**Департамент Образования и науки Брянской области**

**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение**

**«Комаричский механико-технологический техникум»**

**филиал п.Навля**

**Методическая разработка на тему:**

**СОСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА**

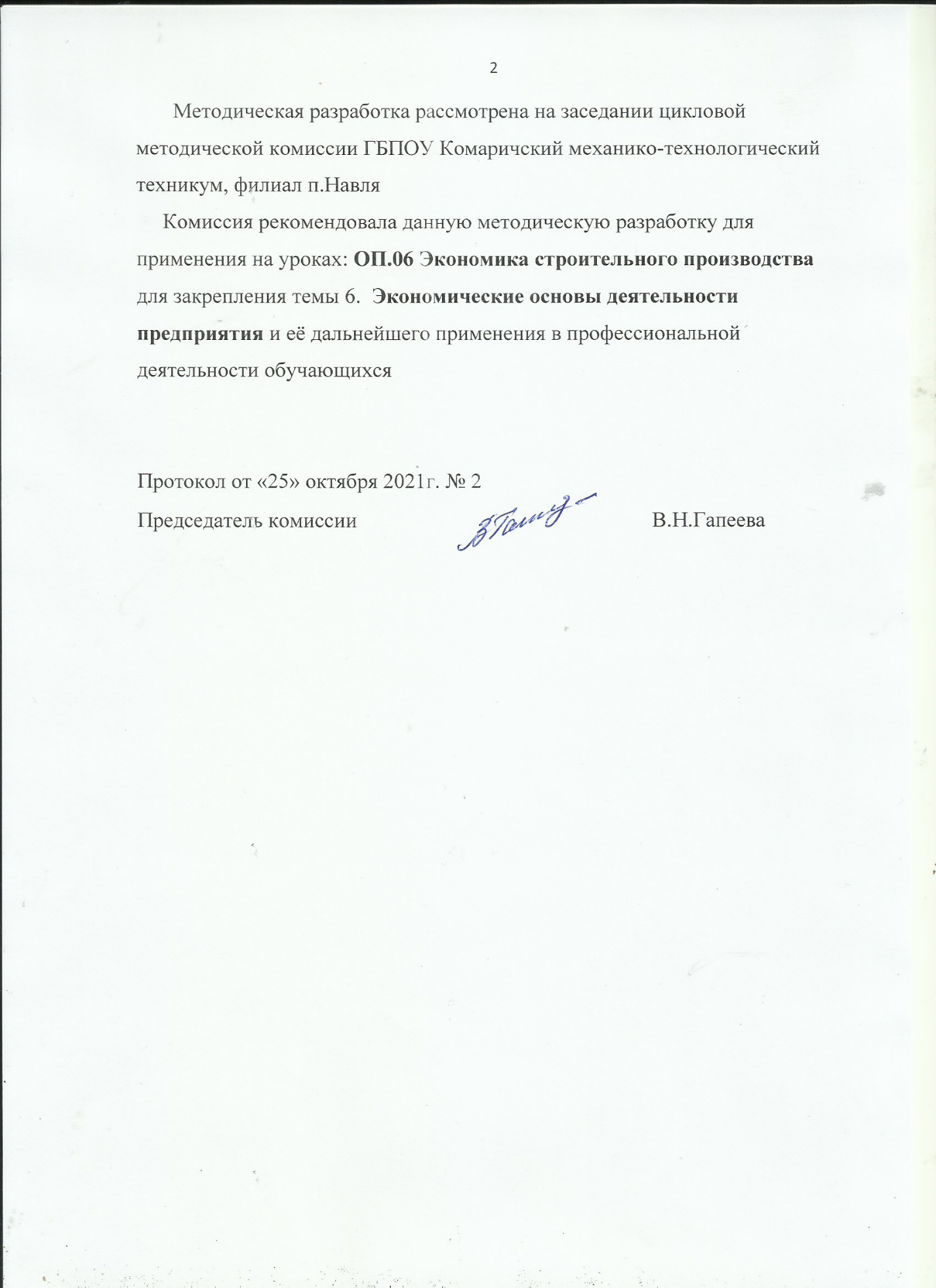
**МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**ОП.06 Экономика строительного производства**

**Тема 6. Экономические основы деятельности предприятия**

Разработал: преподаватель общепрофессиональных дисциплин В.Н. Гапеева

**2021**



**АННОТАЦИЯ**

к методической разработке по финансовой грамотности в рамках региональной программы «Повышение уровня финансовой грамотности населения Брянской области» на 2021 год.

Настоящая методическая разработка для среднего профессионального образования разработана в соответствии с действующими нормативно-правовыми документами:

- закон «Об образовании в Российской Федерации» ФЗ-273 от 29.12.2012г.;

- межгосударственный стандарт к оформлению текстовых документов (ГОСТ 2.105. -95);

- учебный план ГБПОУ КМТТ филиал п.Навля

Целью методической разработки «Составление бизнес-плана по малому предприятию» является понимание обучающимися основ финансовой грамотности, их применимости с позиций всех экономических субъектов в жестких условиях современной конкурентной среды.

Задачи методической разработки определяются содержанием и спецификой самого предмета и включают рассмотрение вопросов по приобретению знаний о различных направлениях финансово-экономической деятельности и возможности их использования в строительной отрасли экономики.

Материал методической разработки рассчитан на последовательное и постепенное расширение теоретических знаний и практических умений и навыков обучающихся. Технологии обучения: личностно-ориентированное обучение, развивающее обучение, самостоятельное решение практических кейсов

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| ВВЕДЕНИЕ | 5 |
| ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ | 6 |
| 1 Составление бизнес-плана для малого предприятия | 6 |
| 1.Методические рекомендации к инструкции по составлению  бизнес-плана | 6 |
| 2.Пример составления бизнес- плана для малого предприятия | 15 |
| 2.1 Общая характеристика предприятия | 15 |
| 2.2 Цели создания строительной фирмы | 15 |
| 2.3 Услуги, оказываемые фирмой. Гарантийные обязательства | 15 |
| 2.4 Этапы проведения работы | 16 |
| 2.5 Организационный план | 17 |
| 2.6 Оценка рисков | 19 |
| 2.7 Потенциальные клиенты | 20 |
| 2.8 Конкуренция в Навле | 21 |
| 2.9 Маркетинг и реклама | 21 |
| 3.Финансовые расчеты. Средства для реализации проекта | 22 |
| 3.1 Вложения на начальном этапе | 22 |
| 3.2 Расчет фонда оплаты труда | 22 |
| 3.3 Потребность в инструментах, контрольно-измерительных  приборах и приспособлениях | 22 |
| 3.4 Основные фонды | 24 |
| 3.5 Расчет среднегодовых сумм амортизационных отчислений | 25 |
| 3.6 Затраты на офис | 25 |
| 3.7 Расходы на рекламу | 26 |
| 3.8 Затраты на производственные услуги | 26 |
| 3.9 Результат деятельности фирмы за год | 26 |
| 3.10 Расчёт рентабельности малого предприятия за год | 27 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ …………………………………………………… | 28 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ | 29 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | 30 |
| Приложение А. Смета 1 Косметический ремонт комнаты | 30 |
| Приложение Б. Смета 2 Ремонт двухкомнатной квартиры | 32 |
| Приложение В. Смета 3 Ремонт трёхкомнатной квартиры | 34 |
| Приложение Г. Смета 4 Дизайнерский ремонт трёхкомнатной  квартиры | 38 |

**ВВЕДЕНИЕ**

Современному человеку необходимо владеть экономической терминологией и хорошо разбираться в экономической ситуации.

Любые отношения, касающиеся производства, распределения или потребления благ, относятся к экономике. Исходя из этого, важное значение приобретает необходимость обладания экономическими знаниями для работников умственного и физического труда, стремящихся улучшать качество своей жизни, наиболее рационально применять свои способности, знания и навыки в любой сфере деятельности в связи с тем, что современный работодатель и рыночная ситуация предъявляют всё более высокие требования к профессиональным способностям работников.

В современных условиях жизнедеятельности людей повышается потребность в экономической грамотности, так как всем приходится ежедневно принимать решения, касающиеся вложения ресурсов с максимальным экономическим эффектом.

Использование данной методической разработки позволит:

- сформировать экономическое мышление для предпринимательской деятельности;

- разбираться в нынешнем состоянии конкуренции на рынке труда;

- осуществлять экономические расчёты, используя современные методы;

- грамотно составлять бизнес-план для открытия собственного малого предприятия

Цель методической разработки:

- раскрытие опыта проведения уроков по изучению темы «Предпринимательство»;

- осуществление связи теории с практикой на уроках экономики;

Данная методическая разработка направлена на профессионально-педагогическое совершенствование качества подготовки преподавателя по основам экономики

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

**1 Составление бизнес-плана для малого предприятия**

**1.Методические рекомендации к инструкции по составлению**

**бизнес-плана**

Перед тем, как написать бизнес-план, необходимо понять для себя,

какую конкретную цель будет преследовать организация. Для успешного воплощения необходимо учесть значение трех весомых факторов:

1.Осознание начального местоположения (то, от чего будем отталкиваться, так называемая точка «А»).

2.Определение конечной цели, достижение которой и будет самым важным итогом (пусть это будет точка «Б»).

3.Составление четкой последовательности того, как из точки «А» прийти в точку «Б», а также понимание механизма, его проработка

4.Определяем, для кого мы составляем бизнес-план:

*- для потенциальных инвесторов*: это могут быть кредиторы, органы государственной поддержки, которые предоставляют развивающемуся бизнесу субсидии и иные поощрения.

*- для себя*: такой план составляется для действий, которые будут использованы при реализации для достижения максимальной эффективности.

Выбираем вариант « *для себя* ». Такой план составляется для действий, которые будут использованы при реализации для достижения максимальной эффективности.

В этом случае важно отразить информацию о необходимых и имеющихся ресурсах. Бизнес-план должен быть максимально приближен к тому, что есть на самом деле.

Стоит понимать, что это совершенно два разных случая, которые требуют индивидуального подхода. Нельзя составить один и тот же бизнес-план для себя и для потенциальных инвесторов. И конечно стоит отметить, что проект для тех, кто возможно предоставит финансовые средства, будет более полным и детальным.

**Делаем предварительный анализ**

Работа над любым проектом начинается с анализа ситуации в настоящем времени. Для систематизации всей имеющейся информации, описания и наполнения всех разделов, нужно изучить данные, проанализировать их в совокупности. Если исходной информации недостаточно, необходимо восполнить ее, обратившись к специалистам или дополнительно изучить все аспекты ситуации.

Очень часто для предварительной оценки ситуации, а также ее анализа используют признанную во всем мире методику, которая называется

***SWOT-анализом***. Популярность его обусловлена простотой, четкостью и точностью.

**Что такое SWOT-анализ и как его применять на практике**

Название данной методики расшифровывается как «Сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы». Используется она для оценки всех внутренних и внешних факторов, воздействующих на организацию. Важным плюсом является объективность SWOT-анализа, он отображает действительно реальную картину.

