



Бизнес – план частного предприятия "Буд – Экспрес" по предоставлению ремонтно-строительных услуг

Выполнила: Красноперова И.М.
ст. гр. ТК-011
Проверила: Пасичниченко И.В.
Чернигов 2004

Резюме

Я, Красноперова Ирина Михайловна, хочу открыть частное предприятие "Буд-Экспрес" по предоставлению ремонтно-строительных услуг (как наружных, так и внутренних) организациям и отдельным лицам.

Цель работы предприятия – оказания широкого перечня ремонтно-строительных услуг самым качественным и не дорогим способом.

Задача, которая поставлена перед предприятием: целостное удовлетворение заказов клиентов, быстрота осуществления работ, предоставление гарантий.

Ремонтно-строительные услуги "Буд-Экспрес" будет предоставлять населению с разными уровнями доходов: от высокого до низкого (в зависимости от материалов, вида работы, задействованного количества работников, уровня профессионализма и квалификации персонала).

Для открытия частного предприятия и начала его функционирования необходим стартовый капитал в размере суммы денег грн. Первоначальное их использование будет направлено на приобретение самых необходимых инструментов и материалов для оказания самых распространенных строительных работ.

Предприятие будет находиться по адресу: ул. Космонавтов, 42; г. Чернигов; 140000; телефон (046) 68-19-01.

Для нормального, правильного и успешного функционирования необходимо, чтобы были задействованы:

- бухгалтер (для составления сметы, оформления бланков отчетности и постоянного знания о финансах, поступлениях, затратах денежных средств на счет предприятия);
- квалифицированные специалисты (маляра-штукатурщики, слесари и другие, которых предприятие будет нанимать на постоянную работу в зависимости от частоты последующих заказов клиентов).

Описание предоставления основных услуг

Услуги "Буд-Экспрес" будут заключаться в предоставлении ремонтных и строительных работ.

Перечень выполняемых работ заключается в следующем:

- **Малярные**
- **Штукатурные**
- **Облицовочные**
- **Обойные**
- **Паркетные**
- **Кирпичная кладка**
- **Кровельные**
- **Сантехнические**
- **Электромонтажные**

Выше перечисленные виды работ являются базовыми для начальной стадии работы фирмы, но предприятие сможет осуществлять и другие виды работ по заказу клиентов и договоренности с ними.

Все материалы, которые будут использоваться для работы, планируем закупать у поставщиков города Чернигова таких, как ООО "Вена", ЧП "Авраам", СПД "Прищепя Анатолий Михайлович".

Также возможны варианты работы, когда заказчик будет предоставлять свои стройматериалы и запчасти, а фирма будет выполнять только соответствующую работу, и оплата будет происходить только из учета выполненной работы.

Предоставление строительных услуг будет происходить по методу индивидуального подхода к каждому из клиентов. Мы сможем выполнять работы начиная "с нуля" (постройка здания и все наружные и внешние работы), а также производить переработку и замену старых узлов на новые.

Предприятие будет выполнять работы как в городе Чернигове, так и за его пределами – районе, области. В дальнейшем возможен выход на другие областные центры Украины.

План маркетинга

Маркетинг частного предприятия "Буд-Экспрес" заключается в деятельности (управленческой и организационной) по производству и предоставлению услуг на основе предварительного изучения рынка. Таким образом, для успешной деятельности фирмы необходимо изучить рынок: потребности (нужд в оказании услуг, которые планирует предоставлять предприятие), спрос населения на ремонтно-строительные услуги, потенциал рынка (максимальное количество предоставления определенного вида услуг за конкретный период), конкуренты (иные строительные фирмы), количество и степень заинтересованности потребителей.

Основополагающей идеей деятельности на рынке – концепцией маркетинга предприятия является концепция товара – мы будем удовлетворять потребителей, которые имеют склонность потреблять услуги высшего качества с надежными эксплуатационными свойствами, которые планирует предоставлять фирма. Поэтому возникает потребность в усовершенствовании ремонтно-строительных услуг, модификации и модернизации уже существующих на рынке услуг, предоставления гарантий, которую "Буд-Экспрес" планирует удовлетворить в своей деятельности.

