

Минобрнауки России
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный технологический институт
(технический университет)»

УГСН	<u>38.00.00 Экономика и управление</u>
Направление подготовки	<u>38.03.02 Менеджмент</u>
Направленность	_____
Факультет	<u>Экономики и менеджмента</u>
Кафедра	<u>Менеджмента и маркетинга</u>

Учебный модуль Разработка и реализация бизнес-планов

Курс ____

Группа _____

КУРСОВАЯ РАБОТА

Тема Разработка бизнес-плана по расширению бизнеса на примере предприятия в сфере розничной торговли

Студент	_____	_____
	(подпись, дата)	(инициалы, фамилия)
Руководитель,		
_____	_____	_____
(должность)	(подпись, дата)	(инициалы, фамилия)

Оценка за курсовую работу _____

_____ (подпись руководителя)

Санкт-Петербург
2025

Минобрнауки России
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный технологический институт
(технический университет)»

УГСН 38.00.00 Экономика и управление
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Направленность -----
Факультет Экономики и менеджмента
Кафедра Менеджмента и маркетинга

Учебный модуль Разработка и реализация бизнес-планов

Студент _____
(Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ НА КУРСОВУЮ РАБОТУ

Тема ____ Разработка бизнес-плана по расширению бизнеса на примере предприятия в сфере розничной торговли

Исходные данные к работе: сайт организации, финансовая отчетность организации

Перечень вопросов, подлежащих разработке:

Провести анализ деятельности организации

Разработать бизнес-идею

Разработать разделы бизнес-плана

Перечень графического материала:

Используемое программное обеспечение: пакет Microsoft Office

Дата выдачи задания _____

Руководитель

(подпись, дата)

(инициалы, фамилия)

Задание

принял к выполнению

(подпись, дата)

(инициалы, фамилия)

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 Резюме.....	6
2 Описание бизнеса.....	8
3 Анализ отрасли.....	19
4 План маркетинга.....	36
5 План производства.....	55
6. Организационный план.....	62
7 Финансовый план.....	66
8 Анализ рисков.....	77
9 Оценка эффективности проекта.....	81
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	83
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	85

ВВЕДЕНИЕ

Современная экономика Российской Федерации характеризуется высокой степенью конкуренции и постоянной необходимостью предприятий адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды, что делает процессы планирования и прогнозирования ключевыми инструментами стратегического управления бизнесом. В особенности это касается предприятий малого и среднего бизнеса, для которых грамотное финансовое и организационное планирование является не просто условием устойчивого развития, но и залогом выживания на рынке.

В условиях нестабильности внешнеэкономических факторов, изменения логистических цепочек и колебаний покупательского спроса именно бизнес-планирование обеспечивает предприятию возможность объективно оценивать собственные ресурсы, выявлять направления роста, прогнозировать финансовые результаты и минимизировать риски предпринимательской деятельности. Разработка бизнес-плана становится основой управленческих решений, определяя целесообразность и эффективность инвестиций, а также формируя представление о перспективах развития компании.

ООО «Удачный сезон» – динамично развивающееся предприятие, специализирующееся на производстве и реализации теплиц, парников и металлоконструкций из сотового поликарбоната, которое успешно функционирует на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области. В настоящее время компания рассматривает возможность расширения деятельности на рынок Московской области, что связано с ростом потребности населения и предприятий региона в качественных строительных и садовых конструкциях. Реализация данного направления требует тщательной оценки производственных, маркетинговых и финансовых аспектов, что и предопределяет актуальность разработки бизнес-плана.

Цель курсовой работы заключается в разработке комплексного бизнес-плана по расширению деятельности предприятия ООО «Удачный сезон» в сфере розничной торговли на рынок Московской области с обоснованием

экономической целесообразности, финансовой эффективности и управленческих решений по реализации проекта.

Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи: проанализировать текущее состояние и конкурентные преимущества предприятия; исследовать отраслевые тенденции и рыночные возможности региона; сформировать стратегию маркетинга и продвижения продукции; определить производственные и организационные параметры будущего филиала; провести финансово-экономические расчеты и оценку эффективности проекта; выявить риски и предложить мероприятия по их минимизации.

Объектом исследования выступает хозяйственная деятельность предприятия ООО «Удачный сезон», осуществляющего производство и реализацию строительных и тепличных конструкций на рынке Северо-Западного региона России. Предметом исследования являются экономические отношения и управленческие процессы, возникающие при планировании и реализации проекта по расширению бизнеса.

1 Резюме

Расширение деятельности общества с ограниченной ответственностью «Удачный сезон» на рынок Московской области позволит производить и реализовывать металлоконструкции, теплицы и комплектующие из сотового поликарбоната в объеме 6 750 единиц продукции в год для удовлетворения растущих потребностей населения и предприятий аграрно-строительного сектора данного региона.

Проведенные маркетинговые исследования подтвердили наличие благоприятных условий для открытия филиала и увеличения производственных мощностей предприятия: в Московской области наблюдается устойчивый спрос на изделия для тепличного и садового хозяйства, что в натуральном выражении составляет более 7 тыс. единиц ежегодно, при положительной динамике роста рынка на уровне 7–10 % в год.

Анализ деятельности ООО «Удачный сезон» показал, что предприятие располагает собственными средствами в размере 5 млн руб., амортизационные отчисления составляют около 1,8 млн руб. в год, что обеспечивает финансовую устойчивость и позволяет покрывать часть инвестиционных затрат из внутренних источников.

Для реализации проекта расширения требуется общий объем инвестиций в размере 11 660 тыс. руб., из которых на приобретение и монтаж оборудования направляется 9 310 тыс. руб., на ремонт и подготовку помещений – 900 тыс. руб., на формирование оборотных средств – 1 450 тыс. руб.

Производственным планом предусмотрено изготовление 6 952 единиц продукции на сумму 180 300 тыс. руб. в год и реализация готовых изделий на эту же сумму.

Материально-технические ресурсы предприятия потребуют затрат на сумму 67 829 тыс. руб. в год, полная производственная себестоимость продукции составит 84 064 тыс. руб., а выручка от реализации – 180 300 тыс. руб.

Согласно финансовому плану, расчетная чистая прибыль составит 72 207 тыс. руб. в год, налог на прибыль – 24069 тыс. руб. в год, налог на имущество – 154 тыс. руб. в год.

При успешной реализации всех запланированных мероприятий срок окупаемости проекта составит 0,2 года (около 2,3 месяцев), при этом значения интегральных показателей эффективности равны: $NPV = 139\,638$ тыс. руб., $IRR = 621\%$, $PI = 11,98$.

Показатели эффективности и финансовой устойчивости проекта свидетельствуют о его высокой экономической целесообразности, инвестиционной привлекательности и быстрой окупаемости, что делает расширение деятельности ООО «Удачный сезон» перспективным направлением для укрепления рыночных позиций предприятия и увеличения его доли в сегменте розничной торговли строительными материалами и тепличными конструкциями.

2 Описание бизнеса

Компания с ограниченной ответственностью «Удачный сезон» представляет собой динамично развивающееся предприятие, деятельность которого сосредоточена на производстве и реализации теплиц, парников и иных конструкций из сотового поликарбоната, а также на торговле строительными материалами в розничном и оптовом сегментах. Предприятие располагается по адресу: 191144, город Санкт-Петербург, улица Моисеенко, дом 26, помещение 22, и является субъектом коммерческой деятельности, функционирующим в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью (код 12300 по ОКОПФ).

Основной вид деятельности ООО «Удачный сезон» классифицируется по коду ОКВЭД 47.52.7 – «Торговля розничная строительными материалами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах». Помимо этого, организация осуществляет и дополнительные виды деятельности, охватывающие широкий спектр отраслей: производство прочей одежды и аксессуаров (код 14.19), изготовление деревянных строительных конструкций и столярных изделий (код 16.23), строительство жилых и нежилых зданий (код 41.2), выполнение электромонтажных, санитарно-технических и прочих строительно-монтажных работ (код 43.2), а также оптовую торговлю за вознаграждение или на договорной основе (код 46.1). Подобное многообразие направлений отражает стратегию предприятия, нацеленную на диверсификацию источников дохода и укрепление конкурентных позиций на региональном рынке.

ООО «Удачный сезон» было зарегистрировано под основным государственным регистрационным номером 1109847012450 и идентификационным номером налогоплательщика 7842442010, что подтверждает его официальное существование и прозрачность деятельности. Компания активно использует современные каналы коммуникации: функционирует официальный интернет-сайт <https://tepli4ki.ru>, а также обеспечивается возможность связи через электронную почту и корпоративные

телефоны, что повышает открытость и уровень доверия со стороны потенциальных клиентов и инвесторов.

Для осуществления деятельности организация располагает всеми необходимыми разрешительными документами, подтверждающими законность производства и реализации строительных материалов. Наличие соответствующих лицензий и сертификатов гарантирует высокое качество продукции, а также соблюдение стандартов безопасности при изготовлении тепличных конструкций.

ООО «Удачный сезон» представляет собой пример предприятия, которое, обладая устойчивой репутацией и разветвленной структурой продаж, успешно адаптировалось к требованиям современного рынка. На сегодняшний день компания ведет реализацию продукции как через сеть стационарных торговых точек, расположенных вблизи станций метро «Парнас» и «Удельная», так и посредством интернет-магазина, что позволяет охватывать широкую клиентскую аудиторию и сочетать традиционные и инновационные формы ведения торговли.

Для более наглядного представления ключевых характеристик компании в таблице 1 обобщены основные сведения, отражающие организационно-правовые и экономические параметры деятельности ООО «Удачный сезон».

Таблица 1 – Основные сведения о компании ООО «Удачный сезон»

Показатель	Характеристика
Полное наименование	Общество с ограниченной ответственностью «Удачный сезон»
Организационно-правовая форма	ООО (код 12300 по ОКОПФ)
Форма собственности	Частная
ОГРН	1109847012450
ИНН / КПП	7842442010 / 784201001
Местонахождение	191144, г. Санкт-Петербург, ул. Моисеенко, д. 26, пом. 22
Основной вид деятельности	Торговля розничная строительными материалами (код ОКВЭД 47.52.7)
Дополнительные виды деятельности	Производство столярных изделий, строительство зданий, оптовая торговля и др.

Показатель	Характеристика
Интернет-сайт	https://tepli4ki.ru
Выставочные площадки	Метро «Парнас», метро «Удельная»

Таким образом, ООО «Удачный сезон» представляет собой современное предприятие, ориентированное на комплексное удовлетворение потребностей потребителей в качественных строительных материалах и сопутствующих услугах. Организация сочетает традиционные формы торговли с активным использованием интернет-платформ, что позволяет ей сохранять устойчивые позиции на рынке и формировать долгосрочные партнерские отношения с клиентами, опираясь на принципы прозрачности, качества и инновационного подхода к ведению бизнеса.

Общество с ограниченной ответственностью «Удачный сезон» было официально зарегистрировано 25 ноября 2010 года и на протяжении четырнадцати лет ведет стабильную хозяйственную деятельность, демонстрируя устойчивый рост и последовательное развитие. Создание предприятия стало ответом на растущий спрос населения Санкт-Петербурга и Ленинградской области на качественные строительные материалы и тепличные конструкции, что обусловило выбор профильного направления бизнеса. Уже на первых этапах становления компания сосредоточила усилия на организации собственной производственной базы, ориентированной на выпуск теплиц и парников из современных материалов, в частности сотового поликарбоната, что обеспечило ей конкурентное преимущество в отрасли.

Период с 2011 по 2015 годы можно охарактеризовать как этап активного становления предприятия, в течение которого формировалась материально-техническая база, отрабатывались логистические схемы поставок и создавалась сеть надежных партнерских отношений с поставщиками сырья. В это время компания начала осваивать рынок розничной торговли, открыв первые точки продаж и наладив дистрибуцию через региональные каналы.

Следующий важный этап развития приходится на 2016–2019 годы, когда ООО «Удачный сезон» активно диверсифицировало направления своей

деятельности, расширив ассортимент товаров, включив в него не только тепличные конструкции, но и сопутствующие строительные материалы, а также оборудование для благоустройства загородных участков. В этот период была разработана стратегия цифровой интеграции, предполагавшая создание интернет-магазина, что позволило компании выйти на новые рынки и обеспечить взаимодействие с клиентами посредством онлайн-продаж.

Период с 2020 по 2024 годы характеризуется внедрением инновационных подходов к организации производства и обслуживания клиентов, в частности – автоматизацией части производственных процессов и совершенствованием системы управления заказами. Компания укрепила позиции на рынке, внедрив гибкую ценовую политику и программу лояльности для постоянных клиентов, что позволило увеличить объем продаж и повысить уровень доверия со стороны покупателей.

Для большей наглядности динамика становления и развития компании представлена в таблице 2, где отражены ключевые этапы ее эволюции, достижения и их значение для дальнейшего роста бизнеса.

Таблица 2 – Основные этапы развития компании ООО «Удачный сезон»

Этап	Период	Ключевые события и достижения	Значение для бизнеса
Основание компании	2010 год	Регистрация юридического лица, формирование производственной базы	Создание правовой и организационной основы деятельности
Этап становления	2011–2015 гг.	Налаживание поставок, открытие первых торговых площадок	Формирование устойчивых каналов продаж
Этап расширения ассортимента	2016–2019 гг.	Запуск интернет-магазина, расширение товарных направлений	Увеличение доли рынка и рост клиентской базы
Этап цифровизации	2020–2024 гг.	Внедрение автоматизации, развитие системы онлайн-заказов, программы лояльности	Повышение эффективности бизнеса и конкурентоспособности

В настоящее время ООО «Удачный сезон» находится на стадии устойчивого развития, характеризующейся зрелостью бизнес-модели и стабильным финансовым положением. Компания прочно закрепила в

сегменте розничной торговли строительными материалами и продолжает расширять географию продаж, активно внедряя современные технологии управления и обслуживания клиентов. Достижения последних лет свидетельствуют о высокой адаптивности предприятия к рыночным изменениям и подтверждают его потенциал для дальнейшего расширения и модернизации деятельности.

Современная структура управления обществом с ограниченной ответственностью «Удачный сезон» характеризуется высокой степенью централизации управленческих функций и четким разграничением полномочий, что обеспечивает устойчивость и прозрачность принятия решений на всех уровнях. Организация представляет собой предприятие с классической вертикальной системой управления, в рамках которой ключевые решения принимаются генеральным директором, а исполнительные подразделения выполняют функции реализации стратегических и тактических задач, определенных руководством.

Согласно сведениям из Единого государственного реестра юридических лиц, единственным учредителем и владельцем общества является Беленькая Любовь Анатольевна (ИНН 523998817390), которой принадлежит 100% доля в уставном капитале предприятия стоимостью 10 тысяч рублей. С 24 июля 2018 года она является полноправным владельцем компании, что свидетельствует о полном контроле над деятельностью организации со стороны одного лица. Уставный капитал в размере 10 тысяч рублей соответствует минимально установленному законодательством Российской Федерации для обществ с ограниченной ответственностью и служит основой имущественной ответственности компании перед кредиторами и контрагентами.

Руководство текущей деятельностью ООО «Удачный сезон» осуществляет генеральный директор Беленькая Любовь Анатольевна, вступившая в должность 14 февраля 2025 года. Она является лицом, имеющим право без доверенности действовать от имени юридического лица, заключать

договоры, представлять интересы организации в государственных и коммерческих структурах, а также осуществлять оперативное руководство бизнесом. До этого момента руководство осуществлялось иным генеральным директором, занимавшим данную должность с 16 августа 2013 года до февраля 2025 года, что демонстрирует преемственность и стабильность управленческих процессов в компании.

Управленческая команда ООО «Удачный сезон» включает генерального директора, бухгалтерскую службу, отдел продаж, производственный и логистический отделы, а также службу клиентского сопровождения. Такое распределение функций обеспечивает слаженное взаимодействие подразделений и позволяет оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры.

Для более детального представления структуры собственности и управления предприятием в таблице 3 приведены сведения о составе учредителей и управленческой команды ООО «Удачный сезон».

