

Бизнес-план Вентиляция

Монтаж и обслуживание общеобменных систем



Россия Арендванная база и фургон Прогноз 2027–2031

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

ТЕОPlan Версия 1.0 24 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам. Финансовые показатели относятся к сохранённой базовой модели и условиям одной бригады.

Раздел	Стр.
1 Резюме проекта	3
2 Границы бизнеса	4
3 Отрасль и характер спроса	5
4 Клиенты и выбор сегмента	6
5 Конкуренты и позиционирование	7
6 География и рабочий радиус	8
7 Состав услуг и единица продажи	9
8 Обоснование цены монтажа	10
9 Цена и экономика сервиса	11
10 Регистрация и организация	12
11 Разрешения и безопасность	13
12 Помещение и транспорт	14
13 Инструменты и измерения	15
14 Первоначальная смета	16
15 Материалы заказчика и снабжение	17
16 Обследование и подготовка	18
17 Монтаж и управление объектом	19
18 Наладка и сдача результата	20
19 Обслуживание и качество	21
20 Мощность и рабочее время	22
21 Команда и стоимость труда	23
22 Каналы привлечения	24
23 Воронка и контроль продаж	25
24 Договор и денежный цикл	26
25 Гарантии и повторные выезды	27
26 Текущие расходы	28
27 УСН и пределы налогового расчёта	29
28 Особенности варианта ИП	30
29 Амортизация и замена активов	31
30 Первый год по месяцам	32
31 Прогноз на пять лет	33
32 Оборотные деньги и резерв	34
33 Заёмное финансирование	35
34 Долевой инвестор и выплаты	36
35 Доходность и метод расчёта	37
36 Риски и стрессовый сценарий	38
37 План запуска и контрольные решения	39
38 Источники и актуализация	40

1 Резюме проекта

Проект предусматривает запуск небольшой компании, которая монтирует и обслуживает общеобменную вентиляцию. Владелец работает техническим руководителем и монтажником; ему помогает один штатный сотрудник. Инженерные задачи ограниченного объёма и специальные подключения передаются квалифицированным подрядчикам. Бизнес рассчитан на управляемую загрузку одной бригады, а не на большой поток строительных подрядов.

Капитал составляет 1 500 000 ₽. На активы, подготовку и возвратные депозиты направляется 810 000 ₽; после запуска остаётся 690 000 ₽. В первом году запланирован 21 монтажный объект и 41 сервисный выезд. Выручка базы — 5 988 000 ₽, результат после полной стоимости труда владельца — 275 953 ₽. Небольшой запас первого года требует проверки местных цен и реальной доступности заказов до найма сотрудника и долгосрочной аренды.

Сохранённый прогноз положителен по всем пяти годовым итогам, однако отдельные месяцы убыточны. Минимум свободных денег — 454 780 ₽ при целевом резерве 300 000 ₽. Это расчёт по бюджетным предпосылкам, а не подтверждённые продажи или гарантия доходности.

Показатель	Базовое условие
Формат	Владелец и один помощник
Капитал	1 500 000 ₽
Горизонт	Январь 2027 — декабрь 2031
Налоги	ООО УСН доходы с освобождением от НДС

2 Границы бизнеса

В расчёт включены два продукта: монтаж обычной вентиляции и платный сервисный выезд. Монтажный договор начинается и принимается в одном календарном месяце. В цену входят работа бригады, согласованный объём инженерного сопровождения, расходная оснастка и документация. Вентиляционные установки, воздуховоды, изоляция и основные комплектующие приобретает заказчик напрямую у поставщика. Компания не получает за них выручку и не финансирует склад оборудования.

Один типовой бюджетный монтаж стоит 250 000 ₽. Это ориентир для конкретного состава работ, а не цена любой системы или квадратного метра помещения. Сложные трассы, высотный доступ, ночные работы и перенос коммуникаций требуют отдельной сметы. Встроенная модель не учитывает незавершённый многомесячный подряд: такой договор нужно разбивать на реальные принятые этапы и пересчитывать отдельно.

