



***Строительные и отделочные
работы***

БИЗНЕС-ПЛАН

ФИО

*Адрес: Волгоградская область,
г.Волжский, ул. , дом , кв.*

телефон

эл.почта

Содержание

1. Резюме проекта.....	3
1.1. Вид деятельности... ..	3
1.2. Краткое описание бизнеса.....	3
1.3. Необходимый стартовый капитал... ..	3
1.4. Источники финансирования проекта	3
2. Производственный план... ..	3
2.1. Описание производственного процесса.....	3
2.2. Производственный план... ..	3
3. Маркетинговый план... ..	4
3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг).....	4
3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и позиционирование их на рынке.....	4
4. Организационный план... ..	4
5. Финансовый план.....	5
5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости... ..	5
5.2. Расчет прогнозных финансовых результатов.....	6
6. Оценка рисков... ..	8

1. Резюме проекта

1.1. Вид деятельности

Предоставление услуг по облицовке и ремонту фасадов, проведению общестроительных работ.

Планируемая организационно-правовая форма и вид налогообложения: ИП с НПД (4%).

ОКВЭД 43.3 Работы строительные отделочные

1.2. Краткое описание бизнеса

Предоставление услуг по облицовке и ремонту фасадов термопанелями, проведение общестроительных работ, используя материал заказчика. Имею опыт работы и соответствующее образование в данной сфере (документы прилагаются). Все работы планирую выполнять самостоятельно.

1.3. Необходимый стартовый капитал

250 000,00 руб.

1.4. Источники финансирования проекта

Собственные средства (если планируются), руб.	Заемные средства (если планируются), руб.	Средства (денежная выплата), предоставляемые в рамках социального контракта, руб.
-	-	250000,00

2. Производственный план

2.1. Описание производственного процесса

Предполагаю осуществлять работы по облицовке и ремонту фасадов и внутренних помещений и зданий, с использованием различных инструментов и приспособлений.

Заявки планируется собирать по нескольким направлениям:

- сайт объявлений «Авито»;
- поиск и обзвон предприятий и выход с коммерческим предложением на них;
- расклейка объявлений по городу;

Основными заказчиками будут домовладельцы, коммерческие предприятия и предприятия государственных структур, а также генеральные подрядчики, выполняющие строительные работы.

Для осуществления вышеназванной деятельности планируется приобретение специального оборудования (за счет средств социального контракта). Это позволит осуществлять работу на новом качественном уровне, что привлечет дополнительных клиентов и позволит увеличить получаемые доходы. Приобретение расходных материалов, рекламная деятельность будут осуществляться за счет собственных средств.

2.2. Производственный план

Аренда помещения не требуется. Весь инструмент будет находиться в помещении, которое находится у меня в собственности - гараж, находящийся по адресу: г.Волжский, ГК Сокол, гараж № 1.... Услуги будут осуществляться с выездом на место расположения объекта. Территория ведения бизнеса - Волгоградская область. Основные заказчики услуг – жители города Волгограда и Волжского Волгоградской области.

За счёт привлеченных средств планируется замена устаревшего и приобретение нового оборудования (перечень приведен в разделе 5).

Основное оборудование будет приобретено в специализированных компаниях. Расходные материалы и аксессуары будут приобретаться у различных поставщиков по мере необходимости

Для расширения клиентской базы планируется размещение рекламного объявления в социальных сетях и на сайте объявлений «Авито».

3. Маркетинговый план, исследование и анализ рынка

Аналитики «ARG» в исследовании российского рынка строительных услуг (по ремонту и строительным работам) в 2024 год приводят следующие данные: 39,7 млрд. руб. – в такую сумму оценивается общий объем услуг на рынке ремонта.

Более популярными становились услуги частных мастеров, занимающихся ремонтом и отделкой. Так, согласно исследованию «Авито», заметно увеличилось количество объявлений об услугах по оказанию ремонта различных видов сооружений. Количество объявлений (запросов) в январе-октябре 2024 года выросло на 52% по сравнению с аналогичным периодом 2023 года.

Решающее значение, определяющее успех бизнеса по ремонту и строительству в настоящее время, имеет быстрота обслуживания и понимание требования клиента, качество, профессионализм.

Соблюдая данные требования, можно увеличить долю рынка, репутацию, а также повысить лояльность со стороны клиентов.

В настоящее время, учитывая рост цен, услуги частных мастеров становятся все более популярными и, как следствие, более доходными.

3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)

Предполагается осуществление различных видов ремонтно-строительных работ (облицовка и ремонт фасадов) по заказам клиентов по доступным ценам. Индивидуальный подход, квалифицированный специалист, современное оснащение позволят сформировать постоянный клиентский поток и, как следствие, постоянный доход.

