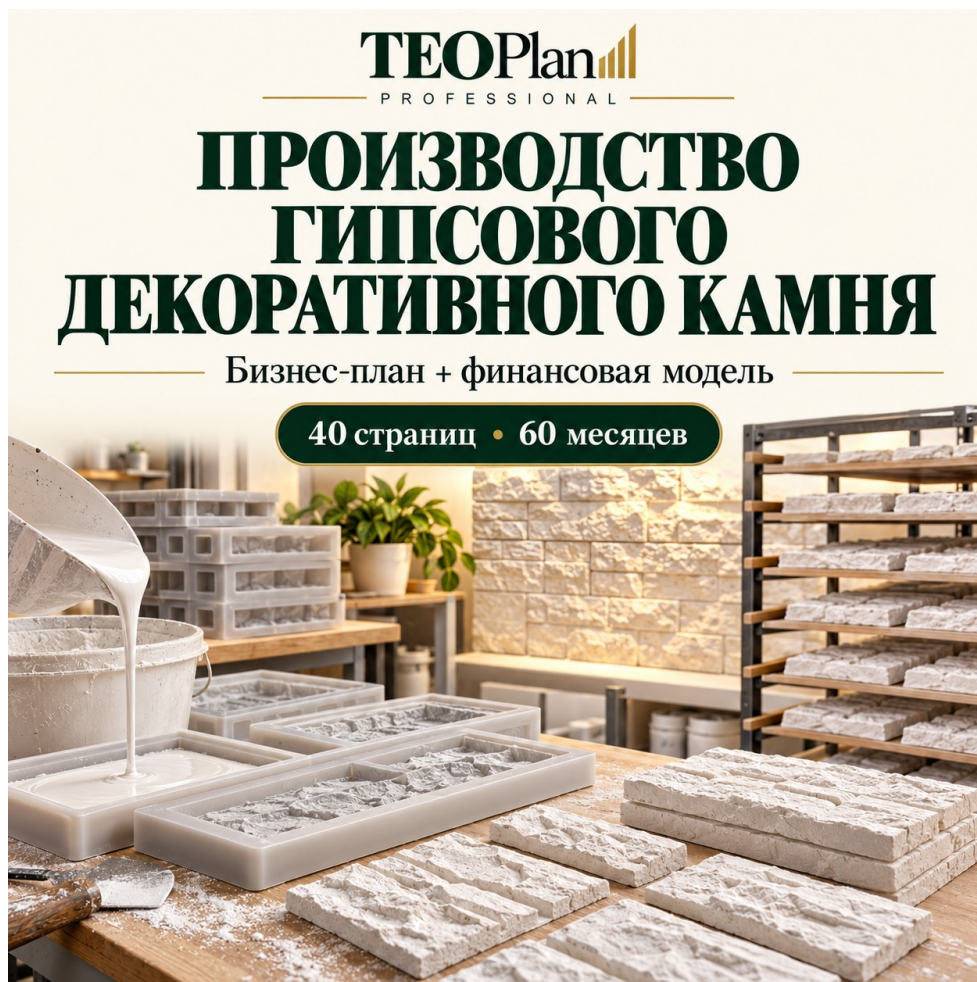


Бизнес-план

Гипсовый декоративный камень

Облицовочная плитка для сухих внутренних стен, цех 180 м²



Россия Готовый арендованный объект Прогноз 2027–2031

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

TEOPlan 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 Границы бизнес-модели	4
03 Клиенты и задача продукта	5
04 Рыночные цены и конкуренция	6
05 Ассортимент и единица площади	7
06 Проверка спроса до вложений	8
07 Воронка продаж и маркетинг	9
08 Помещение и инженерная готовность	10
09 Планировка и движение партии	11
10 Гипс и входной контроль	12
11 Рецепт и потери замеса	13
12 Замес, заливка и распалубка	14
13 Парк форм и ресурс замены	15
14 Сушка, полки и электроэнергия	16
15 Отделка, окраска и упаковка	17
16 Контроль качества и претензии	18
17 Оборудование и технический выбор	19
18 Стартовая смета и денежный резерв	20
19 Оплачиваемая команда	21
20 Нормы труда и ограничение выпуска	22
21 Материальная себестоимость	23
22 Постоянные расходы и запас прибыли	24
23 Документы на продукцию и применение	25
24 Договор, приёмка и передача товара	26
25 Маршрут запуска	27
26 Помесячный план первого года	28
27 Прогноз пяти лет	29
28 Выбор ООО или ИП и УСН	30
29 НДС и календарь налогов	31
30 Сырьевой запас и движение денег	32
31 Прибыль, амортизация и обновление	33
32 Заём и обслуживание долга	34
33 Инвестор и распределение прибыли	35
34 Окупаемость и NPV	36
35 Сценарии и чувствительность	37
36 Риски и условия остановки	38
37 Источники и дата проверки	39
38 Работа с комплектом и решение о запуске	40

01 Резюме проекта

Цех в готовом арендованном помещении выпускает гипсовую облицовочную плитку для сухих внутренних стен. Ассортимент ограничен белым и окрашенным кирпичом одной геометрии и рельефным камнем. Предприятие закупает гипс, добавки и упаковку, замешивает состав, заливает формы, сушит изделия, выполняет отделку, контроль и отгрузку партиями.

Весь капитал — 4 500 000 ₽, до открытия — 3 220 000 ₽. После открытия остаётся 1 280 000 ₽. Выручка первого года без НДС — 13 555 700 ₽, результат после полного труда владельца — 492 098 ₽. Два универсальных работника и директор оплачиваются с первого месяца, включая разгон. Бесплатный производственный труд владельца не заложен.

