

МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
СРЕДНЯЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА №1 ИМ. Л. Б. ЕРМИНА
С. ЗАСЕЧНОЕ ПЕНЗЕНСКОГО РАЙОНА ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

VI открытый региональный конкурс
Исследовательских и проектных работ школьников

«Высший пилотаж – Пенза» 2024

Секция: «Предпринимательство»

Название: «Открытие компании по строительству модульных домов»

Ученик 11 класса:

Абузьяров Адэль Рамилевич

Научный руководитель:

Куликова Светлана Александровна

С.Засечное

2024

Содержание:

№ п.	Наименование	Страницы
1.	Содержание проекта	1-2
	2.1 Информация о компании и цели 2.2. Вид деятельности 2.3 .Потребности рынка 2.4. Продукты компании удовлетворяющие потребности рынка 2.5. Потребители, которых будет обслуживать организация 2.6. Конкурентные преимущества, которое сделают бизнес успешным	3
	3.1. Анализ рынка 3.2. Анализ отрасли и перспективы 3.3.Информация о рынке присутствия 3.3.1. Особенности 3.3.2. Размер рынка 3.3.3. Доля рынка 3.3.4. Конкурентный анализ	3-5
	4.1. Организация и менеджмент 4.2. Организационная структура	5-6
	5.1. Услуга или продукт 5.3. Описание продукта 5.4. Информация о жизненном цикле продукта 5.5. Интеллектуальная собственность 5.6. Научно-исследовательская работа	6-8
	6.1. Маркетинг и продажи 6.2. Стратегия реализации продукта	8-9
	7.1. Финансирование	9-12

	<p>7.2. Требования по финансированию, которые могут возникнуть после запуска проекта</p> <p>7.3. Финансовое планирование на будущее (погашение выплата долга)</p> <p>8.1. Финансовые прогнозы</p> <p>8.2. Возможные инвесторы проекта</p>	
2.	9.1. Приложение	13-15
3.	Рецензия	

2. Информация о компании

Цель: производство и предоставление высококачественных панельных домов, которые соответствуют ожиданиям и требованиям клиентов.

Задачи по завершению проекта:

1. Анализ рынка
2. Поиск инвесторов
3. Аренда участка
4. Покупка оборудования
5. Закупка материала
6. Обучение персонала и ЗП
7. Реклама и реализация
8. Уладить юридические моменты
9. Распределить финансовые затраты
10. Отложить часть денежных средств в резервный фонд

Вид деятельности которым будет заниматься компания – это в первую очередь будет строительство модульных домов по заказ, либо самостоятельно. Организация хочет удовлетворить потребности рынка в сфере недвижимости и развитию широкомасштабности в потребительской сфере, а также сохранить экологичность в постройке таких домов.

Продукт, который будет выпускать компания будет в полной мере удовлетворять эти потребности в силу своей практичности, легкости установки, грамотной работы с клиентами и качественного выполнения своих обязанностей компанией.

Потребителями, которые будут пользоваться, услугами компании в приобретении частного жилья будут россияне, желающие приобрести дом или же дом с участком. А также это могут быть юридические организации, желающие воспользоваться услугами компании.

Главные конкурентные преимущества, которое сделает бизнес успешным: 1) дешевизна продукта по сравнению с другими домами по обычной технологии строительства; 2) экологичность продукта от остальных конкурентов; 3) малая занятость ниши; 4) качественная работа с клиентами и возможность создания проекта под заказ или доработка под определенные нужды заказчика.

Предположительное название организации «HomeMix»

3. Анализ рынка

Анализ отрасли и перспективы:

Компания работает в отрасли продажи недвижимости и строительство модульных частных домов на основе CLT панелей. Отрасль недвижимости сборных домов ежегодно растет. Такой вывод можно сделать по исследованию всевозможных статей. К примеру работа «Агенства маркетинговых исследований рынков промышленности».подтверждает, что динамика продаж на мировом рынке модульных домов 2021-2022 г.г. возрастает (рис. 1), что говорит и о росте этой отрасли в России.