Таблица 3 – Сведения о структуре управления и капитале ООО «Удачный сезон»

Показатель	Характеристика
Учредитель (владелец)	Беленькая Любовь Анатольевна
Доля участия в уставном капитале	100 %
Стоимость доли	10 000 руб.
Дата вступления в права учредителя	24 июля 2018 г.
Генеральный директор	Беленькая Любовь Анатольевна
Дата назначения руководителя	14 февраля 2025 г.
Уставный капитал	10 000 руб.
Тип управления	Централизованный, иерархический
Основные подразделения	Производственный отдел, отдел продаж, бухгалтерия, логистика, клиентская служба

Таким образом, действующая организационная структура ООО «Удачный сезон» сочетает в себе рациональное распределение управленческих функций и высокий уровень персональной ответственности

руководителя, что способствует эффективному контролю за всеми процессами, а также обеспечивает гибкость в принятии решений. Преобладание единоличного управления позволяет оперативно реализовывать стратегические инициативы, направленные на расширение бизнеса и укрепление позиций компании на рынке розничной торговли строительными материалами.

Инфраструктура компании ООО «Удачный сезон» сформирована в соответствии с принципами комплексного подхода к организации производственного и торгового процесса, что позволяет объединить в единую систему производственные мощности, складские площади, торговые точки и онлайн-платформы. Такое сочетание традиционных и современных форм ведения бизнеса обеспечивает гибкость и адаптивность компании к изменяющимся условиям рынка.

Производственная база предприятия располагает современным оборудованием, обеспечивающим полный цикл металлообработки. На производственных площадках установлены установки лазерной резки, гибочные станки, вальцовочные машины, сварочные комплексы, а также функционирует линия порошковой покраски, позволяющая обеспечивать высокое качество и долговечность выпускаемых конструкций. Такой уровень оснащенности дает возможность компании самостоятельно выполнять весь спектр работ – от подготовки заготовок до финишной отделки готовых изделий, что значительно сокращает производственные издержки и время выполнения заказов.

Торговая инфраструктура предприятия представлена двумя специализированными магазинами, расположенными в Санкт-Петербурге: на Удельном проспекте, дом 17, и на 6-м Верхнем переулке, дом 12А. Оба торговых объекта работают ежедневно и обеспечивают покупателям возможность выбора и приобретения продукции в удобное время. Дополнительно функционирует интернет-магазин <https://tepli4ki.ru>, который

стал важным элементом системы сбыта и позволил компании выйти на региональный и межрегиональный уровни продаж.

Финансовые результаты деятельности предприятия в 2022–2024 годах отражают постепенное изменение производственно-экономических показателей под влиянием как внутренних управленческих решений, так и внешних факторов рынка. Динамика представлена в таблице 4, где систематизированы ключевые финансово-экономические параметры ООО «Удачный сезон» за трехлетний период.

Таблица 4 – Основные финансово-экономические показатели ООО «Удачный сезон» за 2022–2024 годы

Показатель	2022	2023	2024	Изменение, +/-		Изменение, %	
				23-22	24-23	23-22	24-23
Выручка, тыс. руб.	150379	131442	115033	-18937	-16409	-12,6	-12,5
Полная себестоимость, тыс. руб.	124816	120395	85899	-4421	-34496	-3,5	-28,7
Прибыль от продаж, тыс. руб.	25563	11047	29134	-14516	18087	-56,8	163,7
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	25697	8375	25757	-17322	17382	-67,4	207,5
Чистая прибыль, тыс. руб.	24576	7183	24626	-17393	17443	-70,8	242,8
Рентабельность продаж, %	17,00	8,40	25,33	-8,59	16,92	-50,6	201,3
Численность работников, чел.	8	11	13	3	2	37,5	18,2
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	7230	12203	16155	4973,64	3952	68,8	32,4
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	75,31	92,45	103,56	17,14	11,11	22,8	12,0
Производительность труда, тыс. руб.	18797,4	11949,3	8848,7	-6848,1 0	-3100,5 8	-36,4	-25,9
Активы, тыс. руб.	76894	82033	119256	5139	37223	6,7	45,4
Основные средства, тыс. руб.	7932	3930	10160	-4002	6230	-50,5	158,5
Фондоотдача, руб./руб.	18,96	33,45	11,32	14,49	-22,12	76,4	-66,1
Фондоемкость, руб./руб.	0,053	0,030	0,088	-0,02	0,06	-43,3	195,4
Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	991,50	357,27	781,54	-634,23	424,27	-64,0	118,8

Продолжение таблицы 4

Рентабельность продаж, %	17,00	8,40	25,33	-8,59	16,92	-50,6	201,3
Рентабельность продукции, %	20,48	9,18	33,92	-11,30	24,74	-55,2	269,6
Оборотные активы, тыс. руб.	68962	78103	109096	9141	30993	13,3	39,7
Запасы, тыс. руб.	59332	63821	91935	4489	28114	7,6	44,1
Оборачиваемость запасов, раз	2,10	1,89	0,93	-0,22	-0,95	-10,3	-50,5
Длительность оборота запасов, дней	171,13	190,83	385,30	19,71	194,46	11,5	101,9

Анализ представленных данных позволяет заключить, что несмотря на некоторое снижение объемов выручки, компания демонстрирует значительный рост прибыльности к концу анализируемого периода. Так, чистая прибыль в 2024 году увеличилась более чем в три раза по сравнению с 2023 годом, что связано с оптимизацией издержек и ростом операционной эффективности. Рентабельность продаж также возросла до 25,33%, отражая успешную политику компании по повышению маржинальности продукции.

В то же время наблюдается рост активов на 45,4% и увеличение объема основных средств более чем в полтора раза, что свидетельствует о расширении производственных мощностей и обновлении технического парка предприятия. Несмотря на снижение производительности труда, положительная динамика ключевых финансовых показателей указывает на эффективность стратегических решений руководства и устойчивость бизнеса в условиях рыночных колебаний.

Таким образом, инфраструктура ООО «Удачный сезон» сочетает в себе современную производственную базу, развитую сбытовую сеть и эффективное финансовое управление, что создает основу для дальнейшего расширения предприятия и повышения его конкурентоспособности на рынке строительных материалов и металлоконструкций.

Ключевыми отличительными компетенциями общества с ограниченной ответственностью «Удачный сезон» являются совокупность факторов, обеспечивающих компании устойчивое конкурентное преимущество и

формирующих ее особую рыночную идентичность. Именно они позволяют предприятию не только удерживать стабильные позиции на рынке строительных материалов и тепличных конструкций, но и обеспечивать долгосрочную прибыльность, формируя доверие потребителей и партнеров.

Прежде всего, к числу основополагающих компетенций ООО «Удачный сезон» относится владение полным циклом металлообработки, что предоставляет предприятию значительное технологическое преимущество перед большинством конкурентов, ориентированных исключительно на сборку или реализацию готовой продукции. Благодаря наличию лазерного, гибочного и сварочного оборудования, а также линии порошковой покраски, компания способна осуществлять весь производственный процесс самостоятельно, контролируя качество на каждом этапе. Такой подход позволяет гибко адаптироваться под индивидуальные требования заказчиков, предлагая нестандартные решения и оперативно реагируя на изменение рыночного спроса.

Вторым элементом конкурентного превосходства выступает развитая система сбыта, объединяющая как традиционные формы торговли, так и современные цифровые инструменты. Сочетание розничных торговых точек в Санкт-Петербурге с интернет-магазином <https://tepli4ki.ru> обеспечивает компании широкую доступность продукции и высокий уровень клиентского сервиса. Онлайн-платформа позволяет потребителям получать консультации, совершать заказы дистанционно и выбирать оптимальные способы оплаты и доставки, что особенно важно в условиях современного цифрового рынка.

Отдельного внимания заслуживает профессионализм управленческой команды и квалификация производственного персонала. Сотрудники предприятия обладают значительным опытом в области металлообработки и строительства, что способствует эффективному внедрению новых технологий и поддержанию высоких стандартов качества. Руководство компании, имея четкое стратегическое видение, последовательно развивает направление производства тепличных конструкций, применяя методы ресурсосбережения

и рационального планирования, что положительно отражается на финансовых результатах.

Немаловажным фактором успеха является и географическое положение предприятия. Размещение производственных и торговых площадей в пределах Санкт-Петербурга, крупного промышленного и логистического узла, обеспечивает компании доступ к основным транспортным артериям, а также к широкой клиентской базе, включающей как частных потребителей, так и корпоративных заказчиков.

Для более системного представления ключевых компетенций компании в таблице 5 приведены основные факторы, определяющие ее конкурентные преимущества и перспективы дальнейшего роста.

Таблица 5 – Отличительные компетенции ООО «Удачный сезон»

Компетенция	Характеристика и значение для бизнеса
Полный цикл металлообработки	Позволяет самостоятельно производить продукцию с контролем качества на каждом этапе, снижая зависимость от сторонних поставщиков
Развитая сбытовая сеть	Обеспечивает охват регионального рынка за счет сочетания офлайн-продаж и интернет-торговли
Высококвалифицированный персонал	Обладает опытом работы с металлоконструкциями и современными технологиями обработки материалов
Географическое расположение	Обеспечивает удобную логистику и доступ к широкой клиентской аудитории Санкт-Петербурга и области
Гибкость в работе с клиентами	Возможность изготовления конструкций по индивидуальным параметрам и обеспечение высокого уровня сервиса

Таким образом, совокупность технологических, организационных и кадровых компетенций формирует устойчивое преимущество ООО «Удачный сезон» на рынке. Компания сочетает техническую оснащенность с ориентацией на потребителя, что позволяет ей эффективно удовлетворять растущий спрос, поддерживать высокую репутацию и успешно развиваться в условиях усиливающейся конкуренции.

3 Анализ отрасли

Отрасль розничной торговли строительными материалами и товарами для дачного строительства, в рамках которой функционирует ООО «Удачный сезон», характеризуется высокой чувствительностью к макроэкономическим колебаниям, сезонной волатильностью спроса и выраженной зависимостью от логистических издержек и импорта отдельных компонент, однако за последние пять лет она демонстрировала чередование фаз ускоренного роста и корректировки, что типично для отрасли, проходящей стадию зрелости с элементами обновления продуктовой номенклатуры за счет технологических и сервисных инноваций. На динамику продаж в 2020–2025 годах существенное влияние оказали «дачная урбанизация» и всплеск проектов обустройства частных домохозяйств, вызванные потребностью в автономности и отдыхе на приусадебных участках, затем – логистические разрывы и ценовая турбулентность, которые вначале сдержали реализацию отдельных товарных категорий, но позднее стимулировали импортозамещение, локализацию производства и пересборку цепочек поставок, вследствие чего предложение стабилизировалось, а ассортимент адаптировался к новой структуре платежеспособного спроса. В совокупности это сформировало «волнообразный» профиль отраслевой траектории: после пикового роста 2020–2021 годов последовали корректировка и переход к более рациональному потреблению в 2022–2023 годах, затем – восстановление маржинальности и усложнение сервисной части предложения в 2024–2025 годах за счет цифровых каналов продаж, пакетных решений «под ключ» и расширения линейки энергоэффективных материалов, включая современные поликарбонатные покрытия для тепличных конструкций.

Для наглядной фиксации ключевых тенденций представим укрупненные индикаторы отрасли за 2020–2025 годы в сопоставимом виде, используя индекс продаж (база 2020 = 100), оценочный объем розничного рынка в текущих ценах, долю онлайн-канала в обороте и качественную

характеристику фазы жизненного цикла, что позволит одновременно увидеть и масштаб, и конфигурацию отраслевого развития, и сдвиги в модели потребления.

Таблица 6 – Динамика ключевых индикаторов отрасли розничной торговли строительными материалами и товарами для дачного строительства, 2020–2025 (оценка для целей бизнес-планирования)¹

Год	Индекс продаж, 2020=100	Оценочный объем рынка, млрд руб.	Доля онлайн-канала в обороте, %	Качественная характеристика фазы
2020	100	1000–1050	10–12	Стартовый всплеск спроса на DIY и благоустройство участков, формирование «дачной волны»
2021	112–118	1130–1220	13–15	Пролонгация спроса, рост цен на сырье, расширение ассортимента для частного домостроения
2022	95–98	1030–1080	16–18	Корректировка из-за логистики и цен, ускорение импортозамещения и локализации поставок
2023	97–101	1060–1120	18–20	Стабилизация цепочек, переориентация на российские материалы, рационализация спроса
2024	103–107	1120–1190	20–22	Восстановление оборота, смещение к пакетным решениям и сервису «под ключ»
2025*	106–110	1180–1260	22–24	Умеренный рост на фоне энергосбережения, цифровизации сбыта и расширения дачного сегмента

*Примечание: 2025 год – ориентир-оценка для целей планирования.

Развернутое описание к таблице показывает, что отрасль, оставаясь в целом зрелой, переживает обновление продуктовых и сервисных практик: доля онлайн-канала за пять лет, по оценке, почти удвоилась, что отражает трансформацию потребительского поведения и возрастающую роль дистанционных продаж в сегменте «тяжелых» товаров с опцией доставки и

¹ https://tebiz.ru/mi/rynok-teplits-v-rossii?utm_source=Yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=68870221&utm_content=type_search|pl_none|grid_4772598269|adid_11513637893|rt_35433863305|ptype_premium|pos_1|device_desktop&utm_term=kwid_35433863305&etext=2202.p_3Q-8Fmr7WcY21rUmJzyona5cy7K6OBMoy-9vSn3vKckKun_r_7ges4WbFb7wPXZmh2a3Rsb3drb2d5bmNucg.34bd579fdd17bc25e57d2ba6fd659592a94a3140&yclid=2703131504291610623

сборки; мультипликативный эффект дали готовые комплекты для быстровозводимых сооружений и теплиц, где ценность для покупателя создается не только материалом как таковым, но и скоростью исполнения, предсказуемостью бюджета и гарантийным сервисом; ценовая волатильность сырья в 2022–2023 годах перераспределила оборот в пользу локальных производителей и брендов, способных поддерживать поставки без существенных перебоев. В долгосрочной логике ключевыми драйверами остаются жилищное строительство и благоустройство «пригородного пояса», климатические факторы, курс национальной валюты, влияющий на комплектующие, а также технологический прогресс в материалах, повышающих теплотехнические и прочностные характеристики конструкций.

Итак, потенциал прибыльности отрасли в горизонте 2025 года и далее определяется тем, насколько участники рынка способны конвертировать операционную эффективность и устойчивые цепочки поставок в ценностное предложение с высокой добавленной стоимостью, где во главу угла ставятся скорость и надежность исполнения заказа, качество материала и послепродажный сервис, а также глубина цифровой интеграции с клиентом, поскольку именно эти факторы, с учетом отмеченной динамики, во все большей степени определяют распределение рыночной выручки между конкурентами.

Отрасль розничной торговли строительными материалами и тепличными конструкциями, в которой функционирует ООО «Удачный сезон», представлена значительным числом хозяйствующих субъектов, различающихся по масштабу деятельности, ассортименту, уровню технологичности и структуре продаж. В целом по Российской Федерации к 2025 году в данной отрасли насчитывается порядка 18–20 тысяч предприятий, осуществляющих деятельность в рамках кодов ОКВЭД группы 47.52, из которых примерно 12 % относятся к крупным и средним организациям, а

остальные функционируют в формате малых и микропредприятий, что свидетельствует о высокой степени фрагментации и конкурентности отрасли.

Ведущие позиции на рынке удерживают компании, обладающие устойчивой сетью розничных и оптовых подразделений, налаженной логистикой и значительным маркетинговым потенциалом. К числу наиболее известных и влиятельных игроков отрасли относятся ООО «Леруа Мерлен Восток», ООО «Петрович», АО «Максидом», ООО «Стройландия», а также ряд специализированных предприятий, работающих в сегменте тепличных конструкций и поликарбоната, таких как ООО «Воля», ООО «Теплица-Центр», ООО «Агрономика» и другие региональные производители.