Для того, чтобы начать успешно функционировать и развиваться необходимо, чтобы про предприятие узнало как можно больше людей.

Самым эффективным способом для осуществления этого задания будет являться реклама. С помощью ее можно привлечь внимание населения, которое заинтересовано в предоставляемых работах, и тех, которые, возможно, в будущем захотят получить более полную информацию о фирме и перечне выполняемых работ.

Для этого необходимо сделать следующее:

- дать рекламу в газету "Объявление" или "Из первых рук";
- изготовить листовки с перечнем выполняемых услуг;
- изготовить визитки и стараться как можно больше их распространять;

– сделать заготовку фирменного бланка и в дальнейшем осуществлять все письма с помощью их (примеры – в приложениях А, Б, В).

Реклама – надежный способ распространения информации, поэтому предприятие будет стараться поддерживать ее на стабильном и высоком уровне.

Для нормального функционирования предприятию необходимо изучить конкурентов, а именно: количество строительных фирм города, какие из них ближе всего расположены с "Буд-Экспрес", наименование выполняемых работ конкурентов, их ценовые стратегии, качество предоставляемых услуг, сроки выполнения заказов.

Самыми большими и сильными конкурентами предприятия будут следующие: ЧП "Буддвір" и ЧП "Укрсиверцентр"

Для сравнения стоимости цен, необходимо составить мониторинг цен, который представлен в виде таблицы 3.1

Таблица 3.1 – Мониторинг цен.

Наименование работ	Стоимость услуги		
	ЧП "Буд-Экспрес"	ЧП "Буддвір"	ЧП "Укрсиверцентр"
Малярные, м ²	12-15	12-18	12-18
Штукатурные, м ²	8-10	10-12	8-15
Облицовочные, м ²	15-18	15-18	15-20
Столярные, за установку 1-цы	20-25	25-30	25-30
Обойные, за рулон	5-10	6-10	5-12
Паркетные, м ²	60-70	76-80	60-70
Кирпичная кладка, м ³	70	65	75
Кровельные: рубероид, шифер, металлочерепица, м ²	15, 20, 40	20, 25, 40	15, 25, 42
Сантехнические, за установку 1-го узла	70-80	60-80	70-75
Электромонтажные, проводка и установление 1-ой точки	1-5	5-8	2-10

Проанализировав основные показатели (количество выполняемых работ, качество работы, средние цены, индивидуальность подхода, сроки выпол-

нения, качество обслуживания, реклама, условия оплаты, гарантийные сроки) у конкурентов и, сравнив их со своими, можно отметить следующее:

Таблица 3.2 – Сравнение показателей

Наименование показателя (для "Буд-Экспрес")	Оценка конкурентных предприятий по сравнению с "Буд-Экспрес"		
	хуже	одинаково	лучше
Перечень выполняемых работ	X		
Качество работы			X
Цены услуг (средние)			X
Подход к заказчику		X	
Сроки выполнения			X
Качество обслуживания		X	
Реклама	X		
Условия оплаты			X
Гарантия		X	

Первоначальным охватом масштабов работ является город Чернигов и ближайшие территории, с ростом доходов фирмы планируется выход в область.

