



Министерство образования и науки Российской Федерации

**ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ПРОГРАММА
ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ
ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА РФ
ФГАОУ ВПО «УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ПЕРВОГО ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ Б.Н. ЕЛЬЦИНА»**

МВА-ЦЕНТР БИЗНЕС-ШКОЛЫ УРФУ

СБОРНИК РЕФЕРАТОВ ДИПЛОМНЫХ ПРОЕКТОВ

Екатеринбург
2015

АННОТАЦИЯ

Участники Президентской программы подготовки управленческих кадров обладают несомненным преимуществом, по сравнению со своими коллегами. Им выпала честь быть в числе лучших представителей золотого кадрового резерва руководителей. Они получили возможность решить проблемы своих предприятий за счет новых перспективных проектов, которые смогли разработать и защитить перед Государственной аттестационной комиссией, а также перед выпускниками Президентской программы и своими друзьями по учебе. Выпускники могут реализовать эти проекты, и от их амбиций, знаний, навыков и умений зависит дальнейшая судьба предложенных разработок.

Целью настоящего сборника является презентация достижений выпускников 2014/2015 уч. гг. Разработанные проекты заслуживают пристального внимания, могут послужить примером для последующих поколений наших слушателей.

11 июня 2015 года, в рамках V-ой Ассамблеи управленческих кадров состоялся конкурс «Лучший дипломный проект» среди выпускников Президентской программы 2014-2015 уч.г.

1. **Батаев Сергей Сергеевич** – Главный инженер отдела капитального строительства ФГУП "Комбината "Электрохимприбор" тема: «Стратегия роста реализации гражданской продукции на ФГУП "Комбинат "Электрохимприбор" на основе организации участка по производству капсульного эндоскопического комплекса «Ландыш».
2. **Брюханов Дмитрий Викторович** (Заместитель генерального директора по флоту ООО "ГК "Автострада") тема: «Стратегия развития ООО "ГК "Автострада" с выходом на новые рынки поставки НСМ водным видом транспорта».
3. **Елагин Андрей Александрович** (Коммерческий директор ООО «НПО БиоМикроГели») тема: «Разработка стратегии развития компании ООО "НПО БиоМикроГели».
4. **Игнатъев Денис Александрович** (Менеджер направления компании Вауег) тема: «Стратегия развития компании Вауег в Свердловской области на основе открытия собственного производства тест-полосок Контур ТС».
5. **Поломарчук Андрей Алексеевич** (Генеральный директор ОАО "Тавдинский хлебозавод") тема: «Разработка стратегии развития компании ОАО "Тавдинский хлебозавод"».
6. **Ульшин Артем Владимирович** (Финансовый директор ООО АГ"УРАЛ") тема: «Стратегия развития компании ООО Агропромышленная группа "УРАЛ" на основании создания и запуска производства по глубокой переработки очищенных и мытых овощей».
7. **Ямпольский Юрий Маркович** (Начальник экономического отдела и ВЭД) тема: «Разработка стратегии развития ООО "Пумори-энергия"»

В состав конкурсного жюри вошли:

1. Соколовский Валентин Борисович – И.о. заместителя Министра международных и внешнеэкономических связей Свердловской области.
2. Алексеев Георгий Валерьевич – начальник отдела программ демографического развития и кадрового обеспечения Министерства экономики Свердловской области.
3. Малунов Илья Сергеевич, Заместитель начальника управления государственной и муниципальной службы и работы с кадровым резервом Департамента кадровой политики Губернатора Свердловской области
4. Савохин Игорь Васильевич – Главный специалист отдела горно-металлургического комплекса Министерства промышленности и науки Свердловской области
5. Фокина Нина Владимировна – И.о. начальника отдела программных мероприятий Министерства общего и профессионального образования Свердловской области
6. Беляев Василий Владелинович – Генеральный директор ООО «Госплан»
7. Мелоземова Юлия Олеговна - директор Фонда «Екатеринбургский центр развития предпринимательства»
8. Копелян Евгений Александрович - исполнительный директор «Свердловского областного фонда поддержки малого предпринимательства»
9. Ионкин Сергей, руководитель центра производственной кооперации фонда Екатеринбургского центра поддержки малого предпринимательства.

Участники конкурса провели презентацию своих работ и ответили на вопросы членов жюри, показав умение пользоваться инструментами менеджмента, исключительную осведомленность и подготовленность. Конкурсное жюри не только проанализировало дипломные работы выпускников, но и дало ценные рекомендации по внедрению и повышению эффективности представленных проектов.

По итогам конкурса были выбраны победители:

Диплом I степени - Ульшин Артем Владимирович (Финансовый директор ООО АГ"УРАЛ") тема: «Стратегия развития компании ООО Агропромышленная группа "УРАЛ" на основании создания и запуска производства по глубокой переработки очищенных и мытых овощей»;

Диплом II степени - Ямпольский Юрий Маркович (Начальник экономического отдела и ВЭД) тема: «Разработка стратегии развития ООО "Пумори-энергия"»;

Диплом III степени - Поломарчук Андрей Алексеевич (Генеральный директор ОАО "Тавдинский хлебозавод") тема: «Разработка стратегии развития компании ОАО "Тавдинский хлебозавод"».

Все участники получили сертификат участника конкурса и рекомендованы для включения в кадровый резерв управленческих кадров Свердловской области в соответствии с указом Губернатора от 25 октября 2010 года № 941-УГ!

Мы гордимся своими выпускниками, мы рады, что можем внести свой вклад в развитие Свердловской области путем подготовки квалифицированных кадров.

Надеемся, что с каждым годом количество успешных проектов будет увеличиваться. Польза для предприятий приведет к росту их эффективности, а это означает, что повысится качество жизни для всех жителей Свердловской области.

Успехов вам, наши выпускники! Развития вам, роста, расширения кругозора, новых деловых связей! Мы в вас верим!

С уважением,
Руководитель Президентской программы Бизнес-школы УрФУ
Малышева Лариса Анатольевна

ПОРТРЕТ УЧАСТНИКА

В 2014-2015 учебном году на программе обучались 131 руководитель. Средний возраст участников – 30 лет, но все же 70% составляет группа от 25 до 35 лет, 30% - от 35 до 40 лет.

Образовательный уровень

Среди участников программ выпускники УрФУ традиционно в большинстве (60%) по сравнению с другими ВУЗами. Например, 12% слушателей окончили УрГУ, и 3% - Уральская государственная юридическая академия, 8% - Уральский государственный педагогический университет, 4% - Уральская государственная сельскохозяйственная академия, 14% - УрГЭУ-СИНХ, 3% - Академия государственной службы, 4% - Уральский государственный горный университет, 2% - Уральская Государственная Академия Путей Сообщения, 2%-Уральский государственный медицинский институт, 1% - Московский инженерно-физический институт, 1% - Омский государственный институт сервиса, 2% - Уральский Финансово-Юридический институт, 1% - Уральский институт Фондового рынка. 1% - Московский государственный открытый педагогический университет им. М.А. Шолохова, 2% - Европейско-Азиатский институт управления и предпринимательства, 2% - НОУ ВПО «Гуманитарный университет», 1% - Свердловский архитектурный институт, 1% - Одесская Государственная Академия Холода, 1% - НОУ Уральский институт бизнеса. Неудивительно, что больше половины слушателей по специальности – инженеры (60%). Немало экономистов (20%), остальные – менеджеры, юристы, преподаватели, медики и др.

Больше половины слушателей на момент поступления на программу прошли курсы повышения квалификации по разным направлениям, 25% - имели второе высшее образование и 5% - обучались в рамках международных программ. Кроме того 4 специалиста имеют научные степени:

Предприятие и должность

Основными сферами деятельности предприятий являются:

- здравоохранение - 7
- атомная промышленность - 7
- АПК - 1
- архитектура/проектирование - 1
- ВЭД - 2
- геодезия, картография - 1
- гостиницы - 1
- деревообработка - 1
- добыча полезных ископаемых - 1
- инвестиционная деятельность - 1
- информационные технологии - 4
- машиностроение - 13
- металлургия - 10

- наука, образование и воспитание – 5
- общественное питание – 1
- оптовая торговля – 10
- отходы металлические – 1
- производство – 15
- энергетика – 6
- реклама – 1
- услуги – 4
- продажа авто, сервис – 3
- ИТ – 2
- промышленность – 1
- телекоммуникации – 2
- строительство – 5
- транспорт и связь – 4
- финансовая деятельность – 2
- химическая промышленность – 4

По численности рабочих на предприятиях следующая статистика: крупные предприятия (более 1000 чел) – 60%, средние (100-1000) – 30% и малые (до 100 чел) – оставшиеся 10%. Надо отметить, что по сравнению с прошлыми годами, количество участников от малых предприятий увеличилось, а от крупных, наоборот, уменьшилось. По роли на предприятии, 50% составляет высшее звено управления – директора и их заместители. Среднее звено – соответственно 52%, среди них 50% занимают должность начальника структурного подразделения.

Исполнительный директор Президентской программы
Бизнес-школы УрФУ Иванова Татьяна Игоревна

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПОРТРЕТ УЧАСТНИКА	5
ОГЛАВЛЕНИЕ	7
1. СТРАТЕГИЯ	12
1.1 Реализация стратегии роста объема производства продукции на ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» на основе реорганизации и модернизации вспомогательных производств Руководитель: О.А. Пойлов Слушатель: С.В. Предеин	12
1.2 Разработка и внедрение стратегии развития ООО "Гастромир" Руководитель: А.С. Печеркина Слушатель: А.Н. Двуреченская	12
1.3 Разработка стратегии развития ООО «Гросстрой» Руководитель: Т.Н. Внуковская Слушатель: Н.В. Аксенов	14
1.4 Разработка стратегии развития ГКОУ СО «Верхне-Тагильский детский дом-школа» Руководитель: Н.В.Оборина Слушатель: О.В.Максаева	15
1.5 Стратегия развития компании «WILLI». Руководитель: Н. В. Мерзлякова Слушатель: Ю. Л. Щербина	15
1.6 Разработка стратегии развития предприятия ООО «Спецпромстрой». Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: И.М. Бартош	16
1.7 Стратегия развития предприятия ООО «Гефест-2015». Руководитель: Н.В. Оборина Слушатель: И.Е. Поздин	17
1.8 Стратегия комплексного развития гостиницы ГАУ СО «ДИВС». Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: Э.В. Абдуллин	19
1.9 Стратегия развития ООО «Пто-грузоподъемные системы». Руководитель: С.В. Кругликов Слушатель: Е.А. Аносова	19
1.10 Стратегия развития предприятия ООО «Центр восстановительной медицины Свечниковой». Руководитель: Т.Н. Внуковская Слушатель: Т.Л. Свечникова	20
1.11 Стратегия снижения издержек предприятия ЗАО «Проектно-инженерный центр УралТЭП» Руководитель: Н.П. Мазярова Слушатель: Д.В. Кириченко	21
1.12 Стратегия создания и развития ассоциации детских центров Свердловской области. Руководитель: А.Н. Ковтунова Слушатель: В.Н. Родина	23
1.13 Разработка стратегии диверсификации ООО «Логистическая компания «Кит». Руководитель: А.И. Малышев Слушатель: И.Н. Скорынина	24
1.14 Разработка стратегии диверсификации деятельности компании «Теле-плюс» развитие направления по выпуску строительных материалов и малоэтажному строительству. Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: С.А. Тюриков	24
1.15 Разработка стратегии развития ЗАО "Baueг" в г.Екатеринбурге Свердловской области Руководитель: А.С. Печеркина Слушатель: Л.В. Шабрикова	25
1.16 «Стратегия развития ООО «СК «Сигма». Руководитель: Внуковская Т. Н. Слушатель: С.Н. Паркулаб	27
1.17 Разработка стратегии развития предприятия ЗАО «Гостиница Центральная». Руководитель: Н.В. Мерзлякова Слушатель: О.С. Арзамасцева	28
1.18 Разработка стратегии развития ООО "Техтрейд". Руководитель: А.С. Печеркина Слушатель: И.В. Агалаков	29
1.19 Стратегическое развитие ООО «Турэкспосервис». Руководитель: Мерзлякова Н.В. Слушатель: Ларионова Н.И.	29
1.20 Стратегия развития управляющей компании ООО «Карасьезерск-сервис». Руководитель: Н.В. Оборина Слушатель: Ю.И. Новокрещенова	31

1.21	Стратегия диверсификации бизнеса компании «Кондитер профи» за счет организации производства шоколада Руководитель: Э.М.Кадочникова Слушатель: Е.А.Рощина	32
1.22	Стратегия развития детской технологической школы «Легокомп». Руководитель: А.Н.Ковтунова Слушатель: Ж.Ю. Дербышева	33
1.23	Разработка стратегии развития ОАО «Тавдинский хлебозавод». Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: А.А. Поломарчук	33
1.24	Разработка стратегии развития проектно-инжинирингового центра ООО «НИАС-Центр». Руководитель: Е.Г. Драчёва Слушатель: С.К. Бабарькин	35
1.25	Стратегия снижения издержек «Кушвинский завод прокатных валков». Руководитель: Э.М. Кадочникова Слушатель: Д.С.Гимранов	35
1.26	Стратегия развития предприятия ООО «Центр подрядов «АСК». Руководитель: Т.Н. Внуковская Слушатель: А.П. Кузнецов	36
1.27	Стратегия снижения издержек автотранспортного предприятия МУП «Сысертское АТП». Руководитель: Л.Л. Калинина Слушатель: Ф.Л.Потапов	37
1.28	Разработка стратегии развития ООО «Мантрак-Восток» на основе продвижения горнодобывающей техники. Руководитель: Н.В. Мерзлякова Слушатель: Е.А. Талалуева	38
1.29	Стратегия развития МБДОУ – Детский сад № 310. Руководитель: А.Н. Ковтунова Слушатель: М.А. Исакова	39
1.30	Разработка стратегии развития образовательных услуг ГАОУ СПО СО "Нижнетагильский строительный техникум". Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: С.П. Ефименко	40
1.31	Разработка стратегии развития ООО «Пумори-энергия». Руководитель: Калинина Л.Л. Слушатель: Ямпольский Ю.М	42
1.32	Разработка стратегии развития социально-ориентированного направления предприятия малого бизнеса. Руководитель: Г.С. Миролубова Слушатель: В.А. Гальперина	43
1.33	Разработка стратегии снижения издержек ЗАО «Уралсевергаз» от реализации газа в секторе жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области. Руководитель: Д.Р. Исмагилов Слушатель: Е.А. Михеев	44
1.34	Разработка стратегии роста доходности ОАО «СинГЗ» на основе организации трубосварочного производства. Руководитель: Э.М. Кадочникова Слушатель: О.П. Прошкина	46
1.35	Повышение конкурентоспособности ОАО «ЕЗ ОЦМ» на российском и мировом рынке. Руководитель: Е.Ю. Кузнецова Слушатель: К.О. Семенович	47
1.36	Стратегия снижения издержек в сфере культуры. Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: Н.Н. Сударкина	47
1.37	Стратегия развития ООО «ЭЛНК Групп». Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: Д.В. Шинявский	49
1.38	Маркетинговая стратегия продвижения и продаж продукции нового прокатного комплекса ОАО «КУМЗ» на рынках Европы и Азии». Руководитель: А.С. Печеркина Слушатель: Ю.А. Игнатова	50
1.39	Разработка стратегии компании ЗАО "Регионгаз-инвест" с целью расширения на территории Горноуральского городского округа. Руководитель: Е.Ю. Кузнецова Слушатель: А.В. Лисенков	51
1.40	Стратегия развития направления «Индивидуальные сайты» в ООО «Априкод». Руководитель: Т. И. Иванова Слушатель: Н.О. Куваева	52
1.41	Стратегия развития компании ООО «Триада-Холдинг Урал» за счет внедрения услуги по монолитному строительству. Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: Д.С. Партилов	53
1.42	Стратегия развития ООО «ЦКС-Ст». Руководитель: Е.Ю. Кузнецова Слушатель: А.А. Римаренко	53

1.43	Разработка стратегии расширения рынка реализации тепловой энергии ЗАО «Регионгаз-инвест» на территории Белоярского городского округа. Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: А.Н. Смирнов	55
1.44	Разработка стратегии развития ГАУЗ СО «Верхнепышминская СП» Руководитель: Е. Ю. Кузнецова Слушатель: И. Б. Шаманаев	56
2.	РЕОРГАНИЗАЦИЯ	58
2.1	Создание межмуниципального стоматологического центра западного округа Свердловской области. Руководитель: Е.Ю. Кузнецова Слушатель: О.В. Павлова	58
2.2	Реализация стратегии повышения эффективности на ФГУП «комбинат «Электрохимприбор» на основе реорганизации ремонтно-механической службы. Руководитель: Л.Л.Калинина Слушатель: Е.А. Шальнев	59
2.3	Стратегия снижения издержек ОАО "Птицефабрика "Рефтинская" на основе снижения удельной стоимости владения информационной системой управления ресурсами предприятия Руководитель: А.И. Малышев Слушатель: А.Б. Скопин	60
2.4	Повышение конкурентоспособности ОАО «Уральский Трубный Завод» за счет модернизации действующего и внедрения нового оборудования неразрушающего контроля. Руководитель: Потлачев В.Ю. Слушатель: Дружинин А.Ю	61
2.5	Реализация и развитие просветительной программы для учащихся коррекционных школ-интернатов «Доступный музей» в Музее истории камнерезного и ювелирного искусства Руководитель: Г.С. Миролюбова Слушатель: И.В. Зябликова-Исакова	62
2.6	Повышение рентабельности производства ПАО «Северский Трубный Завод» за счет оптимизации издержек Руководитель: Т. И. Иванова Слушатель: А.А. Чертищев	64
2.7	Оптимизация затрат ОАО «Уралтрубпром» Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: Е.А. Шикалов	64
2.8	Разработка проекта снижения издержек и повышения эффективности работы предприятия ЗАО "Регионгаз-инвест" Руководитель: Н.А. Мазярова Слушатель: А.А. Соколов	65
2.9	Снижение финансовых и трудовых затрат ОАО «Энергосбыт плюс» за счет внедрения программного продукта «портальная зона для ТСО» Руководитель: К.В. Збыковский Слушатель: В.И. Миронов	66
2.10	Снижение издержек газоснабжающей компании, связанных со списанием безнадежной задолженности Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: Д.С. Партилов	67
2.11	Оптимизация работы предприятия топливно-энергетического комплекса Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: А.В. Репп	68
2.12	Разработка проекта по созданию областного сегмента единой сети передачи данных Правительства Свердловской области Руководитель: О.А. Пойлов Слушатель: Ю.В. Решетов	69
2.13	Внедрение эффективной и универсальной системы контроля качества и сроков в организации. Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: В.А. Киряков	70
2.14	Оптимизация затрат с помощью организации системы расхода материалов и его контроля, на примере электросталеплавильного цеха ОАО «Северского трубного завода» Руководитель: Н.А. Мазярова Слушатель: В.В. Мелинг	71
2.15	Повышение конкурентоспособности ОАО «Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов» за счет создания эффективной системы управления запасами. Руководитель: Е.Г. Драчева Слушатель: А.С. Добромыслов	72
2.16	Разработка стратегии вывода услуги по внедрению систем электронного документооборота на рынок Уральского региона Руководитель: В.Ю. Потлачев Слушатель: Д.А. Наговицын	73
2.17	медеелектролитного производства ОАО "Уралэлектромедь" Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: М.Л. Осипова	73

2.18	Разработка стратегии устойчивого развития предприятия ЗАО «Проектно-инженерный центр УралТЭП» за счет внедрения технологии 3D лазерного сканирования реконструируемых энергетических объектов Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: С.С. Сосновских	74
2.19	Стратегия снижения издержек операционной деятельности Свердловского филиала ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» путем централизации биллинга юридических лиц Руководитель: А.И.Малышев Слушатель: С.В.Акатьева	76
2.20	Стратегия экономического развития и обеспечение оптимального экологического взаимодействия производства и окружающей среды цеха горячего цинкования ОАО «Уралэлектромедь» Руководитель: Е.Г. Драчёва Слушатель: Я.С. Бачинин	77
2.21	Стратегия роста реализации гражданской продукции на ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» на основе организации участка по производству капсульного эндоскопического комплекса «Ландыш» Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: С.С. Батаев	78
2.22	«Повышение эффективности работы ООО "Шнайдер электрик Урал" за счет внедрения системы оценки производительности процессов жизненного цикла продукции». Руководитель: Л.Л. Калинина	79
	Слушатель: Н.А. Романовский	79
2.23	Повышение эффективности предприятия на основе оптимизации и автоматизации системы бюджетирования ОАО «Свердловэнергосбыт». Руководитель: Н.В. Гузанова, Слушатель: И.В. Жигарев	80
2.24	Стратегия улучшения качества предоставления образовательных услуг МАОУ «Лицей № 56» в области естественнонаучных дисциплин. Руководитель: А.Н. Ковтунова Слушатель: О.Е. Южакова	81
2.25	Стратегия повышения качества выпускаемой продукции ОАО «ПО «УОМЗ» на основе оптимизации производственного цикла.	83
	Руководитель: Н.П. Мазярова Слушатель: Г.Н. Маркушин	83
3.	БИЗНЕС-ПЛАНЫ	85
3.1	Вывод на рынок новой логистической услуги на примере Китая. Руководитель: А.И. Малышев Слушатель: Е.А Хасанова	85
3.2	Вывод на рынок услуги «Аутсорсинг управленческого учета» ООО «Аудиторская Группа Капитал» Руководитель: О. А. Пойлов Слушатель: А.Е. Тархан	86
3.3	Разработка стратегии развития девелоперской компании на основе запуска транспортно-пересадочных комплексов Руководитель: Е.Ю. Кузнецова Слушатель: А.А. Малыгин	87
3.4	Стратегия развития ООО «НИЦ» Гипродорнии» на основе создания нового направления по разработке нормативно-технической документации по переработке металлургических шлаков. Руководитель: Д.Р. Исмагилов Слушатель: А.С. Филиппова	88
3.5	Освоение производства и вывод на рынок импортозамещающей продукции на ОАО «УРАЛТРУБПРОМ» Руководитель: Н.В. Гузанова Слушатель: И.В. Антропов	89
3.6	Разработка стратегии диверсификации на основе создания цеха сборки электрощитов электрощитового оборудования. Вывод на рынок нового продукта. Руководитель: Э.М. Кадочникова Слушатель: Н.А.Поварницына	90
3.7	Разработка стратегии компании «DK.DOORZ» на основе запуска производства новой продукции. Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: А.С. Константинов	90
3.8	Разработка стратегии ООО "Лингвистический клуб «Магеллан» путем выведения на рынок новой услуги "Русский язык как иностранный" Руководитель: А.Н.Ковтунова Слушатель: Ю.О. Леканова	91
3.9	Стратегия расширения действующего производства с выводом нового типа продукции на рынок Руководитель: Н.В. Мерзлякова Слушатель: Д.Н. Котельников	93

3.10 «Стратегия развития ООО «ГК Автострада» по выходу на новые рынки поставок НСМ водным видом транспорта» Руководитель: Кругликов С.В. Слушатель: Брюханов. Д.В.	93
3.11 Создание производства газового оборудования на ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор». Руководитель: Е.Г. Драчева Слушатель: А.В. Привалов	95
3.12 Разработка стратегии развития и продвижения интернет-магазина «Четырехлистник». Руководитель: А.И. Малышев Слушатель: Д.Л. Осипов	96
3.13 Стратегия развития компании «Вауер» в Свердловской области на основе открытия собственного производства тест - полосок Контур ТС Руководитель: Н.В. Оборина Слушатель: Д.А. Игнатъев	97
3.14 Стратегия развития компании ООО «Аудитэнергопроект» за счет выхода на новый рынок и снижения издержек предприятия. Руководитель: Д.Р.Исмагилов Слушатель: Н.В.Медведева	98
3.15 Разработка и внедрение системы менеджмента качества на предприятии ООО "Информбюро" Руководитель: Ковтунова А.Н. Слушатель: Балеевских Т.А.	99
НАШИ РУКОВОДИТЕЛИ	101
РАЗРАБОТЧИКИ ПРОЕКТОВ	103

1. СТРАТЕГИЯ

1.1 Реализация стратегии роста объема производства продукции на ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» на основе реорганизации и модернизации вспомогательных производств

Руководитель: О.А. Пойлов

Слушатель: С.В. Предеин

ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» - крупное многопрофильное предприятие Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом». Комбинат образован постановлением Совета Министров СССР в 1947 г. как производство по электромагнитному разделению изотопов и обогащению урана-235. С 1954 г. предприятие осуществляет серийный выпуск спецтехники по государственному оборонному заказу, а также производство гражданской продукции для различных отраслей промышленности.

В настоящее время перед предприятием ставится задача существенно нарастить объемы выпуска специальной и гражданской продукции. Однако, производственные подразделения, как основные, так и вспомогательные работают на пределе своих мощностей и не обеспечивают заданных темпов роста.

В данной работе рассматривается проект по реализации стратегии роста объемов выпуска продукции путем модернизации вспомогательных производств на примере производства печатной продукции.

Автор проекта – заместитель начальника управления информационных технологий и связи по проектированию. В его должностные обязанности входит анализ бизнес-процессов компании и их оптимизация и на базе современных информационных технологий, а также выработка согласованной бизнес стратегии своего подразделения.

Предлагаемый проект позволит повысить объем выпуска печатной продукции на 40% без увеличения численности сотрудников.

Проект рассчитан на полтора года.

Общая стоимость проекта около 14 млн. руб.

1.2 Разработка и внедрение стратегии развития ООО "Гастромир"

Руководитель: А.С. Печеркина

Слушатель: А.Н. Двуреченская

Объектом проекта является Гриль-Бар Kollbasoff (Общество с Ограниченной Ответственностью «ГастроМир»), основан в 2011 году.

Гриль-бар Kollbasoff предоставляет широкий спектр услуг общественного питания и досуга населения, наш сайт <http://kollbasoff.ru>.

Автор проекта: Двуреченская Анна Николаевна, генеральный директор и соучредитель ООО «ГастроМир»

Автор проекта несет ответственность за решение вопросов по стратегическому и оперативному управлению организацией.

В последние годы наблюдалась положительная динамика продаж. После проведенного детального маркетингового анализа, компании автор сформулировал проблему, цель и задачу, стоящие на сегодняшний день перед ООО «ГастроМир».

Проблема: Из-за снижения уровня жизни в начале 2015 года, снизилось количество потребителей в секторе общественного питания и развлекательной индустрии, повысился уровень конкурентной борьбы, обусловленной рыночной властью потребителей и угрозой появления новых игроков, что влечет за собой уменьшение рентабельности активов (ROA) и, соответственно, чистой прибыли (NI).

Цель:

- не допустить уменьшение количества существующих клиентов,
- выйти на новые рынки и новых клиентов.

Задача:

- сформулировать стратегические альтернативы развития ООО «ГастроМир» в условиях снижения рентабельности предприятия от основной деятельности до 08.2015 года;

- провести оценку стратегических альтернатив и выбрать оптимальную стратегию развития;

- сформировать на предприятии к 08.2015 года рыночно-ориентированный конкурентоспособный сектор производства продукции и услуг, с помощью диверсификации производства;

- разработать бизнес-план по организации новой услуги: «Организация здорового питания для посетителей бара, привлечение новых клиентов, в том числе услуги доставки».

В качестве первого шага реализации стратегии предлагается разработка Бизнес-плана по введению новой услуги на базе Бара Kollbasoff «Организация здорового питания для посетителей бара, привлечение новых клиентов, в том числе услуги доставки»;

Второй шаг реализации стратегии: Организация здорового питания для посетителей Фитнес Центров и Бизнес Центров» – будет реализовано за рамками данного проекта, в 2015-2016 году.

Результатом стратегического проекта станет «Организация здорового питания для посетителей бара, привлечение новых клиентов, в том числе услуги доставки».

В процессе работы над проектом получены следующие результаты эффективности проекта в таблице 1:

Таблица 1. – Эффективность проекта

Период окупаемости - РВ, мес.	6
Дисконтированный период окупаемости DPB, мес.	6
Средняя норма рентабельности - ARR, %	232,76
Чистый приведённый доход – NPV, руб.	21682
Индекс прибыльности – PI	1,08
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	57,36

Очевидно, что с экономической точки зрения проект выглядит положительно, так как чистый приведённый доход (NPV) больше нуля, эффективность проекта заключается в удовлетворении потребностей потребителей, развитии нового сегмента рынка общественного питания. Целесообразность проекта для компании заключается в получении дополнительной прибыли, которая поможет развить бизнес

1.3 Разработка стратегии развития ООО «Гросстрой»

Руководитель: Т.Н. Внуковская

Слушатель: Н.В. Аксенов

ООО «Гросстрой» является строительным предприятием, с опытом работы на строительных объектах общегражданского назначения и военного комплекса. За 2014 год объем выполненных работ составил 52 млн. руб., в том числе работ по государственным контрактам на 35млн. руб.

В настоящее время штат компании состоит из 33 сотрудников. Малое количество штатных единиц обусловлено тем, что закупочная деятельность и бухгалтерский учет осуществляются совместно с торговым направлением ООО «ГК Гросснаб», часть сотрудников является наемной (по договору подряда) в зависимости от местонахождения объекта и специфики требований объекта.

В связи с экономическим кризисом, на строительном рынке наблюдается спад инвестирования и повышение уровня конкуренции (мало работы, много строителей), что ведет к борьбе компаний за возможность выхода на любые объекты с целью получения даже незначительного объема прибыли.

Исходя из сложившейся ситуации, перед ООО «Гросстрой» встал вопрос разработки стратегии дальнейшего развития с учетом корректировок, внесенных на строительном рынке.

Автор проекта – собственник, генеральный директор. Основной задачей собственника на данный момент является формирование стратегии развития строительной компании, для разработки которой было проведено исследование внутренней и внешней среды с использованием таких инструментов, как PEST-анализ, анализ 5 сил М. Портера, карта проблемного поля, SWOT-анализ и SWOT-8.