Совокупная доля сбыта, приходящаяся на ведущие компании, колеблется в диапазоне 45–50 % от общего объема рынка, что объясняется значительным разрывом в ресурсных возможностях между крупными сетевыми структурами и малыми предприятиями. Так, например, на долю «Леруа Мерлен Восток» приходится около 18 %, на «Петрович» – порядка 10 %, а «Максидом» удерживает долю около 6 %, при этом оставшиеся проценты распределяются между множеством локальных предприятий, активно развивающих цифровые каналы продаж и нишевые направления.

В то же время структура отрасли за последние годы претерпела определенные изменения: наряду с уходом ряда зарубежных игроков в 2022 году наблюдается появление новых отечественных компаний, восполняющих образовавшуюся рыночную нишу. Только за последние три года (2022–2024 гг.) зарегистрировано более 1,8 тысячи новых предприятий, что говорит о высокой привлекательности отрасли и ее адаптивности к изменяющимся экономическим условиям. При этом большая часть вновь созданных организаций относится к категории микробизнеса, ориентированного на региональные рынки и на реализацию узкоспециализированных товаров – теплиц, комплектующих, систем освещения и полива, что свидетельствует о постепенном насыщении отрасли предприятиями со специализированными компетенциями.

Для наглядности распределение крупнейших участников отрасли и их ориентировочных долей на рынке представлено в таблице 7.

Таблица 7 – Крупнейшие предприятия отрасли розничной торговли строительными материалами и товарами для благоустройства (на 2025 год, оценка)

Наименование предприятия	Основное направление деятельности	Примерная доля на рынке, %	География присутствия
ООО «Леруа Мерлен Восток»	Розничная и оптовая торговля строительными и отделочными материалами	18	Всероссийская сеть, >100 магазинов
ООО «Петрович»	Продажа строительных, садовых и тепличных материалов	10	Северо-Западный и Центральный регионы
АО «Максидом»	Строительные и отделочные товары, интерьерные решения	6	Санкт-Петербург, Москва, Екатеринбург
ООО «Стройландия»	Торговля стройматериалами, садовым инвентарем и оборудованием	5	Поволжье, Урал, Сибирь
ООО «Воля»	Производство и продажа теплиц и парников из поликарбоната	3	Центральный федеральный округ
ООО «Агрономика»	Реализация теплиц, систем полива и комплектующих	2	Северо-Западный регион
Прочие предприятия	Мелкие и средние локальные компании	56	Региональные рынки, онлайн-продажи

В совокупности приведенные данные позволяют заключить, что отрасль характеризуется умеренной концентрацией и высокой степенью рыночной динамичности. Несмотря на доминирование нескольких сетевых игроков, сохраняется широкий потенциал для малых предприятий, которые благодаря специализации и клиентоориентированности способны успешно конкурировать в узких рыночных нишах.

Таким образом, отрасль розничной торговли строительными материалами продолжает оставаться одной из наиболее конкурентных и при этом устойчиво развивающихся сфер отечественной экономики, а наличие большого количества малых компаний, появившихся за последние годы, свидетельствует о благоприятных условиях для предпринимательской

инициативы и роста локальных производителей, к числу которых принадлежит и ООО «Удачный сезон».

Региональная структура производства и реализации строительных материалов, а также тепличных конструкций в России формируется в тесной связи с промышленной специализацией и транспортно-логистическим потенциалом территорий. Санкт-Петербург и Ленинградская область, являясь одним из ключевых экономических центров страны, занимают особое место в этой системе, поскольку здесь сосредоточен значительный объем как производственных мощностей, так и потребления в сегменте строительных и дачных товаров.

Санкт-Петербург – это крупнейший мегаполис Северо-Западного федерального округа, обладающий развитой транспортной инфраструктурой, мощной промышленной базой и высоким уровнем платежеспособного спроса. Благодаря выгодному географическому положению, наличию морского порта и развитой сети автодорожных и железнодорожных маршрутов, город выполняет функции крупного логистического узла, обеспечивающего распределение строительных материалов и оборудования по регионам Северо-Запада, в том числе в Карелию, Новгородскую и Псковскую области. Здесь сосредоточены склады, распределительные центры, а также головные офисы ведущих торгово-производственных предприятий отрасли, что делает регион стратегически значимым для всей отрасли розничной и оптовой торговли строительными материалами.

Ленинградская область, в свою очередь, является важнейшей зоной промышленного и аграрного производства, активно развивающей сектор малоэтажного строительства, благоустройства и загородной инфраструктуры. Высокая плотность садоводческих товариществ, коттеджных поселков и дачных участков способствует постоянному спросу на теплицы, парники, строительные материалы и комплектующие, что формирует благоприятную среду для развития таких предприятий, как ООО «Удачный сезон».

В регионе действует свыше 1200 предприятий, связанных с производством, переработкой и реализацией строительных и отделочных материалов, а также с изготовлением металлоконструкций. Из них около 35 % расположено непосредственно в черте Санкт-Петербурга, где сосредоточены административные и управленческие центры, а также производственные площадки с высокой степенью механизации. Еще 45 % предприятий функционируют в Ленинградской области, преимущественно в пригородных зонах, таких как Всеволожский, Гатчинский и Кировский районы, обладающие удобной транспортной доступностью и возможностью размещения крупных производственных комплексов. Остальные 20 % предприятий приходятся на малые города и поселки региона, специализирующиеся на выпуске узкоспециализированных материалов или комплектующих.

Для более наглядного представления географического распределения предприятий в отрасли представим обобщенные данные в таблице 8, отражающие региональную структуру производства и реализации строительных материалов и тепличных конструкций.

Таблица 8 – Региональная структура предприятий отрасли розничной торговли строительными материалами и товарами для благоустройства (на 2025 год, оценка)

Регион	Количество предприятий, ед.	Доля от общего числа, %	Характеристика специализации
Санкт-Петербург	420	35	Торгово-производственные компании, склады и офисы крупных сетей
Ленинградская область	540	45	Производственные предприятия, металлообработка, тепличные конструкции
Прочие регионы СЗФО	240	20	Локальные производители и торговые организации в соседних областях

Анализ данных свидетельствует о высокой концентрации предприятий отрасли в пределах Санкт-Петербурга и Ленинградской области, что

обусловлено не только развитой инфраструктурой, но и близостью к основным каналам сбыта и источникам сырья. Присутствие крупных компаний и производственных площадок способствует формированию устойчивых кластеров, в рамках которых активно взаимодействуют производители, поставщики и логистические структуры.

Таким образом, региональная структура производства в отрасли характеризуется выраженным центром в лице Санкт-Петербурга, где сосредоточены управленческие, финансовые и торговые ресурсы, и производственно-промышленной периферией в Ленинградской области, обеспечивающей выпуск продукции и развитие новых направлений в сфере строительства и благоустройства. Такое сочетание создает прочную основу для роста предприятий региона, включая ООО «Удачный сезон», которое эффективно использует преимущества своего территориального положения для расширения бизнеса и укрепления рыночных позиций.

Для отрасли розничной торговли строительными материалами и тепличными конструкциями в Санкт-Петербурге и Ленинградской области характерна в основном внутренняя ориентация производства и сбыта. Это обусловлено тем, что ключевая часть продукции, включая металлоконструкции, теплицы и сопутствующие изделия, предназначена преимущественно для внутреннего рынка, то есть для индивидуальных и корпоративных потребителей внутри региона и соседних областей.

В случае ООО «Удачный сезон» экспортная деятельность в настоящий момент не осуществляется, что объясняется спецификой ассортимента и ориентацией предприятия на удовлетворение внутреннего спроса. Продукция компании, включающая теплицы, парники, металлические конструкции, элементы крепежа и комплектующие из сотового поликарбоната, реализуется исключительно на территории Российской Федерации. Основная часть продаж приходится на Северо-Западный федеральный округ, прежде всего на Санкт-Петербург, Ленинградскую, Новгородскую и Псковскую области.

Импортные операции также отсутствуют, поскольку предприятие не использует иностранные комплектующие и материалы, а опирается на локализованную производственную базу. Весь цикл изготовления конструкций, начиная с металлообработки и заканчивая покраской и сборкой, осуществляется на собственных мощностях ООО «Удачный сезон». Используемое сырье и материалы приобретаются у отечественных поставщиков, что полностью исключает зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры и позволяет компании поддерживать стабильность ценовой политики.

Следует отметить, что в масштабах отрасли в целом доля экспортных и импортных операций в сегменте тепличных конструкций невелика. По оценкам специалистов, объем экспорта готовых теплиц из России не превышает 3–5 % общего объема производства, и, как правило, направлен в страны СНГ (Казахстан, Беларусь, Армения), где сохраняется схожая структура спроса. Импорт в отрасли также имеет тенденцию к сокращению: за последние три года объем поставок зарубежных материалов, включая поликарбонат и алюминиевые профили, снизился почти на 40 %, что связано с процессами импортозамещения и ростом внутреннего производства аналогичных изделий.

Для наглядного отражения текущей ситуации в области внешнеэкономической деятельности в отрасли и регионе представим обобщенные данные в таблице 9.

Таблица 9 – Показатели внешнеэкономической деятельности в отрасли розничной торговли строительными материалами (оценка на 2025 год)

Показатель	Значение	Комментарий
Объем экспорта тепличных конструкций и металлоизделий, % от общего объема	3–5	Небольшой объем, ориентирован на страны СНГ
Объем импорта материалов (поликарбонат, комплектующие), % от общего потребления	10–12	Сокращается за счет роста внутреннего производства
Направления экспорта	Казахстан, Беларусь,	Основные партнеры по

Показатель	Значение	Комментарий
	Армения	СНГ
Основные источники импорта (до 2022 г.)	Китай, Турция, Южная Корея	В настоящее время доля поставок минимальна
Перспективы отрасли	Импортозамещение, внутрироссийская специализация	Рост доли локальных производителей

Таким образом, в текущих условиях и в перспективе 3–5 лет можно говорить о внутренней самообеспеченности отрасли строительных и тепличных материалов. Отсутствие зависимости ООО «Удачный сезон» от внешнеэкономических факторов выступает важным преимуществом, обеспечивая предсказуемость издержек, устойчивость поставок и ценовую стабильность.

В целом, развитие экспорта и импорта в данной отрасли Санкт-Петербурга и Ленинградской области носит ограниченный характер. Вектор развития смещается в сторону укрепления локальных производственных кластеров, поддержки малого бизнеса и повышения технологической независимости региона. Для ООО «Удачный сезон» это создает благоприятную основу для расширения ассортимента и повышения конкурентоспособности, поскольку предприятие способно удовлетворять внутренний спрос без привлечения иностранных компонентов, обеспечивая при этом высокое качество и оперативность исполнения заказов.

Конкурентная среда отрасли розничной торговли строительными материалами и тепличными конструкциями в Санкт-Петербурге отличается высокой насыщенностью и разнообразием участников, представленных как крупными торговыми сетями, так и малыми специализированными предприятиями. Для компании ООО «Удачный сезон» ключевыми конкурентами выступают фирмы, действующие в том же территориальном сегменте и предлагающие аналогичный ассортимент товаров, ориентированных на благоустройство и строительство частных домовладений.

На рынке Санкт-Петербурга в данной отрасли активно работают такие предприятия, как ООО «Салон Атмосфера», ООО «ФОРС», ООО «МОЛЮР», ООО «Апельсин Торг» и ООО «Северный Ветер». Эти организации отличаются по масштабам деятельности, структуре капитала, состоянию производственной базы и стратегии продаж, однако объединены общим направлением – реализацией строительных материалов и металлоконструкций в розничном и оптовом форматах.

По имеющимся данным, представленные конкуренты демонстрируют различные финансово-экономические результаты. ООО «Салон Атмосфера» с объемом выручки 126 млн руб. и активами 14,3 млн руб. представляет собой типичное торговое предприятие среднего масштаба, работающее в сегменте интерьерных и строительных решений. ООО «ФОРС», имея выручку 122 млн руб. и активы 79,6 млн руб., ориентировано на поставки инженерного оборудования и строительных конструкций и обладает более развитой материально-технической базой. ООО «МОЛЮР» с выручкой 116 млн руб. и активами 4,1 млн руб. функционирует в нишевом сегменте поставок легких строительных изделий и тепличных конструкций, однако по объему активов значительно уступает более диверсифицированным игрокам. ООО «Апельсин Торг» (выручка 112 млн руб., активы 11,9 млн руб.) работает преимущественно в розничном формате, ориентируясь на частных клиентов, тогда как ООО «Северный Ветер» с активами 240 млн руб. при выручке 103 млн руб. представляет собой капиталоемкое предприятие с мощной производственной базой и потенциалом расширения производства.

Для систематизации данных о ближайших конкурентах компании ООО «Удачный сезон» обобщим основные показатели их деятельности в таблице 10.

Таблица 10 – Основные финансово-экономические характеристики конкурентов ООО «Удачный сезон»

Организация	Выручка, млн руб.	Активы, млн руб.	Регион	Характеристика деятельности
ООО «Салон Атмосфера»	126	14,3	Санкт-Петербург	Продажа строительных и отделочных материалов, ориентирована на розничный сегмент
ООО «ФОРС»	122	79,6	Санкт-Петербург	Инженерные и монтажные решения, торговля строительными конструкциями

Продолжение таблицы 10

ООО «МОЛЮР»	116	4,1	Санкт-Петербург	Реализация теплиц, легких металлоконструкций и комплектующих
ООО «Апельсин Торг»	112	11,9	Санкт-Петербург	Розничная торговля строительными и садовыми материалами
ООО «Северный Ветер»	103	240	Санкт-Петербург	Производство и дистрибуция строительных изделий, значительный объем активов

Анализ представленных данных позволяет заключить, что конкурентная среда характеризуется умеренной концентрацией капитала и высокой степенью ценовой конкуренции. Большинство компаний работает в пределах выручки 100–130 млн рублей в год, что свидетельствует о плотной рыночной борьбе за потребителя в пределах одного сегмента. Средняя рентабельность продаж по отрасли оценивается на уровне 10–15 %, однако у наиболее эффективно организованных предприятий данный показатель может превышать 20 %, что зависит от уровня автоматизации производства и эффективности каналов сбыта.

Продукция конкурентов в целом сопоставима по качеству и ассортименту, однако ключевым фактором конкурентоспособности остается не столько цена, сколько сервисная составляющая – гибкость в работе с клиентом, оперативность доставки и возможность индивидуального заказа. ООО «Удачный сезон» имеет преимущество в этом направлении благодаря наличию собственного производственного цикла и налаженным каналам интернет-продаж, что позволяет оперативно реагировать на запросы рынка.

Ценовая политика предприятий-конкурентов в основном ориентирована на средний сегмент: диапазон цен на стандартные теплицы и конструкции из поликарбоната у большинства компаний колеблется в пределах от 30 до 70 тысяч рублей, при этом различия в конечной стоимости чаще определяются толщиной материала и комплектацией изделия. Политика сбыта основана на комбинации розничных продаж и интернет-каналов, причем доля онлайн-заказов у ведущих компаний уже превышает 30–35 % от общего объема реализации, что подтверждает тенденцию цифровизации торговли в строительной отрасли.

Состояние производственной базы у большинства конкурентов можно охарактеризовать как удовлетворительное: предприятия располагают складскими помещениями и сборочными участками, но редко – полноценным производственным циклом. В этом отношении ООО «Удачный сезон» обладает технологическим преимуществом, поскольку совмещает торговую и производственную функции в единой структуре, что обеспечивает контроль над себестоимостью и качеством выпускаемой продукции.

Таким образом, анализ конкурентной среды показывает, что ООО «Удачный сезон» действует в насыщенном, но перспективном рыночном пространстве, где устойчивые преимущества формируются за счет производственной самостоятельности, гибкости в ценообразовании, развитых онлайн-продаж и клиентского сервиса. Это позволяет компании не только эффективно конкурировать с локальными игроками, но и создавать задел для дальнейшего расширения рынка сбыта в Северо-Западном регионе.

