

Бизнес-план производства клееного бруса

25.10.2010

15 000 руб.



Аналитический отчет (PDF) – 89 страниц

Описание отчета



Настоящий документ является типовым бизнес-планом организации производства клееного бруса в Московской области.

Клееный брус является продуктом глубокой переработки древесины и представляет собой **склеенные ламели** (от 2 до 5 шт.). Для склеивания используется специальный высокопрочный водостойкий экологически чистый клей, который не препятствует возможности древесины "дышать".

Вновь создаваемое предприятие ориентировано на выпуск непрофилированного **трехслойного** и **пятислойного** клееного бруса. Кроме того, возможна реализация промежуточных видов продукции (пиломатериалы, технологическая щепка) и отходов производства (стружка).

В качестве сырья для изготовления клееного бруса служит **пиловочник** преимущественно хвойных пород древесины. Инвестиционный проект предполагает 100% закупку сырья на стороне.

В маркетинговом обосновании проекта используются данные и выводы отчета "[Маркетинговое исследование рынка клееного бруса и деревянных клееных конструкций](#)" (Research.Techart, сентябрь 2009 год).

Ключевые допущения при разработке бизнес-плана:

- период расчета проекта 60 месяцев: с 01.01.2011 по 31.12.2015 гг.;
- весь производимый объем продукции сбывается в течение месяца производства;
- финансирование проекта в полном объеме осуществляется за счет собственных средств или средств инвестора (не учитываются платежи по возможным кредитам на инвестиционной стадии и при формировании оборотного капитала);
- в бизнес-плане рассматриваются два сценария производства:
вариант №1: годовой выпуск – 10 тыс. куб. м;
вариант №2: годовой выпуск – 25 тыс. куб. м.
- в зависимости от цены на сырье для каждого сценария рассмотрены базовый, оптимистический и пессимистический варианты;
- в обоих случаях для базового варианта приведен анализ чувствительности, который

позволяет оценить степень влияния на интегральные показатели эффективности инвестиций проекта его основных параметров (цена сбыта, объем сбыта, величина издержек и др.).

При ином географическом местоположении необходимо учитывать возможность изменения параметров:

- потенциальный объем спроса и средняя цена сбыта (с учетом транспортных издержек до регионов сбыта);
- величина различных издержек: аренда помещений, электроэнергия, вода, заработная плата персонала.

Бизнес-план разработан в соответствии с требованиями **UNIDO**.

Методы исследования и источники информации

- Анализ первичной информации
- Экспертные опросы
- Мониторинг СМИ
- Специализированные базы данных
- Мониторинг официальной статистики
- Специальные и отраслевые издания
- Материалы конференций
- Собственные базы знаний группы

Содержание отчета

Введение

1. Резюме
2. Описание предприятия и отрасли
 - 2.1. Информация о предприятии
 - 2.2. Информация об отрасли
 - 2.2.1. Мировой рынок клееного бруса
 - 2.2.2. Российский рынок клееного бруса
 - 2.2.3. Потребление клееного бруса
3. Описание продукции
 - 3.1. Клееный брус
 - 3.2. Сертификация продукции
4. План маркетинга
 - 4.1. Характеристика спроса и потребители
 - 4.1.1. Поставки на внутренний рынок
 - 4.1.2. Экспортные поставки
 - 4.2. Конкурентная среда
 - 4.3. Принцип ценообразования
 - 4.4. Сбыт продукции
 - 4.5. Стратегия привлечения потребителей
5. Производственный план
 - 5.1. Местоположение производства. Здания и сооружения
 - 5.2. План производства. Производственное оборудование
 - 5.2.1. Сценарий выпуска 10 тыс. куб. м клееного бруса в год
 - 5.2.2. Сценарий выпуска 25 тыс. куб. м клееного бруса в год
 - 5.3. Транспорт
 - 5.4. Календарный план
 - 5.5. График выхода на проектную мощность
 - 5.6. План по персоналу
 - 5.6.1. Сценарий выпуска 10 тыс. куб. м клееного бруса в год
 - 5.6.2. Сценарий выпуска 25 тыс. куб. м клееного бруса в год
 - 5.7. Сырье
 - 5.8. Оценка себестоимости
 - 5.9. Планируемые усовершенствования и оценка результатов
6. Управление и организационный план
 - 6.1. Управляющая команда
 - 6.2. Предполагаемое усиление управляющей команды
7. Финансовый план сценария выпуска 10 тыс. куб. м клееного бруса в год
 - 7.1. Система учета, налоговое окружение, допущения
 - 7.2. Базовый вариант сценария выпуска 10 тыс. куб. м клееного бруса в год
 - 7.2.1. Финансовые показатели базового варианта сценария выпуска 10 тыс. куб. м клееного бруса в год
 - 7.2.2. Интегральные показатели эффективности базового варианта сценария выпуска 10 тыс. куб. м клееного бруса в год
 - 7.2.3. Анализ чувствительности базового варианта сценария выпуска 10 тыс. куб. м клееного бруса в год
 - 7.3. Оптимистический вариант сценария выпуска 10 тыс. куб. м клееного бруса в год
 - 7.3.1. Финансовые показатели оптимистического варианта сценария выпуска 10 тыс. куб. м клееного бруса в год
 - 7.3.2. Интегральные показатели эффективности оптимистического варианта сценария выпуска 10 тыс. куб. м клееного бруса в год
 - 7.4. Пессимистический вариант сценария выпуска 10 тыс. куб. м клееного бруса в год
 - 7.4.1. Финансовые показатели пессимистического варианта сценария выпуска 10 тыс. куб. м клееного бруса в год
 - 7.4.2. Интегральные показатели эффективности пессимистического варианта сценария выпуска 10 тыс. куб. м клееного бруса в год
8. Финансовый план сценария выпуска 25 тыс. куб. м клееного бруса в год
 - 8.1. Система учета, налоговое окружение, допущения
 - 8.2. Базовый вариант сценария выпуска 25 тыс. куб. м клееного бруса в год
 - 8.2.1. Финансовые показатели базового варианта сценария выпуска 25 тыс. куб. м клееного бруса в год

