ОБЩИНСКИ СЪВЕТ ЧЕЛОПЕЧ

2087 с. Челопеч, област Софийска, пл. "Освобождение" № 1 тел.: 07185/25-50
факс: 35971069913 e-mail: Obshtinski.Savet@chelopech.egov.bg

Препис - извлечение от Протокол № 39
от проведено заседание на 30.03.2022г.

Р Е Ш Е Н И Е
№ 333

На основание чл. 17, чл. 20 и чл. 21, ал. 1, т. 23 от ЗМСМА, във връзка с чл. 2 и чл. 20, ал. 1 от Наредба за реда за учредяване и упражняване правата на Община Челопеч в публични предприятия и търговски дружества с общинско участие в капитала

При кворум от 7 общински съветници и след проведено гласуване с:
4 гласа „ЗА”
2 гласа „ПРОТИВ”
1 гласа „ВЪЗДЪРЖАЛ СЕ”, както следва поименно:

Г-н Деян Данаилов Бънчев	„ЗА“
Г-н Димитър Гетов Въжаров	„ЗА“
Г-н Николай Петров Николов	„ЗА“
Г-жа Нонка Георгиева Бантова	„ЗА“
Г-н Пламен Райков Вътев	„ПРОТИВ“
Г-жа София Стефанова Торолова	„ПРОТИВ“
Г-н Цвятко Дончев Делков	„ВЪЗДЪРЖАЛ СЕ“

Общински съвет Челопеч

Р Е Ш И:

Приема Бизнес-план за 2022 година на „Общинско дружество Челопеч“ ЕООД, както следва:

БИЗНЕС ПЛАН

НА СТРОИТЕЛНА ФИРМА

„ОБЩИНСКО ДРУЖЕСТВО ЧЕЛОПЕЧ ”ЕООД

СЪДЪРЖАНИЕ

1.Представяне на фирмата на дейността.....2

2. Продуктова стратегия на фирмата – специфични моменти в организацията на строителния процес.....4

3.Производственоосигуряване.....5

4. Организационна структура на управление – управленски връзки и делегиране на права.....6

5.Клиенти на „Общинско Дружество Челопеч ”ЕООД……..7

6.Пазари и пазарна стратегия на фирмата.....13

7.Маркетингова стратегия на фирмата.....14

8. Развитие на дейността.....14

9. Финансов план.....18

10.Заключение.....22

Резюме

Настоящият бизнес план е за създадената и развиваща се строителна фирма в с. Челопеч и областта. Наименованието на фирмата е „ Общинско Дружество Челопеч“ с адрес: с. Челопеч, ул./ул. бул. 3-март 1

1. Представяне на фирмата и дейността

„Общинско Дружество Челопеч ”ЕООД е регистрирано по Търговския закон като еднолично дружество с ограничена отговорност във Софийския окръжен съд. За вписване на „Общинско Дружество Челопеч” в Търговския регистър са приложени, Учредителен акт, Дружествен договор, документ за внесен капитал, документ за внесена държавна такса, нотариално-заверено съгласие и образец от саморъчния подпис на управителите на дружеството, както и попълнени заявления – образци от Агенцията по вписвания: Заявление за запазване име на фирмата, Заявление А4 за регистрация на дружеството и Заявление Г1 – за обявяване на дружествения договор.

В Дружествения договор са посочени седалището и адреса на управление на дружеството – с. Челопеч и предмета на дейност – строителство и ремонтни дейности, както и всяка друга дейност, незабранена от закона. При строителството на възложените обекти фирмата ще съблюдава всички изисквания и очаквания на инвеститорите и проектантите, ще следва строго съвременните нормативни изисквания, ще използва нови строителни технологии, ще залага на оптималната организация и високия професионализъм на своите кадри. „Общинско Дружество Челопеч ” ЕООД разполага с необходимата материална база, квалифициран управленски състав и обучени строителни работници за изпълнението на своите обекти.

Ръководството ще се стреми към:

1. Изграждане на убеждението у инвеститори и клиенти, че Дружеството е способно да изпълнява строително-монтажните работи с изискваното качество и да го поддържа постоянно чрез развитие в ръководния и изпълнителския персонал на лични умения за отговорност и прецизност при изпълнение възложените им задължения и неотменното им деклариране пред клиентите на Дружеството.
2. Анализиране на резултатите от производствената и търговската дейност на Дружеството и проследяване задоволеността на клиентите от готовия продукт в гаранционния и след гаранционни периоди.
3. Постигане на изискваното качество на извършваните строително-монтажни работи при оптимални разходи за Дружеството, чрез ефективно използване на технологичните възможности на съоръженията, материалите и човешките ресурси.
4. Осигуряване и поддържане на изискваното ниво на безопасност на труда, противопожарната охрана и опазване на околната среда по време на извършването на строително-монтажните работи.

5. Установяване, анализиране и отстраняване на причините за грешки и отклонения в работата на персонала на Дружеството и в качеството на извършваните строително-монтажни работи.