Цель проекта – реализация стратегии прямой вертикальной интеграции на основе выхода на рынок услуг генерального подряда.

Целевые объекты: Объекты Министерства Обороны, объекты нефтегазовой отрасли

Основные преимущества компании – наличие необходимых лицензий ФСБ и допуска СРО на организацию производства работ (генподряд) до 500 млн. рублей.

Ожидаемые результаты:

а) удвоение оборотов в 2016 году до 106 400 000 руб.

б) объем чистой прибыли в 2016 году не менее 13 153 000 рублей

в) развитие в компании компетенции генерального подряда

По финансовым расчетам, представленных в проекте, в 2016 году компания может получить дополнительную чистую прибыль в размере 3 064 320 рублей, увеличить рентабельность по обороту с 9.48% до 12.36%.

1.4 Разработка стратегии развития ГКОУ СО «Верхне-Тагильский детский дом-школа»

Руководитель: Н.В.Оборина

Слушатель: О.В.Максаева

Открытое акционерное общество (ОАО) "Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов" (ОАО «ЕЗ ОЦМ») и его дочернее предприятие ОАО «Уральский завод химических реактивов» (ОАО «УЗХР») расположены на одной производственной площадке в г. Верхняя Пышма Свердловской области, и значительное число служб ОАО «ЕЗ ОЦМ» оказывают услуги ОАО «УЗХР» по аутсорсингу, в связи с чем ряд бизнес-процессов на предприятиях идентичен, в частности процесс выбора контрагентов (проведение тендеров). Сфера деятельности ОАО «ЕЗ ОЦМ» - аффинаж драгоценных металлов, изготовление технической продукции из них, ОАО «УЗХР» производит химические реактивы.

В дипломной работе на основании проведенного анализа релевантных факторов разработаны стратегии деятельности ОАО «ЕЗ ОЦМ». Особое внимание уделено стратегии снижения издержек, в частности издержек, вызванных недобросовестными действиями поставщиков и подрядчиков: низкое качество товаров, работ, срывы сроков строительства, несение налогового бремени за поставщиков (ввиду неуплаты ими в бюджет налога на добавленную стоимость).

После выявления причин указанных издержек рассматривается проект по их снижению путем изменения бизнес-процесса проведения тендеров в ОАО «ЕЗ ОЦМ» и ОАО «УЗХР». В ходе реализации проекта разрабатывается и вводится в действие система оптимального выбора контрагентов и предлагаемых ими товаров и работ на основании использования множества сбалансированных критериев.

Данный проект подлежит реализации силами представителей ряда служб ОАО «ЕЗ ОЦМ» (коммерческой, производственной, кадровой, безопасности) под общим руководством юридической службы, играющей ключевую роль при изменении локальных правовых актов, касающихся поднятой проблемы.

Автор работы – начальник юридического отдела ОАО «ЕЗ ОЦМ» Бурцев Андрей Николаевич, должностные обязанности которого включают правовое обеспечение деятельности обоих предприятий.

Страниц 48, рисунков 6, таблиц 7.

1.5 Стратегия развития компании «WILLI».

Руководитель: Н. В. Мерзлякова

Слушатель: Ю. Л. Щербина

Компания И. П. Злыгостева Н. В. создана в 1997 году, уже более 7 лет компания занимается оптово-розничной торговлей головных уборов. Компания имеет торговое название «WILLI». Компания имеет магазин розничной торговли и отдел оптовой торговли на крупном рынке Уральского региона в г. Екатеринбурге. Структура управления – линейно-функциональная.

Позиция автора – исполнительный директор. Полномочия - достижение показателей по прибыли компании. Продажа услуг в соответствии с планами компании,

заключение контрактов. Разработка и реализация политики продаж и маркетинговой стратегии. Формирование лояльности клиентов. Развитие существующих и привлечение новых клиентов.

Предмет исследования – стратегия развития нового направления производственного направления головных уборов. С целью исследования рынка использовались такие инструменты как PEST – анализ, анализ 5 сил Портера, SNW- анализ, SWOT – анализ, матрица Ансоффа, бизнес-планирование с использованием программы Project Expert.

Актуальность работы. В условиях экономического спада и санкций компания столкнулась с трудностями прогнозирования объемов продаж, а так же зависимости от валютных колебаний, вследствие чего постоянном повышении цен на головные уборы. Эти причины подтолкнули компанию разработать новое направление в компании – производство головных уборов. Эти меры помогут не только компании уйти от зависимости европейского производителя, валютных колебаний, таможенных расходов, но и повысить лояльность потребителей к отечественному товару, понизить себестоимость на единицу товара, увеличить прибыль, привлечь новых клиентов.

Цель данной работы – разработка стратегии производственного направления в существующей компании, а так же составление бизнес- плана для определения эффективности деятельности компании.

Приведенные расчеты показали положительную финансовую эффективность данного проекта:

Срок окупаемости проекта составляет 12 месяцев.

Индекс прибыльности PI – 1,10

Внутренняя норма рентабельности IRR – 41,8%

Чистый приведенный доход, NPV – 157 404 рубля.

1.6 Разработка стратегии развития предприятия ООО «Спецпромстрой».

Руководитель: О.Г. Харламова

Слушатель: И.М. Бартош

ООО «СпецПромСтрой» осуществляет производство строительно-монтажных работ при возведении промышленных и гражданских зданий и сооружений на рынке В2В.

На сегодняшний день компания производит следующие виды работ:

Возведение армированных железобетонных конструкций;

Монтаж сборных железобетонных конструкций;

Монтаж стальных конструкций;

Устройство каменной кладки.

В штате предприятия 420 человек. Организационная структура – линейно-функциональная. Предприятие входит в Ассоциацию строительных компаний «Высотка».

С 2011 года компания активно участвует в строительстве объектов атомной энергетики, планомерно увеличивая свою рыночную долю, а с 2013 года работа осуществляется также за пределами Уральского федерального округа. Однако с

2014 года темпы роста падают и не происходит никаких качественных изменений в работе предприятия. Для того чтобы сохранить рыночную долю, выйти на качественно новый уровень работы и соответствовать ожиданиям собственников компании, руководство ООО «СпецПромСтрой» активно занимается разработкой стратегии для дальнейшего развития и оптимизации работы.

Автор аттестационной работы в настоящий момент занимает должность заместителя директора предприятия. Основной задачей, помимо технической организации текущей деятельности, является формирование возможных стратегий развития компании. Для этого был проведен анализ внутренней и внешней среды компании с использованием таких инструментов, как PEST-анализ, анализ 5 сил конкуренции Майкла Портера, карта проблемного поля, цепочка ценности Майкла Портера, SWOT-анализ и SWOT-8.

Проведенный анализ внешней и внутренней среды компании позволил выйти на стратегию развития ООО «СпецПромСтрой» и сформировать портфель проектов для её реализации.

В работе представлен организационный план изменений по одному из проектов на основе стратегии оптимизации.

Это проект по разработке и внедрению корпоративной системы управления проектами в ООО «СпецПромСтрой». При его проработке использованы инструменты Swim - lane, диаграмма Ишикавы и диаграмма Ганта, а также интеллект-карта для визуализации Устава проекта.

1.7 Стратегия развития предприятия ООО «Гефест-2015».

Руководитель: Н.В. Оборина

Слушатель: И.Е. Поздин

ООО «ЦОМ «Гефест» занимается токарной металлообработкой на станках с ЧПУ и специализируется на изготовлении фурнитуры для стекла. Целевой рынок это рынок B2B, который может обеспечить точность производства, а соответственно и плановость. Наши основные потребители это стекольные мастерские и фабрики специализирующиеся на обработке стекла и изготовлении мебели и светопрозрачных конструкций на территории России.

Основные ресурсы характеризующие нашу компанию это:

помещение в аренде;

собственное оборудование: 2 автоматических ленточных пилы, 4 токарных станка с ЧПУ;

персонал, состоящий из 2 управляющих собственника и 5 человек рабочего персонала;

собственные финансовые ресурсы.

Основные показатели существования:

годовой оборот 6-8 млн. рублей;

устойчивость бизнеса более 8 лет;

финансовая независимость.

Продуктовый портфель компании состоит из трех основных видов продукции:

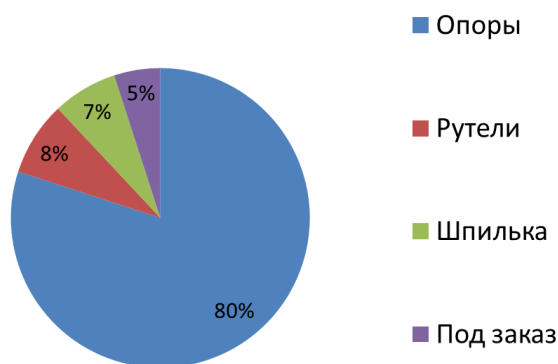
Опоры под ультрафиолетовую склейку- точечные элементы крепления стекла на ультрафиолетовый клей без сквозного сверления, применяются преимущественно при изготовлении стеклянной мебели;

Рутели - точечный держатель применяется для сквозного крепления стекла и применяется для изготовления фасадных конструкций, козырьков, ограждений, перегородок, навесов.

Шпильки резьбовые- стержни цилиндрической формы с нанесенной на концах резьбой. Применяются в строительстве, машиностроении, мебельной и нефте-газодобывающих отраслях.

Распределение объема продукции в продуктивном портфеле отражено на Рисунке 1.

Продуктовый портфель



Таким образом основной продукцией предприятия являются Опоры под ультрафиолетовую склейку.

Однако за последние три года наметился негативный тренд по сокращению объема продаж Опор несмотря на сохранение количества клиентов. В это же время стали появляться запросы на производство Рутелей, которые не являются основной продукцией и в настоящее время занимают незначительную долю продуктового портфеля.

Как директор и собственник предприятия, считаю необходимым исследовать в данной работе возможность и обоснованность дальнейшего развития предприятия через постепенную переориентацию производства на изготовление Рутелей и последующую их реализации на территории России.

Таким образом, на основе анализа внешней и внутренней среды предприятия будет составлен бизнес-план на один год и обоснована его целесообразность, основной идеей которого является перераспределение долей продукции продуктового портфеля за счет увеличения доли Рутелей,

Ожидаемые результаты от реализации бизнес-плана:

Производство и реализация Рутелей -2500 штук в месяц;

Сохранение доли предприятия на рынке Опор- 8000 штук в месяц;

Увеличение прибыли предприятия до 400000 рублей в месяц.

1.8 Стратегия комплексного развития гостиницы ГАУ СО «ДИВС».

Руководитель: Л.А. Малышева

Слушатель: Э.В. Абдуллин

В данной работе будет рассмотрена гостиница ГАУ СО «ДИВС» (ДИВС отель *** г. Екатеринбург). Отрасль в сфере, которой предприятие работает – услуги. Отель располагает 27 номерами, 3 номера категории «эконом», 19 номеров категорий «стандарт» (кровать twin size), 4 номера «стандарт+» (кровать king size) и двухэтажными апартаментами «Люкс». Гости отеля могут воспользоваться широким спектром спортивно-оздоровительных услуг, имеется конференц зал. Работников гостиницы – 12 человек. 4 администратора, 4 горничных, 1 кастелянша, 1 технолог кафе, 1 водитель, 1 заведующий гостиницей.

Гости отеля часто ставят плохие оценки персоналу, это плохо сказывается на репутации в среде интернет, корпоративные заказчики часто недовольны длительностью процесса оформления пакета закрывающих документов, неизвестно, принесут ли возврат построенные в 2015 году за 2 млн. двухэтажные апартаменты. Это основной перечень проблем, которые могут повлиять на прибыль гостиницы. Учитывая появление убыточных месяцев в 2014 году можно судить об актуальности проблем и необходимости проведения работ по комплексному развитию гостиницы.

В проектной части данной работы будет разработан бизнес план, выпуск апартаментов «Люкс» на рынок услуг аренды жилых помещений. Цели бизнес плана: вывести продукт на новый рынок, окупить инвестиции в 2 млн. на строительство двухэтажных апартаментов «Люкс» до июня 2018 года, повысить финансовую стабильность предприятия.

Продуктом бизнес плана будет рабочий план для сотрудников гостиницы, план по снижению рисков, связанных с реализацией проекта и обоснование экономической эффективности проекта.

Бизнес план рассчитан на три года в связи с учётом предполагаемого затишья в гостиничном бизнесе после ЧМ по футболу 2018 года.

1.9 Стратегия развития ООО «Пто-грузоподъемные системы».

Руководитель: С.В. Кругликов

Слушатель: Е.А. Аносова

ООО «ПТО-ГрузоПодъемные Системы» создано в 2010 году. Компания осуществляет свою деятельность в направлениях производства, проектирования и реализации профессионального оборудования для подъема и закрепления грузов. На данный момент на предприятии работает 15 человек.

Позиция автора – начальник отдела кадров. Полномочия: работа с кадрами, участие в процессе продаж, заключение договоров с поставщиками и заказчиком, логистика.

На сегодняшний день одной из основных проблем стратегического управления является степень обоснованности выбора того или иного направления развития. Для того чтобы выбрать правильную стратегию развития ООО «ПТО-ГрузоПодъемные Системы» был проведен анализ внешней среды, которая состоит из макроокружения

(PEST анализ) и непосредственного окружения (анализ по модели «Пять конкурентных сил М.Портера»), а также анализ внутренней среды (анализ матрицы БКГ, SNW анализ).

При помощи SWOT анализа (SWOT-4, SWOT-8) была выработана стратегия развития предприятия и принято решение о разработке бизнес-плана по реализации проекта: «Разработка и создание производственного участка по изготовлению и испытанию вантовых оттяжек (рабочая нагрузка до 100,0 тонн)». Составленные в бизнес-плане при помощи программы Project Expert расчеты показали положительную финансовую эффективность данного проекта:

- а) Период окупаемости (PB) – 9 месяцев
- б) Средняя норма рентабельности (ARR, %) – 136,53
- в) Чистый приведенный доход (NPV) – 399 117,43
- г) Индекс прибыльности (PI) – 1,07
- д) Внутренняя норма рентабельности (IRR, %) – 43,96.

При реализации проекта компания сможет расширить свою продуктовую линейку, увеличить прибыль (на 20%), в ее арсенале появиться новый производственный участок и испытательная площадка.

Эффектами для Свердловской области от реализации данного проекта станут:

- а) реализация политики импортозамещения в регионе
- б) повышение конкурентоспособности региона
- в) увеличение рабочих мест (3-5)
- г) налоговые отчисления в бюджет (около 2 000 000 руб.).

1.10 Стратегия развития предприятия ООО «Центр восстановительной медицины Свечниковой».

Руководитель: Т.Н. Внуковская

Слушатель: Т.Л. Свечникова

ООО «Центр восстановительной медицины Свечниковой» - это частный медицинский центр, занимающийся оказанием платных медицинских услуг. В продуктовый портфель предприятия входят услуги следующих направлений:

- Остеопатия, мануальная терапия
- Иглорефлексотерапия, фармакопунктура
- Гирудотерапия
- Медицинский массаж
- Консультации психолога

На данный момент в организации работает 9 человек, 3 из которых – административный персонал, 6 – медицинский персонал. Центр оборудован тремя рабочими кабинетами: консультационный, кабинет остеопатии и массажа, процедурный кабинет.

Автор проекта Свечникова Т.Л. является директором предприятия и его соучредителем, имеющим 50% долю в Уставном капитале. Автор проекта отвечает за разработку и внедрение стратегии развития предприятия, вывод услуг на новые рынки.

Данное предприятие работает с 2012г, постепенно развиваясь и увеличивая финансовые показатели эффективности. Целью данного проекта является разработать стратегию развития предприятия ООО «Центр восстановительной медицины Свечниковой». Данная работа актуальна не только для самого предприятия, т.к. развитие компании увеличит ее прибыль, но и для региона. Это связано с тем, что будут созданы рабочие места для жителей Свердловской области, кроме того, развитие медицинских организаций на рынке влечет повышение уровня здоровья и качества жизни населения. Создание конкуренции на рынке ведет к повышению эффективности всей системы здравоохранения на территории региона и доступности качественной медицинской помощи для населения.

Данный проект также имеет эффект и для самой отрасли: т.к. уровень оказания бесплатной медицинской помощи остается неудовлетворительным, развитие частных медицинских центров, создающее мощную конкуренцию на рынке, делает оказание платной медицинской помощи более качественным и доступным для населения. Кроме того, высокая конкуренция на рынке платных медицинских услуг катализирует развитие научно-технического прогресса в области биотехнологий, медицинских технологий и создания нового медицинского оборудования. Результатом реализации данного проекта должно быть выведение существующих услуг центра на новые рынки, создание новых рабочих мест, увеличение известности компании на рынке, повышение потока клиентов, оборота и прибыльности компании.

1.11 Стратегия снижения издержек предприятия ЗАО «Проектно-инженерный центр УралТЭП»

Руководитель: Н.П. Мазярова

Слушатель: Д.В. Кириченко

ЗАО «Проектно-инженерный центр УралТЭП» осуществляет свою деятельность в части проектирования энергообъектов, а именно:

- a) генеральное проектирование объектов энергетики
- b) комплексное проектирование тепловых электростанций
- c) комплексное проектирование электросетевых объектов
- d) проектирование энергоцентров крупных предприятий нефтегазового комплекса и металлургической промышленности
- e) авторский надзор
- f) разработка технических требований на оборудование
- g) сопровождение закупочной деятельности Заказчика
- h) разработка Технических заданий на выполнение строительно-монтажных и пуско-наладочных работ
- i) техническое сопровождение строительно-монтажных работ.

Численность работников ЗАО «Проектно-инженерный центр УралТЭП» составляет 293 человека, в том числе административно-управленческий персонал и производственный.

Автор проекта – Кириченко Дмитрий Владимирович, должность – менеджер проекта.

ЗАО «Проектно-инженерный центр УралТЭП» осуществляет свою деятельность на основании Свидетельства о допуске к работам, выданным саморегулируемой организацией «Некоммерческое партнерство «Уральское общество архитектурно-строительного проектирования (включено в государственный реестр саморегулируемых организаций на основании решения Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору №НК-45/83-сро от 28.09.2009, регистрационный номер СРО-П-028-24092009).

Система менеджмента качества соответствует требованиям ГОСТ ISO 9001-2011 (ISO 9001:2008) – сертификат соответствия регистрационный номер РОСС RU.ИС09.К01585, срок действия до 03.12.2016.

За последние годы на рынке проектирования просматривается тенденция роста конкуренции, в том числе за счет снижения спроса на указанные услуги.

Наибольшее преимущество имеют небольшие организации (с количеством персонала до 50 человек), использующие стратегию пониженной цены, а также у которых организационная структура отличается гибкостью. В существующих рыночных условиях повышение эффективности (снижение сроков и повышение качества) процесса рабочего проектирования для крупных организаций является главным фактором в деятельности, способных повысить их конкурентоспособность, обеспечить победы в тендерах и, в конечном счете, стабильность и уверенное развитие. В качестве одного из вариантов повышения эффективности процесса проектирования предлагается сокращение сроков разработки рабочих чертежей при высоком качестве и повышении производительности труда.

С целью разработки стратегии необходимо произвести анализ внутренней и внешней среды предприятия. Для исследования применены такие инструменты стратегического анализа, как PEST-анализ, анализ 5 сил Портера, SNW-анализ, а также финансовые показатели, определяющие эффективность деятельности предприятия до изменения бизнес-процессов, используя SWOT-анализ определена стратегия.

Необходимые затраты на реализацию проекта составляют 890 810,01 рублей. Срок окупаемости – 4 месяца, NPV = 451 532,26 рублей, IRR=11%.

По результатам данного внедрения для ЗАО «ПИЦ УралТЭП» предполагается:

- a) сокращение собственных затрат по 6 месяцам на 5 794 187,63 рублей
- b) увеличение рентабельности чистой прибыли по результатам 6 месяцев до 4,11%
- c) увеличение рентабельности чистой прибыли по результатам 12 месяцев до 7% (в отличие от 2014г. – 0,28%)
- d) увеличение качества проектно-изыскательских работ
- e) оптимизация процесса проектирования, сокращение сроков проектирования
- f) повышение конкурентоспособности Компании.

В целом на рынке проектирования предполагается:

- a) сохранение и развитие крупных проектных организаций
- b) повышение уровня конкурентоспособности компаний
- c) уменьшение количества организаций с низким уровнем качества работ

d) привлечение дополнительных средств в регион, в том числе получение дополнительных заказов от иностранных Заказчиков.

1.12 Стратегия создания и развития ассоциации детских центров Свердловской области.

Руководитель: А.Н. Ковтунова

Слушатель: В.Н. Родина

Детский центр «Чудо-школа» - учреждение дополнительного образования детей дошкольного и школьного возраста, где осуществляется физическое, умственное и эстетическое воспитание и развитие. Детский центр начал работу 01.09.2013 года.

В настоящее время в Центре реализуются программы: подготовка к школе, цирковая, театральная, вокальная, ИЗО студии, секции настольного тенниса и самообороны, игры на музыкальных инструментах.

Автор проекта – Родина Виктория Николаевна – является учредителем и директором.

Сегодня рынок дополнительного образования активно развивается по всей России. Но рост рынка далеко не всегда свидетельствует о росте качества услуг. Причем на рынке дополнительного образования велика доля «нелегального» сегмента.

Проблемы деятельности учреждений дополнительного образования имеет системный характер и характеризуется: противоречивой законодательной базой, неразвитостью механизмов государственно-общественного контроля над качеством работы детских центров; дефицитом высокопрофессиональных кадров педагогов и менеджеров системы дополнительного образования. Самой актуальной проблемой современного общества становится создание необходимых материальных, финансовых, кадровых условий для раскрытия способностей детей независимо от их места жительства, социального положения их родителей.

В качестве способа решения задач, направленных на развитие учреждений дополнительного образования Свердловской области, предлагается создание Ассоциации Детских центров.

Главной целью деятельности Ассоциации является объединение воспитателей, преподавателей, центров развития детей, детских клубов, детских садов и других учреждений, занимающихся образовательной, воспитательной, научно-исследовательской и другой деятельностью в сфере всестороннего развития ребенка.

Ассоциация будет способствовать разработке, внедрению и мониторингу единых норм, правил, регламентов и стандартов этического и профессионального поведения работников отрасли дополнительного образования; регулярному обеспечению потребителей информацией о деятельности детских центров, формированию механизмов оценки качества и востребованности образовательных услуг с участием потребителей, созданию системы статистики и мониторинга дополнительного образования.

Для исследования использовались такие инструменты как PEST- анализ, SNW - анализ, SWOT – анализ, анализ 5 конкурентных сил Портера, диаграмма Ганта, Project Expert

1.13 Разработка стратегии диверсификации ООО «Логистическая компания «Кит».

Руководитель: А.И. Малышев

Слушатель: И.Н. Скорынина

ООО Логистическая компания «КИТ» основана в 2004 году, как предприятие, занимающееся перевозкой сборных грузов на территории России, Казахстана, Армении и Беларуси.

Позиция автора – руководитель отдела междугородней логистики дивизиона «Урал». Полномочия: участие в процессе организации транспортной логистики между филиалами, заключение договоров с перевозчиками, руководство логистами.

На сегодняшний день одной из основных проблем стратегического управления является степень обоснованности выбора того или иного направления развития. Для того чтобы выбрать правильную стратегию развития ООО Логистическая компания «КИТ» был проведен анализ внешней среды, которая состоит из макроокружения (PEST анализ) и непосредственного окружения (анализ по модели «Пять конкурентных сил М.Портера»), а также анализ внутренней среды (SNW анализ).

При помощи SWOT анализа (SWOT-4, SWOT-8) была выработана стратегия развития предприятия и принято решение о разработке бизнес-плана по реализации проекта: «Мультимодальный супермаркет». Составленные в бизнес-плане при помощи программы Project Expert расчеты показали положительную финансовую эффективность данного проекта:

- а) Период окупаемости (PB) – 6 месяцев
- б) Средняя норма рентабельности (ARR, %) – 158,18
- в) Чистый приведенный доход (NPV) – 198243, 34
- г) Индекс прибыльности (PI) – 1,49

При реализации проекта компания сможет расширить спектр предоставляемых услуг, увеличить прибыль, в ее арсенале появиться вид таких перевозок, как мультимодальные.

В работе 38 листов, 1 диаграмма, 15 таблиц

1.14 Разработка стратегии диверсификации деятельности компании «Теле-плюс» развитие направления по выпуску строительных материалов и малоэтажному строительству.

Руководитель: Л.А. Малышева

Слушатель: С.А. Тюриков

Основными видами деятельности компании ООО «Теле Плюс» с 2001 года являются торговля и предоставление услуг в сфере телекоммуникаций в Свердловской области. К настоящему времени компания построила и эксплуатирует более 1000 приемо-передающих антенных комплексов. Компания имеет 2 филиала в городе Екатеринбурге. С 2013 года компания «Теле Плюс» занимается утилизацией древесных отходов расположенной по соседству пилорамы и сейчас планирует заняться выпуском строительных материалов из этих отходов и строительством домов.

Автор данной работы является руководителем компании ООО «Теле Плюс».

В рамках данной работы решается задача по разработке стратегии диверсификации ООО «Теле Плюс» с целью развития направления по малоэтажному строительству.

На начальном этапе подробно исследуется и учитывается существующая рыночная ситуация и деятельность предприятия путем анализа внешней и внутренней среды. Анализ внешней среды включает в себя PEST–анализ, анализ 5 сил М. Портера, внутренней среды – SNW- анализ.

Используя SWOT и SWOT8 анализы, определена стратегия предприятия, а также выбрано направление расширения зоны присутствия компании.

Таким образом, создан проект в рамках выбранной стратегии и оценена его экономическая эффективность.

Для реализации проекта разработаны: календарный план реализации проекта, план сбыта, финансовый план, и произведен расчет бизнес-плана при помощи специализированного программного обеспечения Project Expert 7.55.

Общий объем инвестиций из оборотных средств компании составит 4000000 рублей. Чистый приведенный доход составляет 456750,51 рублей. Внутренняя норма рентабельности 43,74%.

По результатам расчета реализация данного проекта является целесообразной. Предварительная дата начала реализации проекта 01.07.2015. Срок окупаемости – 12 месяцев.

Реализация данного проекта позволит получить следующие эффекты для Свердловской области:

Утилизировать древесные отходы от деревообрабатывающих предприятий и улучшить тем самым экологическую обстановку,

Увеличить обороты малых предприятий, связанных с малоэтажным строительством, и, как следствие, налоговые отчисления в бюджет,

Предложить жителям недорогое, экологически чистое, надежное индивидуальное жилье,

Улучшить освоение территорий и увеличить объем поступлений имущественных налогов в бюджет.

1.15 Разработка стратегии развития ЗАО "Bayer" в г.Екатеринбурге Свердловской области

Руководитель: А.С. Печеркина

Слушатель: Л.В. Шабрикова

ЗАО «Байер»- международный концерн со специализацией в области здравоохранения, сельского хозяйства и высокотехнологичных материалов. Концерн уже более 150 лет на рынке, в состав которого входят представительства по всему миру, включая одно представительство на территории России с 36 филиалам, размещенные в крупных городах страны.

В данной аттестационной работе рассмотрены вопросы для реализации стратегии развития ЗАО «Байер» в городе Екатеринбурге, Свердловской области, на основании увеличения объема продаж одного из основных продуктов подразделения

«Диабетической продукции», а именно тест-полосок к глюкометру «Контур» для измерения глюкозы в крови.

Предполагаемая зона распространения, относящаяся к подразделению в городе Екатеринбург- это 7 регионов: Свердловская область, Челябинская область, Курганская область, Тюменская область, Пермский край, ХМАО, ЯНАО. Доля подразделения ЗАО «Байер» на фармацевтическом рынке по Уральскому Федеральному округу за 2014 год составила 11%.

Цель данной работы – разработка стратегии развития по увеличению доли рынка ЗАО «Байер» в городе Екатеринбурге, Свердловской области на 24 % к 2017года, что составит в целом 35% доли рынка производителей тест-полосок.

Для достижения данной цели рассмотрены решения следующих задач:

проведён анализ фармацевтического рынка Уральского региона.

проведён анализ внешних и внутренних факторов влияния.

разработан бизнес-план в рамках реализации выбранной стратегии с эффективным использованием имеющихся ресурсов.

С целью изучения рынка использовались инструменты: PEST – анализ, анализ пяти сил Портера, маркетинг – микс 4р, SWOT – анализ, бизнес-планирование с использованием программы Project Expert.

Обширный аналитический материал, наличие рисунков, диаграмм и таблиц делает работу информативной. Данная аттестационная работа состоит из трех глав.

В первой главе рассматриваются теоретические вопросы стратегического управления, методы анализа внешней и внутренней среды, сильных и слабых сторон, такие как PEST-анализ, SWOT-анализ и другие.

Характеристика, анализ и история развития ЗАО «Байер» приводится во второй главе данной работы. В этой же главе представлен анализ конкурентной среды и конкурентных сил, сильных и слабых сторон компании. Выбрана и разработана стратегия развития ЗАО «Байер» в г.Екатеринбурге.

В третьей главе описывается план реализации стратегии диверсификации. Разработан портфель проектов и детально рассмотрен проект по внедрению на имеющийся рынок позиции тест-полоски «Контур» к глюкометру в новой упаковке, выпущенной, и прошедшей итоговый цикл процесса упаковки на площадке производств Свердловской области.

Детальный анализ внешней и внутренней среды и ближайшего окружения компании показал, что для повышения конкурентоспособности компании, а в частности позиции «Тест-полоски Контур», необходимо в течение к 01.01.2016г.:

оптимизировать цены по товарной позиции «тест-полоски Контур» за счет расширения службы маркетинга и внедрения в имеющийся рынок, освоения «тест-полосок Контур» вторично упакованных на производственных площадках Свердловской области.

внедрить новые программы по предоставлению дополнительных услуг, отличных от конкурентов.

