Бизнес-план
Производство мягкой мебели

Диваны и кресла в готовом цехе 200 м²



Россия Готовый арендованный объект Прогноз 2027–2031

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

TEOPlan 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.
1 Резюме проекта	3
2 Формат цеха и границы проекта	4
3 Покупатели и предложение	5
4 Проверка спроса до аренды	6
5 Отрасль и конкуренты	7
6 Ассортимент и цены	8
7 Конструкция и технологические карты	9
8 Материальная смета изделия	10
9 Поставщики и входной контроль	11
10 Помещение и размещение участков	12
11 Оснащение и обоснование вложений	13
12 Производственный процесс	14
13 Мощность и узкие места	15
14 Контроль качества и претензии	16
15 Команда и оплата труда	17
16 Регистрация и документы бизнеса	18
17 Безопасность продукции	19
18 Условия труда и готовность объекта	20
19 Маркетинг и стоимость заказа	21
20 Договор и исполнение заказа	22
21 Первоначальные затраты	23
22 Постоянные и переменные расходы	24
23 План выпуска и продаж	25
24 Первый год по месяцам	26
25 Налогообложение и выбор УСН	27
26 НДС внутри полной цены	28
27 Прогноз на пять лет	29
28 Денежный поток и оплата	30
29 Склад и оборотные средства	31
30 Заём при запуске	32
31 Долевой инвестор и выплаты	33
32 Окупаемость и доходность	34
33 Стресс и чувствительность	35
34 Основные риски и действия	36
35 План открытия цеха	37
36 Работа с финансовой моделью	38
37 Рыночные источники и допущения	39
38 Нормативные источники и обновление	40

1 Резюме проекта

Проект предусматривает открытие небольшого цеха бытовой мягкой мебели в готовом арендованном помещении площадью 200 м². Предприятие выпускает прямые и угловые диваны, а также кресла по ограниченной линейке конструкций. Каркасные заготовки закупаются у подрядчика, внутри цеха выполняются сборка каркаса, раскрой, пошив, подготовка мягких элементов, обивка и окончательная сборка. Полный деревообрабатывающий цикл в бюджет не входит.

Общий капитал составляет 6 500 000 ₽. На активы, подготовку, депозит и начальный склад направляются 4 500 000 ₽. После этих платежей остаются 2 000 000 ₽. В первом году базовая выручка без НДС равна 23 907 619 ₽, результат после оплаты всех работников и полного труда владельца 1 056 376 ₽. Владелец управляет продажами и снабжением, его бесплатные производственные часы не добавляются к мощности.

Все пять годовых итогов базы положительны. Первые два месяца и стрессовый сценарий сохраняют убытки. Для запуска необходимо подтвердить цену, трудоёмкость, качество образцов и стоимость привлечения покупателей. Материалы помогают спланировать открытие и обсудить финансирование, но не подтверждают наличие заказов. При изменении города, ассортимента или условий оплаты нужно пересчитать Excel и обновить текст бизнес-плана.

Показатель	Базовый вариант
Капитал	6 500 000 ₽
Первоначальные затраты	4 500 000 ₽
Выручка первого года без НДС	23 907 619 ₽
Результат после полного труда	1 056 376 ₽
Покрытие всего капитала	41 месяцев

- До покупки оснащения проверить образцы и оплаченный спрос.

8 Материальная смета изделия

Для прямого дивана заложены 9 метров ткани по 800 ₽, 0,25 м³ ППУ по 20000 ₽, каркасные заготовки на 6000 ₽, механизм на 4000 ₽, прочие наполнители, крепёж и клей на 1800 ₽, упаковка на 1000 ₽. Итого материалы составляют 25000 ₽. Угловой диван требует 38000 ₽, кресло 14000 ₽. Все суммы являются бюджетами закупки, которые нужно подтвердить накладными и коммерческими предложениями.