6. Осигуряване на системно повишаване на квалификацията на персонала.

Мисията на компанията е изпълнението на комплексни строително-монтажни работи в съответствие с изискванията и очакванията на инвеститори и проектанти, при строго съблюдаване на съвременните нормативни изисквания.

Чрез оптимална организация и професионално ръководство на строителния процес компанията ще гарантира завършването на проектите в срок и с отлично качество. Целта ще бъде поддържането на дългогодишни отношения с партньорите на база доверие и коректност.

Компанията ще заложи на високия професионализъм на своите специалисти, на тяхната от даденост и удовлетвореност от работата. Ще се стреми към изграждане на екип от служители, които споделят и вървят по общия път на компанията – „да създадем красиви и функционални сгради, които да останат и след нас"!

Основната цел на фирмата е с помощта на планирано използване на ресурсите, въвеждане на новите технологии и иновационни процеси да се постигнат максимални резултати, изразяващи се в ефективно, бързо и качествено обслужване на клиентите на фирмата.

Дейността на компанията е организирана в следните направления:

СРД- Основен акцент в политиката на „Общинско Дружество Челопеч " ЕООД " е развитието и утвърждаването на фирмата в сектора на жилищното строителство. Целта е да се предлага високо качество на изпълнение за максимално кратък срок. Доброто познаване на новостите в света на строителните технологии и материали ще даде възможност да се осигури максимална ефективност и дълъг срок на годност на изпълнените от фирмата жилищни сгради. В строителния процес се използват системи и материали на водещи български и европейски фирми, наложили се на пазара с безкомпромисното си качество.

Промишлено строителство. „Общинско Дружество Челопеч " ЕООД " се стреми да се наложи и в областта на промишленото строителство.

Изграждане на съоръжения. Фирмата планира и изграждането на:

- Басейни
- Пътища
- Бетонни възли и др.
- Внос и дистрибуция на материали
- Комунална дейност
- Поддръжка на паркове и градинки

Ремонтни дейности. „Общинско Дружество Челопеч" ЕООД извършва всички видове цялостни и частични ремонти на жилищни и обществени сгради, промишлени сгради, цехове, складове, халета и т.н. Използваните материали и технологии и дългосрочни партньорски взаимоотношения с доставчици, доказали се на пазара, ще позволят позволяват да се постигне отлично качество и висока ефективност на изпълнение на тези дейности.

2. Продуктова стратегия на фирмата – специфични моменти в организацията на строителния процес

В предприятието е застъпено както цялостното строителство на един обект, така и на отделен подобект или строително-монтажни работи. Фазите в производствената структура на строителната дейност при построяване на един обект са следните:

2.1.Сключване на договор:

Договорът може да бъде сключен за изготвяне на проект, за строителство по вече изготвен проект, както е възможно да се съчетаят и двете дейности

2.2.Изготвяне на проект:

Тази фаза може да бъде и последна, ако двете страни са се договорили само проекта да бъде изготвен от предприятието, но не и осъществен от него. Възможно е и да бъде пропусната тази фаза при строителство по вече изготвен обект от друго предприятие. Но ако договора е сключен за строителство на обект чрез изготвяне на проект от страна на строителното предприятие, то без тази фаза е неминуемо.

2.3.Подготовка на обекта:

На този етап от производствената структура се доставят съответните конструкции, платна, материали, заграждане на обекта ако е необходимо.

2.4.Строителство:

Започва изпълнението на проекта по отделни строително-монтажни работи, подобекти. Фактуриране на отделните строително-монтажни работи или подобекти след като те бъдат одобрени от инвеститора.

2.5.Издаване на актове и протоколи за отделните строително-монтажни работи:

Те се съставят съвместно с представители на инвеститора.

2.6.Завършване и приемане на целия обект:

Издават се съответните актове и протоколи.

2.7.Осъществяване на окончателното разплащане на двете страни:

Възнаграждението се определя по способа: разходи плюс определен процент печалба.

Самият етап на строителството се предхожда от провеждането на съответните проучвания, които също протичат в няколко фази.

-При първата фаза (перспективни проучвания) паралелно с извършването на оценка на конюнктурната обстановка у нас и в чужбина по състоянието на дадено производство се прави разпределение на инвестициите във фирмата – общо и по структура.

-Във втората фаза (предварителни проучвания) паралелно с обсъждането на концентрацията, специализацията и кооперирането на производството се решава и изборът на селищната система и населеното място, където ще се разположи инвестиционният обект на фирмата.

-При третата фаза (проектиране) важни моменти са: избирането на прогресивна технология и съответно оборудване и намаляване поглъщането на капитала на сградите. От огледите на строителното предприятие е важно да се избере индустриализирана технология, с която разполага или ще разполага предприятието. Това ще доведе до повишаване на производителността на труда и ще снижи себестойността на строително-монтажните работи.