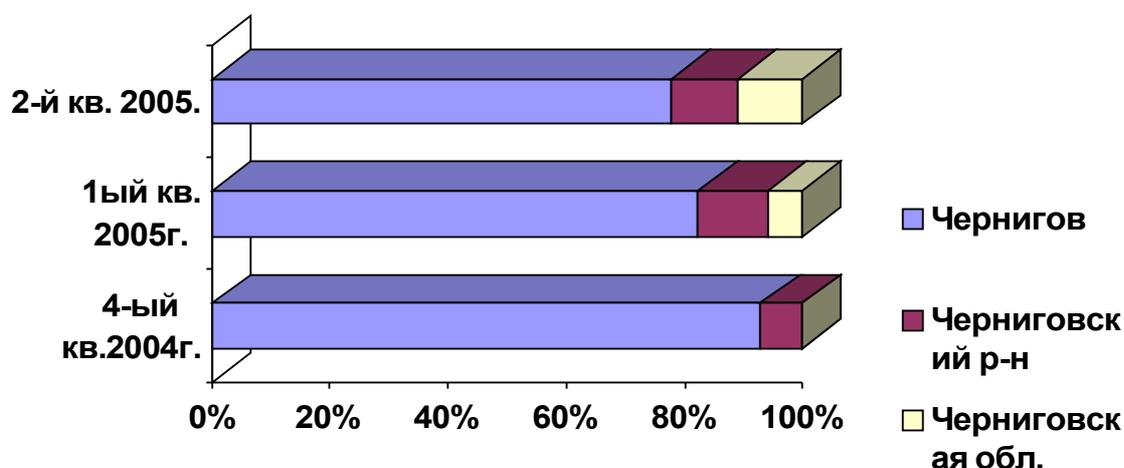


Рисунок 3.1- Сегменты потребительского рынка

Предприятие будет напрямую и непосредственно работать с клиентами-заказчиками. Я, как директор, буду сама встречаться с ними, осматривать объекты, обговаривать все условия работы (наличие и разновидности материалов, особенности выполнения работы, сроки, оплата), составлять вместе с бухгалтером проектно-сметную документацию, отчеты, подписывать договора с клиентами.

В будущем, с ростом и развитием предприятия, возможен вариант найма главного инженера (помощника директору), чтобы одновременно качественно и квалифицированно организовать работу на нескольких объектах.

Если говорить о работниках предприятия, то общий состав кадров на начало функционирования фирмы и возможное его расширение после года успешного функционирования отражено в таблице 3.3

Таблица 3.3 – Общий кадровый состав ЧП "Буд-Экспрес".

Категория работника	На начало работы фирмы		После года работы фирмы	
	Кол-во	Уд. вес, %	Кол-во	Уд. вес, %
Директор	1	14,29	1	5,89
Бухгалтер	1	14,29	1	5,89
Главный инженер	-	-	1	5,89
Рабочие:	5		14	
- маляр-штукатурщик	2	28,57	5	29,41
- каменщик-облицовщик	1	14,29	3	17,65
- столяр-кровельщик	1	14,29	3	17,65
- сантехник	-	-	1	5,89
- электромонтажник	1	14,29	2	11,76
Всего:	7	100	17	100

Так как ЧП "Буд-Экспрес" для выполнения работ будет нуждаться в материалах (хотя есть варианты предоставления ремонтно-строительных услуг из материалов заказчика), то диапазон средних цен на самые необходимые материалы (в зависимости от производителей и содержания работы) в ООО "Вена" приведен в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Цены стройматериалов

Название материала	Цена, грн	Единицы измерения
1	2	3
Краска	8-50	1 банка
Шпатлевка	2-20	1 кг
Раствор	90-110	1 м ³
Плитка	23-50	1 м ²
Деревянная дверь	100-150	1 м ²
Оконная рама	80-100	1 м ²

Продолжение таблицы 3.4.

Полы	20	1 м ²
Плинтус	1	1 пог. м
Обои	8-40	1 рулон
Клей	5-10	0,5 кг
Кирпич	350-420	1 тысяча
Рубероид	35-40	1 рулон (15 пог. м)
Еврорубероид	40-45	1 рулон (7,5 пог.м)
Шифер	10	1 лист
Металлочерепица	20-25	1 м ²
Раковина (тюльпан)	220-270	1 шт
Унитаз	160-250	1 шт
Ванна	500-1000	1 шт
Розетки	6-20	1 шт
Выключатели	6-20	1 шт

Все стройматериалы будут приобретаться после заключения договоров с клиентами по поводу выполняемых работ. С ростом производственных мощностей, возможен вариант аренды небольшого помещения-склада для хранения запасов материалов, а на начальной стадии они будут приобретаться в рассчитаном и необходимом количестве для работы и поступать сразу на объект.

