TEOPlan Professional

Бизнес-план

Производство минеральных сорбентов



Исследование рынка, организация работы, клиенты и финансирование

Январь 2027 — декабрь 2031 · расчётный горизонт

Ноябрь 2026

Содержание

01 Резюме проекта 4
02 Формат бизнеса 4
03 Линейка и тарифы 5
04 Рынок и территория 5
05 Сегменты и покупатели 6
06 Конкуренты и предложения 7
07 Проверка спроса 7
08 Договор и приёмка 8
09 От входного сырья до отгрузки 8
10 Оборудование и снабжение 9
11 Мощность операций и склада 9
12 Календарь смен и вывоза 10
13 Материалы и удельные нормы 11
14 Помещение и инженерные условия 11
15 Испытания партии и рекламации 12
16 Команда и оплата 12
17 Маркетинг, сайт и повторные продажи 14
18 Маркировка, охрана труда и отходы 14
19 Реестр партий и остатков 15
20 Первые 90 дней 15
21 Инвестиции и источники 16
22 Постоянные расходы 16
23 Себестоимость килограмма и мешка 17
24 Цены и безубыточность 18
25 Налоговая модель 18
26 Выпуск и выручка первого года 19
27 Пять лет 19
28 Оборотный капитал 20
29 Заём и обслуживание 21
30 Долевой инвестор 21
31 Сценарии и чувствительность 22
32 Покрытие капитала и NPV 23
33 Риски и действия 23
34 Контроль после запуска 24
35 Работа с Excel 24

Приложения и рабочие формы

Приложения 1–4 Помесячные таблицы 2027 26
Приложения 5–8 Помесячные таблицы 2028 30
Приложения 9–12 Помесячные таблицы 2029 34
Приложения 13–16 Помесячные таблицы 2030 38
Приложения 17–20 Помесячные таблицы 2031 42

Практикум по рынку и продвижению

Как проверить спрос и закупочную цену 46
Структура сайта и SEO карточек 47
Четыре недели публикаций ВКонтакте 48
Маркетинг и стоимость оплаченного килограмма 49
Бриф на испытание и коммерческое предложение 50
Первые 90 дней 51

Редактируемые формы

Форма 1 Входной контроль сырья 52
Форма 2 Выход годного и фасовка 53
Форма 3 Испытание по спецификации 54
Форма 4 Паллеты и сроки вывоза 55
Форма 5 Сверка мешков и счёта 56
Форма 6 Блокировка и решение по претензии 57
Форма 7 Реестр спроса 58
Форма 8 Карточка оплаты пилота 59
Форма 9 Сверка бюджета и денег 60
Форма 10 Разбор расхождения 61
Источники и условия расчёта 62

Суммы и прогнозы относятся к расчётному объекту. Перед запуском обновите тарифы, операционные нормативы, цены поставщиков и условия договоров.

метод и ограничения. Расширение линейки на другие среды оцените как отдельный проект с другой документацией и испытаниями.

Плановое подразделение закупки получает предложение в упаковках и рублях за килограмм. Технический сотрудник проверяет, подходит ли гранулят типовой задаче склада. Оператор цеха отслеживает однородность и вес каждого выпуска. До согласования закупки запишите, кто принимает качество и в какой момент отгруженная партия становится оплаченной. Документы по отходам привязывают к месту, где отход образуется.

03 Линейка и тарифы

Фасовки и единицы расчёта

Пакет 1 кг по 129 ₽ подходит для локальных станций и пробной покупки. Он несёт повышенную себестоимость упаковки на килограмм и занимает больше времени фасовки. Точка пользователя может заказать небольшое количество для конкретного места хранения. Ограничьте минимальную партию при курьерской отправке по формуле вклада с учётом упаковки и доставки.

Пакет 5 кг стоит 535 ₽ или 107 ₽ за кг. Он удобен ремонтным отделениям и клиентам, которые распределяют материал по нескольким рабочим точкам. Мешок 20 кг по 1 640 ₽ стоит 82 ₽ за кг. Для крупной фасовки заранее проверьте подходящее оснащение для перемещения, массу грузового места и требования склада покупателя.