-Четвъртата фаза е свързана с координирането на действията на строителното предприятие с останалите участници в инвестиционния процес и по-нататъшното изграждане на взаимоотношения с тях, почиващи на икономическа основа, което е важно за ускоряване реализирането на дълготрайните материални активи.

-Петата, завършваща фаза е огледална на инвестиционния процес. При качествена дейност в предните фази е напълно възможно за редица обекти тя да се слее с четвъртата и в момента на завършването й производствената мощност вече да работи с утвърдените проектни технико-икономически показатели. При некачествена дейност в предните фази, петата фаза се удължава неимоверно много, което снижава ефективността на дълготрайните материални активи. Това може да се случи при недостатъци в предварителните проучвания и проектирането, доставено не окомплектовано или с дефекти оборудване, неправилно определен състав на пусковия комплекс от инвеститора, ниско качество на изпълнените строително-монтажни работи и наличие на недовършени работи и др.

3. Производствено осигуряване

Материално-технически ресурси

С цел да се избегнат забавяния в сроковете, поради ангажираност на подизпълнители, фирмата ще се снабди със собствено оборудване, част от което включва:

- Кофраж - 750m^2 (трегери, шперплат, подпори);
- Вертикален кофраж 600m^2
- Фасадно скеле - 400м^2
- Мини челен товарач
- Камион Самосвал
- Мини багер
- 1 бр. Микробус (пътнически 8+1) или Ван 6+1
- Ударно-пробивна техника и лазерно измервателни уреди Bosch
- 3 бр. товарни автомобила(бус, Ван)
- Строителни инструменти

За всяка друга механизация, с която не разполага в началото, ще има договор и партньорски отношения с местни фирми , надеждни и коректни партньори с богата гама от нови машини.

Делови партньори:

Основните делови партньори на „Общинско Дружество Челопеч" ЕООД ще бъдат:

- „Община Челопеч"-85%-Текущ ремонт на общинска сграда в ПИ 80302.502.274 с.Челопеч; Текущ ремонт на общинска сграда в ПИ 80323.501.330.1;СМР по изграждане на обект"Площадка за деца от 3 до 12г. В УПИ 1-201 кв.18А,...по плана на с. Челопеч"; СМР по изграждане на обект"Площадка за деца от 3 до 12г. В УПИ,...по плана на с. Челопеч";Текущ ремонт на сграда на общинска администрация на с. Челопеч;Изграждане на сгради за животни – „Капан" с. Челопеч;Вертикална планировка в зоната на параклис св. Богородица;СМР по обект „Основер ремонт и разпределение на сградата и помещенията на х. Мургана с. Челопеч;Текущ ремонт общински апартамент в ж.к. Младост Бл.8 вх. Б ап.15;Текущ ремонт на общинска сграда с идентификатор 80323.502.350.1
- „Жители на община Челопеч" -10%
- „Дънди Прешъс Металс"-5%

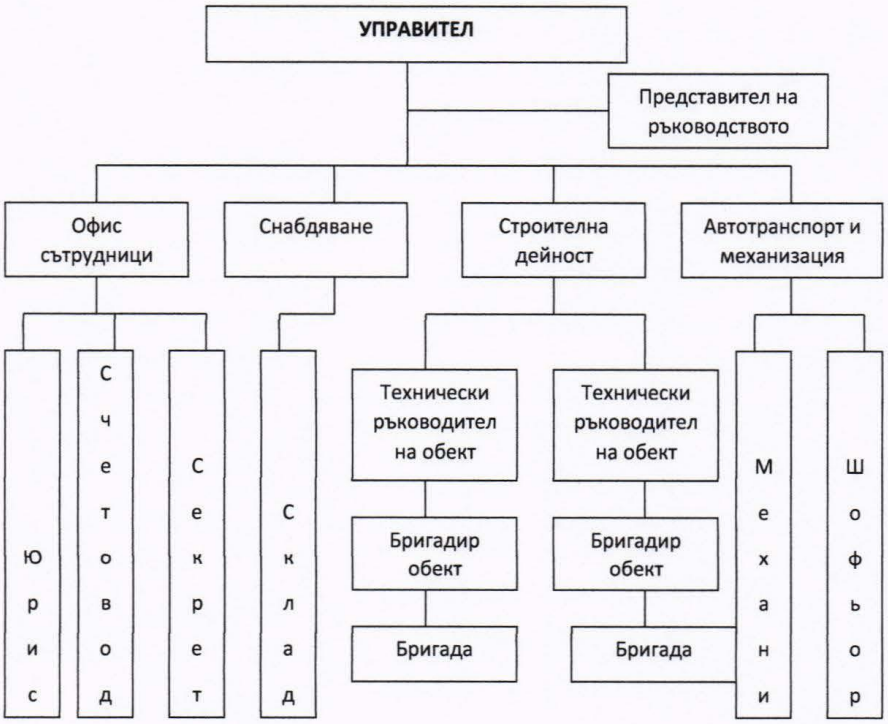
4. Организационна структура на управление – управленски връзки и делегиране на права

„Общинско Дружество Челопеч" ЕООД работи с екип от професионалисти в проектирането и строителния дизайн, опитни технически ръководители, квалифициран изпълнителски състав. Дейността на фирмата и услугите, които планира да извършва обхващат целия диапазон от процеси по строителни работи, документална част по актуването на сградите и реализиране на крайния продукт.