Из формата исключены противодымная вентиляция, противопожарные системы, промышленная аспирация опасных производств, чистые помещения и холодильные контуры. Компания не обещает выполнение таких работ без требуемых разрешений и компетенций. Продажа оборудования, производство воздуховодов и собственная лаборатория также не включены. Такое разделение защищает оборотные деньги и делает ответственность перед клиентом понятной.

Включено	За пределами бюджета
Обычный монтаж и сервис	Дымоудаление и пожарная автоматика
Арендованный фургон	Покупка автомобиля
База 40 м²	Строительство или покупка цеха

8 Обоснование цены монтажа

Цена 250 000 ₽ относится к собственному примеру сметы, который нужно проверить на пилотном объекте. Для иллюстрации взята обычная трасса около 100 погонных метров круглого воздуховода диаметром 200 мм, одна приточно-вытяжная установка до 3 000 м³/ч и 20 небольших решёток. Геометрия, число фасонных элементов и возможность доступа существенно меняют трудоёмкость. Это не проект вентиляции конкретного здания.

Внешние прайсы используются как ориентир отдельных работ. К ним добавлены бюджетные инженерные и организационные услуги выбранного пакета. Расчёт не означает, что любую установку можно закрепить без подъёмных средств или подключить без подготовки электросети. Комплектация и задания подрядчикам формируются после обследования.

Перед продажей нужно получить две независимые оценки рабочего времени и письменные предложения инженерного партнёра. При снижении принятой клиентом цены нельзя сохранять прежнюю прибыль искусственным сокращением затрат на наладку или безопасность. Следует уменьшить объём пакета либо отказаться от договора.

Элемент бюджетного примера	Сумма ₽
Монтаж трассы 100 м по 1 000 ₽	100 000
Установка и подключение	43 000
20 решёток по 410 ₽	8 200
Изоляция около 60 м² по 550 ₽	33 000
Инженерное сопровождение и документы	45 000
Мобилизация и организация работ	20 800
Всего договор	250 000

14 Первоначальная смета

Первоначальные затраты составляют 810 000 ₽. Активы на 580 000 ₽ распределены по пяти группам с разными сроками службы. Подготовка 120 000 ₽ включает разработку сайта и материалов продаж, организационные расходы, обучение и пробные работы. До расходования нужно получить фактические предложения и разделить услуги по договорам. Возвратные депозиты 110 000 ₽ не являются расходом прибыли, но требуют денег до запуска.

Капитал 1 500 000 ₽ превышает эту смету на 690 000 ₽. Разница остаётся денежным запасом для первых месяцев и не должна повторно включаться в оборудование или прибыль. В первый год январь и февраль при малой загрузке расходуют запас. Выделить его на отдельном управленческом счёте и регулярно сравнивать остаток с текущими обязательствами.

Бюджет не включает покупку машины, недвижимости, производственной линии или оборудования клиентов. Если коммерческие условия требуют авансового финансирования установок самим исполнителем, этот проект становится другим по потребности в оборотных средствах. Нельзя покрывать такую закупку формальным переносом денег из гарантийного резерва.

Статья	Сумма ₽
Электроинструмент и пылеудаление	220 000
Измерительные приборы и комплектация	180 000
Лестницы подмости и оснастка	80 000
Ноутбук и офисная техника	60 000
Многоразовая защита и кейсы	40 000
Подготовка запуска	120 000
Депозиты аренды	110 000
Всего	810 000

27 УСН и пределы налогового расчёта

Базовая система — ООО на УСН доходы 6% с уменьшением налога на страховые взносы в пределах установленного для бизнеса с работником ограничения. В первом году расчётная сумма УСН равна 179 640 ₽. Альтернатива УСН доходы минус расходы 15% показана отдельно в годовом бюджете с минимальным налогом 1%. В модели нет автоматического изменения режима в ФНС: выбор является финансовой предпосылкой.