Нужно серьезно подойти к проработке каждого из показателей. При этом сильные стороны являются изначальными преимуществами работы в данной сфере. Слабости изучаются для их устранения. Так, например, если слабой стороной будет отсутствие собственных помещений, стоит рассмотреть возможности их приобретения, исключив при этом данный недостаток. Эти два параметра относятся больше к внутренним факторам, ведь они обусловлены положением самой организации.

А вот возможности и угрозы непосредственно связаны с внешней средой. На них повлиять фирма напрямую не может. Так, рассмотрев имеющиеся возможности, можно использовать их себе во благо, увеличив эффективность или сэкономив на чем-то. Например, адаптировать дизайн упаковки для рынка потребителей, увеличив при этом спрос на сам товар. А вот рассмотрение угроз и реагирование на них поможет избежать трудностей и убытков. Здесь важно либо использовать политику «избегания», либо попробовать использовать сложившуюся ситуацию себе во благо.

Уже после проработки всех аспектов SWOT-анализа нужно приступать к рассмотрению отдельных разделов бизнес-плана. Кроме того, необходимо уделить внимание оценке ресурсов описываемого проекта, в том числе денежных, трудовых, интеллектуальных, временных. Это значительно сэкономит время, а также поможет предварительно оценить эффективность и затраты проекта

**Составляем титульный лист, резюме, ставим цели бизнес-проекта**

Оформление любого проекта начинается с написания титульного листа,

на котором обязательно указываются:

- вид деятельности, организационно-правовая форма, название организации, ее юридический адрес, а также данные об учредителе и местоположении самой фирмы.

Далее переходят к написанию резюме. Важно понять, что составляют данный раздел уже после проработки остальных. В нем заключена консолидированная информация о том, что будет рассмотрено в проекте. Важно, чтобы в этом разделе было обозначено:

1. Какие выгоды будут у потенциальных инвесторов, если они вложат в проект деньги и он будет успешно реализован?
2. Каковы возможные риски потерь, а также какие у них масштабы (частичная или полная потеря)?

В разделе «Постановка цели» очень важно указать саму цель, поставленные задачи, возможные проблемы, действия, сроки, а также аргументы, которые позволят инвестору быть уверенным в успехе предлагаемого проекта

Здесь как раз и можно отобразить результаты SWOT-анализа в табличной форме вида:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Внутренние факторы** | **Внешние факторы** |
| **«+»** | Сильные стороны  · | Возможности  · |
| **«-»** | Слабые стороны  · | Угрозы  · |

В данном разделе очень важно отразить текущую ситуацию, собрав самую последнюю информацию, а не пользоваться устаревшей. Рассмотреть конкурентов, а также их сильные и слабые стороны можно в табличной форме:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Преимущества | Недостатки | Как увеличить свои шансы на победу в конкурентной борьбе |
| Наша организация |  |  |  |
| Конкурент №1 |  |  |  |
| Конкурент №2 |  |  |  |
| … |  |  |  |

Необходимо составить портрет потенциального покупателя (объективно оценив ситуацию), рассмотреть возможность привлечения других слоев населения

**Оцениваем возможности организации в данной отрасли**

В данном разделе содержится информация о самой организации. Уделить внимание стоит режиму работы и сезонности, так как эти факторы напрямую влияют на размеры возможного дохода, их постоянство. Если бизнес-план составляет уже существующая организация, которая планирует, например, заняться производством нового товара, то описание раздела сводится к перечислению уже известных данных (организационно-правовая форма, способы налогообложения, товары, информация о фирме и другие).

Для тех компаний, которые только планируется открыть, необходимо очень серьезно подойти к выбору ОПФ и системы налогообложения. Будет необходимо изучить и законодательство: различные нормативно-правовые акты и прочие документы.

**Описываем товар или услугу**

В этом разделе особое внимание нужно уделить товарам и услугам, которые и будут приносить прибыль. Предварительно нужно:

* Сделать подробное описание основных и второстепенных товаров. Желательно снабдить проект фотографиями готовой продукции (образцов) или самими образцами.
* Сопоставить товар с описанием портрета потенциального потребителя.
* Стоит выделить преимущества и недостатки каждого товара, сравнить с конкурентной продукцией в отрасли. На основе полученной информации оценивается конкурентоспособность. Эти данные можно представить в табличной форме следующего вида:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Товар (услуга)** | **Преимущества** | **Недостатки** |
| **Товар №1** |  |  |
| **Товар №2** |  |  |
| **…** |  |  |

* Описать процесс поставок товаров или предоставления услуги (опт, розница, конечный потребитель).

Такое подробное рассмотрение поможет понять, в чем особенности именно ваших товаров и рынка сбыта в целом.

Внимание стоит уделить и тому, какие дополнительные документы придется оформить (различные патенты, сертификаты, авторские права).

**Составляем маркетинг-план**

На основе ранее полученных результатов можно переходить к разработке маркетинг-плана. Особое внимание нужно уделить инструментам продвижения товара. Ими могут стать: реклама, прямые продажи, стимуляция сбыта и другие.

Нужно очень подробно изучить спрос в том сегменте рынка, в котором планируется работать. При этом стоит определить средние цены, эластичность (изменчивость) спроса, способы стимуляции. Важно изучить также целевые сегменты и группы покупателей.

Стоит подумать и о способах сбыта, а также потребителях, будь то юридические лица, физические лица или конечные потребители. Для каждого из них можно разработать отдельную программу сбыта.

Нужно подумать и о возможных способах привлечения покупателей. Кроме того, можно продумать рекламные акции, выставки.

Нелишним будет спрогнозировать объем будущих продаж. Сделать это можно наглядно, используя таблицу следующего вида:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Период (месяц)** | **1** | **…** | **12** |
| **Количество** |  |  |  |
| **Цена за единицу (руб.)** |  |  |  |
| **Общий объем продаж (руб.)** |  |  |  |

Важно не завышать прогнозируемые продажи, чтобы данные выглядели реалистично. Нужно обосновать количество, дав при этом уверенность кредиторам.

При желании можно составить реалистичный, пессимистичный и оптимистичный сценарии, обосновав каждый из них.

В целом любую маркетинг-программу можно представить в виде:

|  |  |
| --- | --- |
| **Необходимые качества товара** | **(Важно конкретизировать характеристики)** |
| Стоимость | (Нужно обосновать выбранные оптимальные цены, учитывая при этом затраты, цены в отрасли, имидж компании) |
| Способы продаж | Методы реализации (самостоятельно, при помощи посредников, работа по предзаказам) |
| Способы продвижения, рекламные акции | (Как будет информация о товаре доноситься до потребителя) |

**Составляем производственный план**

Составление производственного плана не обязательно для тех организаций, которые не собираются самостоятельно что-то производить. Так, если компания собирается только торговать товарами или услугами, данный раздел можно в принципе не составлять. А вот для тех организаций, которые напрямую связаны с производством, составление производственного плана является чуть ли не первостепенной задачей.

При этом первоначально необходимо рассмотреть имеющиеся и необходимые производственные мощности, в том числе помещения и оборудование. Информация также может быть представлена в табличной форме:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Производственные мощности | Состояние, способы увеличения | Поставщики, цены | Даты приобретения |
| Помещения:  1.     \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  2.     \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  3.     и так далее. |  |  |  |
| Оборудование:  1.     \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  2.     \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  3.     и так далее. |  |  |  |

Также очень важно составить схемы поставки сырья, их хранения. Кроме того, нужно наглядно изобразить сам производственный процесс (эту информацию можно поместить в приложения).

Тут же указываются данные о требуемых работниках, составляется штатное расписание, с указанием квалификации, способа начисления заработной платы, графика работы и другой информации

**Составляем организационный план**

В этом разделе отображаются все действия, связанные с организацией бизнеса. Важно их разбить на отдельные шаги, указав при этом и сроки реализации по каждому пункту. Можно использовать табличный вид:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Сроки | Ответственное лицо | Ожидания, примечания |
| 1. |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |

Необходимо распределить все шаги в правильной последовательности. Можно информацию представить их и в виде графика реализации.

Кроме того, сюда нужно включить и юридические аспекты

**Составляем финансовый план**

Этот раздел посвящен составлению подробной сметы. Другими словами, происходит планирование всех затрат, которые будут необходимы. Делать это лучше всего в табличной форме, обеспечивая наглядность и простоту изучения.

Стоит понимать, что любая организация имеет единовременные затраты и периодические. К единовременным затратам относятся основные средства, а вот периодические в свою очередь делятся на постоянные и переменные. Постоянные затраты не зависят от объема производства. Конечно, имеет смысл говорить о постоянных затратах только в краткосрочном периоде, так как в длительном периоде любые затраты становятся переменными.

После того, как все затраты учтены, при условии, что известна себестоимость, можно находить и точку безубыточности, которая показывает тот объем продаж, при котором доходы будут равны расходам.

Найти точку безубыточности необходимо всем для того, чтобы примерно представлять те масштабы производства или продаж, которые будут обеспечивать не только безубыточность, но еще и прибыльность предприятия. Для наглядности стоит составить и график, показывающий зависимость прибыли от объема проданного товара (услуги). Выглядеть он может так:

Стоит включать в расчеты также амортизационные затраты. Ведь в результате полного износа большинство основных средств требует замены. Кроме того, учесть следует налоговые и пенсионные отчисления (периодические затраты). Наиболее полное отображение всех расходов поможет оценить реальные размеры прибыли.

**Для расчета сроков окупаемости можно использовать упрощенную формулу:**

***Срок окупаемости = Единовременные затраты/Чистая ежемесячная прибыль.***

Можно также сюда включить расчеты рентабельности (стоит учесть, что формул много, нужно выбирать подходящую для типа бизнеса и то, рентабельность чего именно рассчитывается).

**Рассматриваем риски**

В этом разделе можно для наглядности составить таблицу, в которой будет отображаться:

- возможные риски;

- вероятность их наступления;

- способы избегания;

- возможные потери

Если планируется какие-то риски застраховать, это также нужно отобразить в бизнес-плане. Не забыть нужно включить затраты на страхование в финансовый план.

Зная возможные опасности, можно всегда попытаться их избежать или сократить потери. Главное в данном случае – знание уязвимых мест и их исключение.

Иногда добавляются различные приложения, в которые включаются схемы, графики, таблицы, сертификаты, договора, лицензии. Можно говорить о том, что это некий наглядный материал, который вынесен в отдельный раздел для того, чтобы не загромождать сам проект.

**Приложения**

В него нужно действительно приложить все те документы, о которых шла речь в бизнес-плане и которые бы служили подтверждением всего вышесказанного. Это могут быть различные схемы, планы, резюме, справки о кредитоспособности, гарантийные письма, различные уставные документы и т.д.