Лист «Продажи» оценивает выручку по килограммам, лист «Операции» округляет выпуск до целых пакетов. Разница объясняется весом одной упаковки и скидками. В счёте показывайте количество мешков, массу нетто, цену упаковки и итог. Если дилер продаёт коробками, посчитайте отдельную себестоимость внешней тары и условия возврата ещё до размещения заказа.

Позиция	Цена, ₽/кг	Спрос в месяц	Расход на вход, ₽
Минеральный сорбент · 1 кг	129	3 600	45
Минеральный сорбент · 5 кг	107	9 500	42
Минеральный сорбент · 20 кг	82	15 400	37

Тарифы приведены в рублях за килограмм. Упаковка 1 кг стоит 129 ₽, 5 кг — 535 ₽, 20 кг — 1 640 ₽. Цена относится к испытанной партии сухого минерального сорбента для масел на твёрдых поверхностях. Доставка оговаривается отдельно.

04 Рынок и территория

Как исследовать спрос в промышленном регионе

Расчётное расположение — Екатеринбург и близкие промышленные территории. Начните с предприятий, где есть регулярное потребление масел и известен поставщик расходников. В карту включите автосервисы с несколькими постами,

06 Конкуренты и предложения

Сопоставимые цены и стоимость поглощения

В карточке ТД «УИК» по минеральному «Новосорбу» указано 190 ₽/кг [M1]. Сопоставьте объём, форму и испытания в реальном предложении. В карточке «Химреактива» на ОДМ-1Ф указан ориентир от 1 620 ₽ за 20 кг [M3]. Такой же минимальный вес ещё не означает совпадение свойств и назначения. Запрашивайте спецификацию и протокол.

«АМК ХИМИКО» показывает ориентир 37 ₽/кг для ОДМ-1Ф [M2], «ПАМ-ХИМ» — 45 ₽/кг по аналогично названной позиции [M4]. Оба ориентира помогают проверить диапазон закупки. КП нужно запросить по сухому сырью с требуемой фракцией, минимальным объёмом, анализом партии, НДС и доставкой до цеха. Тариф с самовывозом приведите к доставленной цене.

Сделайте таблицу сравнения на 200 кг в одинаковой упаковке. Рядом с рублями за килограмм напишите расход по совместимому маслу, время контакта, остаток мелочи и условия обращения с использованным материалом. При цене 82 ₽/кг и условной подтверждённой ёмкости 0,8 кг жидкости на кг материала расчёт покупки на кг удержанного масла составляет 102,50 ₽. Это учебный пример. Для коммерческого сопоставления берите свои подтверждённые значения и полную стоимость обращения.

Источник	Открытое предложение	Условия сравнения
ТД УИК	Новосорб · 190 ₽/кг	Уточнить фасовку и метод
Химреактив	ОДМ-1Ф · от 1 620 ₽ за 20 кг	Условия партии и самовывоза
АМК ХИМИКО	ОДМ-1Ф · ориентир 37 ₽/кг	Минимум, свойства, доставка
ПАМ-ХИМ	ОДМ-1Ф · ориентир 45 ₽/кг	Объём и фракция в договоре

07 Проверка спроса

Оплачиваемая пробная партия

Выберите два сегмента и по одному клиенту, готовому получить повторяемую спецификацию. Для пилота согласуйте жидкость, поверхность, контрольный результат, допустимую пыль и точную фасовку. По возможности результаты проверяет испытательная лаборатория совместно с заказчиком. Подтверждённый тест может привести к оплате небольшой партии и графику следующей закупки.

Запланируйте контроль 200 кг в мешках 20 кг как пример объёма для пилота. По каждой операции снимите время: приёмка, подготовка, просев, фасовка, взвешивание, выпуск и отгрузка. Для сравнения расхода запишите входную массу, готовую массу и отклонённый объём. Если исходная партия неоднородна, выделите её и документируйте причину до смешения.