расширить свое присутствие в городе Екатеринбурге, Свердловской области, Уральском регионе: за счет увеличения клиентской базы, в том числе за счёт увеличения участия и привлекательной цены «тест-полоски» в государственных закупках Министерства Здравоохранения Свердловской области для обеспечения льготных категорий граждан.

Расчет предложенного проекта, способствующего увеличению объема продаж в рамках разработанной маркетинговой стратегии, показал положительную финансовую эффективность данного проекта:

Срок окупаемости проекта- 2,0 месяца

Внутренняя норма рентабельности IRR- 86,25%

Индекс прибыльности PI- 1,58

Чистый приведенный доход NPV- 3 247 133рублей

1.16 «Стратегия развития ООО «СК «Сигма».

Руководитель: Внуковская Т. Н.

Слушатель: С.Н. Паркулаб

Объектом изучения аттестационной работы является частное предприятие ООО «СК «Сигма». Автор проекта является совладельцем и директором компании. Предприятие было создано в 2012г. Основная деятельность компании: проектирование в области строительства и поставка строительной продукции на строительную площадку.

Два первых года своего существования предприятие ООО «СК «Сигма» существовало практически за счет единственного заказчика, который стабильно обеспечивал около 90% заказов. В 4 квартале 2014 года фирма-заказчик претерпела реструктуризацию и количество заказов от него упал до нуля. Предприятие ООО «СК «Сигма» вышла на свободный конкурентный рынок, впервые встретившись с такой проблемой как поиск клиента. В данный момент предприятие не приносит большой прибыли, находясь чуть выше уровня самоокупаемости. Этим и обеспечена потребность стратегических изменений компании.

Путь решения проблемы автор видит в реализации портфеля проектов, такие как «Введение системы менеджмента качества в соответствии с ISO 9001», «Введение BIM-технологий (3D-проектирование объектов строительства)», «Введение системы контроля проектирования и электронного документооборота». В-целом стратегию можно охарактеризовать как стратегию достижения конкурентных преимуществ.

Стратегия рассчитана на 3 года.

Ожидаемые результаты от введения проектов:

- получение уникального продукта, получаемый применением новых технологий проектирования при гарантированном высоком качестве продукта и высоком темпе производства,
- снижение себестоимости выполняемых проектных работ на 20-30%,
- выход на объемы продаж на уровне 30 млн. рублей в год

1.17 Разработка стратегии развития предприятия ЗАО «Гостиница Центральная».

Руководитель: Н.В. Мерзлякова

Слушатель: О.С. Арзамасцева

Гостиница «Центральная» - отель категории «3 звезды», расположенный в центре Екатеринбурга. В отеле 98 номеров, каждый из которых оборудован в соответствии со стандартами. Гостиница «Центральная» располагает двумя конференц-залами на 70 персон каждый. Так же в отеле работает бизнес-центр. Банкетный зал отеля, оформленный в ретро-стиле, это идеальная декорация для торжественных приемов, фуршетов и банкетов.

Отель входит в состав группы компаний ЮСТА, которая представляет диверсифицированную компанию, объединяющую предприятия различной направленности. Приоритетными бизнес-направлениями группы ЮСТА являются оказание гостиничных услуг, обслуживание в ресторанах, операционное управление объектами жилой и коммерческой недвижимости, консалтинг в области гостеприимства.

Автор проекта является руководителем службы питания и напитков отеля.

Дипломная работа «Разработка стратегии развития предприятия «Гостиница «Центральная» и проект, описанный в ней, посвящены решению одной из приоритетных задач компании на ближайшие 2015-2018 г.г. – проведение реконструкции устаревшего номерного фонда отеля. С целью привлечения туристов и увеличения дохода предприятия.

В работе проведен анализ факторов внешней среды, а также факторов внутренней среды, определены ключевые показатели, побуждающие компанию к изменениям своей внутренней среды. Определена стратегия для достижения целей Гостиницы. Выявлена ключевая проблема предприятия, которую компании необходимо решить для достижения лучших финансовых результатов.

На основании проведенных исследований и полученных результатов выбираем развивающую стратегию для достижения целей Гостиницы «Центральной». Наличие финансовых ресурсов позволяет использовать их для замены изношенного оборудования и обновления номерного фонда, а также повышения комфортабельности номеров. В результате этого, возможно снизить вероятность ухода гостей к конкурентам и повысить конкурентоспособность отеля, усилить свои позиции в борьбе за клиента.

На основе выбранной нами стратегии мы формулируем проект: «Проведение реконструкции Гостиницы «Центральной».

Цель проекта: проведение реконструкции 2, 3 этажей номерного фонда Гостиницы «Центральной» в срок до 01.12.2015 г. для увеличения дохода на 50% к 01.02.2016 г.

Стартовый капитал для проведения реконструкции – 10 млн.руб. Длительность проекта составляет 24 месяца. Ставка дисконтирования составляет 21%. За время проекта было взято два кредита: на сумму 3 млн.руб. в сентябре 2015г. и на сумму 2,5 млн.руб. в октябре 2015 г. в связи с нехваткой средств на выплату заработной платы сотрудникам.

Срок окупаемости проекта составил 20 месяцев.

1.18 Разработка стратегии развития ООО "Техтрейд".

Руководитель: А.С. Печеркина

Слушатель: И.В. Агалаков

ООО "Техтрейд" осуществляет деятельность на рынке инструмента и оборудования на протяжении 16 лет. Основное направление деятельности компании - продажа промышленного инструмента, изготовленного по ГОСТ (производство Китай, Литва, Россия, Украина), импортного металлорежущего инструмента производства Израиля и Германии, ленточно-пильных станков производства США и Японии, станков токарно-фрезерной группы индийского производства. Кроме того, компания имеет собственный участок сварки ленточных пил в Екатеринбурге. Основными клиентами компании являются металлургические комбинаты, машиностроительные заводы, предприятия ВПК и нефтегазовой отрасли. Также у компании имеются 4 розничных магазина в Екатеринбурге, Нижнем Тагиле и Каменск-Уральском, обслуживающие физических лиц.

Объем продаж компании превышает 500 млн. руб. в год без НДС. Среднесписочное количество сотрудников на 2014 год: 88 человек.

Автор проекта: Агалаков Игорь Владимирович, начальник отдела продаж промышленного инструмента.

В связи с массовым переходом крупных заказчиков на тендерную систему закупок, при которой на первое место выходит цена, а также снижается приоритет качества и надежности поставок, компания начала терять заказчиков и долю рынка. В качестве способа решения проблемы выбрано создание системы скоринга и разработка политики работы с поставщиками.

Цель проекта: методика скоринга и соответствующая политика работы с поставщиками. Экономический результат проекта для компании: снижение закупочной цены на 10-20% в зависимости от товарной группы, увеличение продаж промышленного (ГОСТ) инструмента на 3 млн. руб. в месяц. Результат для области: поставка инструмента ведущим предприятиям региона по более низким ценам и строго в срок. Необходимые ресурсы: оргтехника, оплата труда дополнительного персонала.

Критерий эффективности: достижение указанного результата к 31.12.2015

1.19 Стратегическое развитие ООО «Турэкспосервис».

Руководитель: Мерзлякова Н.В.

Слушатель: Ларионова Н.И.

Туристская компания «Детское бюро путешествий» ООО «ТурЭкспоСервис» организована 29 мая 1995 года. Основная деятельность – организация детского и молодежного отдыха на Урале, в России и за рубежом, событийный туризм. Компания расположена в городе Екатеринбурге. На постоянной основе в ней работают 8 человек. Для реализации проектов используется внутренний персонал.

Позиция автора – генеральный директор компании. Полномочия – организация основных направлений туристической деятельности компании, финансовое управ-

ление в рамках договоров услуг, взаимодействие и выстраивание отношений с партнерами, управление персоналом компании, участие в переговорах, координация ценовой политики, оценка рисков, анализ продуктивности и результативности, поиск альтернативных поставщиков, поиск государственных заказчиков.

Предмет исследования данной дипломной работы – Стратегическое развитие ООО «ТурЭкспоСервис».

В Свердловской области и в частности в Екатеринбурге рынок детского туризма высоко конкурентен. На рынке присутствует множество туристических компаний, предлагающих аналогичные услуги туристические услуги («Александрия», «Юва-тур», «Форум», «Южный экспресс», «Бамаш тур», «Солнечные путешествия», «Дольмен», «Море трэвел», «Кристалл», «Мидас», «Уралтургрупп», «Агентство детского отдыха» и др.), так и прямых поставщиков («Уральские здравницы», «Дюжонок», «Лесовичок», «МУП ЗОК им. П. Морозова» и пр.). Основная борьба в условиях экономического кризиса на данном рынке сосредоточена в рамках соотношения «низкой цены, хорошего качества». В связи со спадом спроса на внешний туризм во время экономического кризиса, возросла конкуренция на внутренний туризм, который является основным видом деятельности нашей компании, т.к. многие компании переориентировались на внутренний туризм, что приводит к снижению стоимости туристического продукта относительно конкурентов, при повышении его себестоимости.

Стратегическое развитие позволит компании выявить приоритетные направления деятельности, возможные новые направления и туристические продукты, неохваченные категории клиентов, сократить издержки по приобретению туров у компаний партнеров-конкурентов, повысить качественные характеристики, снизить конечную себестоимость туристического продукта, повысить прибыльность и рентабельность компании, и аккумулировать дополнительные финансовые средства для реализации других проектов.

Цель данной дипломной работы заключается в разработке стратегии дальнейшего развития компании в условиях жесткой конкуренции и экономического кризиса.

Задача дипломной работы заключается в разработке бизнес-плана по реализации цели.

Дипломная работа состоит из 70 страниц.

1.20 Стратегия развития управляющей компании ООО «Карасьезерск-сервис».

Руководитель: Н.В. Оборина

Слушатель: Ю.И. Новокрещенова

Общество с ограниченной ответственностью «Карасьезёрск-Сервис» работает в жилищно-коммунальном хозяйстве Свердловской области с 2010 года и занимается профессиональным управлением мультиформатного жилого комплекса «Карасьезёрск 2» (далее поселок) расположенного в Верх-Исетском районе города Екатеринбурга. Мультиформатный поселок – это один из типов загородных коттеджных поселков, где на одной общей закрытой территории располагаются частные жилые дома нескольких типов: коттеджи, твинксы, таунхаусы, а также многоквартирные дома. Главным достоинством которого является эффективность и рационализм.

Управление поселком – это новое направление жилищно-коммунальной сферы, которое на сегодняшний день не имеет нормативно -законодательный актов и документов.

Деятельность по управлению коттеджных поселков не лицензируется государством, в связи с чем, управлением часто занимаются предприятия, не обладающие профессиональными компетенциями в области управления поселками.

Под воздействием большого спроса на услуги по управлению коттеджной недвижимостью, каждое обслуживающее предприятие самостоятельно формирует цену управления, исходя из собственных представлений стоимости базовых наборов услуг (уборка территории, расчистка дорог, вывоз мусора, обслуживание инженерных коммуникаций).

Отсутствие стандартов управления, включающих единую систему формирования тарифов по управлению коттеджных/мультиформатных поселков (которая утверждена на законодательном уровне для жителей многоквартирных домов) вызывает конфликт интересов управляющей компании (получение денежных средств) и потребителя (комфортность и безопасность проживания).

Данный конфликт выливается колоссальным количеством жалоб в адрес самой управляющей компании и всевозможных контролирующих органов. Основные жалобы связаны с отсутствием четкой зоны разграничения ответственности между собственником и управляющей компанией, величине тарифа и его структуры, периодичности выполнения работ и т.д.

Являясь генеральным директором предприятия, ставя перед собой задачи по обеспечению комфортного проживания жителей и повышения качества предоставляемых услуг, а также сохранения конкурентных преимуществ, реализация проекта по разработке и выпуску методики управления коттеджными/мультиформатными поселками позволит решить имеющийся конфликт и укрепить позицию предприятия.

Реализация проекта позволяет как для ООО «Карасьезёрск-Сервис», так и для Свердловской области в целом, совершенствовать систему взаимодействий и согласование интересов между жителями мультиформатных поселков и управляющей компанией. В частности, алгоритм формирования экономически обоснованных тарифов по управлению поселков покрывающие затраты предприятия, создает воз-

возможность рентабельной работы управляющих компаний и создает инвестиционную привлекательность отрасли в целом

1.21 Стратегия диверсификации бизнеса компании «Кондитер профи» за счет организации производства шоколада

Руководитель: Э.М.Кадочникова

Слушатель: Е.А.Рощина

Компания ООО «Кондитер Профи» создана в 2001 году. Основная деятельность – производство и реализация кондитерских сахаристых изделий. Компания расположена в городе Екатеринбурге. На постоянной основе в ней работают 350 человек. Для реализации проектов используется внутренний персонал.

Позиция автора – руководитель отдела поставок и логистики. Полномочия – организация закупочной и логистической деятельности компании, финансовое управление в рамках договоров услуг и поставки сырья и материалов, взаимодействие и выстраивание отношений с партнерами, управление персоналом отдела, участие в переговорах, координация ценовой политики, оценка рисков, анализ продуктивности и результативности, поиск альтернативных поставщиков.

Предмет исследования данной дипломной работы – стратегия диверсификации деятельности компании за счет реализации нового проекта «Организация производства шоколада» в рамках новых производственных площадей компании «Кондитер Профи».

На сегодняшний день рынок кондитерских сахаристых изделий в Свердловской области высоко конкурентен. На рынке присутствует продукция как транснациональных корпораций («Mars Incorporates», «Mondelez International», «Nestle», «Ferrero»), так и крупных федеральных производителей. Основная борьба в условиях экономического кризиса на данном рынке сосредоточена в рамках соотношения «низкой цены, хорошего качества». При этом в последнее время с принятием Технического регламента Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» ужесточились законодательные требования по качеству используемых ингредиентов в пищевой продукции.

Организация производства шоколада и кондитерских глазурей позволяет компании сократить издержки по закупке валобразующего сырья у сторонних организаций, повысить качество и вкусовые характеристики, снизить конечную себестоимость выпускаемой продукции, повысить прибыльность и рентабельность компании, и аккумулировать дополнительные финансовые средства для реализации других проектов.

Цель данной дипломной работы заключается в разработке стратегии дальнейшего развития предприятия и обоснование инициативы организации производства кондитерской глазури для использования данного сырья в рамках рецептов собственных продуктов.

Задача дипломной работы заключается в разработке бизнес-плана по реализации цели.

1.22 Стратегия развития детской технологической школы «Легокомп».

Руководитель: А.Н.Ковтунова

Слушатель: Ж.Ю. Дербышева

Детская технологическая школа работает в Екатеринбурге с 1994 года. Сегодня Детская Технологическая Школа имеет название «ЛЕГОКОМП», ведет образовательный процесс на нескольких площадках города Екатеринбурга и Березовского, имеет представительство в Заречном и работает при ООО «ЦНИТ» (Центр новых информационных технологий). Основным видом деятельности компании ДТШ «ЛЕГОКОМП» является организация дополнительного образования детей в области технологического образования. ДТШ «ЛЕГОКОМП» активно принимает участие в городских мероприятиях.

К настоящему времени компания ДТШ «ЛЕГОКОМП» организует образовательный процесс на пяти площадках, одна из которых находится в городе Березовском, а также представительство в городе Заречном. Ежегодно в ДТШ «ЛЕГОКОМП» обучается более 1500 учащихся.

Автор данной работы является руководителем ДТШ «ЛЕГОКОМП» и отвечает за вопросы функционирования и развития компании.

Актуальность данной аттестационной работы очевидна, так как направлена на решение задач связанных с развитием компании.

В рамках данной работы решается задача по разработке стратегии расширения рынка на территории Свердловской области и увеличению выручки.

На начальном этапе подробно исследуется и учитывается существующая рыночная ситуация и деятельность предприятия путем анализа внешней и внутренней среды. Анализ внешней среды включает в себя PEST-анализ.

Основываясь на выводах SWOT и SWOT-8 анализа, определена стратегия концентрированного роста для компании. Таким образом, создан проект в рамках избранной стратегии и оценена его экономическая эффективность.

Для реализации проекта разработаны: календарный план реализации проекта, финансовый план, и произведен расчет бизнес-плана при помощи специализированного программного обеспечения Project Expert 7.55. Реализация данного проекта позволит реализовать стратегию усиления позиции на рынке, стратегию развития рынка и продукта.

1.23 Разработка стратегии развития ОАО «Тавдинский хлебозавод».

Руководитель: О.Г. Харламова

Слушатель: А.А. Поломарчук

ОАО «Тавдинский хлебозавод» является одним из ведущих производителей хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий в Тавдинском районе. Управление и производство предприятия находится по адресу: Свердловская область, город Тавда, улица 9-е января, дом 138.

Предприятие в среднем ежедневно вырабатывает 5,5 тонн продукции. Численность работающих на предприятии составляет 105 человек. Предприятие имеет не-

обходимый набор производственных помещений и технологического оборудования, которые обеспечивают выполнение всех требований к производству хлеба и хлебобулочных изделий. Ежегодно на модернизацию производства и улучшение санитарно-гигиенического состояния предприятия расходуется 2 миллиона рублей. На производстве придерживаются традиционных технологий производства хлеба, используют натуральное сырьё. За качеством сырья и качеством выпускаемой продукции осуществляется постоянный лабораторный контроль. Система контроля работы предприятия разработана согласно требований Технического регламента (ТР ТС 021/2011) «О безопасности пищевой продукции», имеет систему контроля выпуска пищевую продукцию ХАССП.

На предприятии выпускаются более 100 наименований хлеба и хлебобулочных изделий, пользующихся широким спросом.

Автор данного проекта Поломарчук Андрей Алексеевич – генеральный директор ОАО «Тавдинский хлебозавод».

Основные задачи, которые были решены при выполнении выпускной аттестационной работы, следующие:

- анализа текущего положения предприятия во внешней и внутренней среде
- сформирован перечень предложений по стратегиям
- разработать портфель проектов в рамках выбранной стратегии
- разработан бизнес-план по выводу на рынок нового продукта кондитерских изделий.

В результате реализации проекта, в торговых учреждениях Восточного округа Свердловской области, появятся новые качественные кондитерские изделия (торты, пирожное). В городе Тавда появятся 8 новых рабочих мест.

Общий объем финансирования 4 000 000 руб.

Срок реализации проекта - 2 года.

Дисконтированный срок окупаемости (DPB), 21 мес.

Ставка дисконтирования – 25 %.

Чистый приведенный доход (NPV), 2 101 968 руб.

Индекс доходности инвестиций (PI) – 1,29.

Внутренняя норма рентабельности, IRR – 56,95 %

Реализация данного проекта даст новый импульс развития ОАО «Тавдинский хлебозавод», и в целом благоприятно скажется на развитии производства на территории Тавдинского городского округа.

1.24 Разработка стратегии развития проектно-инжинирингового центра ООО «НИАС-Центр».

Руководитель: Е.Г. Драчёва

Слушатель: С.К. Бабарыкин

В настоящее время рынок проектных услуг достаточно насыщен. Уровень конкуренции высокий. Небольшим предприятиям сложно выжить в условиях сложившейся конкуренции, поэтому необходимо выбрать и занять нишу тех проектных услуг, которая менее занята.

ООО «НИАС-Центр» - молодое, но в то же время развивающееся предприятие на рынке проектных услуг. В штате организации трудится 32 человека. Организационная структура линейно-функциональная. В 2014 году основной деятельностью организации были проектные услуги. Руководством предприятия принято решение перепрофилирования деятельности организации с проектной на проектно-инжиниринговую.

Для достижения поставленной цели:

Изучено современное состояние рынка проектно-инжиниринговых услуг.

Проведён анализ внутренней и внешней среды ООО «НИАС-Центр».

Выполнен SWOT-анализ предприятия в аспекте внедрения проектно-инжиниринговых услуг.

Разработана стратегия развития ООО «НИАС-Центр» как проектно-инжиниринговой компании.

1.25 Стратегия снижения издержек «Кушвинский завод прокатных валков».

Руководитель: Э.М. Кадочникова

Слушатель: Д.С. Гимранов

Объектом исследования данной дипломной работы является ЗАО «Кушвинский Завод Прокатных Валков». Завод занимает устойчивое положение на рынке прокатных валков со средней долей рынка 25-30% по России, 10-20% по странам СНГ, 5-10% по странам Европы, 5-10 по странам Азии, 5% по странам Северной Америки. Среднесписочная численность предприятия на конец 2014 года составляла 612 человек. Организационная структура ЗАО «КЗПВ» - линейно-функциональная.

Автор проекта является начальником службы материально-технического снабжения. В связи с занимаемой должностью автором проекта была выявлена проблема плохой организации работы службы снабжения – большое количество несвоевременно выполненных заявок, поставки некачественного сырья и материалов, наличие значительного количества хищений и сговора с поставщиками. Качество работы службы снабжения ЗАО «КЗПВ» сказывалось на качестве работы всего предприятия.

Автором было проведено маркетинговое исследование деятельности предприятия и отрасли в целом, на основе которого были составлены матрицы PEST- и

SWOT-анализа. На основании проведенной работы был составлен портфель стратегических альтернатив.

Предлагаемый к реализации проект: выделение службы снабжения в отдельное юридическое лицо до начала 2015 г.

В результате планируется достичь следующих результатов:

- увеличить чистую прибыль предприятия на 3%;
- наладить поставки высококачественного сырья, снизив затраты на 5-8%;
- улучшить финансовые показатели ЗАО «КЗПВ»;
- снизить количество брака готовой продукции
- снизить количество хищений и излишнего потребления материально-технических ресурсов.

Финансирование проекта в полном объеме осуществляет ЗАО «КЗПВ».

1.26 Стратегия развития предприятия ООО «Центр подрядов «АСК».

Руководитель: Т.Н. Внуковская

Слушатель: А.П. Кузнецов

В данной аттестационной работе рассматривается деятельность предприятия ООО «Центр подрядов «АСК». Данная организация является членом некоммерческого партнерства НП «Управление строительства «Атомстройкомплекс» (далее Атомстройкомплекс или НП Атомстройкомплекс).

Атомстройкомплекс является самым крупным застройщиком жилой недвижимости города Екатеринбурга. За 2014г. объем ввода составил 250 000 м². Численность работников предприятия (на 16.06.2014.) 6500 чел.

Компания ООО «Центр подрядов «АСК» (далее – Центр подрядов) была создана Корпорацией Атомстройкомплекс в интересах акционеров Атомстройкомплекса для выполнения функций единого генподрядчика.

Центр подрядов выполняет все функции генподрядных работ в строительстве: организация строительной площадки, геодезическая разбивка основы, поиск и привлечение подрядчиков на все виды работ, получение, проверка документации и выдача её субподрядным организациям, технический надзор за производством работ, контроль сметной стоимости строительства, участие в сдаче объекта органам Государственного архитектурно-строительного надзора (ГАСН).

Автор – заместитель директора компании ООО «Центр подрядов «АСК». Контролирует сроки и сметную стоимость строительства, заказ отдельных позиций оборудования, выполнение заявок от руководителей стройки. Личная заинтересованность в развитии – является акционером компании.

Актуальная проблема: выход заказчика на новый рынок уникальных объектов. Наше предприятие не ориентировано на создание подобных объектов, что заставляет заказчика привлекать дополнительные организации.

В данной работе проводится анализ стратегии НП Атомстройкомплекс. Основываясь на выбранной стратегии, автор рассматривает проект создания на предприятии ООО «Центр подрядов «АСК» инжинирингового центра. Этот проект не является ресурсоёмким, полностью укладывается в стратегию развития компании и в

первый год реализации должен принести прибыль порядка 1,8 млн. руб. Кроме этого проект призван решить важную стратегическую задачу, выход предприятия на новые рынки

1.27 Стратегия снижения издержек автотранспортного предприятия МУП «Сысертское АТП».

Руководитель: Л.Л. Калинина

Слушатель: Ф.Л.Потапов

Краткая характеристика предприятия МУП «Сысертское АТП»: Основной деятельностью предприятия являются Пассажирские перевозки наземным автомобильным транспортом. На сегодняшний день предприятие имеет на праве хозяйственного ведения производственную площадку в г.Сысерть на которой находятся:

Здание автогаража

Здание автомойки

Административное здание

Здание котельной

Здание склада

Здание диспетчерской

Также предприятие имеет на балансе две Автостанции: в г.Сысерть и п.Двуреченск.

Кол-во работников среднесписочное 90 человек.

Предприятие обслуживает 13 маршрутов в Сысертском городском округе, 6 маршрутом межмуниципальных, 4 маршрута внутримunicipальных, 2 междугородних маршрута, мы перевозим ежедневно более 1500 пассажиров.

Предприятие обеспечивает значительную часть пассажирских перевозок в районе, а так же является единственным перевозчиком, обслуживающим маршруты, связывающие г. Сысерть с отдаленными населенными пунктами Сысертского городского округа.

Позиция автора проекта: директор.

Актуальная проблема: Объем выручки МУП «Сысертское АТП», полученной от основной деятельности – оказание услуг по пассажирским перевозкам, зависит от сезонных факторов, и в зимний период является крайне низким, в то время как издержки предприятия в зимний период больше чем в летний, что не позволяет МУП «Сысертское АТП» своевременно исполнить обязательства перед контрагентами.

В ходе выполнения работы были проанализированы возможности и проблемы предприятия, проведен анализ внутренней и внешней среды компании, результаты сведены в SWOT/SWOT8.

Определена стратегия снижения издержек предприятия и диверсификация в области выпуска нового продукта на новом рынке.

Предлагаемые проекты:

Проект по снижению издержек предприятия путем перевода автопарка предприятия на газомоторное топливо. Цель проекта: Снизить себестоимость перевозки на 1 единицу транспорта на 10%.

Организация на базе предприятия автомоечного комплекса для грузовых автомобилей. Цель проекта: получения дополнительной прибыли.

Для достижения поставленных целей Автору предстоит:

Изучить современное состояние российского рынка транспорта работающего на газомоторном топливе

Провести анализ внутренней и внешней среды МУП «Сысертское АТП»

Выполнить SWOT-анализ предприятия

Разработать проект перевода автопарка на газомоторное топливо

Провести оценка экономической эффективности использования транспорта работающего на газомоторном топливе в рамках предприятия МУП «Сысертское АТП»

Разработать бизнес-план вывода на рынок нового продукта.

1.28 Разработка стратегии развития ООО «Мантрак-Восток» на основе продвижения горнодобывающей техники.

Руководитель: Н.В. Мерзлякова

Слушатель: Е.А. Талалуева

ООО «Мантрак Восток» является официальным дилер фирмы Caterpillar на Урале, в Поволжье и Республике Коми. Мантрак Восток поставляет полный модельный ряд техники и оборудования САТ (горное оборудование и карьерная техника, строительная и дорожно-строительная техника, энергетическое оборудование и др.), предоставляет услуги по ее техническому обслуживанию. На российском рынке компания работает более 15 лет и насчитывает свыше 500 сотрудников, располагает разветвленной сетью филиалов, складов и сервисных центров.

Автор данной работы является представителем по продажам горнодобывающей техники, имеет в подчинении сотрудников с различным функционалом и отвечает за эффективность работы отдела продаж горнодобывающей техники, начиная от разработки стратегии долгосрочного плана сбыта продукции, заканчивая постпродажной поддержкой ключевых клиентов.

Актуальной проблемой, подлежащей решению, является необходимость разработки стратегии развития компании ООО «Мантрак восток» в условиях растущего спроса на горнодобывающую технику фирмы Caterpillar, а также освоение новой линейки продукции.

В рамках стратегического анализа предприятия посредством PESTLE-анализа, Модели пяти сил Майкла Портера были исследованы факторы его внешней и внутренней среды. Оценка взаимовлияния факторов и выбор рыночной стратегии развития, а за тем и самого продукта, были сделаны на базе инструментария SWOT-4, SWOT-8 и портфельного анализа направлений деятельности компании. За выбором проекта вывода на рынок нового продукта последовал маркетинговый анализ, был структурирован процесс проекта, разработан календарный план, произведен анализ рисков, расчёт бизнес-плана и основных финансовых показателей на основе программного обеспечения Project Expert.

Дисконтированный срок окупаемости проекта составляет 5 месяцев, чистый приведенный доход при ставке дисконтирования 25% составляет 522 860,58 руб.

Внутренняя норма рентабельности составляет 89,4%. При анализе полученных показателей эффективности с учетом возможных рисков, которые являются минимальными в виду низкой затратности проекта и стабильного спроса, был сделан вывод о целесообразности реализации проекта вывода нового продукта на рынок, что позволит увеличить объемы поставок, расширить их географию и увеличить прибыльность компании в последующие годы.

Реализация проекта несет ряд положительных эффектов для Свердловской области, а именно: создание новых рабочих мест, увеличение налоговых отчислений, повышение безопасности и эффективности производства горных работ на крупнейших предприятиях региона.

1.29 Стратегия развития МБДОУ – Детский сад № 310.

Руководитель: А.Н. Ковтунова

Слушатель: М.А. Исакова

МБДОУ – детский сад № 310 открыт в 2009 году после капитальной реконструкции по Распоряжению Управления образования Администрации города Екатеринбурга.

Детский сад является муниципальным бюджетным предприятием, основное финансирование которого ведётся за счёт средств городского и областного бюджета, а также привлечения части внебюджетных средств (родительской платы за присмотр и уход за детьми).

Приоритетное направление деятельности компании – предоставление образовательных услуг по программам дошкольного образования детям в возрасте от 3 до 7 лет.

Детский сад функционирует в режиме полного пребывания – 10,5 часов

Проектная мощность детского сада – 80 человек.

В 2014 году в целях своевременного и полного исполнения Муниципальной программы «Развитие сети дошкольных образовательных учреждений в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2014 год» количество воспитанников детского сада было увеличено и на данный момент составляет 90 человек.

Автор данной работы Исакова Мария Алексеевна является руководителем данного детского сада с 2012 года.