Фирмата планира да създаде ефективна организационна структура, която ще осигурява максимално затворен цикъл на строителния процес и комплексно обслужване на клиентите. Нейният вид е представен на фиг. 1.

Важно условие за напредъка „Общинско Дружество Челопеч" ЕООД е осигуряването на непрекъснато обучение и развитие на всички служители. Ще бъде създадена благоприятна среда, където хората могат да научат много, да разгърнат своите способности и да се развиват професионално и като личности. Принципите на управление на фирмата ще са демократичност и ясно разпределение на работата и отговорностите. Демократичният дух на управление се изразява в това, че всеки от техническите ръководители разполага със свобода да взема решения, да дава предложения и идеи по отношение на поверената му сфера. Този процес ще се стимулира и поощрява непрекъснато от главното ръководство на фирмата.

Управителят ще координира цялата дейност на предприятието. Той ще е и единственият орган, който ще взема решенията за нови проекти и ще реализира основните контакти на фирмата. Управителят ще планира и осигурява инвестициите, необходими за осъществяването на инвестиционните проекти. Той ще поставя, формулира и следи задачите и работата на служителите, ще провежда оперативки за дефиниране на целите. Под негово ръководство ще се намира офис асистентит, които ще се занимават с цялостното организиране на офиса и осъществяване на връзката между фирмата и държавните институции.



Фиг. 1. Организационна структура на управление на „Общинско Дружество Челопеч" ЕООД

Оперативният счетоводител ще води първичното счетоводство, ще работи с база данни, ще води фирмена документация и кореспонденция с държавни органи, ще води и следи отчитането на работата за деня, ще следи за цялостната работа на служителите в офиса.
Техническият секретар на фирмата ще организира събирането на всички документи, необходими за строителството на нови обекти.
Техническите ръководители по обектите ще имат задача да координират преди всичко действията на отделните работници в бригадата, да съблюдават за правилността на изграждане на строително-монтажните работи, като няма да имат право да вземат каквито и да било решения извън предоставените им от управителя правомощия.
Техническият ръководител, ще се занимава основно с:
- Разработване на проектно-сметна документация за обектите
- Изготвяне на календарен график
- Даване на оставащи разходи по обектите
- Прогнозни разходи по месеци
- Предварителен преглед на проектите преди внасяне за одобрение в инстанциите .

Работният екип „Общинско Дружество Челопеч" ЕООД се планира да бъде разделен на бригади от по 4 до 6 души за по-голяма гъвкавост и производителност. При нужда от покритие на по-големи обекти, няколко бригади ще работят в екип.
Юристът на фирмата ще се занимава с обезпечаването на фирмата с необходимата юридическа документация, сключването на договори и сделки, разрешаването на различни правни казуси. Основните задължения ще се състоят в следното:
- правно обезпечаване на нужната документация за сключване на всички видове договори - със собственици на парцели, клиенти на площи в наши обекти, подизпълнители, архитекти, проектанти и др.
- преговори по отношение сключване на договори за нови парцели за строителство
- проверка на документи за строителство и собственост
- съставяне на типови примерни договори и документи
- оформяне на нотариалните прехвърляния на клиентите
- съдебно представителство
- становище по различни правни казуси.

5. Клиенти на „Общинско Дружество Челопеч" ЕООД

В процеса на работа фирмата ще извършва редовни анализи на реалните и потенциални клиенти. Целта на анализа на клиентите е да се намали неопределеността на този елемент от вътрешно обкръжаващата маркетингова среда на фирмата. Възможни са няколко варианта на поведение от страна на клиентите:

- Поведение на рутинна реакция – когато често се купуват евтини стоки, изискващи малко търсене и лесни решения т.е. продукти със слаба заинтересованост.
- Лимитиращо вземане на решение – за продукти, които се купуват от време на време и когато купувачът се нуждае да получи информация за непозната

търговска марка в позната продуктова категория; т.е. решението изисква умерено събиране на информация за провеждане на позитивна оценка.

- Екстензивно вземане на решение – когато се купува непознат и скъп продукт или поне рядко купуван такъв. Този е най-сложния тип поведение при вземане на решение за покупка.

Именно тази трета категория поведение е присъща за купувачите на стоки и услуги на пазара на строителния продукт. Тук потребителя използва много различни критерии за оценка на информацията, както и за самото вземане на решение за покупка. Тази сложност и широта на диапазона на критерии са следствие от сложността и динамиката на пазара, при който те се прилагат.

Много важна особеност на пазара на строителния продукт е малкия брой купувачи. Но въпреки малкия си брой тези купувачи са крупни. Освен това търсенето на продукти от такъв характер се мени по-рядко отколкото търсенето на продукти с масово потребление.

