Бизнес-план
Производство металлических дверей

Сварка и сборка в готовом цехе 200 м²



Россия Готовый арендованный объект Прогноз 2027–2031

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

TEOPlan 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.
01 Резюме проекта	3
02 Продукт и границы линейки	4
03 Отрасль и место малого цеха	5
04 Покупатели и основание заказа	6
05 Проверка конкурентов в городе	7
06 Оплаченный пилот	8
07 Регистрация и договорная схема	9
08 Требования к дверному блоку	10
09 Помещение и безопасная работа	11
10 Планировка и движение изделия	12
11 Оборудование и стартовая смета	13
12 Подрядные раскрой гибка и окраска	14
13 Материалы и спецификация	15
14 Запас и закупочный цикл	16
15 Технология изготовления	17
16 Производственная мощность	18
17 Приёмка и качество	19
18 Команда и оплата труда	20
19 Каналы продаж	21
20 Замер и оформление заказа	22
21 Доставка и монтаж	23
22 Гарантийные обращения	24
23 Сезонность и разгон	25
24 Переменные и постоянные расходы	26
25 Налоги и выбор формы	27
26 НДС и оборотные деньги	28
27 Финансирование займом	29
28 Долевой инвестор и выплаты	30
29 Результат пяти лет	31
30 Первый год по месяцам	32
31 Окупаемость и резерв	33
32 Стресс и чувствительность	34
33 Основные риски и действия	35
34 План открытия	36
35 Управление после открытия	37
36 Как пользоваться комплектом	38
37 Источники коммерческих ориентиров	39
38 Источники требований и итог решения	40

01 Резюме проекта

Проект предназначен предпринимателю, который открывает небольшой цех обычных стальных дверей. Собственные операции — сварка, слесарная доводка, финальная сборка и контроль. Лазерный раскрой, гибку и порошковую окраску выполняют подрядчики по чертежам. Такая схема позволяет проверить продукт без покупки лазера, пресса и окрасочной линии, но делает срок и качество зависимыми от внешних производств.

Капитал составляет 6 000 000 ₽, первоначальные затраты — 3 750 000 ₽. После открытия остаётся 2 250 000 ₽ на оборот и стартовые потери. Базовый первый год даёт 36 896 667 ₽ выручки без НДС и 1 016 383 ₽ результата после полного труда владельца. Все пять годовых итогов положительны; отдельные месяцы запуска и стресс убыточны. Прогноз требует подтверждения местных цен и оплаченного спроса.

Формат включает готовое помещение 200 м², двух сварщиков, сборщика, контролёра упаковщика и оплаченного директора владельца. Цех продаёт изделие без монтажа. До постоянной аренды нужно согласовать конструкцию, изготовить образец, проверить маршрут через подрядчиков и получить повторяемые продажи. Документ помогает принять решение об открытии и обсудить финансирование; он не заменяет рабочие чертежи, испытания и договоры.

Показатель	База
Помещение	200 м² готового цеха
Команда	4 работника и директор
Капитал	6 000 000 ₽
Горизонт	2027–2031 и 60 месяцев

08 Требования к дверному блоку

Росстандарт публикует ГОСТ 31173-2016 на стальные дверные блоки; карточка стандарта отмечает его действующим и содержит поправку 2022 года. До запуска конструктор определяет назначение изделия, техническую документацию, параметры и методы контроля. Наличие номера ГОСТ в рекламе не подтверждает соответствие конкретного блока и не заменяет испытаний.

До реализации нужно идентифицировать продукцию по назначению и классификационным признакам, проверить применимые технические регламенты и актуальные перечни, включая ПП РФ №2425, и определить требуемую форму подтверждения соответствия. Проверку фиксируют по конкретной конструкции, а не по общему слову «дверь». При необходимости обращаются к аккредитованному органу или лаборатории; статус аккредитации проверяют в официальном реестре. Расходы на подготовку и испытания включены бюджетно, достаточность суммы подтверждается предложением.