**Самые распространенные ошибки, допускаемые при составлении бизнес-плана**

1.Игнорирование сезонности работы. Такой недочет сводит на нет все сделанные расчеты. Если бизнес является сезонным, то это обязательно нужно учитывать при расчетах объемов продаж, пытаясь при этом компенсировать недостаток в других месяцах

2.Завышение планируемых объемов продаж (производства). Такой показатель будет также сказываться на КПД основных средств, загруженности производственных мощностей

3.Неверный расчет оборотного капитала. Важно не только определиться с прибылью, но и с той частью, которую придется использовать для дальнейшего функционирования бизнеса

4.Смешение денежных потоков. Имеется в виду та ситуация, когда финансирует проект сама компания

5.Занижение ставки дисконтирования. Также относится к собственным ресурсам. Связана ошибка с тем, что оцениваются возможности использования денежных средств не в том размере, в котором могли бы быть задействованы

6.Слишком большой объем бизнес-плана. Не нужно загромождать проект лишней информацией

7.Не реалистичность данных. Вся информация должна быть подкреплена весомыми аргументами

8.Нельзя говорить о дополнительном финансировании неуверенно. Оно либо есть, либо его нет

9.Неполная информация о финансовых прогнозах. Обязательно до момента окупаемости проекта все финансовые данные должны быть указаны для каждого месяца отдельно

10.Поверхностный анализ рынка. Нужно досконально изучить сегмент, в котором вы собираетесь работать, ведь от этого зависит успех дела

11.«Приблизительность» затрат. Все они должны учитываться и быть точными, ведь от этого будет зависеть прибыль вашего предприятия

как составить бизнес-план. Не бывает универсальных бизнес-планов. Многое зависит от выбранной отрасли, особенностей производства и иных факторов. Нужно подходить к разработке проекта осознанно, потратив на него немало сил и времени

**2.Составление бизнес-плана малого предприятия**

**2.1. Общая характеристика предприятия**

Полное наименование предприятия:

**Общество с ограниченной ответственностью «ОтделКа»**

Местонахождение: 242130 п.Навля, Брянской обл., ул.Красных Партизан, д.23, Телефон: 8-930-727-42-49

Форма собственности: **частная**

Общество с ограниченной ответственностью «ОтделКа» является юридическим лицом - коммерческой организацией, Уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров, созданным в целях извлечения прибыли.

Общество имеет в собственности обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, может от своего имени совершать сделки, приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, выступать истцом или ответчиком в суде, арбитражном суде.

Целью деятельности предприятия является извлечение прибыли.

Основной вид предполагаемой деятельности: ремонт и дизайн квартир, домов и офисов

**2.2. Цели создания строительной фирмы**

На момент создания перед фирмой стоят основные цели:

1. Получение максимально возможной прибыли, достаточной для погашения заемных средств и накопления чистой прибыли для дальнейшего увеличения фондов потребления работников фирмы и развития производства, своевременный и полный возврат кредитных средств.

2. Оказание населению п.Навля и Навлинского района услуг по ремонту и дизайну квартир, домов, офисов.

3. Создание новых рабочих мест и тем самым снижение числа безработных в Навлинском районе;

4. Обеспечение благосостояния рабочих, так как имидж преуспевающей фирмы внушает окружающим уверенность, что влечёт за собой желание сделать заказ или заключить контракт именно с такой фирмой

5. Завоевание основной доли строительного бизнеса в п.Навля и Навлинском районе

**2.3. Услуги, оказываемые фирмой. Гарантийные обязательства**

Строительная компания **«ОтделКа»** предлагает услуги по ремонту и внутренней отделке квартир, домов, офисов и других нежилых помещений:

- Дизайн интерьеров;

- Подготовительная работа к ремонту;

- Штукатурные работы;

- Малярные работы;

- Обойные работы;

- Облицовочные работы

- Кладочные работы;

- Сантехнические работы;

- Электромонтажные работы

Бесплатно:

- составление сметного расчета предполагаемого ремонта;

- выезд специалиста для предварительной консультации для того, чтобы определить технологические возможности для реализации дизайнерских решений в проведении ремонтных работ;

- составление графика проведения работ, в котором будут учтены все факторы проведения ремонтно-строительных работ, как в целом, так и с привязкой к отдельным видам строительных работ, что позволит закончить ремонтные работы в чётко оговоренные сроки;

- составление графика движения рабочей силы на объекте, чтобы заказчик чётко знал, кто отвечает за проведение тех или иных работ

В нашей фирме ремонт подразделяется на: косметический - класса «эконом» и класса «люкс».

Косметический ремонт предполагает проведение простейших работ, придающих помещению внешний лоск: поклейка обоев, побелка потолка, замена кафельной плитки. Золотую середину занимает «эконом», более низкая стоимость, которого образуется за счет снижения трудоемкости операций. Например, выравнивается не вся стена, а только 20 см снизу и сверху, что создает видимость правильной геометрии.

При ремонте класса «Люкс» строители придают абсолютно правильную геометрию стенам, полностью выравнивают потолки и полы и используют для отделки лучшие материалы.

Фирма предоставляет гарантии на предоставленный ремонт. Ещё до начала ремонтных работ, заказчику представляется договор, в котором будут отражены права и обязанности обеих сторон. Там же оговорены следующие пункты. Во-первых, продолжительность ремонтно-строительных работ.

Во-вторых, в договоре указывают окончательную стоимость работ, а также расписывают по пунктам стоимость всех используемых в ремонте материалов и оборудования. В-третьих, как раз там будет указана продолжительность гарантии на ремонт.

Гарантийные обязательства бывают следующего порядка:

- гарантия на саму работу - обычно это срок от 1 года до 3 лет, в зависимости от того, материалы какого качества выбрал заказчик;

- гарантия на оборудование, которое будет установлено у заказчика.

Существует ещё один вид гарантии - это гарантия экологической безопасности всех используемых материалов

**2.4. Этапы проведения работы**

1. Выезд к клиенту, замер помещения.

После звонка клиента, мы выезжаем для консультации и замера квартиры. На замеры выезжает сметчик-оценщик. Он консультирует клиента по вопросам технологии ремонта, сроков ремонта квартиры в целом и его отдельных этапов. Все это осуществляется бесплатно, быстро и точно.

2. Составление сметы на работы по ремонту квартиры и сметы на черновые (расходные) материалы.

После выполнения всех замеров и определения необходимых работ составляются 2 сметы:

- смета на ремонтно-отделочные работы;

- смета на расходные (черновые) материалы.

3. Подписание договора

После обсуждения всех вопросов подписывается договор. В договоре четко прописываются сроки работ, стоимость работ и материалов, гарантийные обязательства.

4. Закупка расходных (черновых) и отделочных материалов.

В своей работе фирма использует только проверенные в работе материалы. Закупка материалов осуществляется через поставщиков, имеющих положительную репутацию на рынке строительных материалов. Фирма несет полную ответственность за качество поставляемых нами материалов.

5. Ремонтно-отделочные работы

После поступления материала на объект, мы приступаем к ремонту квартиры.

Процесс капитального ремонта квартиры состоит в основном из следующих этапов и работ:

- приступаем к выравниванию стен и потолков;

- шпаклюем и красим потолок или производим монтаж подвесных потолков;

- настилаем полы, циклюем и покрываем лаком;

- Клеим обои;

- Крепим плинтус и наличники, тем самым закрываем концы обоев;

- Финишный этап – уборка и очистка помещений от мусора, отмывание и оттирка всей квартиры до блеска

6. Приемка-сдача работ

Вся работа по ремонту квартиры разбивается на этапы. После выполнения нами каждого этапа заказчик принимает работы и затем в течение 2-х дней их оплачивает. При наличии обоснованных претензий к качеству наших работ мы за свой счет исправляем недостатки. На последнем этапе происходит окончательная оплата и приемка квартиры.

7. Гарантийное и послегарантийное обслуживание

Гарантийный срок, устанавливаемый на наши работы, составляет 12 месяцев. В течение этого времени все неполадки и дефекты ремонта, в случае их возникновения, будут бесплатно устранены. По окончании гарантийного срока клиент в любой момент может обратиться к нам для осуществления косметического ремонта

**2.5. 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

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 государственной регистрации

Следующим этапом является включение предприятия в ЕГРПОУ, при этом выдается справка с кодом предприятия и присваивается код деятельности.

После этого происходит регистрация в налоговой инспекции региона.

При этом предприятие получает следующие виды справок

- справка о взятии на учет плательщика налогов 4 – ОПП;

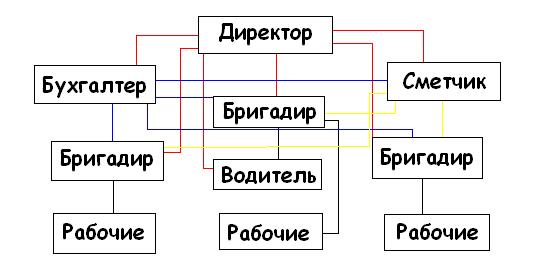
- свидетельство о регистрации плательщика НДС с присвоением идентификационного номера 5 – Р;

- открытие постоянного счета;

- заказ круглой печати и углового штампа;

- регистрация в центре занятости и Фонде социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (на этом этапе получим соответствующие документы из этих инстанций)

Организационная структура предприятия



***Директор*** – высший уровень управления. В его обязанности входит:

- заключение договоров;

- совершенствованию целевого сегмента;

- управленческая организация персонала;

- прием кадров

***Бригадир*** – средний уровень управления. В его обязанности входит:

- технология выполнения работ;

- техника безопасности;

- поставка инвентаря;

- организация труда;

- дисциплина

***Бухгалтер*** – в обязанности бухгалтера входит:

- работа с документами;

- начисление заработной платы;

- распределение дохода.

***Сметчик*** – в обязанности сметчика входит:

- работа со сметами;

- расчет материалов необходимых для работы.

***Водитель*** – в обязанности водителя входит:

- управление транспортным средством;

- доставка материала;

- доставка до места работы рабочих.

***Рабочие*** – в обязанности рабочих входит:

- выполнение ремонтно-отделочных строительных работ;

- уборка помещения после выполнения работы

Дизайнер интерьеров в штате фирмы не числится: он будет приглашаться со стороны при появлении заказов, потому что в настоящее время в Навлинском районе данная услуга востребована незначительно.

Для получения лицензии нужно, чтобы в штате компании было не менее половины специалистов с высшим строительным образованием, также у сотрудников должен быть опыт работы в строительстве. Кроме того, если специалист молодой, т.е. с момента окончания им вуза прошло от 3 до 5 лет, ему подтверждать квалификацию не надо. Однако если к этой категории он не относится - его нужно будет посылать на курсы повышения квалификации в вуз, это может обойтись в сумму от 4 тыс. до 6 тыс. рублей за специалиста.