В ситуации нестабильности экономической ситуации в стране, и, как следствие, постоянного секвестирования бюджета муниципальных организаций, детские сады поставлены в достаточно жёсткие условия рыночной конкуренции.

Растущие требования к качеству и разнообразию предоставляемых услуг, диктуемые действующим законодательством и заказчиками услуг (родителями воспитанников), также вынуждают руководство муниципальных бюджетных дошкольных образовательных организаций заниматься долгосрочным планированием деятельности предприятий.

Основной целью данной работы является разработка стратегии развития МБДОУ – детский сад № 310 для повышения лояльности потенциальных потребителей услуги к учреждению, в частности для привлечения потребителей в Детский сад для стопроцентного выполнения муниципального задания, поставленного перед

учреждением Учредителем и получения субсидий на выполнение муниципального задания в полном объеме.

Применение стратегического подхода поможет обеспечить устойчивое развитие и сохранение конкурентоспособности предприятия, особенно в условиях сильной конкуренции в отрасли.

В результате анализа внутренней и внешней среды компании, проведенного при помощи таких инструментов как: PEST-анализ, анализ конкурентных сил Портера, SNW-анализ и SWOT-анализ, были выявлены направления стратегического развития предприятия.

Из нескольких альтернативных стратегий, была выбрана наиболее актуальная стратегия, которую возможно реализовать в существующих условиях. Это стратегия диверсифицированного роста компания, путём создания Центра развития ребенка на базе МБДОУ – детский сад № 310, а именно введения пакета дополнительных образовательных услуг.

Такие изменения позволят Детскому саду стать более конкурентноспособным среди прочих равных дошкольных учреждений, а также повысят лояльность и интерес потенциальных потребителей (родителей будущих воспитанников) к конкретному учреждению.

Подробно проект создания Центра развития ребенка на базе МБДОУ – детский сад № 310 был рассмотрен в третьей главе аттестационной работы.

По результатам расчетов реализация данного проекта является целесообразной. Предварительная дата начала реализации проекта 01.06.2015г.

По итогам работы, предложенная стратегия и данный проект рекомендован для внедрения в МБДОУ – детский сад № 310

1.30 Разработка стратегии развития образовательных услуг ГАОУ СПО СО "Нижнетагильский строительный техникум".

Руководитель: Л.А. Малышева

Слушатель: С.П. Ефименко

Государственное автономное образовательное учреждение среднего профессионального образования Свердловской области «Нижнетагильский строительный техникум» является одним из ведущих учреждений среднего профессионального образования на территории Горнозаводского округа Свердловской области. 65-летняя история учреждения, значительный опыт подготовки кадров для строительной отрасли, высококвалифицированный педагогический состав, развитая имущественная база, востребованные на рынке труда специальности, высокое качество услуг, широкие партнерские связи с предприятиями и организациями Свердловской области являются основами доверия и востребованности техникума у потребителей.

Техникум расположен на одном из центральных проспектов города Нижний Тагил. Численность персонала 95 человек, количество обучающихся по всем формам обучения – 1200 человек, количество обучающихся по программам дополнительного образования – 1000 человек ежегодно. Учреждение образовано приказом Минтяжстрой СССР от 08.09.1947 № 0750.

Автор проекта Ефименко Сергей Петрович является директором учреждения с 2005 года.

Сегодня, в условиях продолжающегося демографического кризиса, на рынке услуг среднего профессионального образования Свердловской области наблюдается достаточно высокий уровень конкуренции. Ряд образовательных профессиональных программ теряют свою актуальность на рынке труда, становятся не популярными среди потребителей и наоборот. Такая ситуация требует от руководителя учреждения своевременных и выверенных действий. Задача, стоящая перед руководством техникума в сегодняшних условиях заключается в определении направлений развития, концентрации организационных, кадровых и финансовых ресурсов на проектах, которые в перспективе обеспечат стабильное устойчивое положение организации, лидирующие позиции среди конкурентов, востребованность услуг среди заказчиков кадров и потребителей услуг.

Результатом решения вышеперечисленных задач должны стать следующие показатели:

увеличить контингент обучающихся очной формы обучения до 1000 человек, очно-заочной и заочной форм обучения – до 600 человек, дополнительного профессионального образования – до 1200 человек в год

получить государственное задание на подготовку специалистов по вновь открываемым образовательным программам

заключить долгосрочные договора с предприятиями и организациями о гарантиях организации производственной практики обучающихся, трудоустройства выпускников и финансировании развития учебно-материальной базы учебных мастерских и лабораторий

войти в областную Программу развития образования и получить дополнительные государственные инвестиции на приобретение учебного оборудования.

Одним из перспективных направлений развития учреждения является подготовка кадров для отрасли жилищно-коммунального и городского хозяйства, как отрасли тесно связанной с основной профилизацией техникума.

Проблемой, подлежащей решению в рамках настоящей работы, является исследование ситуации, определение стратегии деятельности учреждения на среднесрочную перспективу 5 лет, разработка проекта стратегического плана с расчетом финансово-экономического обоснования реализации проекта.

Для исследования внутренней и внешней среды применены такие инструменты стратегического анализа, как PEST-анализ, анализ 5 сил Портера, продуктовый анализ BCG, цепочка ценностей М.Портера. Используя SWOT и SWOT-8 определена стратегия, заключающаяся в укрупнении НТСТ путем присоединения одного из техникумов города Нижний Тагил и увеличении доли рынка за счет расширения спектра образовательных программ и повышения качества услуг. Бизнес-план проекта «Открытие 4-х новых профессиональных образовательных программ для малого бизнеса в сфере строительства, городского хозяйства и ЖКХ» разработан с помощью программы ProjectExpert. Срок реализации проекта: 2015-2016 гг.

Финансирование проекта 3 800,0 тыс.рублей, за счет областного бюджета 1300 тыс.рублей, собственных внебюджетных средств учреждения 2 000,0 тыс.рублей и привлечения средств социальных партнеров техникума – 0,5 млн.рублей.

Реализация данного проекта позволит ГАОУ СПО СО «НТСТ» увеличить количество обучающихся на 30% и увеличить годовой бюджет учреждения 11 531 тыс.руб. к 2019 году, что составляет около 25% из бюджетных средств и на 20 % ежегодный доход от платных образовательных услуг (расчет произведен без учета инфляции).

По результатам расчета реализация данного проекта является целесообразной. Предварительная дата начала реализации проекта 01.05.2015г. Срок окупаемости – 5 лет.

1.31 Разработка стратегии развития ООО «Пумори-энергия».

Руководитель: Калинина Л.Л.

Слушатель: Ямпольский Ю.М

ООО «Пумори-энергия» основано в 2001 году в городе Екатеринбурге и входит в состав Уральской машиностроительной корпорации «Пумори».

Основным видом деятельности компании является производство и реализация лопаток для паровых, газовых турбин, компрессоров и авиадвигателей.

Объем деятельности составляет около 100 млн. руб. в среднем за период с 2012 по 2014 гг.

На текущий момент в ООО «Пумори-энергия» действует утвержденная в начале 2012 г. Стратегия развития на период с 2012 по 2016 гг., где сформулированы стратегические цели и задачи, а также пути их достижения.

Но, учитывая, что со времени утверждения Стратегии прошло три года, и особенно за 2014 г. существенно изменилась макроэкономическая обстановка, возникла необходимость пересмотра и корректировки стратегии с учетом текущих тенденций во внешнем окружении и новых, более актуальных задач для устойчивого развития и сохранения конкурентоспособности.

В результате анализа внутренней и внешней среды компании, проведенного при помощи таких инструментов как: PEST-анализ, пять сил Портера, SNW-анализ и SWOT-анализ, было выявлено направление стратегического развития фирмы. Это увеличение объемов деятельности компании за счет горизонтальной интеграции

Впоследствии, была сформулирована стратегическая цель: к 2016 г. организовать совместное предприятие по производству лопаток с выходом на запланированную рентабельность 15% к 2019 г. и годовой выручкой в размере не менее 500 млн. руб. под управлением ООО «Пумори-энергия».

Наиболее актуальным для достижения данной цели является проект создания совместного предприятия по производству лопаток и других запасных частей с ЗАО «Уральский турбинный завод», который был подробно рассмотрен в третьей главе данной аттестационной работы. Был разработан бизнес-план и просчитан инвест-проект. Результаты расчетов показали экономическую, социальную и государственную целесообразность проекта.

Внедрение проекта позволит:

Не менее чем в 5 раз увеличить объем производства;

Создать не менее 60 новых высокотехнологичных рабочих мест;

Сроки реализации проекта: 2016-2018 гг.

Финансирование проекта на начальном этапе осуществляется за счет собственных средств, в т.ч. привлеченных по договорам займа от собственников объединенной компании.

В масштабе региона реализация проекта позволит:

Создать новые высокопроизводительные рабочие места;

Увеличить выпуск высокотехнологичной продукции;

Обеспечить налоговые отчисления в бюджет области;

Увеличить экспортный потенциал региона

В масштабах отрасли:

Повысить конкурентоспособность продукции;

Освоить новую продукцию

По итогам работы, предложенная стратегия и данный проект рекомендован для внедрения в ООО «Пумори-энергия».

1.32 Разработка стратегии развития социально-ориентированного направления предприятия малого бизнеса.

Руководитель: Г.С. Миролюбова

Слушатель: В.А. Гальперина

Я являюсь представителем малого бизнеса и работаю как индивидуальный предприниматель с 2006 года. В настоящее время в моем управлении находится 2 магазина: промышленных товаров (150 кв. м, район Химмаш, 18 сотрудников, оборот 54 млн. руб.) и медицинский магазин (открыт 05.08.2014 г., 80 кв. м, Центр, 4 сотрудника, оборот за 9 месяцев – 3,5 млн. руб.).

С проектом медицинского магазина я поступала на Президентскую программу. По ходу обучения и в рамках развития бизнеса возникла идея придерживаться стратегии диверсификации. Рынок торговли промышленными товарами полностью насыщен и двигаться на нем в рамках ограниченных бюджетов для малых предприятий практически невозможно. Именно поэтому второй магазин был открыт в другой отрасли – медицинской. В ходе реализации второго проекта рынок медицинских услуг был исследован и принято решение двигаться дальше в этой отрасли. Так возникла идея об открытии частного медицинского центра.

В своей работе я ставила цель разработать стратегические решения по дальнейшему развитию предприятия малого бизнеса и просчитать проект по открытию частного медицинского центра в г. Екатеринбурге 15.06.2015 г. с выходом на уровень окупаемости не позднее 2 лет с начала реализации проекта.

В рамках поставленных целей при выполнении аттестационной работы мной были решены следующие задачи:

проанализирован рынок частных медицинских услуг города Екатеринбурга,

проведен анализ ближайших конкурентов,

проведен анализ макросреды бизнеса (PEST-анализ),

проведен анализ внешнего окружения (на основе анализа пяти сил Майкла Портера),

проведен анализ внутренней среды предприятия,

на основании предыдущих данных проведен SWOT-анализ проекта,

проведен анализ SWOT-8,
определены стратегические альтернативы предприятия и выбрана основная стратегия развития предприятия,
разработан бизнес-план по открытию частного медицинского центра в г. Екатеринбурге.

Расчетная часть проекта произведена с помощью программы Project Expert.

Проведенные расчеты и анализ полученных значений показывает, что период окупаемости составляет 22 месяца, что соответствует первоначальным условиям. Чистый приведенный доход в реалистичном сценарии через 24 месяца составляет 472471 рублей, что, в принципе, нас устраивает. Индекс доходности также больше 1.

Внутренняя норма рентабельности равна 27,81%, это выше ставки дисконтирования, что означает достаточный уровень эффективности инвестиций. В нашем случае используются собственные средства и данный показатель для нас скорее ориентир, чем характеристика безопасности проекта.

Также рассмотрен оптимистичный и пессимистичный сценарии проекта.

Полученные данные показывают, что проект очень чувствителен к изменению объема и цены сбыта. При снижении цены или объема сбыта на 10 % финансовые показатели резко уходят в зону отрицательных значений. При увеличении объема сбыта на 10 % выручка увеличивается в 4 раза, а при увеличении цены на 10 % при сохранении уровня сбыта на прежнем уровне сумма увеличивается более чем в 6 раз.

Таким образом, ключевые показатели проекта говорят о том, что он вполне эффективен и может быть принят к реализации

1.33 Разработка стратегии снижения издержек ЗАО «Уралсевергаз» от реализации газа в секторе жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области.

Руководитель: Д.Р. Исмагилов

Слушатель: Е.А. Михеев

Основным видом деятельности компании ЗАО «Уралсевергаз» с 1999 года является газоснабжение потребителей Свердловской области природным газом. К настоящему моменту общее число клиентов компании увеличилось в 3 раза и составляет более 2500 предприятий и организаций разных форм собственности. ЗАО «Уралсевергаз» с 2013 года входит в группу компаний ОАО «НК «Роснефть».

Автор данной работы является заместителем начальника юридического управления и отвечает за вопросы правового сопровождения основного вида деятельности компании – газоснабжения потребителей.

Данная аттестационная работа является актуальной для ЗАО «Уралсевергаз», поскольку имеет своей целью решение важной проблемы в текущей деятельности – системных неплатежей за газ потребителей сферы жилищно-коммунального хозяйства, которые приводят к увеличению издержек компании из-за ежегодного списания на убытки безнадежной задолженности теплоснабжающих организаций, признаваемых банкротами.

В рамках аттестационной работы решается задача по разработке стратегии снижения издержек ЗАО «Уралсевергаз» от реализации газа в секторе жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области.

На первоначальном этапе в рамках аттестационной работы исследуется текущая ситуация на региональном рынке реализации газа, последовательно проводится анализ дальнего и ближнего окружения компании на основе PEST – анализа и отраслевого анализа по модели М.Портера. В дальнейшем, в работе проводится анализ внутренней среды компании (анализ ключевых компетенций) с целью выявления ее сильных и слабых сторон.

Для определения стратегического соответствия компании ее внутренним возможностям и условиям внешней среды составляется SWOT анализ. Далее, на основе подготовленного SWOT 8, подтверждается необходимость проведения стратегических изменений и предлагается стратегия для компании – стратегия прогрессивной (вперед идущей) вертикальной интеграции.

В рамках реализации выбранной стратегии подготовлен проект, в соответствии с которым планируется разработать и внедрить в городском округе Нижний Тагил модель функционирования новой теплоснабжающей организации, совместно учреждаемой ЗАО «Уралсевергаз» и муниципалитетом в форме акционерного общества.

Для реализации проекта разработан календарный план, выявлены основные риски проекта, включая оценку вероятности их наступления и тяжести последствий, подготовлены предложения по минимизации рисков. В рамках работы также произведен расчет бизнес-плана при помощи специализированного программного обеспечения Project Expert 7.55 и оценена его экономическая эффективность для компании.

Реализация данного проекта позволит ЗАО «Уралсевергаз» к 31.12.2017 добиться прекращения ежегодного прироста задолженности за газ, поставляемый потребителям жилищно-коммунального сектора городского округа Нижний Тагил.

В свою очередь, для Свердловской области и ее жителей реализация данного проекта даст позитивный эффект, поскольку позволит обеспечить повышение уровня энергетического комфорта для населения, привлечь инвестиции в жилищно-коммунальный сектор и повысить надежность энергетической системы региона.

Предварительная дата начала реализации проекта 01.07.2015.

1.34 Разработка стратегии роста доходности ОАО «СинТЗ» на основе организации трубосварочного производства.

Руководитель: Э.М. Кадочникова

Слушатель: О.П. Прошкина

В данной работе рассмотрена деятельность Открытого Акционерного Общества «Синарский трубный завод». Отрасль, в которой работает предприятие, является черная металлургия, а именно производство стальных труб. Завод основан в 1934 году и за годы существования неоднократно подвергался реконструкции с организацией новых производств и коренным усовершенствованием существующих. С января 2003 года входит в состав Трубной Металлургической Компании (ТМК), которая является одним из лидеров мирового трубного бизнеса и крупнейшим в России производителем и экспортером трубной продукции.

Основной продукцией завода являются трубы нефтяного сортамента: бурильные, обсадные, насосно-компрессорные, нефтегазопроводные, а также бесшовные горячекатаные и холоднодеформированные трубы, в том числе для котлов высокого давления. Годовой объем производства составляет порядка 600 000 тонн.

Численность персонала составляет порядка 6,5 тыс. человек. Годовой оборот по выручке составляет порядка 28 млрд. рублей.

Основными рынками сбыта продукции являются нефтяная и газовая отрасль, машиностроение, автомобилестроение, металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность и прочие.

Автор аттестационной работы занимает должность начальника бюро по формированию и анализу бюджета доходов и расходов (БДР) предприятия в планово-экономическом отделе. Основные должностные обязанности включают в себя:

- планирование и анализ исполнения БДР завода в краткосрочной и долгосрочной перспективе

- анализ экономического состояния предприятия, сравнительный анализ положения в отрасли и разработку прогнозов экономического развития предприятия, системы сбалансированных показателей на среднесрочную и долгосрочную перспективу

- анализ портфеля заказов предприятия, в том числе маржинальный формирование управленческой отчетности
- организация управления документами Системы менеджмента качества в отделе.

В настоящее время усиливается негативное влияние процессов, происходящих в мировой экономике, на деятельность промышленных предприятий. Это и снижение стоимости нефти, колебания национальных валют, инфляционные процессы. Происходит снижение прибыльности бизнеса. Для преодоления негативного влияния и для обеспечения стабильной и прибыльной работы, предприятиям необходимо развиваться и совершенствоваться.

В проектом разделе данной работы будет разработан бизнес план по организации трубосварочного производства в ОАО «СинТЗ».

Целью проекта является организация трубосварочного участка для производства новых видов продукции: сварных насосно-компрессорных труб, сварных труб общего назначения и сварных труб из углеродистых марок стали с последующим

волочением и высвобождение прокатных мощностей и увеличение производства бесшовных труб в срок 10.01.2017 года. Благодаря реализации данного проекта предполагается повысить доходность предприятия.

1.35 Повышение конкурентоспособности ОАО «ЕЗ ОЦМ» на российском и мировом рынке.

Руководитель: Е.Ю. Кузнецова

Слушатель: К.О. Семенович

Открытое Акционерное Общество «Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов» старейшее аффинажное предприятие в России, было основано в 1916 году. На сегодняшний день предприятие входит в группу компаний Ренова. Предприятие осуществляет полный комплекс аффинажных услуг и выпускает порядка 300 000 номенклатурных единиц изделий из драгоценных металлов. Осуществляет поставки продукции в 20 стран. Территориально компания находится в городе В. Пышма, численность персонала – 450 человек. Выручка в 2014 году составила порядка 7 млрд. рублей, прибыль порядка 1,5 млрд. рублей.

Автором данной работы является заместитель управления продаж. Функционал управления продаж заключается в реализации продукции предприятия на российском и мировом рынке.

В настоящее время основными задачами для предприятия является: укрепление позиций на российском и международном рынках, развитие продукта и повышение конкурентоспособности предприятия.

Под влиянием сложившейся экономической ситуации в стране, санкций и законодательной базы особую актуальность приобрело углубленное изучение рыночного положения компании, с целью корректирования корпоративной стратегии и ее адаптации к текущим рыночным условиям в России и мире.

Для реализации поставленных перед нашей компанией задач по развитию рынка и продуктов, ОАО «ЕЗ ОЦМ» реализует портфель проектов, направленных на модернизацию производства, освоение выпуска новых продуктов, расширение географии поставок и узнаваемости в мировом сообществе. Об одном из таких проектов будет представлена информация в третьей главе нашей дипломной работы

1.36 Стратегия снижения издержек в сфере культуры.

Руководитель: Т.И. Иванова

Слушатель: Н.Н. Сударкина

Отрасль культуры, в которой я работаю Главным специалистом руководителем экономической группы, оказывает услуги социальной и культурной направленности населению Новоуральского городского округа.

Культурная среда городского округа характеризуется достаточно высоким уровнем развития и давними традициями. Обширная многопрофильная сеть организаций культуры и искусства охватывает различные виды культурной деятельности: театральное, музыкальное, изобразительное искусство, музейное и библиотечное дело, культурно-досуговую деятельность.

Общий бюджет отрасли культуры в 2013-2015 гг. составил от 5 до 7% бюджета Новоуральского городского округа. При населении 85,5 тысяч человек в учреждениях культуры трудится около 700 человек. Ежегодно учреждения культуры городского округа проводят около 8000 мероприятий.

На сегодняшний момент государственная политика направлена на повышение качества услуг, предоставляемых в сфере культуры и искусства бюджетными учреждениями с одной стороны и совершенствованию финансового обеспечения учреждений, с другой стороны.

Поэтому проведена работа, направленная на разработку предложений по улучшению эффективности использования бюджетных средств, на разработку эффективной стратегии учреждений и на совершенствование услуг, предоставляемых населению округа.

В результате изучения рыночной ситуации, проведенной с помощью инструментов PEST, 5 сил Портера, матрица БКГ, SWOT, матрица Ансоффа были всесторонне рассмотрены факторы внешней и внутренней среды, которые оказывают непосредственное влияние на деятельность учреждений культуры.

Услуги учреждений культуры были проанализированы по востребованности, а также был определен ряд услуг, требующих совершенствования и качественно нового подхода.

В ходе проведенной диагностики было выявлено, что существует необходимость в оптимизации сети досуговой сферы Новоуральского городского округа, осуществить объединение МАУК «Центральный парк культуры и отдыха» с МАУК «ДК Новоуральский».

Результатом стратегического проекта станет повышение качества услуг за счет более эффективного использования кадров, материально-технических, финансовых и управленческих ресурсов. Возможность уменьшения издержек и проведения мероприятий по сокращению затрат. А так же формирование новых способов управления деятельностью учреждения, внедрение в структуру нового отдела, позволяющего выявлять, изучать и развивать новые направления культурно-массовых мероприятий (фестивалей, выставок, смотров, конкурсов, конференций и иных программных мероприятий). Это приведет к увеличению объемов и введение новых видов услуг, оказываемых жителям округа.

В процессе работы над проектом получены следующие результаты эффективности проекта в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Эффективность проекта

Период окупаемости - РВ, мес.	7
Дисконтированный период окупаемости DPB, мес.	7
Средняя норма рентабельности - ARR, %	101,37
Чистый приведённый доход – NPV, руб.	545,06
Индекс прибыльности – PI	1,01
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	22,1

После прогнозной оценки с использованием программы Project Expert сложилось предложение считать проект по проведению оптимизации досуговой сферы пу-

тем присоединения МАУК «ЦПКиО» к МАУК «ДК «Новоуральский» эффективным.

1.37 Стратегия развития ООО «ЭЛНК Групп».

Руководитель: О.Г. Харламова

Слушатель: Д.В. Шинявский

ООО «ЭЛНК ГРУПП» специализируется на поставках промышленного контрольно-аналитического оборудования и оказывает услуги по определению химического состава и механических свойств металлов и сплавов. Организация основана в марте 2013 года и в данный момент находится в фазе активного роста. Численность сотрудников составляет 7 человек.

Автор данной аттестационной работы является техническим директором и имеет широкий круг обязанностей, включающий в себя в том числе:

обеспечение деятельности собственной лаборатории

подбор, обучение, аттестация персонала

подготовка предложений по комплектации оборудованием для различных методов исследований материалов

развитие существующих и привлечение новых заказчиков

мотивация и контроль деятельности подчиненного персонала

организация участия в конкурсах и тендерах

изучение предметной области деятельности и отслеживание законодательных изменений

внесение на рассмотрение руководства предложений, направленных на изменение ассортимента товаров и услуг с целью повышения конкурентных преимуществ предприятия.

В настоящее время предложение на рынке контрольно-аналитических услуг для промышленности ограничено и не удовлетворяет всех потребностей заказчиков.

ООО «ЭЛНК ГРУПП» в начале 2014 года запустила услугу по экспресс-анализу химического состава легированных сталей и сплавов на основе цветных металлов. Бизнес-план имел реалистичный сценарий и по результатам деятельности превзошёл ожидания. Поэтому руководство решило предпринять следующий шаг развития и расширить спектр оказываемых услуг.

Целью настоящей аттестационной работы является разработка стратегии развития организации с выводом на рынок новой услуги по экспресс-анализу химического состава углеродистых сталей с использованием мобильного опико-эмиссионного спектрометра PMI-Master SMART, производства Oxford Instruments (Великобритания).

Исходя из обозначенных проблем, в рамках аттестационной работы были решены следующие задачи:

проведен анализ макросреды бизнеса (PEST-анализ)

проведен анализ внешнего окружения (на основе анализа пяти сил Портера)

проведен анализ конкурентов

проведен анализ внутренней среды предприятия

проведен SWOT-анализ

проведен анализ SWOT-8

определены стратегические альтернативы предприятия и выбрана основная стратегия предприятия в рамках вывода данной услуги

в рамках работы разработан бизнес-план по выводу на рынок новой услуги и рассчитаны показатели экономической эффективности, такие как внутренняя норма доходности IRR, чистая дисконтированная стоимость NPV, период окупаемости, оценены положительные эффекты для отрасли и Свердловской области

1.38 Маркетинговая стратегия продвижения и продаж продукции нового прокатного комплекса ОАО «КУМЗ» на рынках Европы и Азии».

Руководитель: А.С. Печеркина

Слушатель: Ю.А. Игнатова

ОАО Каменск-Уральский металлургический завод (КУМЗ) расположен в центре Урала в 100 километрах от Екатеринбурга, в г. Каменск-Уральский. Предприятие создавалось 70 лет назад как завод специальной металлургии в составе Министерства авиационной промышленности для производства полуфабрикатов из высокопрочных алюминиевых и магниевых сплавов для нужд авиации и флота. Среднесписочная численность персонала – 3890 человек. Общий объем выпуска в 2014 г. составил – 104.5 тыс. тн., выручка – 15.7 млрд. рублей, прибыль порядка 1,2 млрд. рублей.

Автор данной работы является начальником отдела экспорта ОАО КУМЗ. Функционал отдела экспорта заключается в сопровождении продаж торговых представительств, и прямых продажах продукции Предприятия на экспорт.

Данная работа посвящена углубленному изучению рыночного положения компании, с целью формирования корпоративной стратегии в текущих рыночных условиях, а так же формулировке функциональной стратегий в области маркетинга.

Анализ положения компании и формулировка корпоративной стратегии бизнеса на экспортных рынках положены в основу методической части данной работы. Практическая часть представляет собой разработку стратегии маркетинга и бизнес-плана для продвижения и продаж продукции ОАО КУМЗ на экспортные рынки на примере проекта производства листового проката с лазерно-фактурированной поверхностью для автомобилестроительной отрасли промышленности. Внедрение проекта нацелено на повышение конкурентоспособности компании за счет:

Увеличение объема продаж на 6.8 тыс. тн. год до 2020 г. за счет продаж продукции проекта

Увеличение выручки компании от экспорта на 1,4 млрд. руб. в год до 2020г.

Увеличение прибыли Предприятия от реализации проекта на 265 млн. руб. до 2020 г.

1.39 Разработка стратегии компании ЗАО "Регионгаз-инвест" с целью расширения на территории Горноуральского городского округа.

Руководитель: Е.Ю. Кузнецова

Слушатель: А.В. Лисенков

Компания ЗАО «Регионгаз-инвест» создана в 2001 г. в рамках сотрудничества между ООО «НГК «ИТЕРА» и Правительством Свердловской области для решения вопросов газификации и теплоснабжения региона. Головной офис компании расположен в городе Екатеринбурге. Компания имеет 15 филиалов на территории Свердловской области. Численность компании составляет 624 человека.

К настоящему времени компания построила и эксплуатирует 83 газовых котельных общей мощностью 820 МВт и газовых сетей общей протяженностью 395 километров.

С 2013 г. ЗАО «Регионгаз-инвест» входит в группу компаний ОАО «НК «Роснефть».

Основным видом деятельности компании является теплоснабжение общественных и промышленных зданий потребителей. Теплоснабжение - является сферой деятельности естественной монополии.

Стоимость продажи тепловой энергии регулируется Федеральной службой по тарифам и утверждается Региональной Энергетической Комиссией.

Годовой оборот компании от продажи тепла на территории Свердловской области составляет более 1,25 миллиарда рублей.

Автор данного проекта Лисенков Александр Владимирович - начальник отдела по капитальному строительству и реконструкции ЗАО «Регионгаз-инвест». Полномочия включают руководство отделом и контроль за строительством объектов на предприятии.

Учитывая сферу деятельности предприятия – естественная монополия, предлагается увеличить объем реализации тепловой энергии за счет расширения зоны присутствия на территории Горноуральского городского округа Свердловской области. В качестве поддержки выступает заинтересованность Правительства РФ и Свердловской области в привлечении частных инвестиций в жилищно-коммунальную сферу и Государственная и областная поддержка государственно-частного партнерства и концессионных соглашений в коммунальной сфере.

В результате реализации проекта на территории Горноуральского городского округа улучшится качество теплоснабжения населения и объектов соцкультбыта.

Общий объем финансирования 514 596,57 тыс. руб.

Срок реализации проекта - 4 года

Дисконтированный срок окупаемости (DPP), 119 мес.

Ставка дисконтирования – 30 %

Чистый дисконтированный доход (NPV), 9 555,77 тыс. руб.

Индекс доходности инвестиций (PI) - 1,05

Внутренняя норма рентабельности, IRR - 32,1 %

Несмотря на дисконтированный срок окупаемости проекта 9 лет, проект может рассматриваться как прибыльный для ЗАО «Регионгаз-инвест» и в целом для газового бизнеса ОАО «НК «Роснефть», т.к. призван обеспечить 100% расчетность за поставленный природный газ на территории Горноуральского городского округа

1.40 Стратегия развития направления «Индивидуальные сайты» в ООО «Априкод».

Руководитель: Т. И. Иванова

Слушатель: Н.О. Куваева

Компания ООО «Априкод» работает на территории Свердловской области и Российской Федерации и оказывает услуги для бюджетных и коммерческих организаций по разработке информационных систем, индивидуальных и стандартных сайтов. На данный момент в организации на постоянной основе работает 17 человек. Автор проекта занимает должность руководителя направления «Интернет-проекты» и занимается развитием направления разработки индивидуальных сайтов. Должностные обязанности: разработка политики продвижения, ценообразование, привлечение ключевых клиентов, поиск и обучение менеджеров по продажам, формирование плана продаж, менеджмент проектов по разработке сайтов. Проблемным полем компании является уменьшение выручки по данному направлению, а также снижение темпов роста продаж в 2014-2015гг. Проект разработки стратегии развития направления «Индивидуальные сайты» ООО «Априкод» направлен на определение перспектив увеличения объемов продаж услуг разработки индивидуальных сайтов в период 2016-2017гг.

В ходе работы проведен общий анализ ситуации в отрасли, оценены силы, действующие на предприятие на рынке и степень их влияния, оценены сильные и слабые стороны компании. На основании комплексного анализа внутренней и внешней среды выбрана стратегия развития рынка для продукта «Индивидуальные сайты». Реализация стратегии направлена на создание эффективного и стабильного отдела, а также увеличения объемов продаж и разработки индивидуальных сайтов.

В проектной части описан бизнес-план реализации стратегии развития направления «Индивидуальные сайты», разработаны диаграмма Ганта проводимых мероприятий, маркетинговый, организационный и финансовый планы на период 2016-2017гг. На основании выбранной стратегии составлен консолидированный бюджет и план по персоналу, на которые предприятию следует ориентироваться до 31 декабря 2017 года. Также оценены риски проекта и представлен план их нейтрализации. Срок реализации проекта 24 месяца, дисконтированный срок окупаемости находится в горизонте расчета – 11 месяцев. Чистый приведенный доход (NPV) на конец проекта является положительным и равен 243 195 руб., внутренняя норма рентабельности (IRR) составляет 89,81%, индекс прибыльности равен 1,22. Это свидетельствует о том, что проект экономически эффективен и целесообразен для реализации.

Ожидаемые результаты: увеличение объемов продаж к концу 2017 года 4,8 млн рублей в год.

1.41 Стратегия развития компании ООО «Триада-Холдинг Урал» за счет внедрения услуги по монолитному строительству.

Руководитель: Л.А. Малышева

Слушатель: Д.С. Партилов

ООО «Триада-Холдинг Урал» - является специализированной организацией, профессионально занимающаяся вопросами диагностики, оценки и прогнозирования состояния, ремонта, реконструкции, защиты, гидроизоляции, усиления строительных конструкций, в том числе подземных. Предприятие целенаправленно работает в этом направлении. Был внимательно изучен мировой и отечественный опыт, разработаны и внедрены новые, нередко уникальные методики и технологии, благодаря которым специалистам фирмы удалось вернуть в эксплуатацию многие объекты. Сегодня в компании работает около 100 человек, которые участвуют в строительных работах, ремонте.

Автор проекта является заместителем начальника участка ООО «Триада-Холдинг Урал».

В данной аттестационной работе на основе анализа внешней и внутренней среды, сильных и слабых сторон компании (SWOT-анализ), были определены стратегии развития компании «Триада-Холдинг Урал». Наиболее необходимой стратегией является расширение ассортимента услуг, а именно монолитное строительство промышленных и производственных зданий, с дальнейшими работами по этим зданиям до сдачи объекта заказчику.

В рамках проекта планируется построить производственное монолитное здание объемом 6 500 м.куб. Срок выполнения работ от подготовительных работ до завершающего этапа строительства - 6 мес.

Проведенные расчеты показали высокую эффективность и привлекательность проекта:

Срок окупаемости РВ – 5 месяцев

Индекс прибыльности PI – 1, 13

Внутренняя норма рентабельности IRR - 95,45%

Чистый приведенный доход, NPV – 3 627 176,24 руб

1.42 Стратегия развития ООО «ЦКС-Ст».

Руководитель: Е.Ю. Кузнецова

Слушатель: А.А. Римаренко

Предприятие ООО «ЦКС-Ст» было основано на базе производственной площадки завода коммунального машиностроения, основными средствами которого являются 7 500 кв.м. офисных и производственных площадей, а также газовая котельная, которая обеспечивает теплом и горячей водой всю промышленную площадку и один жилой дом. Имея такую недвижимость и оборудование, предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

сдача в аренду офисов и производственных площадей различной планировки и ценовой категории;

подачу энергоресурсов (электричество, отопление, холодное и горячее водоснабжение).

В настоящее время в компании работает 28 человек. Структура предприятия состоит из подразделений административного и исполнительного назначения.

Автор работы занимает должность заместителя директора по строительству и является инициатором проекта, являющимся основой аттестационной работы.

Офисные и производственные помещения построены в 1956-1971 годы, требуют постоянного контроля и содержания, а также не всегда удовлетворяют современным нормам и потребностями заказчика.

Безусловно, для более рационального использования площадей необходима их реконструкция методами разделения и увеличения строительного объема, а также полного сноса устаревших построек и возведения на их месте современных зданий и сооружений.

Решением вышеизложенных проблем рассматривается вариант сноса устаревшего цеха и возведение на его месте семиэтажного офисного здания, а также строительство многоуровневой парковки на свободном от построек участке стройки. Это позволит:

- использовать земельные участки пригодные под строительство для реализации современных проектов;

- уменьшить теплопотери, возникающие при транзитной поставке тепловой энергии и отоплении устаревшего цеха;

- увеличить основные средства на 20%;

- увеличить на закрытой площадке парковочные места.

Результатом реализации данного проекта станет более рациональное использование энергетических и земельных ресурсов, увеличение полезных площадей недвижимости и развитие на базе предприятия нового направления инвестиций.

В проекте будут задействованы специалисты компании. В работе описана базовая проектная документация, включающая устав, описание рисков проекта и управления ими, план работ и диаграмма Ганта.

Проект, описанный в квалификационной работе, имеет практическое применение в компании. Срок завершения проекта 23.04.2017, бюджет проекта 143 миллион рублей за счет собственных средств, привлечения инвесторов и заемных средств. Ожидаемый эффект от реализации проекта станет обеспечение энергоресурсами большего количества полезных площадей без дополнительной нагрузки на общегородские сети, увеличение присутствия на закрытой территории, как одного из крупнейших собственников, и увеличение полезных площадей для арендного направления бизнеса

1.43 Разработка стратегии расширения рынка реализации тепловой энергии ЗАО «Регионгаз-инвест» на территории Белоярского городского округа.

Руководитель: Л.А. Малышева

Слушатель: А.Н. Смирнов

Основными видами деятельности компании ЗАО «Регионгаз-инвест» с 2001 г. являются тепло- и газоснабжение жителей и предприятий на территории муниципальных образований Свердловской области. К настоящему времени компания построила и эксплуатирует 83 газовых котельных общей мощностью 820 МВт и газовых сетей общей протяженностью 395 километров. Компания имеет 15 филиалов на территории Свердловской области. С 2013 г. входит в группу компаний ОАО «НК «Роснефть»

Автор данной работы является руководителем проектной группы и отвечает за вопросы инвестиционной деятельности компании в сфере тепло- и газоснабжения.

Актуальность данной аттестационной работы для ЗАО «Регионгаз-инвест» крайне велика, т.к. способствует решению задач, поставленных головной компанией.

В рамках данной работы решается задача по разработке стратегии расширения рынка реализации тепловой энергии на территории Свердловской области и увеличению выручки ЗАО «Регионгаз-инвест».

На начальном этапе подробно исследуется и учитывается существующая рыночная ситуация и деятельность предприятия путем анализа внешней и внутренней среды. Анализ внешней среды включает в себя PESTEL–анализ. Анализ внутренней среды – анализ ключевых компетенций.

Используя SWOT и SWOT-8 анализ, определена стратегия предприятия, а также выбрано направление расширения зоны присутствия компании.

Таким образом, создан проект в рамках избранной стратегии и оценена его экономическая эффективность.

Для реализации проекта разработаны: календарный план реализации проекта, план сбыта, финансовый план, и произведен расчет бизнес-плана при помощи специализированного программного обеспечения Project Expert 7.55.

Общий объем инвестиций из оборотных средств компании составит 1 092 млн. руб. с НДС. Чистый приведенный доход составляет 102 млн. руб. Внутренняя норма рентабельности – 45%. По результатам расчета реализация данного проекта является целесообразной.

Реализация данного проекта год позволит ЗАО «Регионгаз-инвест» расширить реализацию тепловой энергии на 20% и увеличить выручку компании на 500 млн. руб./год.

В свою очередь проект даст следующие эффекты для Свердловской области и ее жителей:

Повышение уровня энергетического комфорта проживания населения.

Привлечение частных инвестиций в отрасль.

Повышение надежности работы энергосистемы региона.

Улучшение экологической обстановки на территории благодаря замене угольных котельных.

Предварительная дата начала реализации проекта 01.01.2017. Срок окупаемости – 7 лет, что соответствует приемлемому показателю для сферы теплоснабжения

1.44 Разработка стратегии развития ГАУЗ СО «Верхнепышминская СП»

Руководитель: Е. Ю. Кузнецова

Слушатель: И. Б. Шаманаев

Государственное автономное учреждение здравоохранения Свердловской области «Верхнепышминская стоматологическая поликлиника» входит в систему Министерства здравоохранения Свердловской области, создано в целях реализации полномочий органов государственной власти Свердловской области в сфере здравоохранения. Учреждение оказывает стоматологическую помощь населению ГО Верхняя Пышма, Свердловской области, иногородним и иностранным гражданам, находящимся на территории городского округа.

Автор проекта - заместитель главного врача по экономике и кадровым вопросам, основной задачей которого является обеспечение экономической эффективности деятельности учреждения.

В соответствии с действующим законодательством перед учреждением стоят такие задачи как соблюдение прав человека в сфере охраны здоровья и обеспечение государственных гарантий, обеспечение качества и доступности стоматологической помощи, повышение к 2018 году средней заработной платы младшего медицинского персонала, среднего медицинского персонала - до 100, и врачей, - до 200 процентов от средней заработной платы в Свердловской области.

В данной работе был проведён анализ внешних факторов, дальнего окружения и внешней среды прямого воздействия, оценены сильные и слабые стороны учреждения, для оценки продуктового портфеля проведен анализ по стоматологическим услугам. Далее, для комплексной оценки сильных и слабых сторон учреждения, возможностей и угроз, я провёл SWOT анализ.

На основе рассмотрения результатов исследований, получены варианты стратегических альтернатив для ГАУЗ СО «Верхнепышминская СП»: стратегия усиления позиции на рынке: разработка стратегии, увеличение объемов услуг, как по предпринимательской деятельности, так и по ОМС, полная загрузка мощностей и минимизация издержек, в первую очередь это налаживание взаимодействия между подразделениями. Составлена карта стратегических целей, устав проекта, в матрице ответственности распределены роли в реализации проекта, приведены возможные риски проекта и меры их устранения.

Ожидаемый эффект от реализации проекта «Разработка стратегии развития ГАУЗ СО «Верхнепышминская СП» заключается в:

увеличение эффективности учреждения за счёт увеличения объёмов оказания услуг, что в свою очередь произойдет за счёт эффективного использования рабочего времени врача-стоматолога;

снижения постоянных издержек за счёт нормирования некоторых видов хозяйственной деятельности;

поддержание конкурентоспособности услуг и увеличение числа постоянных клиентов, повышение лояльности пациентов к учреждению;

повышение качества обслуживания, развитие и совершенствование сервисных услуг;

повышение уровня управления в учреждении, развитие компетенции персонала, рост удовлетворенности персонала.

Реализация проекта «Разработка стратегии развития ГАУЗ СО «Верхнепышминская СП» обеспечит достижение основных целей заинтересованных сторон проекта: выполнение государственного задания, обеспечение качества и доступности медицинской помощи, выполнение «Дорожной карты» по повышению заработной платы медицинских работников и обеспечение экономической эффективности деятельности учреждения

2. РЕОРГАНИЗАЦИЯ

2.1 Создание межмуниципального стоматологического центра западного округа Свердловской области.

Руководитель: Е.Ю. Кузнецова

Слушатель: О.В. Павлова

Государственное автономное учреждение здравоохранения Свердловской области «Ревдинская стоматологическая поликлиника» организовано в 1959 году. С 1960 года и по настоящее время располагается на 1-ом этаже жилого здания площадью 1 117,1 кв. м. Штатное расписание включает 75,75 штатных единиц, в 2015 году работает 56 физических лиц, из них 41- медицинский персонал, 15 - вспомогательный. Тип организационной структуры - линейно функциональный. Во главе учреждения стоит главный врач. Видом деятельности по уставу является деятельность по выполнению обязательств перед страховщиком по обязательному социальному страхованию: оказание бесплатной медицинской помощи в рамках территориальной программы обязательного медицинского страхования. Так же разрешена платная медицинская деятельность.

Автор проекта - работает в данном учреждении с 12.02.2001 врачом-стоматологом, с 15.06.2010 - главным врачом. Полномочия определяются уставом и трудовым договором.

В структуре поликлиники имеются три отделения под руководством заведующих отделениями: терапевтическое взрослое, терапевтическое детское и ортопедическое. Терапевтическое взрослое отделение включает в себя три терапевтических кабинета на 7 рабочих мест, один хирургический кабинет с 1 рабочим местом, рентген-кабинет и стерилизационную. В составе ортопедического отделения имеется 2 кабинета на 3 рабочих места и зуботехническая лаборатория на 8 рабочих мест, возглавляемая старшим зубным техником, который в подчинении у заведующей ортопедическим отделением. В детском отделении два кабинета на 4 рабочих места. Таким образом, в поликлинике имеется потенциал трудоустройства 28 специалистов врачей-стоматологов, так как при условии работы в две смены, на каждом рабочем месте могут быть трудоустроены 2 специалиста. Также в структуре поликлиники в подчинении у главного врача есть административно-управленческий персонал, который делится на бухгалтерию, возглавляемую главным бухгалтером, и хозяйственный отдел, возглавляемый начальником хозяйственного отдела. Из персонала вне отделений, подчиняющиеся непосредственно главному врачу - специалист по кадрам, программист, аналитик и старшая медсестра, которой подчиняются медицинские регистраторы и все медсестры. В зависимости от количества медперсонала, в пределах имеющегося потенциала трудоустройства, изменений в количестве АУП не предполагается.

Таким образом, имеющаяся мощность поликлиники полностью не задействована. Поэтому необходима разработка стратегии развития ГАУЗ СО «Ревдинская стоматологическая поликлиника», снимающая проблему не востребовавшейся мощности, и план по ее реализации.

Как показало проведенное исследование, включающее в себя построение основного бизнес-процесса, PEST-анализ, анализ 5 конкурентных сил Портера, матрица BCG, SWOT-анализ и SWOT8, изучающих внешне и внутренние факторы, одна

из успешных стратегий развития учреждения - это стратегия развития рынка. Проект по реализации данной стратегии - создание Межмуниципального стоматологического центра на базе ГАУЗ СО «Ревдинская СП» для обслуживания жителей близлежащих городов и поселков за счет средств ОМС и личных средств граждан.

Основные эффекты от реализации данного проекта это:

загрузка имеющихся производственных мощностей, более эффективное их использование

трудоустройство дополнительно врачей-стоматологов, медицинских сестер

увеличение гарантированного объема работ по уставному виду деятельности, вследствие чего рост гарантированной оплаты труда, в соответствии с «дорожной картой»

повышение удовлетворенности населения социальными программами

Цель проекта - разработать стратегию выхода на новый рынок оказания как бесплатных, так и платных стоматологических услуг, оптимизировать имеющуюся ресурсную базу.

2.2 Реализация стратегии повышения эффективности на ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» на основе реорганизации ремонтно-механической службы.

Руководитель: Л.Л.Калинина

Слушатель: Е.А. Шальнев

В данной аттестационной работе рассматривается Федеральное государственное унитарное предприятие «Комбинат «Электрохимприбор», входящее в структуру Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» и являющееся ведущим многопрофильным предприятием отрасли по созданию современной высокотехнологичной военной техники.

ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» расположено в ЗАТО ГО «Город Лесной» Свердловской области и является градообразующим. Численность персонала предприятия порядка 10 тыс. человек или около 30% трудоспособного населения г. Лесной.

Предприятие образовано постановлением Совета Министров СССР в 1947г. как производство по электромагнитному разделению изотопов и обогащению урана-235.

С 1954г. и по настоящее время основная деятельность предприятия - серийное производство спецтехники и комплектующих для Министерства обороны РФ.

Автор проекта – исполняющий обязанности начальника конструкторского бюро по модернизации оборудования в отделе главного механика.

В ближайшие годы ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» ждут значительные перемены. В соответствии с «Планом развития Ядерного оружейного комплекса на 2009-2020г.» Госкорпорацией «Росатом» ставятся задачи по сокращению численности персонала, занятого обеспечением Государственного оборонного заказа, созданию современной производственно-технологической базы ядерного оружейного комплекса и оптимизации производственных площадей предприятия.

По результатам анализа существующих факторов внешней и внутренней среды предприятия, проведенного с помощью таких бизнес-инструментов, как диаграмма «карта проблемного поля», диаграммы «Рыбы Исикавы», PEST-анализ, SWOT - анализ, диаграмма «Swim Lane», определены пути реализации стратегии оптимизации затрат и снижения издержек на производство продукции.

На пути достижения поставленной цели неизбежно возникает ряд проблем, связанных с организацией производственного процесса, внедрением и эксплуатацией программного обеспечения и оборудования, с подбором и переобучением персонала. Выполнив анализ бизнес - процессов, можно точно идентифицировать проблемы и далее определить наиболее оптимальные пути их решения.

В данной аттестационной работе представлен проект реорганизации и модернизации ремонтно-механической службы (РМС) Комбината.

Реализация стратегии оптимизации затрат и снижения издержек ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» за счет создания эффективно функционирующей РМС, позволит:

- не менее чем на 20% снизить затраты на внедрение, техническое обслуживание, модернизацию и ремонт оборудования;

- обеспечить ритмичность и скоординированность работы подразделений комбината, участвующих в техническом обслуживании и ремонте (ТОиР) оборудования;

- обеспечить безусловное выполнение сроков производства продукции, выполнение договорных обязательств и государственных контрактов;

- эффективно использовать производственные и людские ресурсы Комбината;

- четко планировать ТОиР оборудования в подразделениях Комбината в зависимости от технологии и степени готовности;

- контролировать эффективное и целевое использование оборудования и работу персонала.

Предполагаемые сроки реализации проекта: 2015 - 2018гг.

Примерное финансирование проекта: 4,35 млн. рублей, за счет собственных средств ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор».

2.3 Стратегия снижения издержек ОАО "Птицефабрика "Рефтинская" на основе снижения удельной стоимости владения информационной системой управления ресурсами предприятия

Руководитель: А.И. Малышев
Слушатель: А.Б. Скопин

ОАО «Птицефабрика «Рефтинская» - крупнейшее, предприятие агропромышленного комплекса на среднем Урале, с полным, замкнутым циклом производства, основным направлением деятельности которого является выращивание сельскохозяйственной птицы и производство продуктов питания из мяса птицы. Кроме того, предприятие занимается производством молока, производством продуктов питания из свинины и говядины, а так же выращиванием зерновых культур. На предприятии работают 2700 человек. ОАО «Птицефабрика «Рефтинская» производит более 55%, всех производимых в Свердловской области, продуктов питания из мяса птицы и

занимает 24% рынка мяса птицы, в Свердловской области. Птицефабрика «Рефтинская» входит в состав стратегических предприятий региона.

В работе проведен анализ текущего состояния предприятия и предложен портфель стратегий развития. Для дальнейшего успешного развития, предприятию предстоит решить комплекс задач, одной из которых является оптимизация информационной системы управления ресурсами предприятия. С 2003 года, до настоящего момента Птицефабрика «Рефтинская», в качестве учетной системы использовала комплексно-информационную систему «Галактика-ERP». Данная система начинала разрабатываться ещё в девяностые годы. Не смотря на то, что система охватывает достаточно большой круг управленческих задач, сегодня, эта система больше не отвечает требованиям предприятия ни по одному из таких показателей как производительность, масштабируемость, устойчивость, что существенно затрудняет дальнейшее развитие предприятия, и создает угрозы сохранения позиций на рынке.

В работе проведен анализ различных информационных систем представленных на Российском рынке и разработан проект поэтапной замены информационной системы.

Автор проекта – начальник отдела Информационных технологий. В его задачи входит управление всей ИТ- инфраструктурой предприятия.

Предлагаемый проект позволит сократить удельную стоимость владения информационной системой на 2,5 (два с половиной) миллиона рублей в год, обеспечить возможность интеграции с другими системами, повысить производительность в два раза

2.4 Повышение конкурентоспособности ОАО «Уральский Трубный Завод» за счет модернизации действующего и внедрения нового оборудования неразрушающего контроля.

Руководитель: Потлачев В.Ю.

Слушатель: Дружинин А.Ю

Объектом рассмотрения данной аттестационной работы является первая производственная площадка ОАО «Уральский трубный завод». Предприятие разбито на два производственных дивизиона: первый занимается выпуском электросварных труб квадратного и прямоугольного сечения для строительной отрасли и круглых труб для нефтегазовой отрасли. Второй дивизион занимается производством металлоконструкций для строительной отрасли и быстровозводимых зданий для различных отраслей народного хозяйства. Предприятие расположено в городе Первоуральске Свердловской области. Общая численность сотрудников составляет около 2000 человек, тип организационной структуры предприятия – линейно-функциональная.

Автор проекта – Дружинин Алексей Юрьевич, работаю на предприятии более 13 лет, занимаю должность начальника отдела неразрушающего контроля. Отдел включает 2 мастеров, 23 электромонтеров и руководителя. В обязанности отдела входит неразрушающий контроль качества продукции, ремонт, обслуживание, совершенствование оборудования и методов неразрушающего контроля, внедрение и оптимизация нового оборудования исходя из требований нормативной документации. В ходе выполнения работы были проанализированы проблемы предприятия,

которые сдерживают его развитие. Данный анализ показал, что для повышения конкурентоспособности предприятия необходимо:

- Выход на новые рынки сбыта;
- Повышение качества продукции;
- Обновление парка оборудования.

Решение этих проблем оформлено в работе в виде проектного предложения по модернизации действующего оборудования неразрушающего контроля и внедрения нового оборудования неразрушающего контроля основного металла труб.

В проекте были предложены мероприятия по модернизации действующего и внедрению нового оборудования для неразрушающего контроля продукции. Описаны мероприятия по снижению рисков и сопротивления персонала изменениям, а также посчитаны затраты на внедрение проекта.

Результатом внедрения данного проекта на предприятии должны стать модернизация автоматизированной установки ультразвукового контроля (далее АУ УЗК) сварного шва и околошовной зоны труб и внедрение новой АУ УЗК основного металла труб, что произведет следующие эффекты:

Эффекты для страны:

- 1) Выпуск продукции соответствующей ведущим российским и зарубежным стандартам в области качества;
- 2) Увеличение поставок продукции на международный рынок.

Эффекты для региона:

- 1) Создание новых рабочих мест;
- 2) Увеличение налоговых отчислений.

Эффекты для отрасли:

- 1) Расширение сортамента производимой продукции;
- 2) Расширение и увеличение рынка сбыта продукции;
- 3) Повышение конкурентоспособности предприятия.

2.5 Реализация и развитие просветительной программы для учащихся коррекционных школ-интернатов «Доступный музей» в Музее истории камнерезного и ювелирного искусства

Руководитель: Г.С. Миролюбова

Слушатель: И.В. Зябликова-Исакова

Музей истории камнерезного и ювелирного искусства – молодой музей. Он был основан в 1992 году как филиал Областного краеведческого музея. Теперь это государственное автономное учреждение культуры. Он располагается в центре города и размещается в памятнике архитектуры классицизма XIX века, в здании аптеки горного ведомства.

Музей специализируется в одном направлении – это история камнерезного и ювелирного искусства. Здесь имеются постоянные экспозиции, такие как Зал Екатеринбургской императорской гранильной фабрики и камнерезного искусства XVIII-XIX вв., Бажовский зал, Малахитовый зал, Серебряная комната. Золотая кладовая, и выставочные залы.

Постоянные и сменные экспозиции, экскурсии, лекции, мастер-классы, меро-

приятия и программы, связанные с историей развития камнерезного и ювелирного искусства на Урале, - это продукт на рынке музейных услуг.

Основными функциями музея являются хранение Музейного Фонда РФ, научно-исследовательская, образовательная, экспозиционная и выставочная функции. Основная задача - выполнение государственного плана и государственного задания Министерства культуры РФ, вот почему Музей истории камнерезного и ювелирного искусства должен быть современным, развивающимся и конкурентоспособным музеем нашего города, поэтому он проводит различные выставки, мероприятия, создает новые экспозиции, чтобы быть полезным и интересным для постоянных и новых посетителей.

В музее маленький штат сотрудников, здесь работает около 30 человек.

Автор данной работы занимает здесь позицию заведующей отделом развития и отвечает за развитие туристического направления, за аналитику деятельности музея, проведение исследований по изучению спроса посетителей, осуществление связей с общественностью и СМИ, рекламу и продвижение музея.

На сегодняшний день проблема развития музея очень актуальна в условиях конкурентного рынка.

Для того чтобы выбрать правильную стратегию развития Музея истории камнерезного и ювелирного искусства автор подробно исследовала и изучила существующую рыночную ситуацию и деятельность предприятия, проанализировав внешнюю и внутреннюю среду. Анализ внешней среды включает в себя PEST анализ, Модель пять сил М.Портера. Анализ внутренней среды был сделан посредством причинно-следственных диаграмм Рыба Ишикавы, Карта проблемного поля, и анализа ключевых сфер внутренней среды организации по Дж. Пирсу и Р. Робинсону.

При помощи SWOT и SWOT-8 была определена стратегия развития Музея истории камнерезного и ювелирного искусства – стратегия концентрированного роста.

Таким образом, в рамках избранной стратегии был выбран проект «Реализация и развитие просветительной программы для учащихся коррекционных школ-интернатов «Доступный музей» в Музее истории камнерезного и ювелирного искусства» и оценена его экономическая эффективность.

Для реализации проекта разработаны: календарный план реализации проекта, план сбыта, финансовый план, и произведен расчет бизнес-плана при помощи специализированного программного обеспечения Project Expert 7.55.

В проектном разделе приведены мероприятия необходимые для реализации данного проекта. Кроме того, описаны мероприятия по снижению потенциальных рисков, посчитаны ориентировочные затраты на реализацию, приведены финансовые показатели проекта и проанализирована его чувствительность к изменению основных факторов.

Результатом реализации и внедрения данного проекта должна стать образовательная программа, которую после апробирования на учащихся коррекционных школ для слабослышащих можно было бы использовать в качестве музейного продукта для художественных школ, общеобразовательных школ с гуманитарным уклоном.

2.6 Повышение рентабельности производства ПАО «Северский Трубный Завод» за счет оптимизации издержек

Руководитель: Т. И. Иванова

Слушатель: А.А. Чертищев

В данной аттестационной работе рассматривается ПАО «Северский трубный завод» - одно из предприятий Трубной Металлургической Компании. Северский трубный завод является одним из старейших уральских заводов, основан в 1739 году.

Основная продукция Северского трубного завода – горячекатаные и электросварные стальные трубы, как круглые, так и профильные, которые широко используются в нефтегазовой промышленности, при строительстве трубопроводов различного назначения, в машиностроении, строительстве, коммунальном хозяйстве. Трубы производятся в соответствии со стандартами API, EN/DIN, ASTM. Система менеджмента качества сертифицирована по международным стандартам EN ISO 9001 /API Q1.

В настоящее время на Северском трубном заводе завершается реконструкция трубопрокатного производства, где сейчас идет освоение новой технологии, которая позволяет выпускать бесшовные трубы с высокими эксплуатационными свойствами. В рамках развития завода, следующим этапом должна стать реконструкция трубоэлектросварочного производства, но из-за не стабильной экономической ситуации в стране, на данный момент не представляется возможным. Из-за спада спроса на электросварную трубу, ростом цен на сырье и материалы, увеличением затрат на ремонты, рентабельность становится близка к нулю.

Одним из вариантов решения данной проблемы является снижение издержек в трубоэлектросварочном цехе, связанных с техническим обслуживанием и ремонтом оборудования, за счет реструктуризации ремонтных подразделений и внедрения концепции комплексного управления ремонтами - Total Productive Maintenance.

В результате реализации пилотного проекта на одном трубоэлектросварочном стане, затраты должны снизиться на 12 млн. рублей в год, за счет снижения количества поломок оборудования, брака продукции, расходов на запасные части и материалы

2.7 Оптимизация затрат ОАО «Уралтрубпром»

Руководитель: Т.И. Иванова

Слушатель: Е.А. Шикалов

ОАО «Уральский трубный завод» (ОАО «Уралтрубпром») - предприятие черной металлургии, производящее стальные электросварные трубы, металлоконструкции различного назначения и быстровозводимые здания. Общая численность сотрудников составляет около 2000 человек, тип организационной структуры предприятия – линейно-функциональная.

Автор проекта – Шикалов Евгений Анатольевич, ведущий инженер службы разработки и внедрения проектов. В обязанности отдела входит разработка и реали-

зация проектов по обновлению имеющегося и приобретению нового оборудования для расширения сортамента выпускаемой продукции, строительство новых капитальных объектов, а также ремонт имеющихся.

В ходе выполнения работы были проанализированы проблемы предприятия, которые сдерживают его развитие и мешают нормальному функционированию. Данный анализ показал, что для повышения конкурентоспособности предприятия необходимо снизить себестоимость продукции.

Решение этой проблемы было оформлено в работе в виде бизнес-плана по строительству газопоршневой электростанции с целью сокращения затрат на электроэнергию и тепло за счет выработки электрической и тепловой энергии собственными силами предприятия.

В проектном разделе ценены потребности предприятия в электроэнергии, приведены мероприятия необходимые для реализации данного бизнес-плана, подробно указаны этапы работ, обозначены примерные подрядные организации, которые планируется привлечь. Кроме того, описаны мероприятия по снижению потенциальных рисков, посчитаны ориентировочные затраты на реализацию проекта, приведены финансовые показатели проекта и проанализирована чувствительность проекта к изменению основных факторов.

Результатом реализации и внедрения данного проекта на предприятии должна стать спроектированная, построенная и запущенная газопоршневая генераторная электростанция позволяющая:

Снизить затраты на производство продукции

Снизить затраты на отопление и функционирование систем жизнеобеспечения предприятия

Обеспечить независимость предприятия от цен на электрическую и тепловую энергию

Повысить надежность энергетической системы предприятия

Обеспечить независимость предприятия от состояния внешних линий электропередач, а также оборудования внешних подстанций

Разгрузка энергосетей региона

Увеличение налоговых отчислений

Организация новых рабочих мест

2.8 Разработка проекта снижения издержек и повышения эффективности работы предприятия ЗАО "Регионгаз-инвест"

Руководитель: Н.А. Мазярова

Слушатель: А.А. Соколов

Компания ЗАО «Регионгаз-инвест» создана в 2001 г. в рамках сотрудничества между ООО «НГК «ИТЕРА» и Правительством Свердловской области для решения вопросов газификации и теплоснабжения региона. Головной офис компании расположен в городе Екатеринбурге.

К настоящему времени компания построила и эксплуатирует 83 газовых котельных общей мощностью 820 МВт и газовых сетей общей протяженностью 395

километров. Компания имеет 15 филиалов на территории Свердловской области. Численность компании составляет 624 человека. С 2013 г. ЗАО «Регионгаз-инвест» входит в группу компаний ОАО «НК «Роснефть».

Автор проекта Соколов Александр Александрович - начальник газовой службы ЗАО «Регионгаз-инвест», работает на предприятии более 9 лет. В должностные обязанности входит руководство службой и обеспечение безопасной эксплуатации газового хозяйства предприятия.

В ходе выполнения работы были проанализированы проблемы предприятия, которые сдерживают его развитие. На начальном этапе подробно исследуется существующая рыночная ситуация и деятельность предприятия путем анализа внешней и внутренней среды. Анализ внешней среды включает в себя PESTEL-анализ. Анализ внутренней среды – анализ ключевых компетенций.

Используя SWOT и SWOT-8 анализ, определены следующие стратегии развития предприятия:

- 1) Стратегия концентрированного роста (развития рынка);
- 2) Стратегия сокращения (сокращения расходов).

Стратегию сокращения предлагается реализовать в виде проектного предложения по модернизации действующих узлов учета газа котельных.

В проекте определены сроки проведения работ, описаны мероприятия по снижению рисков, а также рассчитаны затраты на внедрение проекта.

Результатом внедрения данного проекта на предприятии должна стать модернизация действующих узлов учета газа котельных ЗАО "Регионгаз-инвест", что позволит:

- 1) Получить принятые в установленном порядке и годные к коммерческим расчетам узлы учета газа на котельных;
- 2) Исключить навязывание дополнительных объемов газа со стороны ГРО;
- 3) Получить реальные данные по фактическому потреблению и удельному расходу природного газа котельными.

Общий объем инвестиций из оборотных средств компании составит 1,648 млн. руб. с НДС. Предварительная дата начала реализации проекта 01.06.2015 г

2.9 Снижение финансовых и трудовых затрат ОАО «Энергосбыт плюс» за счет внедрения программного продукта «портальная зона для ТСО»

Руководитель: К.В. Збыковский

Слушатель: В.И. Миронов

Свердловский филиал ОАО «Энергосбыт Плюс» является крупнейшим продавцом электрической энергии в Свердловской области. В настоящее время в компании работает более 1300 человек. Структура предприятия состоит из управлений в центральном офисе, в соответствии с организационной структурой, 7 отделений и 63 офисов продаж, расположенных в муниципальных образованиях Свердловской области.

Автор работы является исполняющим обязанности руководителя Управления по балансам и работе с сетевыми организациями, назначенным для управления про-

ектом, являющимся основой аттестационной работы.

Изменения в законодательстве, рост количества территориальных сетевых организаций привел к тому, что существующая модель взаимодействия с сетевыми организациями, в части передачи показаний приборов учета, является неэффективной с точки зрения использования ресурсов компании и весьма трудоемкой для сотрудников.

В связи с развитием информационных технологий оптимальным вариантом решения проблем, связанных с высокой загрузкой персонала и наличием ошибок, связанных с человеческим фактором, является автоматизация работ и последующая оптимизация бизнес-процессов.

Решением вышеизложенных проблем для Свердловского филиала ОАО «Энергосбыт Плюс» будет являться создание программного продукта «Портальная зона для ТСО». Это позволит:

- освободить 63 человека компании от функций получения показаний приборов учета от ТСО

- уменьшить на 80% количество ошибок при передаче данных в биллинговую систему

- создать единое информационное пространство между ТСО и СФ ОАО «Энергосбыт Плюс» в отношении расчетов потребителей физических лиц

- создать систему контроля над процессом передачи показаний приборов учета.

Результатом проекта будет автоматизация передачи показаний от ТСО в СФ ОАО «Энергосбыт Плюс» как следствие снижения финансовых и трудовых затрат.

В проекте будут задействованы специалисты компании. Приобретено дополнительное компьютерное оборудование. В работе описана базовая проектная документация, включающая устав, описание рисков проекта и управления ими, план работ и диаграмма Ганта.

Проект, описанный в квалификационной работе, имеет практическое применение в компании. Срок завершения проекта 31.08.2015, бюджет проекта 2,1 миллион рублей за счет собственных средств (заработная плата сотрудникам, участвующим в проекте, приобретение необходимого оборудования, рекламная акция). Ожидаемый эффект от реализации проекта составит во временном измерении 756 человеко-часов. Кроме того, своевременная и качественная передача данных показания приборов учета позволит сэкономить 1,8 млн. руб

2.10 Снижение издержек газоснабжающей компании, связанных со списанием безнадежной задолженности

Руководитель: Л.А. Малышева

Слушатель: Д.С. Партилов

Основным видом деятельности компании ЗАО «Уралсевергаз» с 1999 года является поставка природного газа на территории Свердловской области организациям и индивидуальным предпринимателям. В отдельные периоды годовой объем реализации компанией газа доходил до 18 млрд. куб.м, а доля на рынке Свердловской области доходила до 100%. Однако по итогам 2014 года компания поставила

11,4 млрд. куб.м газа, а доля рынка составила 68 %. С 2013 года компания входит в группу компаний ОАО «НК «Роснефть».

Автор данной работы является исполняющим обязанности заместителя генерального директора компании – начальника юридического управления. В компетенцию, помимо общего юридического сопровождения работы компании, входит работа с дебиторской задолженностью, руководство и участие в проектах компании.

В рамках работы решается актуальная задача по выработке стратегии вперед идущей вертикальной интеграции компании, направленной на приближение к конечным потребителя продукции, производимой из поставляемого компанией природного газа. Иные варианты решения проблемы неплатежей и возникновения безнадёжной дебиторской задолженности показывают низкую эффективность.

На основе определенной и обоснованной стратегии разработан модельный проект по созданию теплоснабжающего предприятия на базе муниципального имущества г. Нижний Тагил, оценена его экономическая эффективность, проведено тестирование чувствительности.

Для реализации проекта разработаны: календарный план реализации проекта, финансовый план инвестиций, а также произведен расчет бизнес-плана при помощи специализированного программного обеспечения Project Expert 7.21.

Общий объем инвестиций в проект за счет заемных средств составляет 720 млн. руб. Чистый приведенный доход составляет 102 млн. руб. при ставке дисконтирования 25% при расчете на 10 лет. Внутренняя норма рентабельности – 35,19%.

Реализация данного проекта позволит ЗАО «Уралсевергаз» продолжить реализацию природного газа предприятиям ЖКХ на территории г. Нижний Тагил, исключить возникновение безнадёжной дебиторской задолженности, подлежащей списанию на убытки, примерно на 200 млн. руб. в год.

Дополнительными результатами реализации данного проекта будет:

а) выработка модели, которая может быть использована для организации теплоснабжающих предприятий на других территориях;

б) повышение комфорта для населения за счет исключения отключений горячей воды, своевременного начала отопительных сезонов, снижения аварийности на тепловых сетях.

Предварительная дата начала реализации проекта - 01.06.2015. Начало операционной деятельности – 01.01.2016. Срок окупаемости – 6 лет.

2.11 Оптимизация работы предприятия топливно-энергетического комплекса

Руководитель: Т.И. Иванова

Слушатель: А.В. Репп

Основными видами деятельности компании ЗАО «Регионгаз-инвест» с 2001 г. являются тепло- и газоснабжение жителей и предприятий на территории муниципальных образований Свердловской области. К настоящему времени компания построила и эксплуатирует 83 газовых котельных общей мощностью 820 МВт и газовых сетей общей протяженностью 395 километров. Компания имеет 15 филиалов на

территории Свердловской области. С 2013 г. входит в группу компаний ОАО «НК «Роснефть».

Актуальность данной аттестационной работы для ЗАО «Регионгаз-инвест» крайне велика, т.к. способствует решению задач, поставленных головной компанией.

В рамках данной работы решается задача по оптимизации работы компании, снижению потребления энергоресурсов при выработке тепловой энергии на территории Свердловской области и сокращению издержек ЗАО «Регионгаз-инвест».

На начальном этапе подробно исследуется и учитывается существующая рыночная ситуация и деятельность предприятия путем анализа внешней и внутренней среды. Анализ внешней среды включает в себя PESTEL–анализ. Анализ внутренней среды – анализ ключевых компетенций.

Используя SWOT и SWOT-8 анализ, определена стратегия предприятия, а также выбрано направление оптимизации работы, путем разработки и проведением технических и организационных мероприятий.

Таким образом, создан проект в рамках избранной стратегии и оценена его экономическая эффективность.

Предварительная дата начала реализации проекта 01.07.2015

2.12 Разработка проекта по созданию областного сегмента единой сети передачи данных Правительства Свердловской области

Руководитель: О.А. Пойлов

Слушатель: Ю.В. Решетов

Государственное бюджетное учреждение Свердловской области «Оператор электронного правительства» создано на основании постановления Правительства Свердловской области от 09.12.2010 г. № 1773-ПП путем реорганизации в форме преобразования государственного унитарного предприятия Свердловской области «Региональный центр сбора и обработки информации». Учреждение филиалов не имеет. Основными целями деятельности учреждения являются обеспечение функционирования межведомственных элементов инфраструктуры электронного правительства в Свердловской области, в соответствии с целью учреждение осуществляет следующие виды деятельности:

Организация создания и обеспечение функционирования единой телекоммуникационной инфраструктуры органов исполнительной власти Свердловской области, регионального центра обработки данных и формирования ключевых информационных ресурсов, среды электронного межведомственного взаимодействия и документооборота, региональной сети центров общественного доступа к информации о деятельности органов исполнительной власти Свердловской области, портала государственных услуг;

Системное проектирование, разработка, внедрение и техническое обслуживание информационных систем и технологий, сетей, баз и банков данных, программного обеспечения для информационных систем;

Сбор и обобщение сведений о государственных информационных ресурсах Свердловской области и обеспечение открытого доступа к ним по запросам пользо-

вателей;

Выработка предложений по разработке и внедрению новых информационных систем в исполнительных органах государственной власти и местного самоуправления Свердловской области.

На данный момент штатная численность предприятия составляет 20 человек.

Автор данной аттестационной работы является контрактным управляющим - главным специалистом, в его полномочия входят:

Осуществление аукционной - тендерной деятельности учреждения;

Руководство внебюджетной деятельностью учреждения, стратегическое развитие, оперативное управление сотрудниками данной деятельности;

Сопровождение проектов.

В связи с повышением требований к защищенности - утечке информации, составляющей государственную тайну, сведения служебного характера и защиты персональных данных граждан, в данной работе подлежит решению проблема защищенности передачи информации органов государственной власти и местного самоуправления Свердловской области по защищенным каналам связи - сети передачи данных Правительства Свердловской области.

На сегодняшний день альтернативой пользования каналами связи сторонних компаний в т.ч. зарубежных, и интернет пространством, услугами связи, доменным пространством mail.ru, yandex.ru, и др., существует единственный - целесообразный способ передачи данных – это создание собственных, индивидуального пользования каналов связи - сети передачи данных принадлежащим Свердловской области.

Цель проекта: обеспечение защищенной передачи данных органов государственной власти и местного самоуправления Свердловской области, централизация IT – инфраструктуры, экономия средств консолидированного бюджета Свердловской области.

Проект, описанный в данной работе, имеет практическое применение. Срок завершения проекта 31.12.2017 года. Объем инвестиций для реализации проекта 45,9 млн. рублей, из средств окружной целевой программы «Информационное общество Свердловской области».

При реализации проекта, ежегодная экономия консолидированного бюджета Свердловской области на сокращении расходов по аренде каналов связи, услуг связи, программном обеспечении, оптимизации издержек составит около 13,9 млн. рублей. Появится возможность централизованно управлять IT – инфраструктурой всех органов власти, местного самоуправления, бюджетных, автономных, казенных учреждений, предприятий региона

2.13 Внедрение эффективной и универсальной системы контроля качества и сроков в организации.

Руководитель: Т.И. Иванова

Слушатель: В.А. Киряков

Предприятие – строительная компания ООО «СК Высотка». Количество сотрудников более 400, построены знаковые для города объекты (БЦ «Высоцкий», «Башня Исеть»). Специализация – строительные-монтажные работы.

Автор дипломного проекта Кирыков В.А. – начальник службы строительного контроля.

Основная проблема предприятия – потеря доли на рынке строительно-монтажных работ в городе Екатеринбурге. Примером этому является значительное снижение количества заказов на строительно-монтажные работы.

На основе проведения анализа дальнего и ближнего окружения компании, анализа слабых и сильных сторон компании для решения проблемы выбрана стратегия оптимизации бизнес-процессов в компании.

Целью предлагаемого проекта является внедрение системы контроля качества и исполнения установленных сроков строительства в рамках стратегии оптимизации бизнес-процессов в компании.

Внедрение такой системы позволит резко увеличить качество строительства и обеспечит выполнение установленных сроков с уменьшением стоимости строительно-монтажных работ, что позволит повысить конкурентоспособность и приведет к возвращению компании на лидирующие позиции в городе Екатеринбурге.

2.14 Оптимизация затрат с помощью организации системы расхода материалов и его контроля, на примере электросталеплавильного цеха ОАО «Северского трубного завода»

Руководитель: Н.А. Мазярова

Слушатель: В.В. Мелинг

В данной аттестационной работе рассматривается ПАО «Северский трубный завод» - одно из предприятий Трубной Металлургической Компании. Северский трубный завод является одним из старейших уральских заводов, основан в 1739 году. Основная продукция Северского трубного завода – горячекатаные и электро-сварные стальные трубы, как круглые, так и профильные. Трубы СТЗ широко используются в нефтегазовой промышленности, при строительстве трубопроводов различного назначения, в машиностроении, строительстве, коммунальном хозяйстве. Трубы производятся в соответствии со стандартами API, EN/DIN, ASTM. Система менеджмента качества сертифицирована по международным стандартам EN ISO 9001 / API Q1.

Стратегия развития завода – стратегия снижения затрат. Основной идеей является поиск возможностей уменьшения издержек и проведение соответствующих мероприятий по сокращению затрат. Реализация данной стратегии связана со снижением производственных затрат, повышением производительности.

Автор данного проекта Мелинг Вячеслав Владимирович- старший мастер участка внепечной обработки стали электросталеплавильного цеха. Полномочия включают руководство участком, в состав которого входят установка «Печь-Ковш» и вакууматор.

В электросталеплавильном цехе ПАО «СТЗ» при производстве непрерывнолитой заготовки для получения заданного химического состава используется ферромарганец. В процессе контроля расхода материалов отмечено содержание марганца выше целевых значений. Превышение целевого значения сказывается на экономических показателях работы цеха, таких как себестоимость стали. Увеличение себе-

стоимости стали затрудняет реализацию стратегии развития завода - стратегии снижения затрат.

Одним из вариантов решения данной проблемы является разработка проекта оптимизации расхода ферросплавов в электросталеплавильном цехе. Цель проекта - до 01.12.2015 года снизить расход ферромарганца на 3%. Проект планируется выполнять силами заводских специалистов. Общее руководство проектом и взаимодействие с заказчиком возложено на менеджера проекта.

В результате реализации проекта, снизится расход ферросплавов с получением годовой экономии в размере около 2 млн. руб.

2.15 Повышение конкурентоспособности ОАО «Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов» за счет создания эффективной системы управления запасами.

Руководитель: Е.Г. Драчева

Слушатель: А.С. Добромыслов

Дипломная работа «Повышение конкурентоспособности ОАО "Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов" за счет создания эффективной системы управления запасами.

ОАО "Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов" входит в число лидеров в сфере производства и обработки драгоценных металлов, активный участник рынка стран СНГ и внешнего рынка благородных металлов.

Автор работы – главный диспетчер – начальник участка подготовки и планирования производства Добромыслов Андрей Сергеевич.

Советом директоров принята стратегия «Лидерства по издержкам», которая подразумевает снижение себестоимости и увеличение объемов производства до 2018 года с 48 тонн до 95 тонн продукции в год. Данный рост объемов производства предполагает увеличение оборотного металла с 4 тонн до 8 тонн. Ввиду высокой стоимости драгоценного металла, необходимо будет приобрести оборотного металла на сумму 2,8 млрд. рублей.

Проведен стратегический анализ предприятия, его внешней и внутренней среды. Для анализа использованы такие инструменты как, PEST-анализ, анализ 5-ти сил Портера, анализ BSC, SWOT-анализ и SWOT-8.

Подтверждена стратегия «Лидерства по издержкам».

Сложная экономическая ситуация в России, низкая рентабельность активов и высокая цена заемного капитала послужило причиной постановки цели – «повышение конкурентоспособности за счет создания эффективной системы управления запасами» для увеличения оборачиваемости запасов.

Решение этой задачи заключается в повышении эффективности работы производства. Для этого разрабатывается новый процесс управления запасами и реализуется проект по внедрению системы управления запасами.

Данный проект будет реализован силами проектной группы, основными участниками будут специалисты участка подготовки и планирования производства, руководители производственных подразделений, специалисты IT-отдела, специалисты технологической службы, а так же компании подрядчика ООО «Геософт-Консалт».

2.16 Разработка стратегии вывода услуги по внедрению систем электронного документооборота на рынок Уральского региона

Руководитель: В.Ю. Потлачев

Слушатель: Д.А. Наговицын

Компания «О три» оказывает услуги в области разработки информационных систем под заказ и внедрении систем электронного документооборота. Автор аттестационной работы является директором компании и отвечает за все аспекты работы компании, в частности за поддержание уже существующих направлений бизнеса и развития новых.

Ключевой задачей, поставленной собственниками бизнеса является развитие направления услуг по внедрению электронного документооборота. Необходимость обоснована требованием по стабилизации бизнеса и требованием по захвату доли рынка систем электронного документооборота Екатеринбурга и Урала. С этой целью реализован проект по разработке стратегии вывода услуги по внедрению систем электронного документооборота на рынок Урала.

С этой целью был проведен анализ микро и макроокружения, анализ конкурентов, анализ сильных и слабых сторон компании. С учетом наиболее сильных сторон и возможностей выбрана стратегия развития компания и разработан бизнес план по реализации проекта.

Ключевые показатели проекта:

Достижение самоокупаемости направления за 8 месяцев

Достижение внутренней нормы рентабельности IRR - 83%

Достижение модифицированной внутренней нормы рентабельности MIRR – 57%

Оборот от деятельности по направлению 15 млн. р. до 1.03.2016

Обеспечение NPV 1,5 млн.р.

Результатом реализации проекта станет наличие в компании стабильного направления бизнеса к 103.2016, дающее возможность дальнейшего расширения доли рынка на Урале

2.17 медеелектролитного производства ОАО "Уралэлектромедь"

Руководитель: Л.А. Малышева

Слушатель: М.Л. Осипова

ОАО "Уралэлектромедь" – головное предприятие Уральской горно-металлургической компании. Основная промышленная площадка расположена в г. Верхняя Пышма. Предприятие осуществляет полный производственный цикл: от переработки черновой меди и лома до выпуска катодной меди и продуктов на ее основе.

Стратегия развития предприятия основана на модернизации существующих медеаффинировочных мощностей с внедрением передовых технологий получения катодной меди с целью снижения общепроизводственных издержек, повышения производительности труда и снижения нагрузки на экологию.

В 2012 году введена в эксплуатацию 1-я очередь нового цеха электролиза меди. В настоящее время ведется строительство аналогичной 2-ой очереди, которую планируется запустить в 2017 г. Сметная стоимость работ оценивается в 5,9 млрд. рублей.

Автор данной работы является ведущим инженером производственного отдела и отвечает за планирование, организацию и контроль производственных процессов.

В настоящей работе проведен анализ внутренней и внешней среды компании, результаты обработаны в SWOT/SWOT8. Определена стратегия предприятия при реализации модернизации медеэлектролитного производства, проведена оценка рисков и рассчитан экономический эффект от снижения издержек производства.

В Project Expert 7.55 составлен календарный план реализации проекта, план сбыта, финансовый план.

Основные экономические показатели: период окупаемости – 61 мес., чистый приведенный доход – 1,9 млрд руб., внутренняя норма рентабельности – 39,67%.

Реализация данного проекта год позволит ОАО "Уралэлектромедь" снизить издержки на производство катодной меди на 5% и увеличить прибыль компании на 60 млн. руб./год за счет снижения себестоимости продукции.

Модернизация медеэлектролитного производства ОАО «Уралэлектромедь» позволяет достичь следующие эффекты для:

предприятия: сокращение издержек на выпуск продукции на 5%, увеличение выхода в готовую продукцию на 1,9%, увеличение производительности труда в 3 раза, снижение платы за негативное воздействие на окружающую среду

отрасли: развитие металлургической промышленности, модернизация производственных мощностей, автоматизация производства, улучшение условий труда

свердловской области: создание 85 новых рабочих мест с улучшенными условиями труда, снижение негативного воздействия на окружающую среду, увеличение налогооблагаемой базы

страны: повышение конкурентоспособности экспортируемой продукции; улучшение качества продукции; увеличение доли рынка цветных металлов.

2.18 Разработка стратегии устойчивого развития предприятия ЗАО «Проектно-инженерный центр УралТЭП» за счет внедрения технологии 3D лазерного сканирования реконструируемых энергетических объектов
Руководитель: Л.А. Малышева
Слушатель: С.С. Сосновских

ЗАО «Проектно-инженерный центр УралТЭП» - одно из крупнейших региональных инженерных центров на территории Свердловской области, расположенный в г. Екатеринбурге.

Основным направлением деятельности Общества является выполнение всех видов проектных работ в сфере энергетики (в области генерации и электросетевого строительства) и энергохозяйств промышленных предприятий и ЖКХ.

Штат сотрудников составляет 300 человек. Тип организационной структуры – проектно-матричная.

Миссия компании - на базе современных технологий и последних разработок в электроэнергетике проектировать электросетевые объекты и объекты генерации, соответствующие требованиям технической, экономической эффективности и экологической безопасности.

Автор проекта – Сосновских Сергей Сергеевич, в компании является главным инженером по генерации. В обязанности входит - организация, ведение, принятие технических решений, управление и контроль разработки проектов по всем объектам генерации проектируемых в компании, а также подготовка и участие в тендерах на право выполнения проектных работ «под ключ».

В ходе выполнения работы были проанализированы возможности и проблемы предприятия, проведен анализ внутренней и внешней среды компании, результаты сведены в SWOT/SWOT8.

Определена стратегия диверсификации в области выпуска нового продукта с внедрением технологии 3D проектирования на новом рынке по выполнению проектных работ в части реконструкций.

На основании выбранной стратегии разработан бизнес-план по внедрению технологии 3D лазерного сканирования реконструируемых энергетических объектов с использованием программы Project Expert.

Финансовый план рассчитан и представлен со всеми ключевыми финансовыми показателями проекта:

- период окупаемости (PB):	10 месяцев;
- чистый приведённый доход (NPV):	295 406,75 руб.;
- средняя норма рентабельности (ARR):	118,46 %;
- внутренняя норма рентабельности (IRR):	49,41 %

Анализ отчетов показал, что проект окупаемый и весьма эффективный.

Исходя из вышесказанного, обращаем внимание на рыночную стратегию с внедрением технологии 3D проектирования и выходом на новый рынок. Тем самым компания сможет минимизировать издержки, усилить конкурентные преимущества и совершенствовать свою деятельность в целом.

В результате выявленных признаков, по проведенным анализам, для дальнейшего рассмотрения в дипломном проекте однозначно определена стратегия диверсификации в области выпуска нового продукта с внедрением технологии 3D проектирования, а именно внедрение технологии 3D лазерного сканирования реконструируемых энергетических объектов.

По итогам выполненного дипломного проекта для компании ЗАО «Проектно-инженерный центр УралТЭП» был определен новый уникальный проектный продукт – 3D модель реконструируемого объекта за счет внедрения технологии лазерного сканирования.

Эта новая инвестиционная идея обеспечит конкурентоспособность и результативность компании. Поможет выйти предприятию на лидирующие позиции на рынке поставщиков проектных услуг

2.19 Стратегия снижения издержек операционной деятельности Свердловского филиала ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» путем централизации биллинга юридических лиц

Руководитель: А.И.Мальшев

Слушатель: С.В.Акатьева

Свердловский филиал ОАО «ЭнергосбыТПлюс» является крупнейшей энерго-снабжающей организацией и имеет статус Гарантирующего поставщика на территории Свердловской области. В состав предприятия входят 8 отделений и 63 офиса продаж, расположенных в муниципальных образованиях Свердловской области. На обслуживании в компании находится 1004,5 тысяч лицевых счетов бытовых потребителей, 32 тысячи юридических лиц.

Автор данной работы является руководителем отдела по расчетам Центрального отделения, назначенный для управления проектом, являющимся основой аттестационной работы.

На розничном рынке электрической энергии проблемы возникают при конкуренции между сбытовыми компаниями - электроэнергия приобретает ими по одной цене, а значит, основным критерием конкурентоспособности будет являться сбытовая надбавка. Переход к новому регулированию (метод эталонных затрат) потребует от компаний оптимизировать свои бизнес-процессы и структуру расходов путём реализации программ по снижению производственных издержек.

В рамках данной работы решается задача по разработке стратегии снижения издержек Свердловского филиала ОАО «ЭнергосбыТПлюс» путём централизации биллинга юридических лиц.

На начальном этапе исследуется и учитывается существующая рыночная ситуация и деятельность предприятия путем анализа внешней и внутренней среды. Анализ внешней среды включает в себя Pest анализ, 5 сил Портера. Анализ внутренней среды включает SNW анализ. Используя SWOT 8-анализ определена стратегия предприятия.

Таким образом, создан проект в рамках избранной стратегии и оценена его экономическая эффективность.

Для реализации проекта разработаны: описана базовая проектная документация, включающая устав, описание рисков, управления ими, план работ и календарный план внедрения проекта с помощью программного обеспечения MS Project.

В проекте будут задействованы специалисты компании. Реализация данного проекта позволит Свердловскому филиалу ОАО «ЭнергосбыТПлюс» повысить эф-

фektivность работы подразделений выполняющих функции по расчетам юридических лиц и снизить затраты на биллинг юридических лиц на 12 миллионов рублей в год. По результатам расчета реализация данного проекта является целесообразной и имеет практическое применение в компании.

В свою очередь проект даст следующие эффекты:

повышение качества расчетов, и как следствие снижение оспариваемых объемов с сетевыми организациями и потребителями;

уменьшение сроков расчета и выдачи платежных документов абонентам, и как результат увеличение сбора денежных средств.

Дата начала реализации проекта 01.02.2015г., срок завершения проекта 31.10.2015г.

2.20 Стратегия экономического развития и обеспечение оптимального экологического взаимодействия производства и окружающей среды цеха горячего цинкования ОАО «Уралэлектромедь»

Руководитель: Е.Г. Драчёва

Слушатель: Я.С. Бачинин

Объектом рассмотрения данной аттестационной работы является производственная площадка ОАО «Уралэлектромедь». Предприятие разбито на множество производственных дивизионов: первый занимается переработкой и выпуском медесодержащих продуктов. Второй дивизион занимается предоставлением услуг горячего цинкования. Предприятие расположено в городе Верхняя Пышма Свердловской области. Общая численность сотрудников составляет более 8 тысяч .

Тип организационной структуры предприятия – линейно-функциональная.

Цех горячего цинкования одно из самых молодых, но в тоже время динамично развивающихся подразделений ОАО «Уралэлектромедь». В настоящее время основная номенклатура металлоизделий подвергается горячему цинкованию на ОАО «Уралэлектромедь» - это линии электропередач, линии контактных сетей, дорожные ограждения, строительные конструкции.

Автор проекта – Бачинин Яков Сереевич, работаю на предприятии более 4 лет, занимаю должность старшего мастера цеха горячего цинкования.

В ходе работы были проанализированы проблемы предприятия, которые сдерживают его развитие. Данный анализ показал, что для повышения конкурентоспособности предприятия необходимо:

Снизить затраты

Снизить затраты на утилизацию отходов

Повысить конкурентно способность

Результатом внедрения данного проекта на предприятии должны стать разработка и внедрение участка регенерации флюсовых отходов для их повторного использования в технологическом процессе, что позволит:

Снизить издержки производства

За счет снижения себестоимости конкурировать за счет снижения цены.

Минимизировать затраты на утилизацию.