Противопожарные и другие специальные исполнения из базы исключены. Их нельзя предлагать по обычному паспорту или обещать огнестойкость на основании порошковой краски. На готовое изделие оформляют прослеживаемую документацию изготовителя, инструкцию и маркировку в применимом объёме. Документы на замок и металл помогают подтвердить материалы, но не заменяют проверку готовой конструкции.

До выпуска	Что должно быть готово
Идентификация	Назначение и применимые требования
Конструкция	Чертежи и спецификация
Характеристики	Протоколы в требуемом объёме
Отгрузка	Паспорт маркировка инструкция

11 Оборудование и стартовая смета

В расчёт входят два сварочных поста, кондукторы и столы, местные отсосы, подъёмные приспособления, сверление и шлифование, компрессор, стеллажи и измерительное оснащение. Сумма активов 2300000 ₽ — бюджет, который заменяют спецификациями и предложениями с доставкой, вводом и необходимой оснасткой. Отдельной собственной линии лазерного раскроя, гибочного пресса и порошковой окраски нет.

Кроме активов до первого месяца оплачиваются 450000 ₽ подготовки, 200000 ₽ депозита и 800000 ₽ покупных материалов. Всего стартовые затраты составляют 3 750 000 ₽. Оставшиеся 2 250 000 ₽ не называются расходом на оборудование: это деньги предприятия для периода разгона, закупок и задержек поступлений. Возврат арендного депозита в конце прогноза не прибавлен к доходности.

Срок службы активов используется для плановой амортизации и замены, а не означает гарантийный срок. Модель повторно покупает актив по окончании заданного срока с индексацией цены. Перед заказом проверяют электропотребление, безопасность, расходники и сервис. Слишком дешёвое оборудование без пригодной оснастки может увеличить часы и брак, поэтому оценивается стоимость готового рабочего места.

Статья	Сумма ₽
Сварочные полуавтоматы два поста	450 000
Сварочные столы кондукторы	350 000
Местные отсосы и подготовка вытяжки	450 000
Сборочные столы подъёмники	220 000
Сверление шлифовка инструмент	230 000
Компрессор и пневмоинструмент	150 000
Стеллажи тележки хранение	250 000
Контроль измерение учёт	200 000
Подготовка запуска	450000
Арендный депозит	200000
Начальный склад материалов	800000
Всего	3 750 000

16 Производственная мощность

Два сварщика имеют суммарно 288 доступных часов в месяц, сборщик и контролёр — по 144 часа. На работника принято 160 часов минус 10% рабочего резерва. Нормы трёх этапов по линейке: сварка 3 / 3,5 / 4 часа, сборка 1 / 1,5 / 2 часа, контроль и упаковка 0,6 / 0,7 / 0,8 часа. Это бюджетные нормы, которые необходимо проверить хронометражем.

Excel ограничивает общий спрос по самому загруженному участку, суммарным часам команды и организационному пределу 90 дверей в месяц. После этого выпуск каждой позиции округляется вниз до целых изделий. Непринятый спрос показан отдельно и не переносится в будущую выручку как гарантированный заказ. Более сложная смесь может упереться в сварку раньше, чем будет достигнут предел количества.

Мощность подрядчиков в эти часы не входит. Их способность раскроить и окрасить нужную партию подтверждается календарным соглашением; при недостатке внешней мощности нужно уменьшить план или пересчитать цикл. При расширении сначала находят фактическое узкое место. Покупка ещё одного сварочного аппарата без человека, вытяжки, кондуктора и оборотных денег не увеличивает выпуск автоматически.