Рынок модульных домов в России не консолидирован, отсутствуют крупные игроки. На рынке присутствует множество производителей, производители таких домов, как правило, есть в каждом регионе.

Главными потребительскими группами в пределах отрасли будут являться: 1) семьи или домохозяйства 2) посредники 3) индивидуальные покупатели.

В итоге анализ отрасли, показал перспективы организации компании.

Информация о рынке присутствия (проставлено в соответствии с содержанием):

№ 1. Острые проблемы, которые испытывают потенциальные клиенты, которые хотят приобрести частный дом является рост цен на недвижимость и отсутствие дешевых реальных альтернатив другого вида приобретения. Также жилье в городе является перенасыщенным (по данным РБК 67% от нераспроданного общего объема жилья в стадии строительства). К острой проблеме можно отнести необходимость быстрого заселения с аварийных домов. Это говорит о том, что данным продуктом может заинтересоваться государство в своих целях. Еще есть сезонные тренды влияющие на бизнес, в январе спрос на рынок жилья традиционно снижается. Так как мало кто именно в это время занимается поиском недвижимости.

Темпы роста данного сегмента постоянно растут и еще далеко не достигли своих максимумов. Современные особенности и тенденции развития общества прогнозируют дальнейшее развитие этой области в лучшую сторону.

Так как точных данных на данный момент времени нет, то есть сведения только на 2019 г. По итогам 2019 года продажи модульных домов превысили 25-30 млрд. руб. Ежегодные объемы продаж в отрасли постепенно растут с каждым годом.

№ 2. Компания рассчитывает завоевать клиентов с того региона, где непосредственно будут изготавливаться эти дома то есть Пензенская область, а также с помощью доставки в другие регионы.

№ 3. Ценовая политика будет складываться за счет издержек производства и наценки компании

Уровень прибыли будет рассчитываться в зависимости от количества проданных домов. Для выживаемости предприятия на рынке необходимо изготовление 1-го дома в 3 месяца (расчеты представлены дальше)

Различных видов скидок на изначальном становлении компании не будет, а после становления бесперебойного производства заказов с записью на несколько месяцев вперед можно будет задуматься о сезонных скидках или же постоянным клиентам

№ 4. Постройка модульных домов занимает сегмент рынка недвижимости и строительства. В последние годы этот сегмент стал все более популярным и востребованным, благодаря преимуществам модульных домов.

Наши преимущества в отличии от другой компании в этом сегменте:

1. Экологичные материалы: разработка и использование экологически чистых материалов для строительства домов с минимальным воздействием на окружающую среду. Например, закупка древесины из устойчиво управляемых лесов и других перерабатываемых материалов (рис.2).

2. Инновационный дизайн: разработка уникальных и современных дизайнерских решений для модульных домов, чтобы они выглядели современно и привлекательно. Использование инновационных технологий, таких как умный дом, чтобы обеспечить комфорт и удобство жильцам.

3. Максимальная мобильность: создание модульных домов, которые легко перевозить и устанавливать в любом месте. Компактные модули соединяются между собой и могут быть легко разобраны и собраны в новом месте, что позволяет быстро и легко переехать в другое место, если это необходимо.

4. Энергоэффективность: разработка модульных домов с учетом энергоэффективности для сокращения затрат на энергию и снижения негативного воздействия на окружающую среду. Использование солнечных панелей, энергосберегающей изоляции и других технологий для повышения энергоэффективности домов.

5. Персонализация и гибкость: предоставление возможности клиентам выбирать из различных вариантов модульных домов, с возможностью персонализации дизайна и внутренней отделки, чтобы создать уникальное жилье, отвечающее их потребностям и предпочтениям.

6. Комплексные решения: предоставление полного спектра услуг, включая консультации, проектирование, строительство и сервисное обслуживание. Обеспечение клиентов всем необходимым для постройки модульного дома, включая подготовку участка, монтаж и подключение коммуникаций, а также возможное обслуживание дома после его постройки.