Върху процеса на вземане на решение за покупка оказват влияние много фактори, които могат условно да се групират в три големи групи:

Личностни фактори, психологически фактори и социални фактори. При определени условия тези фактори могат да ускорят или забавят процеса на вземане на решение за покупка, да бъдат негови катализатори или въобще да го прекъснат в следствие на тяхното взаимно свързано влияние върху него.

Специализацията на строителна фирма „Общинско Дружество Челопеч" ЕООД извежда на преден план като водещ пазарен сегмент по брой и обем продажби отделни, предимно платежоспособни хора и фирми, т.е. физически и юридически лица – купувачи на жилища за лично ползване или отдаване под наем.

За съжаление е налице отрицателна тенденция в дохода и потреблението на клиентите. Успоредно с това намаляват и средствата разходвани от домакинствата за жилища, като продукт от общия разход.

Прогнозите са за запазване на ниска платежоспособност на потребителите на жилищния пазар. Съживяване може да се очаква едва в средносрочен план.

Всичко това налага фирмата да използва специфична стратегия за достигане на определени сегменти и пазара в зависимост от това, дали продуктите и пазарите са нови за фирмата или вече са познати.

6. Пазари и пазарна стратегия на фирмата

Пазарът на „Общинско Дружество Челопеч" ЕООД е практически неограничен – простира се в рамките на цялата страна, като в началото дейността ще е съсредоточена в рамките на с. Челопеч и околностите.

Потребителите са хора с различен социален статус и фирми с различна големина, при което определяща е индивидуалността при извършване на строителните дейности. Към всеки потребител ще се подхожда конкретно според неговите предпочитания и възможности. Фирмата ще се стреми да се съобразява максимално с икономическите условия в страната, което се свежда до разработване на индивидуални оферти, ценова диференциация, регионални цели.

7. Маркетингова стратегия на фирмата

За да оцелее в условията на все по-интензивна конкуренция и в същото време да запази и развие позициите си на пазара „Общинско Дружество Челопеч" ЕООД няма друга алтернатива освен да следва стратегията „пазарна ниша".

Тъй като услугата, която ще предлага фирмата е стандартизирана и не са възможни съществени начини на диференциация, тя не би могла да проведе стратегия на диференциация. От друга страна организацията в началото няма да има нужното пазарно присъствие и не може да установи тотален контрол над разходите, което няма да й позволи да приеме стратегия „лидер по ниски разходи".
Затова стремежът на фирмата ще е насочен към заемане на пазарна ниша, която ще й даде възможност за конкурентно предимство. Най-подходящо е на първо място да се развие сегмента на жилищното строителство. От друга страна, с развитието на компанията, ще се повиши стремежа й за увеличаване дела на промишленото строителство и разширяването на тази пазарна ниша.
Маркетинговата стратегия на организацията е следната: фирмата предвижда да се насочи към целевия си пазар, предлагайки същата услуга, но с малко по-ниска потребителска стойност и цена. Фирмата ще обслужва клиентите си, отделяйки им нужното внимание.
Ценовата политика на фирмата ще е изключително гъвкава според предпочитанията и конкретната поръчка.
Като всяко строително предприятие и при „Общинско Дружество Челопеч" ЕООД важно място заема офертната цена. Те се изготвя от управителя на база количествено-стойностна оценка на съответният проект по отделни елементи. След това тя се предоставя на инвеститорите. Ако те са съгласни с изготвената офертна цена се оформя договор между строителната фирма и инвеститорите.Комуникационната политика на една организация, може да се разглежда в няколко направления. Тя изпълнява следните функции:

- Създава образ на фирмата
- Информира
- Поражда интерес
- Запазва популярността
- Убеждава

За да е на лице форма на комуникация, трябва да присъстват три елемента – източник, канал и приемател. В разглеждания случай начинът, по който услугите на организацията ще достигат до потребителите, е чрез различни агенции за недвижими имоти. Като канали за комуникация могат да се считат още вестниците и интернет, чрез които се увеличава популярността на фирмата и които тя ще използва за своя собствена реклама.

8. Развитие на дейността

В практиката на управление на строителния предприемачески процес е много трудно да бъдат описани, препоръчани и след това успешно използвани точно регламентирани правила за постигане на успех. Основната причина за това е почти безкрайното разнообразие от практики на този вид бизнес. Въпреки това натрупания опит през изминалите години от началото на прехода, безкрайната поредица от нови фирми, които се раждат и ежечасно се борят за своето оцеляване, дават множество примери за постигането на успех. Вторият източник за възможни обобщения и препоръки идва от опита на практиката на бизнеса в развитите страни.
Да се създаде проста, икономична, надеждна и ефективно действаща система за управление на малката строителна фирма не винаги се отдава на предприемача. За тази цел той трябва да се опита да постигне опростена, изчистена от компоненти дейност. Той трябва не само в началото да си зададе въпроси: Кой ще се грижи за