Развитие отрасли розничной торговли строительными материалами и производства металлоконструкций в Российской Федерации, включая Санкт-Петербург и Ленинградскую область, осуществляется в рамках государственных и региональных программ, направленных на стимулирование малого и среднего предпринимательства, развитие строительного сектора, повышение энергоэффективности и импортозамещение. Основными задачами государственной политики в

данной сфере выступают обеспечение технологической независимости отечественных производителей, повышение качества выпускаемой продукции и поддержка модернизации предприятий, внедряющих инновационные методы обработки металла и переработки полимерных материалов.

На федеральном уровне отрасль затрагивают программы Министерства промышленности и торговли РФ, такие как «Развитие промышленности строительных материалов на 2021–2030 годы» и «Национальный проект “Малое и среднее предпринимательство”», предусматривающие льготное кредитование и компенсацию процентных ставок по инвестиционным займам. В рамках данных программ выделяются финансовые ресурсы для технического перевооружения предприятий малого бизнеса, включая производство конструкционных материалов и изделий для строительных нужд.

Региональные инициативы правительства Санкт-Петербурга и Ленинградской области, в частности программа «Развитие промышленного потенциала региона», предусматривают субсидирование затрат на приобретение оборудования, компенсацию арендных платежей и предоставление налоговых льгот на имущество предприятий, осуществляющих деятельность в производственной сфере. Для предприятий, аналогичных ООО «Удачный сезон», возможна также поддержка в форме предоставления грантов и участия в кластерах по направлению «Металлообработка и строительные технологии».

Таким образом, государственные программы создают благоприятные предпосылки для дальнейшего роста отрасли, предоставляя возможность предприятиям развиваться в направлении технологического обновления, повышения энергоэффективности и цифровизации производственных процессов.

Деятельность ООО «Удачный сезон» регулируется в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, включая Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, а также федеральные законы,

касающиеся малого предпринимательства и технического регулирования. Для ведения основного вида деятельности – производства и реализации теплиц и металлических конструкций – получение специальных лицензий не требуется, поскольку данный вид деятельности не входит в перечень лицензируемых согласно Федеральному закону № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».

Компания осуществляет свою работу на основании устава организации, свидетельства о государственной регистрации юридического лица и уведомлений о постановке на налоговый учет. Производственная деятельность подлежит обязательному соблюдению требований технических регламентов Таможенного союза, санитарных норм и стандартов безопасности при работе с металлом и полимерными материалами.

Контроль за соблюдением законодательства в сфере производства и торговли осуществляют:

- Федеральная налоговая служба (ФНС) – контроль за налоговой отчетностью и финансовыми обязательствами;
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд) – проверка условий охраны труда;
- Роспотребнадзор – надзор за качеством реализуемой продукции и санитарно-гигиеническими условиями;
- Госпожнадзор МЧС России – контроль соблюдения правил пожарной безопасности на производственных площадках.

Финансовые затраты на получение и поддержание необходимого юридического пакета минимальны и включают оплату регистрации, нотариальных услуг и сертификации продукции, что в среднем составляет не более 30–40 тыс. рублей в год. Таким образом, юридическое обеспечение бизнеса ООО «Удачный сезон» полностью соответствует требованиям российского законодательства и не требует дополнительных лицензий, что делает деятельность предприятия экономически эффективной и административно простой в управлении.

Для систематизации представим основные виды налогов, их налогооблагаемую базу и действующие ставки в таблице 11.

Таблица 11 – Основные виды налогов РФ

Наименование налога	Налогооблагаемая база	Ставка налога
Налог на прибыль	Прибыль до налогообложения	20 % (федеральный – 3 %, региональный – 17 %)
Страховые взносы	Все выплаты и вознаграждения, начисленные работникам предприятия	30 % (включая взносы в ПФР, ФОМС и ФСС)
Налог на имущество организаций	Среднегодовая остаточная стоимость основных средств	2,2 %
Налог на добавленную стоимость (НДС)	Выручка от реализации продукции, товаров, работ и услуг	20 %

По состоянию на 1 сентября 2025 года общество с ограниченной ответственностью «Удачный сезон» применяет упрощенную систему налогообложения (УСН), что соответствует установленным законодательством критериям для субъектов малого и микропредпринимательства. Данная форма налогообложения является оптимальной для предприятия, поскольку позволяет снизить административную и финансовую нагрузку, а также упростить процесс ведения бухгалтерского и налогового учета.

Организация относится к категории микропредприятий, что подтверждается показателями ее деятельности: годовая выручка не превышает 120 млн рублей, а среднесписочная численность работников составляет менее 15 человек. В соответствии с действующим законодательством, такие предприятия имеют право применять упрощенный режим налогообложения, выбирая объект налогообложения либо «доходы» по ставке 6 %, либо «доходы минус расходы» по ставке 15 %. ООО «Удачный сезон» использует второй вариант, при котором налог уплачивается с разницы между полученными

доходами и произведенными расходами, что более точно отражает финансовые результаты деятельности предприятия и обеспечивает справедливое распределение налоговой нагрузки.

Применение УСН освобождает компанию от уплаты налога на прибыль организаций, налога на имущество (за исключением объектов, облагаемых по кадастровой стоимости), а также налога на добавленную стоимость (НДС), за исключением случаев ввоза товаров на территорию Российской Федерации. Вместо этих налогов организация перечисляет единый налог в бюджет, исчисляемый по установленной ставке в зависимости от выбранного объекта налогообложения.

Применение упрощенной системы налогообложения обеспечивает ООО «Удачный сезон» прозрачность и предсказуемость финансовых обязательств, а также возможность направлять высвобождаемые средства на развитие производственных мощностей, внедрение новых технологий и повышение качества обслуживания клиентов. Таким образом, налоговое окружение предприятия благоприятно для устойчивого функционирования и дальнейшего расширения бизнеса.

4 План маркетинга

Существо проекта, разрабатываемого в рамках бизнес-плана ООО «Удачный сезон», заключается в расширении географии розничных продаж и выходе предприятия на новый региональный рынок – Московскую область, которая представляет собой один из наиболее емких и платежеспособных рынков строительных материалов и товаров для благоустройства в Российской Федерации. Реализация данного проекта направлена на укрепление позиций компании в национальном масштабе, диверсификацию клиентской базы, а также на увеличение объемов продаж за счет освоения нового сегмента потребителей.

Расширение бизнеса предполагает открытие филиала и создание складско-торгового комплекса на территории Московской области, ориентированного на розничную и мелкооптовую продажу теплиц, металлоконструкций и комплектующих из сотового поликарбоната. Это позволит компании значительно повысить уровень доступности своей продукции для клиентов Центрального федерального округа, где наблюдается устойчивый рост частного домостроения и дачного сектора.

Основной идеей проекта является масштабирование действующей бизнес-модели, успешно реализуемой в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, на территорию Московского региона с учетом его экономических и инфраструктурных особенностей. Планируется использовать уже отработанную схему: собственное производство металлоконструкций, централизованная система логистики и развитый онлайн-канал продаж через интернет-площадку <https://tepli4ki.ru>.

Реализация проекта не предполагает создание принципиально нового продукта, но ориентирована на улучшение качества обслуживания и логистической скорости поставок, а также на расширение ассортимента в части климатически адаптированных теплиц, предназначенных для использования в условиях средней полосы России. Кроме того, предусматривается внедрение новой модификации продукции – усиленных

теплиц с антикоррозийным покрытием, рассчитанных на повышенные снеговые нагрузки, что особенно актуально для Московского региона.

Экономический эффект от проекта выражается в увеличении выручки предприятия, оптимизации распределения складских запасов и снижении транспортных расходов при доставке продукции клиентам Центрального федерального округа. Предполагается, что в течение первого года работы нового филиала объем продаж возрастет на 25–30 %, а доля предприятия в региональном сегменте рынка тепличных конструкций достигнет не менее 3 %.

Для систематизации представим основные направления реализации проекта и ожидаемые результаты в таблице 12.

Таблица 12 – Основные характеристики и ожидаемые результаты проекта расширения бизнеса ООО «Удачный сезон»

Показатель	Содержание
Направление проекта	Выход на рынок Московской области
Суть проекта	Создание складско-торгового комплекса и развитие сети розничных продаж
Продукция	Теплицы, парники, металлоконструкции, комплектующие из сотового поликарбоната
Особенности продукции	Усиленные конструкции с антикоррозийным покрытием, адаптированные к климату региона
Каналы реализации	Розничные магазины, интернет-продажи, региональные дилеры
Ожидаемый рост выручки	25–30 % в первый год реализации проекта
Доля на рынке региона	Не менее 3 % в сегменте тепличных конструкций
Основные эффекты	Расширение географии продаж, снижение логистических издержек, повышение узнаваемости бренда

Таким образом, суть проекта заключается в последовательном территориальном и организационном расширении деятельности ООО «Удачный сезон», направленном на закрепление компании в новых региональных нишах. Выход на рынок Московской области позволит предприятию повысить устойчивость к сезонным колебаниям спроса, диверсифицировать клиентскую базу и создать предпосылки для

последующего продвижения продукции в соседние регионы Центральной России и, при благоприятных условиях, на внешние рынки стран СНГ.

В качестве целевого пространства рассматривается рынок товаров для дома, ремонта и строительства с фокусом на тепличные конструкции и металлоизделия для индивидуального домостроения, где в 2024 году наблюдался заметный прирост в денежном выражении: по оценке IBC Real Estate совокупный объем российского сегмента DIY достиг 8,2 трлн руб., превысив результат 2023 года на 21 процента, что позволяет говорить о сохранении емкого спроса даже при высокой конкуренции и ценовой чувствительности потребителей². Одновременно профильная отрасль ускоренно «оцифровывается»: офлайн по-прежнему доминирует, однако доля онлайн-продаж с учетом маркетплейсов в 2024 году составила около 11,1 процента оборота (≈911 млрд руб.), причем именно дистанционный канал рос быстрее рынка в целом, что принципиально важно для модели расширения ООО «УДАЧНЫЙ СЕЗОН» в новых регионах³. В альтернативных оценках исследователей, акцентирующих внимание на B2C-сегменте, объем DIY мог составлять около 4,3 трлн руб. при среднегодовой прибавке порядка 12 процентов; расхождение объясняется методикой учета B2B-поставок и части смежных товарных категорий, поэтому в дальнейших расчетах мы используем верхнюю границу (8,2 трлн руб.) для сценария «рынок с расширенной номенклатурой», а нижнюю – для консервативного сценария⁴.

Сегмент защищенного грунта, являющийся технологическим «якорем» для спроса на тепличные каркасы и покрытия, демонстрирует устойчивое наращивание мощностей и инвестиционную активность, что подтверждается отраслевыми обзорами по итогам 2024 года: производители отмечают стабильную загрузку и расширение сетевых контрактов, а анализ 2025 года фиксирует лидерство тепличного бизнеса внутри агропромышленного комплекса по темпам роста и притоку капитала, что транслируется в

² <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2024/12/27/1084049-rossiiskii-rinok-tovarov-dlya-doma-i-remonta>

³ <https://cre.ru/analytics/97181>

⁴ <https://vc.ru/money/1874346-rossiiskii-rynok-tovarov-dlya-doma-i-stroitelstva-dostig-43-trln-rublei>

потребительский спрос на долговечные, энергоэффективные конструкции в рознице⁵.

Для целевого региона масштаб спроса подкрепляется демографией и специфической дачной культурой: в Московской области официально числится около одного миллиона садовых участков, а в сезон в загородном секторе проводит время свыше десяти миллионов человек, что формирует значительный пул потенциальных покупателей теплиц, модульных конструкций и сопутствующих материалов; при этом верификация объемов населения и домохозяйств осуществляется по данным Мосстата⁶.

Чтобы увязать макроиндикаторы с прикладной маркетинговой задачей, сведем ключевые параметры среды в единую картину, охватывающую емкость и темпы роста, структуру каналов, мотивацию спроса и конкурентные барьеры, после чего сформулируем прогнозы по целевому рынку Московской области с опорой на указанные источники.

Таблица 13 – Ключевые показатели целевого рынка (Россия в целом и фокус на Московскую область)

Показатель	2024 (факт/оценка)	Тенденция 2025	Комментарий к применимости для проекта
Объем рынка DIY, трлн руб.	8,2 (IBC Real Estate)	+6–8% (замедление темпов)	Базовая емкость для масштабирования предложения в ЦФО ⁷
Доля онлайн-канала в DIY, %	11,1 (911 млрд руб.)	Рост доли продолжается	Ускорение сбыта через интернет-витрину и маркетплейсы ⁸
Состояние сегмента теплиц (защищенный грунт)	Рост, высокая инвестиционная активность	Расширение площадей и модернизация	Сдвиг спроса в сторону прочных и энергоэффективных конструкций ⁹
Пул потенциальных клиентов в МО	1 млн садовых участков	Сезонная активизация	Высокая плотность целевой аудитории вокруг Москвы ¹⁰
Основной канал сбыта	Офлайн остается >88% оборота	Онлайн растет быстрее	Необходима омниканальная модель (точка + склад + e-com) ¹¹

⁵ <https://gavrishmedia.ru/gavrish/itogi-2024-ovoshti-zashtishtennogo-grunt>

⁶ <https://www.mk.ru/mosobl/2022/11/23/itogi-goda-registrirovat-dachnuyu-nedvizhimost-stali-celymi-poselkami.html>

⁷ <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2024/12/27/1084049-rossiiskii-rinok-tovarov-dlya-doma-i-remonta>

⁸ <https://cre.ru/analytics/97181>

⁹ <https://gavrishmedia.ru/gavrish/itogi-2024-ovoshti-zashtishtennogo-grunt>

¹⁰ <https://www.mk.ru/mosobl/2022/11/23/itogi-goda-registrirovat-dachnuyu-nedvizhimost-stali-celymi-poselkami.html>

¹¹ <https://cre.ru/analytics/97181>

С учетом высокой конкуренции в Московской области, мотивация покупки формируется на пересечении цены владения и функциональной полезности: преимущество получают решения с гарантированной несущей способностью под снеговую нагрузку региона, антикоррозионной защитой и быстрой сборкой «под ключ», поскольку сетевые контракты и массовый розничный спрос транслируют требования к предсказуемости сервиса и логистической скорости – эту конфигурацию подтверждают и отраслевые обзоры по тепличному овощеводству, где структура каналов реализации смещается в пользу стандартизированных решений и долгосрочных договоров¹².

Сценарная оценка ожидаемого числа клиентов на первом году выхода в Московскую область строится от адресного рынка садоводов и владельцев ИЖС: при консервативной конверсии в 0,15–0,25 процента от активного «дачного» пула и средней корзине от 45 до 80 тыс. руб. по тепличному набору и металлоконструкциям, проект способен сформировать валовую выручку в диапазоне от 67,5 до 200 млн руб. в зависимости от доли онлайн-канала; параметр доли дистанционных продаж берется исходя из текущей отраслевой структуры и отмеченного опережающего роста e-commerce в DIY¹³.

Формы и методы продаж, принимаемые рынком, представляют собой омниканальную матрицу, где офлайн-шоурумы и выставочные площадки интегрируются с онлайн-витринами и маркетплейсами, а дилерские точки в «поясе» Подмосковья обеспечивают локальную доставку и монтаж; именно такая архитектура позволяет обойти ключевые барьеры входа – насыщенность сетевыми конкурентами, требования к логистике и сезонной складской политике, а также необходимость подтверждать качество через сервис и гарантию, что корреспондирует с данными о структуре каналов и поведенческих сдвигах покупателей¹⁴.

¹² <https://gavrishmedia.ru/gavrish/itogi-2024-ovoshti-zashtishtennogo-grunt>

¹³ <https://cre.ru/analytics/97181>

¹⁴ <https://cre.ru/analytics/97181>

Итак, емкость и динамика российского DIY-рынка, подтвержденные несколькими независимыми источниками, вместе с высокой концентрацией целевой аудитории в Московской области и трендом на рост онлайн-сбыта, формируют благоприятное окно для расширения ООО «УДАЧНЫЙ СЕЗОН»; при этом успех выхода будет определяться точностью продуктовой адаптации под климатические требования региона, скоростью и прозрачностью сервиса и грамотной омниканальной моделью продаж, что непосредственно вытекает из текущего баланса офлайн/онлайн и отраслевых тенденций¹⁵.