4. Организация и менеджмент

Организационная структура компании по производству модульных домов:

1. Организация вкладчиков в производство:

- Занимается общим управлением компанией
- Несет ответственность за стратегические решения и развитие бизнеса
- Имеет высшее образование в области строительства или бизнес-администрирования
- Обладает богатым опытом в руководстве производственными компаниями

2. Люди, отвечающие за правильную сборку и написание инструкции(те же, кто и занимается производством):

- Занимается разработкой проектов модульных домов и инженерной подготовкой
- Инженеры имеют высшее техническое образование в области строительства или архитектуры
- Обладают опытом в проектировании и разработке строительных проектов
- Отвечают за создание дизайна, планировку и инженерные системы модульных домов

3. Отдел производства:

- Занимается фабричным производством модульных домов
- Имеет инженеров и технологов с опытом работы в области промышленного производства
- Отвечает за процесс производства, качество и соблюдение сроков
- Отдел состоит из производственных рабочих, инженеров-технологов и качества

4. Минимальная бухгалтерия:

- Отвечает за финансовый учет, составление бюджетов и анализ финансовых показателей
- Учетчики имеют образование в области бухгалтерии и финансов
- Обладают опытом работы в сфере финансового учета и налогообложения
- Гарантируют финансовую стабильность компании и своевременные отчеты

Компания также может привлекать консультантов по юридическим и налоговым вопросам, чтобы обеспечить соблюдение правовых и налоговых требований, а также помочь в стратегических решениях.

Зарплата и социальный пакет для персонала зависят от специфики рынка и региона, в котором работает компания. Обычно они включают базовую заработную плату, бонусы за достижение целей, медицинскую страховку, питание и транспортные расходы.

Все персонал компании должен обладать необходимым образованием и опытом, чтобы обеспечить высокое качество производимых модульных домов и эффективное функционирование всех отделов.

5. Услуга или продукт

Наш продукт - модульный дом - представляет собой инновационное решение для строительства жилья, которое обладает рядом значительных преимуществ для

потенциальных и уже имеющих клиентов.

Долговечность модульных домов может варьироваться в зависимости от различных факторов, включая качество материалов, профессионализм при строительстве. Наша компания будет отвечать подобным требованиям. В целом, модульные дома имеют относительно долгий срок службы.

При правильном уходе и регулярном обслуживании модульные дома могут прослужить от 50 до 100 лет и даже дольше. Одним из преимуществ модульного домостроения является то, что модули строятся в контролируемой заводской среде, что обеспечивает высокое качество и точность сборки. Кроме того, модульные дома будут изготавливаться из деревянных панелей, что также способствует их долговечности.

Однако, как и с любым типом дома, долговечность модульного дома может быть влияна местоположением, климатическими условиями, природной обстановкой и т.д. Но не для нас, так как установка модульного дома на бетонной подушке будет говорить о прочности конструкции на долгие десятилетия. За счет создания определенной оболочки между лицевой и внутренней части дома, будет достигнута ключевая особенность. Здание почти не нужно будет никак обслуживать.

Основное преимущество нашего модульного дома заключается в его высокой функциональности и универсальности. Модульный дом состоит из готового комплекта стен, полов и потолков, что позволяет клиентам легко кастомизировать своё жильё в зависимости от своих потребностей и предпочтений. Модули могут быть добавлены или убраны на стадии проектирования, что позволяет адаптировать её под семейные изменения, расширения помещений или их переноса в другое место.

Кроме того, наши модульные дома предлагают ряд значимых экономических выгод потенциальным клиентам. Учитывая, что модули изготавливаются массово, мы можем предложить значительную экономию по сравнению с традиционным строительством. Низкая стоимость комплектующих, меньшая требуемая рабочая сила и более эффективное использование строительных материалов позволяют снизить стоимость модульного дома и сократить сроки его строительства.

Одной из ключевых преимуществ нашего продукта является его экологичность. Модульные дома строятся из экологически чистых и возобновляемых материалов, что положительно влияет на экологическую нагрузку окружающей среды и обеспечивает клиентам здоровую и безопасную атмосферу внутри дома.