Нормы ткани и ППУ включают технологические потери. Величина потерь зависит от ширины рулона, рисунка, направления ворса, карты раскроя и формы деталей. Цена погонного метра без ширины ткани непригодна для точного сравнения. При дорогой ткани фактический расход проверяют на пробном раскрое. Остатки одного цвета нельзя автоматически считать пригодными для другого заказа.

На листе Параметры нормы и закупочные цены доступны отдельно, а стоимость материалов на изделие рассчитывается формулами. Труд работников оплачивается постоянными окладами и повторно в материалы не включается. НДС поставщиков при специальной ставке 5% в этой модели не принимается к вычету. Доставка материалов должна входить в подтверждённую закупочную цену либо добавляться отдельной строкой до утверждения сметы.

Материал	Прямой ₽	Угловой ₽	Кресло ₽
Ткань	7200	11200	3200
ППУ	5000	8000	2000
Каркас	6000	9000	4000
Механизм	4000	5500	0
Прочее	1800	2800	4000
Упаковка	1000	1500	800
Всего	25000	38000	14000

13 Мощность и узкие места

В штате один каркасник, одна швея и два обивщика. На каждого предусмотрено 144 доступных производственных часа в месяц. Это 160 оплачиваемых часов за вычетом 10% организационного резерва. Общая мощность равна 576 часам, но её недостаточно проверить одной суммой. Пошив или обивка могут ограничить выпуск при свободном времени другого участка.

Прямой диван требует 2 часа каркаса, 3 часа пошива и 7 часов обивки. Угловой требует 3, 4 и 11 часов, кресло 1, 2 и 5 часов соответственно. Модель определяет общий коэффициент принятия спроса по самому ограниченному участку, общим часам и организационному лимиту 60 изделий. Все три позиции уменьшаются пропорционально, затем округляются вниз до целого изделия.

При первом полном месячном плане 16 прямых, 12 угловых диванов и 10 кресел обивке потребовалось бы 294 часа при доступных 288. Поэтому принимаются 15, 11 и 9 изделий. Неиспользованный остаток после округления не заполняется автоматически. По мере роста спроса выпуск перестаёт расти, а в пятом году меняется соотношение изделий. Потерянный спрос не переносится в выручку будущих месяцев и не объявляется портфелем подтверждённых заказов.

Изделие	Каркас ч	Пошив ч	Обивка ч
Прямой диван	2	3	7
Угловой диван	3	4	11
Кресло	1	2	5
Мощность участка в месяц	144	144	288

- Расширять именно ограниченный участок после проверки заказов и оснащения.

15 Команда и оплата труда

Производственная команда состоит из четырёх работников с одинаковым бюджетным окладом 75000 ₽ до НДФЛ. Один сотрудник выполняет каркасные операции, один раскрой и пошив, двое обивку и сборку. Владелец директор получает 90000 ₽ до НДФЛ. Вместе с бюджетными начислениями 31% стоимость команды составляет 510900 ₽ в месяц первого года. Фактическую ставку травматизма и возможные льготы проверяют отдельно.

Директор отвечает за продажи, согласование спецификаций, закупки, деньги и качество. Он не добавляет бесплатные часы к производственной мощности. Если владелец регулярно работает на обивке, нужно уменьшить время на продажи или предусмотреть другого сотрудника на эти функции. Вариант самостоятельной мастерской владельца является иным форматом с другим выпуском, а не способом убрать оплату труда из текущего плана.

Все оклады и постоянные расходы начисляются с первого месяца обслуживания заказов. Разгон продаж не уменьшает зарплату автоматически. Доступность 144 часа оставляет часть оплаченного времени на организационные потери, но не гарантирует замену при любой болезни или отпуске. Длительное отсутствие швеи останавливает соответствующий участок. Резервного исполнителя и порядок передачи документации готовят до такой ситуации, а дополнительные затраты отражают в модели.