Каждый работник, пришедший устраиваться в фирму обязан будет пройти собеседование, по результатам которого будет сделан вывод, подходит ли фирме этот работник.

Оплата труда у рабочих заранее оговорена и указана в договоре. При хороших рабочих показателях персонал будет получать поощрение, отображенное в денежном эквиваленте. После первого года работы (при хорошей прибыли) в организации возможно повышение оплаты труда

**2.6. Оценка рисков**

Создавая организацию, нам необходимо оценить внутренние и внешние факторы, влияющие на работу бизнеса. Воздействия внешней среды нельзя изменить, но многих последствий можно избежать, а возможности использовать во благо

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Риск | Вероятность наступления | Уровень влияния на проект | Мероприятия |
| 1 | Невыполнение плана продаж | низкий | тяжелый | Качественная обработка рынка Контроль качества товара, мониторинг ценовой и продуктовой политики конкурентов. Бенчмаркинг. |
| 2 | Появление новых конкурентов | средний | средний | Поддержание стабильно высокого уровня сервиса. Расширение программ лояльности, пересмотр ценовой политики. |
| 3 | Снижение платежеспособности населения | средний | средний | Использование программ лояльности, пересмотр ценовой политики. |
| 4 | Кражи, взломы | низкий | средний | Установка охранной сигнализации, страхование оборудования. |
| 5 | Недобросовестность заказчика | низкий | средний | Заключение официального договора. Брать предоплату. Обращаться в суд, с требованием выплат. |
| 6 | Низкий уровень квалификации персонала | средний | средний | Внимательный подбор персонала. Испытательный срок. Опыт работы не менее 5-ти лет. |
| 7 | Простой из-за поломок оборудования | средний | средний | Иметь резервный бюджет, для покупки дополнительного оборудования. Проводить своевременную проверку. Страховать оборудование. |
| 8 | Сезонность | средний | средний | Использование программ лояльности. Пересмотр ценовой политики. Увеличение бюджета на рекламу. На случай "завала" заказов, иметь кадровый резерв. |

**2.7. Потенциальные клиенты**

Основные этапы взаимодействия с клиентом

1. Установление контакта

Цель данного этапа: расположить к себе Клиента и заинтересовать его в дальнейшем контакте.

2. Выявление потребностей

Цель данного этапа: определить потребности Клиента.

Чем точнее менеджер определит потребности Клиента, тем эффективнее проведет презентацию товаров и услуг, что в последствии приведет к сделке. При выявлении потребностей менеджеру важно уметь задавать вопросы и слушать Клиента.

3. Презентация

Цель данного этапа: предложить продукт или услугу максимально удовлетворяющие потребности Клиента.

4. Работа с возражениями

Цель данного этапа: развеять сомнения Клиента относительно покупки.

5. Закрытие "на замер"

6. Составление сметы

7. Заключение договора

Основные клиенты фирмы – жильцы многоэтажных и частных домов.

В п. Навля население практикует сдачу в аренду своих квартир. Для этого люди обращаются в различные фирмы для проведения качественного ремонта. В услугах нашей фирмы заинтересованы и владельцы магазинов

**2.8. Конкуренция в п.Навля**

В настоящее время на рынке строительно-ремонтных работ в Навлинском районе представлены только муниципальные предприятия жилищно-коммунального хозяйства. К ним относятся:

- УК ООО «Домоуправление», находящееся по адресу п.Навля, ул. Промышленная, дом 17. Телефон: 8 (483420) 2- 48-22

Частные фирмы на данном рынке отсутствуют.

Указанное муниципальное предприятие не составляет нашей фирме особой конкуренции, так как предлагаемый ими ассортимент услуг узок

и качество их выполнения на низком уровне. Связано это с незаинтересованностью рабочих в результате работы

**2.9. Маркетинг и реклама**

Необходимо учитывать, что работа фирмы носит сезонный характер, наибольшее количество заказов бывает с середины весны до поздней осени. Эти моменты необходимо учитывать при планировании рекламной компании, которая в месяцы с наименьшим спросом может быть направлена на привлечение клиентов с помощью различных акций и скидок.

Наибольшее число заказов можно получить, уделяя повышенное внимание домам, только что сданным в эксплуатацию. В таких домах будем распространять рекламные листовки, клеить на подъездах объявления с нестандартным текстом и цветом бумаги. Хороший результат даёт реклама в Интернете и, конечно же, рекомендации тех людей, кому понравилось качество нашей работы.

Очень важным моментом является репутация фирмы **ООО «ОтделКа»**, поэтому необходимо тщательно подбирать персонал, нести в полной мере ответственность за допущенный брак в работе и несоблюдение сроков выполнения ремонтных работ.

Для заинтересованности клиентов в наших услугах предполагается предоставление скидок в размере 5% пенсионерам, в размере 10% участникам Великой Отечественной Войны, а также при заказе ремонта «под ключ» услуги дизайнера предоставляются бесплатно

**3.Финансовые расчеты. Средства для реализации проекта**

Для реализации данного бизнес-плана и открытия фирмы планируется получить грант в размере 300 000 рублей в областном фонде поддержки малого предпринимательства. Наши шансы на его получение достаточно велики, так как создание строительно-ремонтной фирмы имеет важное значение для Навлинского района и учредителем фирмы является молодой специалист, окончивший ВУЗ всего 1 год назад

**3.1. Вложения на начальном этапе**

Вложения в ремонтно-строительную фирму могут быть весьма скромными. Основное – найти заказчиков и квалифицированных мастеров.

Под офис будет арендоваться помещение площадью 15 м2, находящийся по адресу: Брянская обл., п.Навля, ул. Красных Партизан, 23 Стоимость арендной платы в год составляет 120 тысяч рублей.

Склад ООО «ОтделКа» не требуется. Все требующиеся для проведения ремонта материалы будут закупаться после принятия заказа.

Фирме необходима покупка автомобиля «Газель», так как аренда сторонней «Газели» обходится в 400 рублей в час на время не меньше 3 часов. Автомобиль обойдется фирме 1000 000 рублей.

**3.2. Расчет фонда оплаты труда**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Должности работающих** | **кол-во штатных единиц** | **оклад** | **1-квартал** | **2-квартал** | **3-квартал** | **4-квартал** | **Итого за год** |
| Директор | 1 | 40000 | 120000 | 120000 | 120000 | 120000 | 480000 |
| Бухгалтер | 1 | 15000 | 45000 | 45000 | 45000 | 45000 | 180000 |
| Мастер-сметчик | 1 | 18000 | 54000 | 54000 | 54000 | 54000 | 216000 |
| Бригадир | 2 | 25000 | 150000 | 150000 | 150000 | 150000 | 600000 |
| Рабочие | 5 | 20000 | 300000 | 300000 | 300000 | 300000 | 1200000 |
| Водитель | 1 | 18000 | 54000 | 54000 | 54000 | 54000 | 216000 |
| ИТОГО ФОТ |  |  |  |  |  |  | 2697600 |
| Отчисления на соц. нужды 26% |  |  |  |  |  |  | 701376 |

Фонд оплаты труда в год составил **2697600** (Два миллиона шестьсот девяносто семь тысяч шестьсот) рублей.

Отчисления на социальные нужды составили в год **701376** (семьсот одна тысяча триста семьдесят шесть) рублей

**3.3. Потребность в инструментах, контрольно-измерительных приборах и приспособлениях**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Ед.**  **изм.** | **Стоимость** | **Количество на 1 звено** | **Итого**  **в руб.** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| Ручная тележка для перевозки растворов и клеящих материалов к рабочему месту | штук | 2440 | 1 | 2440 |
| Ножницы с длинными лезвиями для раскроя обоев и бордюров | штук | 180 | 2 | 360 |
| Ножницы для прирезки обоев в местах примыканий | штук | 220 | 2 | 440 |
| Линейка стальная для нарезки полотнищ | штук | 170 | 1 | 170 |
| Нож для нарезки полотнищ | штук | 90 | 2 | 180 |
| Нож для прирезки стыков | штук | 130 | 2 | 260 |
| Кисть-ручник КР-26 ГОСТ 10597-87\* | штук | 110 | 2 | 220 |
| Кисть-ручник  КР,КРС,КРО  ГОСТ 10597-87\* | штук | 150 | 2 | 300 |
| Кисть-ручник  КР,КРС,КРО ГОСТ 10597-87\* | штук | 170 | 2 | 340 |
| Кисть маховая  КМ-60 ГОСТ 10597-87\* | штук | 200 | 2 | 400 |
| Кисть макловица  КМА-1, КМА-2 ГОСТ 10597-87\* | штук | 350 | 1 | 350 |
| Валик поролоновый  ВП ГОСТ 10831-87 | штук | 130 | 1 | 130 |
| Ванночка с сеткой  ТУ 494-01-104-76 | штук | 100 | 2 | 200 |
| Валик меховой  ВМ ГОСТ 10831-87 | штук | 150 | 2 | 300 |
| Валик меховой  ВМ ГОСТ 10831-87 | штук | 130 | 1 | 130 |
| Валик меховой на удлиненной ручке  ВМ ГОСТ 10831-87 | штук | 220 | 1 | 220 |
| Шпатель стальной | штук | 134 | 2 | 268 |
| Шпатель с полотном из пластмассы | штук | 94 | 2 | 188 |
| Терка шарнирная для шлифовки поверхности | штук | 285 | 2 | 570 |
| Скребок стальной на удлиненной ручке для очистки поверхности | штук | 155 | 2 | 310 |
| Обойма для крепления лещади | штук | 285 | 2 | 570 |
| Обойма для крепления шлифовальной шкурки | штук | 310 | 2 | 620 |
| Валик для прикатки обоев при наклеивании | штук | 387 | 2 | 774 |
| Лестница-стремянка с широкими ступенями | штук | 1220 | 1 | 1220 |
| Отвес 0-200  ГОСТ 7948-80  Шнур ТУ 22-3527-76 | штук | 307 | 1 | 307 |
| Вискозиметр ВЗ-4 | штук | 3100 | 1 | 3100 |
| Люксометр фотоэлектрический | штук | 1990 | 1 | 1990 |
| Складной металлический метр ТУ 12-156-76 | штук | 600 | 1 | 600 |
| Угольник металлический | штук | 311 | 1 | 311 |
| Правило дюралюминиевое 2-х метровое | штук | 394 | 2 | 788 |
| Респираторы ГОСТ 12.4.028-76 | штук | 70 | 2 | 140 |
| Спецодежда  ГОСТ 12.4.011-89 | штук | 1400 | 2 | 2800 |
| Спецобувь  ГОСТ 12.4.011-89 | штук | 810 | 2 пары | 1620 |
| Очки защитные  ЗП-2 ГОСТ 12.4.011-89 | Штук | 70 | 2 | 140 |
| Итого |  |  |  | 22756 |

Расходы на приобретение инструментов, контрольно- измерительных приборов и приспособлений составили: **22756** (Двадцать две тысячи семьсот пятьдесят шесть) рублей

**3.4. Основные фонды**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Кол-во** | **Стоимость** | **Итого** |
| транспортное средство (машина) | 1 | 1000000 | 1000000 |
| компьютер | 2 | 50000 | 100000 |
| телефон | 1 | 4000 | 4000 |
| принтер-сканер-копир | 1 | 15000 | 15000 |
| Итого |  |  | 1119000 |

Потребность в основных фондах составила **1119000** (Один миллион сто девятнадцать тысяч) рублей

Компьютеры в наличии 2 штук нужны для работы директору и бухгалтеру. Универсальное устройство, сочетающее в себя принтер, сканер и копир необходимо для работы с документами. Транспортное средство нужно для доставки на объект необходимых строительных материалов

**3.5. Расчет среднегодовых сумм амортизационных отчислений**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Основные фонды** | **Первоначальная стоимость** | **Нормативный срок службы (в годах)** | **Среднегодовая норма %** |
| транспортное средство | 1000000 | 6 | 16,7 |
| компьютеры | 100000 | 6 | 16,7 |
| радиотелефон | 4000 | 3 | 33,3 |
| принтер-сканер-копир | 15000 | 5 | 20 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Основные фонды** | **Расчет средних сумм амортизационных отчислений** | **1-квартал** | **2-квартал** | **3-квартал** | **4-квартал** |
| транспортное средство | 167000 | 41750 | 41750 | 41750 | 41750 |
| компьютер | 16700 | 4175 | 4175 | 4175 | 4175 |
| радиотелефон | 1332 | 333 | 333 | 333 | 333 |
| принтер-сканер-копир | 3000 | 750 | 750 | 750 | 750 |
| Итого | 188032 | 47008 | 47008 | 47008 | 47008 |

Амортизационные годовые отчисления составляют **188032** (Сто восемьдесят восемь тысяч тридцать два) рубля

**3.6. Затраты на офис**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Стоимость за месяц в рублях** | **Стоимость за год в рублях** |
| аренда | 10000 | 120000 |
| плата за электроэнергию | 290 | 3480 |
| плата за холодную воду | 240 | 2880 |
| плата за горячую воду | 550 | 6600 |
| плата за отопление | 680 | 5440 |
| плата за телефон | 295 | 3540 |
| плата за услуги интернет | 2500 | 30000 |
| Итого | **14555** | **174660** |

Затраты на офис в год составляют **174660** (Сто семьдесят четыре тысячи шестьсот шестьдесят) рублей

**3.7 Расходы на рекламу**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Расчет(за месяц)** | **Расчет (за год)** |
| Рекламные листовки | 1200 | 14400 |
| В интернете | 2000 | 24000 |
| Итого | 3200 | 38400 |

**3.8 Затраты на производственные услуги**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Всего за год** | **За один квартал** |
| Фонд оплаты труда в руб. | 2697600 | 674400 |
| Приобретение основных фондов | 1119000 | 279750 |
| Приобретение материалов | 22756 | 5689 |
| Амортизация основных фондов | 188032 | 47008 |
| Затраты на офис | 174660 | 43665 |
| Отчисления на соц. нужды | 701376 | 175344 |
| Затраты на рекламу | 38400 | 9600 |
| Всего | 4941824 | 1235456 |
| Коммерческие расходы 5% | 247091,20 | 61772,80 |
| Итоги | **5188915,20** | **1297228,80** |

Затраты на производственные услуги составили **5188915,20**(Пять миллионов сто восемьдесят восемьтысяч девятьсот пятнадцать) рублей 20 копеек

**3.9. Результат деятельности фирмы за год**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид ремонта | Сметная стоимость 1заказа  в руб. | Количество  заказов | Сметная стоимость  выполненных работ за год |
| **Смета №1** косметического ремонта комнаты  См. приложение А | 44110,00 | 6 | 264660 |
| **Смета №2**  по ремонту двухкомнатной квартиры  См. приложение Б | 190875,00 | 3 | 572625 |
| **Смета №3**  по ремонту трехкомнатной квартиры  См. приложение В | 744 646,00 | 3 | 2233938 |
| **Смета №4** дизайнерского ремонта 3-комнатной квартиры (S=100 м кв. с балконами)  См. приложение Г | 1126131,30 | 3 | 3378393,9 |
| **Итого объём выполненных работ за год** |  |  | **6449616,90** |

Результат деятельности фирмы за год составляет **6449616,20 (**Шесть миллионов четыреста сорок девять тысяч шестьсот шестнадцать) рублей 90 копеек

**3.10 Расчёт рентабельности малого предприятия за год**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Всего за год** | **1 квартал** | **2 квартал** | **3 квартал** | **4 квартал** |
| выручка | 6449616,90 | 806202,00 | 2418606,40 | 2418606,50 | 806202,00 |
| издержки | 5188915,20 | 648614,40 | 1945843,20 | 1945843,20 | 648614,40 |
| валовая прибыль | 1260701,70 | 157587,60 | 472763,20 | 472763,30 | 157587,60 |
| НДФЛ 13% | 163891,20 | 20486,40 | 61459,20 | 61459,20 | 20486,40 |
| чистая прибыль | 1096810,50 | 137101,30 | 411303,95 | 411303,95 | 137101,30 |
| рентабельность | 21% | 21% | 21% | 21% | 21% |

Рентабельность фирмы «ОтделКа» за первый год составила 21%,

то есть с каждого затраченного на оказание услуг рубля предприятие получит 21 копейку прибыли. В следующем году данный показатель увеличится, так как издержки на покупку инструментов и основных фондов будут значительно ниже

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Цели и задачи, поставленные вначале методической разработки, реализованы. В материалах разработки представлена пошаговая инструкция по составлению бизнес-плана малого предприятия и, следуя рекомендациям данной инструкции, составлен бизнес-план малого предприятия с экономическими расчётами и локальными сметами на общестроительные работы. Составление бизнес-плана - очень трудоемкое и ответственное дело. Необходимость соблюдения взаимосвязи между разделами, которые очевидны даже при кратком ознакомлении с разделами, ставят перед предприятием проблему выбора тех, кто должен составлять этот документ.

В рыночной экономике фирма не сможет добиться стабильного успеха, если не будет четко и эффективно планировать деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

Таким образом, бизнес-план является не только внутренним документом фирмы, но и может быть использован для привлечения инвесторов. Перед тем, как рискнуть некоторым капиталом, инвесторы должны быть уверенны в тщательности проработки проекта и осведомлены о его эффективности. Предполагается, что бизнес-план хорошо подготовлен и изложен для восприятия потенциальных инвесторов.

Разработанный бизнес – план фирмы ООО «ОтделКа» является актуальным. Более того, по экономическим расчетам можно определить, что предприятие является рентабельным. Цели и задачи, поставленные при разработке предприятия выполнены. Идея проекта является привлекательной для людей различного возраста, так как при выполнении ремонтно-строительных работ специалисты выполняют индивидуальные пожелания каждого заказчика. По желанию клиентов, помимо ремонтно-строительных работ специалисты разрабатывают дизайн квартиры, могут помочь выбрать необходимый материал для интерьера, а также мебель, договориться о перевозке материалов в помещение, подготовить квартиру к оформлению и провести отделочные работы. Такой широкий спектр услуг является очень удобным для заказчиков, так как клиенту не нужно самому заключать договора и бегать по магазинам в поисках необходимого материала

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1.Брехова Ю., Алмосов А., Завьялов Д. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2014.

2.Брехова Ю., Алмосов А., Завьялов Д. Финансовая грамотность: контрольные-измерительные материалы. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2014.

3.Брехова Ю., Алмосов А., Завьялов Д. Финансовая грамотность: методические рекомендации для учителей. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2014

4. Горяев А.П. и Чумаченко В.В. Основы финансовой грамотности. Учебное пособие, 2018.

5. Горяев А.П. и Чумаченко В.В. Основы финансовой грамотности. Методические рекомендации, 2018

6. Лавренова Е.Б. Финансовая грамотность. Материалы для родителей

7. Основные направления развития финансовых технологий на период 2019-2024 гг. Центральный банк РФ, 2018

8. Гражданский кодекс Российской Федерации

9. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-I "О защите прав потребителей"

10. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»

11. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. N 223-ФЗ "О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка"

*Интернет-ресурсы*

1. www.cbr.ru - Банк России

2. http://fincult.info/ - Финансовая культура, Банк России

3. http://вашифинансы.рф/ - сайт «Дружи с финансами»

**Приложение А**

**Смета №1**

**косметического ремонта комнаты 12,5 м2**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование работ** | **Единица измерения** | **Количество** | **Цена за единицу, руб.** | **Стоимость, руб.** |
| **Работы по комнате (4,25x3,2), S=12,5** | | | | | |
| 1 | Демонтаж напольных плинтусов | м п. | 13 | 50,00 | 650,00 |
| 2 | Демонтаж старой паркетной доски или ламината | м кв. | 12,5 | 90,00 | 1 125,00 |
| 3 | Очистка стен от обоев | м кв. | 32 | 80,00 | 2 560,00 |
| 4 | Окраска труб отопления | шт. | 1 | 600 | 600,00 |
| 5 | Частичный ремонт стен + шкурка + грунтовка | м кв. | 32 | 350,00 | 11 200,00 |
| 6 | Окраска потолка на 2 слоя | м кв. | 12,5 | 250,00 | 3 125,00 |
| 7 | Оклейка стен обоями | м кв. | 32 | 300,00 | 9 600,00 |
| 8 | Окраска потолочного плинтуса | м п. | 14 | 150,00 | 2 100,00 |
| 9 | Укладка паркетной доски или ламината | м кв. | 12,5 | 400 | 5 000,00 |
| 10 | Монтаж напольных плинтусов | м п. | 14 | 150 | 2 100,00 |
| 11 | Монтаж напольного порожка | шт. | 1 | 200 | 200,00 |
| 12 | Разводка силовой и слаботочной электрики + монтаж | м кв. | 12,5 | 300,00 | 3 750,00 |
| 13 | Демонтаж + монтаж дверной обналички | шт. | 1 | 600 | 600,00 |
| 14 | Демонтаж+ монтаж откосов на окнах | м кв. | 1 | 1500 | 1 500,00 |
| **Сметная стоимость работ** | | | | | **44110,00** |
| **Примечания** | | | | | |
| 1 | Подъем материала и вынос мусора согласовывается с Заказчиком индивидуально | | | | |
| 2 | Заказ контейнера оплачивает Заказчик | | | | |
| 3 | Расходный и чистовой материал оплачивает Заказчик | | | | |
| 4 | Заказ контейнеров оплачивает Заказчик | | | | |

**Приложение Б**

**Смета №2**

**по ремонту двухкомнатной квартиры 49 м2**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Ед. изм.** | **Кол.** | **Стоимость единицы** | **Общая**  **стоимость** |
|  | **Всего руб.** |
| **Стены** | | | | |
| Устройство перегородок из пазогребневых блоков | м2 | 8 | 430 | 3 440,00р. |
| Штукатурка стен с устройством маяков | м2 | 90 | 690 | 62 100,00р. |
| Шпатлевка  стен 2 слоя | м2 | 90 | 90 | 8 100,00р. |
| Огрунтовка (бетонных)(ошт.укатуренных) поверхностей  1 слой бетонконтакт | м2 | 90 | 44 | 3 960,00р. |
| Оклейка поверхностей стен армированной сеткой | м2 | 90 | 45 | 4 050,00р. |
| Оклейка поверхностей стен малярной сеткой | м2 | 90 | 45 | 4 050,00р. |
| Оклейка стен обоями флизелин с подбором | м2 | 90 | 170 | 15 300,00р. |
| Электромонтажные работы | м2 | 49 | 550 | 26 950,00р. |
| Монтаж карниза и плинтуса | м.п. | 34 | 250 | 8 500,00р. |
| **Итого** |  |  |  | **136 450,00р.** |
| **Потолок** | | | | |
| Штукатурка потолков | м2 | 29 | 900 | 26 100,00р. |
| Шпатлевка под покраску | м2 | 29 | 80 | 2 320,00р. |
| Оклейка потолков армиров. сеткой | м2 | 29 | 135 | 3 915,00р. |
| Огрунтовка поверхности  1 слой бетонконтакт | м2 | 29 | 45 | 1 305,00р. |
| Окраска потолков в 2  слоя | м2 | 29 | 95 | 2 755,00р. |
| Устройство подвесных потолков из гипсокартонных листов в один уровень | м2 | 19 | 420 | 7 980,00р. |
| Устройство подвесных потолков из гипсокартонных листов в два уровеня | м2 | 15 | 600 | 9 000,00р. |
| Установка карниза | шт. | 3 | 350 | 1 050,00р. |
| **Итого** |  |  |  | **54 425,00р.** |
| **Всего по смете** |  |  |  | **190875,00р.** |

Приложение №3

**Смета №3**

**по ремонту трехкомнатной квартиры 102 м2**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование работ** | **Ед. изм.** | **Количество** | **Стоимость за единицу, руб.** | **Стоимость** |  |
| 1 | Монтаж перегородок |  | 36 | 520 | 18 720,00 |  |
| 2 | Электромонтажные работы |  | 102 | 330 | 33 660,00 |  |
| 3 | Разводка инженерных коммуникаций |  | 1 | 25000 | 25 000,00 |  |
| 4 | Грунтовка пола бетоноконтактом за 2 раза(под стяжку и наливной пол) |  | 102 | 80 | 8 160,00 |  |
| 5 | Устройство стяжки пола |  | 102 | 120 | 12 240,00 |  |
| 6 | Устройство наливного пола(по площади) |  | 102 | 340 | 34 680,00 |  |
| 7 | Монтаж подвесного потолка |  | 53 | 520 | 27 560,00 |  |
| 8 | Шпаклевка потолка за 2–3 раза |  | 53 | 490 | 25 970,00 |  |
| 9 | Ошкуривание потолка |  | 53 | 72 | 3 816,00 |  |
| 10 | Грунтовка потолка под покраску |  | 53 | 40 | 2 120,00 |  |
| 11 | Окраска потолка за 2 раза |  | 53 | 180 | 9 540,00 |  |
| 12 | Штукатурка стен под маяки |  | 230 | 620 | 142 600,00 |  |
| 13 | Укладка плитки фартук |  | 9 | 990 | 8 910,00 |  |
| 14 | Грунтовка стен под шпаклевку |  | 230 | 40 | 9 200,00 |  |
| 15 | Шпаклевка стен под обои за 1–2 раза |  | 230 | 160 | 36 800,00 |  |
| 16 | Ошкуривание стен |  | 230 | 60 | 13 800,00 |  |
| 17 | Грунтовка стен под обои |  | 230 | 40 | 9 200,00 |  |
| 18 | Оклейка стен обоями |  | 230 | 210 | 48 300,00 |  |
| 19 | Монтаж карниза |  | 120 | 120 | 14 400,00 |  |
| 20 | Установка дверного блока |  | 6 | 5000 | 30 000,00 |  |
| 21 | Разводка электрических точек 220Вт и слаботочных систем |  | 62 | 280 | 17 360,00 |  |
| 22 | Монтаж электрического щитка |  | 1 | 3500 | 3 500,00 |  |
| 23 | Ремонт ванной комнаты и санузла под ключ |  | 6,5 | 22000 | 143 000,00 |  |
| 24 | Устройство пола из ламинированного паркета |  | 64 | 240 | 15 360,00 |  |
| 25 | Устройство пола из керамической плитки |  | 35 | 850 | 29 750,00 |  |
| 26 | Затирка швов плитки |  | 35 | 150 | 5 250,00 |  |
| 27 | Установка плинтуса |  | 63 | 250 | 15 750,00 |  |
|  | **Итого по смете** |  |  |  | **744 646,00р.** |  |