Важными преимуществами нашего продукта в сравнении с конкурентами являются доступность и масштабируемость. Мы понимаем, что в текущей стадии разработки нашего продукта конкуренты также предлагают модульные дома, но наш уникальный подход к проектированию и производству позволяет нам предлагать клиентам не только более доступную цену, но и гораздо большую гибкость в изменении конфигурации и

функционала дома.

Жизненный цикл нашего продукта зависит от долговечности модульных конструкций и от нашей способности адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка и клиентов. Мы уверены, что растущий спрос на экологически чистое и функциональное жилье будет способствовать долгосрочной жизнеспособности нашего продукта, а постоянные улучшения и инновации помогут нам оставаться востребованными на рынке в будущем.

6. Маркетинг и продажи

1. Стратегия проникновения на рынок:

- Исследование рынка и определение потенциальных сегментов и целевой аудитории, которые наиболее подходят для модульных домов (написано ранее).
- Создание уникального предложения, основанного на преимуществах модульных домов, таких как более быстрая и экономичная постройка, устойчивость к экологическим факторам и т.д.
- Ценовая стратегия, учитываем конкурентоспособность модульных домов.
- В будущем разработка программы лояльности и акций, чтобы привлечь первых покупателей и повысить осведомленность о бренде.

2. Стратегия развитие организации в будущем:

- Внутреннее развитие в будущем: расширение штата персонала для обслуживания клиентов; развитие франшизы для расширения и укрепления географического охвата.
- Горизонтальная интеграция: стратегия расширения, включающая приобретение других компаний, работающих в смежных или дополнительных сегментах рынка модульных домов.
- Вертикальная интеграция: стратегия расширения, включающая контроль над этапами производства и распространения модульных домов, например, приобретение компаний, производящих строительные материалы или занимающихся логистикой и доставкой.

3. Сбытовая стратегия:

- Продажа через сайт: разработка удобного и информативного веб-сайта, предоставление онлайн-консультаций и возможности покупки в режиме реального времени.
- Дистрибьюторы: установление партнерских отношений с дистрибьюторами модульных домов для закупки заготовок и производства домов
- Ритейлеры: сотрудничество с крупными розничными сетями, которые имеют широкое присутствие на рынке, для закупки нужных комплектующих

4. PR-стратегия:

- Реклама: использование различных каналов рекламы возможно: включая телевидение, радио, печатные издания и интернет, чтобы привлечь внимание потенциальных клиентов.
- Создание информационных брошюр, флаеров и других промо-материалов для потенциальных клиентов

- Работа со СМИ после становления компании и производства продукции будет включать в себя в будущем активное сотрудничество с журналистами и блогерами, организация пресс-конференций и публикаций для увеличения осведомленности о модульных домах и их преимуществах.

Отдела продаж не будет, так как ранее описанные возможные рынки сбыта с PR-стратегией говорят о ненужности лишних затрат на отдел продаж. Для расчета необходимого количества денежных средств для открытия компании по производству модульных домов в Пензенской области, необходимо учесть следующие расходы:

1. Земельный участок: Рассмотреть стоимость покупки или аренды участка, необходимого для размещения производственных помещений.
2. Производственное оборудование и инфраструктура: Рассчитать расходы на приобретение и установку необходимого производственного оборудования и системы поддержки (например, системы отопления, вентиляции, энергоснабжения и т.д.).
3. Затраты на материалы и комплектующие: Оценить расходы на закупку материалов, необходимых для производства модульных домов, таких как древесина, стекло, металл, пластик и другие строительные материалы.
4. Складское помещение: Учесть расходы на аренду или строительство складских помещений для хранения готовой продукции и материалов.
5. Зарплата и обучение персонала: Рассчитать затраты на оплату труда для различных должностей, включая рабочих на производстве, менеджеров и специалистов. Также учтите расходы на обучение персонала и повышение их квалификации.
6. Маркетинг и реклама: Оценить бюджет на маркетинговые и рекламные кампании, включая создание веб-сайта, разработку логотипа, упаковку и прочие средства продвижения.
7. Юридические и административные расходы: Учесть затраты на регистрацию компании, получение необходимых лицензий, а также на юридическое обслуживание и административные расходы.
8. Финансовые затраты: Подсчитать расходы на погашение кредитов или займов, необходимых для запуска бизнеса, а также на обслуживание банковских счетов и других финансовых операций.
9. Резервный фонд: Выделить определенную сумму в качестве резервного фонда для неожиданных расходов или проблемных ситуаций.

