

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

### Как приобрести отчет

1. Заполните форму "[Заказ отчета](#)" на сайте или пришлите реквизиты на почту [research@techart.ru](mailto:research@techart.ru) или [sale@research-techart.ru](mailto: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](mailto:research@techart.ru)
10. Услуги [комплексного маркетингового сопровождения бизнеса](#) (outsourcing маркетинговой службы или функции директора по маркетингу) – цены по запросу [info@techart.ru](mailto:info@techart.ru)