Понимание поведения и мотивации клиентов является одним из ключевых элементов маркетинговой стратегии ООО «Удачный сезон», так как именно особенности потребительских предпочтений определяют направления продвижения продукции, политику ценообразования и выбор каналов сбыта. Основу клиентской базы компании составляют физические лица – владельцы загородных участков, дач, садов и индивидуальных жилых домов, которые заинтересованы в приобретении теплиц, парников и металлических конструкций для организации собственного хозяйства и благоустройства территории.

На рынке теплиц и товаров для дачного строительства покупается преимущественно готовая продукция, включающая теплицы различного размера, покрытия из сотового поликарбоната, металлические каркасы, а также комплектующие и аксессуары для самостоятельной сборки. Мотивы покупки определяются сочетанием функциональной необходимости и желания обеспечить комфортные условия выращивания сельскохозяйственных культур, продлить сезон получения урожая, а также повысить эстетическую и хозяйственную ценность участка.

Покупателем является, как правило, владелец приусадебного участка или частного дома, зачастую мужчина или семейная пара среднего возраста, обладающая устойчивым доходом. Решение о покупке нередко принимается совместно всеми членами семьи, особенно в случаях приобретения

¹⁵ <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2024/12/27/1084049-rossiiskii-rinok-tovarov-dlya-doma-i-remonta>

дорогостоящих теплиц или заказных конструкций. Временная структура спроса ярко выражена: пик продаж приходится на весенние месяцы (март–май), когда начинается активный сезон посадок, а также на начало осени (сентябрь), когда осуществляется замена старых конструкций.

Частота покупки теплиц невысока: как правило, конструкция приобретается раз в несколько лет, однако покупатели регулярно обращаются за дополнительными элементами – покрытиями, секциями, крепежом, что создает возможность для формирования повторных продаж и внедрения программ лояльности.

Место покупки определяется уровнем доверия клиента к бренду и удобством логистики. Наиболее популярными остаются специализированные магазины, расположенные вблизи транспортных магистралей и садоводческих зон, а также интернет-магазины с возможностью онлайн-заказа и доставки. В последние годы все большее значение приобретают маркетплейсы и прямые онлайн-продажи, обеспечивающие широкий выбор и удобные условия оплаты.

Потребитель предъявляет комплексные требования к товару: высокое качество материалов, долговечность каркаса, устойчивость к климатическим воздействиям, простота сборки, наличие гарантии и возможность сервисного обслуживания. Помимо этого, важны эстетика конструкции, индивидуальные размеры и наличие дополнительных опций – форточек, дверей, систем проветривания, защиты от конденсата и ультрафиолета.

Для систематизации характеристик покупателей представим портрет потребителя продукции ООО «Удачный сезон» в таблице 14.

Таблица 14 – Портрет потребителя продукции ООО «Удачный сезон»

Показатель	Характеристика
Возраст	35–65 лет
Профессия	Частный предприниматель, служащий, пенсионер, инженер, специалист среднего звена
Потребность в продукте	Приобретение теплиц, парников, комплектующих и аксессуаров для выращивания культур и благоустройства участка

Готовность совершить покупку	Средняя или высокая; при наличии гарантии и удобных условий доставки покупатель склонен выбрать фирму с лучшей репутацией
Требования к качеству	Высокая прочность, долговечность, устойчивость к климатическим условиям, антикоррозийное покрытие, удобство сборки
Специальные условия покупки	Возможность рассрочки, доставка до участка, установка и гарантийное обслуживание, сезонные скидки и бонусные программы

На основе анализа характеристик и покупательского поведения можно сформулировать определение целевого потребителя для продукции ООО «Удачный сезон».

Целевым потребителем является владелец индивидуального жилого дома или дачного участка в возрасте от 35 до 65 лет, проживающий в крупных городах и пригородах (в первую очередь Санкт-Петербург, Ленинградская и Московская области), имеющий стабильный доход, проявляющий интерес к благоустройству территории и стремящийся к самостоятельному ведению садового хозяйства. Такой клиент ценит качество и долговечность продукции, готов заплатить разумную цену за надежность и удобство использования, а также ожидает внимательного отношения, консультаций и оперативного сервиса.

Таким образом, анализ клиентов показывает, что стратегия ООО «Удачный сезон» должна быть направлена на формирование лояльной клиентской базы с упором на качество, персонализированный подход и сочетание традиционных и цифровых каналов продаж. Это позволит не только укрепить позиции предприятия в существующих регионах, но и успешно освоить новые рынки с аналогичным социально-демографическим профилем потребителей.

Рынок теплиц и конструкций для дачного и индивидуального строительства в Московской области характеризуется высокой конкуренцией, поскольку регион является одним из крупнейших в стране по числу владельцев загородных участков и садоводческих товариществ. Здесь представлены как крупные производители теплиц федерального масштаба, так

и локальные компании, работающие в пределах области. Для ООО «Удачный сезон» основными конкурентами на данном рынке выступают ООО «Воля» (г. Кашира, Московская область), ООО «Теплицы Подмосковья» (г. Чехов) и ООО «Агрономика» (г. Домодедово). Эти организации обладают схожим ассортиментом и работают в сегменте массового спроса, обеспечивая продукцией частных потребителей и мелкооптовых клиентов.

Таблица 15 – Данные о конкурентах в Московской области

Показатели	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3
Название	ООО «Воля»	ООО «Теплицы Подмосковья»	ООО «Агрономика»
Местонахождение	г. Кашира, Московская область	г. Чехов, Московская область	г. Домодедово, Московская область
Размер / доля рынка	Крупнейший производитель теплиц в Центральной России, доля рынка около 15 %	Средняя компания, доля рынка 5–6 %	Среднее предприятие, доля рынка около 4 %
Их сильные стороны	Собственное производство, развитая дилерская сеть, широкий ассортимент, стабильная репутация	Акцент на доступных ценах, высокая скорость доставки, гибкие условия заказа	Активное продвижение в интернете, удобная онлайн-система заказа, привлекательный дизайн продукции
Их слабые стороны	Высокая стоимость премиальных моделей, длительные сроки сборки в сезон	Ограниченный ассортимент, слабая гарантийная поддержка	Меньшие производственные мощности, зависимость от поставщиков материалов
Преимущества продукции ООО «Удачный сезон»	Более низкая себестоимость за счет собственного цикла металлообработки, адаптированные конструкции под климат региона, персонализированный подход к клиенту, короткие сроки исполнения заказов		

Как показывает сравнительный анализ, ООО «Удачный сезон» может занять устойчивое положение на рынке Московской области благодаря сочетанию технологической независимости, гибкости в ценообразовании и

клиентоориентированности. Компания имеет возможность предложить клиентам продукцию высокого качества при конкурентной цене, а также усилить позиции за счет активного присутствия в интернет-пространстве и внедрения программ лояльности.

Таблица 16 – Конкурентный анализ компаний Московской области

Критерии	ООО «Воля»	ООО «Теплицы Подмосковья»	ООО «Агрономика»
Цена	Средне-высокая, ориентирована на качество	Низкая, массовый сегмент	Средняя
Качество	Высокое, сертифицированное производство	Среднее, упор на бюджетные модели	Достаточно высокое при ограниченном ассортименте
Сервис	Стандартный, доставка и сборка по договору	Быстрая доставка, ограниченные сервисные опции	Хорошее сопровождение онлайн-заказов, но ограниченный постпродажный сервис
Ассортимент	Очень широкий (теплицы, каркасы, покрытия, аксессуары)	Узкий, преимущественно стандартные теплицы	Средний, присутствует инновационная линейка
Инновации	Использование оцинкованных профилей и поликарбоната нового поколения	Минимальные технологические новшества	Новые материалы, легкие конструкции
Методы продвижения	Традиционные (выставки, дилеры, контекстная реклама)	Рекламные акции, скидки, сезонные распродажи	Онлайн-продвижение, SEO и социальные сети

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, структура конкурентной среды Московской области представляет собой комбинацию крупных игроков федерального уровня и средних региональных производителей, что создает высокую насыщенность рынка, но оставляет пространство для компаний, предлагающих продукцию с оптимальным соотношением «цена–качество–сервис».

Во-вторых, по сравнению с конкурентами ООО «Удачный сезон» обладает рядом существенных преимуществ, среди которых следует выделить:

- наличие собственного производственного цикла металлообработки, что обеспечивает контроль себестоимости и стабильное качество продукции;
- возможность индивидуального проектирования теплиц с учетом климатических и конструктивных особенностей региона;
- развитый онлайн-канал продаж и продуманная система логистики, обеспечивающая оперативную доставку и установку;
- гибкая ценовая политика, позволяющая эффективно конкурировать с крупными игроками в среднем сегменте.

В то же время можно отметить и определенные ограничения: меньшая узнаваемость бренда в Московском регионе по сравнению с компаниями, работающими на рынке более десяти лет, а также необходимость первоначальных маркетинговых вложений в продвижение.

Таким образом, конкурентная позиция ООО «Удачный сезон» на рынке Московской области может быть охарактеризована как сбалансированная и перспективная. Компания способна успешно конкурировать с крупными производителями за счет сочетания технологического потенциала, качественного сервиса и клиентоориентированной стратегии, что позволит ей занять прочное место в сегменте розничных продаж тепличных конструкций и постепенно увеличить долю рынка в Центральном федеральном округе.

Ассортиментный ряд продукции ООО «Удачный сезон» включает теплицы различных типов (арочные, двускатные, каплевидные, ферменные), парники, металлические каркасы, поликарбонатные покрытия, а также комплектующие – профили, крепежные элементы, створки, вентиляционные форточки и аксессуары для организации микроклимата. Продукция компании рассчитана на потребителей, занимающихся частным садоводством, фермеров и владельцев загородных домов, нуждающихся в долговечных и эстетически привлекательных решениях для обустройства участка.

На рынке Московской области и Северо-Западного региона присутствует значительное число аналогов, однако теплицы ООО «Удачный сезон» выделяются комплексом уникальных преимуществ: высокая прочность

конструкций, использование антикоррозионного порошкового покрытия, возможность изготовления индивидуальных размеров, оптимальная масса и простота сборки, что делает их удобными даже для неопытных пользователей. Продукция полностью соответствует требованиям покупателей, предъявляемым к качеству, долговечности и эстетике.

Качество теплиц обеспечивается за счет собственного производственного цикла – от лазерной резки металла и гибки профиля до сборки и окрашивания на современной линии порошковой покраски. Это позволяет минимизировать издержки, поддерживать стабильные стандарты и предлагать клиенту продукцию, не уступающую по характеристикам изделиям более крупных производителей.

Послепродажное обслуживание включает доставку, сборку, гарантийное сопровождение и консультации по эксплуатации. В перспективе компания планирует заключение долгосрочных контрактов с садоводческими товариществами и дачными кооперативами, что позволит формировать оптовые заказы с индивидуальной адаптацией под участок клиента.

Патентная и юридическая защита продукции обеспечивается регистрацией товарного знака и соблюдением всех требований законодательства в области промышленного дизайна и технических регламентов Таможенного союза. Производственные технологии основаны на стандартных и лицензированных решениях, что исключает риски нарушения патентного права.

Уникальное предложение моего продукта/услуги должно быть следующим:

ООО «Удачный сезон» предлагает теплицы и конструкции из металла, сочетающие заводское качество, индивидуальный подход и быстрый монтаж, обеспечивая оптимальное соотношение цены, прочности и срока службы. Клиент получает продукт, полностью адаптированный к климату Центральной России, с гарантией и профессиональным обслуживанием.

Сбытовая политика ООО «Удачный сезон» основана на принципе многоканальной дистрибуции, что позволяет максимально охватывать целевую аудиторию. Основные каналы реализации включают:

- собственные розничные магазины (в Санкт-Петербурге и планируемые к открытию в Московской области);
- интернет-магазин <https://tepli4ki.ru> с удобной системой онлайн-заказов;
- сотрудничество с региональными дилерами и строительными торговыми центрами;
- участие в специализированных выставках и ярмарках садоводческой продукции.

Выбор данных каналов обусловлен тем, что покупатели в сегменте B2C предпочитают комбинированные способы покупки, совмещая визуальный осмотр с последующим заказом через интернет. Интернет-канал обеспечивает расширение географии продаж, а офлайн-точки формируют доверие и позволяют продемонстрировать качество конструкций.

Для Московской области планируется создание регионального склада с пунктом выдачи заказов, что позволит минимизировать сроки доставки и снизить транспортные расходы. Система логистики будет выстроена по принципу «быстрой доставки» (1–3 дня в пределах региона), что обеспечит конкурентное преимущество перед компаниями, доставляющими товары из других регионов.

Ценовая политика ООО «Удачный сезон» основывается на стратегии гибкого позиционирования в среднем ценовом сегменте, что позволяет сочетать доступность и высокое качество продукции. Средняя стоимость стандартной теплицы размером 3×6 м с покрытием из поликарбоната составляет 50–65 тыс. руб., что на 10–15 % ниже аналогичных предложений крупных производителей.

Динамика цен учитывает сезонность спроса: в весенние месяцы (март–май) фиксируется наибольшая активность продаж, что позволяет вводить

временные надбавки (до 5 %), компенсирующие логистические и производственные затраты. В межсезонье (июль–декабрь) применяется система скидок и акций, направленная на стимулирование спроса.

Ценовая дифференциация осуществляется по регионам и типам клиентов: для оптовых покупателей и постоянных партнеров действует система скидок до 10 %, а при заказе нескольких единиц товара – дополнительные бонусы и бесплатная доставка.

Эластичность спроса на теплицы умеренная: снижение цены на 5–7 % может увеличить продажи на 10–12 %, однако чрезмерное удешевление воспринимается как снижение качества. Поэтому ценовая стратегия компании строится на поддержании оптимального соотношения цены и ценности продукта.

Продвижение продукции ООО «Удачный сезон» направлено на формирование устойчивого имиджа надежного производителя, предлагающего качественные теплицы по доступной цене. Основными целями маркетинговых коммуникаций являются повышение узнаваемости бренда, расширение клиентской базы и рост онлайн-продаж.

Продвижение будет строиться на сочетании интернет-маркетинга и офлайн-мероприятий. Основные каналы коммуникации включают:

- корпоративный сайт <https://tepli4ki.ru> и SEO-продвижение в поисковых системах;
- активное присутствие в социальных сетях (ВКонтакте, Одноклассники, Telegram), публикация видеороликов о монтаже и эксплуатации продукции;
- контекстная реклама в «Яндекс.Директ» и баннерная реклама на профильных ресурсах;
- e-mail-рассылки с сезонными предложениями и акциями;
- участие в выставках «Дача и Сад», «Стройэкспо», «Загородный дом» в Москве и Санкт-Петербурге;
- распространение печатных буклетов и листовок на строительных рынках и в садоводческих товариществах.

Примерный план продвижения на 2025–2026 годы:

I квартал: запуск рекламной кампании в интернете, обновление сайта и SEO-оптимизация.

II квартал: участие в весенних выставках, активное продвижение сезонных акций, видеоотзывы клиентов.

III квартал: работа с дилерами, PR-публикации на отраслевых порталах, расширение базы подписчиков.

IV квартал: программа лояльности, розыгрыши среди клиентов, публикации об итогах года и планах расширения.

В дальнейшем предполагается развитие контент-маркетинга – создание видеоруководств, блогов по садоводству и партнерских проектов с интернет-магазинами строительных материалов.

Таким образом, товарная, сбытовая, ценовая и коммуникационная стратегии ООО «Удачный сезон» образуют единую систему, направленную на укрепление позиций предприятия на рынке, увеличение доли продаж и рост узнаваемости бренда как надежного производителя качественных теплиц и конструкций для дачного строительства.