Организационный план

Для того чтобы начать свою деятельность, необходимо зарегистрироваться как субъект предпринимательской деятельности – юридическое лицо.

Для этого нужно:

1. Составить Устав предприятия. Наряду с этим, оформляется приказ о назначении директора предприятия, которым и буду являться я.
2. Зарегистрироваться в городском исполкоме, для чего нужны следующие документы: Устав, решение о создании предприятия (приказ), свидетельство об уплате госпошлины. В соответствии с этим пунктом фирме будет предоставлено свидетельство о госрегистрации.
3. Следующим этапом является включение предприятия в ЕГРПОУ, при этом выдается справка с кодом предприятия и присваивается код деятельности.
4. После всего выше перечисленного происходит регистрация в налоговой инспекции города. При этом предприятие получает следующие виды справок :
 - справка о взятии на учет плательщика налогов **4 – ОПП**;
 - свидетельство о регистрации плательщика НДС с присвоением идентификационного номера **5 – Р**.
5. Открытие постоянного счета.
6. Заказ круглой печати и углового штампа.
7. Регистрация в центре занятости и Фонде социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний Украины (на этом этапе получим соответствующие документы из этих инстанций).

В организационной деятельности фирмы следует отметить такие аспекты, как наем работников:

- Бухгалтер;
- Рабочие для выполнения основных работ.

и выбор поставщиков материалов: планируется сотрудничать с ООО "Вена", ЧП "Авраам" и СПД "Прищепа", т.к. у них самые приемлемые цены на строй материалы и выгодные условия оплаты.

Производственный план

Офис частного предприятия "Буд-Экспрес" будет находиться в собственном частном доме города Чернигова по ул. Космонавтов,42. Для офиса нет необходимости в приобретении какого-либо оборудования. Зато нужно купить самые необходимые инструменты для оказания фирмой ремонтно-строительных услуг (таблица 5.1).

Таблица 5.1 – Перечень инструментов, необходимых для работы.

Наименование	Стоимость, грн	Количество, шт	Итого, грн
Киста	2-15	5	42,5
Валика	10-20	5	75
Миксер	40	1	40
Терка	7-10	3	25,5
Полутерка	10-15	3	37,5
Ящика (1*1)	300	3	900
Плиткорез	200-400	2	400
Шпатель	15	5	75
Монтажная пена (балон)	20	1	20
Молоток	10	5	50
Стомеска	25	2	50
Рубанок	25	1	25
Отвертка	10-20	10	120
Кельма	8-10	2	18
Набор горелок	300	1	300
Балон пропан-бутан	80-100	1	80
Кислород	100-150	1	100
Горелка-резак (комплект)	200	1	200
Набор ключей	70-100	1	70
Дрель	250-400	1	300
Перфоратор	400-800	1	400
Всего:			3328,5

Объем предоставляемых работ будет зависеть от количества клиентов-заказчиков, сезона года (т.к. в разные месяцы года выполняются разные виды работ), наличия конкурентов.

Преимуществами моего предприятия являются: приемлемые цены, высокое качество и быстрота, разные формы условия оплаты.

Режим работы фирмы удобный для клиентов: выезд на объект, работа на нем в выходные дни.

Для учета выполненных работ мне, как директору фирмы, необходимо вести учет – книгу записей работ за каждый месяц, которая выглядит следующим образом (таблица 5.2).

Таблица 5.2 – Учетная книга работ.

Месяц, год					
Название объекта					
Перечень выполняемых работ	Стоимость работы, грн	Перечень материалов	Стоимость материалов, грн	Привлеченные работники (ФИО)	З/П (начисленная) сотрудникам, за месяц, грн
Ноябрь					
"Симона"					
Малярные 20 м ²	240	Масляная краска 2 банки	40	Маликов В.М.	

Процесс предоставления услуг зависит от вида работы, которую нужно выполнить. Общая схема выглядит следующим образом:

