

Бизнес-план Производство окон ПВХ

Оконные и балконные блоки в готовом цехе 250 м²



Россия Готовый арендованный объект Прогноз 2027–2031

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

ТЕОPlan Версия 1.0 25 октября 2026 года

Содержание

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

Раздел	Стр.
Резюме проекта	3
Формат и границы предприятия	4
Отрасль и источники спроса	5
Клиенты и предложение	6
Конкуренты и сравнение цен	7
Проверка рынка до вложений	8
Линейка изделий	9
Цена и коммерческая комплектация	10
Материальная спецификация	11
Закупки и совместимость компонентов	12
Поставщики и оборотный запас	13
Помещение и инженерные условия	14
Размещение участков	15
Оборудование и смета	16
Технологический маршрут	17
Производственная мощность	18
Команда и стоимость труда	19
Качество и гарантийная работа	20
Регистрация и организация учёта	21
Документы на продукцию	22
Договор и передача заказа	23
Продажи и воронка заказов	24
Маркетинг и каналы привлечения	25
Сезонность и план выпуска	26
Первоначальные вложения	27
Операционные расходы	28
Первый год по месяцам	29
Налогообложение и выбор УСН	30
НДС внутри цены	31
Прогноз на пять лет	32
Денежный поток и дебиторы	33
Склад и производственный цикл	34
Заём и обслуживание долга	35
Долевой инвестор и выплаты	36
Доходность и стрессовый сценарий	37
План запуска и контроль рисков	38
Источники рынка и смет	39
Источники требований и работа с моделью	40

Резюме проекта

Проект предусматривает небольшой цех оконных и балконных блоков ПВХ в готовом арендованном помещении 250 м². Предприятие режет и обрабатывает профиль, устанавливает армирование, сваривает и зачищает контуры, монтирует фурнитуру и покупные стеклопакеты. Базовая линейка ограничена белыми прямоугольными изделиями. Собственные экструзия профиля, изготовление стеклопакетов и строительный монтаж в проект не входят.

Общий капитал составляет 8 000 000 ₽. На оснащение, подготовку, депозит и начальный склад направляется 6 050 000 ₽; после запуска остаётся 1 950 000 ₽. В первом году выручка без НДС равна 43 807 762 ₽, результат после полного труда владельца 2 120 904 ₽. Четыре работника заняты в цехе, владелец получает оплату за управление, снабжение и продажи. Бесплатные часы владельца не увеличивают производственную мощность.

Годовые итоги базы положительны во всех пяти годах. При этом слабая зима, месяцы разгона и стресс могут давать убытки. Проект подходит для обсуждения открытия и структуры финансирования после подтверждения комплектации, цены, времени операций и заказов. Финансовые показатели являются расчётом конкретного формата, а не обещанием доходности или оценкой всего оконного рынка.

Показатель	База
Капитал ₽	8 000 000
Первоначальные затраты ₽	6 050 000
Результат первого года ₽	2 120 904
Покрытие всего капитала мес	33

Материальная спецификация

Материалы рассчитаны через нормы профиля, армирования и площади покупного стеклопакета, а также бюджеты фурнитуры, расходников и упаковки. Нормы включают расчётные потери раскроя. В Excel эти параметры изменяемые: физическая норма умножается на цену закупки, а бюджетные строки комплектующих имеют коэффициент один. Труд работников оплачивается отдельно и не скрыт в материальной себестоимости.

Получаются 11000 ₽ на двухстворчатое окно, 16000 ₽ на трёхстворчатое и 21000 ₽ на балконный блок. Это укрупнённая финансовая спецификация. Для реального выпуска её заменяют картой артикулов выбранного системодателя, картой раскроя и заказом стеклопакета. Нельзя закупать суммарные метры профиля без разделения на раму, створку, импост, штапик и соединители.

Особое внимание требуется к различию наружного габарита и фактического размера заполнения. Площадь стеклопакета в финансовой норме не равна площади всего блока. После изменения схемы открывания норму проверяют заново. Отходы возвращают в учёт по фактическим категориям; выручка от их реализации в базовую модель не добавлена.

Материал	Цена	Норма 2 / 3 / блок
ПВХ профиль	250 ₽/м	13 / 18 / 23 м
Армирование	100 ₽/м	10 / 14 / 18 м
Стеклопакет	2500 ₽/м²	1,4 / 2,1 / 2,7 м²
Прочие комплектующие	Бюджет	3250 / 4850 / 6700 ₽

Оборудование и смета

Оснащение стоимостью 40000000 ₽ покрывает основные операции небольшого цеха. В бюджет входят пилы для ПВХ и армирования, фрезерование, сварка, зачистка, сборочные столы, компрессор, стеллажи, пирамиды, измерительный инструмент и учёт. Собственная линия стеклопакетов и экструзия отсутствуют. Пусконаладка и обучение относятся к отдельному бюджету подготовки.

Суммы являются лимитами планирования, а не предложениями конкретного продавца. В открытых каталогах оборудование отличается составом, автоматизацией, валютой цены и условиями поставки. Например, стоимость одного сварочного станка нельзя выдавать за стоимость всей линии. До оплаты необходимы полные предложения в рублях с налогами, доставкой, вводом, оснасткой и сервисом.

При выборе сравнивают не только цену покупки, но и доступность инструмента, настройку под систему, обучение, требования к помещению и остановки на обслуживание. Паспортная производительность отдельного станка не определяет выпуск всего цеха. В базе ограничения задаёт оплаченная команда по трём участкам. При покупке бывшего в употреблении оснащения нужен осмотр и отдельный резерв восстановления.

Группа	Бюджет ₽
Резка и фрезерование	1150000
Сварка и зачистка	1300000
Стол и пневмосеть	600000
Хранение инструмент и учёт	950000
Всего	4000000

Производственная мощность

В цехе один работник раскроя и фрезеровки, один работник сварки и зачистки и два сборщика. На каждого приходится 144 доступных часа в месяц: из 160 оплачиваемых часов 10% оставлено на подготовку, обслуживание и организационные потери. Это бюджетная норма, которую следует заменить хронометражем. Работа директора в эти часы не добавлена.

На двухстворчатое окно отведено 0,60 часа первого участка, 0,65 второго и 1,00 сборки; на трёхстворчатое 0,80, 0,90 и 1,40; на балконный блок 1,00, 1,10 и 1,80. Excel проверяет каждый участок, общую трудоёмкость и организационный предел 220 изделий. Если спрос превышает хотя бы один предел, все позиции уменьшаются одним коэффициентом, затем округляются вниз.

Выпуск не может расти только из-за увеличения рекламного бюджета. Для расширения сначала определяют ограниченный участок, затем считают дополнительного работника, оборудование, материалы и деньги. Не принятый спрос показан отдельно и не переносится как гарантированный заказ следующего месяца. Отпуск, болезнь и поломка могут снизить доступные часы сверх базового резерва.

Участок	Работников	Часов в месяц
Раскрой и фрезеровка	1	144
Сварка и зачистка	1	144
Сборка и остекление	2	288
Всего	4	576

Первый год по месяцам

Месячный прогноз показывает результат после материалов, полного персонала, постоянных расходов, обязательств по претензиям, амортизации и налогового бюджета. Для нового предприятия слабый старт усиливается зимней сезонностью. Эти убытки не заменены нулём. Положительная годовая сумма сама по себе не означает, что в любой момент хватит денег для платежей.

Колонка свободных денег показывает остаток после вычета начисленных гарантийных обязательств. Она включает неиспользованный денежный резерв капитала. Поэтому её нельзя сравнивать с чистой прибылью как одинаковые показатели. Начальные платежи произведены до первого месяца, а минимальный остаток проверяется также сразу после запуска.

Таблица относится к сохранённой базе и выбранным условиям оплаты. При отсрочке клиента, изменении срока поставки стеклопакета или росте материалов деньги могут закончиться раньше, чем станет отрицательным годовой результат. Для управления нужно вести недельный платёжный календарь и связывать его с заказами. Модель на 60 месяцев помогает оценить общий формат, но не заменяет такой календарь конкретного предприятия.

Месяц	Выручка ₽	После труда ₽	Свободные ₽
Январь	1 278 000	-566 033	2 216 134
Февраль	2 064 000	-302 053	1 817 747
Март	3 296 000	112 707	1 639 121
Апрель	4 265 000	438 877	1 864 664
Май	4 265 000	438 877	2 377 708
Июнь	4 250 000	434 927	2 891 801
Июль	4 265 000	438 877	3 399 845
Август	4 047 619	232 546	3 711 557
Сентябрь	4 061 905	235 782	4 016 506
Октябрь	4 061 905	235 782	4 326 454
Ноябрь	4 061 905	235 782	4 636 402
Декабрь	3 891 429	184 835	4 948 904

Доходность и стрессовый сценарий

Первоначальные затраты 6 050 000 ₽ устойчиво покрываются на 24 месяце, весь капитал 8 000 000 ₽ — на 33 месяце в сохранённой базе. Устойчивое покрытие означает, что накопленный поток не становится отрицательным позже в пределах горизонта. Нельзя подменять его первым случайным пересечением нуля перед большой заменой оснащения.

NPV при ставке дисконтирования 20% в год составляет 3 768 914 ₽ на первоначальном оттоке. Оставшийся денежный резерв капитала не считается дополнительным расходом проекта в этом показателе; его покрытие показано отдельно. В потоке учтены полный труд, материалы, налоги, претензии и замены активов. Терминальная продажа оборудования и возврат депозита отсутствуют.

Стресс уменьшает спрос и цену и ускоряет рост затрат. Он может давать убытки и дефицит денег; такие результаты сохранены. Рост также рассчитывается через те же ограничения участков, поэтому дополнительный спрос не превращается в неограниченную выручку. Для реального решения нужно обновить базу по проверенным предложениям и рассмотреть отдельные риски: выпадение работника, брак партии стеклопакетов и задержку оплаты.

Сценарий	Выручка 1 год ₽	NPV ₽	Минимум денег ₽
База	43 807 762	3 768 914	1 639 121
Стресс	34 011 000	-45 427 363	-64 152 861
Рост	46 909 650	9 892 243	1 910 739