Итог пилота — цена с доставкой, повреждения упаковки, результат контроля и подтверждённая новая дата. Договоритесь с заказчиком, кто передаёт результаты повторного использования и претензий. Контрольная неделя даёт измерения по рабочим

складское окно вывоза с отделом продаж. После загрузки оставьте подтверждение количества и получателя. Модель связывает часы, потери, паллето-сутки и отгруженные килограммы.

10 Оборудование и снабжение

Оснащение и испытания линии

Смета включает просев, закрытую подачу, сухой смеситель, весовые посты, контроль партии, аспирацию и устройства перемещения. В запросе поставщику укажите три фасовки, свойства исходного сырья, график работы, формат контроля и требуемый проход к оборудованию. Полная цена поставки учитывает монтаж, испытания, ввод, инструктаж и гарантию.

Испытайте оборудование на своём материале. Снимите скорость каждой операции с учётом переналадки и уборки. Подготовьте образцы фасовки и протокол контрольной массы. Для помещения затребуйте требования по электрической мощности, подключению вытяжки и обслуживанию фильтров. Проект вентиляции и нормы охраны труда проверяют профильные исполнители на фактической площадке.

Разделите закупку на этапы. Один пост фасовки может закрыть пилотные партии и дать временные нормы. Полный комплект согласуйте после сравнения выхода годного, качества упаковки и стоимости простоя. Для сырья с изменчивой фракцией измените условия входного контроля и срок возврата поставщику. В рабочей смете держите комплект расходных элементов и план обслуживания.

Оснащение	Кол-во	Ед. ₽	Сумма ₽
Просев и распределение сырья	1	735 000	735 000
Сухой смеситель и закрытая подача	1	698 000	698 000
Фасовочные посты и весовой контроль	1	838 000	838 000
Локальная вытяжка и аспирация	1	618 000	618 000
Лабораторный пост, мерная тара и журнал	1	284 000	284 000
Паллеты, весы и перемещение	1	345 000	345 000
Электрика, разметка и зона карантина	1	326 000	326 000

11 Мощность операций и склада

Часы операций и ёмкость хранения

Первое ограничение — просев. В 22 рабочих дня при 8 часах и готовности 0,83 условный фонд участка равен около 146 часов. Скорость 205 кг входного сырья в час соответствует ориентиру 29,9 т до учёта выхода. В сменном журнале измеряйте фактический часовой результат, простои и объём за день.

17 Маркетинг, сайт и повторные продажи

Поисковые запросы, ВКонтакте и B2B-сбыт

Сайт ведёт покупателя от назначения к поставке. Для запроса «сорбент для разлива масла купить» покажите совместимые жидкости, 3 фасовки, документы, минимальный заказ и срок. «Минеральный сорбент 20 кг оптом» открывает карточку с ценой за мешок и кг. «Сорбент для автосервиса» ведёт на разбор локальных запасов и предложение пробной партии.

Для ВКонтакте подготовьте видео фасовки контрольной партии, сравнение упаковок по цене за кг, случай отсрочки вывоза и публикацию с объяснением протокола. Фотографии и описание должны отражать реальное производство или быть явно учебными. Ссылку на запрос образца поставьте рядом с текстом. Порядок маркировки рекламных размещений уточняйте для канала [M9] [M11].

Модель предусматривает 87 000 ₽ на первый месяц. Разделите сумму на 24 000 ₽ для поиска, 16 000 ₽ на сайт и материалы, 12 000 ₽ на ВКонтакте и 35 000 ₽ на пробные партии и B2B-встречи. В Метрике и CRM связывайте рекламу с записью о заявке [M10]. Измеряйте оплату образца, заказ после испытания, тоннаж с повтором и вклад после доставки.

Материалы для запуска рекламы и сайта находятся в практикуме. Карта SEO, посты и бюджет

18 Маркировка, охрана труда и отходы

Документы, охрана труда и отходы

До продажи подтвердите состав и назначение продукта. Определите, какая документация на него применяется, после сверки кода, технической спецификации и договорных требований. Росстандарт для ГОСТ 30333-2022 указывает введение с 1 сентября 2027 года [M5]. Для выбранного периода проверьте применимую редакцию и обязанность оформления паспорта безопасности с профильным исполнителем. В договоре проверьте состав передаваемых сведений.

Отходы чистого производства и использованный сорбент у предприятий имеют разные признаки. Статья 14 закона № 89-ФЗ требует определить соответствующий класс и оформить паспорта для отходов I–IV классов в установленных случаях [M6]. ФККО содержит отдельные позиции для отработанных неорганических сорбентов с конкретным составом и происхождением [M7]. Договор и инструкция должны отражать ответственных и операции без универсальных утверждений об отходе.

По площадке проверьте оценку рабочих условий, пылеудаление, допуск сотрудников и инструкции к оборудованию. Составляется план передачи отходов по применимым правилам. В проекте выручка образуется от продажи новых партий. Вывоз использованного материала у покупателя требует самостоятельного правового и операционного проекта.

19 Реестр партий и остатков

Прослеживаемость и доступные остатки

Одной производственной партии присвойте код и свяжите его с поставщиками, исходными массами, датой фасовки и результатами. В карточке на складе отметьте вес, упаковки, число мест, дату выпуска, ожидаемый вывоз и статус. Готовность к продаже подтверждается ответственным. Карантин отражается в реестре с предельным сроком решения.

Показывайте в журнале три разных показателя: килограммы, целые упаковки и полезные позиции. В одну строку отгрузки попадут две массы лишь после разделения по артикулам. При заказе 210 кг из 20-килограммовых мешков согласуйте поставку 200 либо 220 кг или включите другие фасовки. Затем сверьте фактический акт и сумму.

План производства использует ожидаемый остаток заказа и не должен повторять объём уже собранной паллеты. Привяжите место к отгрузке. Отдельно запишите отклонения по входным материалам и возвратам. Еженедельное списание сверяйте с актом, чтобы модель видела потерю массы, стоимость переработки и снижение доступных позиций.

20 Первые 90 дней

План запуска от образца до повторных поставок

Дни 1–30 посвятите заявкам и составу сырья. Запросите цены и характеристики у нескольких поставщиков. Выберите площадку для испытания, приготовьте шкалу сравнения и комплект документации. Параллельно соберите разговоры с покупателями, чтобы объём первой партии был согласован до закупки оборудования. Заметьте, какие документы заказывающая сторона просит до теста.

В дни 31–60 проведите независимую проверку и пробный выпуск. Замерьте выход и смену упаковок, примите весы, оснащение и готовность помещения. Два пилота оформите как отдельные поставки со сроком оценки материалов. На конец второго месяца получите согласованный график вывоза и срок повторного счёта.

В дни 61–90 уточните цены отгруженных кг и сальдо. Соберите первые повторные договоры и календарь закупки сырья. Проверьте, как пилоты и длительные поставки занимают склад, тестируйте C59 на фактических данных. Объём после пилота увеличивайте после подтверждения итогового вклада и наличия денег на ближайший налоговый период.

Период	Результат
1–30 дней	Рынок, пробное сырьё, планировка
31–60 дней	Контроль партии, три фасовки, первые отгрузки
61–90 дней	Повторы, оплаты, план объёма и места

платежей учредителя оставьте резерв на налог, сырьё, аренду и зарплату при слабом сценарии. Состояние денег подтверждается отчётом и фактическими выписками.

Инвестору подготовьте сравнение вклада на килограмм, срока оплаты и нормы склада. Покажите месяц, в котором заканчивается резерв при сдвиге вывоза. В расчёте задайте допустимую сумму дивидендов и дату пересмотра. Изменение объёма финансирования связывают с решением о дальнейшем выпуске, если маржа или входной норматив ухудшились.

31 Сценарии и чувствительность

Влияние хранения и рыночных условий

В сценарии высокого спроса проверяется ускоренный сбыт при заданных ценах и затратах. Осторожный вариант уменьшает спрос и цену, а переменные траты растут. Сценарий 4 оставляет базовый прайс и спрос и добавляет восемь календарных суток нахождения выпуска на паллете. Ограниченный склад снижает доступный выпуск.

За первый год в базе рассчитано 294,7 т выпуска. При задержке расчёт даёт 205,8 т. Выручка меняется примерно с 27,81 до 19,61 млн ₽. Первый кассовый разрыв появляется на 5-м месяце при сохранении остальных вводных. Дольше находящиеся партии забирают место будущей продукции, поэтому решение сверяйте с реестром и доступностью транспорта.

Вариант НДС сверх действующей цены проверяет возможность переноса налоговой нагрузки в договорную цену. Настройки УСН и кредитные условия сравниваются отдельными расчётами. Перед решением подставьте реальные сроки вывоза и условия цены. Сценарий сохраните вместе с датой принятия и перечнем проверенных покупательских договоров.

Сценарий	Выручка 2027 ₽	Мин. деньги ₽	Капитал мес.
Базовый	27 813 937	38 135	свыше 60
Осторожный	20 911 573	−18 468 385	свыше 60
Высокий спрос	31 789 183	334 355	47
НДС сверх цены	28 072 561	226 736	42
НДС с вычетами	23 010 296	−340 285	свыше 60
УСН доходы	27 813 937	−61 056	свыше 60
Банковский заём	27 813 937	−256 613	свыше 60
Увеличение длительности	19 609 108	−15 801 774	свыше 60

При сценарии 4 выпуск первого года меняется с 294 668 до 205 820. Единица расчёта — кг. Дополнительные дни задаются в C59.

Практикум 2. Структура сайта и SEO карточек

Заполните карточки реальными параметрами, которых хватает снабженцу для первого сравнения. Для каждой группы товаров используйте один канонический адрес и однозначную цену за упаковку.

Страница	Поисковый спрос	Материалы и форма
/sorbent-dlya-masel/	сорбент для разлива масла купить	Применимость, совместимые жидкости, три фасовки
/mineralnyi-sorbent-20-kg/	минеральный сорбент 20 кг оптом	Цена за мешок и кг, MOQ и срок
/dlya-avtoservisa/	сорбент для автосервиса	Расход для проверенного случая, заказ 1 и 5 кг
/tehnicheskie-dannye/	паспорт минерального сорбента	Спецификация, метод и дата испытаний
/dostavka/	сорбент Екатеринбург с доставкой	Зоны, масса, окно, заявка на расчёт
/obrazec/	образец сорбента для испытания	Жидкость, поверхность, объём и срок проверки

Текст первого экрана. «Минеральный сорбент для сбора разливов масел на твёрдых поверхностях. Упаковки 1, 5 и 20 кг. Запросите технический лист и расчёт пробной партии под вашу жидкость и условия поставки».

События в Метрике и CRM. Отдельно отмечайте запросы технического листа, цену доставки, оплаченный образец и повторную поставку. Проверяйте показы по регионам и сравнивайте вклад дилерских заказов с прямыми.

Практикум 3. Четыре недели публикаций ВКонтакте

В закреплённой записи покажите назначение, фасовки, технический документ и способ запроса образца. Используйте съёмку контрольного образца и учебный пример с проверенными данными.

Неделя	Пост	Цель и показатель
1	От сухого материала до взвешенного мешка	Запросы технического листа
2	Три фасовки, цена упаковки и цена кг	Запрос партии с массой и адресом
3	Что означают показатели протокола	Квалифицированный разговор с техслужбой
4	Результат согласованной пробной поставки	Новые пробы и повторная оплата

Пост для недели 2. «Упаковка 5 кг стоит 535 ₽, мешок 20 кг — 1 640 ₽. Сравните 107 и 82 ₽ за кг с фактическим расходом и доставкой. Напишите, сколько нужно мест, какие масла проверяете и где принять партию».

Пост для недели 3. «В протоколе важно, с какой жидкостью проверяли материал, сколько было повторов и что измеряли. Запросите действующий лист партии с методом. По вашей задаче согласуем условия, при которых можно сравнить два продукта».

Рабочая форма 2. Выход годного и фасовка

Сверьте готовый вес с упаковками. Отклонённую массу отразите отдельно с идентификатором закупки.

Проект _____ Дата _____

Партия	Вход кг	Готово кг	Упаковок	Время	Проверил
С-12	1 000	975	975 × 1 кг	По смене	ФИО

Результат проверки _____

Ответственный _____ Подпись _____