2.21 Стратегия роста реализации гражданской продукции на ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» на основе организации участка по производству капсульного эндоскопического комплекса «Ландыш»

Руководитель: Л.А. Малышева

Слушатель: С.С. Батаев

ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» входит в состав ядерно-оружейного комплекса (ЯОК) Государственной Корпорации «Росатом» и является ведущим в области производства специальной военной техники. Универсальность и высокая наукоёмкость технологий производства позволяют производить наряду с основной продукцией товары народного потребления.

Задача предприятия: В рамках стратегии «ЯОК 2020» сконцентрировать и оптимизировать основное производство, вывести все обеспечивающие комплектующими и ресурсами подразделения на самоокупаемость.

В настоящее время автор проекта занимает должность главного инженера-заместителя начальника отдела, в обязанности которого входит организация подготовки производства и реализация инвестиционных проектов в области капитального строительства.

При выборе и дальнейшей реализации стратегии развития предприятия, работы применены такие инструменты стратегического планирования, как PEST анализ, 5 сил Портера, построение диаграммы «Ишикавы», SWOT – анализ и SWOT-8. Разработан с помощью программы Project Expert бизнес-план по организации производства эндоскопического комплекса «Ландыш».

Реализация стратегии несвязной диверсификации ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» на основе организации производства по выпуску эндоскопической капсулы «Ландыш» для медицинской отрасли позволит не менее чем на 14% увеличить прибыль от реализации гражданской продукции; сократить на 250 кв.м. производственные площади за счет концентрации оборудования, высвобождающегося при уменьшении государственного оборонного заказа (ГОЗ), на площадях цеха, производящего гражданскую продукцию; создать 8 рабочих мест. Сроки реализации проекта: 2017-2021 гг.

Финансирование проекта 91 млн. рублей, за счет средств ФБ 30 млн. рублей и 61 млн. рублей за счет собственных средств комбината.

Пояснительная записка содержит 54 листа, 21 рисунок, 40 таблиц и 9 приложений

2.22 «Повышение эффективности работы ООО "Шнайдер электрик Урал" за счет внедрения системы оценки производительности процессов жизненного цикла продукции».

Руководитель: Л.Л. Калинина

Слушатель: Н.А. Романовский

В 2014 году компания Schneider Electric купила завод в г. Екатеринбург, принадлежавший ЗАО «АЛЬСТОМ Грид». Завод был основан в 1942 году и более 70 лет занимает позицию одного из ведущих российских производителей электротехнической продукции.

В условиях нестабильной политической и экономической ситуации в мире коммерческим организациям приходится трудно: в любой момент импортные комплектующие могут попасть в санкционный список, наблюдается нестабильная ситуация с валютой на биржевом рынке, снижение покупательской способности клиентов и снижение бюджета на модернизацию объектов Россетей. Данные условия вынуждают компании задуматься об изменении поведения на рынке.

До вступления в концерн Schneider Electric завод был самостоятельной бизнес единицей со своей структурой продаж, бухгалтерией и прочими административными функциями. ООО «Шнейдер Электрик Урал» (новое имя завода) планируется использовать только как производственную площадку, задействовав свою коммерческую службу АО «Шнейдер Электрик» для продаж продукции компании.

Таким образом, для повышения прибыли ООО «Шнейдер Электрик Урал» не может проводить маркетинговую политику, а может влиять на продажи только снижая себестоимость продукции, давая сжатые сроки производства, необходимые клиентам и увеличивая мощности по выпуску продукции.

В аттестационной работе были проанализированы основные проблемы компании и составлен план мероприятий, направленный на повышение эффективности работы ООО «Шнейдер Электрик Урал», включающий в себя изменение системы мотивации сотрудников и реорганизацию производственных потоков.

Планируемый эффект от реализации проекта снижение себестоимости продукции, сокращение срока производства продукции на 20% и освобождение площадей для запуска новых линий производства.

Занимаемая должность слушателя - начальник отдела систем менеджмента, включающая обязанности по повышению результативности бизнес процессов компании и повышению качества продукции, дает полномочия для реализации проекта, описанного в аттестационной работе.

2.23 Повышение эффективности предприятия на основе оптимизации и автоматизации системы бюджетирования ОАО «Свердловэнергосбыт».

Руководитель: Н.В. Гузанова,

Слушатель: И.В. Жигарев

Свердловский филиал ОАО «Энергосбыт Плюс» (до 01.10.2015 ОАО «Свердловэнергосбыт») является крупнейшим гарантирующим поставщиком электроэнергии на территории Свердловской области. Компания была создана 01 апреля 2005 года, в результате реорганизации ОАО «Свердловэнерго», в рамках реформы электроэнергетики России.

Сегодня Свердловский филиал ОАО «Энергосбыт Плюс», динамично развивающаяся, многопрофильная, вертикально (по основным бизнес процессам) и горизонтально (по непрофильным бизнесам на стратегических клиентских рынках) интегрированная компания со смешанным капиталом и высокой деловой репутацией, ориентированная на выраженное лидерство в сфере мультиэнергетического обеспечения (снабжения), связанных с ней услуг и сопряженных бизнесов.

Компания имеет 63 офиса продаж, практически в каждом муниципальном образовании Свердловской области. Штатная численность сотрудников составляет 1 292 человека, структура управления линейно-функциональная.

Позиция автора – руководитель отдела бизнес-планирования и отчетности. Полномочия – формирование консолидированного бюджета компании, подготовка и анализ управленческой отчетности компании, разработка инвестиционной программы, расчет и анализ показателей деятельности компании, налоговое планирование, управление затратами, расчет и анализ показателей приоритетных проектов компании.

Предмет исследования – стратегия снижения управленческих расходов за счет автоматизации системы бюджетирования. С целью исследования рынка использовались такие инструменты как SWOT – анализ, PEST-анализ, карта проблемного поля, анализ пяти сил Портера, бизнес-планирование с использованием программы Project Expert.

Актуальность работы. Среди множества проблем, стоящих перед Свердловским филиалом ОАО «Энергосбыт Плюс» и перед энергосбытовым холдингом в целом, одной из важнейших является проблема эффективного управления затратами, направленного на достижение более высоких финансовых результатов. В частности, высокий объем постоянных административно-управленческих расходов в общей доле затрат снижает конкурентоспособность компании и является сдерживающим фактором в ее развитии. При первом рассмотрении можно выделить отсутствие возможности или желания каким-либо образом оптимизировать, и снижать свои расходы, поскольку данный процесс в первую очередь реализуется через изменения, которые, неизбежно, выявят узкие места и низкую эффективность некоторых бизнес

процессов, а значит, в целом негативно охарактеризуют коммерческую деятельность. Поэтому задача детального анализа бизнеса, определения его критических особенностей, и, как следствие, реализация оптимизационных предприятий, в целях повышения операционной эффективности, равно как и опосредованного повышения качества клиентского сервиса, является актуальной и будет полезна не только компании, но и для региона в целом.

Цель данной работы заключается в разработке стратегии по снижению управленческих расходов, с помощью которой у компании появится возможность улучшить свой финансовый результат, а также оптимизировать внутренние бизнес-процессы финансово-хозяйственной деятельности. В рамках проекта планируется разработка проекта автоматизации системы бюджетирования с учетом специфики энергосбытовой деятельности.

С помощью данной системы компании удастся высвободить временные и материальные ресурсы, а так же избежать потенциального наступления негативных событий.

Приведенные расчеты показали положительную финансовую эффективность данного проекта:

Срок окупаемости проекта составляет 21 месяц.

Индекс прибыльности PI – 1,26

Внутренняя норма рентабельности IRR – 54,81%

Чистый приведенный доход, NPV – 1 465,07 тыс. руб.

2.24 Стратегия улучшения качества предоставления образовательных услуг МАОУ «Лицей № 56» в области естественнонаучных дисциплин.

Руководитель: А.Н. Ковтунова

Слушатель: О.Е. Южакова

Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение «Лицей № 56» г. Новоуральска – это школа с 40-летней историей, которая с 1975 года стала центром работы с молодежью, с начала 90-х годов специализировалась на обучении учеников углубленному изучению математики и информатики, а в 2014 году учреждению был присвоен статус лицея.

В лицее обучаются 828 учеников. В настоящее время работает 93 сотрудника, из них 56 педагогических работников.

Основные виды деятельности лицея - реализация общеобразовательных программ начального общего, основного общего и среднего общего образования, а также реализация общеобразовательных программ основного общего и среднего общего образования, обеспечивающих дополнительную (углубленную) подготовку обучающихся по предметам информационно-технологической и естественно-научной направленностей.

Позиция автора – заместитель директора учреждения. Полномочия - руководство и координация учебно-воспитательной деятельности на ступени среднего общего образования, а также контроль освоения государственных образовательных стандартов предметов естественнонаучного и информационно-технологического направления. Личная заинтересованность в развитии учреждения направлена на

достижение качественных показателей и результатов в образовательной деятельности, создание комфортной среды для потребителей, сохранение имиджа учреждения и высоких рейтинговых позиций в Новоуральском городском округе и Свердловской области.

На сегодняшний день необходимым условием для формирования инновационной экономики является модернизация системы образования. Конкуренция различных систем образования стала ключевым элементом глобальной конкуренции, требующей постоянного обновления технологий, ускоренного освоения инноваций, быстрой адаптации к запросам и требованиям динамично меняющегося мира.

Целью работы явилась разработка стратегии улучшения качества предоставления образовательных услуг МАОУ «Лицей № 56» в области естественнонаучных дисциплин в период 2015-2018гг через внедрение дистанционных образовательных услуг в образовательную деятельность.

Развитие дистанционных образовательных услуг с применением интерактивных средств обучения позволит увеличить востребованность образовательных услуг в области естественнонаучных дисциплин, а также повысить практическую ориентацию отрасли и её инвестиционную привлекательность.

В процессе работы над проектом получены следующие результаты эффективности проекта, представленные в таблице 1:

Таблица 1 – Эффективность проекта

Период окупаемости - РВ, мес.	12 месяцев
Дисконтированный период окупаемости DPB, мес.	13 месяцев
Средняя норма рентабельности - ARR, %	110,38
Чистый приведённый доход – NPV, руб.	13 977,74
Индекс прибыльности – PI	1,07
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	35,71

Из таблицы видно, что с экономической точки зрения проект выглядит положительно, т. к. чистый приведённый доход (NPV) больше нуля, эффективность проекта заключается в социальной направленности развития территории и доступности услуг для потребителей. Целесообразность проекта заключается в высокой заинтересованности общественности и Администрации г. Новоуральска в развитии системы общего образования, которая предусматривает индивидуализацию обучающихся и ориентацию на практические навыки.

Результатом стратегического проекта станет получение качественных образовательных услуг потребителями за счет высоких требований к образовательным стандартам, существующим в учреждении, и получение учреждением дополнительной прибыли, следствием чего должно стать увеличение уровня оплаты труда педагогических работников, повышение рейтинга лицея на рынке образовательных услуг города и области, а также уверенное движение учреждения к экономической самостоятельности

2.25 Стратегия повышения качества выпускаемой продукции

ОАО «ПО «УОМЗ» на основе оптимизации производственного цикла.

Руководитель: Н.П. Мазярова

Слушатель: Г.Н. Маркушин

В данной аттестационной работе представлен проект «Стратегия повышения качества выпускаемой продукции ОАО «ПО «УОМЗ» на основе оптимизации производственного цикла».

ОАО «ПО «Уральский оптико-механический завод» им. Э.С. Яламова», г. Екатеринбург, является одним из крупнейших предприятий оборонно-промышленного комплекса России, ведущим историю с 1838 года. Сегодня Уральский оптико-механический завод – современное наукоемкое производство, лидер отрасли оптического приборостроения, обладающий широкими возможностями создания изделий от разработки до их производства. Специализация предприятия – выпуск гиросtabilизированных оптико-электронных систем новейших поколений в интересах Министерства обороны и силовых ведомств РФ.

Стратегия развития предприятия – стратегия повышения качества выпускаемой продукции. Основной идеей является поиск возможных путей оптимизации продукции и их реализация. Реализация стратегии связана с повышением производительности, снижением себестоимости продукции.

Объем выпускаемой ОАО «ПО «УОМЗ» продукции в настоящее время исчисляется сотнями оптико-электронных станций и систем для современных отечественных вертолётов армейской авиации, силовых и специальных ведомств, а также вертолётов, изготавливаемых в интересах иностранных заказчиков.

Позиция автора проекта, основанная на результатах эксплуатации оптико-электронных систем и анализе их возрастающего количества отказов, заключается в необходимости решения вопроса повышения качества выпускаемой ОАО «ПО «УОМЗ» продукции на основе оптимизации производственного цикла.

Автор проекта: заместитель главного конструктора по направлению обзорно-прицельных вертолётных систем. В полномочия входят проектирование и разработка конструкторской документации на оптико-электронные системы в соответствии с требованиями Заказчика, проведение наземных и лётных испытаний опытных образцов, организация серийного производства, формирование технической политики предприятия по организации и сопровождению парка выпущенных изделий в эксплуатирующих организациях, а также направлений развития предприятия в долгосрочном периоде.

Одним из вариантов решения данной проблемы является разработка проекта оптимизации производственного цикла. Цель проекта – оптимизировать производственный цикл создания ОЭС до 30.11.2016 года, исключить рекламационные акты из эксплуатации. Проект планируется выполнять силами специалистов предприятия. Общее руководство проектом и взаимодействие с заказчиком возложено на менеджера проекта. В результате реализации проекта увеличится показатель наработки изделий на отказ (надежность изделия), снизится себестоимость продукции приблизительно на 10% с получением годового экономического эффекта в размере около 30 млн. руб.

В аналитической части проекта представлен анализ существующей ситуации внешней и внутренней среды предприятия (PEST-анализ, анализ конкурентной среды по методике пяти сил Портера, SNW-анализ, Рыба Исикавы). С помощью SWOT-анализа выбрана стратегия развития предприятия, которая заключается оптимизации производственного цикла путём внедрения автоматизированных систем управления ресурсами предприятия (IFS) и поддержки жизненного цикла изделия (TCE), техническом перевооружении производства, мотивации персонала и организации сервисных центров в местах эксплуатации опто-электронных систем.

В практической части аттестационной работы раскрыто содержание и приведён устав проекта. С помощью диаграммы Ганта представлено расписание проекта, выполнен анализ заинтересованных сторон и рассмотрены возможные риски проекта. В заключении дана оценка эффективности проекта.

3. БИЗНЕС-ПЛАНЫ

3.1 Вывод на рынок новой логистической услуги на примере Китая.

Руководитель: А.И. Малышев

Слушатель: Е.А Хасанова

Объектом, на базе которого выполнен дипломный проект, является Логистическая Компания «КИТ» — в дальнейшем ЛК "КИТ", предприятие среднего бизнеса, занимающееся предоставлением услуг перевозки сборных грузов, а также услуг складского хранения предприятиям малого и среднего бизнеса Российской Федерации, а так же в республиках Казахстана, Китае и во всех странах участниках Евразийского союза. Головной офис ЛК «КИТ» находится в Уральском регионе Российской Федерации в городе Екатеринбург. ЛК "КИТ" имеет обширную филиальную сеть, и представлена более чем в 100 городах.

Однако в условия высокой конкуренции, когда компания вышла на федеральный уровень и работает в одном ряду с крупнейшими игроками рынка, необходимо укрепить и нарастить конкурентные преимущества.

В настоящий момент автор данной работы занимает должность Руководителя отдела расчетов и сверок. В сферу ответственности входит работа с дебиторской задолженностью компании, так же работа непосредственно с клиентами в данной области.

В компании имеется огромный пласт задач по работе с дебиторской задолженностью постоянно растущие объемы компании, специальные условия при работе с клиентами влекут за собой неизбежное появление дебиторской задолженности и необходимость контроля за ней. Самыми надежными и привлекательными для компании в отношении дебиторской задолженности являются услуги расчет за которые происходит по предоплате, так же для компании в целом особо привлекательными являются крупные заказы с высокой долей доходности, каковыми и являются перевозки выбранного проекта. Компании интересно не только поддерживать на уровне объемы продаж и иметь минимальный уровень задолженности, но и наращивать свое присутствие на рынке в России и за ее пределами. В качестве одного из многочисленных проектов компании, приоритетным было выбрано развитие направления перевозок из Китая, руководителем данного проекта назначен автор данной работы. Проект удовлетворяет всем выше перечисленным интересам компании.

При выполнении выпускной аттестационной работы, были решены следующие задачи:

- а) Удовлетворение потребностей клиентов и партнеров в комплексной услуге по доставке груза из Китая
- б) Увеличение клиентской базы
- в) Увеличение доходов
- г) Предоставление качественно новых услуг
- д) Преимущество над конкурентами
- е) Освоение новых рынков

3.2 Вывод на рынок услуги «Аутсорсинг управленческого учета» ООО «Аудиторская Группа Капитал»

Руководитель: О. А. Пойлов

Слушатель: А.Е. Тархан

ООО Аудиторская Группа «Капитал» была создана в 2002 г. в городе Екатеринбург. Практически сразу компанией были завоеваны прочные позиции на рынке аудиторских и консалтинговых услуг Уральского региона. На сегодняшний день компания входит в пятерку ведущих аудиторско-консалтинговых фирм г. Екатеринбург.

С течением времени компания расширила географию оказания услуг, и теперь ее клиентами являются не только организации УРФО, но и многих других регионов РФ.

В настоящее время может быть выделено четыре независимых направления деятельности компании:

- оказание аудиторских услуг
- налоговый, бухгалтерский, юридический консалтинг
- аутсорсинг бухгалтерского учета;
- управленческий консалтинг.

Стратегической целью на настоящий момент является поддержание темпов роста компании в 2015-2016 г. на уровне 25% от величины доходов предшествующего периода.

На настоящий момент стратегическое планирование и направления развития компании определяется ее генеральным директором исходя из опыта, накопленной практики и анализа тенденций изменения внешней среды. Системный стратегический анализ в компании не проводится.

В настоящей аттестационной работе проведен стратегический анализ деятельности компании, при котором использовались такие инструменты как анализ 5-ти сил конкуренции М. Портера, PEST-анализ, SNW-анализ, SWOT-анализ. Целью такого анализа явилось влияние факторов внешней и внутренней среды, возможностей и рисков деятельности компании.

По результатам анализа сделаны выводы об условиях деятельности компании и ведения бизнеса в целом, определена стратегия ее дальнейшего развития.

Одной из перспективных задач компании сегодня является расширение спектра предоставляемых услуг. В настоящей аттестационной работе разработан бизнес-план вывода на рынок услуги – Аутсорсинг управленческого учета, которая является новой не только для компании, но и для рынка Уральского региона в целом.

Результаты расчетов показали, что оказание такой услуги будет рентабельно для компании. Кроме того, такая услуга важна и для региона в целом:

- ее вывод на рынок обеспечит организацию новых рабочих мест;
- оказание услуги на системной основе позволит повысить эффективность учетных систем и бизнес-процессов клиентов, а, следовательно, и эффективность ведения бизнеса в регионе;

Вывод услуги на рынок рекомендован по итогам проведенного анализа

3.3 Разработка стратегии развития девелоперской компании на основе запуска транспортно-пересадочных комплексов

Руководитель: Е.Ю. Кузнецова

Слушатель: А.А. Малыгин

Компания «ИВАДА» специализируется на консалтинговых услугах в сферах разработке проектов и управления коммерческой недвижимостью, в первую очередь в направлениях торговых, торгово-развлекательных и бизнес-центров.

Автор занимает должность директора компании и руководителя девелоперских проектов, реализуемых предприятием.

Активное насыщение крупных городов, в том числе Екатеринбурга, качественными торговыми площадями привело к высокому уровню конкуренции при достаточно ограниченном выборе оригинальных концепций. Вследствие этого, торговые площадки перерастают в многофункциональные центры и наиболее эффективными станут те, которые смогут предложить посетителям наиболее востребованный набор услуг и товаров.

Параллельно с этим процессом, усложняется транспортная инфраструктура городов – растет количество автомобилей, перевозок как пассажирских, так и грузовых. Без кардинального изменения схем движения Екатеринбург ждет транспортный коллапс уже в ближайшее десятилетие. Одним из элементов будущей инфраструктуры города станут транспортно-пересадочные комплексы, которые позволят максимально быстро и комфортно совершить пересадку между различными видами междугородного и городского транспортов.

Сочетанием решения этих двух проблем станет создание единого комплекса, объединяющего торговую и транспортную составляющую. Реализация подобных проектов позволит минимизировать затраты и обеспечит как важную социальную составляющую для жизни города, так и эффективный возврат инвестиций для инвесторов.

Целью дипломной работы является разработка стратегического направления развития компании за счет эффективной реализации транспортно-торговых комплексов, с возможностью использования полученного опыта в аналогичных проектах на всей территории Российской Федерации.

Задачами выступает проведение необходимых анализов, разработка и внедрение проекта ТПК «Центральный», формирование методик и стандартов запуска подобных объектов.

Критериями эффективности проекта станут два принципиальных результата: запуск объекта в эксплуатацию и начало коммерческой деятельности в соответствии с планом, и пакет документации, методик и стандартов по внедрению транспортно-пересадочных комплексов для реализации подобных проектов в других регионах страны.

3.4 Стратегия развития ООО «НИЦ» Гипродорнии» на основе создания нового направления по разработке нормативно-технической документации по переработке металлургических шлаков.

Руководитель: Д.Р. Исмагилов

Слушатель: А.С. Филиппова

ООО «НИЦ ГИПРОДОРНИИ» создано в 2013 г. с целью осуществления научных исследований в области естественных и технических наук, инженерных исследований и разработки нормативно-методических и методологических документов для дорожного строительства в РФ. Местонахождение - г. Екатеринбург. Уставный капитал 10 000 рублей. Количество участников -2. Доля в размере 25% Уставного капитала принадлежит ОАО «ГИПРОДОРНИИ». Имеются допуски на выполнение работ, выданные саморегулируемыми организациями в сфере проектирования, строительство, инженерные изыскания.

Рынок, на котором работает компания – разработки и технологии в дорожно-строительной сфере.

Штатная структура состоит из 2 подразделений (АУП и Производство) и содержит 12 сотрудников. Руководство осуществляется исполнительным органом – генеральным директором. Два сотрудника имеют ученые степени: генеральный директор – доктор технических наук, профессор; заместитель директора по науке - кандидат технических наук, доцент. В числе сотрудников научного отдела - аспирант УГЛТУ, кафедры транспорта и дорожного строительства.

Виды осуществляемой деятельности: разработка отраслевых дорожных материалов в дорожном строительстве; строительный контроль за строительством, реконструкцией и капитальным ремонтом автомобильных дорог; разработка документации по планировке территорий предназначенных для размещения автомобильных дорог, а также проектирование автомобильных дорог и инженерные изыскания.

Потребители продукции компании: юридические лица – мелкие, средние и крупные компании; ГК «Автодор», ФДА, ОАО «ГИПРОДОРНИИ». Большая часть работ выполняется в Свердловской области, но есть действующие контракты по работам в Смоленске, Иркутской области.

Между тем, компания заинтересована не только в поддержании на необходимом уровне объемов продаж и иметь минимальный уровень задолженности, но также наращивать свое присутствие на рынке. В качестве одного из многочисленных проектов компании, приоритетным было выбрано развитие направления по разработке документации по переработке металлургических шлаков.

Автор проекта занимает должность юрисконсульта- руководителя юридического сектора, ему поручено руководство проектом, разработанным в работе.

Основные задачи, подлежащие решению автором работы:

Проанализировать текущее положение компании на рынке разработок в дорожном строительстве;

выявить существующую проблему;

выбрать необходимую стратегию;

разработать стратегию;

разработать бизнес-план реализации проекта.

Ожидаемым эффектом от реализации проекта это -развитие нового направле-

ния деятельности в компании: создание технологии и продажа минимум 6 комплектов документации с минимальной стоимостью 2 000 000 (Два миллиона рублей) по состоянию на 31.01.2017г

3.5 Освоение производства и вывод на рынок импортозамещающей продукции на ОАО «УРАЛТРУБПРОМ»

Руководитель: Н.В. Гузанова

Слушатель: И.В. Антропов

Объектом рассмотрения данной аттестационной работы является первая производственная площадка ОАО «Уральский трубный завод». Предприятие разделено на два производственных дивизиона: первый занимается выпуском электросварных труб квадратного и прямоугольного сечения для строительной отрасли и круглых труб для нефтегазовой отрасли. Второй дивизион занимается производством металлоконструкций для строительной отрасли и быстровозводимых зданий для различных отраслей народного хозяйства. Предприятие расположено в городе Первоуральске Свердловской области. Общая численность сотрудников составляет около 2000 человек, тип организационной структуры предприятия – линейно-функциональная.

Автор проекта – Антропов Иван Викторович, работаю на предприятии 3 года, занимаю должность и.о. заместителя начальника отдела технологического производства электросварных труб. Штат сотрудников отдела составляет 4 инженера. Отдел занимается разработкой, поддержанием и совершенствованием технологического и технического уровня производства труб и штрипса. В ходе выполнения работы были проанализированы проблемы предприятия, которые сдерживают его развитие. Данный анализ показал, что для повышения конкурентоспособности предприятия необходимо:

Выход на новые рынки сбыта

Повышение качества продукции

Освоение производства новых видов (импортозамещающей) продукции.

Решение этих проблем оформлено в работе в виде бизнес-плана по выводу на рынок новых видов импортозамещающей продукции.

В проекте были предложены мероприятия по модернизации действующего и внедрению нового оборудования для производства новой продукции, описаны мероприятия для выхода и продвижения продукции на новых рынках, а также выполнено экономическое обоснование проекта.

Результатом внедрения данного проекта на предприятии должны стать, освоение производства нового вида продукции и выход на рынок толстостенных электросварных труб, что позволит:

Повысить конкурентоспособность предприятия и войти в реестр поставщиков крупных нефтяных и газовых компаний.

Выйти на новые рынки сбыта, в т.ч. зарубежные

3.6 Разработка стратегии диверсификации на основе создания цеха сборки электрощитов электрощитового оборудования. Вывод на рынок нового продукта.

Руководитель: Э.М. Кадочникова

Слушатель: Н.А.Поварницына

Компания Некоммерческое Партнерство «Управление строительства «Атомстройкомплекс» образована 2 марта 1995 года. Предприятие ЗАО «Электромонтаж» входит в Некоммерческое партнерство «Управления строительства «Атомстройкомплекс».

Позиция автора – начальник сметно-экономического отдела, в обязанности которого входит организация работы отдела, анализ экономической деятельности предприятия, направленной на повышение эффективности и рентабельности компании.

Цель предприятия: Удержание совокупной доходности НП «Управление строительства «Атомстройкомплекс» при сокращающемся спросе на рынке и росте стоимости ресурсов.

Предмет исследования – стратегия диверсификации на основе создания цеха сборки электрощитов и электрощитового оборудования.

Актуальность работы: Одной из важнейших проблем стоящих перед корпорацией снижение издержек на 20% в 2015-2016гг, поэтому реализация стратегии диверсификации предприятия, позволит решить данную проблему и будет актуальна не только для предприятия, но и для корпорации в целом.

3.7 Разработка стратегии компании «DK.DOORZ» на основе запуска производства новой продукции.

Руководитель: Т.И. Иванова

Слушатель: А.С. Константинов

Компания «DK.DOORZ» является производителем и поставщиком металлических дверей и ворот любого типа и назначения на строительные объекты Свердловской области. Компания предоставляет полный спектр услуг, включая монтаж собственной продукции и гарантию на весь спектр работ до 5 лет.

На данном этапе компания стремится расширить свои возможности, а именно – под собственным брендом производителя вывести на узкопрофильный сегмент рынка готовых металлоизделий продукцию – специализированную металлическую мебель:

медицинская мебель

промышленно-цеховая мебель

мебель для кухонь, складов и т.д.

На данный момент штатная численность предприятия составляет 25 специалистов.

Автор данной аттестационной работы занимает должность директора по развитию и имеет широкий круг обязанностей, включающий в себя в том числе:

Руководство проектами по развитию компании

Обеспечение выполнения планов продаж
Определение цен на договорные услуги
Контроль подготовки предложений для организаций, учреждений и предприятий различной организационной-правовой формы на поставку и монтаж собственной продукции компании
Развитие существующих и привлечение новых заказчиков
Мотивация и контроль деятельности персонала компании
Организация участия в конкурсах и тендерах
Изучение предметной области деятельности и отслеживание актуальных изменений

Разработка предложений по изменению ассортимента продукции и услуг, их совершенствованию и обновлению, созданию новых конкурентоспособных видов продукции.

В настоящее время рынок готовых металлоизделий имеет слабую, но позитивную динамику роста.

В отрасли металлообработки появляется все больше новых организаций-конкурентов, соответственно, основной задачей предприятия является поддержание конкурентоспособности и увеличение ежегодной прибыли.

Целью настоящей аттестационной работы является разработка стратегических решений по увеличению прибыли предприятия путем вывода на рынок новой продукции собственного производства.

Исходя из обозначенных задач, в рамках аттестационной работы были решены следующие задачи:

Проанализировано существующее положение и анализ деятельности компании
Проведен анализ положения компании во внешней среде
Проведен обзор рынка и положение компании на рынке
Проведен PEST-анализ
Проведен отраслевой анализ по модели пяти конкурентных сил Майкла Портера
Построена карта стратегических групп
Проведен BCG-анализ
Проведен SNW-анализ
Проведены анализы SWOT и SWOT-8
Определены стратегические альтернативы компании и выбрана основная стратегия предприятия в рамках вывода новой продукции на рынок

3.8 Разработка стратегии ООО "Лингвистический клуб «Магеллан» путем выведения на рынок новой услуги "Русский язык как иностранный"

Руководитель: А.Н.Ковтунова

Слушатель: Ю.О. Леканова

В данной аттестационной работе рассматривается деятельность общества с ограниченной ответственностью «Лингвистический клуб «Магеллан». Компания существует на рынке дополнительного образования города Екатеринбурга с 2011 года.