7-8. Финансирование и финансовый прогноз

Требования по финансированию:

1. Аренда помещения в 400 кв. м. в среднем выйдет 40 000 рублей в месяц. Плюсы помещения, высокие потолки. Нужные габариты помещения.

2. Для изготовления модульного дома потребуются «расходники», но особого оборудования не требуется. На инструментарий потребуется около 200 т. р. . Это будет единичной тратой. А также отопление и электричество в среднем 26 000 рублей в месяц. После изготовления требуемых деталей для строительства они погружаются на панелевоз. Оплата доставки на объект, где будет строиться дом, совершается клиентом.

3. Закупка товаров для изготовления каркаса дома. Весь материал закупается по мере того, всё договорено с клиентом. Панели доставляются с производственной организации, находящейся в г. Москва (стоимость доставки приблизительно около 40 000 рублей), они определённого размера (об этом сказано ниже). Первоначальный взнос клиента обязателен. По некоторым расчётам, это 50% от стоимости заказа. Данный процент такой, потому что потеря денежных средств на издержках производства никому не нужна, если покупатель откажется. Сумма внесённой предоплаты не возвращается (это будет прописано в договоре о купле-продаже).

Есть три вида толщины стен из CLT панелей:

1) 3 слоя. Толщина от 45-120 мм.

2) 5 слоёв 120-200 мм.

3) 7 слоёв 210-250 мм.

*Толщина выбирается клиентом. Оптимальная толщина для климата Пензенской области 140-160 мм. Также не следует забывать, что перед панелями будет утеплитель, такой же толщиной 140-160 мм.

CLT панели имеют хорошую несущую способность, где внутри дома она не нужна, для удешевления цены, можно будет использовать каркасные перегородки.

*Также следует отметить теплопроводность утеплителя и панелей будет составлять приблизительно 0.038 Вт/м *°С. В отличие от обычного камня 0.56 Вт/м *°С, что говорит нам, что данная необычная техника строительства будет требовать меньшего количества обогрева ния помещения.

4. Производственное помещение, будет частично использоваться, как складское. Это снизит затраты на склад и не будет мешать производственному процессу.

5. Зарплата и обучение персонала. Технология строительства таких домов не нова. С ней может справиться человек, который ранее руководил строительством подобных домов. На должность, такого строительства, берётся человек с пятилетним опытом в этом деле. Нанимается персонал из 6-ти человек. Один, руководящий процессом, остальные выполняющие его указы, у которых тоже есть опыт работы в строительстве домов от 2-х лет. Оплата труда сдельная. Работа официальная, сдельная оплата труда по ТД (трудовому договору) . Разработка обучения техники строительства модульных домов

ведётся. Возможно потребуется небольших определённых денежных средств, около 39 500 рублей.

6. Реклама и продажа будет производиться в сети Интернет через сайт компании. А также на новостных каналах региона. Покупка рекламного места и разработка сайта обойдётся около 42 000 рублей.

7. Юридические и административные расходы. Форма юридической организации ООО . Распределение прибыли будет по акционерам в соответствии с их долей. И рассмотрение, какие средства будут оставаться в компании по их решению. Также будет доверенное лицо (директор компании), которое будет заниматься данным проектом на всех его уровнях и держать организацию на плаву . При ООО обязательные затраты будут составлять 10 000 уставной капитал. 4 000 рублей гос. пошлина.

После становления компании на рельсы, будет открыт офис, где будут работать сотрудники компании, отвечающие за юридическую составляющую, а также где будут собираться вкладчики компании.