3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и продвижение их на рынке

Ремонтно-строительные работы широко востребованы. Жители крупных городов предпочитают нанимать специалистов. Длительный опыт работы позволил мне хорошо ориентироваться на рынке этих услуг и сформировать стабильную клиентскую базу. Конкурентоспособные цены на эти услуги позволяют не только удерживать старых клиентов, но и привлечь новых. Кроме этого, предполагаю регулярно проводить

3.3. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)

Предполагается осуществление различных видов ремонтно-строительных работ (облицовка и ремонт фасадов) по заказам клиентов по доступным ценам. Индивидуальный подход, квалифицированный специалист, современное оснащение позволят сформировать постоянный клиентский поток и, как следствие, постоянный доход.

3.4. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и продвижение их на рынке

Ремонтно-строительные работы широко востребованы. Жители крупных городов предпочитают нанимать специалистов. Длительный опыт работы позволил мне хорошо ориентироваться на рынке этих услуг и сформировать стабильную клиентскую базу. Конкурентоспособные цены на эти услуги позволяют не только удерживать старых клиентов, но и привлечь новых. Кроме этого, предполагаю регулярно проводить рекламирование своих услуг в социальных сетях и размещать иную рекламную информацию.

Таблица 1. Перечень основных производимых (реализуемых) товаров, работ, услуг с указанием уровня цен

Наименование товара, работы, услуги	Объем продаж за месяц (количество, с указанием ед. измерения)	Цена, руб.	Планируемая выручка в месяц, руб.
Облицовка	37 кв. м	1000,00	37000,00
Итого	37 кв.м	-	37000,00

4. Организационный план

Таблица 2. Перечень мероприятий для реализации проекта

Мероприятие	Дата
Регистрация в качестве ИП с НПД	В течение 14 дней с момента заключения социального контракта
Приобретение оборудования (не требует монтажа)	поступления денег на расчетный счет.
Размещение (распространение) рекламы	В течение 30 дней с момента поступления денег на расчетный счет

Дополнительный персонал не требуется.

Таблица 3. Требуемый персонал

Должность	Количество ставок, ед.	Ставка, зарплата руб. в месяц	Фонд оплаты труда, руб. в месяц	Фонд оплаты труда, руб. в год
-	-	-	-	-
Итого ФОТ в год	х	х	-	-

5. Финансовый план

Для реализации проекта денежные средства, полученные по социальному контракту, будут потрачены на приобретение следующего оборудования:

Таблица 5. Информация по капитальным затратам на оборудование и приобретение сырья и материалов

Наименование затрат	Кол-во ед. изм.	Цена за ед., руб.*	Общая стоимость, руб.	Сумма, руб. (собств. средства)	Сумма, руб. (по соц. контракту)
Перфоратор	1	12000,00	12000,00	-	12000,00
Вытяжная установка	1	18000,00	18000,00	-	18000,00
Гайковерт	1	27500,00	27500,00	-	27500,00
Пылесос	1	16500,00	16500,00	-	16500,00
Электрическая цепная пила (электропила)	1	8000,00	8000,00	-	8000,00
Сабельная пила	1	12500,00	12500,00	-	12500,00
УШМ (болгарка, угловая шлифмашина)	1	7000,00	7000,00	-	7000,00
УШМ (болгарка, угловая шлифмашина)	1	3000,00	3000,00	-	3000,00
Заточной станок	4	2500,00	10000,00	-	10000,00
Гвоздезабивной инструмент по бетону	1	31500,00	31500,00	-	31500,00
Газовый баллон для монтажных пистолетов	1	500,00	500,00	-	500,00
Гвозди для монтажного пистолета	7	1500,00	10500,00	-	10500,00
Перфоратор	1	15500,00	15500,00	-	15500,00
Лазерный уровень	1	16500,00	16500,00	-	16500,00
Уровень	1	2500,00	2500,00	-	2500,00
Лобзик	1	8000,00	8000,00	-	8000,00
Строительный фен	1	3000,00	3000,00	-	3000,00
Угловая шлифмашина с подачей воды	1	33000,00	33000,00	-	33000,00
Аккумуляторная дрель-шуруповерт	1	11500,00	11500,00	-	11500,00
Краскопульт	1	3000,00	3000,00	-	3000,00
Итого	х	х	250000,00	-	250000,00

*Стоимость оборудования инструментов, материалов указана на дату составления бизнес-плана, и может отличаться на дату их приобретения.

Примечание для заполняющего сведения по бизнес-плану: Помимо оборудования и расходных материалов можно заявлять средства: на аренду (не более 15% от суммы оборудования и расходных материалов, не более 5% - на продвижение услуги в сети «Интернет») - в бизнес-плане данный абзац не нужен, носит информационный характер о составе расходов

5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости

В таблице 6 приведен расчет материальных затрат с учетом изучения аналогичного бизнеса.