Роль	Оклад ₽	С начислениями ₽
Каркасник	75000	98250
Швея	75000	98250
Два обивщика	150000	196500
Директор владелец	90000	117900
Всего в месяц	390000	510900

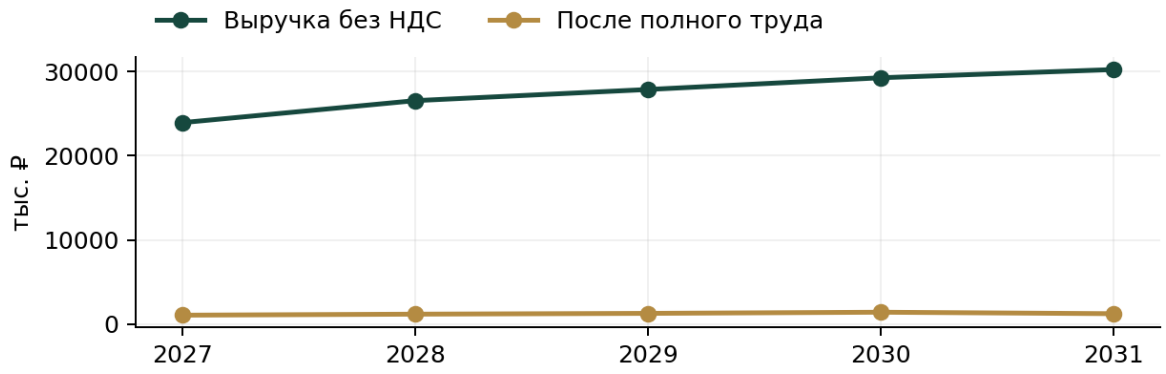
27 Прогноз на пять лет

Во всех пяти годах базовый результат положителен после полного труда владельца. Его рост ограничен фактическим выпуском и затратами. Смена структуры заказов в пятом году сокращает число кресел, а замены оснащения уменьшают денежный поток. Прогноз не предполагает бесконечного увеличения загрузки четырёх работников.

Свободные деньги на конец года остаются в предприятии, поскольку дивиденды выключены. Их нельзя одновременно считать полученным доходом инвестора и денежным запасом цеха. Зарплата директора уже входит в расходы. При включении распределения прибыли остаток денег изменится.

План обновляют после пилота, первого квартала и при заметном изменении цены или состава продукции. Для обсуждения финансирования сохраняют исходный и обновлённый варианты вместе с объяснением отличий. Подтверждённые заказы и договоры показывают отдельно от планового спроса.

Год	Выручка ₽	После труда ₽	Свободные ₽
2027	23 907 619	1 056 376	4 094 543
2028	26 520 000	1 176 783	5 932 892
2029	27 846 000	1 271 072	7 876 851
2030	29 238 300	1 408 262	9 603 134
2031	30 214 013	1 232 779	10 253 789



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

33 Стресс и чувствительность

Стресс одновременно уменьшает спрос до 70% и цену до 90% базы, увеличивает исходные затраты на 15%, снижает ежегодную индексацию цены до 3% и повышает индексацию затрат до 8%. Сочетание неблагоприятных факторов сохраняет отрицательные результаты и может исчерпать деньги. Это сценарий проверки устойчивости, а не оценка вероятности события.

Вариант роста использует 115% спроса, 105% цены и 103% затрат с дальнейшей индексацией 6 и 5%. При этом число работников и доступные часы не увеличиваются. Поэтому дополнительные обращения не превращаются в соответствующий рост выпуска. Ограничение обивки продолжает действовать, а структура принятых изделий зависит от целого округления.

Дополнительные проверки охватывают ИП, объект УСН с доходов, заём, двухмесячную отсрочку, отсутствие страхового склада, повышенные претензии и уменьшение числа обивщиков. Проверяются инвестор с выплатами и без них, граница НДС и изменение цены последнего года. Эти проверки подтверждают расчётную логику, но не достижимость продаж. Практическое решение — сначала получить собственные данные пилота и только затем выбирать сценарий для инвестиций.

Сценарий	Выручка 1 год ₽	NPV ₽	Минимум денег ₽
База	23 907 619	1 253 138	2 000 000
Стресс	16 105 500	-27 782 594	-36 788 042
Рост	26 162 000	4 532 577	2 000 000