

Бизнес-план Производство рулонных штор

Тканевые жалюзи в готовом цехе 120 м²



Россия Готовый арендованный объект Прогноз 2027–2031

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

ТЕОPlan 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. Границы продукта и обещания клиенту	4
03. Отрасль и устройство предложения	5
04. Кто покупает и за что платит	6
05. Как исследовать город и конкурентов	7
06. Оплаченный пилот до постоянной аренды	8
07. Регистрация и организационная форма	9
08. Соответствие и документация изделия	10
09. Помещение и поток материалов	11
10. Оборудование и приёмка	12
11. Первоначальная смета и капитал	13
12. Материалы и карта раскроя	14
13. Поставщики и входной контроль	15
14. Склад и оборотные материалы	16
15. Технологический маршрут	17
16. Мощность трёх участков	18
17. Команда и оплата полного труда	19
18. Контроль качества и прослеживаемость	20
19. Замер доставка и монтаж	21
20. Продажи и рекламная воронка	22
21. Прайс и экономика изделия	23
22. Сезонность и старт продаж	24
23. Постоянные расходы и календарь	25
24. УСН и НДС в прогнозе	26
25. Деньги и отсрочка платежа	27
26. Первый год по месяцам	28
27. Пятилетний прогноз	29
28. Заём и обслуживание долга	30
29. Долевой инвестор и выплаты	31
30. Окупаемость и цена капитала	32
31. Стресс и проверка устойчивости	33
32. Риски и рабочие меры	34
33. План запуска на двенадцать недель	35
34. Учёт факта после открытия	36
35. Как расширять цех	37
36. Как пользоваться финансовой моделью	38
37. Рыночные источники и ограничения	39
38. Нормативные источники и решение о старте	40

01. Резюме проекта

Проект — небольшой цех тканевых рулонных жалюзи: стандартная открытая система, кассетный блэкаут и открытая система день-ночь. Производство работает на покупных тканях и комплектующих, собирает изделия по согласованному размеру и отгружает местным заказчикам. Ориентир сравнения — полотно 1400×1600 мм. Цех не производит ткань, не экструдировать профиль и не выполняет монтаж.

Капитал составляет 3 500 000 ₽. Из него 2 800 000 ₽ направляется на оборудование, подготовку, депозит и первоначальные материалы; после открытия остаётся 700 000 ₽. Выручка первого года без НДС — 18 369 000 ₽, результат после полного труда владельца — 1 149 147 ₽. Это расчёт при заданных вводных, а не обещание продаж. Все пять годовых итогов базы положительны; стартовые месяцы и стресс могут быть убыточны.

Управление занимает оплаченный владелец, производство — три работника. Покупка оборудования разрешается внутренним решением только после проверки сметы, образцов и оплаченного пилота. Сначала подтверждают возможность продать конкретную комплектацию по полной цене, затем арендуют постоянный цех.

Показатель	База
Готовое помещение	120 м²
Команда	3 работника и директор
Капитал	3 500 000 ₽
Горизонт	60 месяцев, 2027–2031

09. Помещение и поток материалов

В бюджете принят готовый арендованный цех 120 м² по 60000 ₽ в месяц. Это гипотеза для конкретного города, не средняя ставка. Помещение должно вмещать раскройный стол, длинномерные профили, стеллажи, сборку и вертикальную проверку готовой шторы. Площадь аренды нельзя оценивать только по площади станков: нужны проходы и безопасное перемещение рулонов.

Грязные операции резки профиля отделяют от чистой поверхности для ткани. Пыль и металлическая стружка могут испортить готовое полотно. Сухость, освещение, температурный режим и доступ к погрузке проверяют на месте. Электрическую мощность и требования к воздуху определяют по паспортам выбранного оборудования. Капитальная реконструкция, изменение назначения объекта и дорогая вентиляционная переделка в бюджет не включены.

До подписания договора сделайте план расстановки в масштабе и пробный маршрут самого длинного изделия. Зафиксируйте разрешённое использование, ответственность сторон, коммунальные платежи, депозит и условия выхода. Если готовность площадки не подтверждена, смета 2,8 млн ₽ первоначальных затрат неприменима. Низкая аренда не компенсирует постоянный брак из-за хранения ткани.

Зона	Принцип
Склад	Рулоны сухие защищённые
Раскрой	Чистая ровная поверхность
Сборка	Совместимые компоненты рядом
Контроль	Полный ход полотна виден

12. Материалы и карта раскроя

Расчёт разделяет ткань, механические комплектующие и упаковку. Норма ткани стандартной системы и блэкаута — по 2,5 м² на условное полотно 1400×1600 мм; у день-ночь — 6 м² из-за двойного хода полотна и припусков. Это первоначальные технологические гипотезы: фактический расход зависит от ширины рулона, направления рисунка и возможности использовать остаток для следующего заказа.

Цены ткани приняты 400, 600 и 400 ₽ за м² соответственно. В отличие от физических норм, строки комплектующих в рублях являются денежными бюджетами на одно изделие с коэффициентом один. Их нельзя считать метрами профиля. В рабочей спецификации отдельными позициями перечисляют трубу, нижнюю планку, механизм, кронштейны, кассету, направляющие, цепь, крепёж, защитные элементы и упаковку.

По каждой ткани ведите карту партии и измеряйте фактический выход годного. Остатки, которые нельзя использовать, становятся расходом. Если отходы больше заложенных, увеличение цены материала должно попасть в Excel до принятия очередного заказа. Поставщик с низкой ценой и нестабильной шириной может оказаться дороже надёжной партии.