Маркетинговая программа ООО «Удачный сезон» на 2026 год охватывает двенадцать месяцев и включает разнообразные инструменты продвижения – от интернет-рекламы и SEO-продвижения до участия в выставках и работы с клиентами в рамках программ лояльности. Расходы распределяются неравномерно в течение года, поскольку основная маркетинговая активность приходится на **весенний и осенний периоды**, соответствующие пикам продаж теплиц и строительных конструкций.

Таблица 17 – Бюджет затрат на реализацию маркетинговой программы ООО «Удачный сезон» на 2026 год

Вид продвижения	Цена ед., руб.	Кол- во ед. в год	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого, руб.
Контекстная реклама (Яндекс.Директ, Google Ads)	45 000	12	45 000	45 000	60 000	60 000	60 000	45 000	30 000	30 000	45 000	45 000	30 000	45 000	540 000
SEO-оптимизация сайта	35 000	12	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	420 000
Продвижение в соцсетях (SMM)	30 000	12	30 000	30 000	40 000	40 000	40 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	360 000
Наружная реклама (баннеры, вывески)	50 000	6	–	–	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	–	–	–	–	300 000
Участие в выставках и ярмарках	120 000	3	–	–	120 000	–	120 000	–	–	120 000	–	–	–	–	360 000
Печатные материалы (листовки, буклеты)	15 000	6	–	15 000	–	15 000	–	15 000	–	15 000	–	15 000	–	–	90 000
Видеоролики и продвижение видео	50 000	4	–	50 000	–	50 000	–	50 000	–	50 000	–	–	–	–	200 000
Email-маркетинг и рассылки	10 000	12	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	120 000
Программа лояльности, розыгрыши	25 000	4	–	25 000	–	25 000	–	25 000	–	25 000	–	–	–	–	100 000
PR-публикации и статьи на отраслевых порталах	20 000	6	20 000	–	20 000	–	20 000	–	20 000	–	20 000	–	20 000	–	120 000
Итого, руб.	–	–	140 000	210 000	335 000	285 000	335 000	260 000	175 000	310 000	170 000	165 000	135 000	120 000	2 610 000

Маркетинговый бюджет рассчитан исходя из необходимости поддержания постоянного присутствия бренда в информационном пространстве и усиления активности в ключевые сезоны продаж. Наиболее значительные расходы приходятся на март–июнь и август, когда активизируется целевая аудитория.

План продаж на 2026 год отражает прогнозируемый рост деловой активности предприятия после выхода на рынок Московской области. Прогноз составлен с учетом сезонных колебаний, а также маркетинговых мероприятий, направленных на расширение доли рынка и повышение объемов реализации. Основная цель – увеличение объема продаж на 30 % по сравнению с 2025 годом и достижение совокупной выручки в размере 177 млн руб.

Таблица 18 – План продаж продукции ООО «Удачный сезон» на 2026 год

Наименование показателей	Ед. изм.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого за год
Изделие А – Теплицы и парники														
Объем продаж	ед.	120	180	250	280	300	250	180	160	150	130	120	80	2 200
Цена за единицу	тыс. руб.	60	60	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	–
Выручка от продаж	тыс. руб.	7 200	10 800	15 500	17 360	18 600	15 500	11 160	9 920	9 300	8 060	7 440	4 960	135 000
Изделие Б – Металлоконструкции и комплектующие														
Объем продаж	ед.	300	350	450	500	500	450	400	350	350	350	350	200	4 550
Цена за единицу	тыс. руб.	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	–
Выручка от продаж	тыс. руб.	3 000	3 500	4 500	5 000	5 000	4 500	4 000	3 500	3 500	3 500	3 500	2 000	45 500
Всего: выручка от продаж	тыс. руб.	10 200	14 300	20 000	22 360	23 600	20 000	15 160	13 420	12 800	11 560	10 940	6 960	180 300

В структуре продаж сохраняется четко выраженная сезонность: весенне-летний период (март–июль) формирует около 55 % годового объема реализации, что объясняется активизацией строительных и садовых работ. При этом стабильный объем заказов во второй половине года обеспечивается благодаря программам скидок, рассрочке и участию в выставках.

Таким образом, реализация данного плана позволит ООО «Удачный сезон» укрепить позиции на рынке, повысить производственную загрузку и достичь устойчивого роста финансовых результатов, а прогнозируемый объем выручки в 180,3 млн рублей станет прочной основой для последующего расширения бизнеса и выхода на другие регионы Центральной России.

5 План производства

Деятельность ООО «Удачный сезон» строится на производственно-торговой модели, предполагающей сочетание собственного изготовления теплиц и металлоконструкций с их последующей реализацией через розничные и интернет-каналы. Для эффективного планирования и обеспечения бесперебойных поставок в рамках проекта по расширению бизнеса на рынок Московской области необходимо рассчитать объемы производства, определить особенности технологии, описать процесс сборки, оборудование, сырьевые ресурсы и рассчитать амортизацию основных средств.

На основе ранее разработанного плана продаж на 2026 год составлен производственный план, в котором предусмотрены технологические потери, связанные с браком, переработкой и отклонениями при изготовлении металлоконструкций и теплиц. С учетом уровня квалификации персонала, степени автоматизации и стабильности поставок величина возможных потерь установлена на уровне 3 % от объема продаж.

Добавление 3 % к производственному плану обеспечивает страховой запас готовой продукции и учитывает возможные непредвиденные технологические отклонения, что особенно важно при запуске новых производственных линий и расширении ассортимента.

Таблица 19 – Производственный план предприятия по продукции на 2026 год

Вид продукта	Ед. изм.	План продаж по месяцам												Итого
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Изделие А – Теплицы и парники	ед.	120	180	250	280	300	250	180	160	150	130	120	80	2200
Изделие Б – Металлоконструкции и комплектующие	ед.	300	350	450	500	500	450	400	350	350	350	350	200	4550
Вид продукта	Ед. изм.	Производственный план по месяцам												Итого
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Изделие А – Теплицы и парники	ед.	124	185	258	288	309	258	185	165	155	134	124	82	2267
Изделие Б – Металлоконструкции и комплектующие	ед.	309	360	464	515	515	464	412	360	360	360	360	206	4685

Производственная технология ООО «Удачный сезон» базируется на замкнутом цикле металлообработки с последующим формированием готовых изделий и их реализацией через розничные каналы. Данная технология выбрана ввиду ее высокой экономической эффективности, возможности строгого контроля качества на каждом этапе и минимальной зависимости от сторонних подрядчиков.

Основные технологические этапы включают: лазерную резку металлических профилей, гибку и вальцовку элементов, сварку каркасов, порошковое окрашивание и сборку готовых теплиц. Преимущество метода заключается в его гибкости – производство легко адаптируется под изменяющийся ассортимент и индивидуальные заказы.

Такой подход позволяет уменьшить долю брака, снизить себестоимость и обеспечить быстрое реагирование на рыночный спрос. Кроме того, применение порошковой окраски повышает устойчивость конструкций к коррозии и продлевает срок их эксплуатации до 15 лет.

Производственный процесс имеет последовательную структуру и охватывает все стадии – от обработки сырья до комплектации готовых изделий для последующей реализации.

Таблица 20 – Этапы производственного процесса ООО «Удачный сезон»

№ п/п	Наименование выполняемых этапов/работ	Наименование используемого оборудования	«Входной поток» сырья, материалов	«Выходной поток» конечных продуктов	Кол-во работников, чел.	Норма выработки, ед./час	Примечание
1	Подготовка металлопрофиля (резка)	Лазерный станок TRUMPF TruLaser 1030	Металлический профиль	Резанные заготовки	2	20	Первичная обработка
2	Гибка элементов	Гибочный пресс Durma AD-S	Заготовки	Изогнутые элементы	1	15	Формирование дуг
3	Вальцовка	Вальцовочный станок Sahinler 1300	Изогнутые профили	Каркасные дуги	1	10	Подготовка к сварке

4	Сварка конструкций	Аппарат Kemppi MasterTig 535	Элементы каркасов	Сваренные каркасы	2	8	Сборка теплиц
5	Порошковая окраска	Линия покраски Gema OptiFlex	Сваренные конструкции	Окрашенные изделия	2	6	Повышение защиты от коррозии
6	Комплектация и упаковка	Упаковочный стол, инструмент	Готовые конструкции	Упакованные изделия	2	10	Подготовка к отгрузке
Итого:	—	—	—	—	10	—	—

Процесс выстроен в логической последовательности, обеспечивающей минимальные потери времени и материалов. Суммарная производительность составляет в среднем 60–70 единиц продукции в смену, что соответствует плановым объемам реализации.

ООО «Удачный сезон» работает в односменном режиме с продолжительностью рабочего дня 8 часов и шестидневной рабочей неделей (график 6/1). Среднее время работы оборудования в месяц составляет 192 часа.

Таблица 21 – Перечень требуемого оборудования и инструментария

Наименование оборудования	Норма выработки, ед./час	Время работы в месяц, час	Требуемое кол-во единиц, шт.	Цена 1 ед., руб.	Общая стоимость, руб.	Поставщик
Лазерный станок TRUMPF TruLaser 1030	20	192	1	3 200 000	3 200 000	promoborudovanie.ru
Гибочный пресс Durma AD-S	15	192	1	1 950 000	1 950 000	stanki.su
Вальцовочный станок Sahinler 1300	10	192	1	1 200 000	1 200 000	metalmaster.ru
Аппарат сварочный Kemppi MasterTig 535	8	192	2	280 000	560 000	kemppi.ru
Линия порошковой покраски Gema OptiFlex	6	192	1	2 300 000	2 300 000	gema-systems.ru
Упаковочные столы и ручной инструмент	10	192	2	50 000	100 000	tehkomplekt.ru
Итого:	—	—	8	—	9 310 000	—

Производство теплиц и конструкций требует стабильных поставок профильного металла, поликарбоната, крепежных элементов и порошковых красок. Основными поставщиками сырья являются крупные дистрибьюторы строительных и полимерных материалов.

Для обеспечения бесперебойного производственного процесса ООО «Удачный сезон» требуется стабильное снабжение профильным металлом, листами сотового поликарбоната, крепежными элементами, порошковыми красками и упаковочными материалами. Расчет потребности выполнен на основании утвержденного годового производственного плана (6 952 единицы продукции) и норм расхода каждого вида сырья на одну единицу готовой продукции. При этом были учтены два вида изделий – А (теплицы и парники) и Б (металлоконструкции и комплектующие).

Таблица 23 – Перечень требуемого сырья ООО «Удачный сезон» на 2026 год

Наименование вида сырья	Ед. изм.	Норма расхода сырья на ед. продукции	Производственный план в год, шт.	Требуемое количество сырья	Цена 1 ед. сырья, руб.	Общая стоимость, руб.	Поставщик
1. Продукт А – Теплицы и парники							
Металлопрофиль оцинкованный	кг	45	2 267	102 015	85	8 671 275	ООО «МеталлПром»
Листы сотового поликарбоната 4–6 мм	шт.	5	2 267	11 335	2 800	31 738 000	ООО «Пластик СПб»
Крепежные элементы и фурнитура	компл.	1	2 267	2 267	3 000	6 801 000	ООО «Стройкомплект»
Порошковая краска для окрашивания	кг	2	2 267	4 534	950	4 307 300	ООО «Гемма-Тех»
Упаковочные материалы (стретч-пленка, коробки)	компл.	1	2 267	2 267	200	453 400	ООО «Промтара»
2. Продукт Б – Металлоконструкции и комплектующие							
Металлопрофиль оцинкованный	кг	15	4 785	70 275	85	5 973 375	ООО «МеталлПром»
Крепежные детали, петли, болты	компл.	1	4 785	4 685	1 200	5 622 000	ООО «КрепМаркет»
Порошковая краска	кг	0,8	4 785	3 748	950	3 560 600	ООО «Гемма-Тех»
Упаковка и	компл.	1	4 785	4 685	150	702 750	ООО «Промтара»

Наименование вида сырья	Ед. изм.	Норма расхода сырья на ед. продукции	Производственный план в год, шт.	Требуемое количество сырья	Цена 1 ед. сырья, руб.	Общая стоимость, руб.	Поставщик
транспортные материалы							
Итого:	–	–	–	205 811	–	67 829 700	–

В результате совокупная стоимость сырья, необходимого для выполнения годового производственного плана, составит около 67,83 млн руб. Основная доля затрат (порядка 47 %) приходится на поликарбонат и металлопрофиль, что отражает структуру материалоемкости тепличных конструкций. Заключены предварительные соглашения с поставщиками из Санкт-Петербурга и Ленинградской области, что гарантирует устойчивость логистики и своевременные поставки.

Производственная деятельность ООО «Удачный сезон» осуществляется на арендованных площадях в промышленной зоне Санкт-Петербурга, а в связи с планируемым расширением предполагается аренда дополнительного помещения в Московской области для организации сборочного участка и склада готовой продукции. Общая площадь производственных, складских и административных помещений составляет около 850 кв. м.

Таблица 24 – Характеристика зданий и сооружений ООО «Удачный сезон»

№ п/п	Наименование помещения	Площадь (кв. м)	Условия получения	Стоимость, тыс. руб. в год	Период получения (мес.)
1	Производственные помещения (цех металлообработки и сборки)	400	Есть в наличии (аренда продлена до 2030 г.)	3 600	1
2	Склад готовой продукции и сырья	250	Планируется аренда в Московской области	2 400	3
3	Административно-бытовые помещения	100	Есть в наличии	900	1
4	Помещение для окраски и сушки	100	Есть в наличии	1 200	1
Всего:	–	850	–	8 100	–

Стоимость аренды производственных и складских помещений на 2026 год составит около 8,1 млн руб., что соответствует среднерыночным ставкам (от 750 до 1 000 руб. за кв. м в месяц). Производственная база полностью

удовлетворяет потребностям предприятия: обеспечена транспортная доступность, подведены инженерные сети, соблюдены санитарно-технические нормы.

Часть помещений, используемых ООО «Удачный сезон», находится в собственности компании и подлежит амортизации. В частности, это административно-бытовой блок и цех порошковой окраски. Для данных объектов применяется простая линейная форма амортизации, позволяющая равномерно распределить стоимость в течение нормативного срока эксплуатации.

Таблица 25 – Данные по амортизации зданий и сооружений

Наименование объекта	Общая стоимость, руб.	Форма амортизации	Срок использования, лет	Годовая сумма амортизации, руб.
Цех порошковой окраски	4 200 000	Простая	20	210 000
Административно-бытовые помещения	2 800 000	Простая	25	112 000
Итого:	7 000 000	—	—	322 000

Амортизационные отчисления по объектам недвижимости составят 322 тыс. руб. в год, что будет включено в себестоимость продукции и отражено в финансовом плане предприятия. Применение линейного метода обеспечивает равномерное восстановление стоимости активов и не приводит к искажению финансового результата в разные периоды.

Таким образом, совокупные затраты на сырье, аренду и амортизацию в 2026 году формируют материальную основу реализации бизнес-плана, обеспечивая предприятие ООО «Удачный сезон» необходимыми ресурсами и производственными возможностями для выполнения прогнозируемого объема заказов.

6. Организационный план

Организационный план определяет правовую, структурную и кадровую основу реализации проекта по расширению деятельности ООО «Удачный сезон» на новый региональный рынок. Он охватывает вопросы выбора организационно-правовой формы, структуры управления, численности персонала, требований к квалификации работников и календаря внедрения проекта.

Поскольку ООО «Удачный сезон» – уже действующее предприятие, зарегистрированное в 2010 году и функционирующее на основании Устава общества с ограниченной ответственностью, в рамках данного бизнес-плана сохраняется существующая организационно-правовая форма – ООО.

Эта форма позволяет компании вести производственную и торговую деятельность, осуществлять расчеты с контрагентами, заключать договоры купли-продажи и аренды, открывать филиалы и представительства на территории Российской Федерации, включая Московскую область, куда планируется расширение бизнеса.

Для открытия нового филиала в Московской области потребуются следующие документы: решение учредителя о создании филиала, положение о филиале, уведомление налоговой службы о его регистрации, а также внесение изменений в ЕГРЮЛ. Все регистрационные процедуры займут не более одного месяца.

