

Бизнес-план

Цех порошковой окраски металла

Окраска новых стальных деталей заказчика в цехе 300 м²



Россия Готовый арендованный объект Прогноз 2027–2031

Word/PDF 40 страниц и Excel 60 месяцев, 13 листов

ТЕОPlan Версия 1.0 26 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам. Финансовые показатели относятся к сохранённой базовой модели и условиям готового объекта.

Раздел	Стр.
01 Резюме проекта	3
02 Формат предприятия	4
03 Проверка рынка	5
04 Клиенты и заказы	6
05 Конкуренты и границы цены	7
06 Коммерческое предложение	8
07 Номенклатура услуги	9
08 Расчёт стоимости заказа	10
09 План продаж	11
10 Маркетинг и воронка	12
11 Выбор помещения	13
12 Планировка цеха	14
13 Оборудование	15
14 Технологический маршрут	16
15 Печь и производственный цикл	17
16 Порошок и расходные материалы	18
17 Контроль покрытия и переделки	19
18 Часы и пропускная способность	20
19 Команда и труд владельца	21
20 Постоянные и переменные затраты	22
21 Подготовка к открытию	23
22 Инвестиции и источники	24
23 Оборотные деньги и склад	25
24 Налоги и правовая форма	26
25 Первый год по месяцам	27
26 Прогноз пяти лет	28
27 Себестоимость и маржа	29
28 Денежный поток и окупаемость	30
29 Заём и долговая нагрузка	31
30 Инвестор и выплаты	32
31 Сценарии и чувствительность	33
32 Основные риски	34
33 Требования к эксплуатации	35
34 Учёт заказов и управление	36
35 Условия решения о запуске	37
36 Работа с комплектом	38
37 Источники по рынку и технологии	39
38 Налоговые и нормативные источники	40

01 Резюме проекта

Проект предусматривает услуги порошковой окраски новых стальных деталей заказчика в готовом арендованном цехе 300 м². Общий капитал составляет 6 000 000 ₽, затраты открытия 4 250 000 ₽. После оплаты оборудования, запуска, депозита и начального запаса остаётся 1 750 000 ₽. Покупка здания и строительство в смету не входят.

В сохранённой базе первого года выручка без НДС составляет 17 425 300 ₽, результат после полного труда владельца 1 746 551 ₽. Все пять годовых результатов положительны. Первые два месяца убыточны, а стресс показывает отрицательные результаты: расчёт не заменяет проверку спроса и местной себестоимости.

Условие перехода к аренде — оплаченные пробные партии на выбранных деталях, подтверждённые нормы подготовки и подвески, пригодные сети и согласованный состав работ. Цены 800, 1100 и 1400 ₽/м² относятся к собственному формату услуги и являются плановыми предпосылками. Они не представлены как средняя цена рынка.

Показатель	Базовое значение
Горизонт	2027–2031 годы
Команда	3 работника и оплаченный директор
Минимум свободных денег	1 487 863 ₽
Покрытие старта и всего капитала	20 и 27 месяцев

- Решение о запуске принимают после проверки местных заказов и инженерной сметы.

02 Формат предприятия

Цех принимает детали клиента, подготавливает поверхность, маскирует согласованные зоны, наносит один слой порошка, проводит термоотверждение, контроль и упаковку. Учёт продаж ведётся по площади фактически окрашенной поверхности. При окраске двух сторон обе стороны включаются в площадь; площадь проекции изделия для этого непригодна.

База рассчитана на новую углеродистую сталь с подготовкой, доступной ручному посту. Сильно корродировавшие изделия, снятие старой краски, дробеструйная обработка, погружная химическая линия, алюминий и оцинкованная сталь требуют отдельной технологии и сметы. Сложные изделия принимают только после пробного образца и оценки доступности поверхности.

Сталь не закупается для перепродажи и не включается в выручку. Доставка на объект клиента исключена; предусмотрены только комиссии и местные перемещения в размере 2% полной выручки. Услуга завершается и принимается в пределах месяца. Если производственный цикл переходит через отчётную дату, модель дополняют незавершёнными заказами и авансами.

Условие	Принято в базе
Материал деталей	Новая сталь заказчика
Покрытие	Один согласованный слой
Вывоз	Организует заказчик
Начальные заказы в работе	Отсутствуют

03 Проверка рынка

Потенциальный спрос формируют предприятия, которым нужен внешний окрасочный участок для небольших и средних серий. Локальный рынок проверяют по радиусу экономической перевозки деталей, размерам печей конкурентов, срокам очереди и составу подготовки. Общий выпуск металлоизделий в регионе сам по себе не подтверждает загрузку нового цеха.

