

Бизнес план

Мебельные фасады МДФ в плёнке ПВХ

Короткие серии по принятой карте фрезеровки



Россия Готовый производственный объект Прогноз 2027–2031

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

ТЕОPlan Версия 1.0 27 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 производственного формата	4
03 Покупатели и условия заказа	5
04 Проверка спроса до оснащения	6
05 Цены и сопоставимые предложения	7
06 Ассортимент и единица финансового расчёта	8
07 Технологический маршрут партии	9
08 Плита плёнка и совместимость	10
09 Карта фрезеровки и раскладка	11
10 Материалы и производственные расходники	12
11 Помещение и расположение участков	13
12 Оснащение и ввод оборудования	14
13 Команда и оплачиваемые функции	15
14 Мощность и ресурс вакуумного поста	16
15 Контроль качества и возврат на доработку	17
16 Безопасность пыли нагрева и клея	18
17 Документы и классификация деталей	19
18 Закупки и запас по декорам	20
19 Упаковка и передача фасадов	21
20 Воронка продаж и повторные партии	22
21 Этапы запуска цеха	23
22 Риски и условия расширения	24
23 Инвестиционный бюджет	25
24 Начальный склад и оборотные средства	26
25 Себестоимость единицы изделия	27
26 Постоянные расходы и оплата труда	28
27 Помесячный план первого года	29
28 Прогноз на пять лет	30
29 УСН и налоговая база	31
30 Порог НДС и фиксированная цена	32
31 ИП ООО и труд владельца	33
32 Денежный поток и окупаемость	34
33 Заём и долговая нагрузка	35
34 Инвестор и распределение прибыли	36
35 Стресс и чувствительность	37
36 Управление запуском и критерии решения	38
37 Источники рынка и снабжения	39
38 Нормативные источники и применение	40

01 Резюме проекта

Цех производит короткие серии прямоугольных фасадов из МДФ 16 мм с белой обратной стороной и плёнкой ПВХ на лице и кромках. Собственные операции включают раскрой, стандартную фрезеровку, подготовку, нанесение совместимого клея, вакуумную облицовку и контроль. Три расчётные группы имеют размеры 600×500, 750×600 и 1000×600 мм. Готовые кухни и установка в проект не входят.

Два универсальных работника и директор получают полную оплату. Используется готовый собственный цех 180 м². Денежный капитал 7 000 000 ₽ не включает покупку недвижимости. Стартовый отток равен 5 500 000 ₽, после запуска остаётся 1 500 000 ₽. Первый год даёт выручку без НДС 12 914 700 ₽ и результат после полного труда 373 466 ₽.

Горизонт — пять лет. Покрытие стартового оттока достигается на 35 месяце, всего капитала — на 46. Целевые цены, нормы и оплаченный спрос требуют пилотного подтверждения. Положительный годовой результат не отменяет отдельных убытков и риска неполного заказа. Это расчёт конкретного формата, а не средняя доходность мебельной отрасли.

Таблица 1 Резюме проекта

Условие	База
Продукт	Фасад МДФ 16 мм в ПВХ
Площадка	Готовый собственный цех 180 м²
Команда	Два работника и директор
Выпуск	Три прямоугольные группы
Горизонт	60 месяцев 2027–2031

02 Границы производственного формата

База относится к ограниченной стандартной фрезеровке и повторным прямоугольным деталям по утверждённой карте. Обратная сторона белая, лицевая поверхность и кромки облицовываются плёнкой. Конкретная плита должна быть пригодна для выбранной глубины фрезеровки. Название «МДФ» само по себе не подтверждает качество рельефа и совместимость с клеевой системой.

В расчёт не включены корпуса мебели, готовые кухни, петли, присадка под фурнитуру, выездной замер и монтаж. Исключены эмаль, шпон, радиусные элементы, сложный индивидуальный рельеф, патина и искусственное старение. Нельзя принять такой заказ по норме простой серии и сохранить прежнюю цену только потому, что материал также называется МДФ.

Покупатель получает согласованные фасады в принятой комплектации. Размеры, поверхность, фрезеровка, направление декора и условия эксплуатации фиксируются до запуска партии. При добавлении новой технологии нужны другая карта, пробный образец и новый бюджет. Финансовая модель не является конструкторской документацией на мебель и не подтверждает характеристики изделия без испытаний.

Таблица 2 Границы производственного формата

Включено	За пределами базы
Прямоугольные фасады	Радиусные и сложные рельефы
Плёнка ПВХ	Эмаль, шпон и патина
Раскрой и стандартная фрезеровка	Производство корпуса и кухни
Выдача готовых деталей	Присадка, монтаж и доставка

03 Покупатели и условия заказа

Основные покупатели — мебельные мастерские и производители, которым нужны повторяемые фасады без организации собственного участка облицовки. Дизайнер или частный клиент может быть источником заказа, но требуемое время разработки у них отличается. Для финансового расчёта принята оплаченная партия одной группы из двенадцати деталей. Это рабочая гипотеза, а не измеренная статистика новой компании.

Спецификация содержит размер каждой детали, число штук, лицевую сторону, направление декора, номер стандартной фрезеровки и требования к обратной стороне. Ошибка в размере может сделать качественно облицованную деталь непригодной для конкретного корпуса.

