

2022

# Бизнес-план розничных продаж МДФ



## Оглавление

<b>1. Резюме</b> .....	<b>3</b>
1.1. Сущность и цели проекта.....	3
1.2. Эффективность реализации проекта .....	3
1.3. Источники финансирования.....	4
<b>2. Определение идеи и целей проекта</b> .....	<b>5</b>
<b>3. Обзор рынка</b> .....	<b>5</b>
<b>4. Маркетинговый план</b> .....	<b>8</b>
4.1. Концепция маркетинга .....	8
4.2. План продаж.....	9
4.3. Тактика маркетинга.....	10
<b>5. Организационный план</b> .....	<b>10</b>
5.1. Разрешительные документы.....	10
5.2. Штатное расписание.....	11
5.3. Календарное осуществление проекта .....	11
<b>6. Материальные ресурсы</b> .....	<b>11</b>
6.1. Инвестиционные расходы .....	11
6.2. Косвенные расходы .....	12
6.3. Прямые расходы .....	12
6.4. Налоговое окружение .....	12
<b>7. Финансовый анализ</b> .....	<b>13</b>
7.1. Бюджет движения денежных средств .....	14
7.2. Прогнозный баланс .....	15
7.3. Бюджет доходов и расходов .....	15
7.4. Финансовые показатели.....	16
7.5. Показатели эффективности .....	16
7.6. Анализ безубыточности.....	17
7.7. Анализ чувствительности .....	17
<b>8. Анализ рисков</b> .....	<b>18</b>
8.1. Технологические риски .....	18
8.2. Организационный и управленческий риск.....	18
8.3. Риск материально-технического обеспечения.....	19
8.4. Финансовые риски.....	19
8.5. Экономические риски.....	19

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост "[Стоимость разработки бизнес-плана](#)" на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

## 1. Резюме

### 1.1. Сущность и цели проекта

Инициаторы проекта планируют организовать розничные продажи плит МДФ и ламинированного пола со склада в ....

Анализ рынка показал (см. п. \*), что на рынке МДФ РФ есть сегменты, испытывающие дефицит этой продукции. Следовательно, при условии эффективной работы на рынке проект будет экономически успешным. Для этого инициаторам проекта необходимо, в первую очередь, привлечь внимание потенциальных розничных клиентов.

....

Инициаторы проекта планируют к концу первого года довести товарооборот до проектных значений, что обеспечит на второй год выручку от продажи более \*\* млн. руб. без НДС и чистую прибыль почти \*,\* млн. руб.

...

### 1.2. Эффективность реализации проекта

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

**Таблица 1. Показатели эффективности инвестиций**

Показатели	Единица измерения	Значение
Период планирования	мес.	**
Чистый Доход без учета дисконта (PV)	руб.	** *** **
ВНД (IRR), % в год.	%	***,*%
Чистый Дисконтированный Доход (NPV)	руб.	** *** **
Чистый Дисконтированный Доход (NPV) с терминальной стоимостью (TV)	руб.	** *** **
Срок окупаемости	мес.	*
Срок окупаемости с дисконтом	мес.	*
Индекс доходности за период планирования		*,*

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта, о чем говорят следующие данные:

- Положительное значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД), составляющее более \*\*,\* млн. руб. без учета терминальной стоимости и более \*\*,\* млн. руб. с учетом терминальной стоимости.

- Высокое значение внутренней нормы доходности (ВНД), составляющее \*\*\*,\*%.

- Проект окупается в течение \* месяцев с учётом дисконта.
- Индекс доходности гораздо больше \*.

Таким образом, **проект является экономически эффективным и может быть рекомендован к реализации.**

### **1.3. Источники финансирования**

Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта - \* \*\*\* \*\* руб. Источник финансирования – ....

График финансирования по месяцам см. Рисунок 1, структура по направлениям финансирования - Рисунок 2.

...

#### **Рисунок 1. График финансирования проекта по месяцам**

....