Изделие	Сварка ч	Сборка ч	Контроль ч
Техническая	3,0	1,0	0,6
МДФ 1	3,5	1,5	0,7
МДФ 2	4,0	2,0	0,8
Ресурс	288	144	144

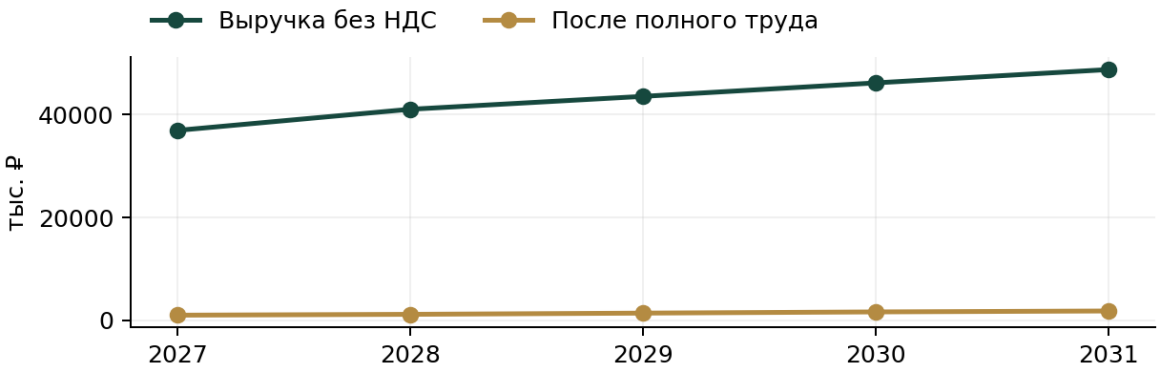
29 Результат пяти лет

Сохранённая база показывает положительный годовой результат во всех пяти годах после окладов четырёх работников, труда директора, начислений, обработки, логистики, претензий, амортизации и налогов. Выручка приводится без НДС, поэтому она отличается от полной суммы договоров с покупателями. Средняя месячная прибыль первого года не описывает каждый месяц запуска.

Показатели ниже связаны с независимым расчётом сохранённых вводных. При изменении цены, состава заказа или трудоёмкости Excel пересчитывается, а текст Word/PDF и карточки сайта требуют ручного обновления. Рост плана ограничен доступными часами, следовательно нельзя экстраполировать выручку без дополнительного труда и активов. Свободные деньги на конец года исключают накопленные обязательства по претензиям.

Этот результат используется как проверяемая гипотеза открытия. Он не подтверждает уже состоявшиеся продажи и не гарантирует доход предпринимателю. Финансовое решение принимают после местных предложений, оплаченного пилота и проверки полного цикла производства.

Год	Выручка ₽	После труда ₽	Свободные ₽
2027	36 896 667	1 016 383	3 890 750
2028	41 000 000	1 182 043	5 514 417
2029	43 506 750	1 416 802	7 381 758
2030	46 128 600	1 651 412	9 252 387
2031	48 718 648	1 832 122	11 092 935



База после полного труда владельца, НДС и начислений по претензиям. Прогноз зависит от вводных.

36 Как пользоваться комплектом

Начните с копии Excel и листа «Параметры». Жёлтые ячейки с синим шрифтом содержат вводные, формулы связаны с 60 месяцами и двумя диаграммами. Один селектор выбирает базу, стресс или рост на все пять лет. Затем измените цены, нормы материалов, услуги подрядчиков, часы, команду, расходы, оплату и способ финансирования под свой город.

После изменений проверьте «Обзор», «Производство», «ДДС» и «Проверки». Дефицит лидов и отрицательные свободные деньги показывают необходимость решения, а не отменяют продажи автоматически. Для дивидендов ООО требуется отдельное включение; для займа при замещении капитала уменьшают собственный вклад. Удаление формулы ради желаемой прибыли разрушает связи и сопоставимость.

Проверка выполнена независимым алгоритмом и нативным пересчётом LibreOffice для семи вариантов; дополнительно рассмотрены пятнадцать сценарных проверок. Microsoft Excel и Р7 отдельно не запускались. Бизнес-план Word/PDF отражает сохранённую базу и не обновляется сам после редактирования Excel. Перед представлением инвестору согласуйте все цифры, источник каждой существенной цены и условия конкретного проекта.

Листы	Назначение
Обзор и Параметры	Итог и управляемые вводные
Продажи Производство Персонал	Объём мощность материалы труд
Активы Заём Налоги	Вложения и обязательства
Прибыль ДДС Инвестор	Результат деньги выплаты
Проверки Инструкция	Контроль и порядок работы