Приложение Г

**Смета №4**

**дизайнерского ремонта 3-комнатной квартиры (S=100 м кв. с балконами)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование работ** | **Единица изм.** | **Количество** | **Цена за единицу, руб.** | **Стоимость, руб.** |
|  | | | | | |
| 1 | Демонтаж напольной плитки с укладкой в мешки | м кв. | 29 | 180,00 | 5 220,00 |
| 2 | Демонтаж напольных плинтусов | м кв. | 92,8 | 50,00 | 4 640,00 |
| 3 | Демонтаж ламината | м кв. | 70,1 | 90,00 | 6 309,00 |
| 4 | Демонтаж панелей ПВХ на балконах | м кв. | 33,7 | 140,00 | 4 718,00 |
| 5 | Демонтаж дверей с обналичками и доборами | компл. | 6 | 600,00 | 3 600,00 |
| 6 | Зачистка потолков (панели на балконах) | м кв. | 99,1 | 180,00 | 17 838,00 |
| 7 | Подготовка стен к отделке | м кв. | 195,2 | 140,00 | 27 328,00 |
| 8 | Демонтаж плитки со стен с укладкой в мешки | м кв. | 26 | 180,00 | 4 680,00 |
| 9 | Демонтаж сантехнического оборудования | компл. | 1 | 4 000,00 | 4 000,00 |
| 10 | Демонтаж силовой и слаботочной электрики | м кв. | 99,1 | 150,00 | 14 865,00 |
| 11 | Демонтаж оконных блоков на балконы | компл. | 2 | 1 800,00 | 3 600,00 |
| 12 | Перенос дверных проемов (в санузлы) | проем | 2 | 2 000,00 | 4 000,00 |
| **Итого** | | | | | **100 798,00** |
| **Общестроительные работы** | | | | | |
| 1 | Монтаж перегородки из пазогребневых блоков 80мм | м кв. | 12 | 500,00 | 6 000,00 |
| 2 | Монтаж части стены в детской с нишей | м кв. | 5 | 800,00 | 4 000,00 |
| 3 | Монтаж перемычек на блоках | шт. | 2 | 500,00 | 1 000,00 |
| 4 | Монтаж перемычки из ГВЛ в 2 слоя в коридоре (над велосипедом) | компл. | 1 | 2 500,00 | 2 500,00 |
| 5 | Монтаж металлоконструкции из ГКЛ с нишей под ТВ на кухню | м кв. | 5,2 | 1 400,00 | 7 280,00 |
| **Итого** | | | | | **20 780,00** |
| **Отделочные работы** | | | | | |
| **Гостиная, S=19,2** | | | | | |
| 1 | Грунтование пола | м кв. | 19,2 | 100,00 | 1 920,00 |
| 2 | Армирование пола (арматура + сетка) | м кв. | 19,2 | 250,00 | 4 800,00 |
| 3 | Цементно-песчаная стяжка с керамзитной крошкой до 60 мм | м кв. | 19,2 | 450,00 | 8 640,00 |
| 4 | Заливка наливного пола перед укладкой ламината | м кв. | 19,2 | 250,00 | 4 800,00 |
| 5 | Укладка замкового ламината (либо паркетной доски) | м кв. | 19,2 | 450,00 | 8 640,00 |
| 6 | Монтаж напольного плинтуса (МДФ) | м п. | 14,8 | 200,00 | 2 960,00 |
| 7 | Устройство сложного подвесного потолка из ГКЛ с закарнизным освещением 12,5 мм | м кв. | 4,8 | 1 200,00 | 5 760,00 |
| 8 | Монтаж коробов из ГКЛ с закарнизным освещением до 600 мм | м п. | 7,6 | 1 200,00 | 9 120,00 |
| 9 | Бандажирование ГКЛ, проклейка серпянки, монтаж малярных уголков | компл. | 1 | 3 000,00 | 3 000,00 |
| 10 | Прохождение стен и потолка бетоконтактом или грунтом за 1 слой | м кв. | 53,7 | 60,00 | 3 222,00 |
| 11 | Штукатурка стен по маякам до 3 см | м кв. | 39,3 | 400,00 | 15 720,00 |
| 12 | Штукатурка потолка по маякам до 3 см | м кв. | 14,4 | 500,00 | 7 200,00 |
| 13 | Проклейка штукатурной сетки, установка маяков | м кв. | 53,7 | 100,00 | 5 370,00 |
| 14 | Демонтаж маяков, заделка штроб от маяков | м кв. | 53,7 | 50,00 | 2 685,00 |
| 15 | Грунтовка стен и потолка все слои для шпаклевки | м кв. | 60,3 | 120,00 | 7 236,00 |
| 16 | Шпаклевка + шкурка стен и потолка базовая | м кв. | 60,3 | 280,00 | 16 884,00 |
| 17 | Проклейка стеклохолста на стены и потолок (паутинки) | м кв. | 60,3 | 100,00 | 6 030,00 |
| 18 | Финишная подготовка стен и потолка под декоратив | м кв. | 60,3 | 100,00 | 6 030,00 |
| 19 | Окраска потолка и стен на 2 слоя однотонной водоэмульсией | м кв. | 60,3 | 350,00 | 21 105,00 |
| 20 | Покраска подводящих труб отопления | компл. | 1 | 1 500,00 | 1 500,00 |
| 21 | Штукатурка дверного проема под установку дверей | компл. | 1 | 2 500,00 | 2 500,00 |
| **Итого** | | | | | **145 122,00** |
| **Комната спальная, S=12,8м2** | | | | | |
| 1 | Грунтование пола | м кв. | 12,8 | 100,00 | 1 280,00 |
| 2 | Монтаж шумоизоляции Максфорте (пол + стена) | м кв. | 22,7 | 800,00 | 18 160,00 |
| 3 | Армирование пола (арматура + сетка) | м кв. | 12,8 | 250,00 | 3 200,00 |
| 4 | Цементно-песчаная стяжка с керамзитной крошкой до 60 мм | м кв. | 12,8 | 450,00 | 5 760,00 |
| 5 | Заливка наливного пола перед укладкой ламината | м кв. | 12,8 | 250,00 | 3 200,00 |
| 6 | Укладка замкового ламината (либо паркетной доски) | м кв. | 12,8 | 450,00 | 5 760,00 |
| 7 | Монтаж напольного плинтуса (МДФ) | м п. | 6 | 200,00 | 1 200,00 |
| 8 | Устройство радиусного подвесного потолка из ГКЛ | компл. | 1 | 8 000,00 | 8 000,00 |
| 9 | Бандажирование ГКЛ, проклейка серпянки, монтаж малярных уголков | компл. | 1 | 1 500,00 | 1 500,00 |
| 10 | Прохождение стен и потолка бетоконтактом или грунтом за 1 слой | м кв. | 44,8 | 60,00 | 2 688,00 |
| 11 | Штукатурка стен по маякам до 3 см | м кв. | 32 | 400,00 | 12 800,00 |
| 12 | Штукатурка потолка по маякам до 3 см | м кв. | 12,8 | 500,00 | 6 400,00 |
| 13 | Проклейка штукатурной сетки, установка маяков | м кв. | 44,8 | 100,00 | 4 480,00 |
| 14 | Демонтаж маяков, заделка штроб от маяков | м кв. | 44,8 | 50,00 | 2 240,00 |
| 15 | Грунтовка стен и потолка все слои для шпаклевки | м кв. | 44,8 | 120,00 | 5 376,00 |
| 16 | Шпаклевка+шкурка стен и потолка базовая | м кв. | 44,8 | 280,00 | 12 544,00 |
| 17 | Проклейка стеклохолста на стены и потолок(паутинки) | м кв. | 44,8 | 100,00 | 4 480,00 |
| 18 | Финишная подготовка стен и потолка под декоратив | м кв. | 44,8 | 100,00 | 4 480,00 |
| 19 | Окраска потолка на 2 слоя однотонной водоэмульсией | м кв. | 13 | 350,00 | 4 550,00 |
| 20 | Окраска стен на 2 слоя латексной краской | м кв. | 23 | 900,00 | 20 700,00 |
| 21 | Оклейка стен фотообоями | м кв. | 9 | 850,00 | 7 650,00 |
| 22 | Покраска подводящих труб отопления | компл. | 1 | 1 500,00 | 1 500,00 |
| 23 | Штукатурка дверного проема под установку дверей | компл. | 1 | 2 500,00 | 2 500,00 |
| **Итого** | | | | | **140 448,00** |
| **Комната спальная, S=16,6м2** | | | | | |
| 1 | Грунтование пола | м кв. | 16,6 | 100,00 | 1 660,00 |
| 2 | Армирование пола (арматура + сетка) | м кв. | 16,6 | 250,00 | 4 150,00 |
| 3 | Цементно-песчаная стяжка с керамзитной крошкой до 60 мм | м кв. | 16,6 | 450,00 | 7 470,00 |
| 4 | Заливка наливного пола перед укладкой ламината | м кв. | 16,6 | 250,00 | 4 150,00 |
| 5 | Укладка замкового ламината (либо паркетной доски) | м кв. | 16,6 | 450,00 | 7 470,00 |
| 6 | Монтаж напольного плинтуса (МДФ) | м п. | 13,5 | 200,00 | 2 700,00 |
| 7 | Устройство сложного подвесного потолка из ГКЛ с закарнизным освещением 12,5 мм | м кв. | 6,6 | 1 200,00 | 7 920,00 |
| 8 | Монтаж коробов из ГКЛ с закарнизным освещением до 600 мм | м п. | 10,2 | 1 200,00 | 12 240,00 |
| 9 | Бандажирование ГКЛ, проклейка серпянки, монтаж малярных уголков | компл. | 1 | 3 000,00 | 3 000,00 |
| 10 | Прохождение стен и потолка бетоконтактом или грунтом за 1 слой | м кв. | 49,1 | 60,00 | 2 946,00 |
| 11 | Штукатурка стен по маякам до 3 см | м кв. | 39,3 | 400,00 | 15 720,00 |
| 12 | Штукатурка потолка по маякам до 3 см | м кв. | 9,8 | 500,00 | 4 900,00 |
| 13 | Проклейка штукатурной сетки, установка маяков | м кв. | 49,1 | 100,00 | 4 910,00 |
| 14 | Демонтаж маяков, заделка штроб от маяков | м кв. | 49,1 | 50,00 | 2 455,00 |
| 15 | Грунтовка стен и потолка все слои для шпаклевки | м кв. | 49,1 | 120,00 | 5 892,00 |
| 16 | Шпаклевка+шкурка стен и потолка базовая | м кв. | 49,1 | 280,00 | 13 748,00 |
| 17 | Проклейка стеклохолста на стены и потолок(паутинки) | м кв. | 49,1 | 100,00 | 4 910,00 |
| 18 | Финишная подготовка стен и потолка под декоратив | м кв. | 49,1 | 100,00 | 4 910,00 |
| 19 | Окраска потолка и стен на 2 слоя однотонной водоэмульсией | м кв. | 49,1 | 350,00 | 17 185,00 |
| 20 | Переклейка малярного скотча для окраски + пленка | компл. | 1 | 3 000,00 | 3 000,00 |
| 21 | Покраска подводящих труб отопления | компл. | 1 | 1 500,00 | 1 500,00 |
| 22 | Штукатурка дверного проема под установку дверей | компл. | 1 | 2 500,00 | 2 500,00 |
| **Итого** | | | | | **135 336,00** |
| **Кухня, S=10,4** | | | | | |
| 1 | Грунтование пола | м кв. | 10,4 | 100,00 | 1 040,00 |
| 2 | Армирование пола (арматура + сетка) | м кв. | 10,4 | 250,00 | 2 600,00 |
| 3 | Цементно-песчаная стяжка с керамзитной крошкой до 60 мм | м кв. | 10,4 | 450,00 | 4 680,00 |
| 4 | Укладка напольного керамогранита 30x30 по прямой | м кв. | 10,4 | 900,00 | 9 360,00 |
| 5 | Затирка напольного керамогранита (не эпоксидная, не 2-компонентная) | м кв. | 10,4 | 200,00 | 2 080,00 |
| 6 | Монтаж напольного плинтуса (МДФ) | м п. | 5 | 200,00 | 1 000,00 |
| 7 | Устройство сложного подвесного потолка из ГКЛ с закарнизным освещением 12,5 мм | м кв. | 10,4 | 1 500,00 | 15 600,00 |
| 8 | Бандажирование ГКЛ, проклейка серпянки, монтаж малярных уголков | компл. | 1 | 3 000,00 | 3 000,00 |
| 9 | Прохождение стен и потолка бетоконтактом или грунтом за 1 слой | м кв. | 34,6 | 60,00 | 2 076,00 |
| 10 | Штукатурка стен по маякам до 3 см | м кв. | 29,6 | 400,00 | 11 840,00 |
| 11 | Штукатурка потолка по маякам до 3 см | м кв. | 5 | 500,00 | 2 500,00 |
| 12 | Проклейка штукатурной сетки, установка маяков | м кв. | 34,6 | 100,00 | 3 460,00 |
| 13 | Демонтаж маяков, заделка штроб от маяков | м кв. | 34,6 | 50,00 | 1 730,00 |
| 14 | Грунтовка стен и потолка все слои для шпаклевки | м кв. | 34,6 | 120,00 | 4 152,00 |
| 15 | Шпаклевка + шкурка стен и потолка базовая | м кв. | 34,6 | 280,00 | 9 688,00 |
| 16 | Проклейка стеклохолста на стены и потолок (паутинки) | м кв. | 34,6 | 100,00 | 3 460,00 |
| 17 | Финишная подготовка стен и потолка под декоратив | м кв. | 34,6 | 100,00 | 3 460,00 |
| 18 | Окраска потолка и стен на 2 слоя однотонной водоэмульсией | м кв. | 34,6 | 350,00 | 12 110,00 |