8.2.2. Интегральные показатели эффективности базового варианта сценария выпуска 25 тыс. куб. м клееного бруса в год

8.2.3. Анализ чувствительности базового варианта сценария выпуска 25 тыс. куб. м клееного бруса в год

8.3. Оптимистический вариант сценария выпуска 25 тыс. куб. м клееного бруса в год

8.3.1. Финансовые показатели оптимистического варианта сценария выпуска 25 тыс. куб. м клееного бруса в год

8.3.2. Интегральные показатели эффективности оптимистического варианта сценария выпуска 25 тыс. куб. м клееного бруса в год

8.4. Пессимистический вариант сценария выпуска 25 тыс. куб. м клееного бруса в год

8.4.1. Финансовые показатели пессимистического варианта сценария выпуска 25 тыс. куб. м клееного бруса в год

8.4.2. Интегральные показатели эффективности пессимистического варианта сценария выпуска 25 тыс. куб. м клееного бруса в год

9. Риски и гарантии

9.1. Отраслевые риски

9.2. Страновые и региональные риски

9.3. Финансовые риски

9.4. Правовые риски

9.5. Прочие риски

Бизнес-план производства клееного бруса

25.10.2010

15 000 руб.

Аналитический отчет – 89 страниц

Скидки	5%	Вы уже покупали наши исследования или являетесь клиентом МГ «Текарт»
	5%	Вы одновременно покупаете свыше 3 любых отчетов Research.Techart.
	10%	Вы одновременно покупаете свыше 5 аналитических отчетов Research.Techart.

Как приобрести отчет

1. Заполните форму "[Заказ отчета](#)" на сайте или пришлите реквизиты на почту research@techart.ru или sale@research-techart.ru.

Необходимые реквизиты:

- для юридического лица: название компании, ИНН и КПП, а также контактное лицо, e-mail, телефон и полный адрес для отправки закрывающих документов;
 - для частного лица: фамилия, имя и отчество полностью, а также контактный телефон и e-mail.
2. При необходимости заключения договора, просьба указать это в заявке и выслать полные реквизиты компании (в т.ч. данные о руководителе и реквизиты банка).
 3. Мы отправляем отчет и базу данных только в электронном виде на адрес e-mail. Если Вы хотите получить также печатную версию отчета и CD-диск, укажите это при оформлении заказа. Стоимость печатной версии* – 300 рублей.
* Отчет - черно-белая брошюра, CD содержит электронные версии отчета в формате PDF и базы данных в формате СНМ. Твердая копия предназначена для бухгалтерской отчетности.
 4. После поступления оплаты от Вас на наш счет, мы высылаем отчет в электронном (адаптированном для отправки on-line) виде на e-mail.
 5. Если отчет необходим срочно, то мы можем отправить его по копии платежного поручения (Внимание! Платежка должна быть заверена банком!)
 6. Если после прочтения отчета у Вас останутся вопросы о рынке, то Вы можете подготовить запрос для наших аналитиков (только в письменной форме, по телефону мы никаких консультаций не даем). Мы ответим на Ваше письмо или факс в кратчайшие сроки.
 7. Если вы хотите подписаться на обновление данного отчета или на новые работы, посвященные рынку строительных материалов, деревопереработки, сообщите об этом менеджеру по продажам.



МАРКЕТИНГОВАЯ ГРУППА "ТЕКАРТ"

Research.Techart. Контактная информация

Тел./факс: (495) 663-32-62 – **отдел продаж**; вопросы, касаемые способов оплаты, заключения договоров, формы предоставления отчетов, получения оплаченных отчетов, закрывающих документов и т.п.

Тел./факс: (495) 790-75-91 # 124, 145 – **отдел готовой аналитики**; вопросы касаемые содержания отчетов, обновления или расширения отчетов.

Тел./факс: (495) 790-75-91 # 124 – вопросы сотрудничества, участия в экспертных программах, заказ индивидуальных исследований.

Дополнительные услуги

1. Обновление отчета об исследовании на текущий момент времени – дополнительно 30 000 рублей к цене отчета при обновлении с сохранением структуры исследования или от 60 000 до 120 000 рублей с расширением исследования по Вашему техническому заданию.
2. Написание бизнес-плана по теме отчета – от 60 000 рублей. При заказе обязательно указывать характеристики проекта и орган, в который подается бизнес-план – это учитывается при расчете стоимости работ.
3. Подготовка презентации по теме отчета на русском и / или английском языках – от 10 000 рублей.
4. Перевод отчета на английский язык – дополнительно 30 000 рублей к цене отчета.
5. Дополнительные сведения об импорте-экспорте – от 10 000 рублей за 1 товарную группу.
6. Создание баз данных компаний на основании Вашего запроса (например, данные о потенциальных потребителях, по трейдерам, поиск партнеров и т.п.) - от 20 000 рублей.
7. Проведение маркетинговых исследований по Вашему ТЗ – от 120 000 рублей.
8. Подготовка плана маркетинга, плана стратегического развития и прочие услуги маркетингового консалтинга – от 60 000 рублей.
9. Прочие услуги по проведению исследований рынка и консультационные услуги по развитию бизнеса – цены по запросу research@techart.ru
10. Услуги [комплексного маркетингового сопровождения бизнеса](#) (outsourcing маркетинговой службы или функции директора по маркетингу) – цены по запросу info@techart.ru