Организационная структура ООО «Удачный сезон» имеет линейно-функциональный тип, что обеспечивает четкое распределение полномочий, упрощенное руководство и контроль за основными направлениями деятельности.

Основу управления составляют:

- Генеральный директор, осуществляющий общее руководство компанией;
- Производственный отдел, отвечающий за выпуск продукции, контроль качества и обслуживание оборудования;

- Отдел продаж, включающий менеджеров по работе с клиентами, маркетолога и кассиров;
- Отдел снабжения и логистики, обеспечивающий поставку сырья, складирование и транспортировку;
- Бухгалтерия и финансовая служба, занимающаяся учетом, анализом и налоговым администрированием;
- Филиал в Московской области, который будет выполнять функции регионального центра по продаже готовых изделий и предоставлению клиентского сервиса.

Таким образом, структура компании позволяет эффективно координировать производственные, коммерческие и финансовые функции, а открытие филиала будет интегрировано в существующую систему управления.

Расчет численности сотрудников выполнен с учетом действующего персонала и необходимости привлечения новых работников для обслуживания филиала и увеличения производственных мощностей. Общая численность персонала составит 18 человек, включая руководителей, специалистов и рабочих.

Таблица 26 – Состав и численность персонала ООО «Удачный сезон»

Должность	Численность, чел.	Среднемесячная заработная плата, руб.	Фонд заработной платы за год, руб.
Генеральный директор	1	120 000	1 440 000
Главный бухгалтер	1	90 000	1 080 000
Маркетолог	1	75 000	900 000
Менеджеры по продажам	3	65 000	2 340 000
Производственные рабочие	6	60 000	4 320 000
Сварщики	2	70 000	1 680 000
Оператор линии порошковой покраски	1	65 000	780 000
Логист / водитель	1	70 000	840 000
Кладовщик	1	55 000	660 000
Специалист по снабжению	1	65 000	780 000
Итого:	18	–	14 820 000

Таким образом, годовой фонд оплаты труда составит 14,82 млн руб., что включает заработную плату, премии и стимулирующие выплаты.

Для достижения целевых показателей по производству и продажам при расширении бизнеса необходимо привлечь квалифицированных работников с соответствующим уровнем подготовки.

Таблица 27 – Квалификационные требования к персоналу ООО «Удачный сезон»

Должность	Функционал	Квалификационные требования
Генеральный директор	Общее руководство, принятие стратегических решений, контроль выполнения бизнес-плана	Высшее экономическое или техническое образование, опыт руководства не менее 5 лет
Главный бухгалтер	Ведение бухгалтерского и налогового учета, отчетность, взаимодействие с налоговыми органами	Высшее экономическое образование, стаж не менее 3 лет, знание 1С
Маркетолог	Анализ рынка, реклама, продвижение, организация выставок и акций	Высшее образование в сфере маркетинга, опыт не менее 2 лет
Менеджер по продажам	Работа с клиентами, заключение договоров, сопровождение заказов	Среднее специальное или высшее образование, коммуникативные навыки
Производственные рабочие	Сборка теплиц, работа с металлоконструкциями, обслуживание оборудования	Среднее техническое образование, навыки ручного труда
Сварщик	Выполнение сварочных работ по сборке конструкций	Среднее профессиональное образование, наличие удостоверения сварщика
Оператор линии покраски	Подготовка и окрашивание изделий, контроль качества покрытия	Среднее специальное образование, знание технологии порошкового окрашивания
Логист	Организация перевозок и доставки продукции, контроль маршрутов	Среднее специальное или высшее образование, знание логистических систем
Кладовщик	Учет, хранение и выдача готовой продукции и сырья	Среднее образование, ответственность, знание складского учета
Специалист по снабжению	Закупка сырья, поиск поставщиков, контроль поставок	Высшее или среднее техническое образование, знание рынка поставок

Календарный план проекта по расширению бизнеса ООО «Удачный сезон» рассчитан на шесть месяцев, включая этапы организационной

подготовки, монтаж оборудования, запуск филиала и выход на запланированный объем продаж.

Таблица 28 – Календарный план реализации бизнес-плана ООО «Удачный сезон»

№ п/п	Этапы реализации проекта	1-й мес.	2-й мес.	3-й мес.	4-й мес.	5-й мес.	6-й мес.
1	Подготовка документации для открытия филиала	X					
2	Регистрация филиала в Московской области		X				
3	Поиск и аренда помещения для склада и офиса		X				
4	Доставка и монтаж оборудования		X	X			
5	Заключение договоров с поставщиками сырья		X	X			
6	Найм и обучение персонала филиала			X	X		
7	Запуск пробного производства и отгрузок				X		
8	Начало регулярных продаж в Московской области				X	X	
9	Выход на плановую мощность (100 % объема продаж)					X	X

Таким образом, к концу шестого месяца ООО «Удачный сезон» выходит на полную производственную мощность и обеспечивает стабильный сбыт своей продукции как на рынке Санкт-Петербурга, так и Московской области.

В совокупности организационный план подтверждает готовность предприятия к эффективному расширению бизнеса и демонстрирует сбалансированное соотношение производственных, кадровых и управленческих ресурсов.

7 Финансовый план

Финансовый план ООО «Удачный сезон» представляет собой обобщенный раздел бизнес-плана, отражающий финансовые результаты реализации проекта по расширению деятельности предприятия в Московскую область. В нем определяются инвестиционные и производственные затраты, источники финансирования, график кредитных выплат и прогноз финансовых результатов.

Расчет затрат включает инвестиционные расходы, связанные с организацией филиала и закупкой оборудования, и производственные, охватывающие сырье, заработную плату, аренду, амортизацию и маркетинг.

Инвестиционные вложения охватывают первый квартал 2026 года, когда осуществляется регистрация филиала, закупка и установка оборудования, ремонт помещений, а также маркетинговая подготовка к выходу на новый рынок.

Таблица 29 – Инвестиционные затраты ООО «Удачный сезон» на 2026 год, руб.

Вид затрат	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого за год
Приобретение производственного оборудования	4 000 000	4 510 000	800 000	–	–	–	–	–	–	–	–	–	9 310 000
Ремонт и подготовка помещений	500 000	400 000	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	900 000
Регистрация филиала и юридические расходы	150 000	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	150 000
Доставка и монтаж оборудования	–	200 000	150 000	–	–	–	–	–	–	–	–	–	350 000
Закупка мебели, оргтехники и инструмента	250 000	100 000	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	350 000
Первоначальная реклама и наружные носители	200 000	200 000	100 000	–	–	–	–	–	–	–	–	–	500 000
Прочие расходы (страхование, лицензии и др.)	100 000	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	100 000
Итого, руб.	5 200 000	5 410 000	1 050 000	–	–	–	–	–	–	–	–	–	11 660 000

Инвестиционные затраты равномерно распределяются в течение первых трех месяцев 2026 года, что соответствует срокам запуска филиала и установки оборудования.

Производственные затраты рассчитаны на объем выпуска 6 952 единицы продукции и охватывают все статьи расходов – от сырья до маркетинга.

Таблица 30 – Производственные затраты ООО «Удачный сезон» на 2026 год, руб.

Вид затрат	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого за год
Сырье и материалы	3 888 665	5 459 725	7 485 290	8 345 675	8 827 100	7 485 290	5 635 745	5 001 225	4 771 975	4 290 550	4 061 300	2 577 160	67 829 700
Энергия (электричество, топливо)	90 000	100 000	110 000	110 000	110 000	110 000	110 000	110 000	100 000	80 000	80 000	100 000	1 210 000
Заработная плата производственных рабочих	190 000	190 000	190 000	190 000	190 000	190 000	190 000	190 000	190 000	190 000	190 000	190 000	2 280 000
Социальные отчисления (30%)	57 000	57 000	57 000	57 000	57 000	57 000	57 000	57 000	57 000	57 000	57 000	57 000	684 000
Заработная плата АУП	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	780 000
Соц. отчисления АУП (30%)	19 500	19 500	19 500	19 500	19 500	19 500	19 500	19 500	19 500	19 500	19 500	19 500	234 000
Амортизация оборудования	26 833	26 833	26 833	26 833	26 833	26 833	26 833	26 833	26 833	26 833	26 833	26 833	322 000
Аренда помещений	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	8 100 000
Затраты на продвижение	140 000	210 000	335 000	285 000	335 000	260 000	175 000	365 000	140 000	135 000	125 000	120 000	2 625 000
Итого	5 151 998	6 803 058	8 963 623	9 774 008	10 305 433	8 888 623	6 954 078	6 509 558	6 045 308	5 538 883	5 299 633	3 830 493	84 064 700

Производственные расходы предприятия на 2026 год составят 84,0647 млн руб., из которых наибольшая доля приходится на сырье и материалы (80,69 %) и аренду помещений (9,63%).

Для финансирования проекта ООО «Удачный сезон» планирует использовать собственные средства и банковский кредит.

Собственные средства предприятия составляют 5 млн руб. (из резервного фонда и нераспределенной прибыли).

Оставшаяся сумма – 6,66 млн руб. – будет профинансирована за счет кредита в банке.

Для расчетов принят вариант кредита в ПАО «Сбербанк» на сумму 6 660 000 руб. сроком на 3 года под 14 % годовых, с ежемесячным аннуитетным платежом.

Для построения плана погашения долга используется аннуитет. Величину аннуитета определим по формуле:

$$x = S \cdot \left(P + \frac{P}{(1+P)^N - 1} \right), \quad (1)$$

где S – сумма выданного (полученного) кредита;

P – принятая и утвержденная ставка процентов за пользование кредитом (используется месячная ставка процентов);

N – срок, на который выдан кредит (месяцев).

Получим по исходным данным:

$$x = 6\,600\,000 \cdot \left(\frac{0,14}{12} + \frac{\frac{0,14}{12}}{\left(1 + \frac{0,14}{12}\right)^{3 \cdot 12} - 1} \right) = 225572 \text{ руб.}$$

Таблица 31 – Расчет графика погашения кредита и процентов (фрагмент, 1 год)

Месяц	Погашение основного долга, руб.	Остаток долга, руб.	Начисленные проценты, руб.	Аннуитетный платеж, руб.
1	148 572	6 451 428	77 000	225 572
2	150 306	6 301 122	75 267	225 572
3	152 059	6 149 063	73 513	225 572
4	153 833	5 995 229	71 739	225 572
5	155 628	5 839 601	69 944	225 572
6	157 444	5 682 158	68 129	225 572
7	159 281	5 522 877	66 292	225 572
8	161 139	5 361 738	64 434	225 572
9	163 019	5 198 720	62 554	225 572
10	164 921	5 033 799	60 652	225 572
11	166 845	4 866 954	58 728	225 572
12	168 791	4 698 163	56 781	225 572
Итого (год)	1 901 837	–	805 031	2 706 868

Таблица 32 – Кредитный план ООО «Удачный сезон» на 2026-2028 годы

Показатель	1-год												Итого за год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Сумма кредита, тыс. руб.	6600												6600
Ставка годовых, %	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
Погашение кредита, тыс. руб.	148,572	150,306	152,059	153,833	155,628	157,444	159,281	161,139	163,019	164,921	166,845	168,791	1901,837
Остаток задолженности, тыс. руб.	6451,428	6301,122	6149,063	5995,229	5839,601	5682,158	5522,877	5361,738	5198,720	5033,799	4866,954	4698,163	4698,163
Выплата процентов, тыс. руб.	77,000	75,267	73,513	71,739	69,944	68,129	66,292	64,434	62,554	60,652	58,728	56,781	805,031
Погашение кредита нарастающим итогом, тыс. руб.	148,572	298,878	450,937	604,771	760,399	917,842	1077,123	1238,262	1401,280	1566,201	1733,046	1901,837	-
Выплата процентов нарастающим итогом, тыс. руб.	77,000	152,267	225,780	297,519	367,463	435,592	501,884	566,317	628,871	689,523	748,250	805,031	-
Показатель	2-год												Итого за год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Сумма кредита, тыс. руб.													0
Ставка годовых, %	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
Погашение кредита, тыс. руб.	170,760	172,753	174,768	176,807	178,870	180,957	183,068	185,204	187,364	189,550	191,762	193,999	2185,861
Остаток задолженности,	4527,403	4354,650	4179,882	4003,075	3824,205	3643,248	3460,181	3274,977	3087,613	2898,062	2706,301	2512,302	2512,302

тыс. руб.													
Выплата процентов, тыс. руб.	54,812	52,820	50,804	48,765	46,703	44,616	42,505	40,369	38,208	36,022	33,811	31,574	521,007
Погашение кредита нарастающим итогом, тыс. руб.	2072,597	2245,350	2420,118	2596,925	2775,795	2956,752	3139,819	3325,023	3512,387	3701,938	3893,699	4087,698	-
Выплата процентов нарастающим итогом, тыс. руб.	859,843	912,663	963,467	1012,233	1058,935	1103,551	1146,055	1186,424	1224,632	1260,654	1294,465	1326,039	-
Показатель	3-год												Итого за год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Сумма кредита, тыс. руб.													0
Ставка годовых, %	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
Погашение кредита, тыс. руб.	196,262	198,552	200,868	203,212	205,583	207,981	210,408	212,862	215,346	217,858	220,400	222,971	2512,302
Остаток задолженности, тыс. руб.	2316,040	2117,488	1916,620	1713,408	1507,825	1299,844	1089,437	876,574	661,229	443,371	222,971	0,000	0,000
Выплата процентов, тыс. руб.	29,310	27,020	24,704	22,361	19,990	17,591	15,165	12,710	10,227	7,714	5,173	2,601	194,566
Погашение кредита нарастающим итогом, тыс. руб.	4283,960	4482,512	4683,380	4886,592	5092,175	5300,156	5510,563	5723,426	5938,771	6156,629	6377,029	6600,000	-
Выплата процентов нарастающим итогом, тыс. руб.	1355,349	1382,369	1407,073	1429,434	1449,424	1467,015	1482,180	1494,890	1505,117	1512,831	1518,004	1520,605	-

План прибылей и убытков отражает прогнозируемую эффективность проекта на первый год реализации (2026 год) и последующие кварталы второго года (2027).

Таблица 33 – План прибылей и убытков ООО «Удачный сезон», тыс. руб.

№	Показатели	2026 (по месяцам)												Итого 2026
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	Выручка от продаж	10 200	14 300	20 000	22 360	23 600	20 000	15 160	13 420	12 800	11 560	10 940	6 960	181 300
2	Производственные затраты	4 366	6 017	8 177	8 988	9 519	8 102	6 168	5 723	5 259	4 753	4 513	3 044	74 629
3	Валовая прибыль	5 834	8 283	11 823	13 372	14 081	11 898	8 992	7 697	7 541	6 807	6 427	3 916	106 671
4	Амортизация	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	322
5	Аренда помещений	675	675	675	675	675	675	675	675	675	675	675	675	8 100
6	Зарплата АУП (с взносами)	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	1 014
7	Проценты по кредиту	77	75	74	72	70	68	66	64	63	61	59	57	805
8	Налог на имущество	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	154
9	Налог на прибыль (25%)	1 240	1 852	2 738	3 125	3 303	2 758	2 032	1 708	1 670	1 487	1 392	765	24 069
10	Чистая прибыль	3 719	5 557	8 213	9 376	9 909	8 273	6 095	5 125	5 009	4 461	4 177	2 295	72 207

№	Показатели	2027 (по кварталам)				Итого 2027
		1	2	3	4	
1	Выручка от продаж	45 000	66 460	41 880	29 960	183 300
2	Производственные затраты	18 860	26 909	17 450	12 610	75 829
3	Валовая прибыль	26 140	39 551	24 430	17 350	107 471
4	Амортизация	81	81	81	81	322
5	Аренда помещений	2 025	2 025	2 025	2 025	8 100
6	Зарплата АУП (с взносами)	269	269	269	269	1 075
7	Проценты по кредиту	158	140	121	101	521
8	Налог на имущество	39	39	39	39	154
9	Налог на прибыль (25%)	5 892	9 250	5 474	3 709	24 325
10	Чистая прибыль	17 677	27 749	16 422	11 127	72 975

Реализация бизнес-плана по расширению деятельности ООО «Удачный сезон» обеспечивает устойчивую положительную динамику показателей. Чистая прибыль первого года реализации составит 72,207 млн руб., а к концу второго года прогнозируется рост до 72,975 млн руб., что демонстрирует высокую рентабельность проекта.

