

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

---

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Пензенский государственный университет  
архитектуры и строительства»  
(ПГУАС)

# **ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Методические указания для выполнения курсовой работы  
по направлению подготовки 21.04.02 «Землеустройство и кадастры»

Пенза 2015

УДК 005+346.26(075.8)  
ББК 65.290-2+65.012.1я73  
О-75

Рекомендовано Редсоветом университета  
Рецензент – кандидат социологических наук, доцент  
кафедры «Кадастр недвижимости и пра-  
во» Н.А. Киселева (ПГУАС)

**Основы менеджмента и предпринимательства: метод. указания**  
О-75 для выполнения курсовой работы по направлению подготовки  
21.04.02 «Землеустройство и кадастры» / Н.Ю. Улицкая, М.С. Аки-  
мова. – Пенза: ПГУАС, 2015. – 108 с.

Приведены методические указания для выполнению курсовой работы по дисцип-  
лине «Основы менеджмента и предпринимательства», рекомендуемые темы курсовых  
работ, варианты заданий, примеры выполнения курсовых работ на пороговый, базовый  
и продвинутой уровни.

Методические указания подготовлены на кафедре «Кадастр недвижимости и пра-  
во» и предназначены для студентов, обучающихся по направлению подготовки 21.04.02  
«Землеустройство и кадастры».

© Пензенский государственный университет  
архитектуры и строительства, 2015  
© Улицкая Н.Ю., Акимова М.С., 2015

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Методические указания предназначены для студентов, обучающихся по направлению 21.04.02 «Землеустройство и кадастры» в качестве руководства и помощи при выполнении курсовой работы по дисциплине «Основы менеджмента и предпринимательства».

Приведенные методические указания определяют общие требования к курсовой работе; порядок выбора темы и написания курсовой работы; требования к содержанию и оформлению курсовой работы, а также порядка защиты курсовой работы и её оценки.

Учебно-методическое пособие с рекомендациями по выполнению курсовой работы разработано в соответствии с действующими государственными стандартами и требованиями образовательной программы Пензенского государственного университета архитектуры и строительства.

Дисциплина «Основы менеджмента и предпринимательства» изучается магистрами в первом семестре. Объем дисциплины составляет 144 ч, в т.ч.:

- 18 ч аудиторных занятий (лекции – 4 ч, практические занятия – 14 ч);
- 90 ч самостоятельная работа (подготовка к занятиям, подготовка рефератов, докладов, курсовой работы, подготовка к экзамену).

*Целью дисциплины* является знакомство магистров с подходами к организации предпринимательской деятельности и с системой формирования менеджмента на предприятии.

Предметом рассмотрения является механизм менеджмента в предпринимательстве, рассматриваются виды экономической деятельности предприятия, механизмы функционирования фирмы, связи предпринимателей с потребителями, хозяйствующими партнерами, наемными работниками, государством и др.

*Задачами дисциплины* выступают:

- изучение теоретических основ менеджмента и предпринимательства;
- освоение студентами практических способов организации предприятия и системы менеджмента на предприятии.

В результате освоения курса магистры овладевают следующими компетенциями:

– готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия.

– способность владеть приемами и методами работы с персоналом, методами оценки качества и результативности труда персонала.

В результате студент должен:

*знать:*

- основные функции менеджмента;

– законодательные основы регулирования предпринимательской деятельности на рынке недвижимости, в земельно-имущественной сфере;

– структурные организации предприятий;

*уметь:*

– руководить трудовым коллективом организации, работающей на рынке кадастровых и землеустроительных услуг;

– толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия сотрудников коллектива, партнеров, потребителей кадастровых и землеустроительных услуг;

– разбираться в особенностях характеров и поведения сотрудников коллектива, партнеров, потребителей кадастровых и землеустроительных услуг;

*владеть:*

– приемами и методами работы с персоналом;

– методами оценки качества и результативности труда персонала;

*иметь представление* о способах и формах организации бизнеса на рынке недвижимости, в земельно-имущественной сфере.

Материал учебно-методического пособия расположен в той последовательности, которая отвечает логике организации труда над курсовой работой.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Курсовая работа по дисциплине «Основы менеджмента и предпринимательства» является одной из форм обучения в университете. Она выполняется студентами направления 21.04.02 «Землеустройство и кадастры» в первом семестре, в соответствии с учебным планом.

Курсовая работа – важное звено подготовки специалистов высокой квалификации. Её цель состоит в систематизации и углублении теоретических знаний и практических навыков, полученных студентами при изучении дисциплины «Основы менеджмента и предпринимательства».

Курсовая работа – это подготовительная ступень к написанию выпускной квалификационной работы (магистерской диссертации). Она приучает студента к научно-исследовательской работе и способствует приобретению опыта и навыков ее ведения.

Её написание ставит следующие задачи:

- приобщить студентов к самостоятельной творческой работе с экономической литературой и находить в ней основные положения, относящиеся к избранной проблеме;
- научить студентов подбирать, обрабатывать и анализировать практический материал, на основании чего делать соответствующие выводы;
- обосновать необходимость установления связи между теоретическими положениями и закономерностями экономического развития общества, а также результатами деятельности конкретных предприятий;
- научить студентов четко, последовательно и экономически грамотно излагать свои мысли, обосновывать выводы и предложения;
- привить студентам навыки работы на компьютере.

Курсовая работа может быть как теоретическим исследованием (пороговый уровень), так и научно-обоснованной разработкой (базовый уровень) на примере конкретного предприятия (продвинутый уровень).

Для того чтобы подготовить курсовую работу, отвечающую предъявляемым требованиям, студент должен использовать не только теоретические знания, полученные в ходе аудиторных занятий по предмету, но и в результате изучения дополнительной литературы, анализа результатов фундаментальных исследований, а также публикаций ведущих специалистов, аналитической и статистической информации, фактических данных, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм и видов деятельности.

Тема должна раскрываться на основе применения принципа историзма, методов системного анализа, а также частных методов изучения; с использованием методов наблюдения, систематизации, сравнения, статистических

группировок, графического сопоставления, а также математического моделирования экономических ситуаций.

Студенты выполняют курсовую работу под руководством преподавателя соответствующей кафедры.

Выполненная работа сдается для проверки. Если работа соответствует предъявляемым требованиям, преподаватель оценивает ее положительно и сообщает об этом студенту. Неудовлетворительно выполненная работа подлежит переработке в соответствии с замечаниями преподавателя. Повторно выполненная работа сдается вместе с первым вариантом курсовой работы.

Положительная оценка курсовой работы является допуском её к защите, которая проводится публично.

Курсовая работа студенту не возвращается и хранится на кафедре.

### **Порядок выполнения курсовой работы**

Процесс выполнения курсовой работы целесообразно разделить на 6 этапов:

- 1) выбор темы;
- 2) составление плана работы;
- 3) подбор и изучение литературы;
- 4) сбор и обработка фактического и статистического материала;
- 5) написание курсовой работы;
- 6) защита курсовой работы.

### **Выбор темы курсовой работы**

При выборе темы курсовой работы студент должен руководствоваться тематикой курсовых работ по дисциплине «Основы менеджмента и предпринимательства». Студенты выбирают тему курсовой работы самостоятельно, руководствуясь интересом к проблеме, наличием специальной экономической литературы по исследуемому вопросу, а также возможностью получения фактических данных.

Студент, желающий выполнить курсовую работу на тему, не предусмотренную утвержденной тематикой, должен обосновать свой выбор письменно и получить разрешение у преподавателя.

Выбор темы курсовой работы завершается оформлением задания на курсовую работу, которое подписывается преподавателем.

### **Составление плана работы**

После утверждения темы студенты с помощью научного руководителя разрабатывают план, в котором отражают основные этапы курсовой работы.

План – это основа работы, и от того, как он будет составлен, во многом зависит уровень всей письменной работы (пороговый, базовый, продвинутый уровень).

План курсовой работы отражает специфику темы. В ходе его формирования получают конкретное выражение общая направленность темы, перечень рассматриваемых вопросов, наименование глав, уточняется спи-

сок привлекаемой литературы, определяются объекты и источники получения практического материала. В процессе составления плана предопределяется теоретический уровень и практическое значение курсовой работы в целом.

План согласовывается с научным руководителем по форме и по содержанию.

План курсовой работы в дальнейшем может уточняться в зависимости от хода исследования, наличия литературного и фактического материала.

### **Подбор и изучение литературы**

Работа с литературой должна начинаться ещё в процессе выбора темы. Она приобретает важнейшее значение после согласования плана курсовой работы.

Студент, как правило, подбирает требуемую литературу самостоятельно.

Начинать эту работу следует с изучения перечня источников и литературы, предлагаемого соответствующей кафедрой в программе курса.

При составлении библиографического списка рекомендуется пользоваться библиографическими каталогами, тематическими библиографиями, перечнями статей, опубликованных в экономических журналах за год.

Работу с литературой следуют начинать с изучения законодательных актов Российской Федерации, постановлений Правительства РФ и других основополагающих источников.

Далее изучается специальная литература. При наличии нескольких изданий по одной и той же проблеме целесообразно выбрать более позднее, отражающее окончательно сложившуюся точку зрения.

Завершающей стадией является ознакомление с официальной статистикой как документальной основой анализа и сопоставления.

При изучении литературы студентам рекомендуются выписывать из книг и журнальных статей основные положения, определения, доказательства, мнения различных авторов, теоретические выводы, статистические данные и т.д. Записи лучше вести не в общей тетради, а на отдельных листах, которые следует сгруппировать по разделам плана. Это поможет студентам широко осветить изучаемый вопрос и комплексно проанализировать полученные результаты.

### **Сбор и обработка фактического и статистического материала**

Для написания курсовой работы нужны как литературные источники, так и фактический материал. Только на его основе студенты могут сделать обоснованные выводы о происходящих в экономической жизни общества процессах и явлениях, проанализировать тенденции экономического развития государства, отрасли и отдельно взятого предприятия.

Источниками получения фактических данных могут служить книги и учебные пособия, статистические сборники и справочники, журналы и газе-

ты, различные информационные бюллетени, а также нормативные и финансовые документы, регулирующие деятельность конкретных предприятий.

Систематизация и анализ фактического материала предполагает широкое использование в курсовой работе таблиц, диаграмм, графиков, схем. Для их составления и обработки данных студентам рекомендуется использовать экономико-математические методы и современную вычислительную технику, применять наиболее эффективные методики экономического анализа.

После того как составлен план, изучена литература, подобран и соответствующим образом обработан фактический материал, можно приступать к написанию курсовой работы. Это весьма трудоемкий и ответственный этап, так как здесь студент должен проявить умение самостоятельно мыслить, анализировать данные, делать обобщения, выводы и конкретные предложения для практики хозяйствования.

### **Структура и содержание курсовой работы**

Курсовая работа должна состоять из следующих частей: введения, основного текста, заключения, списка использованных источников, а также приложения. Структура курсовой работы может изменяться в зависимости от темы и ее сложности (пороговый, базовый и продвинутой уровни).

Во *введении* автор должен обосновать актуальность избранной темы, степень ее разработанности и сформулировать те задачи, которые будут решаться в работе.

Во введении следует описать сущность объекта и предмета исследования, определить хронологические границы исследования, дать характеристику информационной базы, а также методов анализа и обработки материала.

Введение должно быть кратким (3–4 страницы).

*Основной текст* курсовой работы определяется её темой и видом.

В работах, представляющих собой теоретическое исследование (пороговый уровень), можно описать историю развития вопроса, раскрыть понятие и сущность изучаемого явления, уточнить формулировки и др. Автору рекомендуется подробно остановиться на тенденциях развития того или иного вопроса, рассмотреть существующие в литературе точки зрения различных учёных, на основании анализа которых обосновать собственную концепцию и аргументировать научную, экономическую и социальную ценность результатов исследования.

В курсовой работе, являющейся научно-обоснованной разработкой (базовый и продвинутой уровни), рекомендуется раскрыть теоретическую сущность проблемы, дать характеристику объекта исследования, провести экономический анализ собранного материала, обосновать эффективность полученных результатов и сделать рекомендации по их практическому применению.

Основной текст работы рекомендуется разделить на 2 или 3 главы в зависимости от особенностей избранной темы. Увеличивать число глав не сле-

дует, так как это приведет к их поверхностной разработке или значительному превышению объема курсовой работы.

Каждую главу работы следует выделять и делить на подразделы. Изложение основного материала курсовой работы должно быть строго логичным.

Основная часть работы должна быть изложена на 25–30 страницах.

В *заключении* подводится итог проведённой работы. Здесь следует обобщить сущность поставленной проблемы, сформулировать полученные выводы, указать возможные направления их использования, привести результаты экономических расчётов, оценить эффективность от внедрения рекомендаций, предложить перспективы дальнейшей разработки темы.

Объём заключения должен составлять 4–5 страниц.

*Библиографический список* включает перечень источников и литературы, которым пользовался автор при изучении темы и написании курсовой работы.

1. Источники делятся на опубликованные и неопубликованные.

К опубликованным источникам относят законодательные акты РФ, а также нормативно-методические документы (стандарты, правила, инструкции и пр.). Эти документы систематизируются по значимости, а внутри каждой группы – по хронологии.

2. В состав неопубликованных источников включаются: Устав предприятия, учредительные документы, внутренние инструкции, бухгалтерская отчётность (по алфавиту названий); отчеты по НИР (по годам изданий); архивные документы (по алфавиту названий архивов с указанием номеров и названий фондов, номеров описей и дел).

3. Литература включает названия монографий, пособий, статей, которые следует располагать в алфавитном порядке.

4. Справочная литература – энциклопедии, словари, справочники (по алфавиту).

5. Публикации на иностранных языках (по алфавиту).

*Приложение* может содержать текстовые документы, графики, диаграммы, таблицы, расчеты и пр. Они служат для иллюстрации отдельных положений исследуемой темы или обобщения полученных автором результатов.

Приложения помещают после списка источников и литературы в порядке их упоминания в тексте. Приложения в общий объём работы не входят.

### **Требования к содержанию работы**

При написании курсовой работы основное внимание студенты должны уделить всестороннему и глубокому теоретическому освещению изучаемой проблемы как в целом, так и её отдельных частей.

Сущность работы должна быть раскрыта доказательно, а не декларативно, научно аргументировано с подробными пояснениями.

Курсовая работа должна носить полемический и творческий характер, для чего студентам рекомендуется изложить имеющиеся в литературе точки зрения по исследуемой проблеме, критически проанализировать их и определить свою позицию.

Факты и примеры, лежащие в основе обоснования теоретических положений, должны быть не случайными, а типичными.

Действия экономических законов, экономическое развитие общества, экономические явления необходимо рассматривать в историческом аспекте с оценкой факторов, влияющих на них.

Деятельность конкретных предприятий рекомендуется изучать в динамике, анализируя их стратегии развития.

Теоретические положения и выводы должны быть основаны на достоверных фактических данных.

Материал курсовой работы должен излагаться логически последовательно и четко.

Для написания курсовой работы рекомендуется использовать наиболее актуальные источники и современный фактический материал.

Курсовая работа должна быть написана хорошим литературным языком. Студентам рекомендуется выражать свои мысли в понятной и доступной форме, избегать повторений, сложных и объёмных фраз.

В курсовой работе не допускаются стилистические и грамматические ошибки.

Курсовая работа должна быть выполнена самостоятельно и оформлена на компьютере.

### **Оформление курсовой работы**

Курсовая работа должна быть оформлена в соответствии с требованиями ГОСТ Р 6.30–97.

Работу оформляют на одной стороне листа бумаги формата А4 по ГОСТ 9327-60.

На титульном листе указывается название университета, института, факультета, кафедры, а также тема курсовой работы. Образец оформления титульного листа приведен в прил. 1.

В прил. 2 приведено задание на курсовую работу.

Пример содержания работы приведен в прил. 3. Название разделов и подразделов рекомендуется печатать через 1,5 интервала и отделять друг от друга пробелом в 2 интервала.

Текст курсовой работы следует печатать через 1,5 интервала, соблюдая следующие размеры полей по ГОСТ 7.32–91: левое – не менее 30 мм, правое – не менее 10 мм, верхнее – не менее 15 мм, нижнее – не менее 20 мм.

Разделы и подразделы должны иметь заголовки. Заголовки разделов оформляют симметрично тексту, заголовки подразделов – с абзаца. Заголовки разделов и подразделов рекомендуется выделять и нумеровать.

Библиографический список печатается через 1,5 интервала, каждое название начинается с абзаца (прил. 4).

Каждое приложение следует начинать с нового листа, в правом верхнем углу которого пишется слово «Приложение» и номер, обозначенный арабской цифрой (без знака №), например: Приложение 1.

Страницы курсовой работы нумеруют арабскими цифрами.

Титульный лист и содержание включают в общую нумерацию работы, но номера страниц на них не ставят. На последующих страницах номер ставят в центре внизу страницы.

Таблицы и графический материал (схемы, диаграммы, графики) рекомендуется использовать в работе в целях установления свойств и характеристик объекта исследования или в качестве иллюстрации для лучшего понимания текста (прил. 5).

Таблицы и графический материал должны иметь заголовки (наименование), самостоятельную сквозную нумерацию арабскими цифрами и помещаться в тексте работы сразу после ссылок на них. Графы и строки таблиц должны иметь заголовки, где можно употреблять только общепринятые сокращения и условные обозначения. Если таблица расположена на нескольких страницах, то графы рекомендуется нумеровать.

Разрывать таблицы и графический материал не следует.

Формулы для расчётов в тексте следует выделять, оформляя их другим шрифтом и на отдельной строке, а также давая пояснение каждому символу.

Формулы рекомендуется нумеровать в пределах каждого раздела, например:

Все расчёты, в том числе выполненные с применением вычислительной техники, следует выносить в приложение.

Подстрочные ссылки рекомендуется использовать в случае цитирования мыслей других авторов. Ими обязательно подтверждаются все факты, цифры и другие данные, заимствованные в тексте из различных источников.

Ссылки нумеруют арабскими цифрами в пределах разделов работы.

### **Проверка курсовой работы**

Проверка курсовой работы проводится с целью объективной оценки труда студента, получения методических советов по дальнейшему углублению знаний и устранению имеющихся недочётов.

Для проверки курсовая работа сдаётся на кафедру в установленные преподавателем сроки.

Результатом проверки является отзыв, в котором должна быть отмечена актуальность избранной темы, степень использования источников и литературы, глубина их анализа, эффективность выбранной методики исследования, характер творческой работы студента, обоснованность выводов, практическая и теоретическая значимость работы. В отзыве также проводится анализ недостатков работы с точки зрения содержания и оформления, да-

ются конкретные рекомендации по устранению замечаний и подготовке к защите.

В конце на титульном листе курсовой работы ставится предварительная оценка в форме вывода: «Работа допускается к защите» или «Работа не допускается к защите».

Работа не допускается к защите, если она не носит самостоятельного характера, списана из литературных источников или у других авторов, если основные вопросы не раскрыты или изложены схематично, не использованы методы математического анализа, неправильно оформлен научный аппарат, в тексте содержатся стилистические и грамматические ошибки, текст написан небрежно.

Если работа не допущена к защите, то она должна быть студентом тщательно переработана в соответствии с рекомендациями преподавателя и вновь представлена на кафедру.

### **Защита курсовой работы**

Защита курсовой работы проводится для того, чтобы студенты смогли показать знание по дисциплине «Основы менеджмента и предпринимательства», глубокое понимание исследуемой проблемы, умение ориентироваться в научном материале, а также способность публично выступать.

Пример презентации курсовой работы приведен в прил. 6.

Результатом защиты является оценка, которую получают студенты по четырёх бальной системе.

Оценку «отлично» получают студенты, в работах которых содержатся элементы научного творчества, приводится аргументированный анализ литературы и всесторонняя оценка фактического материала, а также сделаны самостоятельные выводы.

Оценка «хорошо» ставится тогда, когда в работе подробно освещаются вопросы темы, но нет должной степени творчества.

Оценку «удовлетворительно» получают те студенты, которые недостаточно владеют материалом работы, не могут аргументировать выводы.

Оценку «неудовлетворительно» получают те студенты, которые не владеют материалом работы, не могут дать пояснения по теоретическим положениям темы.

## РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ТЕМЫ КУРСОВЫХ РАБОТ

1. Организация управления малым предприятием.
2. Организация формы управления персоналом.
3. Стратегический анализ внешней среды организации.
4. Система организации управленческого труда в фирме.
5. Функции и методы контроля в организации.
6. Экономический механизм организации нового производства.
7. Особенности создания и функционирования частных предприятий.
8. Организация и функционирование малых предприятий на рынке недвижимости.
9. Проблемные вопросы развития малого и среднего бизнеса в условиях перехода к рыночной экономике в земельно-имущественных отношениях.
10. Особенности планирования и управления первичным рынком земли в рыночной системе хозяйствования.
11. Стратегическое планирование развития предприятия.
12. Организация разработки бизнес-плана предприятия.
13. Организационные структуры управления предприятием в рыночной экономике.
14. Кадровая политика предприятия в условиях рыночной экономики.
15. Организация подбора и подготовки кадров на предприятиях рынка недвижимости различных форм собственности.

### Варианты выполнения курсовых работ

Уровень	<b>пороговый</b>	<b>базовый</b>	<b>продвинутый</b>
Оценка	<b>удовлетворительно</b>	<b>хорошо</b>	<b>отлично</b>
Критерии оценивания письменной части	– обоснована актуальность темы; наличие поверхностного анализа литературы; – наличие разделов исследования; – наличие выводов по проделанной работе; наличие краткого списка используемых источников информации	– обоснована актуальность темы и приведен обзор трудов; наличие глубокого анализа литературы; – наличие достаточного количества разделов и подпунктов исследования; наличие анализа современной ситуации по проблематике работы; наличие структурированных выводов по проделанной работе; наличие полного списка используемых источников информации	– обоснована актуальность, приведен обзор трудов, четко сформулированы цель, задачи, объект и предмет исследования, приведены методы исследования; наличие глубокого анализа литературы, ее группирования по различным признакам; наличие обоснованного количества разделов и подпунктов исследования; приведен глубокий анализ современной ситуации по проблематике работы; приведено обоснование авторских предложений, подкрепленных расчетами;

			<ul style="list-style-type: none"> <li>– наличие четких выводов по проделанной работе;</li> <li>– наличие расширенного списка используемых источников информации, на которые по тексту расставлены ссылки</li> </ul>
Критерии оценивания презентации	отражены основные выводы по работе	приведены доводы актуальности, показан анализ литературы, приведены выводы исследования	показана цель, задачи, объект, предмет, актуальность исследования; отражены основные решаемые задачи: результаты анализа литературы, аналитической и статистической информации, расчеты по работе; приведены выводы и предложения исследования
Критерии оценивания публичной защиты	кратко отражена суть проделанной работы	полно отражена суть проделанной работы; докладчик правильно отвечает на задаваемые вопросы	расширенно отражена суть проделанной работы; докладчик правильно отвечает на задаваемые вопросы, приводит аргументы из дополнительных источников знания

# ПРИМЕР КУРСОВОЙ РАБОТЫ ПОРОГОВОГО УРОВНЯ

Тема: «**Основы менеджмента**»

## Содержание

Введение

1 Цели и задачи менеджмента

2 Характерные черты и стадии менеджмента

Заключение

Библиографический список

## Введение

Менеджмент – это самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности, направленной на достижение в рыночных условиях, намеченных целей путем рационального использования материальных и трудовых ресурсов с применением принципов, функций и методов экономического механизма менеджмента.

Менеджмент – управление в условиях рынка, рыночной экономики означает:

- ориентацию фирмы на спрос и потребности рынка, на запросы конкретных потребителей и организацию производства тех видов продукции, которые пользуются спросом и могут принести фирме намечаемую прибыль;
- постоянное стремление к повышению эффективности производства, к получению оптимальных результатов с меньшими затратами;
- хозяйственную самостоятельность, обеспечивающую свободу принятия решений тем, кто несет ответственность за конечные результаты деятельности фирмы или ее подразделений;
- постоянную корректировку целей и программ в зависимости от состояния рынка;
- выявление конечного результата деятельности фирмы или ее хозяйственно самостоятельных подразделений на рынке в процессе обмена;
- необходимость использования современной информационной базы с компьютерной техникой для многовариантных расчетов при принятии обоснованных и оптимальных решений.

Термины «менеджмент», «менеджер» прочно вошли в наш словарный обиход, заменив прежние «управление», «управленческая деятельность», «руководитель», «директор».

Термин «менеджмент» по сути, является аналогом термина «управление», его синонимом, однако не в полной мере. Термин «управление» намного шире, поскольку применяется к разным видам человеческой деятельности (например, управление автомобилем); к разным сферам деятельности (управление в неживой природе, в биологических системах, управ-

ление государством); к органам управления (подразделениям в государственных и общественных организациях, а также на предприятиях и в объединениях).

Термин «менеджмент» применяется лишь к управлению социально-экономическими процессами на уровне фирмы, действующей в рыночных условиях, хотя в последнее время его стали применять в США и в отношении непредпринимательских организаций.

Термин «менеджмент» (management) американского происхождения и не переводится на другой язык дословно. В англоязычных странах он употребляется довольно свободно и в различных значениях, но всегда применительно к управлению хозяйственной деятельностью, тогда как для других значений используются другие слова. Например, для обозначения управления в неживой природе употребляется термин «control»; для государственного или общественного управления – «government administration» или «public administration». Иногда к слову «management» добавляется слово «business» (business management), что подчеркивает его принадлежность к хозяйственной сфере деятельности. Мы в дальнейшем будем применять термин «управление» в том же значении, что и «менеджмент».

Рассматривая суть понятия «менеджмент», важно уточнить некоторые входящие в его определение положения.

Менеджмент как самостоятельный вид профессиональной деятельности предполагает, что менеджер независим от собственности на капитал фирмы, в которой он работает. Он может владеть акциями фирмы, а может и не иметь их, работая по найму на должности менеджера. Труд менеджера – это производительный труд, возникающий в условиях комбинирования высокотехнологичного производства с высоким уровнем специализации работников. Обеспечивая связь и единство всего производственного процесса, менеджмент объединяет работников различных специальностей: инженеров, проектировщиков, маркетологов, экономистов, статистиков, психологов, плановиков, бухгалтеров и др., работающих под руководством менеджера, управляющего предприятием, производственным отделением или фирмой в целом.

Термин «менеджер» обозначает принадлежность конкретного лица к профессиональной деятельности в качестве управляющего фирмы независимо от уровня управления, а также от профессиональной подготовки и практического опыта работы. Профессиональный менеджмент как самостоятельный вид деятельности предполагает наличие в качестве субъекта этой деятельности специалиста-менеджера и в качестве объекта – хозяйственную деятельность фирмы в целом или ее конкретную сферу (производство, сбыт, финансы, НИОКР и др.).

Под хозяйственной деятельностью в определении менеджмента понимается деятельность фирмы:

- в любой отрасли экономики: промышленности, торговле, строительстве, транспорте, банковском деле, страховом деле и др.;
- в любой сфере деятельности фирмы: НИОКР, производство, сбыт, финансы, если она направлена на получение прибыли как конечного результата или предпринимательского дохода в зависимости от конкретных целей деятельности фирмы.

Содержание понятия «менеджмент» можно рассматривать как науку и практику управления, как организацию управления фирмой и как процесс принятия управленческих решений. Под научными основами управления понимается система научных знаний, которая составляет теоретическую базу практики управления обеспечивает практику менеджмента научными рекомендациями. Наука об управлении получила развитие в трудах отечественных ученых – Д.М. Гвишиани, Г.Х. Попова, А.В. Попова, А.Г. Аганбегяна, К.П. Васильева, А.И. Анчишкина и в трудах зарубежных авторов – А. Файоля, П. Друкера, М.Х. Мескона, Х. Вольфганга, И. Ансоффа и др.

Первый этап методологии научного управления составляет анализ содержания работы и определение ее основных компонентов. Затем обосновывалась необходимость систематического использования стимулирования с целью заинтересовать работников в увеличении производительности труда и росте объема производства. Авторы работ по научному управлению выдвинули и обосновали следующие научные положения:

- использование научного анализа для определения наилучших способов достижения целей и решения конкретных задач;
- важность отбора работников, наиболее подходящих для выполнения конкретных задач, и обеспечение их обучения;
- необходимость обеспечения работников ресурсами, требуемыми для эффективного выполнения задач.

В зарубежной науке управления сложились четыре важнейшие концепции, которые внесли существенный вклад в развитие современной теории и практики управления. Это концепции:

- научного управления;
- административного управления;
- управления с позиций психологии и человеческих отношений;
- управления с позиций науки о поведении.

В современных условиях существуют три научных подхода к управлению:

- подход к управлению как к процессу;
- системный подход;
- ситуационный подход.

## 1 Цели и задачи менеджмента

Определение целей деятельности фирмы на ближайшую и дальнюю перспективы (management by objectives) – это главное в менеджменте. Управление путем постановки целей осуществляется с учетом оценки потенциальных возможностей фирмы и ее обеспеченности соответствующими ресурсами. Различают цели общие и специфические. Общие цели отражают концепцию развития фирмы в целом, специфические разрабатываются в рамках общих целей по основным видам деятельности фирмы.

Рациональное использование материальных и трудовых ресурсов предполагает достижение целей при минимуме затрат и максимуме эффективности, что осуществляется в процессе управления, когда группа сотрудничающих людей (работников фирмы) направляет свои действия на достижение общих целей на основе соответствующей мотивации их труда.

Экономический механизм менеджмента состоит из трех блоков: внутрифирменное управление; управление производством; управление персоналом.

Конечная цель менеджмента состоит в обеспечении прибыльности, или доходности, в деятельности фирмы путем рациональной организации производственного процесса, включая управление производством и развитие технико-технологической базы, а также эффективное использование кадрового потенциала при одновременном повышении квалификации, творческой активности и лояльности каждого работника.

Прибыльность фирмы свидетельствует об эффективности ее производственно-сбытовой деятельности, которая достигается путем минимизации затрат (расходов на сырье, материалы, энергию, оплату труда, финансирование) и максимизации доходов от результатов производства – выпуска продукции и услуг.

Менеджмент призван создавать условия для успешного функционирования фирмы исходя из того, что прибыль – не причина существования фирмы, а результат ее деятельности, который в конечном итоге определяется рынком. Прибыль создает определенные гарантии дальнейшему функционированию фирмы, поскольку только прибыль и ее накопление на предприятии в виде различных резервных фондов позволяют ограничивать и преодолевать риски, связанные с реализацией товаров на рынке. Ситуация на рынке, как известно, постоянно меняется, происходят изменения в положении на рынке конкурентов, в условиях и формах финансирования, состоянии хозяйственной конъюнктуры в отрасли или в стране в целом, в условиях торговли на мировых товарных рынках. Отсюда постоянное наличие риска. Целью менеджмента в этих условиях является постоянное преодоление риска или рискованных ситуаций не только в настоящем, но и в будущем, для чего требуются определенные резервные денежные средства и предоставление менеджерам определенной степени свободы и самостоя-

тельности в хозяйственной деятельности в целях быстрого реагирования и адаптации к изменяющимся условиям.

Важнейшей задачей менеджмента является организация производства товаров и услуг с учетом потребностей потребителей на основе имеющихся материальных и людских ресурсов и обеспечение рентабельности деятельности предприятия и его стабильного положения на рынке.

В связи с этим в задачи менеджмента входит:

- обеспечение автоматизации производства и переход к использованию работников, обладающих высокой квалификацией;
- стимулирование работы сотрудников фирмы путем создания для них лучших условий труда и установления более высокой заработной платы;
- постоянный контроль за эффективностью деятельности фирмы, координация работы всех подразделений фирмы;
- постоянный поиск и освоение новых рынков.

К задачам, решаемым в менеджменте, относятся также

- определение конкретных целей развития фирмы;
- выявление приоритетности целей, их очередности и последовательности решения;
- разработка стратегии развития фирмы – хозяйственных задач и путей их решения;
- выработка системы мероприятий для решения намечаемых проблем на различные временные периоды;
- определение необходимых ресурсов и источников их обеспечения;
- установление контроля за выполнением поставленных задач.

Выполнение задач менеджмента по регулированию, организации, координации и контролю за производственным процессом и достижение намеченных целей получают оценку на рынке.

Задачи управления непрерывно усложняются по мере роста масштабов производства, требующего обеспечения все возрастающими объемами ресурсов – материальных, финансовых, трудовых и др.

## **2 Характерные черты и стадии менеджмента**

Характерные для менеджмента черты включают экономический, социально-психологический, правовой и организационно-технический аспекты.

Содержание экономического аспекта составляет управление процессом производства, в ходе которого достигается координация материальных и трудовых ресурсов, необходимых для эффективного достижения целей.

Социально-психологические аспекты характеризуют деятельность особой группы лиц по организации и руководству усилиями всего персонала фирмы для достижения\* поставленных целей. Сюда относится система власти, посредством которой регулируются отношения между руководите-

лем и подчиненными, а также социальная функция, в которой отражаются культура общества, его традиции, ценности и обычаи.

Правовой аспект менеджмента отражает структуру государственных, политических и экономических институтов, проводимую ими политику и определяемое ими законодательство. Важнейшее значение имеют положения торгового права по вопросам создания фирм, заключения контрактов, промышленной собственности, а также государственное регулирование бизнеса, включающее антitrustовское законодательство, налоговую политику, торгово-политические средства и др.

Организационно-технический аспект менеджмента включает рациональную оценку ситуации и систематический отбор целей и задач, последовательную разработку стратегии для достижения этих задач, упорядочение требуемых ресурсов, рациональное проектирование, организацию, руководство и контроль за действиями, необходимыми для достижения избранных целей, мотивацию и вознаграждение людей, осуществляющих эту работу.

Менеджмент в зависимости от видов и последовательности деятельности можно разделить на три стадии: стратегическое управление; оперативное управление; контроль.

- Стратегическое управление включает:
  - выработку цели менеджмента;
  - прогнозирование как предвидение результатов развития, совершающегося под действием существующих факторов;
  - перспективное планирование как систему мер, необходимых для преодоления отклонения прогнозируемых итогов от установленной цели.
- Оперативное управление включает деятельность по реализации вышеуказанных мер, которая подразделяется на:
  - организацию как создание нужной структуры и необходимых ресурсов;
  - руководство как распорядительство (мотивация) в условиях созданной структуры.
- Контроль включает анализ достигнутых результатов (обратная связь) и выступает как исходный пункт нового цикла управления.

Эффективный менеджмент предполагает единство всех видов и стадий процесса управления как единство экономического, организационно-технического и социально-психологического аспектов управления.

В современном понимании менеджер – это руководитель или управляющий, занимающий постоянную должность и наделенный полномочиями в области принятия решений по конкретным видам деятельности фирмы, функционирующей в рыночных условиях. Предполагается, что принимаемые менеджером решения являются обоснованными и вырабатываются

на базе использования новейших методов управления: многовариантных расчетов с помощью компьютерной техники.

Предпринимательство (entrepreneurship) (предпринимательская деятельность) – это основной вид самостоятельной хозяйственной деятельности (производственной или коммерческой), осуществляемой физическими и юридическими лицами, именуемыми предпринимателями, от своего имени и на свой риск на постоянной основе. Эта деятельность направлена на достижение намеченного результата, путем наилучшего использования капитала и ресурсов, экономически обособленными субъектами рыночного хозяйства, несущими полную имущественную ответственность за результаты своей деятельности и подчиняющимися правовым нормам (законодательству) страны регистрации.

Предпринимательство предполагает персональную экономическую, а не коллективную административную ответственность за результаты работы.

Предприниматель обязан:

- заключать договоры (контракты) по найму с работниками и, в необходимых случаях, с профсоюзами;
- осуществлять оплату труда работников, работающих по найму, в соответствии с условиями договоров;
- обеспечивать надлежащее качество производимых товаров (работ, услуг);
- соблюдать законные требования и права потребителей;
- обеспечивать работникам надлежащие условия труда;
- вносить в страховые и пенсионные фонды отчисления по страхованию и обеспечению лиц, работающих по найму;
- осуществлять меры по обеспечению экологической безопасности, технике безопасности.

Правовые нормы предпринимательской деятельности включают также порядок прекращения деятельности фирмы или индивидуального предпринимателя (порядок ликвидации), который предусматривает и случаи, когда предпринимательская деятельность прекращается судом или в результате банкротства, нарушения законодательства и пр. В любом случае определяются порядок и сроки прекращения предпринимательской деятельности.

В содержание понятия «предпринимательство» входит такое понятие, как бизнес».

Бизнес (business) – это дело, деловая активность, направленные на решение задач, связанных в конечном итоге с осуществлением на рынке операций обмена товарами и услугами между экономическими субъектами рынка с использованием сложившихся в рыночной практике форм и методов конкретной деятельности.

Субъект в бизнесе именуется бизнесменом (businessman) или коммерсантом.

Статус коммерсанта признается по закону за лицом, деятельность которого характеризуется следующими признаками: заключение сделок и осуществление иных хозяйственных операций в виде предпринимательства; осуществление предпринимательской деятельности от своего имени, т.е. в качестве самостоятельного экономического субъекта рыночных отношений.

В качестве коммерсантов выступают как индивидуальные предприниматели, так и объединения предпринимателей. К индивидуальным коммерсантам относятся физические лица, которые, будучи собственниками предприятия, действуют как отдельные предприниматели. Сфера их деятельности обычно распространяется на те области хозяйства, где не требуется вложения крупных капиталов (мелкое производство и торговля, обслуживание, торговое посредничество).

Объединения предпринимателей (фирмы) действуют в разных правовых формах и выступают как юридические лица. Коммерсанты ведут хозяйственную деятельность профессионально, специализируясь на конкретных видах деятельности: приобретение и продажа товаров и ценных бумаг, осуществление страховых, транспортных, банковских, торгово-посреднических и других операций. К коммерсантам относятся также владельцы небольших промышленных предприятий, предприятий сельского и лесного хозяйства.

Условием признания за лицом статуса коммерсанта является его деятельность в качестве самостоятельного предпринимателя, собственника имущества, выступающего в хозяйственном обороте от своего имени независимо от сферы его хозяйственной деятельности – производственной, сельскохозяйственной, транспортной, банковской и т.д.

Законодательство обычно устанавливает для коммерсантов ряд обязанностей, относящихся к организационно-правовым условиям их деятельности:

- публикация сведений в форме регистрации в торговом реестре;
- приобретение разрешения (патента, лицензии, франшизы) на ведение хозяйственной деятельности с уплатой установленного налога;
- ведение торговых (бухгалтерских) книг;
- открытие собственного банковского счета;
- выступление в хозяйственном обороте под определенным фирменным наименованием.

Ввиду широкой трактовки торговых сделок в законодательстве многих стран сферой деятельности коммерсанта является как обращение товаров, так и производство. Это означает, что они охватывают весь круг хозяйственно-экономических отношений:

- торговые сделки, вытекающие из производственной деятельности промышленных, сельскохозяйственных, строительных, жилищно-коммунальных, издательских, зрелищных и иных предприятий;

- сделки торговых, банковских и иных предприятий, относящихся к обращению товаров и денег;
- сделки транспортных, страховых, транспортно-экспедиторских предприятий; предприятий, занимающихся страхованием, хранением и другими операциями, связанными с товародвижением;
- сделки по обеспечению промышленной и торговой деятельности разного рода услугами: инжиниринговыми, арендными, консультационными и др.

Выделение в особую категорию участников хозяйственного оборота предпринимателей, именуемых коммерсантами, деятельность которых подчиняется во многом специальному правовому режиму торгового права, имеет следующие цели:

– придание предпринимательской деятельности публичного характера путем соблюдения правил регистрации коммерсантов в торговых реестрах, опубликования результатов хозяйственной деятельности (публичной отчетности) при одновременной правовой защите их банковских, промышленных и коммерческих секретов;

– закрепление специального регулирования отношений по кредитованию в хозяйственном обороте, играющих важную роль в предпринимательской деятельности. К сделкам по кредитованию, относящимся к коммерческим, предъявляются особо строгие требования, направленные на то, чтобы предоставить кредитору предпринимателя определенные гарантии получения платежа. В частности согласно правилам, коммерсант обязан заявить о прекращении платежей в течение установленного срока; соблюдать процедуру взыскания платежей в случае его банкротства; уплачивать повышенный процент при просрочке платежей; нести солидарную ответственность в случае банкротства партнера;

– создание условий, обеспечивающих быстроту осуществления коммерческих сделок и разрешения возникающих по ним споров.

Под фирмой понимается любая организационно-хозяйственная единица, осуществляющая предпринимательскую деятельность в области промышленности, торговли, строительства, транспорта, преследующая коммерческие цели и пользующаяся правами юридического лица. Для обозначения фирмы в менеджменте часто используется термин «организация».

Каждая фирма как организационно-хозяйственная единица имеет в своем составе одно или несколько предприятий, специализирующихся на конкретных видах деятельности (в производстве товаров и услуг), и функциональные подразделения, осуществляющие управленческую деятельность.

Под предприятием понимается производственно-хозяйственная единица, представляющая собой совокупность материальных и людских ресурсов, определенным образом организованная для достижения конкретно поставленных целей.

В законодательстве большинства стран предприятие не рассматривается как самостоятельный субъект права, за ним не признается характер хозяйственного образования, обладающего обособленным имуществом, собственным балансом и пользующегося правами юридического лица. Предприятие рассматривается как определенный имущественный комплекс, включающий материальные и нематериальные элементы и являющийся объектом права. Этот имущественный комплекс принадлежит предпринимателю (индивидуальному или объединению предпринимателей), который управляет данным имуществом.

В состав материально-денежных элементов предприятия входят:

- помещения – производственные здания, магазины, административные помещения;
- товары – сырье, топливо, полуфабрикаты, готовые изделия;
- наличные денежные средства – кассовая наличность;
- права промышленной собственности – права на изобретения, промышленные образцы, товарные знаки, ноу-хау, фирменное наименование;
- приобретенные авторские, лицензионные, арендные и другие права;
- денежные требования и долги, включая полученные займы и кредиты.

К нематериальным элементам относятся: постоянные деловые связи, положение на рынке, приобретенная репутация, клиентура, что объединяется понятием «гудвилл» («goodwill»).

В качестве объекта права предприятие оценивается как определенным образом обособленное в хозяйственном обороте имущество, выделяемое из остального имущества предпринимателя. Предприятие выступает в качестве объекта права собственности и совершаемых с ним юридических сделок как единое целое, т.е. как единый целостный предмет сделки купли-продажи, аренды, залога (при получении кредита).

Хотя предприятие и не признается в качестве юридического лица, оно тем не менее наделяется некоторыми элементами правосубъектности. Так, предприятие может иметь собственное наименование (фирму) и быть зарегистрированным в торговом реестре в качестве самостоятельного предприятия либо филиала другого предприятия того же предпринимателя.

На предприятии ведется бухгалтерский учет и составляется баланс. Если предприниматель выступает как индивидуальный, то бухгалтерский учет не затрагивает его личного имущества. На предприятиях, принадлежащих объединению предпринимателей, такого различия не делается.

Несмотря на заинтересованность предпринимателей считать предприятие юридическим лицом, чтобы ограничить свою ответственность по обязательствам, возникающим в процессе функционирования, только его активами, а не всем своим имуществом, законодательство и судебная практика не признают за предприятием самостоятельную правосубъектность и полную обособленность к остальному имуществу предпринимателя.

В табл. 1–3 сведены основы менеджмента как системы управления персоналом и производством.

**Таблица 1. Принципиальная схема внутрифирменного управления**

Принципы	Функции	Экономические методы
Централизация	Маркетинг	Коммерческий расчет
Децентрализация	Планирование	Внутрифирменный расчет
Сочетание централизации и децентрализации	Организация	Цены и механизм ценообразования
Ориентация на долгосрочные цели развития	Контроль	
Демократизация: участие работников в высшем звене управления	Мотивация	

**Таблица 2. Принципиальная схема управления производством**

Инновационный менеджмент	Регулирование и обеспечение процесса производства	Обеспечение сбыта	Организационные структуры управления развитием производства
Проведение НИОКР	Планирование процесса производства, разработка ассортиментной политики	Разработка сбытовой политики	Функциональная
Научно-техническая политика	Повышение качества и конкурентоспособности продукции	Матричная структура	
Разработка и внедрение новой продукции	Технологическое обеспечение	Выбор каналов и методов сбыта	Линейно - функциональная
Организация научно-технической деятельности	Обеспечение производства материально-техническими ресурсами Повышение эффективности производства	Организация сбыта	Проблемно-целевое управление Программно-целевое управление

**Таблица 3. Принципиальная схема управления персоналом**

Разработка и проведение кадровой политики	Оплата и стимулирование труда	Групповое управление, взаимоотношения в коллективе и с профсоюзами	Социально-психологические аспекты управления
Принципы подбора и расстановки персонала Условия найма и увольнения Обучение и повышение квалификации Оценка персонала и его деятельности	Формы оплаты труда Пути повышения производительности труда Поощрительные системы оплаты труда	Вовлечение работников в управление на низовом уровне Рабочие бригады и их функции Взаимоотношения в коллективе Взаимоотношения с профсоюзами	Мотивация труда работников и творческая инициатива Организационная культура фирмы Влияние управления персоналом на деятельность фирмы и ее организацию

## Заключение

Таким образом, предприниматель полностью отвечает по долгам и становится кредитором по обязательствам предприятия. Имущество предприятия, как и личное имущество предпринимателя, используется полностью для удовлетворения требований кредиторов предпринимателя. В случае объявления несостоятельности предпринимателя все его имущество идет на погашение долга.

Предприятия осуществляют технологический процесс производства как средство преобразования материально-технических и людских ресурсов в продукты и услуги.

Фирма может иметь одно или множество производственных предприятий, каждое из которых специализировано на выпуске закрепленной за ним номенклатуры изделий. Между предприятиями устанавливаются производственные взаимосвязи по линии кооперирования или вертикальной интеграции (последовательной поставки сырья, полуфабрикатов). В том и другом случае речь идет о технологическом разделении труда внутри фирмы. В крупных фирмах, предприятия которых расположены не только в своей стране, но и в широком круге зарубежных стран, речь идет о международном технологическом разделении труда на внутрифирменном уровне.

В управленческом процессе производственная деятельность предприятий в рамках фирмы подлежит координации, планированию, организации и контролю либо из единого центра, либо на конкретном управленческом уровне.

В фирменной структуре крупных промышленных фирм предприятия могут входить в производственные отделения (*divisions*) или в филиалы (*branches*), которые обладают хозяйственной самостоятельностью и представляют собой самостоятельное организационно-хозяйственное звено, осуществляющее свою деятельность на условиях коммерческого и внутрифирменного расчета.

## Библиографический список

1. Амбарцумов А., Стерликов Ф. 1000 терминов рыночной экономики. – М.: Азимут-Центр, 2009.
2. Бизнес и менеджер / сост. И.С. Дараховский и др. – М.: Азимут-Центр, 2008.
3. Видяпин В.Н. и др. Предпринимательство: маркетинг и цены. – М.: Российская экон. акад. им. Г.В. Плеханова, 2007.
5. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. – М.: МГУ, 2007.
6. Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы: пер. с англ. – М., 2007.
7. Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент) / под. ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 2009.

# ПРИМЕР КУРСОВОЙ РАБОТЫ БАЗОВОГО УРОВНЯ

Тема: «**Особенности предпринимательской деятельности**».

## Содержание

Введение

1 Организация предпринимательской деятельности

1.1 Сущность предпринимательства

1.2 Виды предпринимательской деятельности

1.3 Предпринимательство как инициативная деятельность

2 Предприятие как основное звено рыночной экономики

2.1 Основы деятельности предприятия

2.2 Как открыть свое дело

2.3 Организационно-правовые формы предприятий

2.4 Учредительные документы предприятия

2.5 Учредительные документы предприятия

Заключение

Библиографический список

## Введение

Бизнес, предпринимательство, коммерческая деятельность становятся естественной составной частью российской экономики, свидетельствуя о ее продвижении к рыночным формам и методам хозяйствования.

Предпринимательская деятельность – это инициативная, самостоятельная деятельность, связанная с вложением средств и направленная на получение прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой.

Цель работы: курсовая работа по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности» пишется с целью расширения полученных теоретических знаний и обучения основам разработки бизнес-плана.

Задачи работы: в курсовой работе следует рассмотреть разделы, посвященные сущности предпринимательской деятельности, организационно-правовым формам и составлению бизнес-плана.

Курсовая работа состоит из трех разделов:

1. Организация предпринимательской деятельности;

2. Предприятие как основное звено рыночной экономики;

3. Организация предпринимательской деятельности на основе бизнес-плана.

В первом разделе курсовой работы раскрывается сущность предпринимательской деятельности, виды предпринимательства и риски в предпринимательской деятельности.

Во втором разделе рассматривается сущность и характеристика всех организационно-правовых форм предпринимательской деятельности в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации.

Третий раздел содержит структуру бизнес-плана конкретного предприятия. Здесь может рассматриваться как бизнес-план действующего пред-

приятия, так и придуманный бизнес-план несуществующего предприятия. В данной работе рассматривается бизнес-план индивидуального частного предприятия по продаже карт экспресс-оплаты услуг сотовой связи.

## **1 Организация предпринимательской деятельности**

### **1.1 Сущность предпринимательства**

История предпринимательства начинается со средних веков. Уже в то время купцы, ремесленники, миссионеры представляли собой начинающих предпринимателей. С появлением капитализма стремление к богатству приводит к желанию получать неограниченную прибыль. Действия предпринимателей принимают специализированный характер, обретая цивилизованные рамки. Нередко предприниматель, будучи собственником средств производства, и сам трудится на своей фабрике, на своем заводе.

С середины XVI века появляется акционерный капитал, организуются акционерные общества. Первые акционерные компании возникли в сфере международной торговли. Самой первой была основана английская торговая компания для торговли с Россией (1554 год). Позже, в 1600 году, была создана английская Ост-Индская торговая компания, в 1602 году – голландская Ост-Индская торговая компания, в 1670 году – компания Гудзона залива. В дальнейшем акционерная форма хозяйствования проникает в другие отрасли экономики.

В России предпринимательство существует с давних времен. Зародилось оно еще в Киевской Руси в торговой форме и в виде промыслов. Первыми предпринимателями в России можно считать мелких торговцев, купцов.

Что же имеется в виду под понятиями «предприниматель» и «предпринимательство»?

Эти понятия в современном смысле употребил английский экономист конца XVII – начала XVIII вв. Ричард Кантильон. Он высказал мнение, что предприниматель – это человек, действующий в условиях риска. Источником богатства Р. Кантильон считал землю и труд, которые и определяют действительную стоимость экономических благ.

Позже известный французский экономист конца XVIII – начала XIX вв. Ж.Б. Сэй (1767–1832) в книге «Трактат политической экономии» (1803 г.) сформулировал определение предпринимательской деятельности как соединения, комбинирования трех классических факторов производства – земли, капитала, труда. Он указывал также, что «талант английских предпринимателей» был одним из факторов развития промышленной Англии. Основным тезисом Сэя состоит в признании активной роли предпринимателей в создании продукта. Доход предпринимателя, по мнению Сэя, является вознаграждением за его труд, способность организовать производство и сбыт продукции, обеспечить «дух порядка». «Предприниматель, – указывал он, – это лицо, которое берется на свой счет и риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт».

К сожалению, надо отметить, что классики – основатели экономической науки – не очень интересовались фигурой предпринимателя. Предпринимательская деятельность не стала предметом их научного анализа. Английские ученые-экономисты А. Смит (1723–1790) и Д. Рикардо (1772–1823) представляли экономику как саморегулирующийся механизм. В таком механизме творческому предпринимательству не находилось места. Вместе с тем в своем основном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смит уделил внимание характеристике предпринимателя. Предприниматель, по мнению А. Смита, являясь собственником капитала, ради реализации определенной коммерческой идеи и получения прибыли идет на риск, поскольку вложения капиталов в то или иное дело всегда содержат в себе элемент риска. Предпринимательская прибыль и есть, по мнению Смита, компенсация собственника за риск. Предприниматель сам планирует, организует производство, реализует выгоды, связанные с разделением труда, а также распоряжается результатами производственной деятельности. Книга А. Смита была опубликована в том же году, что и Декларация независимости США – 1776 г. По мнению Р. Хайлбронера, Л. Тароу и других экономистов, трудно сказать, какой из этих двух документов имеет большее историческое значение. Декларация, они считают, прозвучала как призыв к созданию общества, основанного на «жизни, свободе и стремлении к счастью». Труд же А. Смита объяснял, как именно такое общество должно работать.

Все участники рынка, пишет Смит, подгоняются стремлением «сделать деньги» для себя, «улучшить свое положение». Каким же образом рыночное общество не позволяет заинтересованным только в себе, жадным только до наживы людям грабить своих сограждан? Может ли на такой опасной антисоциальной основе выработаться нормальное социальное устройство?

А. Смит отвечает на этот вопрос положительно. Он знакомит нас с центральным механизмом рыночной системы – механизмом конкуренции. Каждому, говорит он, помышляющему лишь об улучшении своего материального положения, противостоит на рынке толпа людей с аналогичным стремлением. В результате каждый действующий субъект на рынке вынужден принять цены, предложенные конкурентами. При такой конкуренции, утверждает А. Смит, производителю, который попытается запросить больше, чем производители аналогичной продукции, трудно будет найти покупателя. При этом хозяин (предприниматель), которому хотелось бы заплатить работнику меньше, чем его конкуренты, не сможет найти таких работников. Таким образом, рыночный механизм дисциплинирует всех участников рынка.

А. Смит показывает, что рынок выдает те товары, которые желает получить общество, и в том количестве, которое требуется этому обществу. Таким образом, А. Смит показал, что рыночная система – могучая сила, обеспечивающая регулярное снабжение общества всем необходимым, а так

же, что эта система саморегулируется. Следует отметить, однако, что поскольку рынок саморегулируется, А. Смит был против государственного вмешательства в дела конкуренции и прибыльности. По мнению А. Смита, рыночная система, предоставленная самой себе, будет расти, и богатство нации, у которой есть эта система, будет постоянно увеличиваться.

Д. Рикардо видел в капитализме абсолютный, вечный, естественный способ производства, а предпринимательскую деятельность рассматривал в качестве обязательного элемента эффективного хозяйствования. В основу экономической теории К. Маркса легло представление о предпринимателе как о капиталисте-эксплуататоре.

И лишь на рубеже XIX–XX вв. начинается осознание значения и роли института предпринимательства. Французский экономист Андре Маршалл (1907–1968) первым добавил к упомянутым выше трем классическим правилам производства (Земля, Капитал, Труд) четвертый фактор – Организацию. С этого времени понятие предпринимательства расширяется, как и придаваемые ему функции.

Американский экономист Дж. Б. Кларк (1874–1938) несколько видоизменил «триединую формулу» Сэя. По его мнению, в процессе производства постоянно участвуют четыре фактора: 1. Капитал; 2. Капитальные блага – средства производства и земля; 3. Деятельность предпринимателя; 4. Труд рабочего. При этом каждому фактору должна быть вменена специфическая доля производственной выручки: капитал приносит капиталисту процент; капитальные блага – ренту; предпринимательская деятельность капиталиста приносит прибыль, а труд рабочего обеспечивает ему заработную плату. Другими словами, как писал Дж.Б. Кларк, свободная конкуренция стремится дать труду то, что создается трудом, капиталистам-то, что создается капиталом, а предпринимателям-то, что создается функцией координирования.

Так понимал в тот период функции предпринимателей американский экономист Дж. Б. Кларк.

Известный американский экономист австрийского происхождения Иозеф А. Шумпетер (1883–1950) в книге «Теория экономического развития», которая вышла впервые в 1911 г., трактует понятие предприниматель как новатор. Функция предпринимателя, утверждает он, состоит в реализации нововведений, играющих главную роль в развитии капиталистической экономики, в обеспечении экономического роста: «Предпринимателями мы называем хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент».

По-новому взглянул на эту проблему английский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1974 г. Ф.А. Хайек (1889–1984). По его мнению, сущность предпринимательства – это поиск новых экономических возможностей, характеристика поведения, а не вид деятельности. Последний тезис представляется очень важным.

Ряд функций, таких, как принятие решения, несение ответственности, связывает предпринимательство с управленческой деятельностью. Вместе с тем отождествлять предпринимателя с менеджером не следует. Функциональная сущность того и другого различная. С одной стороны, предпринимательство шире управленческой деятельности. С другой – эффективное управление – менеджмент во всей его сегодняшней деятельности – по силам не каждому предпринимателю. Хорошо об этом сказано в широко известной книге об основах менеджмента: «Такие характеристики, как личный риск, реакция на финансовые возможности и желание долго и упорно работать, не считаясь с отдыхом, т.е. то, что традиционно считается чертами хорошего предпринимателя, вовсе не обязательно свидетельствует о возможностях того же самого человека эффективно управлять организацией по мере того, как она становится больше».

Основное качество менеджера – способность «внести организованность в неструктурированную организацию» – далеко не всегда свойственно даже преуспевающему предпринимателю. Вот почему нередко на новом предприятии, особенно крупном, на смену предпринимателю-новатору приходит хороший управляющий – менеджер.

Подводя итоги, можно сказать, что в современных условиях понятия «предприниматель» и «менеджер» нередко совпадают, хотя один из них – собственник, а другой – управляющий. На деле многие собственники выполняют функции менеджеров, и немало менеджеров стали собственниками управляемых ими средств производства.

Вплотную к понятию «предприниматель» примыкает и понятие «предпринимательство». Под предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц, предприятий или организаций.

Интересно проследить эволюцию термина «предприниматель» и «предпринимательство»:

– 1725 г. Ричард Кантильон: предприниматель – это человек, действующий в условиях риска;

– 1797 г. Бодо: лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело; тот, кто планирует, контролирует, организует и владеет предприятием;

– 1876 г. Френсис Уокер: следует различать тех, кто предоставляет капитал и получает за это проценты, и тех, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям;

– 1934 г. Йозеф Шумпетер: предприниматель – это новатор, который разрабатывает новые технологии;

– 1961 г. Дэвид Маклелланд: предприниматель – это энергичный человек, действующий в условиях умеренного риска;

– 1964 г. Питер Друкер: предприниматель – это человек, использующий любую возможность с максимальной выгодой;

– 1975 г. Альберт Шапиро: предприниматель – это человек, проявляющий инициативу, организующий социально-экономические механизмы. Действуя в условиях риска, он несет полную ответственность за возможную неудачу;

– 1985 г. Роберт Хизрич: предпринимательство – процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель – это человек, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым.

А вот как трактуется понятие «предпринимательство» в Энциклопедическом словаре предпринимателя:

«Предпринимательство – инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица. Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая коммерческое посредничество, торговую-закупочную, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами».

К важнейшим чертам предпринимательства следует отнести:

– самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. Любой предприниматель свободен в принятии решения по тому или иному вопросу, естественно, в рамках правовых норм;

– экономическую заинтересованность. Главная цель предпринимательства – получение максимальной возможности прибыли. Вместе с тем, преследуя свои сугубо личные интересы получения высокого дохода, предприниматель способствует и достижению общественного интереса;

– хозяйственный риск и ответственность. При любых, самых выверенных расчетах неопределенность, риск остаются.

Перечисленные важнейшие признаки предпринимательства взаимосвязаны и действуют одновременно.

Предпринимательство всегда связано с нововведениями. На эту сторону экономической деятельности обратили внимание упоминавшиеся выше Й. Шумпетер и А. Маршалл. Если Й. Шумпетер показал тождественность предпринимательства и нововведений, то А. Маршалл утверждал, что действительная роль предпринимателей в жизни общества состоит в том, что своим новшеством они не только создают новый порядок, но, что очень важно, ускоряют процессы, уже конструктивно созревающие в обществе. Представляется более правильной оценка предпринимателя, данная Й. Шумпетером, как фигуры, решительно ломающей прежние формы производства и организации жизни общества, являющейся революционером в экономике, зачинателем социальной и политической революции. По представлению Й. Шумпетера, предприниматель постоянно осуществляет «со-

зидательное разрушение», являясь главной фигурой в экономическом развитии общества.

Из всего сказанного выше можно сделать вывод о том, что предпринимательство и новаторство в современном обществе представляют взаимосвязанное целое.

## **1.2 Виды предпринимательской деятельности**

Предпринимательская деятельность весьма разнообразна. Поскольку любой бизнес в той или иной степени связан с основными фазами производственного цикла – производством продукции и услуг, обменом и распределением товаров, их потреблением – можно выделить следующие виды предпринимательской деятельности: производственное предпринимательство, коммерческое, финансовое. Кроме этого, в последние десятилетия во всех экономически развитых странах мира выделяется, обособливается такой самостоятельный вид предпринимательства, как консультативный (консалтинг).

В то же время каждый из названных видов предпринимательства распределяется на некоторое число подвидов.

Производственное предпринимательство можно назвать ведущим видом предпринимательства. Здесь осуществляется производство продукции, товаров, работ, оказываются услуги, создаются определенные духовные ценности. Однако именно эта сфера деятельности при переходе к рыночной экономике претерпела наибольшие негативные изменения: распались хозяйственные связи, нарушилось материально-техническое обеспечение, резко упал сбыт продукции, ухудшилось финансовое положение предприятий.

Наибольшее развитие в первые годы перехода к рынку в России получило коммерческое предпринимательство. Оно характеризуется операциями и сделками по купле и продаже услуг. Здесь быстрее можно получить отдачу. Эта сфера, во многом ограниченная ранее, стала стремительно развиваться, главным образом как частное индивидуальное предпринимательство. Сюда направили свои усилия многие энергичные, инициативные люди. Нередко среди них имеются и те, кого раньше относили к так называемой «теневой» экономике. Если производственная деятельность обеспечивает, как правило, 10–12% рентабельности предприятия, фирмы, то коммерческая – 20–30%, а нередко и выше.

Особым видом предпринимательской деятельности является финансовое. Сфера его деятельности – обращение, обмен стоимостей. Финансовая деятельность проникает и в производственную, и в коммерческую, однако она может быть и самостоятельной: банковское, страховое дело и др.

Финансовая сделка предполагает не такую высокую норму рентабельности, как предыдущие виды предпринимательской деятельности: эта величина может составить 5–10%.

В последние годы все большее развитие в России получает такая перспективная форма, как консультативное предпринимательство. Оно имеет множество направлений и, сопоставляя уровень его развития в нашей стране с другими развитыми странами, можно сделать вывод, что в ближайшие годы консалтингу предстоит стремительно развиваться.

Будучи относительно самостоятельными, виды предпринимательской деятельности взаимно переплетаются, дополняют друг друга. При этом приоритет надо отдать производственному предпринимательству, определяющему все виды предпринимательской деятельности и наиболее сложному.

К производственному предпринимательству относится инновационная, научно-техническая деятельность, непосредственно производство товаров и услуг, производственное их потребление, а также информационная деятельность в этих областях. Любой предприниматель, вознамерившийся заняться производственной деятельностью, прежде всего, должен определить, какие конкретно товары он будет производить, какие виды услуг намерен оказывать. Далее этот предприниматель приступает к маркетинговой деятельности. Для выявления потребности в товаре, спроса на него он вступает в контакты с потенциальными потребителями, покупателями товаров, с оптовыми или оптово-розничными торговыми организациями. Формальным завершением переговоров может служить контракт, заключенный между предпринимателем и будущими покупателями товара. Такой контракт позволяет свести к минимуму предпринимательский риск. В противном случае предприниматель начинает производственную деятельность по выпуску товара, имея лишь условную договоренность. В условиях сложившихся рыночных отношений на Западе устная договоренность, как правило, служит надежной гарантией и в последующем, при необходимости, может быть оформлена в виде контракта, сделки. Значительно сложнее положение в нашей стране. В условиях лишь формирующихся рыночных отношений надежность устной договоренности очень невелика, а риск существенно высок.

Следующий этап производственного предпринимательства – приобретение или аренда факторов производства.

Как известно, в число факторов производства входят: производственные фонды, рабочая сила, информация. Производственные фонды в свою очередь подразделяются на основные и оборотные.

Основные производственные фонды (орудия труда) включают в себя здания, сооружения, передаточные устройства, силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование, вычислительную технику транспортные средства, инструмент и приспособления, производственный инвентарь, прочие основные фонды. К основным производственным фондам относят здания производственных цехов, заводоуправления, лабораторий и др.

Оборотные производственные (предметы труда) фонды составляют сырье, основные и вспомогательные материалы, топливные и энергетические ресурсы, тара и тарные материалы, малоценный и быстроизнашивающийся инструмент и производственный инвентарь, запасные части для ремонтов. Сюда же отнесем покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления, расходы будущих периодов. К сырью относятся предметы труда, полученные в добывающих отраслях промышленности или в сельском хозяйстве, не прошедшие промышленной переработки. Материалы – это предметы труда, прошедшие определенные этапы переработки и поступающие в производство для изготовления готовой, законченной продукции. При этом основные материалы составляют основу, субстанцию будущего готового продукта или способствуют процессу производства. Инструмент и инвентарь относят к оборотным фондам по двум признакам: стоимости и сроку службы.

Особо следует остановиться на расходах будущего периода. Главное их назначение – обеспечить повышенные расходы на первых порах освоения новой продукции. Впоследствии в течение определенного времени эти расходы будут отнесены на издержки производства.

Рабочую силу предприниматель нанимает путем объявлений, через биржи труда, агентства по трудоустройству, с помощью друзей, знакомых. При подборе персонала следует учитывать образование кандидата на определенную работу, уровень его профессиональных навыков, опыт предшествующей работы, личные качества.

Далее предприниматель приобретает всю необходимую ему информацию о возможности привлечения ресурсов: материальных, финансовых, трудовых, о рынке сбыта намечаемой к изготовлению продукции или услуги и т.д.

Потребность в финансовых средствах и ее расчет.

Осуществление предпринимательской сделки связано с денежными затратами. Особую потребность в деньгах (Дп) на производственно-предпринимательскую деятельность можно рассчитать по формуле

$$Дп = Др + Дм + Дс + Ди + Ду,$$

где Др – денежные средства, необходимые для оплаты наемных работников;

Дм – денежная оплата стоимости приобретаемых сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, энергии;

Дс – денежные расходы, связанные с приобретением и использованием средств труда – зданий, сооружений, передаточных устройств, машин, оборудования, вычислительной техники, инструментов, транспортных средств и др.;

Ди – денежная оплата приобретаемой предпринимателем информации;

Ду – оплата услуг сторонних организаций и лиц.

Для начала производственной деятельности предпринимателю надо иметь необходимый стартовый капитал. Не каждый может его иметь. В этом случае предприниматель обращается в коммерческий банк или к другому обладателю свободных денежных средств за получением кредита. Можно избрать и другой путь – получение предпринимателем факторов производства в кредит. Однако в любом случае предприниматель должен будет вернуть кредитору денежную сумму, полученную в кредит, или равную стоимости взятых в кредит факторов производства плюс проценты за пользование кредитом.

Результатом производственной деятельности предпринимателя являются реализация продукции или работ, услуг потребителю и выручка определенной суммы денег. Разность между денежной выручкой и издержками производства составит прибыль предприятия.

Различают валовую и остаточную прибыль предпринимателя. Валовая прибыль представляет собой денежную сумму, которая остается у предпринимателя после оплаты им всех затрат на производство и реализацию продукции, но до выплаты налогов. Остаточная прибыль определяется вычитанием из валовой прибыли налогов, отчислений, различных платежей, штрафов, пошлин и т.д. и представляет собой конечный итог деятельности предпринимателя-производственника.

Полям деятельности коммерческого предпринимательства служат товарные биржи и торговые организации.

Товарная биржа – это разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем образцов и заранее установленных минимальных партий товаров. На товарной бирже добровольно объединяются коммерческие посредники и их служащие для проведения торговых операций по совместно разработанным и соблюдаемым правилам.

Основное содержание коммерческого предпринимательства составляют операции и сделки по купле-продаже, другими словами, по перепродаже товаров и услуг. Общая схема коммерческого предпринимательства в определенной мере аналогична схеме производственно-предпринимательской деятельности. Однако в отличие от нее здесь вместо материальных ресурсов приобретается готовый товар, который затем реализуется потребителю.

Таким образом, вместо производства продукции здесь имеет место получение готового продукта.

Прежде чем приступить к коммерческой сделке, необходимо выполнить маркетинговый анализ рынка.

В общем виде маркетинг представляет собой систему организации и управления всеми сторонами хозяйственной деятельности коммерческого предприятия, фирмы.

Важнейшим условием осуществления маркетинга в торговой деятельности является его планирование.

Структура маркетинга, наряду с оперативной управленческой работой, включает в себя также такие функции, как исследование рынка, оценка ситуации, предвидение, планирование, практическая реализация намеченного и контроль за ходом выполнения каждой из перечисленных функций.

Основным полем деятельности финансового предпринимательства являются коммерческие банки и фондовые биржи.

Коммерческий банк – это финансово-кредитное учреждение акционерного типа, кредитующее на платной основе преимущественно коммерческие организации, осуществляющие прием денежных вкладов и другие расчетные операции по поручению клиентов.

Особенностью деятельности коммерческих банков России является то, что они привлекают средства предприятий на значительные сроки, а дают займы на значительно короткие сроки.

Другая особенность коммерческих банков России в современный период заключается в том, что в большинстве своем они не обладают возможностями предоставления долгосрочных кредитов в значительных размерах. Таких средств во многих банках России нет.

Еще одним институтом рынка, элементом финансового предпринимательства служит фондовая биржа.

Под фондовой биржей понимается организационно оформленный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг, способствующий повышению мобильности капитала и выявлению реальной стоимости активов.

Принцип функционирования фондовой биржи базируется на оперативном регулировании спроса и предложения. На фондовой бирже проводятся так называемые котировки ценных бумаг. Они состоят в регулярной оценке специалистами котировочного отдела биржи курсов покупателей и курсов продавцов по всем ценным бумагам, которые проходят через биржу. При этом текущие курсы постоянно демонстрируются на световом табло и регулярно публикуются в специальных бюллетенях. Текущие курсы показывают, по какой цене в данный момент на данной бирже можно купить или продать определенные акции. Эти цены, пересчитанные по специальной формуле, служат основой для получения индексов биржевой активности – своеобразных барометров экономической конъюнктуры.

Консультативное предпринимательство – относительно молодой вид предпринимательской деятельности. Слово консультант происходит от латинского слова – советующий. Под этим словом понимается специалист в определенной области, дающий советы по вопросам своей специальности. В зарубежной практике коммерческая, платная консультация по вопросам управления получила название консалтинг.

Консалтинговые услуги могут осуществляться в форме устных разовых советов. Однако чаще всего они предоставляются в виде консалтинговых проектов и включают в себя следующие основные этапы:

- выявление проблем;
- разработка решений проекта;
- осуществление решений проекта.

Значительный этап в зависимости от объема проекта может занимать от нескольких дней до нескольких месяцев. Иногда контакты с клиентами могут быть многолетними.

Методы консультирования могут быть различными. Наиболее известны и применяются три вида консультирования: экспертное, процессное и обучающее.

Экспертное консультирование – наиболее пассивная форма консалтинга. Здесь консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению. Клиент при этом лишь обеспечивает консультанта необходимой информацией.

При процессном консультировании специалисты консалтинговой фирмы на всех этапах разработки проекта активно взаимодействуют с клиентом, побуждая его высказать свои идеи, предложения; консультанты вместе с клиентом анализируют проблемы и разрабатывают предложения.

При обучающем консультировании главная задача специалистов – подготовить почву для возникновения идей, выработке решений.

На практике в чистом виде ни один из перечисленных методов консультирования не применяется, а, как правило, применяется комбинирование всех трех.

### **1.3 Предпринимательство как инициативная деятельность**

Предпринимательство – это инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени и под свою имущественную ответственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица.

Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая коммерческое посредничество, торгово-закупочную, консультационную и иную деятельность, а так же операции с ценными бумагами.

Предпринимательство является деятельностью, которая связана с вложением средств в целях получения прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой.

В соответствии с трактовкой понятия предпринимательской деятельности, установленной Гражданским кодексом Российской Федерации, можно выделить несколько особенностей предпринимательства:

1. Это самостоятельная деятельность дееспособных граждан.
2. Это не просто самостоятельная, но инициативная деятельность, направленная на реализацию своих способностей и удовлетворение потребностей других лиц и общества.
3. Эта деятельность связана с риском, поэтому будущий предприниматель должен помнить, что он будет рисковать и преодолевать сопротивление окружающей среды, к тому же государство не берет на себя ответственности за возможные неудачи.

4. Предпринимательство – это процесс, направленный на систематическое получение прибыли законным путем, следовательно, это профессиональная деятельность, так как чтобы систематически получать прибыль, нужно действовать компетентно, профессионально, длительное время.

5. Это деятельность, осуществляемая лицами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей или юридических лиц, следовательно, эта деятельность законная, осуществляемая в соответствии с правовыми законодательными актами.

6. Гражданским законодательством установлен основной мотив осуществления предпринимательской деятельности – получение прибыли, а чтобы этого добиться, нужно реализовать товары, выполнить работы или оказать услуги.

## **2 Предприятие как основное звено рыночной экономики**

### **2.1 Основы деятельности предприятия**

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией, получаемой прибылью, остающейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Основными задачами предприятий является удовлетворение потребностей в производимой продукции, выполняемых работах, оказываемых услугах, а так же получение прибыли и реализация на этой основе в соответствии с законодательством социально-экономических интересов членов трудового коллектива предприятия, взаимоотношений с бюджетом и хозяйствующими партнерами – поставщиками, потребителями, банками и др.

Для осуществления своей деятельности предприятие формирует имущество, которое может принадлежать ему на праве собственности либо полного хозяйственного ведения.

Источниками имущества предприятия являются:

- денежные и материальные взносы учредителей предприятия;
- доходы от реализации продукции, работ и услуг;
- ценные бумаги и доходы от ценных бумаг;
- капитальные вложения и дотации от бюджетов различного уровня;
- безвозмездные и благотворительные взносы;
- пожертвования организаций, предприятий и граждан;
- выкуп имущества государственных предприятий путем конкурса, аукциона, тендера;
- выкуп имущества государственного предприятия путем акционирования;
- иные источники, не запрещенные законодательством.

В соответствии с законодательством могут создаваться и действовать предприятия, находящиеся в частной, государственной, муниципальной собственности и собственности общественных и религиозных организаций. В зависимости от форм собственности в народном хозяйстве действуют частные, муниципальные и государственные предприятия, а также предприятия смешанной формы собственности, основанные на объединении имущества, находящегося в частной муниципальной и государственной собственности, собственности иностранных государств, иностранных юридических лиц и граждан, а также в собственности общественных организаций.

Индивидуальное частное предприятие основано на собственности граждан. В экономически развитых странах удельный вес таких предприятий существенен, особенно единоличное владение распространено в США.

Единоличная форма имеет следующие преимущества: простота в организации; полная самостоятельность; свобода, оперативность действий; максимум побудительных мотивов; конфиденциальность деятельности; низкие организационные издержки; гибкость. К ее недостаткам следует отнести трудности привлечения больших капиталов, неопределенность сроков деятельности, неограниченную ответственность за долги, недостаток специализированного менеджмента, функциональные недостатки.

Арендное предприятие создается на основе договора аренды с собственником имущества и трудовым коллективом, взявшим имущество в аренду.

Государственное предприятие учреждается органом государственной власти. Имущество государственного предприятия образуется за счет бюджетных средств или вкладов других государственных предприятий, полученных доходов.

Муниципальное предприятие учреждается местными органами власти. Имущество таких предприятий образуется за счет бюджетных ассигнований соответствующего уровня или других муниципальных предприятий.

## **2.2 Как открыть свое дело**

На начальном этапе создания нового предприятия определяется состав учредителей и разрабатываются учредительные документы: Устав предприятия и Договор о создании и деятельности предприятия с указанием его организационно-правовой формы. Наряду с этим оформляется протокол №1 собрания участников общества о назначении директора и председателя ревизионной комиссии. Затем открывается временный счет в банке, куда в течение 30 дней после регистрации предприятия должно поступить не менее 50 % уставного капитала. Далее предприятие регистрируется по месту своего учреждения в местном органе власти. Для государственной регистрации в соответствующий орган представляются следующие документы:

– заявление учредителя о регистрации;

- Устав предприятия;
- решение о создании предприятия;
- договор учредителей о создании и деятельности предприятия;
- свидетельство об оплате государственной пошлины.

После завершения регистрации и получения свидетельства о регистрации все сведения о новом предприятии передаются в Министерство финансов РФ для включения предприятия в Государственный реестр предприятий. Здесь предприятию присваиваются коды Общесоюзного классификатора предприятий и организаций.

На заключительном этапе создания нового предприятия участники его полностью вносят свои вклады (не позднее, чем через год после регистрации), открывают постоянный расчетный счет в банке, предприятие регистрируется в районной налоговой инспекции, заказывает и получает круглую печать и угловой штамп. С этого момента предприятие функционирует как самостоятельное юридическое лицо.

Если предприятие создается как акционерное общество, то его учредителям предстоит также осуществить подписку на акции. При открытой подписке учредители публикуют извещение о предстоящей подписке, в котором указывают предмет, цели и сроки деятельности будущего акционерного общества, состав учредителей и дату проведения учредительной конференции, намечаемый размер уставного фонда, количество и виды акций, их номинальную стоимость, сроки начала и окончания подписки на акции и другие требуемые сведения. Подписавшиеся на акции обязаны внести до дня созыва учредительной конференции не менее 30% номинальной стоимости акций. Если же все акции распределяются между учредителями, то взнос должен составить не менее 50%. Полностью же выкупить акции акционер обязан не позднее года после регистрации акционерного общества.

Затем проводится учредительная конференция. В ее задачу входит решение следующих вопросов:

- о создании акционерного общества;
- утверждение Устава акционерного общества;
- о размере уставного фонда после завершения подписки на акции;
- выборы руководящих органов акционерного общества и др.

После успешного завершения учредительной конференции осуществляется регистрация вновь созданного акционерного общества, и оно может начать функционировать.

Итак, создание нового предприятия требует продуманного подхода и тщательной подготовки.

При создании предприятия, связанного с производственной деятельностью, целесообразно разработать технико-экономическое обоснование.

Важным документом, предваряющим начало деятельности предприятия, служит бизнес-план. Структура и содержание бизнес-плана строго не регламентированы, однако он должен быть ориентирован на достижение успеха, главным образом, в финансово-экономической деятельности.

Вновь созданное предприятие должно иметь четко отлаженный и управляемый «организм», включающий концентрацию внимания на рынке, финансовое предвидение, своевременное создание высшего управленческого звена и умение определять участки наиболее эффективного применения своих сил и способностей.

### **2.3 Организационно-правовые формы предприятий**

В рамках многообразия типов собственности могут быть созданы субъекты хозяйствования разных организационно-правовых форм.

Знание основных принципов, законодательно регулирующих порядок деятельности и ответственность за результаты, необходимо при выборе той или иной организационно-правовой формы создаваемого вновь или реорганизуемого субъекта хозяйствования.

Наиболее значимыми признаками, отличающими одну организационно-правовую форму от другой, являются:

- количество участников данного хозяйственного объединения;
- форма управления субъекта хозяйствования;
- способ распределения прибылей и убытков;
- источники имущества, составляющего материальную основу хозяйственной деятельности субъекта;
- собственник применяемого капитала;
- пределы имущественной ответственности.

Действующие в экономике субъекты хозяйствования (предприятия, фирмы, объединения) разнообразны с точки зрения масштабы, профиля деятельности и организационно-правового устройства. Однако при всем многообразии возможных видов они подразделяются на упорядоченные типы, группы, для которых выработаны определенные нормы хозяйственного законодательства, регламентирующие их деятельность. Российское законодательство признает наряду с индивидуальным предпринимательством и государственные (муниципальные) субъекты хозяйствования, негосударственные организационно-правовые формы предприятий (акционерные общества, товарищества).

Субъектами хозяйствования могут быть как физические, так и юридические лица.

Основными признаками, позволяющими считать тот или иной хозяйствующий субъект юридическим лицом, являются:

- право вступать в хозяйственные отношения с другими юридическими лицами;
- право защищать свои имущественные интересы;
- полная имущественная ответственность перед контрагентами в пределах, оговоренных хозяйственным законодательством;
- наличие регистрационного свидетельства и лицензии на право осуществления тех или иных видов деятельности;
- наличие утвержденного в установленном порядке устава.

Юридические лица в связи с участием в образовании имущества делятся на:

1. Имеющие обязательные права (в отношении которых их участники имеют обязательные права):

- хозяйственные товарищества и общества;
- производственные, потребительские кооперативы.

2. Имеющие право собственности или другое вещное право (на имущество, на которое их учредители имеют право собственности, или иное вещное право):

- государственные и муниципальные унитарные предприятия.

3. Не имеющие имущественных прав (в отношении которых их учредители (участники) не имеют имущественных прав):

- общественные и религиозные организации;
- фонды;
- ассоциации и союзы.

Юридические лица по цели своей деятельности делятся на:

1) коммерческие:

- хозяйственные товарищества и общества;
- производственные кооперативы;
- государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- ассоциации;

2) некоммерческие:

- потребительские кооперативы;
- общественные и религиозные организации (объединения);
- фонды;
- учреждения;
- ассоциации.

Юридические лица по формам предпринимательской деятельности делятся на:

1) хозяйственные товарищества:

- полное товарищество;
- товарищество на вере (коммандитное)

2) общества:

- акционерные общества;
- общества с ограниченной ответственностью;
- общества с дополнительной ответственностью;
- зависимые общества.

Производственные кооперативы.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Физическое лицо признается предпринимателем с момента регистрации хозяйства.

Индивидуальная трудовая деятельность выступает в форме:

1. ПБОЮЛ (предприниматель без образования юридического лица), которые отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им иму-

ществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание.

## 2. Фермерских хозяйств.

Классификация хозяйственных субъектов по принципу кооперации:

- производственные кооперативы;
- потребительские кооперативы;
- общество с ограниченной ответственностью;
- общественные и религиозные организации;
- акционерные общества.

Классификация хозяйственных субъектов по принципу интеграции:

- хозяйственные ассоциации;
- холдинговые компании;
- консорциумы;
- концерны;
- корпорации;
- союзы предпринимателей.

Полное товарищество.

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Лицо может быть участником только одного полного товарищества.

Полное товарищество создается и действует на основе учредительного договора, который подписывается всеми его участниками.

В учредительном договоре должны быть следующие сведения:

- наименование полного товарищества;
- место его нахождения;
- порядок управления им;
- условия о размере и составе складочного капитала товарищества;
- о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов;
- об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов.

В Учредительном договоре также должны предусматриваться: порядок совместной деятельности по созданию товарищества, условия передачи ему имущества и участие в его деятельности, условия и порядок распределения прибыли и убытков между участниками, порядок выхода участников из состава товарищества. Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников, но учредительным договором могут быть предусмотрены случаи, когда решение принимается большинством голосов участников.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено Учредительным договором.

Участники полного товарищества солидарно несут ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

Товарищества на вере.

На вере признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом, имеется один или несколько участников-вкладчиков, которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества в пределах сумм, внесенных ими вкладов, и не принимают участие в осуществлении предпринимательской деятельности.

Товарищество на вере создается и действует на основе Учредительного договора.

Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется полными товарищами, а вкладчики не имеют права участвовать в управлении и ведении дел товарищества, оспаривать действия полных товарищей по управлению и ведению дел.

Вкладчик товарищества на вере имеет право: получить часть прибыли товарищества, причитающуюся на его долю в складочном капитале в порядке, предусмотренном учредительным договором; знакомиться с годовыми отчетами и балансом товарищества; по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад в порядке, предусмотренном Учредительным договором.

Общество с ограниченной ответственностью.

Хозяйственными обществами признаются коммерческие организации с разделенным на вклады учредителей уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также произведенное и приобретенное хозяйством в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Гражданским кодексом предусматривается, что хозяйственное общество может быть создано одним лицом, которое становится его единственным участником.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью. Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать участниками хозяйственных обществ.

Хозяйственные общества могут быть учредителями (участниками) других хозяйственных обществ. Хозяйственные общества одного вида могут преобразовываться в хозяйственные общества другого вида или в производственные кооперативы.

В соответствии с Гражданским кодексом вкладом в имущество хозяйственного общества любой организационно-правовой формы могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку. Таким образом, вкладом в уставный капитал, например, акционерного общества могут быть и исключительные

права на результаты интеллектуальной деятельности, получившие в законодательстве обобщающее название «интеллектуальная собственность».

Вкладом участника в уставный капитал общества может быть имущественное право на использование объекта авторского права или «ноу-хау», передаваемое по договору, не требующему какой-либо регистрации; вещи, являющейся экземплярами авторского произведения (картины, книги, программы ЭВМ, кинофильмы и т.д.), передаваемое в собственность хозяйственного общества или товарищества. Имущественные права отражаются в бухгалтерском учете организации-получателя как нематериальные активы. Действующее законодательство, регулирующее внесение вкладов в уставный капитал хозяйствующих обществ, содержит множество противоречий и пробелов. На практике надо очень внимательно подходить к оформлению указанных отношений. Допущенные здесь ошибки могут послужить основанием для ликвидации общества и товарищества.

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается учрежденный одним или несколькими лицами хозяйствующий субъект (предприятие, учреждение, фирма), уставный капитал которого должен быть не менее стократной величины минимального размера заработной платы и разделен на доли, определенные учредительными документами. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, оно вправе осуществлять любую деятельность, не запрещенную законодательством. Участниками ООО могут быть граждане и юридические лица.

Правовое положение общества с ограниченной ответственностью, права и обязанности регулируются Гражданским кодексом, а также Федеральным законом от 8 февраля 1998 г. №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Закон №14-ФЗ устанавливает специальные требования к фирменным наименованиям обществ с ограниченной ответственностью. ООО должны иметь полное наименование общества и слова «с ограниченной ответственностью» и вправе иметь сокращенное наименование на русском языке, а также вправе иметь полное или сокращенное наименование на языках народов РФ или иностранных языках.

Запрещается использование в фирменном наименовании на русском языке иных терминов и аббревиатур, отражающих его организационно-правовую форму, в том числе заимствованных из иностранных языков. Следовательно, в наименованиях на русском языке недопустимы употребления заимствований типа «ЛТД», «ГМБХ», «Компании», «Энтерпрайсиз», отражающие указания на то, что организация является коммерческим обществом, товариществом, партнерством или частным предприятием.

Другие иностранные заимствования, типа «индастриз», «пикчерз» и пр., в наименовании общества с ограниченной ответственностью на русском языке также лучше не использовать, иначе придется доказывать, что данные термины означают специфику деятельности предприятия. Для фирменных наименований на иностранном языке подобных ограничений не установлено.

К предприятиям с неправильно определенными наименованиями могут быть предъявлены иски о признании учредительных документов этих предприятий недействительными в соответствии с «Положением о порядке государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности» от 8 июля 1994 г.

В соответствии с Гражданским кодексом число участников общества с ограниченной ответственностью не должно превышать предела, установленного Законом об обществах с ограниченной ответственностью. Закон №14-ФЗ установил, что число участников ООО не должно превышать пятидесяти. Если этот предел превышен, то в течение года оно подлежит преобразованию в соответствии со статьей 59 Закона №14-ФЗ в закрытое акционерное общество, а в соответствии со статьей 7 этого же закона ООО преобразуется только в открытое акционерное общество. Это противоречие должно быть устранено. Для общества с ограниченной ответственностью, осуществляющего данные преобразования, установлены некоторые льготы при регистрации изменений учредительных документов: оно освобождено от уплаты регистрационного сбора и не должно уведомлять своих кредиторов о проводимой реорганизации. Учредительными документами являются учредительный договор и устав. Если общество учреждается одним лицом, его учредительным документом является устав.

Согласно Гражданскому кодексу РФ, учредительные документы ООО должны содержать сведения о наименовании и местонахождении общества; о размере уставного капитала и долях каждого из участников; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов.

В учредительных документах отражается порядок управления ООО; реорганизация и ликвидация общества с ограниченной ответственностью; порядок перехода доли в уставном капитале общества к другому лицу; выход участника общества с ограниченной ответственностью.

Условный капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из стоимости вкладов его участников, размер которого не может быть менее суммы, определенной законом. Не допускается внесение вклада в уставный капитал общества путем зачета требований к обществу. Уставный капитал ООО должен быть на момент регистрации общества внесен его участниками не менее чем наполовину, иначе общество будет обязано уменьшить свой уставный фонд. Если после окончания второго года

или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов ООО становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации. Увеличение уставного капитала общества с ограниченной ответственностью допускается после внесения всеми его участниками вкладов в полном объеме.

Предусмотрены и детально регламентируются Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» вопросы управления обществом: общее собрание, совет директоров (наблюдательный совет), исполнительный орган (правление, дирекция, генеральный директор, президент и т.п.), ревизионная комиссия.

Высшим органом ООО является общее собрание его участников, которое избирает исполнительный орган (коллегиальный или единоличный), осуществляющий текущее руководство обществом. Единоличный орган управления обществом с ограниченной ответственностью может быть избран и не из числа его участников.

Существуют разные варианты процедуры созыва и проведения общего собрания общества с ограниченной ответственностью. Например, очередные общие собрания участников проводятся один раз в год, как правило, после сдачи отчетов налоговым органам и подведения итогов деятельности за истекший год. Местом проведения общего собрания обычно считается юридический адрес общества. Общее собрание считается правомочным, если на нем присутствуют участники, обладающие не менее 50% голосов.

Внеочередные общие собрания могут проводиться в случаях, когда требуется срочное решение вопросов, имеющих существенное значение для общества, по инициативе директора или любого из учредителей. Некоторые вопросы, определенные уставом ООО, решаются большинством в 2/3 голосов участников, присутствующих на общем собрании; иные вопросы решаются простым большинством голосов участников, присутствующих на собрании.

К исключительной компетенции общего собрания участников ООО относятся:

- изменение устава общества;
- изменение размера его уставного капитала;
- образование исполнительных органов общества;
- утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов;
- распределение прибыли и убытков;
- решение о реорганизации или ликвидации общества;
- избрание ревизионной комиссии (ревизора) общества.

Участник общества с ограниченной ответственностью имеет право:

- участвовать в управлении делами общества;
- получать информацию о деятельности общества, в том числе и бухгалтерскую отчетность;
- принимать участие в распределении прибыли;

– получать в случае ликвидации общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость.

Специфическими основными правами участника ООО, отличающими его правовое положение от правового положения в других хозяйственных обществах и товариществах, являются:

– право участника в любое время выйти из общества, независимо от согласия других его участников и самого общества;

– право продать или уступить свою долю в уставном капитале общества в порядке, предусмотренном Законом и уставом.

Реализуя основное право на участие в управлении делами общества, участник общества может:

– присутствовать на общем собрании и принимать участие в обсуждении вопросов повестки дня и голосовать при принятии решения;

– самостоятельно требовать созыва внеочередного общего собрания;

– участвовать в общем собрании через своих представителей;

– требовать проведения аудиторской проверки выбранным им профессиональным аудитором;

– обратиться в суд с иском о возмещении убытков, причиненных обществу членом совета директоров (наблюдательного совета);

– обратиться в суд с иском о возмещении основным обществом убытков, причиненных по его вине дочернему обществу;

– требовать в судебном порядке исключения из общества участника, который грубо нарушает свои обязанности.

Общество с ограниченной ответственностью получило широкое распространение, так как имеет ряд преимуществ:

1. В деятельности общества могут участвовать от одного до пятидесяти физических или юридических лиц, причем как коммерческих, так и некоммерческих.

2. Организационно-правовая форма общества весьма привлекательна для предпринимателей как раз отсутствием ответственности участников по долгам общества.

3. Обществу с ограниченной ответственностью хотя и запрещено выпускать акции, но разрешено выпускать облигации для привлечения дополнительных средств на сумму, не превышающую размер уставного капитала либо величину обеспечения, предоставленного обществу для этих целей третьими лицами.

4. Каждый участник может в любой момент выйти из состава общества. При этом выходящему из общества участнику должны быть выплачены: доля прибыли, причитающаяся ему по итогам работы общества; стоимость его вклада в уставный фонд общества и стоимость части имущества общества, пропорциональная этому вкладу, т.е. выплата стоимости внесенного им вклада и приращения.

5. С согласия общества наследник (правопреемник) участника также становится участником общества. В случае несогласия участников ему вы-

плачивается денежная компенсация в размере выплат, причитающихся умершему участнику.

6. Кредитор одного из участников общества при недостаточности иного имущества участника для покрытия его долгов вправе обратиться взыскание на его долю в ООО. По требованию кредитора общество обязано выплатить действительную стоимость долга участника-должника. Таким образом, доля участника общества в уставном капитале является его всевозрастающим резервом, повышающим его платежеспособность и надежность как предпринимателя.

7. Участник может быть исключен из общества с ограниченной ответственностью только по решению суда, что защищает его от административного произвола руководства общества.

8. Прием новых членов осуществляется только с согласия всех членов ООО, что препятствует появлению в обществе нежелательных участников.

#### *Общество с дополнительной ответственностью*

Участники общества с дополнительной ответственностью солидарно несут ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, установленных учредительными документами общества.

При банкротстве одного из участников общества его ответственность по обязательствам общества распределяется между участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами общества.

#### *Акционерное общество*

Механизм создания, функционирования и управления акционерным обществом осуществляется в соответствии с гражданским кодексом Российской Федерации и федеральным законодательством об акционерных обществах.

В соответствии с Федеральным законом акционерным обществом признается коммерческая организация, уставной капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательные права участников общества (акционеров) по отношению к акционерному обществу.

Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерное общество может открытым или закрытым, что отражается в его уставе и фирменном наименовании.

Открытым акционерным обществом является общество, которое вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу с учетом требований федерального законодательства. Акционеры открытого общества могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров общества. Число акционеров открытого общества неограниченно.

Минимальный размер уставного капитала открытого общества должен быть равен не менее чем 1000 кратной сумме минимальных размеров оплаты труда, установленного федеральным законом на дату регистрации общества.

Закрытым акционерным обществом является общество, акции которого распространяются только среди учредителей или иного, заранее установленного, круга лиц. Закрытое акционерное общество не имеет права проводить открытую подписку на выпускаемые им акции, либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Число акционеров закрытого акционерного общества не должно превышать 50. В случае если число акционеров превысило 50, указанное общество должно преобразоваться в течение года в открытое.

Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества по цене предложения другому лицу.

Размер уставного капитала акционерного общества должен быть не менее 100 минимальных размеров оплаты труда.

Учредителями акционерного общества являются граждане и (или) юридические лица, принявшие решение о его учреждении.

Договор о создании общества не является учредительным документом.

Учредители общества несут солидарную ответственность по обязательствам, связанным с его созданием и возникающим до государственной регистрации данного общества.

Учредительным документом акционерного общества является устав, требования которого обязательны для исполнения всеми органами общества и его акционерами.

Устав общества должен содержать следующие сведения:

1. Полное и сокращенное фирменное наименование общества.
2. Место нахождения общества.
3. Тип общества.
4. Количество, номинальную стоимость, категории (обыкновенные и привилегированные) акций и типы привилегированных акций, размещаемых обществом.
5. Права акционеров – владельцев акций каждой категории (типа).
6. Размер уставного капитала общества.
7. Структуру и компетенцию органов управления общества и порядок принятия ими решений.
8. Порядок подготовки и проведения общего собрания акционеров, в том числе перечень вопросов, решение по которым принимается органами управления обществом, большинством голосов или единовластно.
9. Сведения о филиалах и представительствах общества.

Уставом общества могут быть установлены ограничения количества акций, принадлежащих одному акционеру, и их суммарной номинальной

стоимости, а также максимального числа голосов, предоставляемых одному акционеру.

Уставом общества могут быть определены количество и номинальная стоимость акций, которые общество вправе размещать дополнительно к размещенным акциям; права, предоставляемые акциями каждой категории, которые оно размещает; порядок и условия размещения обществом объявленных акций.

Общество в установленном законодательством порядке должно вести реестр акционеров общества, в котором указываются сведения о каждом зарегистрированном лице, количестве и категориях акций, записанных на имя каждого зарегистрированного лица, и иные сведения, предусмотренные правовыми актами Российской Федерации.

Держателем реестра акционеров общества может быть общество, осуществляющее размещение акций или специализированный регистратор.

Общество с числом акционеров более 5000 обязано поручить ведение и хранение реестра акционеров общества специализированному регистратору.

В обществе создается резервный фонд в размере, предусмотренном уставом общества, но не менее 15 % его уставного капитала.

Резервный фонд общества формируется путем обязательных ежегодных отчислений до достижения им размера, установленного уставом общества.

Размер обязательных ежегодных отчислений предусматривается уставом общества, но не может быть менее 5 % чистой прибыли до достижения размера, установленного уставом общества.

Резервный фонд предназначен для покрытия его убытков, а так же для погашения облигаций общества и выпуска акций в случае отсутствия иных средств.

Резервный фонд не может быть использован для иных целей.

Уставом общества может быть предусмотрено формирование из чистой прибыли специализированного фонда акционирования работников общества. Его средства расходуются исключительно на приобретение акций общества, продаваемых акционерами этого общества для последующего размещения среди работников.

Общество в соответствии с законодательством о ценных бумагах и уставом общества может размещать облигации и иные ценные бумаги.

Облигация удостоверяет право ее владельца требовать погашения облигации (выплату номинальной стоимости или номинальной стоимости и процентов) в установленные сроки.

Выпуск облигации без обеспечения допускается не ранее третьего года существования общества и при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых балансов общества.

Облигации могут быть именными и на предъявителя. Органами управления акционерным обществом являются: общее собрание акционеров, совет директоров (наблюдательный совет общества) и исполнительный орган

общества, который может быть коллективным (правлением, дирекцией) или единоличным исполнительным органом общества (директором, генеральным директором), которые осуществляют руководство текущей деятельностью общества. Высшим органом управления акционерного общества является общее собрание акционеров. Годовое собрание акционеров проводится в сроки, установленные уставом общества, но не ранее, чем через два месяца и не позднее, чем через шесть месяцев после окончания финансового года.

На годовом собрании акционеров общества решается вопрос об избрании совета директоров (наблюдательного совета) общества, ревизионной комиссии (ревизора), утверждение аудитора общества, рассматриваются и утверждаются представленные советом директоров годовой отчет общества, бухгалтерский баланс, отчет прибыли и убытков. Помимо годового собрания акционеров могут проводиться и внеочередные общие собрания акционеров.

В компетенцию общего собрания акционеров общества входит решение важнейших вопросов жизнедеятельности акционерного общества, среди которых следующие:

1. Внесение изменений и дополнений в устав акционерного общества или утверждение устава.

2. Реорганизация акционерного общества.

3. Ликвидация акционерного общества, назначение ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов.

4. Определение количественного состава совета директоров (наблюдательного совета) акционерного общества, избрание его членов и досрочное прекращение его полномочий.

5. Определение предельного размера объявленных акций.

6. Увеличение уставного капитала акционерного общества путем увеличения номинальной стоимости акций или путем размещения дополнительных акций.

7. Уменьшение уставного капитала акционерного общества.

8. Образование исполнительного органа акционерного общества, досрочное прекращение его полномочий, если уставом акционерного общества решение этих вопросов не отнесено к компетенции совета директоров акционерного общества.

9. Избрание членов ревизионной комиссии акционерного общества и досрочное прекращение их полномочий.

10. Утверждение аудитора акционерного общества.

11. Утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, отчетов прибыли и убытков, распределение прибыли и убытков акционерного общества.

12. Порядок ведения общего собрания акционеров.

13. Образование счетной комиссии.

14. Совершение крупных сделок, связанных с приобретением и отчуждением имущества акционерного общества.

15. Участие в холдинговых компаниях, финансово-промышленных группах, иных объединениях коммерческих организаций.

Совет директоров (наблюдательный совет) общества осуществляет общее руководство деятельностью общества, за исключением решения вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров.

Члены совета директоров избираются общим собранием акционеров, сроком на один год, но могут переизбираться неограниченное число раз. Председатель совета директоров избирается членами совета директоров общества из их числа большинством голосов из общего числа членов совета директоров.

Исполнительный орган акционерного общества осуществляет руководство текущей деятельностью общества. Им может быть единоличный исполнительный орган (директор) или коллегиальный исполнительный орган общества (правление), или оба органа осуществляют руководство обществом одновременно.

Единоличный исполнительный орган общества, то есть директор, действует без доверенности общества, в том числе представляет его интересы, совершает сделки от имени общества, утверждает штаты, а так же издает приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками общества.

Ревизионная комиссия общества избирается общим собранием акционеров в соответствии с уставом общества, она осуществляет контроль за финансово-хозяйственной деятельностью общества. Проверка осуществляется по итогам деятельности общества за год, а так же в любое время по инициативе ревизионной комиссии общества, решению общего собрания акционеров, совета директоров общества, или по требованию акционера, владеющего в совокупности не менее чем 10 % голосующих акций общества.

По итогам проверки финансово-хозяйственной деятельности общества ревизионная комиссия составляет соответствующие заключения.

#### *Производственные кооперативы*

Производственные кооперативы создаются и осуществляют свою деятельность в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, федеральным законом «О производственных кооперативах» и другими федеральными законами.

Производственным кооперативом признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной и другой сельскохозяйственной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Производственный кооператив образуется исключительно по решению его учредителей. Число членов кооператива не может быть менее 5 человек. Членами кооператива могут быть граждане Российской Федерации и иностранные граждане. Число членов кооператива, внесших паевой взнос, участвующих в его деятельности, но не принимающих личного трудового участия в его деятельности, не может превышать 25% числа членов кооператива, принимающих личное трудовое участие в его деятельности.

Член кооператива обязан внести паевой взнос в имущество кооператива, которым могут быть: деньги, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, а также иные объекты гражданских прав. Земельные участки и природные ресурсы могут быть паевым взносом в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и природных ресурсах.

Паевой фонд должен быть полностью сформирован в течение первого года деятельности кооператива.

Учредительным документом кооператива является устав, утвержденный общим собранием членов кооператива. Органами управления кооперативом являются общее собрание его членов, наблюдательный совет и исполнительные органы – правление и (или) председатель кооператива. Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов, которое вправе рассматривать и принимать решения по любому вопросу образования и деятельности кооператива. Общее собрание членов кооператива правомочно принимать решения, если на данном собрании присутствует более 50 % общего числа членов кооператива.

Каждый член кооператива, независимо от размера его пая, имеет при принятии решения общим собранием один голос.

В кооперативе с числом членов более 50 может быть создан наблюдательный совет, членами которого могут быть только члены кооператива.

Наблюдательный совет осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов кооператива.

Для контроля за финансово-хозяйственной деятельностью кооператива общее собрание членов избирает ревизионную комиссию в составе не менее трех членов кооператива или ревизора, если число членов кооператива менее 20.

#### *Государственные и муниципальные унитарные предприятия*

Унитарным предприятием признается государственная или муниципальная коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Учредительным документом унитарного предприятия является устав, в котором указываются сведения о предмете и целях деятельности предприятия, а также о размере уставного фонда предприятия, порядке и источниках его формирования.

Имущество унитарного предприятия находится либо в государственной, либо в муниципальной собственности и принадлежит такому предпри-

ятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Его фирменное наименование должно содержать указание на собственника.

Органом управления унитарного предприятия является руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным органом и ему подотчетен.

Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Основные характеристики и принципы функционирования унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, таковы:

- создается по решению собственника имущества;
- устав утверждается собственником имущества;
- размер уставного фонда не может быть менее суммы, определенной законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях;
- до государственной регистрации предприятия уставный фонд должен быть полностью оплачен собственником;
- уменьшение уставного фонда до величины снижения стоимости чистых активов;
- уведомление кредиторов об уменьшении уставного фонда в письменной форме;
- предприятие может создать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему в установленном порядке части своего имущества в хозяйственное ведение (дочернее предприятие). Учредитель утверждает устав дочернего предприятия и назначает его руководителя.

По решению Правительства Российской Федерации на базе имущества, находящегося в федеральной собственности, может быть образовано унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие).

Основные характеристики и принципы функционирования казенного предприятия, основанного на праве оперативного управления, таковы:

- устав утверждается Правительством Российской Федерации;
- фирменное наименование должно содержать указание на то, что предприятие является казенным;
- Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества;
- казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано по решению Правительства Российской Федерации.

## **2.5 Учредительные документы предприятия**

Юридическое лицо действует на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора. В случаях, предусмотренных законом, юридическое лицо, не являющееся коммерче-

ской организацией, может действовать на основании общего положения об организациях данного вида.

Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредительными органами (участниками).

Юридическое лицо, созданное в соответствии с настоящим Кодексом одним учредителем, действует на основании устава, утвержденного этим учредителем.

В учредительных документах юридического лица должны определяться наименование юридического лица, место его нахождения, порядок управления деятельностью юридического лица, а также содержаться другие сведения, предусмотренные законом для юридических лиц соответствующего вида. В учредительных документах некоммерческих организаций и унитарных предприятий, а в предусмотренных законом случаях и других коммерческих организаций, должны быть определены предмет и цели деятельности юридического лица. Предмет и определенные цели деятельности коммерческой организации могут быть предусмотрены учредительными документами и в случаях, когда по закону это не является обязательным.

В учредительном договоре учредители обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему своего имущества и участия в его деятельности. Договором определяются также условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, управления деятельностью юридического лица, выхода учредителей (участников) из его состава.

Изменения учредительных документов приобретают силу для третьих лиц с момента их государственной регистрации, а в случаях, уставленных законом, – с момента уведомления органа, осуществляющего государственную регистрацию, о таких изменениях. Однако юридические лица и их учредители (участники) не вправе ссылаться на отсутствие регистрации таких изменений в отношениях с третьими лицами, действовавшими с учетом этих изменений.

## **Заключение**

В России предпринимательство существует с давних времен. Первыми предпринимателями в России можно считать мелких торговцев, купцов. Предпринимательская деятельность весьма разнообразна. Это инициативная, самостоятельная деятельность, связанная с вложением средств и направленная на получение прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой. Можно выделить следующие виды предпринимательской деятельности: производственное предпринимательство, коммерческое, финансовое и консультативное.

Наибольшее развитие в России в настоящее время получило коммерческое предпринимательство. Оно характеризуется операциями и сделками по купле и продаже услуг. Здесь быстрее можно получить отдачу. Эта сфера стала стремительно развиваться, главным образом как частное индивидуальное предпринимательство, т. к. коммерческая деятельность обеспечивает рентабельность предприятия до 20–30%, а нередко и выше.

Предпринимательская деятельность является рискованной. Но предприниматель, умеющий вовремя рисковать, зачастую оказывается вознагражденным. Под риском можно понимать «действие наудачу в надежде на счастливый случай». Существуют и другие определения этого понятия. Это неопределенность, неожиданность, неуверенность, предположение, что успех придет.

Индивидуальное частное предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект. Основными задачами индивидуального частного предприятия, основанного на собственности граждан, является удовлетворение потребностей в производимой продукции, выполняемых работах, оказываемых услугах, а так же получение прибыли.

Единоличная форма имеет следующие преимущества: простота в организации; полная самостоятельность; свобода, оперативность действий; максимум побудительных мотивов; конфиденциальность деятельности; низкие организационные издержки; гибкость. К ее недостаткам можно отнести трудности привлечения больших капиталов, неопределенность сроков деятельности, неограниченную ответственность за долги, недостаток специализированного менеджмента.

Приведенный в курсовой работе бизнес-план написан на несуществующее индивидуальное частное предприятие, но легко приводим в исполнение. Также следует отметить, что подобные предприятия уже существуют и приносят высокую прибыль.

Из проделанной работы следует несколько выводов:

1. Создание нового предприятия требует продуманного подхода и тщательной подготовки.

2. Важным документом, предваряющим начало деятельности предприятия, служит бизнес-план. Структура и содержание бизнес-плана строго не регламентированы, однако он должен быть ориентирован на достижение успеха в финансово-экономической деятельности.

3. Вновь созданное индивидуальное частное предприятие должно иметь четко отлаженный и управляемый «организм», включающий концентрацию внимания на рынке, финансовое предвидение, умение определять участки наиболее эффективного применения своих сил и способностей.

4. Представляет интерес международная практика организации частных предприятий, особенно опыт США.

### Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, ч. 1. Закон РФ от 21 октября 1994 г.
2. Закон об обществах с ограниченной ответственностью. Закон РФ от 8 февраля 1998 г. №14-ФЗ.
3. О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ. Закон РФ от 14.06.95 №88-ФЗ.
4. Бизнес-план. Методические материалы. – 2-е изд., доп. / под ред. Р.Г. Маниловского. – М.: 1997. – 233 с.
5. Курс предпринимательства: учебник для вузов / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Швандара. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 439 с.
6. Пелих А.С. Бизнес-план. – М.: Ось-89, 1997. – 96 с.
7. Тагиров Э.Р. и др. Предпринимательство: История, стратегия развития. – Казань: Изд-во КФЭИ, 1994. – 127 с.
8. Хоскинг А. Курс предпринимательства. – М: Международные отношения, 1993. – 350 с.
9. Чуев И.Н., Чечевицына Л.Н. «Экономика предприятия»: учебник. – М., 2004. – 350 с.
10. «Экономика предприятия» под редакцией профессора А.С. Пелиха. – Ростов н/Д, 2002. – 257 с.
11. Скляренко В.К. Прудников В.М. «Экономика предприятия», конспект лекций. – М., 2004. – 400 с.
12. [www.beeline.ru](http://www.beeline.ru)
13. [www.mobicomk.ru](http://www.mobicomk.ru)

# ПРИМЕР КУРСОВОЙ РАБОТЫ ПРОДВИНУТОГО УРОВНЯ

Тема: «**Бизнес-планирование строительства**».

## Содержание

Введение

1 Теоретические и методические основы бизнес планирования

1.1 Понятие и сущность бизнес планирования в контексте экономической теории

1.2 Требования к назначению и содержанию бизнес-плана

2 Анализ тенденций строительства и рынка коттеджей

2.1 Тенденции коттеджного строительства в России

2.2 Анализ строительства и рынка коттеджей в Пензенской области

2.3 Исследование потребительских предпочтений на рынке коттеджного строительства в Пензенском городском округе

3 Бизнес-план строительства коттеджного поселка

3.1 Концепция бизнес-плана коттеджного поселка

3.2 Характеристика коттеджного поселка

3.3 Обоснование эффективности бизнес-плана строительства коттеджного поселка

Заключение

Библиографический список

## Введение

В рыночной экономике, основанной на частной собственности, в условиях экономического кризиса, в России реализуется стратегия диверсификации производства. В связи с чем, бизнес планирование сегодня является главной функцией управления любым предприятием.

Именно с бизнес планирования начинается как создание, так и функционирование хозяйствующего субъекта. Недооценка бизнес планирования в условиях рынка, сведение его к минимуму, игнорирование или некомпетентное осуществление, как правило, приводят к большим экономическим потерям, к явлениям неплатежеспособности по широкому кругу предприятий, в том числе и в сфере жилищного строительства.

Особенности строительного производства диктуют и некоторые особенности бизнес-планирования. Создание объекта строительства осуществляется в непрерывном инвестиционном процессе с момента возникновения идеи (замысла) до сдачи объекта в эксплуатацию. В инвестиционном процессе проектная подготовка строительства в соответствии с действующими нормативно-правовыми документами, как правило, начинается с формирования инвестиционного замысла, определяющего назначение и мощность объекта строительства, номенклатуру продукции, места размещения объекта в соответствии с требованиями и условиями инвестора (заказчика), источники и условия финансирования.

При формировании инвестиционного замысла строительства объектов жилищной недвижимости необходимо руководствоваться законодатель-

ными и нормативными актами РФ, субъектов РФ и другими документами, регулирующими инвестиционно-строительную деятельность. Разработка бизнес-плана осуществляется с учетом градостроительной документации, прогнозов развития территорий (в том числе социальных, экологических и др.), материалов ранее проведенных маркетинговых исследований и разработанных проектов объектов-аналогов, схем развития и размещения производительных сил, промышленных узлов, проведенных научно-исследовательских и конструкторских разработок, каталожных материалов, а также других информационных данных.

Российское общество инженеров строительства (РОИС), Государственное предприятие «Центр научно-методического обеспечения инженерного сопровождения инвестиций в строительстве» (ГП «Центринвестпроект») Министерства строительства Российской Федерации в 1997 г. разработали Рекомендации по формированию инвестиционного замысла (целей инвестирования). В этом документе были предложены основные образцы расчетных и аналитических таблиц. Однако, с экономической точки зрения, вопрос эффективности разработки и обоснования бизнес-планов в строительстве остается не достаточно проработанным, что требует решения данной проблемы.

*Степень научной разработанности проблемы.* Вопросы экономической теории, теории предпринимательства и стратегического управления бизнесом рассматриваются в трудах Будиной В.И., Володина В.М., Коноплицкого В., Кузнецовой Т.Е., Куницкой Е.В., Магдакова П.В., Мингберга Г., Некрыловой Н.В., Никифоровой И.В., Похвалова А.С., Сафоновой О.Н., Суравицкой Г.В., Тразановой Ю.С., Фатеевой Е.А. Исследовательские аспекты рынка недвижимости, тенденций строительства, потребительских предпочтений приводят такие авторы, как: Баронин С.А., Грабовый П.Г., Карпова М.К., Учинина Т.В., Хрусталева Б.Б., Шевченко А.П. и другие ученые.

*Цель и задачи курсовой работы.* Цель – разработка бизнес-плана строительства. В соответствии с выбранной целью, поставлены и решены следующие задачи:

- 1) исследованы теоретические и методические основы бизнес планирования;
- 2) проанализирован рынок коттеджного строительства;
- 3) разработан и обоснован бизнес-план строительства коттеджного поселка.

*Объект и предмет исследования.* Объект – бизнес-план строительства коттеджного поселка. Предмет – этапы разработки и особенности обоснования бизнес-плана.

*Теоретическая, методическая и информационная база исследования.* Теоретической основой послужили отечественные и зарубежные исследо-

вания по бизнес планированию в строительном комплексе. Методической основой исследования являются логический, теоретико-эмпирический и статистический подходы. Были применены системный; графоаналитический; SWOT-анализ; конкурентный анализ; метод экстраполяции трендов, метод аналогий, групповая экспертная и аналитическая оценка; сценарный прогноз, опрос. Информационную основу исследования составили законодательные, нормативные и аналитические документы органов государственного, регионального и муниципального управления, данные периодической печати, официальные сайты, интернет-источники.

При выполнении курсовой работы использовалось следующее программное обеспечение: Пакет «Альт-Инвест» на базе Microsoft Excel, Пакет Project Expert (для планирования инвестиций) и Statistica Automated Neural Networks for Windows, AutoCAD, MapInfo Professional 7.5. (для проектирования домов и генерального плана застройки).

*Теоретическая и практическая значимость работы.* Ценность работы состоит в проработанности деталей бизнес-плана в сфере строительства коттеджей и его обосновании. Бизнес-план может быть реализован на территории с. Богословка в пригороде г. Пензы, что принесет прибыль застройщику, повысит степень удовлетворенности жилищными условиями населения, а также расширит налогооблагаемую базу для бюджета Пензенской области.

## **1 Теоретические и методические основы бизнес планирования**

### **1.1 Понятие и сущность бизнес планирования в контексте экономической теории**

Слово «бизнес» (от англ. *business*) означает любое занятие, дело, приносящее доход [26]. В экономических справочниках бизнесом называется экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции (товаров, работ, услуг) [30; 70].

Анализ литературы, показал, что одни современные ученые рассматривают бизнес, как приносящую доход деятельность граждан, имеющих собственность [23; 42]; другие – как совокупность отношений между всеми его участниками, образующими команду единомышленников с целью получения дохода, прибыли, развития фирмы, предприятия, организации [35].

Отдельно стоит отметить подход авторов, которые считают бизнес системой, которая представляет собой явление, наделенное четырьмя свойствами – целесообразностью, целостностью, противоречивостью и активностью [27; 65].

Также, в результате обзора литературы выявлено, что понятие «бизнес» группой авторов рассматривается как синоним понятия «предпринимательство» [25; 43; 59].

Рассмотрим подробнее направления теории предпринимательства, развивающиеся с XVIII века по наше время.

1. *Представители первого направления* связывали предпринимательство с риском. Родоначальником его можно считать французского экономиста Р. Кантильона [70]. Он пришел к выводу, что предпринимателем является индивид, обладающий предвидением и вкусом к риску, способный реализовать свои возможности с целью получения дополнительной прибыли. Эту точку зрения развили И. Тюнен и Ф. Найт [26]. Они прочно связывали понятия «предприниматель» и «предпринимательство» с непредвиденным риском.

2. *Второе направление* в развитии теории предпринимательства можно связать со взглядами Ж.Б. Сэя и А. Маршалла [30]. Эти известные экономисты считали, что функция предпринимателя заключается в том, чтобы осуществлять рациональную комбинацию факторов производства (капитала, земли и труда) и получать нормальный предпринимательский доход.

3. *Логическим развитием* первых двух направлений стала концепция предпринимательства Й. Шумпетера [70]. Понятие «предприниматель» определяется, по его мнению, исключительно функцией и способностями индивидуумов в условиях любой общественной формации. Субъекты хозяйствования, не осуществляющие новые комбинации, перестают быть предпринимателями. Ценный вклад в развитие данного направления внесли Л. Мизес, Й. Кирцнер, Ф. Хайек [26]. Они раскрыли инновационную функцию в рыночном процессе, связав ее с динамичной конкуренцией, с выявлением изменений в предпочтениях покупателей, использованием неизвестных способов создания известных товаров и возможностями предложения новых товаров. Они доказали, что именно предприниматели являются движущей силой рыночного процесса.

4. *Четвертое направление* теории предпринимательства основали П. Друкер, Б. Карлоф, Б. Санто и другие [70]. Они связывают предпринимательство с особым типом менеджмента. Их новая парадигма основывается на необходимости и возможности в современных условиях соединять предпринимательство и менеджмент.

Таким образом, теории предпринимательства можно классифицировать на: – *активные* (теория инноваций Й. Шумпетера (1934 г.); неоавстрийская теория И. Кирцнера (1973 г.); теория реаллокации и координации ограниченных ресурсов Т. Шульцта и М. Кассона (1980 г., 1982 г.), синтетическая теория предпринимательства Ц. Кайзера и А. Караяниса (1990 г.);

– *пассивные* (теория принятия риска Р. Кантильона (1755 г.); теория принятия риска А. Гамильтона (1876 г.); теория принятия риска Ф. Найта (1921 г.)).

В странах с развитой рыночной экономикой в 60-70-е гг. XX получила развитие теория стратегического планирования. Это явилось началом нового этапа развития теории управления и планирования.

Каждое предприятие определяет цели своей хозяйственно-производственной деятельности. Цели подразделяются на глобальные и локальные. Сочетание глобальных и локальных целей является основой стратегического планирования.

Разработка любой стратегии должна учитывать взаимное влияние факторов внутренней и внешней среды. Экономисты выделяют узкий и расширенный варианты факторов внутренней среды, определяющих ту или иную стратегию предприятия, и от этого зависит уровень точности стратегии [69].

Первый фактор – персонал. Эффективность работы предприятия во многом зависит от уровня квалификации кадров, стажа их работы по избранной специальности, возраста, профессиональной подготовки, а также от принятой системы материального стимулирования работников.

Второй фактор – техника и технология. Это комплексный фактор, включающий в себя оборудование, транспортные средства, инструмент, технологию.

Третий, наиболее подвижный фактор – материальные ресурсы.

Четвертый фактор – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

Пятый фактор – менеджмент. Менеджмент как управление в условиях рынка обеспечивает: использование современной информационной базы для многовариантных расчетов при принятии управленческих решений; привлечение всех сотрудников предприятия к управлению им; осуществление управления на основе предвидения изменений, гибких решений; проведение глубокого экономического анализа экономической ситуации в стране, на предприятии и на этой основе разумно рисковать.

Шестой фактор – маркетинг. Маркетинг дает ответы на многие вопросы хозяйственной и предпринимательской деятельности предприятия [68].

Следует учитывать, что некоторые факторы внутренней среды могут оказывать как прямое воздействие на конкретные результаты деятельности предприятия, так и косвенное влияние на другие факторы внутренней среды.

В стратегическом планировании выделяют макрофакторы и микрофакторы внешней среды. К макрофакторам внешней среды как факторам прямого воздействия относят: поставщиков материальных ресурсов; поставщиков техники и технологий; поставщиков кадров предприятия; поставщиков финансовых ресурсов; государственные органы управления (федер-

ральные, местные); конкурентов; потребителей продукции; торговые предприятия. К макрофакторам внешней среды, как факторам косвенного воздействия, относят: политические, социально-экономические, научно-технические, правовые, национальные, культурные, природные [42]. Предприятия должны учитывать эти факторы в своей хозяйственной стратегии, так как они оказывают непосредственное влияние на условия и возможности ведения определенных видов деятельности.

Итак, бизнес планирование – это объективная оценка собственной предпринимательской деятельности фирмы и в то же время необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуацией хозяйствования. В общем случае бизнес-планирование предусматривает решение стратегических и тактических задач, стоящих перед предприятием [55].

Анализ литературы показал, большинство авторов сходятся во мнении, что *бизнес-планирование* – это упорядоченная совокупность стадий и действий, связанных с ситуационным анализом окружающей среды, постановкой целей бизнес-планирования, осуществлением планирования (разработкой бизнес-плана), продвижением бизнес-плана на рынок, реализацией бизнес-плана, контролем за его выполнением [45].

Сегодня, бизнес-планирование строится на следующих принципах:

- 1) понимание потребителя, основанное на учете потребностей и динамики рыночной конъюнктуры;
- 2) борьба за потребителя (клиента);
- 3) максимальное приспособление производства к требованиям рынка [36].

Можно выделить следующие основные стадии процесса бизнес-планирования: подготовительную; разработки бизнес-плана; продвижения бизнес-плана на рынок; реализации бизнес-плана [69].

В зависимости от назначения выделяют следующие типы бизнес плана:

1. Коммерческо-производственный бизнес-план.
2. Инвестиционный бизнес-план.
3. Бизнес-план финансового оздоровления.
4. Бизнес-план получения кредита.
5. Бизнес-план инновационного проекта [27; 35].

## **1.2 Требования к назначению и содержанию бизнес-плана**

Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля. Бизнес-план – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества

различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения [35].

Перед составлением бизнес-плана необходимо: определить источники нужной информации; определить цели его разработки; определить своих целевых читателей; установить общую структуру создаваемого документа; собрать информацию для подготовки каждого из намеченных разделов бизнес-плана [27].

Основа бизнес-плана – концентрирование финансовых ресурсов для решения стратегических задач, то есть он призван помочь предпринимателю решить следующие основные задачи, связанные с функционированием фирмы:

1) определить конкретные направления деятельности, перспективные рынки сбыта и место фирмы на этих рынках;

2) оценить затраты, необходимые для изготовления и сбыта продукции, соизмерить их с ценами, по которым будут продаваться товары, чтобы определить потенциальную прибыльность проекта;

3) выявить соответствие кадров фирмы и условий для мотивации их труда требованиям по достижению поставленных целей;

4) проанализировать материальное и финансовое положение фирмы и определить, соответствуют ли материальные и финансовые ресурсы достижению намеченных целей;

5) просчитать риски и предусмотреть трудности, которые могут помешать выполнению бизнес-плана [23].

Существуют определенные особенности при разработке бизнес-планов для различных организаций, как, например, для одноточечной и многоточечной организации. Если бизнес уже существует, то в план включаются отчетные данные за предшествующий год, с которыми сравниваются показатели планируемого года. Бизнес-план для организаций с крупным инвестиционным проектом, требующим внешнего финансирования, – это наиболее сложный вид бизнес-плана. Первое место здесь занимают показатели, характеризующие инвестиционный проект. Затем излагаются обычные разделы бизнес-плана, увязанные с инвестиционным проектом. Особенностью диверсифицированных организаций является направленное осуществление нескольких видов деятельности. Это должно отразиться в бизнес-планах таких организаций. Чаще всего в диверсифицированных организациях отдельные виды деятельности осуществляются в специальных подразделениях – филиалах. В таких случаях организация выступает как многоточечная, и бизнес-план составляется соответственно [36].

Бизнес-план, как никакой из других планов фирмы, имеет внешнюю направленность, превращается в своего рода товар, продажа которого должна принести максимальный выигрыш. Следовательно, в отличие от традиционного плана экономического и социального развития предпри-

ятия бизнес-план учитывает не только внутренние цели предпринимательской организации, но и внешние цели лиц, которые могут быть полезны новому делу. Кроме того, в бизнес-плане основное внимание сосредоточено на маркетинговых и финансово-экономических аспектах бизнеса, в то время как научно-технические, технологические и социальные стороны представлены менее детально [43; 55].

Бизнес-план является одним из ключевых элементов стратегического планирования. Как и стратегический план организации, охватывает достаточно длительный период, обычно 3–5 лет, иногда больше [45].

Бизнес-план должен быть хорошо структурирован, быть полновесным, логичным, информационно богатым и одновременно кратким.

Структура бизнес-плана:

- 1) титульный лист;
- 2) аннотация;
- 3) меморандум о конфиденциальности;
- 4) оглавление;

Затем его основные разделы.

- 1) резюме;
- 2) история бизнеса организации (описание отрасли);
- 3) характеристика объекта бизнеса организации;
- 4) анализ бизнес-среды организации;
- 5) план маркетинга;
- 6) производственный план;
- 7) организационный план;
- 8) финансовый план;
- 9) оценка и страхование риска;
- 10) приложения.

Бизнес-план начинается с титульного листа, на котором обычно указывают:

- 1) наименование проекта;
- 2) место подготовки плана;
- 3) авторов проекта, название и адрес предприятия, телефоны;
- 4) имена и адреса учредителей;
- 5) назначение бизнес-плана и его пользователей.

На титульном листе обычно помещается меморандум о конфиденциальности.

Также титульный лист может содержать требование о возврате автору бизнес-плана.

После титульного листа следует оглавление – формулировка разделов плана с указанием страниц и выделением наиболее важных пунктов в соответствии с особенностями конкретного проекта.

Бизнес-план может содержать аннотацию, в которой дается краткое описание цели и основных положений бизнес-плана (0,5 – 2 страницы). Аннотация может быть оформлена в последовательности, которая указана ниже.

1. Предприятие.
2. Адрес.
3. Телефон, факс.
4. Руководитель предприятия.
5. Суть предлагаемого проекта и место реализации.
6. Результат реализации проекта.
7. Необходимые финансовые ресурсы.
8. Срок окупаемости проекта.
9. Ожидаемая среднегодовая прибыль.
10. Предполагаемая форма и условия участия инвестора.
11. Возможные гарантии по возврату инвестиций.

Во введении указываются задача составления бизнес-плана и круг лиц, которым он адресован.

Резюме (концепция бизнеса) – краткое изложение основных положений предполагаемого плана. Резюме содержит следующие данные:

- 1) идеи, цели и суть проекта;
- 2) особенности предлагаемых товаров (услуг, работ) и их преимущества в сравнении с аналогичной продукцией конкурентов;
- 3) стратегию и тактику достижения поставленных целей;
- 4) квалификацию персонала и особенно ведущих менеджеров;
- 5) прогноз спроса, объемы продаж товаров (услуг, работ) и суммы выручки в ближайший период (месяц, квартал, год и т. д.);
- 6) планируемую себестоимость продукции и потребность финансирования;
- 7) ожидаемую чистую прибыль, уровень доходности и срок окупаемости затрат;
- 8) основные факторы успеха [23; 25].

Данная структура бизнес-плана носит лишь рекомендательный характер. Перечень разделов и их содержание в каждом конкретном случае может дополняться или уточняться в зависимости от условий, в которых функционирует фирма.

## **2 Анализ тенденций строительства и рынка коттеджей**

### **2.1 Тенденции коттеджного строительства в России**

Решение жилищного вопроса в России в настоящее время все больше полагается на развитие малоэтажного домостроения. Особенно после того, как страна во всемирном индексе цен на жилье сменила позицию с 12 на 31 место [26].

Строительство малоэтажных зданий – наиболее динамично развивающаяся сфера строительной индустрии (табл. 1) [60; 61]. Хотя до показателей западных стран еще далеко. Развитые страны мира (Европа, Скандинавия, Канада, Япония и др.) ежегодно вводят до 1,0 м<sup>2</sup> нового жилфонда в расчете на душу населения. Причем новый жилфонд преимущественно на 60–70 % формируется из малоэтажных жилых зданий. В США в последние годы вводится 280–290 млн. м<sup>2</sup> жилья, что более 1,0 м<sup>2</sup> на душу населения; доля малоэтажных домов составляет около 85 % [24].

**Таблица 1. Целевые индикаторы по развитию жилья в Российской Федерации на период до 2020 года**

Наименование	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Годовой объем ввода жилья, млн м <sup>2</sup>	58	65	73	82	83	90	91	91
в том числе:								
– многоэтажные жилые дома, млн м <sup>2</sup>	15,4	14,5	14,6	14,6	16,4	18,0	18,0	18,0
в процентах	29	25	22,5	20	20	20	20	20
– среднеэтажные жилые дома, млн м <sup>2</sup>	15,4	14,5	14,6	14,6	16,4	18,0	17	16,5
в процентах	29	25	22,5	20	20	20	19	18
– малоэтажные жилые дома, млн м <sup>2</sup>	2,7	4,1	6,5	7,3	8,2	9,0	9,2	9,5
в процентах	5	7	10	10	10	10	10	11
– индивидуальные жилые дома, млн м <sup>2</sup>	19,6	24,9	29,3	36,5	41,0	45,0	45,1	45,2
в процентах	37	43	45	50	50	50	50	50

В малоэтажном строительстве самая большая конкуренция наблюдается в эконом-классе, который развивается большими темпами на протяжении уже 7 лет.

Рынок насытится этим предложением в ближайшее время, и спрос будет постепенно смещаться в сторону участков с готовыми домами. По нашим прогнозам (рис. 1) в 2016 г. поселки с участками без подряда потеряют не менее 5-10 % в структуре предложения. В отличие от 2010 г., когда предложение практически полностью пополнялось поселками без подряда, в 2017 г. картина будет абсолютно полярной: не менее чем на 50% поступления будут состоять из поселков с подрядом и готовых домов [60].

Мотивы покупателей характерны для кризисного времени:

- Минимальный бюджет покупки.
- Нестабильная экономическая ситуация, желание «застолбить» место на перспективу.
- Недостаточный опыт в строительстве и оценке всех будущих затрат.



Рис. 1. Структура и динамика предложений поселков на рынке загородной недвижимости

В 2014 г. поведение покупателей изменилось: участки покупаются конечными покупателями для непосредственного проживания; покупатель не готов приобретать участки в чистом поле: развитие проекта должно быть очевидно при посещении площадки; покупатель не готов ждать годами: большинство покупателей 2015 г. собираются осваивать участки в следующем сезоне; покупатели начинают проработку проекта и подбор подрядчика в кратчайшее время после приобретения участка.

В среднесрочной перспективе покупатели постепенно переориентируются не просто на дома с подрядом, а на готовые строения с минимальным сроком заселения. Наиболее ликвидными являются предложения со следующими параметрами:

- Огороженный участок 8–10 соток.
- Одноэтажный дом с мансардой и террасой, совокупной площадью около 90–110 м<sup>2</sup>.
- Участок укомплектован скважиной на 2–3 дома и септиком.
- В доме разведено электричество, установлен фильтр, отопительное оборудование.
- В поселке оборудованы несколько рекреационных (спортивных и детских) зон, поселок находится под охраной [34; 45].

Следует отметить, также, что при создании благоприятной ситуации со стороны органов власти и проведении мероприятий по поддержке малоэтажного строительства на региональном и муниципальном уровнях темпы его строительства ежегодно могут увеличиваться в 1,5 раза. При этом необходимо стимулировать развитие всех видов малоэтажного строительства. В первую очередь это относится к деревянному домостроению. Такое положение подтверждается тем, что к настоящему времени в структуре малоэтажного жилищного строительства деревянное домостроение занимает значительное место (23 %), кирпичное и каменное домостроение со-

ставляет 55 % и 13 %, соответственно, 9 % домов строится из других материалов, в том числе из пенополистирольных строительных материалов (рис. 2) [39; 57; 60].

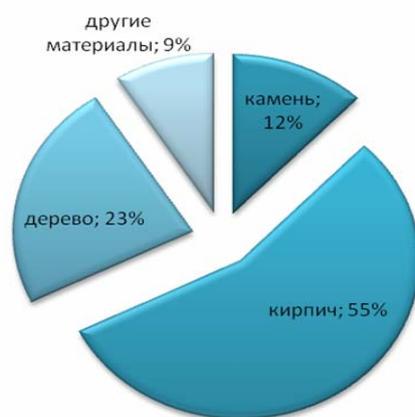


Рис. 2. Структура малоэтажного жилищного строительства по материалам возводимых зданий

В современной России существует целый ряд факторов, стимулирующих деревянное домостроение. Существует большая потребность населения в жилье, расположенном рядом с мегаполисами, в небольших городах и поселках и в сельской местности. Эта потребность оценивается примерно в 400–500 млн кв. м, т.е. 25 % общей потребности населения РФ в жилье может быть удовлетворено за счет деревянного домостроения. Мощный ресурсный потенциал лесного фонда России, который составляет 82 млрд м<sup>3</sup>, при этом расчетная лесосека – 551,5 млн м<sup>3</sup> используется только на 23,6 %. Более низкая стоимость строительства из древесины – стоимость 1 кв. м деревянного панельно-каркасного дома в 1,5 раза ниже стоимости 1 кв. м кирпичного или монолитного дома [61].

Отрасль деревянного домостроения представлена 256 предприятиями, 123 из которых относятся к Москве и Московской области. Из них примерно треть применяет современные технологии. В отрасли функционируют более 80 специализированных предприятий, выпускающих малоэтажные дома по различным технологиям. На этих предприятиях производятся материалы для строительства трех основных типов домов: 35–40 % массив, 10–15 % каркасное, 50–55 % панельное. Как правило, все они работают на рынке сбыта готовой продукции и способны производить от 20 до 500 домов в год. Более мощных предприятий – около 15. Наличие большого числа предприятий обеспечивает возможность индустриального строительства деревянных домов, что приводит к существенному сокращению сроков строительства [24]. На рис. 3 показана тенденция развития малоэтажных жилых домов из дерева в структуре строительства жилья [56; 60].



Рис. 3. Объемы деревянного малоэтажного строительства в РФ

Как полагают специалисты, структура деревянного домостроения на ближайшие 10–15 лет (по оптимистическому прогнозу) будет выглядеть следующим образом:

- домостроение из массивной древесины – 35–40%;
- панельное деревянное домостроение – 30–35%;
- каркасное деревянное домостроение – 25–30% [57].

Малоэтажное деревянное строительство сегодня является одним из самых перспективных секторов экономики. Годовой объем оценивается на уровне 6 млрд. евро. Также эту идею подпитывают существующие традиции развития деревянного домостроения в ряде регионов.

Переход к индустриальному строительству из древесины и материалов на ее основе позволит снизить себестоимость продукции не менее чем на 40 % и сократить сроки возведения объектов в 1,5 раза. При этом можно достичь уменьшения потребности в топливно-энергетических ресурсах на 15...20 % за счет сокращения затрат на производство цемента, бетонных и железобетонных конструкций [50].

Можно выделить несколько основных мотивов, согласно которым в будущем приоритеты строительства в России будут отданы именно деревянному домостроению:

1. Общественность все больше осознает тот факт, что дерево является самым здоровым материалом для строительства дома. Многочисленными исследованиями доказано, что человеку психологически уютнее именно в деревянном доме. Кроме того, древесина как строительный материал обеспечивает человеку максимальный физический комфорт, поскольку обладает способностью обмениваться влагой с окружающей средой и высокой теплоемкостью, позволяющей экономить значительные средства при обогреве помещений.

2. В XXI веке в жилищном строительстве предпочтение будет отдано строительству домов из возобновляемого и вторичного сырья. В наибольшей степени этому требованию отвечает малоэтажное деревянное домостроение.

3. По разным оценкам, на долю России приходится почти четверть мирового лесного покрова (объем расчетной неиспользованной лесосеки составляет свыше 400 млн м куб., что делает древесину одним из самых доступных строительных материалов). Учитывая активные попытки государства активизировать лесозаготовку и в то же время ограничить вывоз за границу круглого леса, доступность древесного сырья существенно возрастет [24].

4. Деревянное домостроение позволяет строить дома в сроки, значительно более короткие, чем при возведении железобетонных или кирпичных зданий, и себестоимость такого строительства также может быть ниже. Стоимость 1 м кв. деревянного дома в 1,2–1,5 раза ниже стоимости 1 м кв. кирпичного дома, в 2,5 раза ниже стоимости железобетонного.

5. Традиции деревянного домостроения.

## 2.2 Анализ строительства и рынка коттеджей в Пензенской области

Анализ рынка индивидуальных жилых домов по городу Пензе и Пензенскому району был проведен за период с 2012 года по 1 квартал 2015 года. Анализ показал, что наибольшая рыночная стоимость 1 м<sup>2</sup> жилья зафиксирована в феврале 2014 года.

На рис. 4 представлены результаты анализа изменения среднестатистической стоимости 1 кв.м. на рынке вторичного жилья в г. Пензе [34; 46; 48].

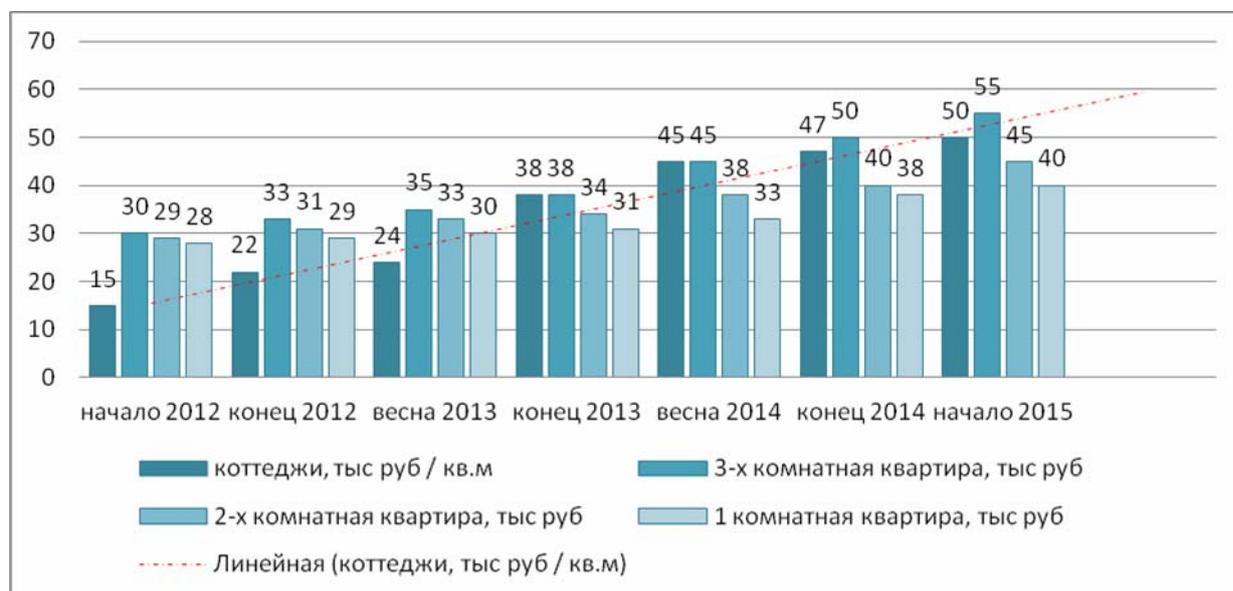


Рис. 4. Динамика среднестатистической стоимости 1 кв.м на рынке вторичного жилья в г. Пензе

На рис. 5 представлен результат анализа изменения стоимости 1 кв. метра индивидуального жилья (по районам). Анализ рынка индивидуальных жилых домов, проведенный по районам г. Пензы показал, что наиболее дорогими являются индивидуальные жилые дома в районе Центра и Арбеково [34].

Анализ рынка коттеджных поселков, строящихся в г. Пензе и прилегающих районах показал, что по сравнению со среднестатистической рыночной стоимостью 1 кв.м квартиры на первичном рынке 1 кв.м. жилья в коттеджных поселках дешевле на 30–40 % по состоянию на начало 2015 г. (рис. 6, рис. 7) [32; 37; 46; 48].

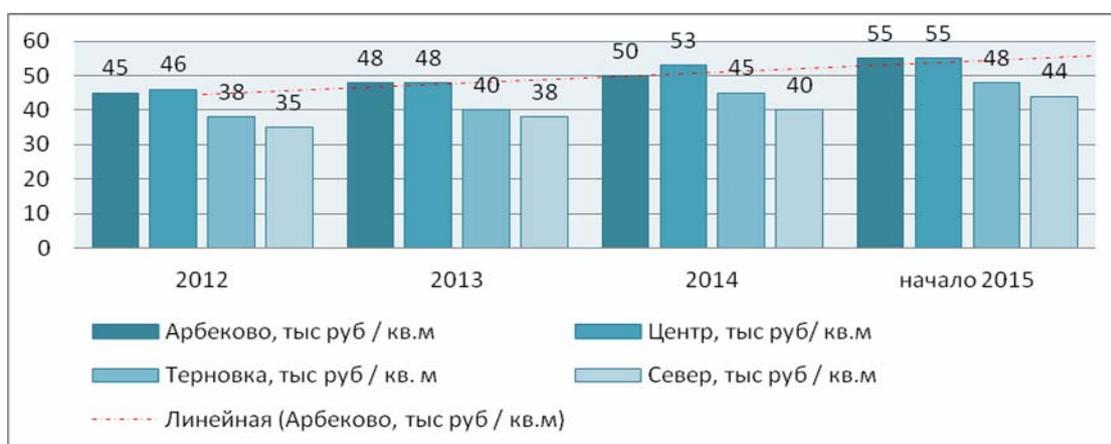


Рис. 5. Динамика изменения стоимости 1 кв. м индивидуального жилья (по районам г. Пензы)



Рис. 6. Средняя стоимость 1 кв.м жилья в коттеджных поселках (начало 2015 г.)



Рис. 7. Средняя стоимость первичной жилой недвижимости, тыс. руб./ кв.м (начало 2015 г.)

Рынок организованной малоэтажной недвижимости г. Пензы практически не развит, но имеет большой потенциал к росту. На оптимальном удалении от города находится Сурское водохранилище, на востоке города располагаются крупные массивы лесов. Все это создает привлекательные условия для малоэтажного строительства. Это является очевидным преимуществом индивидуального домостроения перед жильем в многоэтажном многоквартирном доме для потребителя.

Пригородные территории Пензы являются привлекательными для развития малоэтажного строительства. На землях Пензенского района начал свое развитие рынок организованной малоэтажной застройки, в настоящее время на территории этого административного образования реализуются проекты строительства коттеджных поселков.

В настоящее время на территории Пензенской области осуществляется реализация семи проектов строительства коттеджных поселков. Это:

- жилой комплекс «Светлая поляна» расположенный в с. Чемодановка (застройка ведется домами из ячеистого бетона, с финишной отделкой из штукатурки);

- «Золотая подкова» в с. Богословка (застройка ведется домами из кирпича с множественными декоративными элементами);

- пять проектов реализуются в с. Бессоновка, это поселок «Солнечный» (из кирпичных домов с обшивкой из гипсокартона), поселок «Тополя» с быстровозводимыми домами каркасного типа, поселок «Зеленая долина» с жилыми домами из пеноблока, «Подлесный» с жилыми домами, возводимыми по технологии «Экопан», «Заповедный» с кирпичными жилыми домами;

- в г. Пенза – «Дубрава» [46; 48].

На сегодняшний день малоэтажное строительство вокруг Пензы развивается благодаря ряду факторов, а именно:

- 1) комфортность проживания. Малоэтажное строительство более престижно по сравнению с городской квартирой. Современное общественное мнение рассматривает свой дом как демонстрацию статуса владельца, показатель самостоятельности и достатка. Основное достоинство такого формата проживания – сочетание экологичности с комфортом: плотность населения, как правило, не превышает 40–50 чел/га;

- 2) цены на таунхаусы и коттеджи сегодня отличаются относительной доступностью;

- 3) спрос на жилые дома в коттеджных поселках поддерживается еще и за счет удобных способов оплаты. Приобрести коттедж в строящихся поселках можно в рассрочку, при помощи привлечения средств сертификата, ипотеки, а также возможен зачет вторичного жилья с правом проживания на время ремонта в новом доме. Это очень удобно для людей, которые не имеют возможности оплатить стоимость жилого дома сразу;

4) на сегодняшний день в целях обеспечения жилищного строительства в муниципальных образованиях Пензенской области в генеральных планах предусматриваются земельные участки для массовой застройки. В каждом районе определены земельные участки для размещения жилищного строительства в системе существующей застройки и на новых территориях, как в пределах границ населенных пунктов, так и за их пределами. Так как в г. Пензе ресурс свободных и готовых для комплексной застройки территорий исчерпан, то это требует вовлечения свободных территорий в районах близко прилегающих к городу, имеющих хорошее транспортное сообщение с городом. Именно такими районами, прилегающими к г. Пензе являются Бессоновский район и Пензенский район.

5) все строящиеся коттеджные поселки близко расположены к городу и имеют хорошую транспортную доступность (табл. 2). Транспортная связь с районным центром г. Пенза осуществляется рейсовыми автобусами, маршрутными такси. Пенза является одним из ведущих регионов по количеству личного транспорта на 1000 человек населения. Именно наличие своей машины и хорошая транспортная связь с городом позволяет семье жить в пригороде, оставляя за собой рабочие места в городе [41].

**Таблица 2. Транспортная доступность от коттеджных поселков до города**

<b>Коттеджный поселок</b>	<b>Транспортная доступность</b>
Жилой Комплекс «Светлая Поляна» Адрес местоположения: Пензенская обл., Бессоновский р-н, с.Чемодановка, ул. Сельская, Массив 2	8,5 км до города Среднее время сообщения при скорости 20 км/ч = 30 мин
Коттеджный поселок «Солнечный» Адрес местоположения: Пензенская область, Бессоновский район, с. Бессоновка	11 км до города Среднее время сообщения при скорости 20 км/ч = 35 мин
Коттеджный поселок «Зеленая долина» Адрес местоположения: Пензенская область, Бессоновский район, с. Бессоновка	11 км до города Среднее время сообщения при скорости 20 км/ч = 35 мин
Коттеджный поселок «Подлесный» Адрес местонахождения: Пензенская обл., Бессоновский р-н, п. Подлесный	11 км до города Среднее время сообщения при скорости 20 км/ч = 35 мин
Коттеджный поселок «Золотая подкова» Адрес местоположения: Пензенская область, Пензенский район, с. Богословка, ул. Дачная	5 км до города Среднее время сообщения при скорости 20 км/ч = 15 мин

6) в коттеджных поселках помимо жилых комплексов так же планируется строительство объектов инфраструктуры. В поселке «Солнечный» планируется строительство здания школы на 960 ученических мест, детского сада на 110 мест, спортивно-оздоровительного центра, магазинов,

кафе с площадками отдыха, салона быта, молочной кухни, бани с прачечной. В коттеджном поселке «Золотая подкова» планируется строительство центральной въездной группы, детский городок, КПП и гостевые парковки, территория спорта и прогулочная природно-парковая зона, благоустроенный пляж.

7) обеспечение коттеджного поселка инженерными сетями возможно следующим образом:

- электроэнергия. По нормативам сегодняшнего дня каждое домостроение должно быть обеспечено расчетной мощностью по электроэнергии в среднем по 15 кВт с учетом коэффициента одновременности. Внутрипоселковые электросети должны обеспечивать подведение электрической энергии на максимально близкое расстояние к каждому жилому участку. Расстояние от границы участка до места подключения индивидуальных проводов или кабеля к энергосети поселка не должно превышать 15-ти метров. В некоторых случаях система электроснабжения может быть на 380 В из расчета 15–20 кВт на одно домовладение;

- водоснабжение. Самым надежным и оптимальным будет водоснабжение от ближайшей действующей сети водопровода. Если же такая возможность отсутствует, централизованное водоснабжение поселка можно осуществить по подземному водопроводу круглогодичного использования из скважин глубокого заложения второго горизонта (глубина 84 м) с организацией собственной насосной станции. В случае отсутствия и такой возможности организуется индивидуальное водоснабжение отдельных домостроений из колодцев неглубокого заложения, по крайней мере, для технических нужд (полив, уход за участком, поение животных и птицы). Но иногда в таких колодцах вода может быть пригодна и для людей. Просто в этом случае надо время от времени сдавать ее на анализ с целью установления изменения ее качества в ту или иную сторону;

- канализация. Наилучшим выходом для коттеджного поселка является подсоединение к центральному канализационному городскому коллектору. В этом случае достаточно организовать внутрипоселковую систему канализации ливневых и сточных вод с общественных и придомовых территорий. При отсутствии такого варианта для каждого дома устанавливается септик в индивидуальном порядке, в зависимости от объема слива дома, и организуется централизованная или индивидуальная их откачка с помощью специальной техники;

- газификация поселка не представит никакой трудности, если рядом проходит газовая магистраль. Если такая возможность отсутствует, то подвод газа издалека возможен при наличии достаточного числа желающих (из числа покупателей участков) использовать газ не только для приготовления пищи, но и для отопления жилья. В ином случае отопление жилых домов должно быть организовано от других доступных источников тепловой энер-

гии (центральное отопление, автономное кустовое отопление или такое же индивидуальное с применением жидкого или твердого топлива) [40].

Таким образом, анализ показал, что жилой рынок Пензенской области достаточно устойчив. Основными тенденциями являются: повышение качества и количества сдаваемого жилья (сегодня на первичном рынке области работают 10 крупных застройщиков), строительство нового жилья ведется преимущественно в районах с отлаженной инфраструктурой; в среднем стоимость 1 кв. м в апреле 2015 г.: в новостройке – 45875 руб. (что на +8,85 % выше по сравнению с прошлым годом), вторичного – 59977 руб. (+5,13 %, соответственно); около 75 % экспонируемого жилья относятся к «эконом-классу», 24 % – к среднему классу. В ближайшей перспективе подобные тенденции роста сохранятся [47; 50; 51].

Развитие сектора загородной недвижимости находится на начальном этапе и набирает популярность. Стабильно растут спрос и предложения на этот вид жилья. Рынок коттеджной недвижимости пополняется новыми объектами, которые находятся в таких районах как Алферовка, Ухтинка, Бессоновка и др. Стоимость квадратного метра зависит от функциональных особенностей коттеджа и его месторасположения. Она колеблется от 30 тыс. руб. за кв. метр до 55 тыс. руб. Среди предлагаемых домов около 32 % площадью до 200 кв.м [53; 57].

Исследование рынков недвижимости Пензенской области, позволяет отметить следующие основные преимущества выбора строительства коттеджного поселка единой концепции с развитой инфраструктурой:

- цены на недвижимость в коттеджных поселках Пензенской области демонстрируют устойчивый рост в течение 7 лет;

- стоимость 1 кв.м в возводимых коттеджах увеличивается в среднем на 2-3% в месяц в процессе строительства, а после подключения к коммуникациям и сдачи в эксплуатацию вырастает в 2–2,5 раза [62];

- растет интерес к рынку коттеджных поселков Пензенской области региональных и федеральных операторов;

- крайне ограниченное количество предложений земельных участков, подходящих по всем параметрам для строительства данного класса объектов и, как следствие, их дефицит;

- рост востребованности коттеджных поселков единой концепции с благоустроенной охраняемой территорией и развитой внутренней инфраструктурой сервиса, что обеспечивает высокую инвестиционную привлекательность и ликвидность на всех этапах осуществления проекта.

### **2.3 Исследование потребительских предпочтений на рынке коттеджного строительства в Пензенском городском округе**

На современном этапе развития малоэтажного организованного жилищного строительства потребителями такого типа жилья является класс

людей со средним, относительно невысоким уровнем дохода, застройка коттеджных поселков ведется не только домами бизнес, но и эконом-класса.

Переезжая на постоянное место жительства за город, потенциальный покупатель не готов расстаться с привычным городским комфортом. Почти 70 % респондентов предпочтут купить загородное жилье в коттеджном поселке с развитой инфраструктурой (магазины, аптеки, детские сады и площадки). Большинство покупателей продолжают работать в городе, поэтому местоположение поселка является наиболее значимым критерием, коттедж должен располагаться в зеленой зоне, в районе доступности до городской черты не более получаса [58].

Покупатели достаточно требовательны к инфраструктуре коттеджных поселков (рис. 8). Основным противоречием является следующее: чем более развита инфраструктура в коттеджном поселке, тем выше стоимость квадратного метра жилой площади. Таким образом, основными потребителями жилья в организованных коттеджных поселках может быть ограниченная группа потребителей: предприниматели, владельцы бизнеса, госслужащие, а также наемные менеджеры высшего и среднего звена, в большинстве своем люди семейные, в возрасте от 25 до 45 лет.

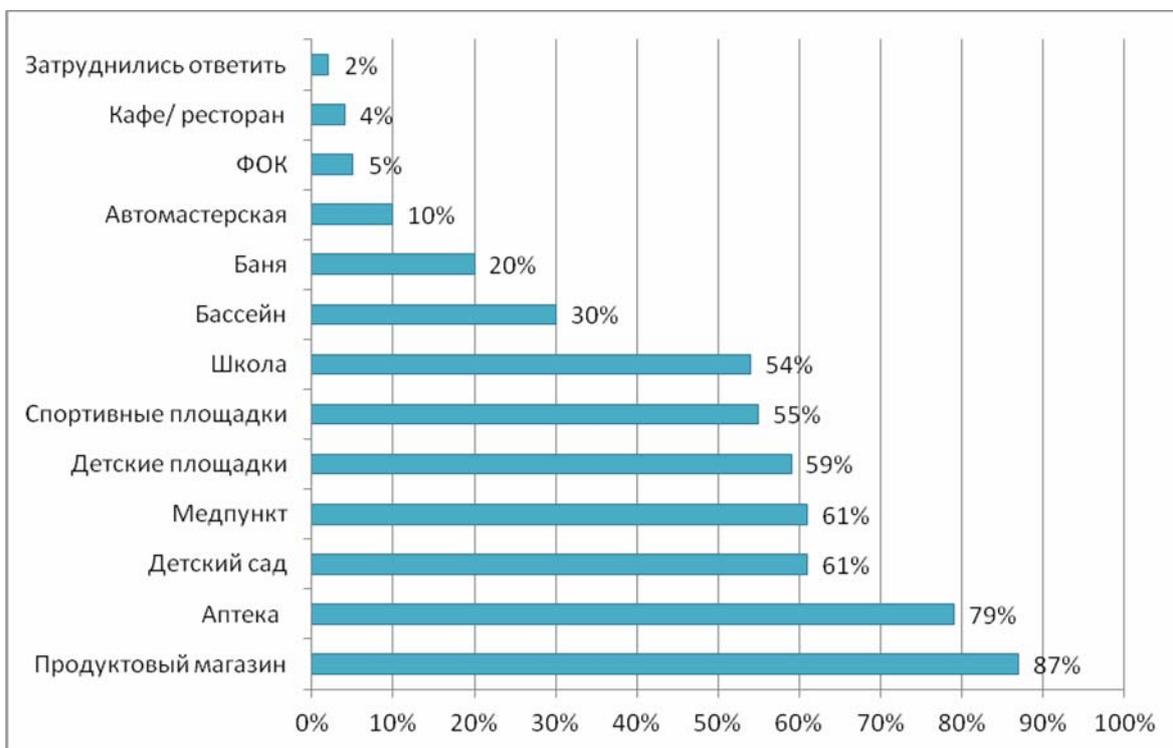


Рис. 8. Объекты инфраструктуры коттеджного поселка (предпочтения потребителей)

Как уже было сказано ранее, первое, на что обращают внимание покупатели при выборе недвижимости в коттеджных поселках – месторасположение поселка (77 % респондентов). Вторым по значимости критерием

является цена земли и дома (56 %). К значимым критериям также можно отнести: наличие инженерных коммуникаций – 49 % и окружающую природу – 45 % (рис. 9).



Рис. 9. Критерии выбора коттеджного поселка

В процессе выполнения дипломного исследования, был проведен опрос жителей города Пензы, планирующих улучшить свои жилищные условия. Результаты ответов респондентов приведены на рис. 10.

По результатам проведенного опроса можно сделать вывод о том, что лучшей инвестиционной площадкой может стать территория, расположенная в районе с. Богословка.

В целом потребители жилья вынуждены пользоваться ограниченным спектром способов улучшения жилищных условий из-за дефицита предложения жилья и отсутствия государственных стимулов в некоторых сегментах жилищного рынка.

Предпочтения по материалу строительства распределяются следующим образом: на первом месте кирпич, на втором – ячеистый бетон или бревна, на третьем – массивный брус, на четвертом – технологии деревянного каркасного и панельного домостроения, на пятом – клееный брус, несъемная опалубка, стальной каркас и другие строительные технологии [57; 58].

Исходя из анализа общих тенденций развития рынка малоэтажной жилищной недвижимости, можно сделать вывод, что потребитель Пензенской области ориентирован на приобретение жилья в среднем ценовом диапазо-

не, таким образом, большим спросом пользуются индивидуальные жилые дома в коттеджных поселках эконом-класса.

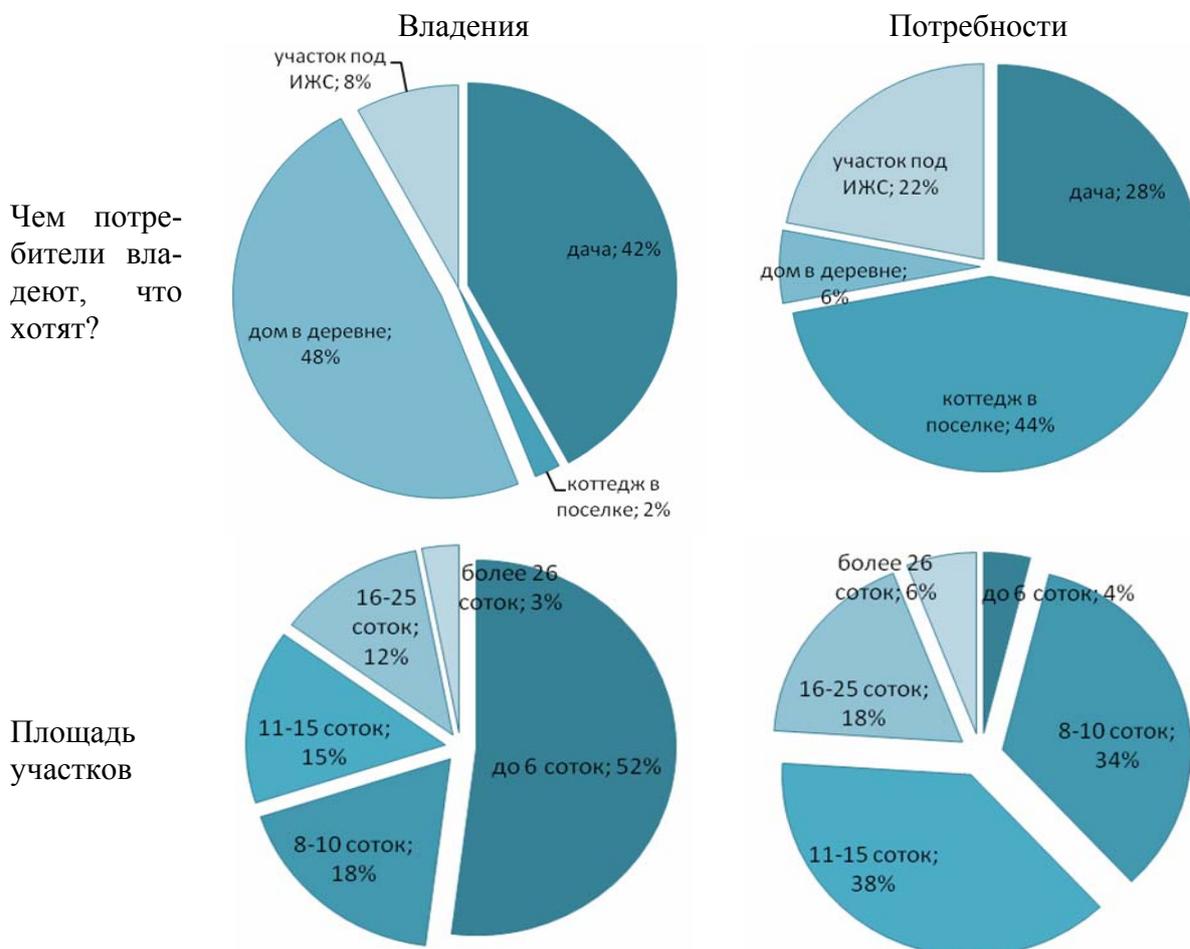


Рис. 10. Результаты опроса жителей города по выявлению потребительских предпочтений

*Частные выводы:*

1. Возросла популярность коттеджей и таунхаусов.
2. Согласно результатам исследований порядка 30 % покупателей отдают предпочтение классике, 26 % – английскому стилю, 14 % – модерну, 6 % – шале, деревянным домам, традиционным для горной Швейцарии, и около 2 % – лофт-зданиям с большими окнами, единым объемом внутреннего пространства, металлическими балками.
3. Самыми востребованными материалами строительства на сегодняшний день остаются кирпич и дерево. Пропорции их применения в данной отрасли за последнее время не изменились.
4. Основные предпочтения покупателей по площадям коттеджей: эконом-класса – дома до 200 кв. м; бизнес-класса – дома площадью от 250 до 450 кв. м; класса элит – дома площадью от 700 до 1200 кв. м.

5. Предпочтения покупателей по размерам участков: отсутствие спроса на участки размерами до 15 соток у платежеспособных покупателей; покупатели экономят предпочитают 10–12 соток.

6. Как и ранее наибольшей популярностью пользуются поселки, расположенные либо на берегу водоема, либо в лесу.

7. Покупатели стали более требовательными. Сейчас необходимо чтобы коттеджный поселок имел высокое качество строительства и коммуникаций.

8. Возросли требования к инфраструктуре – теперь в поселках для постоянного проживания или рядом с ними необходимо наличие объектов социальной инфраструктуры.

9. Растет интерес покупателей к проектам с концептуальной идеей. Также потребители стали больше внимания обращать на авторов проектов, архитекторов.

10. Покупатели стали более осторожно и профессионально подходить к выбору дома, начали чаще обращать внимание на инвестиционную привлекательность объектов даже в тех случаях, когда покупают их для личного пользования.

11. Покупатели теперь предъявляют четкие требования к загородному жилью. Большинство из них к моменту выбора коттеджа уже сформировали представления о необходимом ему количестве помещений, их метраже и назначении. Для покупателей сейчас более важны комфорт и эффективное использование площадей, оригинальность дома ушла на второй план.

### **3 Бизнес-план строительства коттеджного поселка**

#### **3.1 Концепция бизнес-плана коттеджного поселка**

##### *Резюме проекта.*

Настоящий бизнес-план разработан для оценки привлекательности привлечения инвестиций в строительство коттеджного поселка в Пензенской области.

##### *Цель проекта.*

- обеспечить планируемый уровень себестоимости строительства;
- выполнить календарный план, вовремя сдать недвижимость заказчику;
- обеспечить ритмичное обслуживание и своевременное погашение предоставленных кредитов.

##### *Стоимость проекта.*

Общая стоимость проекта, включая выплату процентов по кредиту составит 131,745 млн руб. Из них стоимость инвестиционной части составит 73,44 млн руб.

Основной статьей инвестиционных затрат является строительство малоэтажного жилья (коттеджей).

Затраты на строительство коттеджей составят 67,712 млн руб.

Строительство детского сада субсидируется из бюджета, в связи с чем исключен из расчета.

В табл. 3 показано, каким образом будет осваиваться инвестиционная площадка.

**Таблица 3. Этапы инвестиционного плана**

Название	Длительность	Дата начала	Дата окончания
Временные строения	10	01.03.2015	10.03.2015
Детский сад	200	01.03.2015	25.09.2016
Общественный центр	200	01.03.2015	19.04.2016
Коттеджи + бани	215	01.03.2015	01.10.2015
Начало продаж		01.06.2015	

В табл. 4 приведен сетевой график реализации проекта.

**Таблица 4. Сетевой график реализации инвестиционного плана**

№ п/п	Строительство объекта	Стоимость, руб.	Продолжительность						
			1 кв. 2015 г.	2 кв. 2015 г.	3 кв. 2015 г.	4 кв. 2015 г.	1 кв. 2016 г.	2 кв. 2016 г.	3 кв. 2016 г.
1	Временные строения	935000							
2	Общественный центр	4792500							
3	Коттеджи + бани	67712500							
4	Детский сад	Субсидируется							

Финансирование строительства будет осуществляться согласно установленному графику (табл. 5).

**Таблица 5. График финансирования строительства**

Название	03.2015	04.2015	05.2015	10.2015
Временные строения	935 000			
Общественный центр				4792500
Коттеджи + бани	22570835	22570835	22570830	
ИТОГО	23505835	22570835	22570830	4792500

Следует отметить, что основные расходы будут произведены Компанией в первые 3 месяца строительства.

Данные средства планируется привлечь за счет кредита банка по ставке 12% годовых.

### *Финансовые прогнозы проекта.*

В табл. 6 показана чистая прибыль, получаемая по годам реализации проекта.

**Таблица 6. Прибыль проекта (нарастающим итогом), руб.**

	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Чистая прибыль	18115380,8	101698424,8	93225190,8

### *Эффективность инвестиций.*

Общая чистая прибыль Компании за период проекта составит 93,225 млн руб. Период окупаемости составит 8 мес.

Данный показатель представляет абсолютную величину дохода от реализации проекта с учетом ожидаемого изменения стоимости денег. Обязательное условие реализации проекта: чистый приведенный доход должен быть неотрицательным.

## **3.2 Характеристика коттеджного поселка**

### *Описание территории строительства*

Земельный участок, выбранный для строительства коттеджного поселка, выделен под малоэтажную застройку в соответствии с Генеральным планом г. Пенза. Участок располагается в 6 км от города в районе села Богословка Пензенского района, Пензенской области и в соответствии с генпланом будет внесен в черту города. Предполагаемая площадь участка составляет 25 гектар. Проезд к территории поселка осуществляется по трассе М-5 Урал.

### *Организационно-планировочная структура*

Коттеджный поселок «Русская деревня» разместиться на земельном участке площадью 25 гектар плюс рекреационная зона.

В поселке предполагается возвести коттеджи различного типа, а также объекты инфраструктуры:

- центральную въездную группу;
- общественный центр;
- ясли-сад и детскую площадку;
- благоустроенную прогулочную зону;
- автозаправочную станцию.

Предполагается, что центральная въездная группа будет представлять собой охраняемые ворота, достаточно широкие для проезда любого вида транспорта. По периметру поселка, в свою очередь, будет размещен ограждающий поселок забор, оснащенный видеокамерами для постоянного наблюдения за периметром территории.

Общественный центр планируется сделать многофункциональным. Здание центра будет включать в себя мини-маркет, где жители смогут купить продукты и товары первой необходимости; аптеку, хозяйственный

магазин, для отдыха жителей на территории центра возможно размещение какого-либо развлекательного заведения.

Ясли-сад и детская площадка запроектированы для комфортного проживания на территории поселка семей с детьми. Ясли-сад рассчитан на 50 мест.

На территории поселка планируется создать благоустроенную прогулочную зону. Этому способствует само размещение земельного участка, в отдалении от города. Так жители поселка смогут отдыхать и гулять, не выезжая за пределы территории. Возможно расширение уже существующего на территории водоема-пруда. Это повысит рекреационную привлекательность и разнообразит ландшафтную структуру территории.

В поселке запроектирован участок под размещение автозаправочной станции, включающей автомойку. Так любой житель сможет не беспокоиться за своевременное обслуживание своего автомобиля.

Все объекты предполагается выполнить, не отходя от общей концепции развития территории.

С целью усиления основной планировочной идеи спроектированы дополнительные улицы и проезды. Они несут функциональную транспортную нагрузку и связывают различные зоны поселка в единую территорию.

Концепция развития поселка «Русская деревня» рассчитана на комфортное проживание в нем жителей.

Для повышения внешней привлекательности объекта возможно привлечение специалистов в области ландшафтного дизайна.

Обязательному размещению на территории поселка подлежат:

- ограждение периметра территории;
- ограждение каждого земельного участка;
- строительство внутренних асфальтированных дорог;
- строительство пешеходных дорожек;
- проведение освещения по всей территории поселка.

Все инженерные коммуникации подводятся к каждому участку:

- электричество;
- свет;
- центральное водоснабжение;
- центральная канализация;
- проложение к каждому участку асфальтированной подъездной дорожки.

Поселок состоит из 50 участков площадью от 10 до 15 соток. В проекте предлагается пять основных типов домов площадью от 100 до 220 кв. м. Также запроектирована баня площадью 55,5 кв.м, которую при желании можно разместить на территории участка. Все дома и баня являются срубными. Для создания комфортных условий для проживания, все дома

пропитываются антисептиками и огнезащитными составами. Обработка сруба подобными защитными составами обязательна. Современные антисептики и антипирены безопасны для здоровья. Срубы обрабатываются составами, которые эффективно защищают деревянный дом от основных разрушителей. Это вредные микроорганизмы (плесень, жучки, синева), влага, солнце (ультрафиолет). Обработка домов антипиренами позволит обеспечить безопасные условия проживания.

**Дом 1.** Первый дом является одноэтажным. Его общая жилая площадь составляет 90,75 м<sup>2</sup>. Площадь земельного участка под домом – 10 соток. В доме имеется гостиная, кабинет, две спальни, санузел, кухня-столовая, а также кладовая. Несомненным плюсом этого дома являются две обширные веранды. Стоимость дома составляет 650000 руб. (прил. 4). Стоимость 1 кв.м жилья на рынке составит 40862 руб.

**Дом 2.** Второй запроектированный дом является двухэтажным. Его жилая площадь составляет 114,25 м<sup>2</sup>. Площадь участка – 10 соток. На первом этаже дома располагается большая гостиная, кухня-столовая, ванная, а также лестница, ведущая на второй этаж. Дом также обустроен верандой. На втором этаже располагаются две спальни и кабинет, а также большая свободная зона, которую можно задействовать под обустройство «зоны отдыха», с выходом на балкон. Стоимость дома составляет 980000 руб. Стоимость 1 кв.м жилья на рынке составит 42277 руб.

**Дом 3.** Третий дом является самым большим из запроектированных в поселке. Его площадь составляет порядка 220 м<sup>2</sup>. Площадь участка – 15 соток. Дом имеет три этажа. На первом этаже располагаются холл, вместительная гостиная, кабинет, отдельные кухня и столовая, кладовая и лестница, ведущая на второй этаж. Украшением дома является большая веранда. На втором этаже располагаются три спальни, детская и санузел. Из одной из спален, возможен выход на балкон второго этажа. Третий этаж полностью отведен под зону отдыха хозяев и гостей дома. Этот этаж запроектирован как бильярдная, но обустроить эту зону владельцы могут по своему усмотрению. Стоимость дома составляет 1200000 руб. Стоимость 1 кв.м. жилья на рынке составит 39154 руб.

**Дом 4.** Четвертый дом является двухэтажным. Его площадь составляет 160 м<sup>2</sup>. Площадь участка – 15 соток. Дом имеет две веранды и балкон на втором этаже. На первом этаже располагаются гостиная, кухня-столовая, санузел и кладовая. На второй этаж ведет лестница, расположенная в задней части дома. На втором этаже располагаются две спальни, детская, кабинет, еще один санузел и, как упоминалось ранее, балкон. Выход на балкон осуществляется из просторного холла на втором этаже. Стоимость дома составляет 850000 руб. Стоимость 1 кв.м. жилья на рынке составит 39012 руб.

**Дом 5.** Пятый проект также представляет собой двухэтажный дом. Его площадь составляет 162 м<sup>2</sup>. Площадь участка – 15 соток. В дом ведут два входа. Первый, основной, через крыльцо. Вторым, через большую веранду, осуществляется непосредственно в гостиную. На первом этаже дома располагаются гостиная, отдельные кухня и столовая, кабинет и санузел. Также на первом этаже имеется гардеробная. На втором этаже расположены две спальни, детская, а также санузел. Стоимость дома составляет 800000 руб. Стоимость 1 кв.м жилья на рынке составит 39638 руб.

**Баня.** В зависимости от пожеланий заказчика на участке, в непосредственной близости от дома можно поместить баню. Ее площадь составляет 55,5 м<sup>2</sup>. В бане имеется раздевалка, парная, душевая, а также комната отдыха. Стоимость бани составляет 230000 руб.

Устройство территории поселка предполагается устроить таким образом, чтобы обстановка была максимально приближена к атмосфере русского народного быта: на территории предлагается разместить колодцы в русском стиле, запроектировать площадку для зимних и летних игр, организовать небольшой музей русских традиций и культуры. Это предлагается сделать, в частности, для повышения коммерческой привлекательности проекта.

### **3.3 Обоснование эффективности бизнес-плана строительства коттеджного поселка**

В результате проведенного во второй главе анализа рынка, можно сделать вывод, что строительство коттеджного поселка принадлежит к наиболее развивающемуся в области ценовому сегменту.

В табл. 8 приведены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы проекта.

**Таблица 8. SWOT-анализ**

<p><b>Сильные стороны:</b> Гарантированный сбыт большей части недвижимости; Поддержка местных властей; Адекватность концепции рынку</p>	<p><b>Слабые стороны:</b> Недостаток собственного капитала для самостоятельного завершения строительства; Необходимость выплаты процентов по кредиту</p>
<p><b>Возможности:</b> Увеличение объемов строительства; Участие в государственных программах поддержки</p>	<p><b>Угрозы</b> Экономический кризис</p>

*Маркетинговая стратегия.*

В табл. 9 приведены маркетинговые стратегии проекта.

**Таблица 9. Маркетинговые стратегии**

	Клиенты	Маркетинговые цели
Продуктовая стратегия	Предоставить возможность проживания в комплексном загородном поселке, обеспеченном всей инфраструктурой	Создать предложение, привлекательное для региональных властей
Ценовая стратегия	Поддержание цен на уровне эконом-сегмента	Быстрая распродажа построенных объектов
Рекламная стратегия	Опора на сеть местных агентств недвижимости, которые смогут качественно довести рекламную информацию до потребителей	Продажа основной части недвижимости потребителям по жилищным программам
Каналы продаж	Региональные выставки, офисы местных агентств недвижимости обеспечат связь с потенциальными клиентами	Обработка всей возможной клиентской базы

*Выводы:*

Ситуация на рынке:

- спрос на недвижимость эконом-класса в Пензенской области растет;
- планируемый уровень цен соответствует существующему рыночному предложению;
- проект имеет гарантированный сбыт.

Следовательно, маркетинговые риски проекта можно признать несущественными.

*Операционный план.*

Допущения, принятые в расчетах:

- горизонт планирования – 2 года, шаг планирования – месяц;
- расчеты были выполнены в базовых ценах, фактор инфляции не учитывался;
- расчеты по проекту были проведены в рублях.

*Объемы и план продаж по проекту.*

Коттеджи планируется распродать в течение 2015 года.

Цены продаж приведены в табл. 10.

**Таблица 10. Установленные цены на объекты недвижимости**

Дом №1	40 862 руб./м <sup>2</sup>
Дом №2	42 277 руб./м <sup>2</sup>
Дом №3	39 154 руб./м <sup>2</sup>
Дом №4	39 012 руб./м <sup>2</sup>
Дом №5	39 638 руб./м <sup>2</sup>
Баня	230 000 руб.

Продажу коттеджей планируется вести через агентства недвижимости, которые будут самостоятельно проводить рекламную компанию. Комиссия агентствам составит 5% от стоимости продаваемых коттеджей.

В расчеты заложена общая система налогообложения (табл. 11).

**Таблица 11. Налоги**

Название налога	База	Период	Ставка
Налог на прибыль	Прибыль	Квартал	20%
НДС	Добав. стоим.	Квартал	18%
Налог на имущество		Квартал	2,2%
ЕСН	Зарплата	Месяц	34%

Переплаченный НДС переносится в будущие периоды.

Убытки предыдущих периодов списываются в течение 120мес.

*Финансовый план* (табл. 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19).

Расчет ставки дисконтирования производится кумулятивным методом.

Коэффициент дисконтирования равен:  $1/(1+0,133)^2 = 0,78$ .

Чистый дисконтированный доход равен 72 715 648,8руб.

Период окупаемости рассчитывается по формуле:

$T_{ок} = T_1 + N/ДДП = 0,66 + 21410806/23957000 = 1,55$  года.

**Таблица 12. Цены продаж в течение проекта (руб.)**

	03.2015	04.2015	05.2015	06.2015	07.2015	08.2015	09.2015	10.2015
Дом №1	3708000	3708000	3708000	3708000	3708000	3708000	3708000	3708000
Дом №2	4830000	4830000	4830000	4830000	4830000	4830000	4830000	4830000
Дом №3	8613880	8613880	8613880	8613880	8613880	8613880	8613880	8613880
Дом №4	6241920	6241920	6241920	6241920	6241920	6241920	6241920	6241920
Дом №5	6421000	6421000	6421000	6421000	6421000	6421000	6421000	6421000
Баня	230000	230000	230000	230000	230000	230000	230000	230000

11.2015	12.2015	01.2016	02.2016	03.2016	04.2016	05.2016	06.2016	07.2016
3708000	3708000	3708000	3708000	3708000	3708000	3708000	3708000	3708000
4830000	4830000	4830000	4830000	4830000	4830000	4830000	4830000	4830000
8613880	8613880	8613880	8613880	8613880	8613880	8613880	8613880	8613880
6241920	6241920	6241920	6241920	6241920	6241920	6241920	6241920	6241920
6421000	6421000	6421000	6421000	6421000	6421000	6421000	6421000	6421000
230000	230000	230000	230000	230000	230000	230000	230000	230000

08.2016	09.2016	10.2016	11.2016	12.2016	01.2017	02.2017	03.2017
3708000	3708000	3708000	3708000	3708000	3708000	3708000	3708000
4830000	4830000	4830000	4830000	4830000	4830000	4830000	4830000
8613880	8613880	8613880	8613880	8613880	8613880	8613880	8613880
6241920	6241920	6241920	6241920	6241920	6241920	6241920	6241920
6421000	6421000	6421000	6421000	6421000	6421000	6421000	6421000
230000	230000	230000	230000	230000	230000	230000	230000

**Таблица 13. Объем продаж**

	03.2015	04.2015	05.2015	06.2015	07.2015	08.2015	09.2015	10.2015
Дом №1				1	1	1	2	2
Дом №2				1	1	1	1	2
Дом №3								
Дом №4								
Дом №5						1	1	1
Баня						2	2	2

11.2015	12.2015	01.2016	02.2016	03.2016	04.2016	05.2016	06.2016
2	1	1	1	1	1	1	
2	1	1					
			1	1	1	1	1
1	1	1	2	2	1	1	1
1	1	1	1	1	1	1	
3	3	4	4	3	3	2	2

**Таблица 14. Поступления от продаж (руб.)**

	03.2015	04.2015	05.2015	06.2015	07.2015	08.2015	09.2015	10.2015
Дом №1				3708000	3708000	3708000	7416000	7416000
Дом №2				4830000	4830000	4830000	4830000	9660000
Дом №3								
Дом №4								
Дом №5						6421000	6421000	6421000
Баня						460000	460000	460000
ИТОГО				8538000	8538000	15419000	19127000	23957000

11.2015	12.2015	01.2016	02.2016	03.2016	04.2016	05.2016	06.2016
7416000	3708000	3708000	3708000	3708000	3708000	3708000	
9660000	4830000	4830000					
			8613880	8613880	8613880	8613880	8613880
6241920	6241920	6241920	12483840	12483840	6241920	6241920	6241920
6421000	6421000	6421000	6421000	6421000	6421000	6421000	
690000	690000	920000	920000	690000	690000	460000	460000
30428920	21890920	22120920	32146720	31916720	25674800	25444800	15315800

**Таблица 15. Общие издержки (руб.)**

	03.2015	04.2015	05.2015	06.2015	07.2015	08.2015	09.2015	10.2015
Комиссия агентствам недвижи- мости				426900	426900	770950	956350	1197850
ИТОГО				426900	426900	770950	956350	1197850

11.2015	12.2015	01.2016	02.2016	03.2016	04.2016	05.2016	06.2016
1521446	1094546	1106046	1607336	1595836	1283740	1272240	765790
1521446	1094546	1106046	1607336	1595836	1283740	1272240	765790

**Таблица 16. Инвестиционные затраты (руб.)**

Название	03.2015	04.2015	05.2015	10.2015
Временные строения	935000			
Общественный центр				4792500
Коттеджи + бани	22570835	22570835	22570830	
<b>ИТОГО</b>	<b>23505835</b>	<b>22570835</b>	<b>22570830</b>	<b>4792500</b>

**Таблица 17. Поступления в виде займов (руб.)**

	03.2015	04.2015	05.2015	06.2015	07.2015	08.2015	09.2015	10.2015
Кредит	60000000							
<b>ИТОГО</b>	<b>60000000</b>							

11.2015	12.2015	01.2016	02.2016	03.2016	04.2016	05.2016	06.2016

**Таблица 18. Сроки и условия уплаты ежемесячных платежей**

		<b>Кредит, руб.</b>		60000000,00		
<b>1. Сумма, подлежащая уплате в рассрочку (рублей)</b>				60000000,00		
<b>Первоначальный взнос</b>		В рублях		0		<b>руб.</b>
<b>Процентная ставка</b>				12		
<b>2. Срок рассрочки (месяцев)</b>				24		<b>месяцев</b>
<b>Вид платежа</b>				Равновеликий платеж		
<b>3. Срок уплаты ежемесячного платежа не позднее 25 числа месяца, начиная с месяца, следующего за месяцем</b>				Равновеликий платеж		
<b>Порядок округления</b>		руб.				
		<b>Переплата</b>		7785802,00		<b>руб.</b>
				12,98%		<b>%</b>
<b>заключения настоящего договора</b>						
		<b>Порядковый номер периода</b>				<b>Ежемесячный платеж</b>
		<b>№ платежа</b>		<b>Размер платежа, руб.</b>		
				<b>Кредит</b>		<b>Всего</b>
				<b>%</b>		
		<b>04.2015</b>		2224408,00		<b>2824408,00</b>
		<b>05.2015</b>		2246652,00		<b>2824408,00</b>
		<b>06.2015</b>		2269119,00		<b>2 824 408,00</b>
		<b>07.2015</b>		2291810,00		<b>2 824 408,00</b>
		<b>08.2015</b>		2314728,00		<b>2 824 408,00</b>
		<b>09.2015</b>		2337875,00		<b>2 824 408,00</b>

		<b>10.2015</b>	2361254,00	463 154,00	<b>2 824 408,00</b>
		<b>11.2015</b>	2384866,00	439 542,00	<b>2 824 408,00</b>
		<b>12.2015</b>	2408715,00	415 693,00	<b>2 824 408,00</b>
		<b>01.2016</b>	2432802,00	391 606,00	<b>2 824 408,00</b>
		<b>02.2016</b>	2457130,00	367 278,00	<b>2 824 408,00</b>
		<b>03.2016</b>	2481702,00	342 706,00	<b>2 824 408,00</b>
		<b>04.2016</b>	2506519,00	317 889,00	<b>2 824 408,00</b>
		<b>05.2016</b>	2531584,00	292 824,00	<b>2 824 408,00</b>
		<b>06.2016</b>	2556900,00	267 508,00	<b>2 824 408,00</b>
		<b>07.2016</b>	2582469,00	241 939,00	<b>2 824 408,00</b>
		<b>08.2016</b>	2608293,00	216 115,00	<b>2 824 408,00</b>
		<b>09.2016</b>	2634376,00	190 032,00	<b>2 824 408,00</b>
		<b>10.2016</b>	2660720,00	163 688,00	<b>2 824 408,00</b>
		<b>11.2016</b>	2687327,00	137 081,00	<b>2 824 408,00</b>
		<b>12.2016</b>	2714200,00	110208,00	<b>2824408,00</b>
		<b>01.2017</b>	2741342,00	83066,00	<b>2824408,00</b>
		<b>02.2017</b>	2768756,00	55652,00	<b>2824408,00</b>
		<b>03.2017</b>	2796453,00	27965,00	<b>2824418,00</b>
	<b>Итого</b>		60000000,00	7785802,00	<b>67785802,00</b>

**Таблица 19. Прибыли/убытки (руб.)**

	<b>03.2015</b>	<b>04.2015</b>	<b>05.2015</b>	<b>06.2015</b>	<b>07.2015</b>	<b>08.2015</b>
Валовый объем продаж				8538000	8538000	15419000
Чистый объем продаж				8538000	8538000	15419000
Валовая прибыль				8538000	8538000	15419000
Маркетинговые издержки				426900	426900	770950
Суммарные постоянные издержки				426900	426900	770950
Проценты по кредитам		2824408	2824408	2824408	2824408	2824408
Суммарные непроизводственные издержки		2824408	2824408	2824408	2824408	2824408
Другие доходы						
Другие издержки	23505835	22570835	22570830			
Убытка предыдущих периодов		25395243	50790486	54041794	57293102	60888460
Прибыль до выплаты налогов	-23505835	-48901078	-74296316	-69009624	-63722932	-51899290
Налог на прибыль						
Чистая прибыль	-23505835	-48901078	-74296316	-69009624	-63722932	-51899290

	<b>09.2015</b>	<b>10.2015</b>	<b>11.2015</b>	<b>12.2015</b>	<b>01.2016</b>	<b>02.2016</b>
Валовый объем продаж	19127000	23957000	30428920	21890920	22120920	32146720
Чистый объем продаж	19127000	23957000	30428920	21890920	22120920	32146720

Валовая прибыль	19127000	23957000	30428920	21890920	22120920	32146720
Маркетинговые издержки	956350	1197850	1521446	1094546	1106046	1607336
Суммарные постоянные издержки	956350	1197850	1521446	1094546	1106046	1607336
Проценты по кредитам	2824408	2824408	2824408	2824408	2824408	2824408
Суммарные непроизводственные издержки	2824408	2824408	2824408	2824408	2824408	2824408
Другие доходы						
Другие издержки		4792500				
Убытка предыдущих периодов	64669218	73483976	77829830	81748784	85679238	90110982
Прибыль до выплаты налогов	-36553048	-2141806	4672260	22644226	40834692	68549668
Налог на прибыль			934452	4528845,2	8166938,4	13709933,6
Чистая прибыль	-36553048	-2141806	3737808	18115380,8	32667753,6	54839734,4

	<b>03.2016</b>	<b>04.2016</b>	<b>05.2016</b>	<b>06.2016</b>	<b>07.2016</b>	<b>08.2016</b>
Валовый объем продаж	31916720	25674800	25444800	15315800		
Чистый объем продаж	31916720	25674800	25444800	15315800		
Валовая прибыль	31916720	25674800	25444800	15315800		
Маркетинговые издержки	1595836	1283740	1272240	765790		
Суммарные постоянные издержки	1595836	1283740	1272240	765790		
Проценты по кредитам	2824408	2824408	2824408	2824408	2824408	2824408
Суммарные непроизводственные издержки	2824408	2824408	2824408	2824408	2824408	2824408
Другие доходы						
Другие издержки						
Убытка предыдущих периодов	94531226	98639374	102736022	106326220	109150628	111975036
Прибыль до выплаты налогов	96046144	117612796	138960948	150686550	147862142	145037734
Налог на прибыль	19209228,8	23522559,2	27792189,6	30137310		
Чистая прибыль	76836915,2	94090236,8	111168758,4	120549240	117724832	114900424

	<b>09.2016</b>	<b>10.2016</b>	<b>11.2016</b>	<b>12.2016</b>	<b>01.2017</b>	<b>02.2017</b>	<b>03.2017</b>
Валовый объем продаж							
Чистый объем продаж							
Валовая прибыль							
Маркетинговые издержки							

Суммарные постоянные издержки							
Проценты по кредитам	2824408	2824408	2824408	2824408	2824408	2824408	2824418
Суммарные непроизводственные издержки	2824408	2824408	2824408	2824408	2824408	2824408	2824418
Другие доходы	9521836						
Другие издержки							
Убытка предыдущих периодов	114799444	117623852	120448260	123272668	126097076	128921484	131745902
Прибыль до выплаты налогов	151738162	148913754	146089346	143264938	140440530	137616122	134791704
Налог на прибыль	1904367,2						
Чистая прибыль	110171648,8	107347240,8	104522835,8	101698424,8	98874016,8	96049608,8	93225190,8

В табл. 19 отражены основные финансовые результаты бизнес-плана. Из данной таблицы видно, что чистая прибыль компании составит чуть более 93 млн руб., проект окупиться в течение 8 месяцев.

### Заключение

Бизнес-план строительства – это дорожная карта, которая ведет к запланированной цели, и, что самое важное, показывает, чего можно достигнуть, добравшись до конечного пункта.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что оформление бизнес-плана начинается с подготовки титульного листа. Он должен сразу обеспечить информацию о том, где, когда и кем составлен данный документ. Здесь же указывается название проекта, которое должно кратко и четко формулировать идею, заложенную в бизнес-плане. Вторая страница плана содержит оглавление, которое должно отражать его структуру. Затем идет введение, в котором указаны задача составления бизнес-плана и круг лиц, которым он адресован. Объем резюме не должен превышать нескольких страниц. В рамках данного раздела необходимо подробно описать предлагаемые товары и услуги. Особо следует подчеркнуть разницу между тем, что представлено на рынке в настоящее время, и тем, что собирается в будущем предложить фирма.

Цель раздела, посвященного анализу рынка и сбыта, – предоставить инвестору достаточные фактические материалы, чтобы убедить его в конкурентоспособности рассматриваемого проекта, а также помочь предпринимателю определить, кто будет покупать его товар и где его ниша на рынке.

В разделе бизнес-плана, посвященном маркетингу, освещаются способы достижения намечаемых объемов продаж и доведения выпускаемой продукции до потребителя.

Раздел бизнес-плана, касающийся финансового плана, необходимо посвятить оценке потенциала фирмы и планированию ее финансовой деятельности с целью достижения жизнеспособности компании и эффективного использования имеющихся денежных средств.

Планирование осуществляется на основе прогноза будущей деятельности фирмы в рамках определенного периода времени. Отчет составляется за прошедший период времени. Приведенные в этих документах данные используются далее для анализа финансового состояния фирмы.

Помимо указанных разделов бизнес-плана, целесообразно также включить в него организационный план, содержащий краткую характеристику организационной структуры компании.

В конце бизнес-плана приводится фактографическая информация.

Таким образом, поставленная в курсовой работе цель исследования – разработка бизнес-плана – достигнута по средствам решения следующих задач:

1) исследованы теоретические и методические основы бизнес планирования в трудах: Будиной В.И., Володина В.М., Коноплицкого В., Кузнецовой Т.Е., Куницкой Е.В., Магдакова П.В., Мингберга Г., Некрыловой Н.В., Никифоровой И.В., Похвалова А.С., Сафоновой О.Н., Суворицкой Г.В., Тразановой Ю.С., Фатеевой Е.А. и др. авторов;

2) проанализирован рынок коттеджного строительства при помощи работ таких авторов, как: Баронин С.А., Грабовый П.Г., Карпова М.К., Учинина Т.В., Хрусталева Б.Б., Шевченко А.П., на основе статистических и аналитических данных официальных источников информации, а также для выявления потребительских предпочтений был проведен опрос населения;

3) разработан и обоснован бизнес-план строительства в пределах городской черты Пензы на территории с. Богословка, который является инвестиционно-привлекательным.

### **Библиографический список**

1. Градостроительный кодекс РФ от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 31.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2015). – URL: <http://base.consultant.ru/>

2. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 23.05.2015). – URL: <http://base.consultant.ru/>

3. Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 31.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2015). – URL: <http://base.consultant.ru/>

4. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 08.03.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2015). – URL: <http://base.consultant.ru/>

5. Федеральный закон от 24.07.2008 N 161-ФЗ (ред. от 08.03.2015) "О содействии развитию жилищного строительства". – URL: <http://base.consultant.ru/>
6. Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015). – URL: <http://base.consultant.ru/>
7. Федеральный закон от 30.12.2004 N 215-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О жилищных накопительных кооперативах». – URL: <http://base.consultant.ru/>
8. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477). – М.: Изд-во «Экономика», 2000.
9. Баронин С.А. Основы менеджмента, планирования и контроллинга в недвижимости: учеб. пособие. – М., 2012.
10. Баронин С.А., Грабовый П.Г. Главные тенденции и современные особенности развития малоэтажного жилищного строительства в России // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2011. – № 5-2 (38). С. 48а-58.
11. Баронин С.А. Основы предпринимательской деятельности: содержание деятельности, качества и компетенции, профессиональная карьера, личная организация предпринимателя: учеб. пособие. – 2-е изд. – М., 2012.
12. Коноплицкий В., Филина А. Это-бизнес: толковый словарь экономических терминов. – М: Изд-во: Альтпрес, 1996. – 448 с.
13. Кукушкина С.А., Учинина Т.В. Особенности деятельности компаний-застройщиков в сфере малоэтажной жилой недвижимости (на примере г. Пензы) // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 645.
14. Министерство экономического развития РФ. – URL: <http://economy.gov.ru/>
15. Министерство промышленности, развития предпринимательства, инновационной политики и предпринимательства Пензенской области. – URL: <http://prom.pnzreg.ru/>
16. Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Пензенской области. – URL: <http://minstroy.pnzreg.ru/>
17. Организация, планирование и управление строительством: учебник / под общ. ред. П.Г. Грабового, А.И. Солунского. – М., 2012.
18. Смирнова О.О. Правовые основы стратегического планирования в Российской Федерации // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – Вып. 2, 2012. – С. 106–113.
19. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru/>

20. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии. – URL: <https://rosreestr.ru/>

### **Список рекомендуемой литературы**

#### *Основная литература:*

1. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2010. – 499 с.
2. Резник С.Д. Организационное поведение: учебник. – М.: Инфра-М. 2012. – 459 с.
3. Управление организацией: учебник. / под ред. А.Т. Поркова, Н.А. Саламагина. – М. Инфра-М. 2010. – 735 с.

#### *Дополнительная литература:*

1. Баронин С.А. Основы менеджмента, планирования и контроллинга в недвижимости: учеб. пособие. – М., 2012.
2. Баронин С.А. Основы предпринимательской деятельности: содержание деятельности, качества и компетенции, профессиональная карьера, личная организация предпринимателя: учеб. пособие – М., 2012.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алесинская, Т.В. Практические занятия по курсу «Основы менеджмента» [Текст] / Т.В. Алесинская. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011.
2. Асаул, А.Н. Организация предпринимательской деятельности [Текст]: учеб. для вузов / А.Н. Асаул. – Питер, 2013. – 352 с.
3. Базикян, С.А. Коммуникационный менеджмент [Текст]: учеб.-метод. пособ. / С.А Базикян. – В. Новгород, 2014. – 57 с.
4. Балахонова, Е.В. Менеджмент и маркетинг [Текст]: учеб. пособие для студентов неэкономических специальностей / Е.В. Балахонова. – Пенза: Информационно-издательский центр ПГУ, 2009. – 272 с.
5. Бусов, В.И. Управление недвижимостью: теория и практика [Текст]: учебник / В.И. Бусов, А.А. Поляков. – М.: Изд-во Юрайт, 2014. – 517 с.
6. Веснин, В.Р. Основы менеджмента [Текст]: учебник / В.Р. Веснин. – М.: ТК Велби, Проспект, 2011.
7. Виханский, О.С., Наумов А.И. Менеджмент [Текст]: учебник / , О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Гардарики, 2009.
8. Гольдштейн, Г.Я. Основы менеджмента [Текст]: учеб. пособие / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: ТРТУ, 2003.
9. Дорофеев, В.Д. Менеджмент [Текст]: учеб. пособие / В.Д. Дорофеев, А.Н. Шмелева, Н.Ю. Шестопад. – М.: ИНФРА-М, 2008.
10. Исаев, Р.А. Основы менеджмента [Текст]: учебник / Р.А. Исаев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. – 264 с.
11. Кошелева, Т.Н. Основы предпринимательской деятельности [Текст]: учеб. пособие / Т.Н. Кошелева. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2009. – 226 с.
12. Менеджмент: управление организационными системами [Текст]: учеб. пособие / П.В. Шеметов, Л.Е. Чередникова, С.В. Петухова. – 2-е изд. стер. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2008. – 406 с.
13. Найденова, Л.И. Практикум по курсу «Основы менеджмента» [Текст]: учеб.-метод. разработка для студентов вуза / Л.И. Найденова. – Пенза: Информационно-издательский центр Пенз. гос. ун-та, 2002.
14. Огарков, А.А. Управление организацией [Текст]: учебник / А.А. Огарков. – М.: Эксмо, 2006.
15. Основы менеджмента [Текст]: учеб. пособие / В.Д. Сухов, С.В. Сухов, Ю.А. Москвичев. – М., 2006. 192.
16. Семенов, А.К., Набоков В.И. Основы менеджмента [Текст]: учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: «Дашков и К°». 2008. – 556 с.
17. Сухов, В.Д. Основы менеджмента и маркетинга в земельно-имущественных отношениях [Текст]: учебник для студ. сред. проф. образования / В.Д. Сухов. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 240 с.

# ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

*Образец оформления титульного листа курсовой работы*

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Кафедра «Кадастр недвижимости и право»

Допущен (а) к защите \_\_\_\_\_ Ф.И.О.  
Дата \_\_\_\_\_

## **КУРСОВАЯ РАБОТА**

по дисциплине «Основы менеджмента и предпринимательства»

На тему: \_\_\_\_\_

Студент(ка) И.О. Фамилия

(учебный шифр студента по номеру зачетной книжки)

Руководитель работы И.О. Фамилия

г. Пенза  
20\_\_ г.

*Образец задания на курсовую работу по дисциплине  
«Основы менеджмента и предпринимательства»*

**Кафедра «Кадастр недвижимости и право»**

**ЗАДАНИЕ  
на курсовую работу**

Студент(ка) \_\_\_\_\_

Тема \_\_\_\_\_

Краткое содержание разделов

Введение \_\_\_\_\_

1. Теоретический анализ исследуемой проблемы

---

срок выполнения «\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_ г.

2. Анализ состояния и перспектив решения проблемы на исследуемом предприятии / рынке

---

срок выполнения «\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_ г.

3. Проектируемые предложения и рекомендации по решению поставленной проблемы и их обоснование

---

срок выполнения «\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_ г.

4. Презентация и защита курсовой работы

---

\_\_\_\_\_ срок выполнения «\_\_» \_\_\_\_\_  
200\_ г.

Дата выдачи задания «\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_ г.

Руководитель курсовой работы \_\_\_\_\_  
(подпись, Ф.И.О.)

Дата сдачи курсовой работы «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_ г.  
(подпись, Ф.И.О.)

Задание принял к исполнению «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_ г.  
(подпись, Ф.И.О.)

*Образец содержания курсовой работы*

Тема: «**Мотивация персонала в достижении целей организации**»

СОДЕРЖАНИЕ

**Введение**

**1. Теоретические основы мотивации труда персонала организации**

1.1. Сущность мотивации персонала организации

1.2. Законы функционирования мотивации

1.3. Основные формы мотивации

**2. Мотивация труда персонала организации**

2.1. Характеристика деятельности предприятия

2.2. Анализ мотивации труда персонала на предприятии

2.3. Проблемы мотивации труда персонала

**3. Предложения по совершенствованию мотивации труда персонала организации**

3.1. Направления совершенствования мотивации труда персонала в организации

3.2. Предложения по мотивации труда персонала организации

3.3. Расчет экономического эффекта предлагаемых мероприятий

**Заключение**

**Библиографический список**

**Приложения**

*Образец библиографического списка курсовой работы*

**Библиографический список**

*1. Источники*

*Опубликованные*

1. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. «О банках и банковской деятельности». – С.54.

2. Положение ЦБ РФ от 6 марта 1998г. N 19-П «О порядке предоставления Банком России кредитов банкам, обеспеченных залогом государственных ценных бумаг"// Вест.Банка России. – М., 1998. – N 15. – С.2.

*Неопубликованные*

1. Устав АКБ «Инвестсбербанк».

*2. Литература*

1. Банковская система России. Настольная книга банкира. Книга 1. – М.: ТОО Инжинринго-консалтинговая компания «Дека», 1995. – С. 688.

2. Бюллетень финансовой информации. – М., 1998. – N 9. – С. 22–23.

*3. Справочная литература*

1. Розенберг Я.М. Словарь банковских терминов. – ИНФРА-М, 1997. – С. 360.

2. Уткин Э.А. Словарь банкира. – ТАНДЕМ, ЭКМОС, 1998. – С. 432.

*4. Публикации на иностранных языках*

1. Central bank reforms in the Baltics, Russia and the other countries of the former Soviet Union /By a staff team led by Malkom Knight et al. – Wash.: Intern.monetary fund, 1997. – VI, 61p.

*Образец оформления таблиц*

**Таблица 1. Состав и численность работников технической службы**  
Чел.

Категории работников	Количество работающих в подразделениях							
	ПТО	ООТ и ТБ	ОР и Р	РСЦ	ОГЭ	КИП и А	ЭТЛ	ЭРЭО
1. Руководитель	1	1	1	1	1	1	1	1
2. Заместитель	1		1		1	1		1
3. Главный специалист	2	2	1					
4. Специалист	6		7	1	8	10	4	3
5. Рабочий	2			27		44	10	43
ВСЕГО:	12	3	10	29	10	56	15	48

*Образец оформления диаграмм*

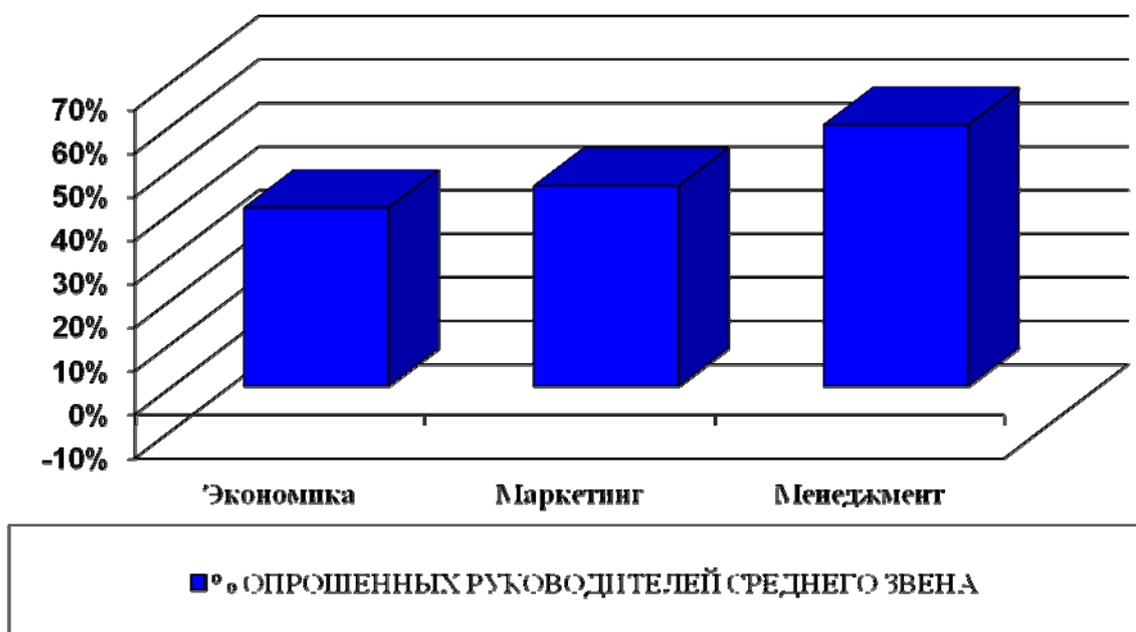


Рис. 1. Потребность руководителей в знаниях

*Образец оформления схем*

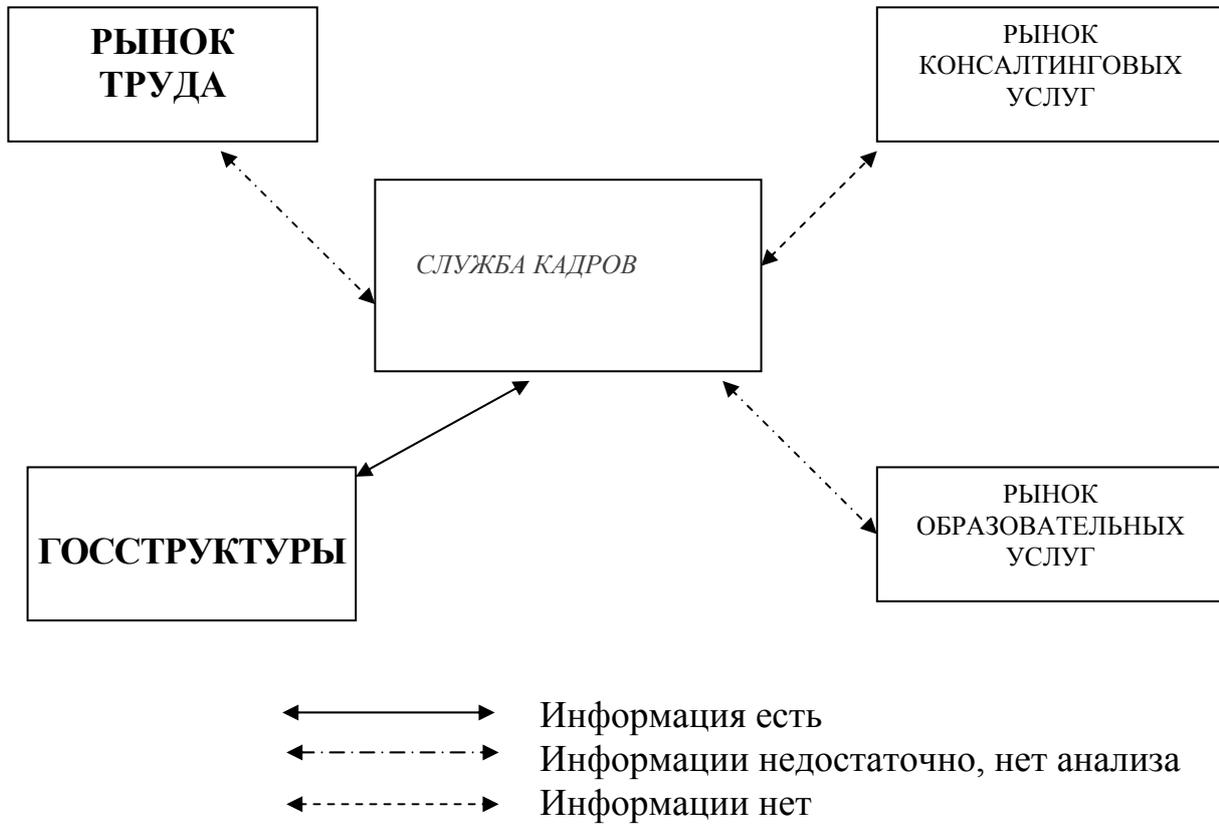


Рис. 2. *Взаимосвязь отдела кадров с внешней средой*

Пример оформления презентации

Курсовая работа

---

**БИЗНЕС-ПЛАН  
СТРОИТЕЛЬСТВА  
КОТТЕДЖНОГО  
ПОСЕЛКА**

Автор:

Научный  
руководитель:

1

**Цель и задачи**

Разработка бизнес-плана строительства

---

- 1) исследовать теоретические и методические основы бизнес планирования;
- 2) проанализировать рынок коттеджного строительства;
- 3) разработать и обосновать бизнес-план строительства

2

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ  
ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ**

Бизнес-планирование – это упорядоченная совокупность стадий и действий, связанных с ситуационным анализом окружающей среды, постановкой целей, осуществлением планирования, продвижением на рынок, реализацией и контролем за выполнением бизнес-плана

**Бизнес-план – краткое, точное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения**

Вопросы экономической теории, теории предпринимательства и стратегического управления бизнесом рассматриваются в трудах Будиной В.И., Володиной В.М., Коноплицкого В., Кузнецовой Т.Е., Куницкой Е.В и др. Исследовательские аспекты рынка недвижимости, тенденций строительства, потребительских предпочтений приводят такие авторы, как: Баронин С.А., Гривобый П.Г., Карлова М.К., Учинина Т.В., Хрусталева Б.Б., Шевченко А.П.

Методическая основа: логический, теоретико-эмпирический, ретроспективный и статистический подходы; методы: системный, графоаналитический; динамическое моделирование; SWOT-анализ; конкурентный анализ; групповая экспертная и аналитическая оценка; сценарный прогноз.

При выполнении дипломного проекта использовалось программное обеспечение: Microsoft Windows, Microsoft Excel, Statistica Automated Neural Networks for Windows, AutoCAD, MapInfo Professional 7.5.

**Структура бизнес-плана**

3

**Характеристика коттеджного поселка**

Земельный участок, выбранный для строительства коттеджного поселка «Русская деревня», выделен под малоэтажную застройку в соответствии с Генеральным планом г. Пенза. Участок располагается в 6 км от города в районе села Богословка Пензенского района, и в соответствии с генпланом будет внесен в черту города. Площадь участка составляет 25 гектар. Проезд к территории поселка осуществляется по трассе М-5 Урал.

В поселке предполагается возвести объекты инфраструктуры: центральную въездную группу; общественный центр; ясли-сад и детскую площадку; благоустроенную прогулочную зону; автозаправочную станцию.

4

**представляет собой единый архитектурный комплекс**

Поселок состоит из 50 участков площадью от 10 до 15 соток. В проекте предлагается пять основных типов домов площадью от 100 до 220 кв. м. Также запроектирована баня площадью 55,5 кв. м. Все дома и баня являются срубовыми.

- Дом 1.** одноэтажный, общая жилая площадь 90,75 м<sup>2</sup>. Площадь участка – 10 соток. Стоимость строительства 650 000 руб. Стоимость 1 кв.м жилья на рынке составит 40862руб.
- Дом 2.** двухэтажный, жилая площадь 114,25 м<sup>2</sup>. Площадь участка – 10 соток. Стоимость строительства 980 000 руб. Стоимость 1 кв.м. жилья на рынке составит 42277 руб.
- Дом 3.** трехэтажный, площадь составляет 220 м<sup>2</sup>. Площадь участка – 15 соток. Стоимость строительства 1 200 000 руб. Стоимость 1 кв.м. жилья на рынке составит 39154 руб.
- Дом 4.** двухэтажный, площадь составляет 160 м<sup>2</sup>. Площадь участка – 15 соток. Стоимость строительства 850 000 руб. Стоимость 1 кв.м. жилья на рынке составит 39012 руб.
- Дом 5.** двухэтажный, площадь составляет 162 м<sup>2</sup>. Площадь участка – 15 соток. В дом ведут два входа. Стоимость строительства 800 000 руб. Стоимость 1 кв.м. жилья на рынке составит 39638руб

5

### АНАЛИЗ РЫНКА КОТТЕДЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

**На уровне страны:**

Структура малоэтажного жилищного строительства по материалам возводимых зданий

Прогноз структуры и динамики предложений поселков на рынке загородной недвижимости

Объемы деревянного домостроительства в РФ

6

**На уровне Пензы и пригорода:**

Средняя стоимость первичной жилой недвижимости

Средняя стоимость 1 кв м жилья в различных районах

Динамика изменения стоимости 1 кв м ИЖС по районам города

Темпы прироста на рынке недвижимости

7

**Потребительские предпочтения:**

Критерии выбора коттеджного поселка для потребителей

Значимость объектов инфраструктуры в поселке для потребителей

Чего потребители хотят?

8

### SWOT-анализ

<p><b>Сильные стороны:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Гарантированный сбыт большей части недвижимости;</li> <li>• Поддержка местных властей;</li> <li>• Адекватность концепции рынку.</li> </ul> <p><b>Возможности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Увеличение объемов строительства;</li> <li>• Участие в государственных программах поддержки.</li> </ul>	<p><b>Слабые стороны:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Недосток собственного капитала для самостоятельного завершения строительства;</li> <li>• Необходимость выплаты процентов по кредиту.</li> </ul> <p><b>Угрозы</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Экономический кризис.</li> </ul>
--	---

### Маркетинговые стратегии

	Клиенты	Маркетинговые цели
Продуктовая стратегия	Предоставить возможность проживания в комплексном загородном поселке, обеспеченном всей инфраструктурой	Создать предложение, привлекательное для региональных властей
Ценовая стратегия	Поддержание цен на уровне эконом-сегмента	Быстрая распродажа построенных объектов
Рекламная стратегия	Опора на сеть местных агентств недвижимости, которые смогут качественно довести рекламную информацию до потребителей	Продажа основной части недвижимости потребителям по жилищным программам
Каналы продаж	Региональные выставки, офисы местных агентств недвижимости обеспечат связь с потенциальными клиентами	Обработка всей возможной клиентской базы

9

### БИЗНЕС-ПЛАН

Бизнес-план разработан для оценки привлекательности привлечения инвестиций в строительство коттеджного поселка

Общая стоимость проекта, включая выплату процентов по кредиту составит 131,745 млн. руб. Из них стоимость инвестиционной части составит 73,44 млн руб.

Основной статьей инвестиционных затрат является строительство малоэтажного жилья (коттеджей). Затраты на строительство коттеджей составят 67,712 млн руб.

Сетевой график реализации инвестиционного плана

График финансирования строительства

№ п/п	Строительство объекта	Стоимость, руб.	Продолжительность						Взносы:	03.2015	04.2015	05.2015	10.2015
			1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015	4 кв. 2015	1 кв. 2016	2 кв. 2016					
1	Временные строения	935 000							935 000				
2	Общественный центр	4 792 500											4 792 500
3	Коттеджи + бани	67 712 500											
4	Детский сад	Субсидируется											

	2015г.	2016г.	2017г.
Чистая прибыль	18 115 380,8	101 688 434,8	93 225 180,8

Расчет ставки дисконтирования производится кумулятивным методом. Коэффициент дисконтирования равен:  $1/(1+0,1539)^t = 0,78$ .  
 Чистый дисконтированный доход равен 72 715 648,8 руб.  
 Период окупаемости рассчитывается по формуле:  
 $T_{ок} = T_0 + N/ДДП = 0,66 + 21410806/23957000 = 1,55$  года.

Прибыль проекта (нарастающим итогом), руб

10

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ .....	3
МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ .....	5
РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ТЕМЫ КУРСОВЫХ РАБОТ .....	13
ПРИМЕР КУРСОВОЙ РАБОТЫ ПОРОГОВОГО УРОВНЯ.....	15
ПРИМЕР КУРСОВОЙ РАБОТЫ БАЗОВОГО УРОВНЯ.....	27
ПРИМЕР КУРСОВОЙ РАБОТЫ ПРОДВИНУТОГО УРОВНЯ.....	60
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	98
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	99

Учебное издание

Улицкая Наталья Юрьевна  
Акимова Мария Сергеевна

### ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Методические указания для выполнения курсовой работы по направлению  
подготовки 21.04.02 «Землеустройство и кадастры»

В авторской редакции  
Верстка Т.А. Лильп

Подписано в печать 12.10.15. Формат 60×84/16.  
Бумага офисная «Снегурочка». Печать на ризографе.  
Усл.печ.л. 6,28. Уч.-изд.л. 6,75. Тираж 80 экз.  
Заказ №361.

---

Издательство ПГУАС.  
440028, г. Пенза, ул. Германа Титова, 28.