Все пять годовых результатов базы положительны. Первый месяц и стресс убыточны. NPV при 20% — 1 449 477 ₽; покрытие старта достигается в месяце 28, всего капитала — 39. Цена, спрос, рецептура и нормы остаются гипотезами оплаченного пилота. Более дешёвые фабричные предложения создают существенный риск.

Параметр	База
Помещение	Готовый цех 180 м²
Команда	2 работника и оплаченный директор
Период	2027–2031, 60 месяцев
Старт / капитал	3,22 / 4,50 млн ₽
Минимум свободных денег	1 201 666 ₽

02 Границы бизнес-модели

Единица продажи — квадратный метр чистой лицевой площади плиток. Площадь швов в выручку не добавляется. Два вида кирпича используют общий парк форм; рельефный камень — отдельный. Окраска и покрытие выполняются собственной командой по проверенной технологической карте.

Рассчитана поставка отделочным бригадам, небольшим магазинам и дизайн-подрядчикам с самовывозом. Монтаж, клей, затирка, проектирование интерьера и дальняя доставка не являются источниками дохода базы. Комиссии, хранение и возвраты маркетплейсов требуют другой экономики. Фасады, пол, мокрые зоны, камины, печи и пути эвакуации исключены из целевого применения.

Партии полностью завершаются и отгружаются внутри месяца. Двухдневная сушка входит в производственный цикл, однако переходящий остаток НЗП не рассчитывается. Заказы в конце месяца принимают только при возможности закрыть цикл. Готовый склад, переходящие авансы, длительная выдержка и незавершённые партии требуют расширения учёта.

В базе	Отдельный расчёт
Гипсовая плитка для сухих стен	Фасад, пол, влажные зоны
Поставка партии	Монтаж и материалы укладки
Готовое помещение	Строительство и внешние сети
Сырьевой запас	Переходящие НЗП и готовый склад

03 Клиенты и задача продукта

Основные группы клиентов — отделочные бригады, дизайнеры с подрядчиком и местные торговые точки. Их задача: получить нужный оттенок одной партии, предсказуемую геометрию, безопасную упаковку и ясные условия приёмки. Красивый образец без устойчивой серийной технологии не обеспечивает повторного заказа.

Бригаде предлагают образец поверхности и короб для пробного монтажа на согласованное основание. Магазины нужны понятная единица продажи, количество в коробе, маркировка партии и документы. Дизайнеру согласуют допустимые оттенки при разных источниках света. База не обещает абсолютную одинаковость ручной окраски.

