**Курсовая работа**

на тему:

**«Обустройство подземных переходов в г. Сумы»**

**Введение**

Наше благосостояние во многом зависит от условий жизни вокруг нас. Процветание страны складывается из множества мелочей, которые на первый взгляд и не бросаются в глаза. Но они есть, и о них, ни в коем случае, не стоит забывать и откладывать на второй план.

Обустройство небольшого городка – это большой плюс для всей страны.

Маргарет Тэтчер, приезжая в другую страну, в первую очередь посещала рынок и городской туалет. И действительно, эти два общественных места в полной мере характеризуют весь город, являются его лицом. Так почему же нам не привести лицо нашего города в порядок.

Данная программа направлена на реконструкцию подземных переходов в городе Сумы.

1. **Разработка некоммерческого проекта по обустройству подземных переходов**

Обустройством подземных переходов будет заниматься городская власть, в частности, Мэрия города, в задачи которой войдёт лишь организация тендера между предприятиями и предпринимателями города Сумы. Победителям будет предоставлена площадь существующих подземных переходов и налоговые льготы. Участие в данном тендере также обеспечит положительный имидж как предприятий, которым не безразлично лицо города. Предусмотрен ремонт подземных переходов города, и территория переходов будет разбита на части, которые будут сдаваться в аренду частным предпринимателям. Обязательной частью программы будет установка туалета и работа техперсонала. Остальные места будут распределяться на конкурсной основе.

Предпочтительными будут торговля газетами, журналами, продуктовый магазин, кафе, мини-пекарня (пирожки, изделия из замороженного слоеного теста, блины и т.п.), средства для плавания (в связи с близостью подземных переходов к пляжам на озере Чеха и реке Псел), ремонт обуви, аптека.

По предварительным подсчетам, подземными переходами пользуется в среднем 20% жителей города Сумы. Но распределение количества пользователей происходит не равномерно. Основным фактором распределения является близлежащие объекты и время года. Так, летом центральным переходом будет пользоваться около 15% жителей, т. к. около него находятся развлекательные комплексы и места отдыха горожан, такие как пляж, городской парк, фонтан Садко.

В свою очередь, в зимнее время преимуществом будет пользоваться переход на улице СКД, т.к. возле него расположены такие объекты, как рынок, школа №6, библиотека и т.п.

Данные предположения можно представить в виде следующего графика:

количество

человек

15% центр

5% СКД

Рис. 1. График распределения пользователей подземных переходов в разное время года

Исходя из данного графика, можно сделать выводы, что в целом подземными переходами пользуется 1/5 часть жителей города Сумы, что еще раз доказывает необходимость обустройства переходов, для создания более комфортных условий жизни горожан.

Потенциальными пользователями подземных переходов будут жители города Сумы, которые живут возле этих переходов, работают, учатся. Также это будут люди, которые часто бывают на данных улицах и по роду своей деятельности должны часто переходить с одной улицы на другую.

Для определения вкусов потенциальных потребителей проведено следующее анкетирование:

Таблица 1.1 – Анкета потенциальных потребителей

|  |  |
| --- | --- |
| Вопрос | Ответ |
| * 1. Пользуетесь ли Вы подземными переходами в своей повседневной жизни? | * да * нет |
| * 1. Как Вы оцениваете нынешнее состояние подземных переходов? | * очень плохое * плохое * приемлемое * хорошее * очень хорошее |
| * 1. Будете ли Вы пользоваться подземными переходами чаще, если они будут реконструированы? | * да * нет |
| * 1. Устроит ли Вас наличие торговых точек в подземных переходах? | * да * нет |
| * 1. Какие бы Вы хотели видеть товары и услуги в подземных переходах? | Графа для самостоятельного заполнения опрашиваемым |

Проводя данное анкетирование, опрашивались люди, проходившие вблизи подземных переходов. По результатам данного анкетирования можно сделать следующие выводы:

1. Многие из опрашиваемых часто пользуются переходами в повседневной жизни;
2. Нынешнее состояние подземных переходов оценивается как плохое или очень плохое;
3. Многие пользовались бы подземными переходами чаще, будь они в надлежащем состоянии;
4. Большинство опрашиваемых согласны с наличием торговых точек в подземных переходах.

На сегодняшний день основными конкурентами торговых точек в подземных переходах являются рынок на ул. СКД и городской парк.