8. 1 050 000 рублей будет обязательной суммой, где компания сможет без единого заказа просуществовать 1,5 года не включая сумму с резервного фонда. В расчёте на оптимальное количество толщины стен по Пензенской области и остальных перечисленных факторов выше, можно сделать подсчёт, что себестоимость 1 м² будет 52 500 рублей, в расчёте на 100 м². С наценкой сумма будет составлять 62 500 рублей. Рентабельность проекта (R) составила 16%, что является очень хорошим показателем в наше время.

9. Резервный фонд будет составлять 420 000 рублей. Эти денежные средства будут использоваться в случае непредвиденных трат.

Результаты подсчета могут несколько поменяться в связи с резкой нестабильной ситуацией

Возможные инвесторы проекта:

Как потенциальных инвесторов для открытия компании по строительству модульных домов можно рассмотреть следующие категории:

1. Фонды недвижимости: Инвестиционные фонды, специализирующиеся на недвижимости, могут быть заинтересованы в инвестировании в компанию, которая занимается строительством модульных домов. Они могут видеть потенциал в развитии этого сегмента недвижимости и стремиться получить прибыль от инвестиций в такую компанию.

2. Бизнес-ангелы: Бизнес-ангелы – частные инвесторы, которые часто предоставляют финансирование стартапам или небольшим компаниям в обмен на долю в бизнесе. Они могут быть заинтересованы в инвестировании в компанию по строительству модульных

домов, особенно если она имеет уникальное предложение или продукт.

3. Венчурные капиталовложения: Венчурные капиталовложения представляют собой инвестиции в стартапы с высоким потенциалом роста и доходности. Если ваша компания по строительству модульных домов имеет высокий потенциал роста и инновационные технологии, венчурные капиталисты могут рассмотреть возможность инвестирования в нее.

4. Банки и кредитные учреждения: Банки и кредитные учреждения могут быть заинтересованы в предоставлении кредитных линий для развития бизнеса по строительству модульных домов. Они могут предложить финансирование на основе сильных бизнес-планов и прогнозов продаж.

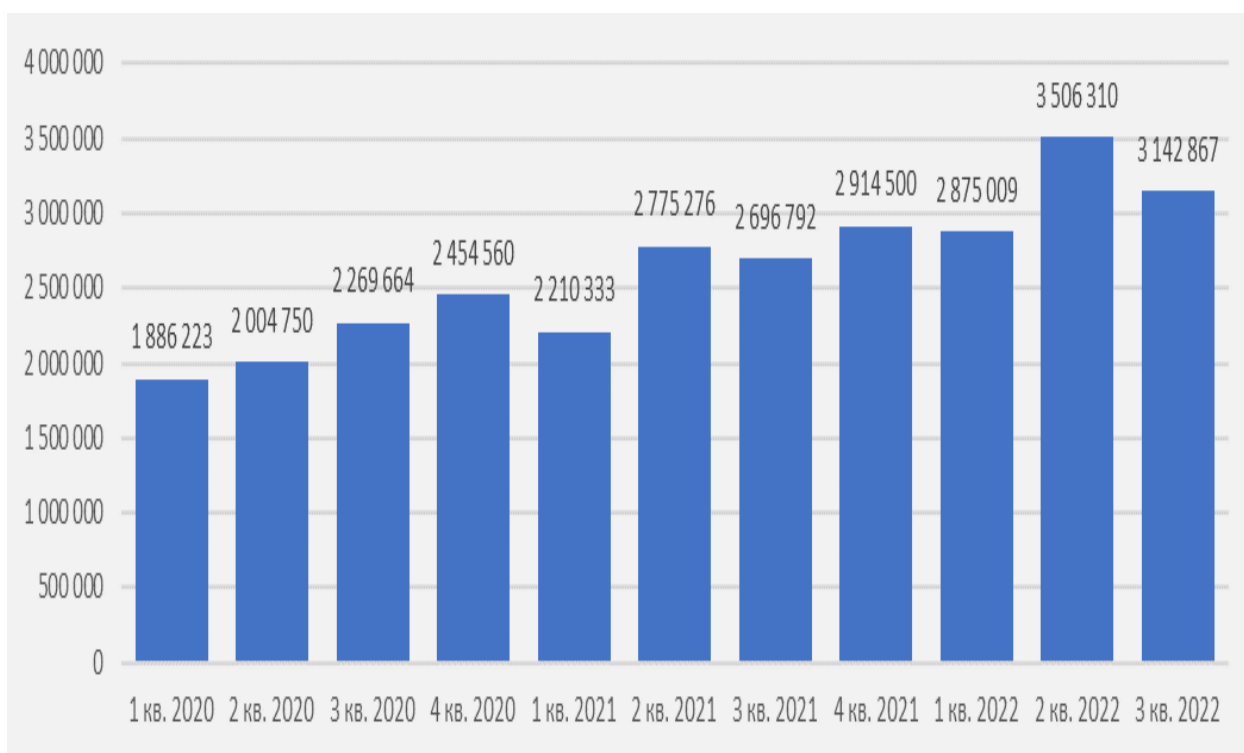
5. Частные инвесторы: Частные инвесторы могут быть заинтересованы в инвестировании в компанию по строительству модульных домов из-за потенциала получить высокую доходность от такого вида недвижимости. Они могут быть готовы вложить свои средства в обмен на долю в бизнесе или фиксированный процент от прибыли.

