

Бизнес-план

Производство деревянных ящиков

Пустая транспортная тара для предприятий, цех 300 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 Заказчики и задача продукта	5
04 Рынок и проверка цены	6
05 Ассортимент и техническое задание	7
06 Проверка спроса до вложений	8
07 Продажи и воронка заказов	9
08 Заказ, оплата и отгрузка	10
09 Помещение и условия аренды	11
10 Планировка и движение материала	12
11 Оборудование и комплектация	13
12 Материалы и снабжение	14
13 Раскрой и выход материала	15
14 Технологический маршрут	16
15 Контроль качества и ответственность	17
16 Производственная мощность	18
17 Команда и труд владельца	19
18 Себестоимость и текущие расходы	20
19 Инвестиции и открытие	21
20оборотный капитал и остатки	22
21 Налоговая схема базы	23
22 ИП, выплаты и налоговые ограничения	24
23 Помесечный план первого года	25
24 Прогноз пяти лет	26
25 Прибыль, денежный поток и резервы	27
26 Точка безубыточности и маржа	28
27 Окупаемость и инвестиционная оценка	29
28 Сценарии и чувствительность	30
29 Заёмное финансирование	31
30 Инвестор и распределение прибыли	32
31 Соответствие упаковки и документы	33
32 Охрана труда и пожарная безопасность	34
33 Риски и сигналы остановки	35
34 План запуска по этапам	36
35 Как пользоваться Excel	37
36 Адаптация для банка, инвестора и ФРП	38
37 Источники рынка и технологии	39
38 Нормативные источники и контроль версии	40

01 Резюме проекта

Небольшой цех выпускает пустые деревянные транспортные ящики для предприятий. В базовой номенклатуре два фанерных типоразмера и один дощатый. Материал закупают, раскраивают и собирают по согласованному чертежу. Заказчик получает тару; упаковка его оборудования, перевозка груза и экспортная фитосанитарная обработка требуют отдельных договоров и смет.

Общий капитал составляет 5 000 000 ₽. До открытия расходуется 3 980 000 ₽, после него остаётся 1 020 000 ₽. Прогноз первого года: выручка без НДС 29 740 071 ₽, результат после полного труда владельца 792 046 ₽. Четыре рабочих и директор оплачиваются с первого месяца.

Пять годовых результатов положительны, однако это проект с тонкой маржой. NPV при ставке 20% составляет -849 656 ₽. Стартовый отток покрывается в месяце 53; все 5 млн ₽ не возвращаются за 60 месяцев. Положительная бухгалтерская прибыль сама по себе не подтверждает инвестиционную привлекательность.

Параметр	Сохранённая база
Помещение	Готовый арендованный цех 300 м²
Прогноз	2027–2031, 60 месяцев
Штат	4 рабочих + оплаченный директор
Старт / весь капитал	3,98 / 5,00 млн ₽
Минимум свободных денег	972 610 ₽

02 Границы бизнес-модели

Проект рассчитан на коммерческую продажу новой пустой транспортной тары. Сырьё принадлежит цеху, поэтому его стоимость включена в себестоимость и закупки. Клиент не передаёт продукцию на ответственное хранение. Доход признаётся при отгрузке согласованного изделия; сделка включает один типоразмер либо согласованный набор позиций.

База предполагает изготовление и отгрузку каждой партии в пределах одного месяца. Переходящих незавершённых заказов и склада готовых изделий нет, авансы покупателей не моделируются. Это существенное упрощение: при длительной сборке, хранении готовой партии или предоплате нужно добавить соответствующие остатки и движение денег.

Не включены массовое производство поддонов, лесопиление, сушка сырой древесины, обработка старой тары, пищевые и опасные грузы, военная упаковка и работы у заказчика. Строительство, покупка здания и новые внешние подключения также находятся за пределами сметы. Добавление любого из этих направлений требует отдельной проверки технологии, документов и экономики.

Включено	Требует отдельного расчёта
Закупка сухой древесины и фанеры	Собственная сушильная камера
Раскрой, сборка, контроль	Упаковка оборудования клиента
Отгрузка со склада цеха	Межгород и международная перевозка
Три условных типоразмера	Новые чертежи, ложементы, испытания

03 Заказчики и задача продукта

Целевые покупатели — производители приборов, запчастей, небольшого оборудования и комплектующих. Для них важны повторяемые размеры, сохранность груза и готовность отгрузки к дате собственной поставки. Типовой повод для заказа: новый серийный продукт, замена поставщика тары, изменение маршрута или требования получателя.

