

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

ЗАПОРОЖСКАЯ ОБЛАСТЬ

БЕРДЯНСКИЙ ОКРУЖНОЙ СОВЕТ ДЕПУТАТОВ

12-Е ВНЕОЧЕРЕДНОЕ ЗАСЕДАНИЕ I СОЗЫВА

РЕШЕНИЕ

17 января 2025 года

№ 12/5

О рассмотрении муниципальных программ

В соответствии с частью 2 статьи 179 Бюджетного кодекса Российской Федерации, Уставом Бердянского муниципального округа, Бердянский окружной совет депутатов, руководствуясь Порядком рассмотрения Бердянским окружным Советом депутатов проектов муниципальных программ и предложений о внесении изменений в муниципальные программы Бердянского муниципального округа, утверждённым решением Бердянского окружного Совета депутатов от 20.12.2024 № 11/3, Бердянский окружной Совет депутатов

РЕШИЛ:

1. Одобрить муниципальную программу «Благоустройство общественных территорий: экономическое обоснование организации собственного производства тротуарной плитки полного цикла для нужд Бердянского муниципального округа Запорожской области» согласно приложению 1.

2. Одобрить прилагаемую муниципальную программу «Благоустройство и оснащение прилегающей территории физкультурно-оздоровительного комплекса открытого типа (ФОКОТ) в селе Дмитровка Бердянского муниципального округа Запорожской области» согласно приложению 2.

3. Администрации Бердянского муниципального округа перед утверждением указанных программ:

3.1. Учесть источники финансирования, в пределах средств бюджета муниципального округа, рассмотреть возможность привлечения для указанных целей иных (внебюджетных) источников финансирования.

3.2. Рассмотреть в дальнейшем возможность создания специализированного муниципального предприятия для выполнения муниципальных заказов с учётом прогноза рентабельности такого предприятия, целесообразности создания для муниципального округа спортивных объектов и иных проектов в сфере благоустройства.

4. Настоящее решение вступает в силу после его опубликования.

Председатель Бердянского
окружного Совета депутатов



С.М. Грищенко

Приложение 1

Одобрена
Решением 12-го внеочередного
заседания I созыва Бердянского
окружного Совета депутатов
от 17 января 2025 года № 12/5

ПРОГРАММА БЕРДЯНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО ОКРУГА

**«Благоустройство и оснащение прилегающей
территории физкультурно-оздоровительного
комплекса открытого типа (ФОКОТ) в селе
Дмитровка Бердянского муниципального
округа Запорожской области»**

Ответственный исполнитель:

Отдел по вопросам ЖКХ
Бердянского муниципального округа

Дата составления проекта
муниципальной программы:

10.01.2025-14.01. 2025 года

ПАСПОРТ

Программы «Благоустройство и оснащение прилегающей территории физкультурно-оздоровительного комплекса открытого типа (ФОКОТ) в селе Дмитровка Бердянского муниципального округа Запорожской области»

Ответственный исполнитель программы	Отдел по вопросам жилищно-коммунального хозяйства Администрации Бердянского муниципального округа
Соисполнители программы	МУП «ВЕСТ» БМО ЗО
Обоснование актуальности программы	В настоящее время на территории БМО складывается неблагоприятная обстановка в сфере охраны здоровья молодёжи, а именно: - низкий уровень здоровья и физического развития учащихся школы и молодежи; - развитие вредных привычек (алкоголь и табакокурение) у молодежи; - отсутствие условий для проведения спортивно-массовых мероприятий, спортивных праздников, районных и других соревнований по легкой атлетике и спортивным играм с привлечением детей и молодежи других населённых пунктов Бердянского муниципального округа;
Цели программы	1. Сохранение и укрепление здоровья учащихся и молодёжи. 2. Формирование позитивного эмоционально-ценностного отношения к самостоятельным занятиям физической культурой и спортом, как эффективному средству формирования, сохранения и укрепления здоровья. 3. Приобретение физкультурной грамотности, позволяющей осуществить обоснованный выбор физических упражнений с оздоровительной направленностью и навыков их рационального применения. 4. Воспитание у населения нашего округа потребности к занятиям физической культурой и спортом, повышение культурных потребностей населения, приобщение молодежи к здоровому образу жизни. 5. Создание условий, обеспечивающих возможность гражданам систематически заниматься физической культурой и спортом, путём развития инфраструктуры спорта, популяризации массового и профессионального спорта и приобщения различных слоёв общества к регулярным занятиям физической культурой и спортом.

Задачи программы	• создание необходимых условий для сохранения и улучшения физического здоровья жителей Бердянского муниципального округа, посредством физической культуры и спорта; • пропаганда физической культуры, спорта и здорового образа жизни; укрепление материально-технической базы организаций, осуществляющих спортивную подготовку; • создание необходимых условий для подготовки спортсменов и спортивного резерва; • подготовка спортсменов, входящих в состав сборных команд муниципального округа и России для участия в соревнованиях муниципального, регионального, федерального, всероссийского, международного уровней; • повышение эффективности управления отрасли и функционирования организаций физической культуры и спорта (строительство, реконструкция, модернизация объектов муниципальных спортивных учреждений); • оснащение муниципальных стадионов современным спортивно-технологическим оборудованием; • создание условий для организации досуга молодёжи, объединение молодёжи вокруг ценностей здорового образа жизни и формирование у неё позитивного отношения к здоровому образу жизни; • повышение качества муниципальных функций в сфере физической культуры и спорта, а также воспитание чувства патриотизма и гордости за свою Отчизну посредством сдачи норм ГТО, участия в соревнованиях.
------------------	---

Срок реализации программы	Срок реализации программы – март 2025 года. Этапы реализации программы: первый этап – с 20.01.2025 по 20.02.2025; второй этап – с 21.02.2025 по 30.03.2025.
Финансирование программы	Финансирование Программы будет осуществляться за счёт бюджета Администрации Бердянского муниципального округа и внебюджетных источников
Ориентировочная стоимость Программы	0,7 млн рублей

Приложение 2

Одобрена
Решением 12-го внеочередного
заседания I созыва Бердянского
окружного Совета депутатов
от 17 января 2025 года № 12/5

ПРОГРАММА БЕРДЯНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО ОКРУГА

**«Благоустройство общественных территорий:
экономическое обоснование организации
собственного производства тротуарной плитки
полного цикла для нужд Бердянского
муниципального округа Запорожской области»**

Ответственный исполнитель:

Отдел по вопросам ЖКХ
Бердянского муниципального округа

Дата составления проекта
муниципальной программы:

13.01.2025 – 16.01.2025

СОДЕРЖАНИЕ

Паспорт Программы.....	3
1. Краткий инвестиционный меморандум.....	5
2. План развития поселения.....	24
1.1. Динамика численности населения.....	24
1.2. План прогнозируемой застройки.....	25
2. Перечень мероприятий и целевых показателей Программы.....	26
2.1. Мероприятия, направленные на качественное и бесперебойное обеспечение электро-, газо-, тепло-, водоснабжения и водоотведения новых объектов капитального строительства.....	26
2.2. Мероприятия по улучшению качества услуг организаций, эксплуатирующих объекты, используемые для утилизации, обезвреживания и захоронения твердых коммунальных отходов.....	27
2.3. Целевые показатели комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры.....	31
3. Анализ фактических и плановых расходов на финансирование инвестиционных проектов.....	34
Обосновывающие материалы Программы.....	37
4. Обоснование прогнозируемого спроса на коммунальные ресурсы.....	37
4.1. Определение прогнозируемой численности населения.....	38
4.2. Определение прогнозируемого спроса на электрическую энергию.....	39
4.3. Определение прогнозируемого спроса на газ.....	40
4.4. Определение прогнозируемого спроса на холодную воду.....	42
4.5. Определение прогнозируемого спроса на сточные бытовые воды.....	42
4.6. Определение прогнозируемого спроса на утилизацию, обезвреживание и захоронение твердых коммунальных отходов.....	43
5. Обоснование целевых показателей комплексного развития коммунальной инфраструктуры, а также мероприятий, входящих в план застройки.....	45
5.1. Обоснование мероприятий, входящих в план застройки.....	46
6. Обоснование целевых показателей развития соответствующей системы коммунальной инфраструктуры.....	53
6.1. Целевые показатели системы электроснабжения.....	53
6.2. Целевые показатели системы газоснабжения.....	56
6.3. Целевые показатели системы водоснабжения.....	59
7. Перечень инвестиционных проектов.....	62
8.	

ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ

Заказчик	Администрация Бердянского муниципального округа Запорожской области
Ответственный исполнитель программы	Отдел по вопросам ЖКХ Администрации
Соисполнители программы	Шеф-регион Чувашская Республика. МУП «ВЕСТ» БМО ЗО
Цели программы	1. Создание комфортных условий проживания и деятельности населения на территории БМО. 2. Существенная экономия бюджетных средств муниципалитета, затрачиваемых на благоустройство вверенной территории. 3. Создание новых рабочих мест, а также выход на региональный рынок с преимущественной ориентацией на клиентов, принадлежащих к корпоративному (предпринимательскому) сегменту, а также работа с заказами частных лиц 4. Работа с государственными и муниципальными заказчиками согласно контрактов 5. Создание перспектив развития производства тротуарной плитки для получения большей прибыли предприятием
Задачи программы	1. Открытие собственного производства тротуарной плитки полного цикла и создание новых рабочих мест. 2. Благоустройство мест захоронений и прилегающих территорий (организация подъездных путей, установка ограждений по периметру кладбищ, проходов, мест прощаний). 3. Благоустройство общественно-значимых территорий (тротуары улиц местного значения, пешеходные и садово-парковые дорожки, газоны, памятники, придомовые территории, а также тротуары магистральных улиц, пешеходные площади и посадочные площадки общественного транспорта, велосипедные дорожки, территории стоянок легкого автотранспорта, территории АЗС).

	4. Возможность создания сопутствующих видов бизнеса — работа по эксклюзивным заказам, создание своих собственных торговых точек, строительных магазинов.
Необходимые производственные показатели:	1. Плитка тротуарная типа «Волна» толщиной 6 см – 1000 – 1200 м²/месяц; 2. Плитка тротуарная типа «Клевер», «Старый город» толщиной 4.5 см - 1200 – 1500 м²/месяц; 3. Бордюр железобетонный – не менее 1200 шт 4. Секции железобетонные – 400-450 шт/месяц. 5. Столбы железобетонные – 900 шт/месяц . 6. Изготовление по индивидуальным заказам и уникальному дизайну – 200-300 м²;
Срок и этапы реализации программы	Срок реализации программы – 2025 год. Этапы реализации программы: первый этап – март – июль 2025; второй этап – август – декабрь 2025.
Объемы требуемых капитальных вложений	Первый этап – 10.960.000 рублей, второй этап – 1.235.000 рублей (ежемесячно)
Ожидаемые результаты реализации программы	1. Открытие собственного производства тротуарной плитки полного цикла и создание новых рабочих мест. 2. Повышение качества уровня жизни. 3. Благоустройство общественно-значимых территорий (тротуары улиц местного значения, пешеходные и садово-парковые дорожки, газоны, памятники, придомовые территории, а также тротуары магистральных улиц, пешеходные площади и посадочные площадки общественного транспорта, велосипедные дорожки, территории стоянок легкого автотранспорта, территории АЗС). 4. Создание сопутствующих видов бизнеса — работа по эксклюзивным заказам, создание своих собственных торговых точек, строительных магазинов.

1. КРАТКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Строительный рынок конструкционных и отделочных материалов в России - один из немногих секторов экономики, на который экономические кризисы не оказывают значительного влияния. Это важное свойство не даром привлекает в строительную сферу как крупные корпорации, так и малый бизнес. В основе концепции успешного или прибыльного бизнеса по производству тротуарной плитки, лежат следующие системные факторы:

- Первый фактор связан с объемом и динамикой роста рынка тротуарной плитки в России. Ежегодно на рынок поступает примерно 12-14 млн. кв. м плитки. Темпы роста производства, начиная с 2012 года, имеют значение не ниже 5-9% в год. Такие показатели обусловлены тем, что в российских городах и поселениях сформировался устойчивый спрос на замену морально и физически устаревшего асфальтового покрытия на более современный недорогой материал. Т.е., при существующих темпах роста рынка любой предприниматель, инвестирующий в производство тротуарной плитки и подобных отделочных материалов, имеет фактически 100% гарантию возврата вложенных денег и получения средней нормы прибыли не ниже 20-30%.

- Второй фактор связан с тем, что используемые технологии, компоненты и оборудование при производстве плитки, позволяет не только значительно снизить издержки или автоматизировать большую часть технологического процесса, но и формировать индивидуальный подход к запросам каждого клиента. В частности, можно использовать методы компьютерного моделирования и 3Д печати для выполнения заказов клиентов. Это в совокупности может обеспечить не только дополнительную прибыль, но и успешно конкурировать на рынке.

Также следует обратить внимание и на тот факт, что российский рынок производства и сбыта тротуарной плитки не подвержен конкурентному

влиянию со стороны импортной продукции, так как все технологические компоненты можно приобрести на местных локальных рынках.

Срок окупаемости составляет **13** месяцев.

Первоначальные вложения будут равны **10 960 000** руб.

Точка безубыточности достигается на **2-3** месяц работы производства.

Средняя прибыль в месяц – до **400 000** рублей.

2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА И ПРОДУКТА

С целью качественного выполнения муниципальной программы **«Комплексное развитие и модернизация жилищно-коммунального хозяйства на территории Бердянского муниципального округа Запорожской области на 2025-2030 годы»** Администрация Бердянского муниципального округа планирует организовать производство тротуарной плитки с её последующей укладкой в местах общественного пользования в населённых пунктах, а также производство железобетонных секционных изделий («еврозабора») для установки ограждения кладбищ. Общий объём производства и укладки плитки должен составлять примерно 20000-25000 м², а производство железобетонных секционных изделий – 5000-5200 штук ежегодно.

Данным проектом бизнес-плана производства тротуарной плитки полного цикла рассматривается работа на региональном рынке с преимущественной ориентацией на клиентов, принадлежащих к корпоративному (предпринимательскому) сегменту, а также работа с заказами частных лиц. Также предусмотрена работа с государственными и муниципальными заказчиками по соответствующим контрактам.

Клиентам предлагается (на начальном этапе развития бизнеса) ассортимент плитки, состоящий из трех наиболее востребованных (универсальных) типов:

1. Плитка типа «Волна» толщиной 6 см
2. Плитка типа «Клевер» толщиной 4.5 см

3. Плитка типа «Кирпичик» толщиной 6 см.
4. Бордюры железобетонные.
5. Секции железобетонные.
6. Столбы железобетонные.
7. Изготовление по индивидуальным заказам и уникальному дизайну.

Вся плитка и изделия изготавливается на базе технологии полусухого вибролитья бетонной смеси и ее гиперпрессования.

Средний срок службы плитки — 30 лет.

Себестоимость изготовления 1 кв. м составляет 260-280 рублей.

Средняя рыночная цена реализации плитки 800-1000 руб. за 1 кв. м. Для плитки, изготавливаемой по индивидуальным заказам, средняя цена составляет 1300-1500 руб. за 1 кв. м.

Общий объем выпуска плитки, предусмотренный данным проектом, составляет 2300 — 2500 кв. м в месяц при 70% загрузке мощности оборудования, что должно обеспечить потребность для выполнения намеченных планов Администрации БМО по благоустройству территорий. Рабочий график производства — в одну рабочую смену при 5 дневной рабочей неделе.

В качестве дополнительной услуги клиентам предлагается разработка дизайна и качества тротуарной плитки, а также услуги по бесплатной доставке, если предполагается оптимальный объем заказа со стороны клиента.

Администрация Бердянского муниципального округа инициирует проекты по благоустройству кладбищ, планируя установить общее ограждение, въездные зоны, а также проекты по благоустройству общественно-значимых территорий (спортивные объекты, тротуары улиц местного значения, пешеходные и садово-парковые дорожки, газоны, памятники ВОВ, придомовые территории, а также тротуары магистральных улиц, пешеходные площади и посадочные площадки общественного транспорта, велосипедные дорожки, территории стоянок легкого

автотранспорта, территории АЗС и т.д.).

Эти усилия направлены на то, чтобы придать этим местам не только эстетический вид, но и сделать более комфортными для проведения досуга и отдыха населения.

Сильные стороны проекта:	Слабые стороны проекта:
• относительно постоянный спрос на тротуарную плитку, в том числе и нестандартного формата; • большой выбор каналов продаж и схем поставок продукции; • быстрая адаптация к быстро меняющемуся рынку строительных и декоративных отделочных материалов; • возможность формирования индивидуального подхода к запросам клиентов по ассортименту и качеству продукции.	• конкуренция со стороны крупных производственных и строительных компаний; • некачественная работа персонала
Возможности проекта:	Угрозы проекта:
• расширение бизнеса за счет увеличения ассортимента и модельного	• относительно высокая конкуренция на рынке; • Повышение цен

ряда тротуарной плитки и аналогичных отделочных материалов; • возможность создания сопутствующих видов бизнеса — работа по эксклюзивным заказам, создание своих собственных торговых точек, строительных магазинов;	на цемент, пластификаторы и другие компоненты; • Повышение цен на энергоресурсы и топливо • Снижение покупательной способности со стороны ключевого сегмента покупателей, общее снижение спроса на строительную продукцию.
--	--

3. ОПИСАНИЕ РЫНКА СБЫТА

Для реальной оценки перспектив бизнеса по производству тротуарной плитки, а также для принятия эффективных решений в ходе реализации бизнес-плана, необходима информация, полностью характеризующая рынок сбыта. К такой информации, в частности, относятся данные:

3.1. Объем и потенциальная емкость рынка тротуарной плитки.

Здесь надо отметить, что производство и спрос тротуарной плитки распределен по территории страны крайне неравномерно. Наибольшая доля, более 50%, приходится на центральные и южные регионы России.

Причем более 70% — 80% такого спроса наблюдается со стороны муниципальных и государственных заказчиков. Тем не менее, наблюдается тенденция увеличения доли спроса со стороны частных клиентов и застройщиков.

3.2. Динамика рынка.

Рынок тротуарной плитки начал по-настоящему свой рост примерно с 2011 года, когда в Москве была принята программа по массовой замене асфальтового покрытия на плитку. Вслед за Москвой эта тенденция была подхвачена региональными центрами.

С тех пор, вплоть до 2017-2018 гг. рынок тротуарной плитки растет темпами примерно 5% — 9% ежегодно. Такая тенденция имеет непрерывный характер, с перспективой продолжения в будущем. Единственным отрицательным моментом является то, что на спросе отражается сезонный фактор, который возобновляется с началом теплого времени года.

3.3. Основные производители и конкуренты на рынке.

Технология производства плитки и подобных строительных материалов все более принимает вид современного производства с использованием автоматического оборудования. Есть на рынке уже производственные линии полного цикла, рассчитанные на любые объемы выпуска продукции.

На муниципальном уровне большинства регионов страны существует конкуренция со стороны небольших частных производств, каждое из которых ориентировано на свою ограниченную долю рынка.

Основные выводы, которые можно сделать из приведенного краткого анализа рынка тротуарной плитки состоят в том, что:

- Рынок находится в начальной стадии своего развития и перспектива повсеместной замены асфальтового покрытия на более экологичную, эстетичную, долговечную и относительно дешевую тротуарную плитку в России еще очень далек от своего полного насыщения, т.е. перспектива роста спроса прослеживается на 10-15 лет минимум.
- Конкурентная среда в основном существует со стороны крупных компаний-монополистов, которые есть далеко не в каждом областном или краевом центре.

Также следует принять во внимание, что появляющиеся новые технологии изготовления тротуарной плитки в ближайшее время могут радикально снизить издержки производства (в первую очередь энергопотребления) в несколько раз. Это даст дополнительный экономический эффект в виде роста реальной прибыли.

4. ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

Основная задача производства тротуарной плитки, рассматриваемого проектом данного бизнес-плана, является не только максимизация прибыли, но и создание устойчивых и долговременных отношений с клиентами, без чего невозможно завоевание и расширение своей доли рынка.

Для конкретного воплощения данной цели проекта необходим определенный маркетинговый план, который состоит из элементов:

4.1. Целевая аудитория потребителей и соответствующие каналы продаж

Ключевыми клиентами на рынке тротуарной плитки большинства российских городов и поселений являются:

- заказчики в виде государственных и муниципальных предприятий городского хозяйства, бюджетные учреждения. Доля рынка или портфель заказов таких клиентов составляет от 50% до 80%. В данном случае подразумевается не только благоустройство улиц, площадей, тротуаров и мест общего пользования городской инфраструктуры, но также территории школ, детских садов и прочих социальных учреждений. Основной канал продаж — через заключение государственного или муниципального контракта на поставку продукции и оказание услуг. Подобные контракты заключаются с использованием системы торгов по муниципальным закупкам, посредством участия компании в аукционах, торгах и тендерах, которые проводятся на специальных электронных торговых площадках (электронные аукционы).
- клиенты коммерческого сектора — это различные предприятия торговли, общественного питания и прочих услуг населению, которым необходимо благоустройство прилегающих территорий к объектам, офисам и т.д. Канал продаж — через непосредственное взаимодействие с клиентами, а также через систему

электронных коммерческих аукционов;

- частные клиенты — физические лица, которым необходимо благоустройство территорий своих частных домов, садовых участков. Основной канал продажи — это реализация плитки через сеть строительных супермаркетов, строительных рынков, а также продажи через заявки на сайте компании и доставкой товара клиенту.

Кроме этих основных групп клиентов, также следует рассмотреть возможность поставки тротуарной плитки различным общественным организациям, в том числе ТСЖ и прочим жилищным кооперативам.

4.2. Реклама.

Преимущественно рекламный пакет бизнеса по производству тротуарной плитки реализуется через традиционные каналы распространения рекламы. Это:

- Реклама через СМИ, в том числе и через интернет каналы и социальные сети.
- Реклама товара с помощью информационных билбордов вблизи строительных рынков и супермаркетов.
- Распространение печатных буклетов с основной информацией по товару, о свойствах тех или иных типов плитки и ценах.
- Реклама продукции компании посредством участия в различных выставках, как муниципального масштаба, так и участие в региональных выставках-продажах.

4.3. Система стимулирования и программы лояльности.

В данном проекте предполагается использовать не только систему скидок для постоянных клиентов, но и такие виды стимулирования лояльности, как бесплатная доставка партий плитки, индивидуальный подход к требованиям и желаниям заказчика.

Для практической реализации всего комплекса маркетинга предусмотрено также создание своего собственного интернет-сайта,

на котором будет отображена вся необходимая для клиента информация, в том числе будет работать система предварительного заказа и безналичного расчета.

5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

Схема юридической регистрации предприятия по производству тротуарной плитки, согласно российского законодательства, состоит из двух частей:

5.1. Первая часть схемы связана собственно с регистрацией предприятия, как бизнеса.

МУНИЦИПАЛЬНОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ – такой правовой статус компании дает ей возможность эффективно работать с юридическими лицами, клиентами по учету НДС, который в данном случае может быть не только перевыставлен по дальнейшей цепи поставки продукции, но и может быть оформлен его частичный возврат. Здесь надо отметить, что во многом именно по этой причине юридические лица предпочитают работать напрямую с такими же компаниями не ниже статуса «МУП». Также следует понимать, что, имея статус юридического лица, вы получаете больше возможностей работать по государственным и муниципальным контрактам, например, участвовать в аукционах и торгах по закупкам. Регистрацию можно оформить через специализированные юридические фирмы «под ключ», с подготовкой всех документов. Стоимость такой услуги не превышает 50 000 рублей.

При подаче заявления на регистрацию является обязательное указание основного кода деятельности ОКВЭД — 02. 23.6: «Производство изделий из бетона, цемента и гипса».

Вторая часть общего процесса регистрации предприятия как бизнеса связана с тем, что понадобится оформить пакет разрешительных документов, таких как:

- Разрешение на эксплуатацию промышленного

оборудования — через региональные или городские подразделения Ростехнадзора, Росэнергонадзор (для оборудования, работающего с напряжением 380 В и выше).

- Пройти сертификацию рабочих мест. Этим занимается Трудовая инспекция (при администрациях соответствующих муниципальных образований).

- Разрешение на эксплуатацию производственных и хозяйственно — бытовых помещений, оформленное органами Санэпиднадзора и МЧС (Государственный пожарный надзор).

Также потребуется заключение отдельных договоров с местными коммунальными организациями на уборку мусора, водоснабжение и водоотведение.

6. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

Производство тротуарной плитки и подобных конструкционных материалов не относится пока к сегменту высокотехнологичных производств. Однако, используемое оборудование, технологии и материалы требуют от персонала определенных технических навыков, знаний и опыта. Кроме этого, работники, начиная с управляющего и заканчивая рядовым исполнителем, должны быть хорошо мотивированными, чтобы бизнес был эффективным и рентабельным.

В рамках рассматриваемого бизнес-плана предполагается задействовать следующий штат персонала:

Управляющий (начальник участка). В круг основных обязанностей управляющего входит оперативное администрирование производства, соблюдение основных показателей рыночной эффективности, нормы прибыли, соблюдение стандартов качества. Кроме этого, управляющий непосредственно взаимодействует с клиентами, поставщиками расходных материалов, оборудования, с различными государственными и муниципальными органами власти. В его обязанности также входит

ведение всей первичной документации, составляет отчеты о работе. В дополнение к основным функциям, в состав полномочий и ответственности управляющего входит работа с рекламным бюджетом, распространение рекламы, контроль работы сайта компании.

Мастер-технолог. На человеке, занимающем эту должность, лежит ответственность за соблюдение всех технических норм, качества выпускаемой продукции. Также мастер ответственен за работу каждого из подчиненных ему операторов, в том числе и соблюдение ими норм производственной дисциплины, техники безопасности. Мастер-технолог должен знать досконально весь процесс и технологию выпуска тротуарной плитки и подобных строительных материалов. Также он должен быть полностью компетентным в вопросах работы используемого оборудования, своевременного его технического обслуживания и ремонта.

Оператор. Оператор выполняет все основные технологические операции и стандарты в производственном цикле выпуска тротуарной плитки. От оператора требуется знание и навыки работы на соответствующем технологическом оборудовании, неукоснительно соблюдать технологические требования и меры техники безопасности.

Все операторы, работающие в производственном цехе, должны обладать навыками взаимозаменяемости друг друга, уметь работать в команде.

Водитель-экспедитор. На данную штатную должность возложена обязанность по своевременной доставке готовой продукции клиентам, расходных материалов, сырья. Водитель-экспедитор должен следить не только за техническим состоянием автомобиля, но и уметь работать с первичными документами отчетности — транспортными накладными, квитанциями, счетами-фактурами.

Для материального стимулирования работы персонала предусмотрена система оплаты труда по схеме «оклад + премия». Для управляющего и мастера-технолога предусмотрена премия в виде фиксированного процента

от ежемесячной суммы продаж. Для остального персонала предусмотрена схема «оклад + премия», где премия начисляется ежеквартально, исходя из общей нормы прибыли предприятия за отчетный период.

Кроме штатного персонала также используется труд и услуги сторонних организаций и частных лиц. В частности — это использование услуг бухгалтера в режиме удаленной работы и услуги инженера-наладчика — в режиме аутсорсинга из расчета 1\2 ставки оклада штатного мастера-технолога. Ориентировочная заработная плата представлена в таблице 1.

Таблица 1

Персонал	Кол-во	Зарплата на 1 сотрудника (руб.)	Зарплата ИТОГО (руб.)
Управляющий	1	80 000	80 000
Мастер-технолог	1	65 000	65 000
Оператор	5	50 000	250 000
Водитель-экспедитор	1	58 000	58 000
Инженер-механик (1\2 ставки)	1	37 000	37 000
Бухгалтер (аутсорсинг)	1	60 000	60 000
Общий фонд ЗП руб.			550 000

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Производство тротуарной плитки, несмотря на свою относительно несложную технологию, все же требует тщательной проработки вариантов выбора типа помещения, его месторасположения с учетом экономической

эффективности. В данном бизнес—плане предусмотрено использовать следующие производственные мощности:

7.1. Производственное помещение.

Для расчетной нормы выпуска тротуарной плитки в объеме 100-200 кв. м за смену, необходимо помещение общей площадью 200 кв. м, расположенное на земельном участке в 400 кв. м. Помещение состоит из следующих функциональных зон:

- производственный цех — 80 кв. м;
- камера для сушки — 40 кв. м.
- хозяйственное бытовое помещение (комната отдыха, раздевалка, душ, обеденная зона) — 45 кв. м;
- открытое складское помещение (навес).

Кроме этого на земельном участке предполагается оборудовать крытую площадку (навес) для хранения исходного сырья (песка, бетонных наполнителей), небольшой склад готовой продукции, а также стоянку для автотранспорта.

Производственное помещение находится в пределах (окраине) населённого пункта, в промышленной зоне. Это должно быть производственное помещение, которое после небольшого ремонта будет полностью удовлетворять технологическим требованиям. Также такое местоположение значительно упрощает логистику по доставке плитки потребителям, транспортировку сырья, а также удобство для персонала.

Помещение и земельный участок будут использоваться на условиях долгосрочной аренды или безвозмездного пользования, с последующим правом их приобретения в полную собственность.

7.2. Оборудование для изготовления тротуарной плитки.

Перечень и состав оборудования должен полностью соответствовать типу и объему выпускаемой продукции с расчетом увеличения мощности выпуска в перспективе. Предполагается использовать в основном новое оборудование, однако некоторые его элементы можно приобрести

на вторичном рынке при относительно неплохом качестве. Общий список оборудования выглядит следующим образом:

- Электропогрузчик (грузоподъемность до 1.5 т);
- Грузовой автомобиль (грузоподъемность до 5 т);
- Вибростол формовочный, универсальный, поточного типа;
- Бетономеситель (на 1.5 — 2 куб. м);
- Гидравлический вибропресс ВПГ;
- Термованна;
- Вибросито;
- Поддоны;
- Стеллажи для сушки;
- Форма «Волна» 6 см,
- Форма «Клевер» 4,5 см,
- Форма «Кирпичик» 6 см,
- Форма «Двойное Т» 6 см,
- Форма «Фасадная плитка»
- Форма «Облицовочная плитка»;
- Оборудования для душевой комнаты;
- Хозяйственный и бытовой инвентарь;
- Офисное оборудование на 1 рабочее место,
- Охранная и пожарная сигнализация, противопожарное оборудование.

Также следует предусмотреть наличие оборудования для упаковки и маркировки готовой продукции. Ориентировочные затраты на открытие Проекта и ежемесячные затраты представлены в таблицах 2 и 3.

Таблица 2

Инвестиции на открытие

1	Регистрация, включая получение всех разрешений	50 000
2	Ремонт и подготовка производственных помещений	500 000

3	Закупка расходных материалов на первый месяц работы	630 000
4	Создание сайта плюс реклама на первый месяц	30 000
5	Закупка оборудования	9 720 000
6	Прочие расходы	30 000
	ИТОГО:	10 960 000

Таблица 3

Ежемесячные затраты

1	ФОТ	550 000
2	Коммунальные услуги	20 000
3	Реклама	15 000
4	Закупка расходных материалов для и	650000
	Итого	1 235000

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса необходимо рассчитывать в финансовой модели.

8. ФАКТОРЫ РИСКА

Строительный и архитектурно-дизайнерский рынок и те, кто работает на нем, имеют очень впечатляющие перспективы в России, гарантирующие востребованность строительных материалов, в том числе и тротуарной плитки, на десятки лет вперед.

Тем не менее, рынок тротуарной плитки и прочих строительных материалов в стране имеет свои специфические особенности и риски, которые потребуют повышенного внимания со стороны предпринимателей.

Это, прежде всего, два основных типа риска:

8.1. Первый риск связан с сезонностью, которая обусловлена климатом на 2\3 территории страны. Для того чтобы минимизировать этот риск, можно использовать два варианта. В период низкого спроса на тротуарную плитку можно переориентировать производство и имеющееся оборудование для изготовления стройматериалов, использующихся во внутренней отделке помещений. Это могут быть, например, материалы типа искусственного камня, столешницы из полимерного мрамора. Немалую часть оборудования можно использовать для изготовления таких материалов, тем более что персонал может быстро обучиться новым технологиям. Вторым вариантом связан с тем, что в период «мертвого сезона» спроса на тротуарную плитку, производственное помещение можно сдавать в аренду под склад или же для других коммерческих целей.

8.2. Второй риск связан с повышением стоимости используемых для производства плитки материалов (в первую очередь — это цемент и химические реагенты), а также электроэнергии. Особенно это касается именно второго компонента — электроэнергии, так как практически все оборудование электрифицировано и потребляет значительную мощность. Нивелировать воздействие такого риска можно не только снижением издержек за счет экономии (что имеет свои ограничения), а за счет использования современного энергоэффективного оборудования, увеличением количества выработки плитки, использованием оптимальной организации труда, наличием долгосрочных контрактов с поставщиками и клиентами — потребителями.

Кроме этих двух основных рисков нельзя также забывать о том, что строительные технологии не стоят на месте и в мире постоянно появляются все новые и новые конструкционные материалы. Поэтому нужно быть всегда готовым к тому, что производство тротуарной плитки в скором времени придется заместить на выпуск инновационных материалов, используемых для обустройства улиц новых мегаполисов и городов.

9.ТЕХНОЛОГИЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ «ЕВРОЗАБОРА»

9.1. Технологический процесс и объемы производства

Заборы изготавливаются из мелкозернистого бетона (ГОСТ 26633-91) методом вибролитья бетонной смеси в формы, изготовленные из стекловолокна на железной основе с немедленной распалубкой изделий на деревянные поддоны и с последующей выдержкой изделий в естественных условиях или пропаркой.

Основными технологическими операциями являются:

- Приготовление бетонной смеси при помощи бетономешалки гравитационного (принудительного) действия;
- смазывание формы, один раз на 3-5 циклов;
- разложить бетон в форму при включенном вибростоле таким образом, чтобы его слой был немного выше плоскости форм. Срезать слой бетона металлическим уголком двигая его вдоль формы достигая его слоя в точном соответствии с плоскостью формы (это очень важно);
- армирование стальной проволокой. Арматура изготавливается из стальной проволоки 4мм, которая сваривается и которая сваривается между собой точечной сваркой или связывается. Положить на бетон арматуру, форма которой для каждой панели индивидуальна, и надавливая при включенном вибраторе;
- выбивка (распалубка) изделия на деревянный поддон, на котором изделие отделяется от формы. Снять форму с бетоном со стола и поставить ее на край щита, резко опрокинув форму, хлопком выгрузить бетон на щит;
- выдержка изделий в естественных условиях в течение 48 часов или пропаривание изделия в течение 6-7 часов;
- складирование изделий на складе готовой продукции;
- в течение набора прочности бетоном, изделия обильно поливают водой

не допуская высыхания поверхности. Снятие изделия со щита производится через 2-е суток.

Для производства 30-ти пролетов ограждения в смену требуется:

- один бетономеситель гравитационного или принудительного действия объемом 250л.;
- один вибростол;
- поддоны для выдерживания готовых изделий;
- 1 комплект форм для изготовления заборных секции.

Из одного комплекта форм 4 работника могут изготовить до 30 пролетов ограждения в смену. Установленная мощность оборудования составляет 7 кВт. Требуемая площадь 150-200 м², желательно оснащенная грузоподъемными механизмами.

Формы для изготовления забора изготовлены из стекловолокна и для жесткости усилены металлическим каркасом по периметру. Формы неразборные. Формы для столбов - металлические с пластиковым вкладышем внутри. Формы для столбов - разборные.

Пролет забора может состоять из 1-ой, 2-х, или 3-х секций длиной 2,04м. Забор из 3-х секций включает в себя три панели:

1. Нижняя глухая часть: высота 50 или 30 см.
2. Верхняя глухая часть: высота 90 см.
3. Верхняя ажурная часть: высота 80 см. или -90 см.

9.2. Состав бетона на 1 м³

- Марка бетона по прочности не менее 400 кг/см² (В 22,5).
- Морозостойкость не менее 75 циклов.
- Плотность бетона 2200 кг/м³.

Портландцемент М 400 ДО, М 500 ДО, ГОСТ 10178-85	480 кг.
Портландцемент и шлакопортландцемент. ТУ	
Песок строительный Мк от 2-3 (ГОСТ 8736-93). Песок для строительных работ. ТУ Количество пылевидных и глинистых фракций не должно превышать 2% по массе, содержание глины в комках не более 0,5% по массе, влажность 4%.	1550 кг.
Вода (ГОСТ 23732-79) Вода для бетонов и растворов. ТУ	160л.
Суперпластификатор С-3 (ТУ 2481-001-04815236-97) 0,5-0,7% от массы цемента	2,4 кг.
Фибра полиамидная = 18 мм.	2 кг.
Пигмент 3% от массы цемента	15 кг
Щебень	Фракция от 5 до 10

Рекомендуется придерживаться таких пропорций:

(1 часть цемента, 2 части песка, 3 части щебня)

9.3. Армирование

Для армирования панелей забора используется сварной каркас, изготовленный из проволоки Вр-1, диаметром 4 мм (ГОСТ 6727-80). Проволока стальная низкоуглеродная общего назначения.

Для армирования столбов используется арматура класса А-III диаметром 6 мм (ГОСТ 5781-82). Сталь для армирования ж/б конструкций.

9.4. Изготовление столба

1. Положить в форму столба арматуру в виде двух лестниц, и при включенном вибраторе положить бетон таким образом, чтобы слой бетона был чуть выше края формы.
2. Не включая вибратор утопить вставку паза в бетоне, так чтобы ее край был на одном уровне с краем формы.
3. Срезать слой бетона уголком, двигая его вдоль формы достигая его слоя в точном соответствии с плоскостью формы.
4. Включить вибратор на 5-10 секунд.
5. Снять форму с вибростола и поставить щит на ребро, перевернуть форму, снять с бетона корпус формы, аккуратно вытащить вставку паза.
6. Отнести щит со столбом на склад.
7. Высыхание и хранение готового изделия столба происходит так же как при изготовлении плит забора.

10. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Администрация Бердянского муниципального округа наметила амбициозные планы, направленные на реализацию проектов по благоустройству общественно-значимых территорий.

Уверены, что население поддержит инициативу, понимая, что восстановление (реконструкция) общественных территорий, мест отдыха и проведения досуга — это путь к укреплению идентичности и единства общины — вот истинная цель, которая вдохновляет и мобилизует всех жителей нашего округа на совместные усилия по благоустройству.