#### **Рисунок 2. Структура финансирования по направлениям вложений**

## **2. Определение идеи и целей проекта**

Инициаторы проекта планируют организовать розничные продажи плит МДФ и ламинированного пола со склада в ....

...

Анализ рынка показал (см. п. \*), что на рынке МДФ РФ есть сегменты, испытывающие дефицит этой продукции. Следовательно, при условии эффективной работы на рынке проект будет экономически успешным. Для этого инициаторам проекта необходимо, в первую очередь, привлечь внимание потенциальных розничных клиентов.

...

Инициаторы проекта планируют к концу первого года довести товарооборот до проектных значений, что обеспечит на второй год выручку от продажи более \*\* млн. руб. без НДС и чистую прибыль почти \*,\* млн. руб.

...

Для достижения указанных выше целей необходимо:

- ....

## **3. Обзор рынка**

Согласно данным отчета ..., опубликованному аналитическим агентством ..., мировое производство МДФ в \*\*\*\* году достигло \*\*\*,\* млн м<sup>3</sup><sup>1</sup>. Низкие темпы роста

---

<sup>1</sup> \*\*\*\*\*.//\*\*\*.\*\*\*\_\*\*\*.\*\*/\*\*\*\*/\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*\_\*\*\*\_2019.\*\*\*

в период \*\*\*\*\_\*\*\*\* годов сменились устойчивым ростом в период до \*\*\*\* года, который, однако, замедлился в течение последних лет. Этому способствовало замедление мирового спроса на эти плиты. В стоимостном выражении мировое производство МДФ в \*\*\*\* году оценивалось в \$\*\*, \* млрд, примерно на уровне предыдущего года.

По итогам \*\*\*\* года крупнейшим производителем плит МДФ стал ..., где объем производства этого материала составил около \*\* млн м\*, (\*\*% мирового производства). В число стран с наибольшими объемами выпуска плит МДФ в \*\*\*\* году вошли ....

В \*\*\*\* году крупные производители увеличили экспортные поставки МДФ. Самые высокие темпы роста экспорта были в ....

К числу важнейших предприятий отрасли в России можно отнести: ....

Спрос на плиты сухого способа производства напрямую зависит от интенсивности развития мебельного рынка<sup>2</sup>. Специалисты уверяют, что мебельщики потребляют до \*\*% объема производимых плит MDF и HDF, особенно ламинированных. Еще \*\*% плит потребляют производители напольных покрытий, на долю строительства приходится \*\*%.

Судя по тенденциям российского рынка, он ориентируется на европейский путь развития: точно так же, как в Европе, в России потребление плит MDF и HDF в производстве мебели растет, а спрос на ДСП постепенно снижается.

В соответствии со Стратегией ... до \*\*\*\* года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от \*\*.\*\*.\*\*\*\* года №\*\*\*\*-р определены ключевые показатели по объемам производства и потребления древесноволокнистых плит средней и высокой плотности (MDF/HDF) до \*\*\*\* года в трех вариациях: инерционный вариант, базовый вариант и стратегический вариант<sup>3</sup>.

...

### **Рисунок 3. Ключевые показатели Стратегии ... до \*\*\*\* года (тыс. м\*)**

Наибольший объём потребления MDF приходится на ...федеральный округ.

...

### **Рисунок 4. Распределение объемов потребления MDF по федеральным округам РФ**

Плита МДФ применяется в нескольких целевых сегментах<sup>4</sup>. Наиболее емким является сегмент строительных материалов. Это неудивительно, ведь отечественный строительный рынок рос последние десятилетия семимильными

<sup>2</sup> \*\*\*\*.//\*\*\*\*\*.\*\*/\*\*\*\*\*.\*\*\*?\*=4407

<sup>3</sup> \*\*\*\*.//\*\*\*\*\*.\*\*/\*\*\_\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\*/2019/04/\*\*\*\*.\*\*\*

<sup>4</sup> \*\*\*\*. \*\*/\*\*\*\*\_\*\*\*\*\_\*\*\*\*\_\*\*\*\*\_\*\*\*\*/

шагами, что требовало все больше строительных и отделочных материалов. Изделия из МДФ обеспечили растущий строительный рынок качественными и недорогими материалами, что полностью справедливо относительно сегментов ламинированных полов и стеновых панелей.