Файл предназначен для работы при освобождении от НДС. В расчёт введены действующие на дату проверки этапы лимита по текущему и предыдущему доходу: 20 млн ₽ для 2027–2029 годов, 15 млн ₽ для 2030 года, 10 млн ₽ для 2031 года. При превышении появляется критическое ограничение. НДС не начисляется скрыто нулём и не включён в прибыль этого режима; перед продолжением нужен отдельный пересчёт цены, авансов и налогов с НДС.

Налоговые суммы резервируются ежемесячно как одна двенадцатая годового бюджета. Это управленческий способ планирования, а не календарь уплаты ЕНП. Региональные ставки, допустимость конкретных расходов, льготы и правила перехода проверяются бухгалтером до запуска. Налоговые агенты и импортные операции требуют отдельного анализа.

Год	Лимит модели НДС ₽
2027	20 000 000
2028	20 000 000
2029	20 000 000
2030	15 000 000
2031	10 000 000

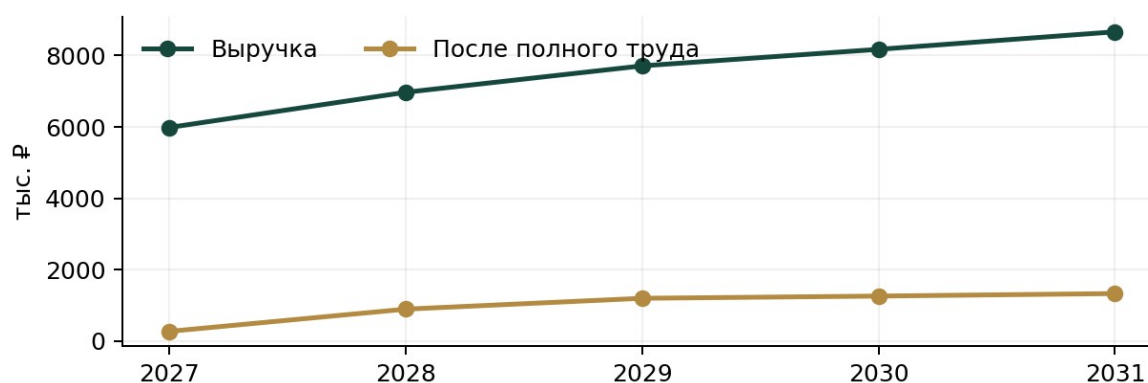
31 Прогноз на пять лет

В базовом прогнозе выручка растёт за счёт увеличения числа монтажных объектов с 21 до 24 в год и последующей индексации цен. Платные сервисные выезды возрастают с 41 до 48. После выхода на зрелую загрузку количество работ не увеличивается бесконечно: одна бригада сохраняет ресурсные ограничения, а новые объёмы требуют отдельного решения по команде и оснащению.

Все годовые результаты базы положительны после полного труда владельца, текущих расходов, амортизации, гарантий и выбранного налога. Первый год существенно слабее последующих: в нём есть подготовка, меньшая загрузка и убыточные месяцы. Это означает высокую чувствительность к двум-трем потерянным договорам, а не наличие большого запаса прочности.

Свободные деньги в таблице — остаток после исключения гарантийных обязательств при выключенных дивидендах. Они не равны ежегодному личному доходу владельца: зарплата уже входит в расходы, а распределения требуют отдельного решения. При включении инвестора или займа фактический денежный остаток изменится.

Год	Выручка ₽	После труда ₽	Свободные ₽
2027	5 988 000	275 953	1 257 620
2028	6 972 680	897 895	2 327 181
2029	7 712 390	1 201 462	3 700 310
2030	8 175 134	1 263 475	4 774 702
2031	8 665 642	1 333 745	5 989 306



База после полного труда владельца, налогов и гарантий. Прогноз зависит от вводных.