Соотношение собственных и заемных средств (43 : 57) позволяет поддерживать финансовую устойчивость без чрезмерной долговой нагрузки, а срок окупаемости проекта составит менее двух лет, что делает его экономически целесообразным и инвестиционно-привлекательным.

8 Анализ рисков

Цель анализа рисков заключается в выявлении, систематизации и оценке факторов неопределенности, способных оказать негативное влияние на реализацию бизнес-плана ООО «Удачный сезон» по расширению деятельности в Московскую область, а также в разработке комплекса мероприятий, направленных на снижение возможных потерь.

В процессе реализации проекта могут проявляться различные риски: производственные, финансовые, коммерческие и рыночные. Каждый из них характеризуется источником возникновения, вероятными последствиями и формулировкой, отражающей его сущность.

Таблица 34 – Формулировка рисков

№	Источник риска	Риск	Последствия	Формулировка риска
1	Нарушения поставок сырья	Задержки в снабжении	Срыв производственного графика	Риск несвоевременного поступления сырья от поставщиков
2	Неисправность оборудования	Остановка линии	Простои и недовыпуск продукции	Риск простоев производства из-за поломок оборудования
3	Недостаток квалифицированных кадров	Ошибки при сборке и окраске изделий	Увеличение брака и затрат	Риск производственного брака из-за низкой квалификации персонала
4	Рост цен на сырье	Увеличение себестоимости	Снижение прибыли	Риск удорожания материальных затрат вследствие инфляции
5	Колебания спроса	Снижение объема продаж	Недополучение прибыли	Риск падения спроса на продукцию в межсезонный период
6	Усиление конкуренции	Снижение рыночной доли	Потеря клиентов	Риск вытеснения с рынка более крупными конкурентами
7	Ошибки в прогнозировании продаж	Перепроизводство или дефицит товара	Потери на хранении или упущенная выгода	Риск неправильного планирования объемов продаж

8	Нарушение логистики	Сбои в доставке готовой продукции	Потеря клиентов, штрафы	Риск несвоевременной доставки из-за транспортных задержек
9	Финансовая нестабильность	Невозможность своевременно выполнять обязательства	Потеря доверия банков и партнеров	Риск кассовых разрывов из-за задержки поступлений выручки
10	Изменение условий кредитования	Увеличение процентных ставок	Рост долговой нагрузки	Риск удорожания заемного капитала
11	Ошибки в маркетинговой политике	Недостаточная эффективность рекламы	Снижение продаж	Риск неэффективного продвижения из-за неверного выбора каналов
12	Непредвиденные расходы	Увеличение издержек	Снижение рентабельности	Риск роста неплановых затрат на реализацию проекта
13	Изменения законодательства	Введение новых налогов и требований	Рост издержек на соблюдение норм	Риск нормативных изменений в сфере торговли и налогообложения
14	Падение платежеспособности клиентов	Задержка оплат	Нарушение денежного потока	Риск неплатежей со стороны покупателей
15	Погодные и сезонные колебания	Снижение покупательской активности	Уменьшение выручки	Риск сезонного снижения продаж в зимний период

Для количественной оценки рисков использован метод экспертных оценок, при котором каждому виду риска присваивается вес (W), отражающий его значимость в общем объеме рисков, и вероятность наступления (V) по 100-балльной шкале. Произведение этих показателей позволяет определить интегральную оценку риска ($W_i \cdot V_i$).

Таблица 35 – Виды и оценка рисков

Виды рисков	W (вес)	Вероятность риска, %	Балл $W_i \cdot V_i$
Производственные риски			
Несвоевременная поставка сырья	0,07	70	4,9
Поломка оборудования	0,06	60	3,6
Низкая квалификация работников	0,05	50	2,5
Финансовые риски			
Рост цен на сырье	0,09	80	7,2

Рост процентной ставки по кредиту	0,08	70	5,6
Кассовые разрывы	0,07	65	4,55
Коммерческие риски			
Ошибки в прогнозировании спроса	0,08	70	5,6
Нарушения логистики	0,06	60	3,6
Ошибки маркетинговой политики	0,07	65	4,55
Неплатежи со стороны покупателей	0,07	75	5,25
Рыночные риски			
Усиление конкуренции	0,08	80	6,4
Колебания спроса	0,07	75	5,25
Изменение законодательства	0,05	55	2,75
Сезонные колебания продаж	0,05	60	3,0
Непредвиденные расходы	0,04	50	2,0
Итого:	1,00	—	66,35

Общий интегральный показатель рискованности проекта составляет 66,35, что соответствует умеренному уровню риска. Наиболее значимыми факторами признаны финансовые и рыночные риски (рост цен на сырье, конкуренция, ошибки прогнозирования), которые в совокупности формируют около 50 % всех возможных потерь. Несмотря на наличие отдельных угроз, проект остается финансово устойчивым, поскольку для большинства рисков предусмотрены управляемые меры реагирования и компенсационные механизмы.

Для минимизации отрицательных последствий выбраны три наиболее существенных риска с высоким интегральным значением. Разработан комплекс мероприятий по их предотвращению и снижению.

Таблица 36 – Мероприятия противодействия рискам

Формулировка риска	Мероприятия, снижающие отрицательное воздействие риска
Риск удорожания материальных затрат вследствие инфляции	Заключение долгосрочных договоров с поставщиками с фиксированными ценами; диверсификация источников снабжения; создание страхового запаса сырья на складе
Риск вытеснения с рынка конкурентами	Проведение регулярного анализа конкурентной среды; внедрение программ лояльности; обновление ассортимента и повышение качества сервиса

Продолжение таблицы 36

Риск неправильного прогнозирования объемов продаж	Применение цифровых инструментов аналитики; ежемесячная корректировка планов; постоянный мониторинг сезонных и региональных колебаний спроса
Риск несвоевременной доставки готовой продукции	Заключение договоров с несколькими транспортными компаниями; внедрение GPS-контроля; резервирование автотранспорта
Риск кассовых разрывов	Формирование страхового резерва денежных средств; внедрение системы планирования ликвидности; контроль дебиторской задолженности
Риск изменений законодательства	Мониторинг изменений налогового и торгового законодательства; оперативная корректировка учетной и договорной политики
Риск снижения спроса	Активизация рекламных мероприятий; участие в выставках; гибкая ценовая политика

Проведенный анализ показал, что проект ООО «Удачный сезон» характеризуется умеренным уровнем рисков, при этом все ключевые угрозы поддаются управлению. Наибольшую опасность представляют финансовые и рыночные риски, однако при своевременном мониторинге, диверсификации поставок и корректировке маркетинговой стратегии предприятие способно их минимизировать. Следовательно, бизнес-план по расширению деятельности компании является реализуемым и устойчивым даже при изменении внешних условий.

9 Оценка эффективности проекта

В целях объективного подтверждения экономической состоятельности расширения деятельности ООО «Удачный сезон» в Московскую область последовательно рассчитаны точка безубыточности (в натуральном и стоимостном выражении), а также ключевые инвестиционные показатели – простой и дисконтированный сроки окупаемости, чистая приведенная стоимость, внутренняя норма доходности и индекс прибыльности; все вычисления выполнены по целым годам, исходные параметры согласованы с ранее утвержденными разделами бизнес-плана и финансовыми таблицами.

При годовой выручке 181,3 млн руб. и структуре издержек 2026 года переменная часть формируется, главным образом, сырьем, энергией и оплатой труда производственных рабочих с начислениями, тогда как к постоянным относятся аренда, амортизация, управленческий персонал и маркетинг; агрегируя план продаж по двум продуктовым линиям (2 267 ед. теплиц и 4 685 ед. металлоконструкций и комплектующих, итого 6 952 ед.) получаем среднюю цену реализации 26 079 руб. за единицу, переменную себестоимость порядка 10 735 руб. за единицу и, соответственно, средний маржинальный доход 15 344 руб. на единицу продукции. Совокупные постоянные расходы по году оцениваются в 10,395 млн руб., что алгебраически дает точку безубыточности в натуральных единицах из формулы:

$$x = \frac{FC}{P - AVC} = \frac{10395000}{26079 - 10735} = 678 \text{ ед.}$$

В стоимостном выражении с использованием маржинального относительного дохода:

$$x = \frac{FC}{(P - AVC) / P} = \frac{10395000}{(26079 - 10735) / 26079} = 17667,5 \text{ тыс. руб.}$$

Ставка дисконтирования рассчитана по формуле $r=a+b+c$, где альтернативная доходность $a=6\%$, премия за риск для «новых инвестиций, тесно связанных с существующей деятельностью» $b=9\%$ (средний уровень по табличному диапазону), инфляционная компонента $c=6\%$; таким образом, $r=21\%$ годовых.

Таблица 37 – Показатели эффективности проекта (тыс. руб.)

Показатели	1 год	2 год	3 год	Итого	Значение показателя
Выручка	181 300	183 300	185 000	549 600	–
Производственные затраты (= <i>Выручка – Чистая прибыль – Амортизация</i>)	108 771	110 003	111 846	330 620	–
Денежный поток (= <i>Выручка – Затраты = Чистая прибыль + Амортизация</i>)	72 529	73 297	73 154	218 980	–
Инвестиционные затраты (t=0)	–	–	–	11 660	–
r (ставка дисконтирования)	–	–	–	–	21%
PP – простой срок окупаемости	–	–	–	–	0,16 года (1,9 мес.)
DPP – дисконтированный срок окупаемости	–	–	–	–	0,19 года (2,33 мес.)
NPV – чистая приведенная стоимость	–	–	–	–	139 638
IRR – внутренняя норма доходности	–	–	–	–	621%
PI – индекс прибыльности (<i>PV притоков / I</i>)	–	–	–	–	11,98

Порог безубыточности (около 677 изделий и 17,67 млн руб. выручки в год) многократно перекрывается плановым объемом реализации (6,952 тыс. изделий и 181,3 млн руб.), сроки окупаемости – как простой, так и дисконтированный – существенно короче горизонта планирования, чистая приведенная стоимость положительна с большим запасом, индекс прибыльности значительно превышает единицу, а внутренняя норма доходности многократно выше нормативной ставки дисконтирования; в совокупности это позволяет квалифицировать проект как экономически эффективный и инвестиционно привлекательный, причем чувствительность к разумным колебаниям ставки дисконта сохраняет положительное значение NPV на широком диапазоне параметров.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенная в рамках курсовой работы разработка бизнес-плана по расширению деятельности предприятия ООО «Удачный сезон» позволила

комплексно оценить экономическую обоснованность, производственные, организационные и финансовые возможности компании при выходе на новый региональный рынок – Московскую область. В ходе исследования было установлено, что предприятие обладает устойчивыми позициями на рынке розничной торговли строительными материалами и металлоконструкциями, а также располагает необходимыми ресурсами для масштабирования бизнеса.

На основе анализа отрасли и рыночной среды выявлено, что спрос на теплицы и конструкции из поликарбоната продолжает оставаться стабильным, при этом наблюдается расширение клиентской базы за счет активного развития дачных и фермерских хозяйств. Компания имеет конкурентные преимущества, выражающиеся в высоком качестве продукции, прямых поставках от производителя и развитой системе онлайн-продаж, что обеспечивает высокий уровень доверия со стороны потребителей.

Маркетинговый раздел проекта показал, что расширение деятельности ООО «Удачный сезон» в Московской области обладает значительным потенциалом, поскольку в регионе присутствует высокий платежеспособный спрос при относительно умеренном уровне конкуренции. Разработанные стратегии сбыта и продвижения – внедрение цифровых каналов продаж, активизация рекламы в интернет-пространстве, участие в отраслевых выставках и ярмарках – обеспечивают возможность быстрого привлечения новых покупателей и повышения узнаваемости бренда.

Производственный план подтвердил реальность достижения поставленных объемов выпуска при рациональной загрузке мощностей и существующих технологических возможностях предприятия. Расчеты по трудовым и материальным ресурсам продемонстрировали оптимальное соотношение между затратами и ожидаемой выручкой, а организация производственного процесса гарантирует минимизацию издержек за счет отлаженной логистики и качественного контроля продукции.

Организационный раздел бизнес-плана подтвердил, что действующая структура управления компании является достаточной для эффективного

функционирования филиала, а система оплаты труда и мотивации персонала обеспечивает заинтересованность работников в достижении поставленных целей.

Финансовый анализ показал, что проект обладает высокой экономической эффективностью: срок окупаемости составил менее трех месяцев, чистая приведенная стоимость достигла 139,638 млн руб., внутренняя норма доходности превысила 621 % годовых, а индекс прибыльности составил 11,98. Эти показатели свидетельствуют о значительном превышении доходности над инвестиционными затратами и подтверждают высокую рентабельность проекта.

Проведенная оценка рисков выявила умеренный уровень потенциальных угроз, среди которых основными являются колебания цен на сырье и усиление конкуренции. Разработанные мероприятия по минимизации рисков – заключение долгосрочных договоров с поставщиками, совершенствование маркетинговой политики и внедрение систем мониторинга спроса – позволяют обеспечить устойчивость проекта в условиях изменяющейся рыночной среды.

Таким образом, реализация предложенного бизнес-плана по расширению деятельности ООО «Удачный сезон» в Московскую область является экономически целесообразной, инвестиционно привлекательной и организационно осуществимой. Проект способствует укреплению рыночных позиций компании, увеличению объемов продаж, созданию новых рабочих мест и росту налоговых поступлений, что в целом повышает конкурентоспособность предприятия и способствует развитию регионального бизнеса в сфере розничной торговли строительными материалами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Абрамс Р. Бизнес-план на 100%. Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. – М.: Альпина Паблишер, 2019. – 486 с.
- 2 Бекетова О.Н. Бизнес-планирование. – М.: Т8, 2020. – 160 с.
- 3 Будович Л. С. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности. Учебное пособие для вузов, 2-е изд. – М.: Лань, 2023. – 180 с.
- 4 Буров В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морошкин. – М.: Инфра-М, 2019. – 352 с.
- 5 Гладкий А.А. Бизнес-план: Делаем сами на компьютере / А.А. Гладкий. – М.: Рид Групп, 2017. – 240 с.
- 6 Горбунов В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. – М.: Риор, 2019. – 176 с.
- 7 Гумб Х. М. Планирование на предприятии в строительной отрасли. – М.: Юрайт, 2024. – 254 с.
- 8 Ксенофонтова Х. З. Корпоративный менеджмент. Учебник. – М.: КноРус, 2020. – 314 с.
- 9 Купцова Е. В. Бизнес-планирование. – М.: Юрайт, 2020. – 436 с.
- 10 Купцова Е. В., Степанов А. А. Бизнес-планирование. – М.: Юрайт, 2024. – 436 с.
- 11 Лопарева А. М. Бизнес-планирование. – М.: Юрайт, 2023. – 273 с.
- 12 Орлова П.И. Бизнес-планирование. Учебник для бакалавров. – М.: Дашков и К, 2020. – 284 с.
- 13 Петров К.Н. Бизнес-план на одной странице / К.Н. Петров. – М.: Диалектика, 2019. – 144 с.
- 14 Сергеев А. А. Бизнес-планирование. – М.: Юрайт, 2023. – 443 с.
- 15 Шаркова А.В., Харитонов Т.В. Бизнес-планирование в туризме. Учебник для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению подготовки 43.03.02 "Туризм". 3-е изд. – М.: Дашков и К, 2020. – 310 с.

16 Юхин Г.П. Бизнес-планирование в выпускных квалификационных работах. Учебное пособие. – М.: Лань, 2020. – 288 с.