Переписка и фотография мебели не заменяют принятую карту партии и порядок изменения задания.

Конкурировать предполагается повторяемостью, понятным согласованием и ограниченным сроком серии. Обещание любого декора и любой геометрии расширяет склад и переналадки. Первоначальная линейка должна соответствовать имеющейся плите, плёнке, фрезам и полезной площади прессы. Индивидуальную разработку оценивают отдельно, а не включают бесконечно в стандартную цену.

Таблица 3 Покупатели и условия заказа

Покупатель	Что согласовать
Мебельная мастерская	Карта, партия, повтор и срок
Серийный производитель	Версия, допуски и стабильная поставка
Дизайнер	Образец и ответственность за размеры
Частный заказчик	Индивидуальная подготовка отдельно

04 Проверка спроса до оснащения

Месячный план до сезонности составляет 200 малых, 150 средних и 100 крупных фасадов. В дальнейшем заложен постепенный рост по годам. Открытые предложения показывают, что услуга производства существует, но не подтверждают заказами новый цех. Запрос прайса и просмотр образца не считаются выручкой.

До покупки полного оборудования собирают задания от конкретных мебельщиков. Сравнивают предложения на одинаковую толщину, декор, фрезеровку, обратную сторону, количество и упаковку. Образец проверяют после технологической выдержки, а партия должна быть оплачена. Следующий этап — повтор по той же карте, поскольку единичный пробный заказ не доказывает регулярную загрузку.

На пилоте измеряют время подготовки файла, раскроя, ручной доводки, нанесения клея, загрузки пресса и контроля. Отдельно фиксируют площадь использованной плёнки на столе и отходы МДФ. Если целевой прайс или размер партии не подтверждаются, меняют вводные и пересчитывают все пять лет до закупки активов, а не добавляют фиктивные продажи.

Таблица 4 Проверка спроса до оснащения

Этап	Подтверждение
Задание	Реальные размеры и комплектация
Сравнение	Одинаковый материал и операция
Образец	Принятая поверхность и рельеф
Партия	Оплата, расход и хронометраж
Повтор	Тот же прайс и версия карты

05 Цены и сопоставимые предложения

Плановые цены составляют 1800, 2800 и 3900 ₽ за фасад трёх размерных групп. В пересчёте на чистую площадь это 6000, около 6222 и 6500 ₽/м². Это целевой прайс ограниченного собственного предложения. Он не объявляется подтверждённой средней ценой и должен быть проверен платной партией.

Фабрика СКИФ публикует для матовых плёночных фасадов 3500 ₽/м² и отдельные условия от месячного объёма 50000 ₽. Б2Б Фабрика указывает плёночные фасады от 3800 ₽/м² при заказе от 30 м². У FREZER-WOOD плёночные фасады начинаются от 7500 ₽/м². Такие различия требуют сравнивать декор, фрезеровку, материал, объём и срок; усреднение трёх прайсов не создаёт реалистичную цену нашего цеха.

Более дешёвые предложения создают риск для целевого прайса. Его нельзя обосновать только названием «профессиональный фасад». Покупателю нужны принятый образец и понятные условия. Скидку рассчитывают по полной месячной экономике после окладов, рекламы и налогов. Высокая разница между ценой детали и стоимостью плиты ещё не является прибылью.

Таблица 5 Цены и сопоставимые предложения

Группа или ориентир	Цена
600×500 мм	1800 ₽ за деталь
750×600 мм	2800 ₽ за деталь
1000×600 мм	3900 ₽ за деталь
СКИФ, матовая плёнка	3500 ₽/м ² ; условия объёма отдельно
Б2Б Фабрика	От 3800 ₽/м ² , заказ от 30 м ²
FREZER-WOOD	Плёночные от 7500 ₽/м ²

06 Ассортимент и единица финансового расчёта

Единица модели — одна целая годная деталь, отгруженная покупателю. Группы 600×500, 750×600 и 1000×600 мм имеют чистую площадь 0,30, 0,45 и 0,60 м². При другом размере нельзя менять только текст в названии Excel: обновляют материал, плёнку, периметр обработки и время.

Общий труд принят 0,38, 0,50 и 0,65 человеко-часа на изделие. Эти нормы относятся к короткой повторной серии со стандартной картой. Создание сложной новой программы, многократные образцы и индивидуальный рельеф оцениваются отдельно. Внутренние повторы дополнительно увеличивают материалы, труд и занятость поста на 2%.

Выход МДФ заложен 86%, плёнки 80%. Для плёнки нетто-норма уже включает технологические поля: 0,42, 0,60 и 0,78 м² до деления на выход. Полезная раскладка зависит от ширины рулона 1,4 м, зазоров и высоты рельефа. Сумма площадей деталей не доказывает, что их можно одновременно качественно облицевать на столе.

Таблица 6 Ассортимент и единица финансового расчёта

Группа	МДФ нетто м²	Плёнка с полями м²	Труд ч
600×500	0,30	0,42	0,38
750×600	0,45	0,60	0,50
1000×600	0,60	0,78	0,65
Выход	86%	80%	Повторы 2% дополнительно