

**ОСОБЕННОСТИ И АЛГОРИТМ СОЗДАНИЯ МАЛОГО
СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА**

Никитин А.А.

студент

Пензенский государственный университет архитектуры и

строительства

Россия, г. Пенза

Каданцев А.Е.

студент

Научно-исследовательский Московский государственный строительный
университет,

Москва, Россия

Баронин С.А.,

д.э.н., профессор

Пензенский государственный университет архитектуры и

строительства

Пенза, Россия

Аннотация

В статье рассматриваются особенности и преимущества создания строительного бизнеса, имеющего статус малого. Показаны преимущества и особенности создания малого бизнеса в строительстве. Рассмотрена финансовая составляющие строительной деятельности, особенности основных вложений и найма персонала.

Ключевые слова: строительный бизнес, малое предприятие, финансовые составляющие, основные вложения, бизнес-план.

FEATURES AND ALGORITHM FOR CREATING SMALL BUILDING BUSINESS

Nikitin A.A.

student

Penza State University of Architecture and Construction

Russia, Penza

Kadantsev A.E.

student

Moscow State University of Civil Engineering,

Moscow, Russia

Baronin S.A.,

Doctor of Economics, Professor

Penza State University of Architecture and Construction

Penza, Russia

Annotation

The article examines the features and advantages of creating a construction business that has a small status. The advantages and peculiarities of small business creation in construction are shown. The financial components of construction activity, features of the main investments and hiring of personnel are considered.

Keywords: construction business, small enterprise, financial components, main investments, business plan.

Проведенный анализ показал [1,2], что весьма важной составляющей будущей строительной карьеры выпускника строительного вуза является умение создать свое малое предприятие. В этой связи важно знать и уметь формировать все необходимые процедуры создания этого бизнеса в форме индивидуального предпринимателя. Весьма важно при этом знать и правовую базу бизнеса [5,6] .

Традиционно считается [3,4], что одним из самых рентабельных и перспективных видов бизнеса принято считать строительство и ремонт.

Если выбрали данный вид коммерции, тогда нужно знать, с чего начать строительный бизнес, это поможет избежать многих характерных ошибок, которые свойственно допускать большинству начинающих предпринимателей.

Анализ показал, что возможность работы в строительном бизнесе индивидуальные предприниматели получили с 1 января 2010 года, когда для оказания подобных услуг перестали требовать лицензии. Обязательным условием для индивидуальных предпринимателей в строительстве – это членство в саморегулируемой организации (СРО).

Как и любое современное коммерческое предприятия строительный бизнес делится на несколько основных категорий: сфера гражданского строительства; дорожное строительство; промышленное возведение зданий; капитальный ремонт. При этом услуги строительной фирмы могут делиться на два типа: основные услуги, включающие в себя такие типы работ по возведению жилых домов, гаражей, бань, складов, и так далее, под ключ; монтаж, демонтаж; ремонт квартир и других помещений; капитальный ремонт зданий.

Также выделяют дополнительные услуги по сдача в аренду персонала и техники, продажу строительных материалов, обучение персонала из других компаний и прочие услуги.

Следует придерживаться следующего алгоритма при создании малого строительного предприятия: написание четкого бизнес плана; оформление всех регистрационной документации; сбор разрешительных документов; покупка инвентаря, оборудования, техники; найм квалифицированного персонала; поиск постоянных и новых клиентов.

Успешность и эффективность коммерческой деятельности в выбранном направлении потребует составить хороший бизнес план. Это необходимо не только для организации фирмы, но и для того чтобы получить кредит в банке, а также для получения ряда льгот государственной поддержки малого бизнеса. В нем обычно содержится вся

необходимая информация о пассивах и активах фирмы, а также о том, какие методы будут избраны для наращивания прибыли. С помощью бизнес плана точно можно рассчитать окупаемость и рентабельность бизнеса строительной фирмы.

Всегда необходимо анализировать достоинства и недостатки строительного бизнеса. Главное преимущество занятия представленным видом предпринимательской деятельности - это возможность получить хорошую прибыль, правда по истечении определенного срока. В среднем рентабельность строительного бизнеса составляет от 50 до 70%. Среди всех видов частной предпринимательской деятельности данный результат весьма привлекателен.

Обзор показал, что данный вид коммерческой деятельности окупается в среднем в течение одного года.

Для малого строительного бизнеса характерна и теневая составляющая, поскольку традиционно в сфере малых строительных услуг не происходит оформления договоров подряда.

Открытие строительного бизнеса не обязательно предъявляет владение крупными финансовыми средствами. Весьма важно умение привлечь квалифицированный и добросовестный персонал и владение квалифицированными знаниями в выбранной специальности.