Сегмент стеновых панелей и ламинированных полов из МДФ поделен между крупнейшими рыночными игроками. Стратегия работы на этом сегменте предполагает .....

Ряд предприятий изготавливают шлифованный МДФ для строительных и столярных целей. Например, ООО «Шекснинский комбинат древесных плит», расположенный в рабочем поселке Шексна Вологодской области, ориентирован исключительно на сегмент плит МДФ строительного назначения и столярных погонажных изделий.

Несмотря на значительный объем производства плит МДФ в России, в ряде сегментов наблюдается существенный дефицит. Среди ненасыщенных сегментов стоит выделить .....

Очень слабо представлен МДФ в строительной отрасли в виде чернового строительного материала. Он может применяться в устройстве черновых полов, обшивке стен и ряде других направлений, однако нехватка этого материала на рынке не позволяет ему конкурировать с другими материалами, такими как гипсокартон.

Для строительных целей достаточно использовать МДФ низкого качества, однако в России его не производится в достаточных количествах, чтобы можно было говорить об этом как о серьезном направлении развития.

На российский рынок МДФ оказывают давление целый ряд факторов. Во-первых, .....

Стоит ожидать ситуации, когда производство МДФ в России возрастет за счет ввода новых мощностей, однако ряд сегментов потребления все равно будут испытывать существенную нехватку продукции. Это связано с тем, что внутренний платежеспособный спрос заморозится на текущем уровне или упадет, а привлекательность экспорта резко увеличится. Кроме того, все новые предприятия построены на европейском оборудовании, приобретенном на валютные кредиты, которые надо отдавать также в валюте. Поэтому рост объемов производства будет сопровождаться ростом цен и дефицитом, как это не парадоксально.

## **Выводы:**

1. ....

## **4. Маркетинговый план**

### **4.1. Концепция маркетинга**

Планируемое обособленное подразделение будет заниматься розничной торговлей со склада плитной продукцией – МДФ, фанера, ламинированные полы.

Клиентами подразделения могут быть также небольшие компании по производству мебели ....

**Сильные стороны проекта**

- ....

**Слабые стороны проекта**

- ...

**Возможности рынка**

- ...

**Угрозы рынка**

- ...

Концепция маркетинга, основанная на SWOT-анализе сильных и слабых сторон проекта, возможностях и угрозах рынка, предполагает .... Стратегия конкуренции - ....

**4.2. План продаж**

Инициаторы проекта планируют довести ежемесячную выручку склада до \*,\* млн. руб. без НДС за \* год работы. Динамика выхода на плановую выручку будет иметь "S-образный" характер – см. Рисунок 5 и Таблица 2.

...

**Рисунок 5. Динамика выручки в первые \*\* месяцев работы склада**

**Таблица 2. Выручка в первые \*\* месяцев работы склада**

Месяцы	*	*	*	*	*	*	*	*	*	**	**	**
Выручка, тыс. руб.	*	***	***	****	****	****	****	****	****	****	****	****

В дальнейшем выручка будет сохраняться на том же уровне и расти только за счёт инфляции.

**4.3. Тактика маркетинга**

Подразделение будет использовать один канал сбыта – ....

При ценообразовании целесообразно применять метод ...

В рамках рекламной кампании планируется создание ....

**5. Организационный план**

**5.1. Разрешительные документы**

Для ведения бизнеса разрешительных документов предприятию не требуется.

Планируется зарегистрировать новое направление бизнеса, как обособленное подразделение существующего юридического лица. Для этого нужно будет подготовить следующий пакет документов<sup>5</sup>.

....

Работа склада, обслуживающего розничных покупателей, регулируется ...

### 5.2. Штатное расписание

Данные по численности персонала, заработной плате и объему ФОТ приведены в следующей таблице.

**Таблица 3. Данные по численности персонала, заработной плате и объему ФОТ**

...

### 5.3. Календарное осуществление проекта

....

## 6. Материальные ресурсы

### 6.1. Инвестиционные расходы

Инвестиции в размере \*\*\* тыс. руб. без НДС будут израсходованы на

- ....

### 6.2. Косвенные расходы

Ставки косвенных расходов на старте проекта указаны в следующей таблице.

**Таблица 4. Ставки косвенных расходов**

....

В дальнейшем косвенные расходы будут расти в темпе инфляции.

### 6.3. Прямые расходы

В прямые расходы войдет ....

### 6.4. Налоговое окружение

Проект рассчитан с применением общей системы налогообложения.

Ставки налогов приведены в следующей таблице.

**Таблица 5. Ставки налогов**

Виды налогов	Ставка	База/Частота начисления
НДС	**%	Облагаемая НДС выручка/Ежемесячно
Налог на прибыль	**%	Прибыль/Ежемесячно

<sup>5</sup> \*\*\*\*\*./\*\*/\*\_\*\*\*\*\*.\*\*/\*\*\*\*\*\* \_\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\*\* \_\*\*\*\*\* \_\*\*\*\*\* \_  
\_\*\*\*\*\* \_\*\*\*\*\*/



Виды налогов	Ставка	База/Частота начисления
Налог на имущество	*, *%	Имущество на балансе/Ежеквартально
Страховые отчисления	**%	ФОТ/Ежемесячно

...

## Рисунок 6. Структура налоговых выплат

### 7. Финансовый анализ

Экономические расчеты выполнены путем разработки финансовой модели проекта в программном обеспечении Microsoft Excel.

Период планирования \* года.

### Таблица 6. Условия расчета

Показатель	****	****	****	****
Инфляция	**%	**%	*%	*%
Ставка дисконтирования	**%	**%	**%	*%

### 7.1. Бюджет движения денежных средств

Таблица 7. Бюджет движения денежных средств, тыс. руб.

Основная деятельность	*	*	*
<b>Поступления от основной деятельности</b>	** **	** **	** **
Выручка	** **	** **	** **
<b>Выбытия от текущей деятельности</b>	** **	** **	** **
Переменные расходы	** **	** **	** **
Постоянные расходы	** **	** **	** **
<b>Налоги:</b>	**	* **	* **
Выплаты НДС	**	* **	* **
Страховые взносы	**	**	**
Налог на прибыль	*	**	* **
<b>Сальдо от основной деятельности</b>	* **	* **	* **
<b>Инвестиционная деятельность</b>			
<b>Поступления</b>	* **	*	*
Вложение средств во внеоборотные активы	**	*	*
Субсидии на пополнение оборотного капитала	* **	*	*
<b>Выбытия</b>	**	*	*
Инвестиции	**	*	*
<b>Итого поток по инвестиционной деятельности</b>	* **	*	*
<b>Денежные средства на начало периода</b>	*	** **	** **
Итого поступления денежных средств	** **	** **	** **
Итого оттоки денежных средств	** **	** **	** **
<b>Денежные средства на конец периода</b>	** **	** **	** **
<b>Денежный поток от проекта</b>	** **	* **	* **
<b>Чистый денежный поток с накоплением итога</b>	** **	** **	** **

БДДС показывает (см. Таблица 7), что при выбранном графике финансирования проект не испытывает трудностей с денежными средствами на всём периоде планирования. К концу периода планирования сумма свободных денежных средств составляет более \*\* млн. руб.

### 7.2. Прогнозный баланс

Таблица 8. Прогнозный баланс, тыс. руб.