Таблица 6. Расчет прямых материальных затрат на единицу продукции/услуги

Наименование затрат	Покупная стоимость за 1 ед., руб.	Норма расхода (какое количество расходуется на 1 ед. продукта/услуги)	Сумма, руб.
Облицовка (на 1 кв.м)			200,00
ГСМ	53,00	3,00	159,00
Фильтр для респиратора	20,00	1,00	20,00
Перчатки	9,00	1,00	9,00
Укрывная пленка	400,00	0,03	12,00

Таблица 7. Расчет прямых материальных затрат в месяц

Наименование продукта/услуги	Сумма затрат на 1 ед., руб.	Планируемый средний объем продаж продукции/услуг	Сумма в месяц, руб.
Облицовка	200,00	37 кв.м	7400,00
Итого	x	37 кв.м	7400,00

Таблица 8. Расчет косвенных затрат

Наименование затрат	Сумма в месяц, руб.
Аренда помещения	-
Коммунальные услуги	-
Продвижение и реклама	1000,00
Амортизация оборудования	-
Прочие расходы	-
Итого	1000,00

Таблица 9. Общие расходы в месяц

Вид затрат	Сумма в месяц, руб.
Прямые материальные затраты (данные из таблицы 7 графы «Сумма» по строке «Итого»)	7400,00
Затраты на оплату труда (данные из Таблицы 3 по графе «ФОТ в месяц» по строке «Итого»)	0
Отчисления во внебюджетные фонды (данные из Таблицы 4 по графе «Отчисления с ФОТ в месяц» по строке «Итого»)	0
Косвенные затраты (данные из Таблицы 8 по графе «Сумма в месяц» по строке «Итого»)	1000,00
Итого	8400,00

5.2. Расчет прогнозных финансовых результатов

Таблица 10. Прогноз доходов и расходов

Статьи расходов	Значение за 1 календарный год, руб.
Доходы от продаж	444000,00
Расходы	100800,00
Валовая прибыль	343200,00
Налоги(4%)	17760,00
Чистая прибыль	325440,00

Таблица 11. Прогноз доходов и расходов в ежемесячной разбивке

Период	Доходы от продаж	Расходы	Валовая прибыль	Налоги	Чистая прибыль	Рентабель ность
1 месяц	37000,00	8400,00	28600,00	1480,00	27120,00	73%
2 месяц	37000,00	8400,00	28600,00	1480,00	27120,00	73%
3 месяц	37000,00	8400,00	28600,00	1480,00	27120,00	73%
4 месяц	37000,00	8400,00	28600,00	1480,00	27120,00	73%
5 месяц	37000,00	8400,00	28600,00	1480,00	27120,00	73%
6 месяц	37000,00	8400,00	28600,00	1480,00	27120,00	73%
7 месяц	37000,00	8400,00	28600,00	1480,00	27120,00	73%
8 месяц	37000,00	8400,00	28600,00	1480,00	27120,00	73%
9 месяц	37000,00	8400,00	28600,00	1480,00	27120,00	73%
10месяц	37000,00	8400,00	28600,00	1480,00	27120,00	73%
11месяц	37000,00	8400,00	28600,00	1480,00	27120,00	73%
12месяц	37000,00	8400,00	28600,00	1480,00	27120,00	73%
Итого за 1 год	444000,00	100800,00	343200,00	17760,00	325440,00	73%

6.

Оценка риска

Вид риска	Характеристика и способы минимизации
Технологический риск - исправность и ремонтпригодность оборудования.	Риск оценивается как низкий. Этот риск минимален, так как планируемое к приобретению оборудование будет современным и качественным
Организационный и управленческий риск - наличие и гарантия выполнения плана-графика проекта, наличие опыта	Риск оценивается как низкий. Имеется опыт в данной сфере и соответствующая квалификация
Риск материально-технического обеспечения - оценка возможности перехода на альтернативное сырье, уровень входного контроля качества сырья	Риск оценивается как низкий. Расходные материалы, используемые для оказания услуг, широко распространены, присутствуют на рынке как импортного, так и местного производства
Финансовый риск - оценка существующего финансового положения, вероятность неплатежей со стороны участников проекта, кредитный и процентный риски.	Риск оценивается как низкий. Оплата услуг будет производиться до их оказания или сразу после их оказания.
Экономические риски - устойчивость экономического положения претендента к изменениям макроэкономического положения в стране, оценка последствий повышения тарифов и цен на стратегические ресурсы, возможность снижения платежеспособного спроса и цен на продукцию в Волгоградской области и в целом по стране, наличие альтернативных рынков сбыта, последствия ухудшения налогового климата	Риск оценивается как низкий. Предлагаемый ассортимент услуг-бюджетный, относится к постоянно востребуемым и необходимым услугам, спрос на которые постоянен, колебания цен незначительно.

Указывать виды рисков в зависимости от конкретного выбранного вида деятельности, их степень (низкий, средний, высокий) и способы их минимизации.