Конкурентоспособность торговых точек в подземных переходах оценивается следующими показателями:

1. Удобство – учитывая бешеный ритм нашей жизни, создавая торговые точки в подземных переходах, мы решаем первоочередную проблему современного человека – нехватку времени. Человек, переходя дорогу, одновременно совершает необходимые ему покупки, экономя при этом время (он не заходит специально на рынок или в магазин, не ищет необходимый ему товар). Также, учитывая то, что там будут кафе и туалет, решается еще несколько проблем. Аптечный киоск и ремонт обуви помогут быстро оказать, при необходимости, помощь.
2. Защита от непогоды – этот фактор в первую очередь касается тех людей, которые будут работать на торговых точках в подземных переходах. Сравнивая точки на рынке и в переходе, предпочтение будет отдаваться переходам, т.к. зимой – это определенная защита от морозов, летом – от жары и пыли. Все продавцы будут защищены от непогоды. Также покупателям будет гораздо удобнее сделать все покупки в защищенном месте, нежели по морозу, грязи или жаре на рынке.
3. Уменьшение риска на дорогах – данные подземные переходы расположены на довольно оживленных участках дороги. Поток автотранспорта практически без перерыва находится в движении. Люди, перебегающие в это время через дорогу, создают аварийные ситуации. Обустроенные подземные переходы будут улучшать работу транспорта, и снижать количество аварий в нашем городе. Ведь безопасность – это одна из первоочередных функций подземных переходов, которая была основополагающим моментом при их строительстве.

Данная услуга не нуждается в рекламе. Допускаются только объявления и короткие радио ролики, в которых будет происходить оповещение горожан об открытии новых, реконструированных подземных переходов. Дальнейшее продвижение будет происходить в виде саморекламы.

Оценка риска

В данном проекте возможны следующие риски:

1. За долгое время отсутствия комфортных условий в переходах, люди привыкли к тому, что лучше, подвергая себя и других людей опасности, якобы экономя время, перебегать через дорогу, нежели потерять несколько минут, но застраховать себя и других. Потребуется некоторое время, чтобы люди поняли и привыкли к удобным, чистым и уютным подземным переходам. И в этих условиях предприниматели могут отказываться от своих торговых точек, и тем самым рентабельность будет снижаться. Способами борьбы с данным видом риска могут служить социальная политика Мэрии города, в частности, социальная реклама, пересмотр видов продукции, продаваемой в переходах, проведение акций и т.п.
2. Боязнь предпринимателей рисковать и ставить свои торговые точки в столь непривычном для нас месте, как подземный переход. Т. е., можно сказать, что не все предприниматели сразу захотят ставить свои торговые точки. Но с этой проблемой нужно бороться со временем, т.е. все «нерешительные» предприниматели со временем, на примере других, поймут, что это все-таки выгодно.

**2. Коммуникационный эффект реализации данной программы**

Оценка социальных результатов проекта предполагает, что проект должен соответствовать социальным нормам, стандартам и условиям соблюдения прав человека. Предусматриваемые проектом мероприятия по созданию работникам нормальных условий труда и отдыха, обеспечению их продуктами питания, жилой площадью и объектами социальной инфраструктуры являются обязательным условием его реализации и какой-либо самостоятельной оценке в составе результатов проекта не подлежат. Когда реализация проекта предполагает улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работников, затраты по сооружению или приобретению соответствующих объектов включаются в состав затрат по проекту и учитываются в расчетах эффективности в общем порядке.

Наше благосостояние во многом зависит от условий жизни вокруг нас. Процветание страны складывается из множества мелочей, которые на первый взгляд и не бросаются в глаза. Но они есть, и о них, ни в коем случае, не стоит забывать и откладывать на второй план.

Обустройство небольшого городка – это большой плюс для всей страны.

Маргарет Тэтчер, приезжая в другую страну, в первую очередь посещала рынок и городской туалет. И действительно, эти два общественных места в полной мере характеризуют весь город, являются его лицом. Так почему же нам не привести лицо нашего города в порядок.

Данная программа направлена на реконструкцию подземных переходов в городе Сумы.

Все мы знаем сложившуюся на сегодня ситуацию на наших дорогах. Каждую минуту в мире происходит дорожно-транспортное происшествие. А ведь все мы, так или иначе, являемся участниками дорожного движения: пешеходы мы, либо водители. И каждую минуту мы подвергаемся опасности.

Поэтому, крайне важно, делать все возможное, чтобы снизить уровень аварий, а, следовательно, и снизить уровень опасности на дорогах.

В связи с тем, что мы стремимся выйти на европейский уровень, нам необходимо думать об организации нашей жизни, и в том числе и о благоустройстве наших городов и населенных пунктов. Ведь европейский уровень жизни заключается также в любви и уважению к своим родным местам.

Что касается непосредственно обустройства города Сумы, то первоочередной проблемой остаются запущенные подземные переходы, которым долгое время не уделялось должного внимания, которые в данный момент служат не для удобства горожан, а являются не только ненужным объектом в городе, а и представляют некую опасность. Ведь в вечернее время движение на дорогах оживленное, а идти по темным переходам с криминогенной точки зрения не безопасно. Также опасность являет собой аварийное состояние переходов, велика возможность травматизма, в частности на ступеньках, давно требующих ремонта. Наряду с этим, антисанитарное состояние подтверждает необходимость реконструкции и обустройства.

Реконструкция подземных переходов даст возможность развитию малого бизнеса, улучшению работы транспорта, обеспечит в определенной мере безопасность пешеходов, а также будет содействовать обустройству города в целом.

Можно сказать, что осуществляя этот проект, мы можем улучшить движение транспорта на дольно оживленных улицах города, мы поощряем развитие малого бизнеса, делаем жизнь пешеходов и водителей более безопасной и обустраиваем наш город.

**3. Экономическая эффективность проекта**

Реконструкция подземных переходов в городе Сумы в данный момент является очень актуальной, т. к. значительное количество жителей города считают нынешнее их состояние плачевным и реконструкцию просто необходимой.

Обустройством подземных переходов будет заниматься городская власть, в частности, Мэрия города, в задачи которой войдёт лишь организация тендера между предприятиями и предпринимателями города Сумы. Победителям будет предоставлена площадь существующих подземных переходов и налоговые льготы. Участие в данном тендере также обеспечит положительный имидж как предприятий, которым не безразлично лицо города.

По предварительным подсчетам на ремонт одного подземного перехода необходимо приблизительно 17000 грн.

Таблица 3.1 – Количество персонала и их заработная плата в расчете на 1 переход

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид работы | Количество человек | Заработная плата на 1-го рабочего (грн.) | Заработная плана на N рабочих (грн.) |
| Технический персонал | 2 | 800 | 1 600 |
| Электрик | 1 | 900 | 900 |
| Охранник | 2 | 1 000 | 2 000 |
| Всего: | 3 | 2 900 | 4 500 |

Как говорилось выше, на ремонт и реконструкцию подземных переходов города выделяется 17 000 грн. на один переход. Эти средства будут использоваться на стройматериалы, материалы для ремонта и электротехнику.

Впоследствии, данная территория будет разделена на части (переход на ул. СКД на 10 частей, а переход в центре города – на 20). Каждое это место будет продаваться мелким предпринимателям, и с них будет взиматься ежемесячная плата.

Т.е. каждый подземный переход делиться на торговые места. Эти места сдаются в аренду. Ежемесячно предприниматели будут платить арендную плату в размере 610 грн. (с учетом платы за охрану торгового оборудования – 50 грн. в месяц).

Произведя не сложные расчеты, можно увидеть, что уже на 14 месяце работы обновленный переход на ул. СКД начнет приносить прибыль:

610∙10=6 100 грн. ⇒ ежемесячная арендная плата;

6 100–4 500=1 600 грн. ⇒ ежемесячная выручка;

17 000÷1 600≈11 мес.

Произведя аналогичные расчеты по второму переходу, можем сделать выводы, что центральный переход окупиться за 3 месяца, и на 4-м он начнет приносить прибыль.

**Вывод**

Исследование показало, что многие жители города оценивают нынешнее состояние подземных переходов как плохое или очень плохое (результаты анкетирования). Многие согласны были бы чаще переходить дорогу по подземным переходам, если бы они были в надлежащем состоянии. И мало кто был против торговых точек в подземных переходах.

Конкурентоспособность данной услуги оценивается по следующим факторам: удобство (экономия времени на покупки, такие услуги, как кафе, туалет, аптека, ремонт обуви помогут решению проблем, не терпящих отлагательств), защита от непогоды (это касается и продавцов, и покупателей, т. к. и работать, и совершать покупки при плохой погоде неудобно ни кому), уменьшение риска на дорогах (этот фактор способствует улучшению работы транспорта и обеспечивает безопасность пешеходов при переходе через улицу).

Данный проект не нуждается в рекламе, как таковой. Но необходима реклама в виде объявлений об открытии. Далее будет действовать самореклама.

Естественно, необходимо помнить и о рисках, без которых не развивается ни один проект. Но в этом может помочь социальная реклама и время, чтобы даже самые «нерешительные» предприниматели поняли, что иметь торговые точки в подземных переходах города – это выгодно.

Подытожив все изложенное, можно сказать, что осуществляя этот проект, мы можем улучшить движение транспорта на дольно оживленных улицах города, мы поощряем развитие малого бизнеса, делаем жизнь пешеходов и водителей более безопасной и обустраиваем наш город.

**Список использованных источников**

1. Ильяшенко С.Н. Экономический риск: Научное пособие. 2-е изд., доп. передел. – К.: Центр научной литературы, 2004. – 220 с.
2. Маркетинг для магістрів: Навчальний посібник / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетьська книга», 2007. – 928 с.
3. Мельник Л.Г., Каринцева О.И. Экономика предприятия: Конспект лекций: Научное пособие. – Сумы: ВТД «Университетская книга», 2003. – 412 с.
4. Телетов А.С. Методические указания к дипломному проектированию и самостоятельной работе по теме «Составление бизнес-плана» по курсу «Основы маркетинга» – Суми: Вид-во СумДУ, 1997. – 14