В начале работы выбирают ограниченный круг грузов и условий перевозки. Нужно знать массу и центр тяжести изделия, точки крепления, возможность штабелирования и перемещения погрузчиком. Сам размер ящика не определяет его допустимую нагрузку. Фанера 9 мм в расчёте является материалом для гипотезы, а не разрешением перевозить произвольное оборудование.

Коммерческое предложение строят по чертежу и спецификации. В нём фиксируют внутренние или наружные размеры, материал, крепёж, маркировку, объём партии, срок и порядок приёмки. До повторных продаж клиент принимает образец. Производитель тары получает обратную связь после перевозки: повреждение груза может стоить намного дороже самой упаковки.

- Не обещать грузоподъёмность без расчёта конструкции и испытания.
- Получить согласованный чертёж и акт приёмки образца до серии.
- Разделить ответственность за тару, укладку груза и перевозку.

04 Рынок и проверка цены

Открытые каталоги показывают большой разброс конструкций и цен. У Euroboxe на дату проверки ящик 1200×1000×1000 мм указан за 2900 ₽, а фанерный 700×400×450 мм — за 2650 ₽. У ПАК-М представлены более дорогие варианты транспортной тары. Эти предложения подтверждают наличие разных сегментов, но не среднюю цену одинакового изделия [S1–S2].

В модели приняты 2500, 5500 и 11000 ₽ за штуку. Это самостоятельные плановые цены для описанной спецификации, а не подтверждённые заказы или перепечатанный прайс конкурента. Особенно важно сопоставить большой фанерный ящик с дешёвыми предложениями: без одинаковой толщины стенок, основания, крепежа и нагрузки сравнение некорректно.

До аренды цеха следует запросить несколько коммерческих предложений по одному чертежу и предложить платный образец потенциальным клиентам. Если одинаковое техническое задание устойчиво продаётся дешевле модельной цены, базу пересчитывают вниз. Увеличивать цену только для получения желаемой прибыли нельзя.

Позиция	Цена модели ₽/шт.
Фанерный 700×400×450 мм	2500
Дощатый 1250×800×800 мм	5500
Фанерный 1200×1000×1000 мм	11000

- Прайсы проверены 26 октября 2026 года; цена, наличие и состав могут измениться.

05 Ассортимент и техническое задание

Три позиции задают разную материалоемкость и трудоёмкость. Малый фанерный ящик рассчитан как повторяемая партия, средний дощатый — как более трудоёмкая сборка из древесины, большой фанерный — как конструкция с меньшим выходом раскроя. Размеры служат названием модельной позиции; окончательная спецификация определяется рабочими чертежами.

Площадь фанеры рассчитана по шести граням условного прямоугольного объёма и округлена для бюджета. Толщина стенок, нахлёсты, тип соединения, опоры и способ открытия крышки меняют реальный расход. Значения нельзя отправлять в производство как готовую карту раскроя. Норму древесины сверяют по каждой рейке, доске и основанию.

В заказе отдельно описывают допустимые дефекты древесины, влажность, состояние поверхности и выступание крепежа. Изменение конструкции оформляют новой ревизией, чтобы цех не смешал старый и новый варианты в одной партии. Нестандартные ложементы и металлические усиления оценивают отдельной строкой.

Тип	Материал нетто на штуку	Партия заказа
Малый	1,55 м ² фанеры + 0,008 м ³ дерева	100 шт.
Средний	0,105 м ³ дерева	50 шт.
Большой	6,8 м ² фанеры + 0,04 м ³ дерева	25 шт.

06 Проверка спроса до вложений

Сначала составляют список предприятий в экономически доступном радиусе отгрузки. По каждому уточняют текущего поставщика, типоразмеры, периодичность заказов, требования к документам и причины возможной смены. Интерес к образцу не считают контрактом; устная потребность без цены и даты не подтверждает производственную программу.

Пилот должен измерить сразу четыре вещи: принятую покупателем цену, реальный расход материала, часы на изготовление и долю замечаний при приёмке. Время технолога и директора не исчезает из экономики только потому, что он владелец. Если первые образцы изготавливает сторонняя мастерская, её стоимость показывают отдельно от будущей серийной нормы.

Решение об открытии принимают после сопоставления подтверждённых партий с планом. Модельный спрос первого года до сезонности и разгона составляет 400 малых, 200 средних и 100 больших ящиков в месяц. Для нового предприятия такая программа требует доказательств. Финансовая книга проверяет расчёт, но не создаёт покупателей.

Этап	Документальный результат
Интервью закупщиков	ТЗ, объём, периодичность, критерии выбора
Сравнение поставщиков	Предложения на одинаковый чертёж
Платный образец	Факт оплаты и протокол замечаний
Пробная партия	Материалы, часы, приёмка и срок оплаты