Материалы на изделие	Стандарт ₽	Блэкаут ₽	День-ночь ₽
Ткань с припуском	1000	1500	2400
Профили и механизм	600	800	1000
Крепёж и безопасность	50	130	50
Упаковка	50	70	50
Итого	1700	2500	3500

16. Мощность трёх участков

В цехе три работника, по одному на раскрое, сборке и контроле с упаковкой. У каждого 144 доступных часа в месяц: условные 160 часов минус резерв 10%. Это плановая доступность, а не норматив трудового календаря. Отпуск, болезнь и обучение могут снизить фактический ресурс, поэтому перед запуском уточняют график и подмену.

Трудоёмкость стандарта по участкам 0,25/0,35/0,20 часа, блэкаута 0,30/0,40/0,25, день-ночь 0,40/0,55/0,30. Она включает подготовительные действия в принятой ограниченной линейке и требует хронометража. Владелец занят продажами и управлением; бесплатная помощь в производстве не увеличивает мощность. Машинная скорость не заменяет время работника.

Потенциальные продажи ограничиваются каждым участком, общими часами и организационным максимумом 360 изделий. Затем выпуск округляется вниз до целых изделий. Непринятый спрос отражается отдельно и не становится автоматически заказом следующего месяца. Если очередь возникает у сборщика, наём контролёра не устранит узкое место. Сначала меняют баланс процесса и пересчитывают весь бюджет.

Изделие	Раскрой ч	Сборка ч	Контроль ч
Стандарт	0,25	0,35	0,20
Блэкаут	0,30	0,40	0,25
День-ночь	0,40	0,55	0,30

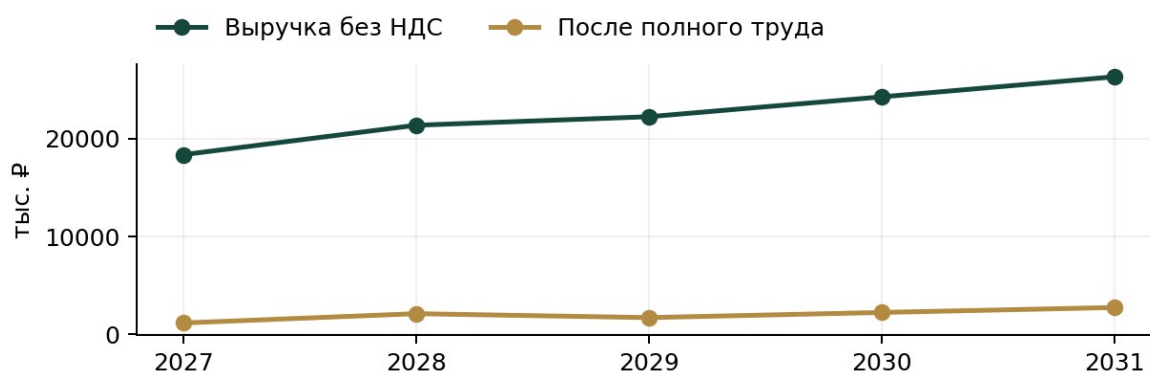
27. Пятилетний прогноз

Все пять годовых результатов базового варианта положительны после оплаты производственного труда и труда владельца. Выручка показана без НДС, цены договора в отдельном расчёте могут быть выше. В 2029 году НДС сокращает чистую выручку при фиксированной цене, поэтому рост количества изделий сам по себе не гарантирует равномерный рост прибыли.

Прогноз учитывает материалы, фонд труда, постоянные расходы, рекламу, доставку, комиссии, претензии, амортизацию и выбранный налог. Денежный поток дополнительно отражает закупку склада и замену активов. Это сценарная оценка конкретного небольшого цеха, а не отраслевой норматив рентабельности.

Значение свободных денег к концу года не означает, что вся сумма доступна для изъятия: бизнесу необходимы текущий запас, обязательства и резерв. Если предприятие добавляет монтаж, новые системы или крупный дилерский контракт, таблица должна рассчитываться заново. Нельзя использовать этот прогноз как готовое обоснование любого цеха рулонных штор.

Год	Выручка ₽	После труда ₽	Свободные ₽
2027	18 369 000	1 149 147	2 554 130
2028	21 382 200	2 102 350	5 020 113
2029	22 257 900	1 700 941	7 082 537
2030	24 290 280	2 226 712	9 496 079
2031	26 344 651	2 734 467	12 247 425



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

35. Как расширять цех

Расширение начинается с доказанного ограничения. Если сборщик занят полностью, а раскройщик свободен, новая пила не увеличит годную отгрузку. Если производство справляется, но нет заказов, увеличение штата ухудшит результат. Сначала измеряют потерянный спрос, загрузку участков и качество, затем рассчитывают конкретное изменение процесса.

Добавление электропривода, металлических ламелей, фотопечати или собственного монтажа создаёт новый формат. Появляются другие материалы, инструменты, требования к соответствию, навыки и гарантийная нагрузка. Его нельзя продавать по старой финансовой базе. Для каждого направления нужна отдельная спецификация, пилот и расчёт оборотного капитала.

Дилерский канал может дать ровные партии, но скидка, отсрочка и концентрация на нескольких клиентах меняют экономику. В прогнозе должен оставаться реальный труд владельца и расходы на сопровождение. Масштабирование целесообразно после устойчивых оплаченных повторных заказов и контролируемых претензий. Выручка сама по себе не является основанием для нового помещения.

Причина роста	Что считать
Очередь сборки	Человек оснастка качество
Новая система	Спецификация и требования
Дилер	Скидка отсрочка концентрация
Новый цех	Капитал и управление