кореспонденцията; за отчетността, за снабдяването и др. подобни въпроси. Това предприемачът трябва да следи постоянно.
Друга характерна черта на малката фирма, която осигурява успеха й е ред, яснота и организираност на дейността. Когато строителния предприемачът осъществява ежедневен контрол върху всички дейности в фирмата (както на самия строителен обект така и в офиса на фирмата), той има вярна (защото наблюдението е извършено лично) и точна информация за цената на своето функциониране.
За ефективното функциониране на малката фирма и нейно преимущество е нейната икономичност. За тази цел строителния предприемач трябва да предприеме активни и целенасочени действия за намаляване на разходите.
Всеки инвеститор, вложител на строителни продукти, когато възнамерява да вложи инвестиции в определен строеж, е необходимо да проучи и анализира възможно най-голямо количество техническа, търговска, финансова и друга информация, за да бъде в състояние да реши дали да направи капиталовложенията и ако се убеди, че трябва, да определи естеството и обема на работите. Слаба страна на българските предприемачи са неубедителните разчети за изгодата от финансиране в строителството на нашата територия. Опитът показва, че не е направил правилно разчетите си, в най-добрия случай не може да спечели, а съхраняването на пари, от които не се печели, е равносилно на загуба.
Законно е строителството, при изпълнението на което се спазват всички нормативни изисквания. Трудно е за инвеститора да знае и следи за спазване на нормативните изисквания, но законотворците и практиките са подредили уредбата така, че ако се следва регламентирания път, инвеститора да не попадне в нарушение. Нарушението, пренебрегването или заобикалянето на което и да е нормативно изискване, винаги води до усложнения и необходимост от нови нарушения.
Финансирането на строителните проекти е основна предпоставка, ключов момент за реализацията на печеливша идея. Осигуряването на финансиране е от жизнена важност и за реализацията на строителния продукт и обикновено изисква значителни усилия, време и пари от строителния предприемач.
Основните правила при финансирането на строителните проекти са:

- използване на различни източници за финансиране;
- определяне на относителния дял на всеки от източниците на финансиране;
- поддържане на партньорски отношения с търговската банка с оглед на финансирането чрез инвестиционни кредити;
- определяне на цена на всеки източник на финансиране с оглед на тяхното сравнение с минималните параметри на фирмените параметри за икономическа ефективност.

Един много удачен вариант за финансиране на строителството са договорите за покупко-продажба. Те се характеризират със своята индивидуалност, което се обуславя от различно време, през което се сключват те, съобразно етапа на строителния процес и конкретните изисквания. Разплащането става със схемата на разплащане. Това е източник на финансиране, за който предприемача не му се налага да плаща някаква цена за употребата му. Този вид финансиране го прави много желан, но не винаги осъществим, тъй като клиентът за строителния продукт трябва да бъде открит в началото или по време на строителството.
Една от основните цели на строителния предприемач е печалбата. Това обстоятелство изисква да се провежда добре разработена ценова стратегия, политика и тактика. След като ценообразуването на строителните продукти е съобразено с ценовата политика на фирмата е време да се обърне внимание на начините на реализация на строителния продукт. Това става по много начини и е съобразено с мениджмънта на строителната

фирма. Извършването на сделки на пазара на недвижими имоти е продължителен и сложен процес, изискващ определени специфични познания от участниците в него. За осъществяване на конкретна сделка с недвижим имот субектите на пазара в повечето случаи не притежават необходимите знания и възможности да вземат правилното инвестиционно решение. При това положение, както е на повечето пазари, се появява необходимостта от посредник, а това са:

- Агенции за недвижими имоти – посредническата дейност се осъществява, когато клиентът (продавач или купувач) е предоставил на агенцията изключително право на представителство чрез поръчка за договор срещу комисионна, определена в комисионен договор или договор за представителство.
- Брокер – тяхната дейност е свързана с консултирането и даването на професионално обработена информация за пазара на съответния вид недвижими имоти при вземане на инвестиционно решение от страна на клиента.
- Дружества със специална инвестиционна цел - в повечето страни с развити икономики се използват колективни схеми за инвестиране в недвижима собственост, които се реализират със специални дружества. В нашата страна се появиха аналози на лицензирани публични дружества, които набират своя капитал като емитират акции на Българската фондова борса. Набрания капитал се инвестира в недвижима собственост с цел продажба след подобряване или дългосрочно управление и по този начин са реализира постоянен паричен поток от отдаване на недвижимата собственост под наем.

9.Стратегия на фирма „Общинско Дружество Челопеч" ЕООД за бъдещо развитие на дейността

Върху фирмата ще оказват натиск редица външни (динамика на икономиките, глобализация, конкуренция, жизнен цикъл на продуктите, технологии, иновации, индустриално реинвестиране и др.) и вътрешни (очаквания на партньори, доставчици, клиенти, потребители и работници) фактори, които налагат интензивност и качество на изпълнението на бизнес дейностите.