6. Строительные компании и инвесторы в недвижимость: Компании, занимающиеся строительством и инвестициями в недвижимость, могут быть заинтересованы в инвестировании в компанию по строительству модульных домов, чтобы расширить свои возможности и диверсифицировать портфель. Они могут ввести дополнительные средства в компанию в обмен на партнерство или акционерное участие.

Это лишь некоторые категории потенциальных инвесторов для вашей компании по строительству модульных домов, и список может быть продолжен в зависимости от специфики вашего бизнеса и рыночных условий. Важно провести исследование и создать убедительный бизнес-план и презентацию для привлечения инвесторов.

9. Приложение

(рис.1) Таблица по
мировому строительству



(рис.2) момент создания
дома и CLT панелей



(рис. 3) дизайнерское
решение по готовому дому



Рецензия на проект по предпринимательству: «Открытие компании по постройке модульных домов»

В данном проекте автор исследует тему предпринимательства в контексте строительства модульных домов. Проект представляет собой детальное исследование этой темы, анализируя различные источники информации и предлагая свои собственные выводы.

Содержательность проекта является одним из его сильных аспектов. Автор представляет обзор актуальных исследований, связанных с предпринимательством и строительством модульных домов. Он также предоставляет подробное описание процесса постройки модульных домов, включая выбор материалов, технологии и финансовые аспекты. Это позволяет читателю получить полное представление о теме и легко следовать аргументам автора.

Логичность и аргументированность изложения и выводов также заслуживают похвалы. Автор четко структурирует свою работу, представляя информацию по шагам и обосновывая свои выводы на основе доступных данных. Он также активно использует примеры из реальной жизни и иллюстрации, чтобы подкрепить свои аргументы. Это помогает убедительно представить свою позицию и убедить читателя в ее правильности.

Автор проявляет умение анализировать различные источники информации и выявлять несоответствия. Он критически оценивает представленные данные и предлагает свои собственные интерпретации. Это демонстрирует его способность к самостоятельному мышлению и оригинальности в подходе к теме.

Логичность позиции автора также является сильной стороной проекта. Автор четко определяет свою точку зрения и последовательно аргументирует ее на протяжении всего проекта. Он также учитывает возможные противоположные точки зрения и предлагает контраргументы, что делает его позицию более убедительной.

В целом, проект "Предпринимательство: постройка модульных домов" является качественной работой, которая соответствует требованиям научного исследования. Автор продемонстрировал глубокое понимание темы, аналитические навыки и способность представить свои идеи логично и убедительно. Рекомендуется дальнейшее развитие этой работы, возможно,

Кучинова
Светлана
Александровна

8. 12. 2023