| 19 | Покраска подводящих труб отопления | компл. | 1 | 1 500,00 | 1 500,00 |
| 20 | Штукатурка дверного проема под установку дверей | компл. | 1 | 2 500,00 | 2 500,00 |
| **Итого** | | | | | **97 836,00** |
| **Прихожая, S=8** | | | | | |
| 1 | Грунтование пола | м кв. | 8 | 100,00 | 800,00 |
| 2 | Армирование пола (арматура+сетка) | м кв. | 8 | 250,00 | 2 000,00 |
| 3 | Цементно-песчаная стяжка с керамзитной крошкой до 60 мм | м кв. | 8 | 450,00 | 3 600,00 |
| 4 | Укладка напольного керамогранита 30x30 по прямой (готового, нарезанного для мозаики) | м кв. | 8 | 900,00 | 7 200,00 |
| 5 | Укладка мозаики из камня либо керамической мозаики без подрезки | м п. | 3,7 | 1 200,00 | 4 440,00 |
| 6 | Затирка мозаики (не эпоксидная, не 2-компонентная) | м п. | 3,7 | 400,00 | 1 480,00 |
| 7 | Затирка напольного керамогранита (не эпоксидная, не 2-компонентная) | м кв. | 8 | 200,00 | 1 600,00 |
| 8 | Монтаж напольного плинтуса (МДФ) | м п. | 3,6 | 200,00 | 720,00 |
| 9 | Устройство сложного подвесного потолка из ГКЛ части прихожей | м кв. | 8 | 1 200,00 | 9 600,00 |
| 10 | Бандажирование ГКЛ, проклейка серпянки, монтаж малярных уголков | компл. | 1 | 3 000,00 | 3 000,00 |
| 11 | Прохождение стен бетоконтактом или грунтом за 1 слой | м кв. | 26,4 | 60,00 | 1 584,00 |
| 12 | Штукатурка стен по маякам до 3 см | м кв. | 26,4 | 400,00 | 10 560,00 |
| 13 | Проклейка штукатурной сетки, установка маяков | м кв. | 26,4 | 100,00 | 2 640,00 |
| 14 | Демонтаж маяков, заделка штроб от маяков | м кв. | 26,4 | 50,00 | 1 320,00 |
| 15 | Грунтовка стен и потолка все слои для шпаклевки | м кв. | 34,4 | 120,00 | 4 128,00 |
| 16 | Шпаклевка + шкурка стен и потолка базовая | м кв. | 34,4 | 280,00 | 9 632,00 |
| 17 | Проклейка стеклохолста на стены и потолок (паутинки) | м кв. | 34,4 | 100,00 | 3 440,00 |
| 18 | Финишная подготовка стен и потолка под декоратив | м кв. | 34,4 | 100,00 | 3 440,00 |
| 19 | Окраска потолка и стен на 2 слоя однотонной водоэмульсией | м кв. | 34,4 | 350,00 | 12 040,00 |
| 20 | Штукатурка дверного проема под установку дверей | компл. | 1 | 2 500,00 | 2 500,00 |
| **Итого** | | | | | **85 724,00** |
| **Библиотека, S=9,5** | | | | | |
| 1 | Грунтование пола | м кв. | 9,5 | 100,00 | 950,00 |
| 2 | Армирование пола (арматура + сетка) | м кв. | 9,5 | 250,00 | 2 375,00 |
| 3 | Цементно-песчаная стяжка с керамзитной крошкой до 60 мм | м кв. | 9,5 | 450,00 | 4 275,00 |
| 4 | Заливка наливного пола перед укладкой ламината | м кв. | 9,5 | 250,00 | 2 375,00 |
| 5 | Укладка замкового ламината (либо паркетной доски) | м кв. | 9,5 | 450,00 | 4 275,00 |
| 6 | Монтаж напольного порожка | шт. | 4 | 500,00 | 2 000,00 |
| 7 | Монтаж напольного плинтуса (МДФ) | м п. | 1,6 | 200,00 | 320,00 |
| 8 | Устройство сложного подвесного потолка из ГКЛ под витражи | м кв. | 9,5 | 1 200,00 | 11 400,00 |
| 9 | Бандажирование ГКЛ, проклейка серпянки, монтаж малярных уголков | компл. | 1 | 3 000,00 | 3 000,00 |
| 10 | Прохождение стен бетоконтактом или грунтом за 1 слой | м кв. | 25 | 60,00 | 1 500,00 |
| 11 | Штукатурка стен по маякам до 3 см | м кв. | 25 | 400,00 | 10 000,00 |
| 12 | Проклейка штукатурной сетки, установка маяков | м кв. | 25 | 100,00 | 2 500,00 |
| 13 | Демонтаж маяков, заделка штроб от маяков | м кв. | 25 | 50,00 | 1 250,00 |
| 14 | Грунтовка стен и потолка все слои для шпаклевки | м кв. | 34,5 | 120,00 | 4 140,00 |
| 15 | Шпаклевка+шкурка стен и потолка базовая | м кв. | 34,5 | 280,00 | 9 660,00 |
| 16 | Проклейка стеклохолста на стены и потолок (паутинки) | м кв. | 34,5 | 100,00 | 3 450,00 |
| 17 | Финишная подготовка стен и потолка под декоратив | м кв. | 34,5 | 100,00 | 3 450,00 |
| 18 | Окраска потолка и стен на 2 слоя однотонной водоэмульсией | м кв. | 34,5 | 350,00 | 12 075,00 |
| 19 | Штукатурка проема между прихожей и библиотекой | компл. | 1 | 2 500,00 | 2 500,00 |
| **Итого** | | | | | **81 495,00** |
| **Работа по ванной (+ сантехника на кухне), S=3,9** | | | | | |
| 1 | Грунтование пола | м кв. | 3,9 | 100,00 | 390,00 |
| 2 | Армирование пола (арматура+сетка) | м кв. | 3,9 | 250,00 | 975,00 |
| 3 | Цементно-песчаная стяжка с керамзитной крошкой до 60 мм | м кв. | 3,9 | 450,00 | 1 755,00 |
| 4 | Укладка напольного керамогранита 30x30 по прямой | м кв. | 3,9 | 900,00 | 3 510,00 |
| 5 | Затирка напольного керамогранита (не эпоксидная, не 2-компонентная) | м кв. | 3,9 | 200,00 | 780,00 |
| 6 | Обмазочная гидроизоляция помещения | помещ. | 2 | 1 500,00 | 3 000,00 |
| 7 | Прохождение стен бетоконтактом или грунтом за 1 слой | м кв. | 26 | 60,00 | 1 560,00 |
| 8 | Штукатурка стен по маякам до 3 см | м кв. | 26 | 400,00 | 10 400,00 |
| 9 | Проклейка штукатурной сетки, установка маяков | м кв. | 26 | 100,00 | 2 600,00 |
| 10 | Укладка обычной плитки на стены (не худож., не панно, без декоратива, без бордюров, размер от 30x30 до 40x40) | м кв. | 26,4 | 800,00 | 21 120,00 |
| 11 | Укладка декоративных элементов (85x400) | м п. | 10,4 | 800,00 | 8 320,00 |
| 12 | Затирка плитки (не эпоксидная) | м кв. | 26,4 | 200,00 | 5 280,00 |
| 13 | Комплекс работ по прокладке труб водоснабжения и канализации + подключение без сбора мебели (полотенцесушитель, раковина на кухне без установки, посудомойка без подключения, унитаз, раковина, стиралка, ванна) | компл. | 6 | 8 000,00 | 48 000,00 |
| 14 | Монтаж центрального узла в комплекте с гребенками и фильтрами | узел | 1 | 8 000,00 | 8 000,00 |
| 15 | Монтаж короба из ГКЛ с монтажем готовых рольставней | компл. | 1 | 3 500,00 | 3 500,00 |
| 16 | Подготовка дверного проема | компл. | 2 | 2 500,00 | 5 000,00 |
| **Итого** | | | | | **124 190,00** |
| **Балкон 1, S=3,6** | | | | | |
| 1 | Грунтование пола | м.кв. | 3,6 | 100,00 | 360,00 |
| 2 | Армирование пола (арматура + сетка) | м.кв. | 3,6 | 250,00 | 900,00 |
| 3 | Цементно-песчаная стяжка с керамзитной крошкой до 60 мм | м.кв. | 3,6 | 450,00 | 1 620,00 |
| 4 | Укладка напольного керамогранита 30x30 по прямой | м.кв. | 3,6 | 900,00 | 3 240,00 |
| 5 | Затирка напольного керамогранита (не эпоксидная, не 2-компонентная) | м.кв. | 3,6 | 200,00 | 720,00 |
| 6 | Монтаж готового (нарезанного) плинтуса из плитки | м.п. | 9,7 | 800,00 | 7 760,00 |
| 7 | Прохождение стен бетоконтактом или грунтом за 1 слой | м.кв. | 20,6 | 60,00 | 1 236,00 |
| 8 | Штукатурка стен по маякам до 3 см | м.кв. | 17 | 400,00 | 6 800,00 |
| 9 | Зашивка ГКЛ теплоизоляции | м.кв. | 3,6 | 900,00 | 3 240,00 |
| 10 | Проклейка штукатурной сетки, установка маяков | м.кв. | 17 | 100,00 | 1 700,00 |
| 11 | Демонтаж маяков, заделка штроб от маяков | м.кв. | 17 | 50,00 | 850,00 |
| 12 | Грунтовка стен и потолка все слои для шпаклевки | м.кв. | 20,6 | 120,00 | 2 472,00 |
| 13 | Шпаклевка+шкурка стен и потолка базовая | м.кв. | 20,6 | 280,00 | 5 768,00 |
| 14 | Проклейка стеклохолста на стены и потолок(паутинки) | м.кв. | 20,6 | 100,00 | 2 060,00 |
| 15 | Финишная подготовка стен и потолка под декоратив | м.кв. | 20,6 | 100,00 | 2 060,00 |
| 16 | Окраска потолка и стен на 2 слоя однотонной водоэмульсией | м.кв. | 20,6 | 350,00 | 7 210,00 |
| 17 | Утепление фольгоизолом и пенополистеролом пола, потолка, наружних стен) | м.кв. | 20,2 | 600,00 | 12 120,00 |
| 18 | Кладка пеноблоков 5 см либо зашивка ГКЛ утепления | м.кв. | 13 | 800,00 | 10 400,00 |
| **Итого** | | | | | **70 516,00** |
| **Балкон 2, S=4,4** | | | | | |
| 1 | Грунтование пола | м кв. | 4,4 | 100,00 | 440,00 |
| 2 | Армирование пола (арматура + сетка) | м кв. | 4,4 | 250,00 | 1 100,00 |
| 3 | Цементно-песчаная стяжка с керамзитной крошкой до 60 мм | м кв. | 4,4 | 450,00 | 1 980,00 |
| 4 | Заливка наливного пола перед укладкой ламината | м кв. | 4,4 | 250,00 | 1 100,00 |
| 5 | Укладка замкового ламината (либо паркетной доски) | м кв. | 4,4 | 450,00 | 1 980,00 |
| 6 | Монтаж напольного плинтуса (МДФ) | м п. | 7 | 200,00 | 1 400,00 |
| 7 | Прохождение стен бетоконтактом или грунтом за 1 слой | м кв. | 12,7 | 60,00 | 762,00 |
| 8 | Штукатурка стен по маякам до 3 см | м кв. | 12,7 | 400,00 | 5 080,00 |
| 9 | Зашивка ГКЛ теплоизоляции | м кв. | 4,4 | 900,00 | 3 960,00 |
| 10 | Проклейка штукатурной сетки, установка маяков | м кв. | 12,7 | 100,00 | 1 270,00 |
| 11 | Демонтаж маяков, заделка штроб от маяков | м кв. | 12,7 | 50,00 | 635,00 |
| 12 | Грунтовка стен и потолка все слои для шпаклевки | м кв. | 21,1 | 120,00 | 2 532,00 |
| 13 | Шпаклевка+шкурка стен и потолка базовая | м кв. | 21,1 | 280,00 | 5 908,00 |
| 14 | Проклейка стеклохолста на стены и потолок(паутинки) | м кв. | 21,1 | 100,00 | 2 110,00 |
| 15 | Финишная подготовка стен и потолка под декоратив | м кв. | 21,1 | 100,00 | 2 110,00 |
| 16 | Окраска потолка и стен на 2 слоя однотонной водоэмульсией | м кв. | 21,1 | 350,00 | 7 385,00 |
| 17 | Утепление фольгоизолом и пенополистеролом пола, потолка, наружних стен) | м кв. | 12,8 | 600,00 | 7 680,00 |
| 18 | Кладка пеноблоков 5 см либо зашивка ГКЛ утепления | м кв. | 4 | 800,00 | 3 200,00 |
| **Итого** | | | | | **50 632,00** |
| **Электромонтажные работы, S=99,1** | | | | | |
| 1 | Разводка и подключение силовой и слаботочной электрики + монтаж механизмов (сборка люстр оценивается после осмотра и оплачивается отдельно 10 % от стоимости люстры) | м кв. | 99,1 | 1 800,00 | 178 380,00 |
| 2 | Монтаж силового и слаботочного щита в комплекте | компл. | 1 | 12 000,00 | 12 000,00 |
| 3 | Заделка штроб после монтажа электрики | компл. | 1 | 8 000,00 | 8 000,00 |
| **Итого** | | | | | **198 380,00** |
| **Сметная стоимость работ** | | | | | **1251257,00** |
| **Предоставленная скидка 10 %** | | | | | **125125,70** |
| **Сумма к оплате по договору за работы с учетом скидки** | | | | | **1126131,30** |