До расчёта предложения фиксируют чистую площадь, фактуру, цвет, срок, место передачи и дополнительные требования. Потребность клиента в сертификатах или испытаниях проверяют до обещания поставки. Объект с особыми пожарными требованиями нельзя обслужить обычной плиткой только по названию «гипсовая».

- Не заменять оплаченный заказ устным интересом к каталогу.
- Согласовать образец, геометрию и область применения.
- Не обещать свойства готового покрытия по паспорту сырого гипса.

04 Рыночные цены и конкуренция

На дату проверки «Русский Камень» предлагает гипсовый кирпич от 1188 ₽/м², отдельные фактуры от 1318 ₽/м², камень от 1588 ₽/м² [S1]. Для собственного предложения приняты 900/1100/1400 ₽/м². Эти цены зафиксированы до финансового расчёта; они не являются среднерыночными или подтверждёнными контрактом.

На рынке есть существенно более дешёвые предложения. Камен 5 показывает кирпич «Венеция» 395 ₽/м², белую «Оптиму» 495 ₽/м² и отдельные окраски 595–795 ₽/м² [S2]. Различия фактуры, толщины, отделки и условий нужно сопоставлять, но их нельзя использовать как объяснение, почему клиент обязательно заплатит больше.

Проверка цены строится на оплаченной пробной партии. Покупатель выбирает между конкретными образцами с одинаковой единицей площади, упаковкой и доставкой. Если он принимает только низкую цену конкурента, пересчитывают модель вниз или отказываются от запуска. Повышать цену ради положительной прибыли нельзя.

Продукт	Цена модели ₽/м ²
Белый кирпич	900
Окрашенный кирпич	1100
Рельефный камень	1400

- Прайсы проверены 26.10.2026; наличие и условия требуют подтверждения.

05 Ассортимент и единица площади

База использует три стандартные позиции без углов, индивидуальной лепнины и уникальной формы под каждый заказ. Белый и окрашенный кирпич имеют совместимую геометрию; отличие состоит в отделке. Камень имеет более выраженный рельеф и повышенный расход гипса. Рабочие размеры и допустимые отклонения утверждают после опытной серии.

Для учёта квадратного метра складывают площади лицевых граней. Декоративный шов не является изготовленным материалом. Если поставщик формы указывает площадь кладки со швом, её пересчитывают в чистую площадь изделий до загрузки в модель. Оттенок и номер партии включают в заказ и этикетку короба.

Расход 8/9/11 кг сухого гипса на м² — бюджет, а не универсальная норма для любой толщины. Масса зависит от среднего сечения рельефа и рецептуры. Формы выбирают по чистой площади, геометрии и удобству распалубки; внешняя площадь поддона не равна выпуску плитки.

Показатель	Белый / окрашенный / камень
Цена ₽/м ²	900 / 1100 / 1400
Гипс нетто кг/м ²	8 / 9 / 11
Выход замеса	96% / 95% / 95%
Средняя партия м ²	50 / 40 / 30

06 Проверка спроса до вложений

До долгосрочной аренды готовят образцы, калькуляцию и небольшую опытную партию на доступной площадке. Проверяют способность покупателя оплатить выбранную фактуру по плановой цене. Нельзя считать подтверждением спроса просмотры, сохранения фотографии или ответы на бесплатную анкету.

Пилот должен пройти весь цикл: закупка, замес, заливка, распалубка, сушка до постоянной массы, отделка, упаковка и приёмка покупателем. Замеряют оплаченные часы, потребление электроэнергии, потери замеса, бой и время подготовки форм. Измерения проводят по каждой позиции, а не только по самой простой белой плитке.

Решение о запуске принимают после сопоставления фактических цены и затрат с моделью всех пяти лет. Для двух работников особенно важны хронометраж и размер партии: индивидуальные мелкие заказы могут разрушить серийную производительность. Контракт на крупную партию должен подтверждать реальный срок оплаты.

Гипотеза	Практическая проверка
Цена	Оплаченная партия
Спрос	Повторный заказ с площадью
Труд	Хронометраж полного цикла
Сушка	Постоянная масса и счётчик
Качество	Приёмка и пробная укладка