Обзор показал, что в строительстве как и в любой другой коммерческой деятельности можно столкнуться с некоторыми подводными камнями и проблемами. Наиболее характерными из них являются:

- 1) Снижение прибыли может вызвать проблема входа на рынок и адаптация к нему. Положительным фактором будет являться найм сотрудников, которые уже имеют опыт работы в данной сфере, они способствуют тому, что у фирмы на рынке сложится хорошая репутация, не нужно будет тратить дополнительные денежные средств на

рекламу. Также найм сотрудников с опытом - это прекрасная возможность избежать вынужденного снижения цен;

2) Для предприятий, которые недавно зарегистрировались могут возникнуть серьезные проблемы с получением кредита в крупных банковских организациях. Дело в том, что банки сомневаются в стабильности и перспективности молодой фирмы. Убедить их в обратном можно только при наличии хорошо составленного бизнес плана и существенных активов;

3) При открытии строительной фирмы надо быть готовым к высокому уровню конкуренции в представленной сфере бизнеса. Чтобы добиться успеха надо предоставить своим клиентам хорошие преимущества по сравнению с вашими конкурентами.

Для того чтобы фирма на протяжении длительного времени активно развивалась, необходимо научиться правильно вести бухгалтерию, без правильного расчета прибыли и трат невозможно будет сохранить стабильное развитие и делать грамотные инвестиции. Что уж говорить о привлечении новых клиентов, и прочая.

Важно минимизировать налогообложения в строительной области. Это очень важный момент для начинающего строительного бизнеса. В этом случае используется определенный способ эффективной оплаты налогов, когда общие выплаты сокращаются. Это достигается посредством выбора модели строительного бизнеса, верного вложения средств и применения налоговых льгот. Здесь надо заблаговременно взвесить все факторы, если примут решение о строительном подряде не в пользу общего производства. При неправомерном использовании льгот будет выполнено начисление дополнительных налогов.

Одним из способов снизить финансовые расходы является не приобретение специальной техники в собственность, а взять её в аренду. Обычно значительная часть средств у начинающих предпринимателей уходит на раскрутку фирмы и вложения в рекламную деятельность.

Весьма перспективное решение - это создать для фирмы интернет сайт, на котором будет представлен полный каталог оказываемых услуг, проекты, прейскурант, и так далее. Вложения в сайт и рекламу являются одними из самых важных.

Каждая строительная фирма должна обладать следующим набором документов: свидетельство о государственной регистрации; свидетельство о постановке на учет в налоговых службах; устав предприятия; печать; статистические коды; решение о формировании предприятия.

Если решили организовать свой строительный бизнес с нуля, тогда без найма квалифицированного и добросовестного персонала вам никак не обойтись. От данного фактора во многом будет зависеть репутация компании, её производительность и доходность. В зависимости от конкретных условий ведения бизнеса список персонала может существенным образом различаться, но обычно в него входят следующие наименования: менеджер по снабжению; проектировщик; инспектор по кадрам; архитектор; бригадир; юрист; бухгалтер.

Для повышения производительности обязательно нужно обеспечить работников всем необходимым набором строительной техники и инвентаря. Они обязательно должны находится в исправном состоянии, регулярно проходить технические осмотры, а также соответствовать нормам и требованиям безопасности. Лучше всего отдать свое предпочтение дорогому, но качественному инструменту, чем приобрести дешевый инвентарь низкого качества.

Для молодых строительных фирм подойдут следующие способы поиска клиентов: создание собственной базы потенциальных клиентов; начало самостоятельной застройки участка с целью дальнейшей реализации недвижимости на рынке. Неплохой способ привлечь новых клиентов - это получение заказов после выигрыша государственного тендера.

Таким образом, проведенный анализ показал, что процесс понимания создания малого строительного бизнеса весьма важен для формирования будущей успешной карьеры выпускников вузов. Важно правильно выбрать как организационно-правовую форму малого предприятия в виде индивидуального предпринимателя или общества с ограниченной ответственностью. Процедуры и алгоритмы бизнес-планирования малых строительных предприятий позволяют быть более подготовленными к этому виду деятельности.

Библиографический список:

1. Г.И.Калмыков «Строительный бизнес в России». М.Ассоциация строительных вузов. 2014.
2. Е.Л.Каплан «Управление строительной компанией». М. Инфра-М.2012.
3. Л.И.Абрамов «Особенности планирования производства при разработке бизнес-плана строительства малообъемных объектов»// Промышленное и гражданское строительство -1997. №11-С33-34.
4. С.Красавина «Анализ развития малого предпринимательства в России»// Регион 2007 36 ст.11
5. Федеральный закон от 14.06.1995 №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ -1995-№25-ст.2343 и изменениями и дополнениями.
6. Федеральный закон от 24.07.2007г. №209 ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»// Собрание законодательства Российской Федерации-2007-№31-ст.4006 с изменениями и дополнениями от 03.07.2016г.