До вложений составляют список не менее 40 подходящих производств и проводят предметные разговоры по их реальным чертежам. В журнал заносят материал, площадь, массу, текущего подрядчика, цвет, частоту партий и причины возможной смены исполнителя. Ответ «нам интересно» не считается заказом. Нужны образец, согласованная цена и оплаченная пробная партия.

План первого года содержит 17 813 м² сданной поверхности. Этот объем является расчётной гипотезой ТЕОРlan. Проверка должна показать, откуда придут партии нужного размера и кто оплатит подготовку. При отсутствии такого подтверждения уменьшают спрос в Excel, пересчитывают деньги и откладывают закупку оборудования.

Сигнал	Как подтвердить
Серийная потребность	История партий и календарь клиента
Приемлемая цена	Письменное предложение и пилот
Смена подрядчика	Конкретная причина и условия перехода
Повторяемость	Следующая партия после пилота

04 Клиенты и заказы

Основные сегменты для проверки — изготовители ограждений, стеллажей, торгового оборудования, небольших рам и интерьерных деталей из стали. Выбор зависит от геометрии, веса и требований к поверхности. Крупная площадь заказа может занимать мало места в печи, а объёмная рама с небольшой площадью способна занять всю подвеску.

В запросе клиента нужны чертёж или размеры, фотографии состояния металла, количество, цвет и фактура, назначение детали и срок. До оценки этих данных нельзя обещать цену за квадратный метр или дату выдачи. В договор включают метод расчёта площади и перечень поверхностей, которые остаются без покрытия.

Средние партии для трёх расчётных групп заданы 100, 50 и 10 м². Это влияет на число заказов и потребность в заявках, но не задаёт вместимость печи. Цех планирует календарь по совместимым цветам и режимам. Срочные одиночные детали оценивают по занятым ресурсам и минимальной стоимости запуска.

Группа	Средняя партия в модели
Плоская сталь	100 м ²
Профиль и сложная геометрия	50 м ²
Малые партии со сменой цвета	10 м ²

- Сопоставлять площадь партии с массой, подвеской и полной длительностью обработки.

05 Конкуренты и границы цены

Открытый прайс NAYADA с 1 января 2026 года содержит ориентиры 420–495 ₽/м² для обычной окраски в зависимости от объёма [S2]. У Стальнофф указаны предложения от 700 ₽/м² за окраску и от 900 ₽/м² за подготовку с окраской [S3]. Условия, оборудование и размеры партий отличаются, поэтому эти числа нельзя напрямую переносить на новый ручной цех.

Собственные цены 800/1100/1400 ₽/м² предусматривают согласованную ручную подготовку новых стальных деталей, маскирование и упаковку. Более высокая цена должна подтверждаться составом работ и удобством для клиента. Если заказчики сравнивают только голую окраску большой серии, плановую цену нужно снизить и заново оценить жизнеспособность проекта.

Для каждого местного конкурента запрашивают одинаковую пробную спецификацию. Отдельно уточняют подготовку, минимальную партию, доплаты за цвет, срочность, упаковку и НДС. По пяти сопоставимым предложениям формируют диапазон для собственных переговоров. Обещания долговечности проверяют по конкретной системе покрытия и условиям эксплуатации.

Сравниваемый параметр	Что записать в обзоре
Подготовка	Состояние входящего металла и операции
Размер заказа	Площадь и минимальная сумма
Срок	Очередь плюс фактическая обработка
Цена	Все доплаты и налоговый режим

06 Коммерческое предложение

Предложение клиенту строят вокруг конкретной партии. В нём указывают перечень деталей, площадь, принятую подготовку, порошок, согласованный цвет и допустимые отклонения внешнего вида. Эталон утверждают на образце, который сохраняют вместе с карточкой заказа. Фотография на экране не заменяет физический образец цвета и фактуры.

В базовом формате клиент получает протокол приёмки, идентификацию партии и упаковку, достаточную для согласованного вывоза. Протокол фиксирует выполненные проверки, а не выдаёт универсальную гарантию на любую среду эксплуатации. Условия длительной коррозионной защиты, уличной службы и контакта с особыми веществами требуют самостоятельного технического задания.

Срок рассчитывают после оценки загрузки и доступности выбранного порошка. Закупка редкого цвета и дополнительная подготовка согласуются до запуска партии. Директор отвечает за единый письменный перечень работ, чтобы цех не принимал технические обязательства, отсутствующие в цене.

- Перед заказом подтвердить материал, площадь и допустимые габариты.
- Зафиксировать эталон, маскирование, упаковку и порядок исправления дефектов.
- Любую дополнительную операцию согласовать по стоимости и сроку до выполнения.