За повишаване на конкурентоспособността си в бъдеще „Общинско Дружество Челопеч" ЕООД следва да си постави следните основни цели:

- спечелване доверието на все по-широк кръг от клиенти, недопускане на предпоставки за възражения и рекламации
- максимално задоволяване на декларираните и очаквани изисквания на потребителите;
- ефективно управление на процесите;
- правилен подход при избор на нови доставчици и подизпълнители, поддържане на търговските взаимоотношения с вече съществуващите;
- разширяване на дейността в нови географски области на развитие;
- създаване възможност за пълноценна реализация на всеки служител и сътрудник на дружеството в рамките на своята компетентност и правомощия, за осъществяване на целите на фирмата;
- следене на пазарните тенденции и стратегиите на конкурентите.

В стратегията за бъдещо развитие на фирмата ще е заложено следването на следните основни принципи:

1. В отношенията.

- Демонстриране честност в поведението и действията.
- Изпълнение на поетите ангажименти.
- Недопускане на неетично поведение.
- Избягване на конфликтите на интереси, обявявайки ситуациите, при които могат да възникнат.
- Очакване честност от клиенти, доставчици и всички други, с които фирмата работи.
- Открита работа с хората и обществото.

2. При работа с клиентите:

- Задълбочено запознаване на клиентите с фирмените условия и последователно изпълнение на договореностите
- Изграждане на стабилни, дългосрочни отношения на всички нива
- Преодоляване на организационните и географски граници в стремежа да се обслужи възможно най-ефективно клиента
- Развиване и поддържане на функционална търговска способност
- Развитие на авторитета на търговската марка на продукцията на фирмата.

3. За достигане на успеха:

- Непрекъснато поставяне на изпълними цели за постигане на все по-добри резултати от дейността
- Постигане на успехите чрез деклариране на правилата на работа в системата на фирмата и бързо внедряване на авангардните методи
- Разрешаване на проблемите при възможност превантивно.
- Осигуряване на условия за изява на фирмените специалисти
- Споделяне на успехите с всички, които са ги направили възможни.

4. При работа с хората:

- Запазване достойнството и уважението на хората, работещи в компанията.
- Оценяване на разнообразието и индивидуалните различия.
- Създаване на възможности за развитие и усъвършенстване на всеки, независимо от националност, убеждения, произход, възраст.
- Създаване на условия за взаимна информираност, за да се постигне по-добра работа на всеки екип и от всеки един служител.
- Създаване на баланс между служебните и семейни задължения.
- Изграждане на отношения на взаимно уважение и доверие с персонала, основаващи се на приноса на всеки към компанията, на честността, откровеността и компетентността.

5. При формиране на финансовия успех.

- Стремеж всеки ден да се отстраняват загубите и да се достигне възвращаемост по-голяма от инвестициите.
- Настойчиво преследване достигането на устойчив ръст на производство, създавайки различни възможности за привличане на клиенти.
- Открито публикуване на фирмените финансови отчети.
- Смело инвестиране в енергоикономични технологии.
- Упорито въвеждане на технологии за подобряване производителността и качеството на изпълнение на поръчките.

6. Поемане на отговорност.

- Оценявайки своята роля и задължения, фирмата поемаме пълната отговорност за своята дейност.
- Поема риск в границите на поетите отговорности и непрекъснато усъвършенства дейността си.
- Оценява въздействието на дейността върху околната среда и реализира мерки за повишаване на позитивизма на същата.
- Оценява успехите си чрез успехите на своите клиенти, акционери и обществото на региона.

Фирмата упорито ще търси възможностите и ще работи бързо върху това, което може бързо да ги превърне в действителност - вида бизнес, хората, технологиите, парите, машините и другите изисквания. Ръководството има ясно чувство за стойностите, ясен стандарт за правенето и използването на парите и на базата на това отправя цялата си енергия в полза на обществото.
Постигането на фирмените цели за растеж, рентабилност, пазарен дял и качество ще допринесе за създаване на необходимата среда и нужните икономически средства за задоволяване интересите и потребностите на фирмения персонал, партньори, клиенти и всички други свързани по някакъв начин със „Общинско Дружество Челопеч" ЕООД. Успехът на компанията зависи от хората, които разбират взаимовръзките и взаимната зависимост между техните собствени цели и целите на компанията и са мотивирани да допринесат за постигането на поставените пред нея цели.