Статья	*	*	*
НДС по приобретенным ценностям	*	*	*
Денежные средства	** ***	** ***	** ***
<b>СУММАРНЫЙ АКТИВ</b>	<b>** ***</b>	<b>** ***</b>	<b>** ***</b>
Нераспределенная прибыль	***	* ***	** ***
Кредиторская задолженность	** ***	** ***	** ***
<b>СУММАРНЫЙ ПАССИВ</b>	<b>** ***</b>	<b>** ***</b>	<b>** ***</b>

Нераспределённая прибыль планируемого бизнеса (см. Таблица 8) начинает накапливаться с \*-го года и составляет более \*\*, \* млн. руб. к концу периода планирования.

### 7.3. Бюджет доходов и расходов

Таблица 9. Бюджет доходов и расходов, тыс. руб.

Статья	ИТОГО	*	*	*
Выручка	*** **	** **	** **	** **
Расходы	*** **	** **	** **	** **
<b>Валовая прибыль</b>	<b>** **</b>	<b>-* **</b>	<b>* **</b>	<b>* **</b>
Амортизация	***	**	**	**
Страховые взносы	* **	**	**	**
<b>Прибыль</b>	<b>** **</b>	<b>-* **</b>	<b>* **</b>	<b>* **</b>
Выплаты налога на прибыль	* **	*	**	* **
<b>Чистая прибыль</b>	<b>** **</b>	<b>-* **</b>	<b>* **</b>	<b>* **</b>
<b>Чистая прибыль с накоплением итога</b>	<b>*</b>	<b>-* **</b>	<b>* **</b>	<b>** **</b>

Как видно из таблицы, компания показывает устойчивую операционную прибыль со второго года работы. Чистая прибыль за \* года составит более \*, \* млн. руб. без НДС.

### 7.4. Финансовые показатели

Таблица 10. Показатели рентабельности

Показатели	*	*
Коэффициент рентабельности валовой прибыли	***	***
Коэффициент рентабельности операционной прибыли	***	***
Коэффициент рентабельности чистой прибыли	***	***

Как видно из приведенной выше таблицы, с момента выхода на проектный объём продаж бизнес показывает приемлемую рентабельность.

### 7.5. Показатели эффективности

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

**Таблица 11. Показатели эффективности инвестиций**

Показатели	Единица измерения	Значение
Период планирования	мес.	**
Чистый Доход без учета дисконта (PV)	руб.	** *** **
ВНД (IRR), % в год.	%	***, *%
Чистый Дисконтированный Доход (NPV)	руб.	** *** **
Чистый Дисконтированный Доход (NPV) с терминальной стоимостью (TV)	руб.	** *** **
Срок окупаемости	мес.	*
Срок окупаемости с дисконтом	мес.	*
Индекс доходности за период планирования		*, *

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта, о чем говорят следующие данные:

- Положительное значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД), составляющее более \*\*, \* млн. руб. без учета терминальной стоимости и более \*\*, \* млн. руб. с учетом терминальной стоимости.
- Высокое значение внутренней нормы доходности (ВНД), составляющее \*\*\*, \*%.
- Проект окупается в течение \* месяцев с учётом дисконта.
- Индекс доходности гораздо больше \*.

Таким образом, **проект является экономически эффективным и может быть рекомендован к реализации.**

### 7.6. Анализ безубыточности

Расчет уровня безубыточности представлен в следующей таблице.

**Таблица 12. Расчет уровня безубыточности, руб.**

Показатели	Среднее значение за период расчета	**%	**%
Средняя выручка, руб. в мес.	* *** **	* *** **	* *** **

Показатели	Среднее значение за период расчета	**%	**%
<b>Средние расходы, руб. в мес.:</b>	* *** **	* *** **	* *** **
Средние постоянные расходы, руб. в мес.	*** **	*** **	*** **
Средние переменные расходы, руб. в мес.	* *** **	* *** **	* *** **
<b>Средняя прибыль до налогов, руб. в мес.</b>	*** **	<b>-***</b>	** **

Как видно из приведенной выше таблицы, проект допускает сохранение прибыльности при падении выручки до \*\*% от запланированной.