10. Финансов план за 5г:

Инвестиционни разходи за реализиране на инвестиционен строителен проект

Показатели	Цена в лева
1. Земя (27600км²) 2. Строеж на склад 3. Машини (Общо) 4. Офис фургони-4бр. 5. Вертикална планировка 6. Бетонов възел 7. Оборудване в склада 8. Оборудване в камионите	Апортна вноска 150000лв. 500000 лв. 60000 лв. 340000 лв. 300000 лв. 120000 лв. 40000 лв.
Общо разходи	**1510000 лв.**

За реализиране на инвестиционните разходи,ще се използват следните механизми за финансиране:

-средства на дружество

-Европейско финансиране

-Финансиране от ДПМ по програма за развитие на местния бизнес

-Банкови механизми за Финансиране

Себестойност по елементи на разходите

№	Икономически показатели	Планови периоди				
		1-ва година				
1.	**Разходи за материали** **- гориво** **-подръчни материали**	**752000лв.** 12000лв. 740000лв.				
2.	**Разходи за външни услуги** **-реклама** **-застраховки** **-тех. Поддръжка** **-счетоводство** **-консулт.договор**	**57000лв.** 5000лв. 5000 лв. 10000 лв. 7000лв. 30000лв.				
3.	**Разходи за амортизации и закупуване на техника и инструменти**	**180000 лв.**				
4.	**Разходи за заплати** **-работници** **-администрация**	**520000** лв. 480000 80000				
5.	**Р-ди за осигуровки**	**168000** лв.				

6.	**Др. разходи**	**24000** лв.				
	Всичко	**1701000 лв**				

Определяне на очаквания брутен и нетен финансов резултат (печалба)

№	Показатели	Планови периоди					
		1-ва година					
1.	Приходи от продажби - домакинства - община Челопеч - ДПМ	**1740000лв.** 174000лв. 1479000лв 87000лв.					
2.	Други приходи-заем	**700000лв.**					
3.	Общо приходи от продажби и заем	**2440000лв.**					
4.	Общо разходи	**1701000лв.**					
5.	Брутна печалба	**39000лв.**					
6.	Данъци - данък печалба(10%)	**3900лв.**					
7.	**Нетна печалба**	**35100лв.**					

Сумата от 700 000лв.-заем от Община Челопеч не е влючена в формирането на печалбата на дружеството.Тази сума ще бъде използвана за закупуване на материяли за СМР и за закупуване на ДМА.

11.Заключение

Новите икономически реалности, наложили се през последните години, доведоха до необходимост от по-активна и съобразена с настоящите изисквания политика на фирмите. За да оцелее едно предприятие в наши дни е необходимо неговото ръководство целенасочено и периодично да изследва състояние на фирмата и мястото й на пазара, както това и на нейните конкуренти, доставчици и клиенти, за да може своевременно да реагира на всяка настъпила негативна промяна и да предприеме навременни мерки за нейното предотвратяване. Това повишава значението на прогнозирането, планирането и анализа с оглед по-правилното позициониране на фирмата на пазара и създаване на конкурентни предимства. Предприемаческият анализ е свързан с набирането на информация, с цел да се установи проявлението и въздействието на пазарните фактори върху реализацията на строителна продукция, както и да се установят и прогнозират тенденциите в развитието на дадената икономическа система.

За да бъде една строителна фирма конкурентоспособна и да заема значителен дял от пазара на строителна продукция, тя трябва да бъде добре запозната с икономическата обстановка в страната за да може реално да получи представа за

възможността за реализиране на своята продукция. От значение същото така, е анализирането на възможностите за пазарен успех на нов строителен продукт, и изучаването на политиката на цените в тази област. Важно значение имат потребителите на строителна продукция, техните потенциални възможности за закупуване на произвежданата от нас строителна продукция, дали са достатъчно платежоспособни, до колко това което им предлагаме отговаря на техните потребности, какво бихме могли да подобрим за да увеличим броя на потенциалните купувачи, т.е. трябва добре да сме запознати с потребностите и възможностите на населението. Чрез предварителните проучвания се дава по голяма ясното какво да произвеждаме как да привлечем повече клиенти.

„Общинско Дружество Челопеч" ЕООД ще си постави като основна цел с помощта на планирано използване на ресурсите, въвеждане на новите технологии и иновационни процеси да се постигнат максимални резултати изразяващи се в ефективно, бързо и качествено обслужване на клиентите на фирмата.

Ръководството ще допринася за текущия и бъдещ успех на организацията като следва основните принципи за ефективно управление и използване на човешките ресурси, комбинира мотивация на персонала, рационално производствени ресурси, регулираното планиране и използване на бюджета, контрол върху направените разходи и прецизно следи за изпълнение на зададените мисия и задачи във фирмата.

Настоящото Решение е прието на закрито заседание на Общински съвет Челопеч, проведено на 30.03.2022г., Протокол № 39, точка 7, Бизнес-план с Вх. № ОбС-53 от 24.03.2022г. от дневния ред и е подпечатано с официалния печат на Общински съвет Челопеч.

Председател на ОбС Челопеч: **(П)**
(Димитър Въжаров)

Протоколчик: **(П)**
(Радка Крайчева)

Обявено на информационното табло на община Челопеч на 06.04.2022г. от Радка Крайчева – Ст. спец. "ОТП на ОбС Челопеч" **(П)**

Обявено на сайта на община Челопеч на 06.04.2022г. от Радка Крайчева – Ст. спец. "ОТП на ОбС Челопеч" **(П)**

Решението е влязло в законова сила на .....

Радка Крайчева – Ст. спец. "ОТП на ОбС Челопеч" ……