### 7.7. Анализ чувствительности

Анализ чувствительности показывает, что проект обладает невысокой чувствительностью к изменению исходных параметров – см. Таблица 13.

Даже при снижении выручки на \*\*% проект остаётся рентабельным. Прямые расходы могут увеличиться на \*\*%, но проект всё равно будет окупаться. Увеличение косвенных расходов оказывает ещё меньшее воздействие на показатели экономической эффективности проекта.

**Таблица 13. Анализ чувствительности**

Уровень выручки	**%	**%	**%	***%
ЧДД, тыс. руб.	<b>-** **</b>	* **	* **	** **
Срок окупаемости, мес.	**	**	**	*
Дисконтированный срок окупаемости, мес.	**	**	**	*
<b>Уровень прямых расходов</b>	<b>***%</b>	<b>***%</b>	<b>***%</b>	<b>***%</b>
ЧДД, тыс. руб.	<b>-** **</b>	**	* **	** **
Срок окупаемости, мес.	**	**	*	*
Дисконтированный срок окупаемости, мес.	**	**	**	*
<b>Уровень косвенных расходов</b>	<b>***%</b>	<b>***%</b>	<b>***%</b>	<b>***%</b>
ЧДД, тыс. руб.	<b>-***</b>	* **	** **	** **
Срок окупаемости, мес.	**	**	**	*
Дисконтированный срок окупаемости, мес.	**	**	**	*

## 8. Анализ рисков

### 8.1. Технологические риски

Ниже перечислены вероятные технологические риски и меры по предотвращению наступления негативных ситуаций и компенсации их последствий.

#### *Риски, связанные с освоением складского оборудования*

**Меры по снижению (исключению) риска: ...**

**Вероятность возникновения** данного риска – низкая

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – полная.

***Исправность складского оборудования***

**Меры по снижению (исключению) риска: ...**

**Вероятность возникновения** данного риска – низкая.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – частичная.

## **8.2. Организационный и управленческий риск**

Требуют особого внимания следующие виды рисков:

- Риск ошибок в подборе персонала.
- Риск высоких цен на аренду
- Риск низкого спроса на товар.

***Риск ошибок в подборе персонала***

Недостаточная квалификация персонала может привести к некачественному выполнению функций, срыву планов продаж, убыткам.

**Меры по снижению (исключению) риска: ...**

**Вероятность возникновения** данного риска – средняя.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – полная.

***Риск низкого спроса на товар***

Спрос на товар спрогнозирован на основе данных маркетингового анализа. В таких условиях возникновение рисков ситуации маловероятно.

**Меры по снижению (исключению) риска: ...**

**Вероятность возникновения** данного риска – ниже средней.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – частичная.

***Риск высоких цен на товар***

Планируемые цены будут установлены на уровне ниже средних рыночных показателей. В этой связи возникновение рисков ситуации маловероятно.

**Меры по снижению (исключению) риска: ...**

**Вероятность возникновения** данного риска – ниже средней.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – частичная.

Количественная оценка рассматриваемого риска приведена ранее.<sup>6</sup>

## **8.3. Риск материально-технического обеспечения**

---

<sup>6</sup> См. Таблица 13. Анализ чувствительности

....

#### **8.4. Финансовые риски**

##### ***Риск недостатка финансирования проекта***

Негативное влияние данного вида риска проявляется в отсутствии возможности осуществить или закончить реализацию проекта по причине отсутствия финансовых средств

**Меры по снижению (исключению) риска: ....**

**Вероятность возникновения** данного риска – низкая.

**Возможность управления риском** – полная.

#### **8.5. Экономические риски**

##### ***Риск существенного изменения в системе налогообложения***

Значительные изменения в системе налогообложения, увеличение ставок налогов, порядка исчисления и уплаты налогов способны оказывать серьезное негативное влияние на рассматриваемый проект.

**Меры по снижению (исключению) риска: ....**

**Вероятность возникновения** данного риска – ниже средней.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – нет.