Основные направления деятельности: школа иностранных языков, экскурсионное бюро, бюро переводов, а также школа гидов – переводчиков. В настоящее время в компании работает 15 человек, есть два офиса в центре города.

Автор диплома является директором и собственником компании.

Данная работа является актуальной, т.к. «Лингвистический клуб «Магеллан» находится на стадии интенсивного роста и нуждается в единой стратегии развития в рамках меняющихся условий окружающей среды.

В результате анализа существующих факторов внешней и внутренней среды предприятия, проведённого с помощью таких инструментов, как: PEST-анализ, анализ пяти конкурентных сил М. Портера, SNW –анализ, SWOT - анализ, 4P –анализ, диаграмма Ганта, выбрана стратегия диверсификации. В рамках данной стратегии реализуется проект: «Выведение на рынок новой услуги «Русский язык как иностранный».

Целевая аудитория услуги: бизнесмены, «дети мигрантов», иностранцы, живущие и работающие в России (Екатеринбурге).

Политика в области цены: на первый сезон цены установлены на нижнем уровне по рынку с целью завоевания аудитории, привлечения первых клиентов.

Продвижение: развитие партнерской сети (языковые центры за границей, некоммерческие организации), продвижение сайта.

Место проведения: Екатеринбург как экономически более выгодный город с точки зрения стоимости обучения и проживания иностранцев по сравнению с Москвой, Санкт –Петербургом.

Для реализации проекта разработаны: календарный план реализации проекта (продолжительность проекта 5 месяцев), план сбыта, производственный план и произведен расчет основных финансовых показателей.

При ставке дисконтирования 25% чистый приведенный доход составляет 788,4 руб. Внутренняя норма рентабельности – 75,65%. Срок окупаемости 4 месяца. По результатам анализа данного проекта является целесообразной.

Реализация данного проекта позволит «Лингвистическому клубу «МАГЕАЛ-ЛАН» расширить ассортимент предоставляемых услуг, даст новый источник дохода в несезонный период.

Проект также имеет эффекты для Свердловской области и страны в целом:

- 1) Развитие въездного туризма в Свердловской области
- 2) Создание новых рабочих мест
- 3) Увеличение налоговых платежей и взносов в бюджет Свердловской области и бюджет Российской Федерации
- 4) Распространение русского языка за пределами России, укрепление его имиджа в качестве языка международного общения

3.9 Стратегия расширения действующего производства с выводом нового типа продукции на рынок

Руководитель: Н.В. Мерзлякова

Слушатель: Д.Н. Котельников

Полимерные материалы с каждым годом все больше входят в нашу жизнь, постоянно появляются новые материалы и технологии. Рынок изделий из полимерных материалов в России, является одним из самых перспективных в мире, и это не удивительно, ведь потребление на душу населения в нашей стране меньше чем в развитых странах в 3-4 раза.

В представленной работе, проведенной автором, являющегося заместителем генерального директора по развитию, проводится исследование действующего предприятия ООО ПК Контур, компании занимающейся производством полипропиленовых труб и фитингов для систем холодного, горячего водоснабжения и отопления. Являясь полностью частной компанией, руководством поставлена основная задача в виде роста прибыли и повышения конкурентоспособности.

Для достижения поставленных целей

Изучено состояние мирового и российского рынка полимерных трубопроводов

Проведён анализ внутренней и внешней среды ООО «ПК Контур»

Выполнен SWOT-анализ предприятия в аспекте поиска стратегии направленной на рост прибыли и диверсификации

Разработан бизнес план запуска нового производственного направления, производства полимерных композиционных материалов

Проведена оценка экономической целесообразности, в результате работы над проектом получены следующие показатели эффективности проекта:

а) Период окупаемости - РВ, 29 месяцев

б) Дисконтированный период окупаемости DPB, 34 месяца

в) Средняя норма рентабельности - ARR, 29 %

г) Чистый приведённый доход – NPV, 2665793 рублей

д) Индекс прибыльности – PI 1,2

е) Внутренняя норма рентабельности - IRR, 37,8%

Очевидно, что с экономической точки зрения проект выглядит очень привлекательно, т. к. чистый приведённый доход (NPV) значительно больше нуля, то эффективность проекта высока и целесообразно вкладывать средства в проект

3.10 «Стратегия развития ООО «ГК Автострада» по выходу на новые рынки поставок НСМ водным видом транспорта»

Руководитель: Кругликов С.В.

Слушатель: Брюханов. Д.В.

С 2000 года ООО «ГК «Автострада» занимается поставкой нерудных строительных материалов (НСМ) своим потребителям – дорожно-строительным предприятиям, производителям железобетона, домостроительным компаниям, строителям инфраструктурных объектов регионального и федерального значения (мостов, аэро-

портов, аэродромов, причалов, портов и т.д.), преимущественно в европейской части РФ.

Со своего основания в конце 2010 года ООО «Нерудные Технологии» являются оператором поставок НСМ водным видом транспорта (ВВТ). Развитие происходило постепенно. В 2010 году поставки гранитного щебня велись с Онежского озера, Республика Карелия в Республику Чувашия (5000 тн) и Республику Татарстан (10 000 тн), река Волга.

В навигацию 2011 года удалось произвести отгрузки из Карелии в Москву (30 000 тн) и Лодейное поле (15 000 тн), р. Свирь, Ленинградская область, при этом сохранив отгрузки на Чувашию (10 000 тн) и Татарстан (15 000 тн).

В навигацию 2012 года с мая по ноябрь были взяты в аренду т/х «Рефрежератор-908» грузоподъемностью 2200 тонн и т/х «Волго-Балт-138», грузоподъемностью 3000 тонн. Помимо поставок щебня ООО «НТ» в качестве обратного груза перевозили зерно и лес. Как высокофрахтные грузы лес и зерно позволили дотировать фрахтовые ставки на щебень, что создало конкурентное преимущество по цене и позволило поставлять щебень даже трейдерам и посредникам. В результате, за навигацию было отгружено/перевезено 120 000 тонн грузов, был приобретен опыт управления флотом и большинство участников рынка о нас узнали.

В 2013 году впервые состоялись отгрузки песчаника с реки Дон в Татарстан, мы получили дилерство лучшего Карельского карьера, выпускающего самый качественный габбро-диабазовый щебень. Впервые для нашей компании был поставлен низкопрочный известковый щебень с карьеров СОК и Жигулевский Известковый Завод, преимущественно в Татарстан. Всего ВВТ было отгружено 250 000 тонн щебня.

В 2014 году было отгружено 300 000 тонн НСМ. При этом, удалось выйти на рынок отгрузок с р. Обь (г. Лабытнанги) в Обскую губу (Порт Сабетта и Мыс Каменный). Кроме того, впервые группа компаний отгрузила песок (10 000 тонн), ОПГС (15 000 тонн), шлак доменный, производства ОАО «Северсталь» (75 000 тонн), что составило 64% всего шлака отгруженного ОАО «Северсталь» водным транспортом.

В 2015 году целью ООО «НЕРУДНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» выход на новые рынки сбыта НСМ ВВТ, что в условиях экономического кризиса даст эффект диверсификации и увеличит объём отгрузок ВВТ, равно как и долю в поставках НСМ в целом по стране:

Азово-Черноморский бассейн: поставки в блокированный по суше Крым и для строительства моста через Керченский пролив. Поставки возможны как из соседних государств: Румыния (гранит), Молдова (украинский щебень), Турция (базальт), так и из Абхазии (гравийно-валуйная смесь) и России (песчаник, гравий)

Енисейский Бассейн: поставки по реке Енисей на Норильск через порт Дудинка, отрезанный от автомобильных и железных дорог тысячами километров вечной мерзлоты

Калининградский анклав: поставки наиболее экономичны из Норвегии, Швеции, Финляндии

Рынок Санкт-Петербурга и Ленинградской области

Ленский бассейн: поставки габбро-диабазы из Якутска в бухту Неелово для строительства аэродромов в районе бухты Тикси.

Для достижения поставленной цели:

Изучено современное состояние российского рынка НСМ, а также проведен анализ региональных рынков сбыта по бассейнам

Проведён анализ внутренней и внешней среды ООО «НЕРУДНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Выполнен SWOT-анализ предприятия в аспекте выхода на новые бассейны ВВП/рынки поставок НСМ

Разработана стратегия выхода на ранее не освоенные

3.11 Создание производства газового оборудования на ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор».

Руководитель: Е.Г. Драчева

Слушатель: А.В. Привалов

В данной аттестационной работе рассматривается стратегия диверсификации ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» на основе организации производства газового оборудования для автотранспорта.

Автор проекта – помощник генерального директора по внешнеэкономической деятельности. В полномочия входят политика предприятия в области международного сотрудничества.

Комбинат образован постановлением Совета Министров СССР в 1947г. как производство по электромагнитному разделению изотопов и обогащению урана-235. С 1954г. и по настоящее время основная деятельность предприятия - серийное производство спецтехники и комплектующих для Минобороны РФ.

Сегодня перед руководством ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» стоят задачи дальнейшего развития, диверсификации производства и расширения бизнеса. Одним из наиболее перспективных направлений развития предприятия в области производства гражданской продукции видится производство газового оборудования 4-го и 5-го поколений для автотранспорта. Комбинат имеет давние партнерские с рядом производителей автотранспорта. Имеются компетенции в области производства газового оборудования. Планируемый объем выпуска данной продукции до 68 млн. руб.

При выборе и дальнейшей реализации стратегии развития предприятия, автором работы применены такие инструменты стратегического планирования, как PEST-анализ, ромб Портера, SNW-анализ, SWOT-, SWOT-8-анализ.

Создание производства на ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» позволит:

а) не менее, чем на 68 млн. руб. увеличить объем выпускаемой предприятием гражданской и конверсионной продукции;

б) сократить на 100 м² производственные площади за счет концентрации оборудования, высвобождающегося при уменьшении Государственного оборонного заказа (ГОЗ), на площадях цеха, производящего гражданскую продукцию;

с) создать 24 рабочих места в гражданском секторе производства.

Предполагаемые сроки реализации проекта: 2015 - 2019 гг.

Примерное финансирование проекта: 15 млн. руб., за счет собственных средств комбината, предусмотренных в Фонде Технического Развития (ФТР) предприятия, которые могут быть направлены на выполнение мероприятий в области производства гражданской продукции.

Реализация проекта позволит

В масштабе региона:

- а) создать новые рабочие места;
- б) обеспечить выпуск высокотехнологичной продукции;
- с) обеспечить налоговые отчисления в областной бюджет;

В масштабе отрасли:

- а) расширить кооперацию с другими отраслями промышленности;
- б) освоить выпуск нового вида продукции.

3.12 Разработка стратегии развития и продвижения интернет-магазина «Четырехлистник».

Руководитель: А.И. Малышев

Слушатель: Д.Л. Осипов

На основе анализа и маркетинговых исследований выявлена потребность в появлении на рынке он-лайн магазина качественных товаров для активного отдыха и туризма. Преимуществом торговли он-лайн является возможность снижения издержек на аренду офиса и склада. Одновременно с этим появляются сложности с продвижением на рынке и завоеванием аудитории, не пользующейся интернетом для совершения покупок.

В настоящей аттестационной работе рассмотрен стартап: интернет-магазин «Четырехлистник», предлагающий товары для туризма, спорта и отдыха на природе. Через магазин планируется осуществлять торговлю товарами фирмы Coleman, инструментов Leatherman и Fiskars.

Автор является директором (ИП Осипов Д.Л.) интернет-магазина и на момент написания аттестационной работы управляет им единолично.

Для решения проблем, с которыми сталкивается каждый стартап (отсутствие достаточного первоначального капитала, низкое знание внешней и внутренней среды, состояние рынка), проведен анализ внутренней и внешней среды компании, результаты обработаны в SWOT/SWOT8. Определен портфель стратегий на среднесрочную перспективу 2 года, проведена оценка рисков и рассчитан срок окупаемости проекта.

В качестве наиболее перспективной выбрана стратегия развития, использование особенностей рынка и положительный прогноз его расширения в ближайшем будущем. Согласно этой стратегии, с одной стороны компании необходимо увеличить долю рынка, с другой стороны – минимизировать угрозы, снижая издержки.

В Project Expert 7.55 составлен календарный план реализации проекта, план сбыта, финансовый план.

Дата начала проекта январь 2016 г., аренда помещений планируется с января 2016 г., разработка сайта – январь-февраль 2016 г., найм персонала – февраль 2016 г.

Основные экономические показатели: период окупаемости – 17 мес., чистый приведенный доход – 135119 руб., внутренняя норма рентабельности – 56,36%.

Создание и развитие интернет-магазина «Четырехлистник» позволяет достичь следующие эффекты для:

компании: получение прибыли, увеличение рынка сбыта

отрасли: развитие интернет торговли

Свердловской области: создание 4 новых рабочих мест, увеличение налогооблагаемой базы, пропаганда здорового образа жизни, поддержка социальных проектов.

3.13 Стратегия развития компании «Bayer» в Свердловской области на основе открытия собственного производства тест - полосок Контур ТС

Руководитель: Н.В. Оборина

Слушатель: Д.А. Игнатъев

Bayer AG — немецкая химическая и фармацевтическая компания, основанная в Бармене (на данный момент — часть Вупперталя, Германия) в 1863 году. Её штаб-квартира находится в Леверкузене, Северный Рейн — Вестфалия (Германия). Героин и аспирин — исходно бренды Bayer — принесли компании широкую известность. Bayer AG была основана в Бармене (на данный момент — часть Вупперталя, Германия) в 1863 году Фридрихом Байером и его партнером, Иоганном Фридрихом Вескоттом.

Bayer в России - в 1876 году в Москве было открыто первое предприятие компании за пределами Германии — фабрика анилиновых красителей «Фридрих Байер и Ко». С 1899 года до начала первой мировой войны «Байер АГ» производила в Россию поставки лекарственного средства «Аспирин» («ASPIRIN»). Охрана товарного знака, принадлежащего фирме «Байер АГ», прекратилась в России в 1919 году. В 1978 году концерн БАЙЕР вернулся в Россию, открыв представительство фирмы «Байер АГ» — головной компании концерна, а в 1994 году в Москве была зарегистрирована российская фирма А/О «Байер». На сегодняшний день в Российской Федерации работает ЗАО «Байер», включающее в себя в прошлом самостоятельные дочерние компании: А/О «Байер» и ООО «Байер КропСайенс», а также действует сеть региональных представителей. Численность сотрудников ЗАО «Байер» составляет примерно 1300 человек по СНГ. На данный момент генеральным директором является г-жа Вера Нехода-Хан.

Автором данной работы является региональным менеджером по продажам региона Урал, Сибирь подразделения BDC. Функционал заключается в управлении командой сотрудников Уральского и Сибирского регионов, развитие продукта в регионе, управление продажами.

В настоящее время основными задачами для подразделения BDC является: укрепление позиций на российском рынке, развитие и повышение конкурентоспособности продукта.

Ограничения на закупки импортных препаратов, которые государство вынуждено было инициировать, могут существенно ограничить доступ пациентов к более современным методам диагностики и лечения и не будут способствовать основной

задаче здравоохранения – обеспечения населения высококачественной помощью. Под влиянием сложившейся экономической ситуации в стране, введённых санкций и законодательной базы особую актуальность приобрело возможное открытие производства тест - полосок для больных сахарным диабетом на территории России, с целью укрепления позиций на рынке льготного обеспечения граждан, а также в розничном сегменте. Актуальность работы, исходя из вышеперечисленного, приобретает серьёзный характер.

Цель аттестационной работы – разработать стратегию развития компании Байер на основе открытия собственного производства тест – полосок Контур ТС на территории Свердловской области. Данный проект согласуется с общей целью компании – занять долю в 35% в госпитальном и розничном сегменте за счет снижения общей стоимости тест – полосок при запуске собственного производства в Свердловской области.

Общий эффект от реализации проекта – новые рабочие места, снижение затрат на закупку тест – полосок населением (в рознице). Экономия бюджетных средств Министерством здравоохранения Свердловской области (льготное обеспечение граждан) при повышении качества самоконтроля и как следствие экономия бюджетных средств на закупку инсулинов и фармацевтических препаратов.

В результате проведенной оценки в программе Project Expert, проект признан финансово-эффективным:

Срок окупаемости проекта - 23 месяца.

Индекс прибыльности, PI – 1,09.

Внутренняя норма рентабельности, IRR – 48,85%.

Чистый приведенный доход, NPV–1 702 333 рубля

3.14 Стратегия развития компании ООО «АудитЭнергопроект» за счет выхода на новый рынок и снижения издержек предприятия.

Руководитель: Д.Р.Исмагилов

Слушатель: Н.В.Медведева

ООО «АудитЭнергоПроект» было создано в январе 2012 года с целью предоставления услуг в области проектирования, энергетического аудита и оценки технического состояния строительных конструкций зданий и сооружений. Компания предоставляет услуги на территории Свердловской области

Автор проекта – Медведева Наталья Владимировна, в компании является директором. В обязанности входит - организация, ведение, принятие управленческих решений, управление и контроль деятельности компании, а также подготовка и участие в тендерах на право выполнения проектных работ «под ключ».

В ходе выполнения работы были проанализированы возможности и проблемы предприятия, проведен анализ внутренней и внешней среды компании, результаты сведены в SWOT/SWOT8.

Определена стратегия выхода на новый рынок по выполнению проектных работ в части капитальных ремонтов многоквартирных жилых домов.

На основании выбранной стратегии разработан бизнес-план с использованием программы Project Expert.

Финансовый план рассчитан и представлен со всеми ключевыми финансовыми показателями проекта:

- | | |
|---|-----------------|
| 1) период окупаемости (PB): | 16 месяцев |
| 2) чистый приведённый доход (NPV): | 402 350,96 руб. |
| 3) средняя норма рентабельности (ARR): | 90,45 % |
| 4) внутренняя норма рентабельности (IRR): | 53,82% |

Настоящий проект требует инвестиций общей суммой 1 856 797,74 руб.

Анализ отчетов показал, что проект окупаемый и весьма эффективный.

3.15 Разработка и внедрение системы менеджмента качества на предприятии ООО "Информбюро"

Руководитель: Ковтунова А.Н.

Слушатель: Балеевских Т.А.

Общество с ограниченной ответственностью "Информбюро" оказывает услуги в области информационной безопасности и защиты информации, и является лицензиатом ФСБ России и ФСТЭК России. Компания работает на рынке защиты информации уже в течение пяти лет.

Особенностью сферы защиты информации всегда были высокие требования потребителей к качеству оказываемых услуг, так как все они периодически подвергаются проверкам органов – регуляторов (ФСБ России и ФСТЭК России). Также результаты постоянно проводимого анкетирования клиентов говорят о том, что в течение последних трех лет просматривается тенденция к изменению структуры требований клиентов при выборе исполнителя. Имиджу потенциального исполнителя и качеству оказываемых услуг уделяется все большее и большее внимание.

Исходя из обозначенных особенностей, в рамках аттестационной работы были решены следующие задачи:

- 1) проведен отраслевой анализ, анализ конкурентов и анализ внутренней среды предприятия;
- 2) определены стратегические альтернативы предприятия и выбрана основная стратегия предприятия – стратегия повышения качества;
- 3) осуществлен выбор проекта в рамках избранной стратегии – проект по разработке и внедрению системы менеджмента качества на предприятии;
- 4) рассчитана экономическая эффективность проекта.

Целью проекта является разработка, внедрение и сертификация системы менеджмента качества на предприятии ООО «Информбюро» в срок до 25 декабря 2014 г.

Ожидаемые результаты проекта:

- 1) увеличение клиентской базы на 30% к 31 декабря 2015 г.
- 2) увеличение прибыли на 24% к 31 декабря 2015 г.
- 3) снижение количества жалоб от клиентов на 85% к 31 декабря 2015г.

Рисками проекта являются:

- 1) нарушение запланированных сроков разработки и внедрения проекта;
- 2) снижение мотивации руководства компании к реализации проекта;

3) нежизнеспособность системы менеджмента качества в связи с ее излишней формализованностью;

4) неприятие новых требований персоналом.

Ожидаемым социально – экономическим эффектом является появление новых рабочих мест, увеличение отчисляемых компанией в бюджет налогов, а так же наилучшее выполнение на территории региона федеральных законов (ФЗ от 21 июля 1993 года № 5485-1 "О государственной тайне", ФЗ от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ О персональных данных, от 29 июля 2004 года № 98-ФЗ "О коммерческой тайне", от 27 июля 2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»).

По результатам расчета экономической эффективности проект признан эффективным и принят к реализации с 01 июня 2014 года.

НАШИ РУКОВОДИТЕЛИ

1. **Внуковская Татьяна Николаевна** - К.э.н., доцент. Декан экономического факультета уральского института экономики, управления и права
2. **Гузанова Наталия Владимировна** - Заведующая кафедрой «Экономики и организации производства»
3. **Драчева Елена Геннадьевна** - «Мастерская эффективности Елены Олия», руководитель
4. **Збыковский Кирилл Владимирович** - Начальник управления развития и внедрения ИС ООО «НПО «САПФИР»
5. **Иванова Татьяна Игоревна** - Бизнес-школа УрФУ исполнительный директор президентской программы МВА-центра
6. **Исмагилова Файруза Салихджановна** – преподаватель Бизнес-школы УрФУ, доктор психологических наук, профессор.
7. **Кадочникова Эвелина Марсовна** - финансовый директор SPA-салона фитнес-клуба "ТИХВИНЬ"
8. **Калинина Людмила Леонидовна** - доцент К.Э.Н. Факультет ускоренного обучения УрФУ, кафедра «Экономики и организации производства», доцент
9. **Ковтунова Алла Николаевна** - кандидат педагогических наук, доцент кафедры Стратегического менеджмента, руководитель Центра развития управленческих компетенций Бизнес-школы УрФУ
10. **Кругликов Сергей Владимирович** - преподаватель Бизнес-школы УрФУ, кандидат физико-математических наук ИММ УрО РАН, Отдел оптимального управления, с.н.с. ИФиП УрО РАН, Центр проблем федерализма, в.н.с. УрФУ, кафедра Анализа систем и принятия решений, доцент.
11. **Кузнецова Елена Юрьевна** – преподаватель Бизнес-школы УрФУ, доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и организация предприятий машиностроения» УрФУ.
12. **Малышева Лариса Анатольевна** – Директор МВА-Центра УрФУ, заместитель директора Бизнес-школы УрФУ, заведующая кафедрой «Стратегический менеджмент», доктор экономических наук, профессор, серт. PMI (IPMA)
13. **Мерзлякова Наталья Вадимовна** - преподаватель Бизнес-школы УрФУ; директор по маркетингу Хладокомбинат №3.
14. **Миролюбова Галина Семеновна** – кандидат психологических наук. Международная программа подготовки работников социальной сферы Департамента по делам молодежи Правительства Свердловской области, доцент
15. **Оборина Наталья Владимировна** – Директор Туристической Сети «Элита Трэвэл»
16. **Печеркина Анна Станиславовна** - преподаватель Бизнес-школы УрФУ; ООО «Директ Консалтинг Групп» (Екатеринбург), директор, владелец, ведущий консультант

17. **Пойлов Олег Анатольевич** - Урало-Сибирский Институт Бизнеса, преподаватель, консультант
18. **Потлачев Владислав Юрьевич** - ИП, директор, председатель ГАК
19. **Трапезникова Лариса Анатольевна** - преподаватель Бизнес-школы УрФУ; компания СТС «Корпоративные стратегии обучения». Бизнес-тренер, консультант, коуч
20. **Харламова Ольга** – Исполнительный директор в Институт регионального развития при Уральской ТПП и Начальник Центра делового образования Уральской ТПП в Уральская Торгово-промышленная палата

РАЗРАБОТЧИКИ ПРОЕКТОВ

- 1 **Абдалова Анастасия Геннадьевна** Заместитель директора по воспитательной работе МАОУ "СОШ № 56 с углубленным изучением отдельных предметов"
- 2 **Абдуллин Эдуард Вячеславович** Заведующий гостиницей ГАУ СО "ДИВС"
- 3 **Агалаков Игорь Владимирович** Начальник отдела продаж промышленного инструмента ООО "Техтрейд"
- 4 **Акатьева Светлана Витальевна** Заместитель директора ОАО "Свердлов-энергосбыт"
- 5 **Аксёнов Николай Витальевич** Директор ООО "Гросстрой"
- 6 **Аносова Елена Андреевна** Начальник отдела кадров ООО "ПТО-ГрузоПодъемные Системы"
- 7 **Антропов Иван Викторович** ОАО «Уральский Трубный Завод»
- 8 **Арзамасцева Ольга Сергеевна** Руководитель службы питания и напитков ЗАО «Гостиница Центральная»
- 9 **Бабарыкин Сергей Константинович** Руководитель управления маркетинга и продаж Открытое акционерное общество "Уральский научно-исследовательский институт архитектуры и строительства"
- 10 **Бабкин Дмитрий Олегович** Финансовый контроллер ООО "Франке Рус-сия"
- 11 **Бартош Илья Михайлович** Заместитель директора ООО «СпецПром Строй»
- 12 **Батаев Сергей Сергеевич** Главный инженер отдела капитального строительства (заместитель начальника отдела) ФГУП "Комбинат "Электрохимприбор"
- 13 **Батаков Денис Викторович** директор ООО "Промщепень"
- 14 **Бачинин Яков Сергеевич** мастер ОАО "Уралэлектромедь"
- 15 **Безбородов Валерий Константинович** Директор предприятия Муниципальное унитарное предприятие Новоуральского городского округа "РИТУАЛ"
- 16 **Блохин Павел Александрович** Генеральный директор ООО "НЕКСАН Сибирь"
- 17 **Богданов Денис Юрьевич** Главный инженер проекта Закрытое акционерное общество "Проектно-инженерный центр Урал ТЭП"
- 18 **Боева Юлия Анатольевна** Начальник отдела экспортных продаж Каменск-Уральский металлургический завод, КУМЗ
- 19 **Брюханов Дмитрий Викторович** Заместитель генерального директора по флоту ООО "Нерудные технологии"
- 20 **Васильева Ольга Николаевна** Директора по персоналу ЛК КИТ
- 21 **Ветрова Александра Игоревна** руководитель юридического отдела ООО "Цифровое издательство "Жирафа"
- 22 **Ветрова Наталья Викторовна** Директор Муниципальное автономное учреждение культуры Кушвинского городского округа "Центр культуры и досуга пос. Баранчинский"

- 23 **Волкова Наталья Александровна** Заместитель начальника отдела технического контроля по обеспечению качества ОАО "Уральский завод химического машиностроения"
- 24 **Воротников Евгений Викторович** Заместитель начальника отдела ОАО "СинТЗ"
- 25 **Гальперина Виктория Андреевна** Индивидуальный предприниматель ИП Гальперина В.А.
- 26 **Гимранов Данияр Серикович** Директор ООО "Оптима"
- 27 **Голощапова Вера Ивановна** Финансовый директор ООО ТД"Россталь Аспект"
- 28 **Григорьев Артем Вячеславович** Начальник отдела продаж ОАО "Каменск-Уральский металлургический завод"
- 29 **Двуреченская Анна Николаевна** Директор ООО "ГастроМир"
- 30 **Дедков Алексей Александрович** Индивидуальный предприниматель ИП Дедков А.А.
- 31 **Дербышева Жанна Юрьевна** Заведующий учебной частью ООО "ЦНИТ"
- 32 **Дик Сергей Мартынович** Собственник ООО "Макстори"
- 33 **Добромыслов Андрей Сергеевич** Главный диспетчер - начальник участка подготовки производства ОАО "Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов"
- 34 **Дружинин Алексей Юрьевич** Начальник отдела неразрушающего контроля ОАО «Уральский Трубный Завод»
- 35 **Елагин Андрей Александрович** Коммерческий директор ООО "НПО БиоМикроГели"
- 36 **Елсуков Александр Андреевич** Главный врач государственное автономное учреждение здравоохранения Свердловской области "Красноуральская стоматологическая поликлиника"
- 37 **Ефименко Сергей Петрович** Директор государственное автономное образовательное учреждение среднего профессионального образования Свердловской области "Нижнетагильский строительный техникум" (краткое наименование - ГАОУ СПО СО "НТСТ")
- 38 **Жигарев Илья Владимирович** Руководитель отдела бизнес планирования и отчетности ОАО "Свердловэнергосбыт"
- 39 **Злыгостева Юлия Леонидовна** Финансовый директор ИП Злыгостева Наталья Владимировна
- 40 **Зябликова-Исакова Ирина Владимировна** заведующая отделом развития ГАУК СО "Музей истории камнерезного и ювелирного искусства"
- 41 **Игнатьев Денис Александрович** Менеджер ЗАО Байер
- 42 **Исакова Мария Алексеевна** Заведующий Муниципального бюджетного дошкольного образовательного учреждения - детский сад № 310
- 43 **Казаков Олег Владимирович** Директор ООО ЧОП "Азов"
- 44 **Кизилев Алексей Александрович** Руководитель отдела по сбору денежных средств ОАО "Свердловэнергосбыт"
- 45 **Кириченко Дмитрий Владимирович** Менеджер проекта Закрытое акционерное общество "Проектно-инженерный центр УралТЭП"

- 46 **Киряков Василий Анатольевич** начальник службы строительного контроля
ООО "СК Высотка"
- 47 **Клепиков Алексей Валентинович** Главный врач ООО центр эстетической
медицины "Клуб Красоты"
- 48 **Константинов Алексей Сергеевич** Директор по развитию Индивиду-
альный Предприниматель Кобзарь Дмитрий Юрьевич (DK.DOORZ)
- 49 **Котельников Данила Никитич** Заместитель генерального директора по
развитию ООО ПК Контур
- 50 **Куваева Наталья Олеговна** Менеджер интернет-проектов ООО "Апри-
код"
- 51 **Кузнецов Алексей Павлович** Заместитель директора по производству -
начальник ПТО ЗАО "Центр подрядов "АСК"
- 52 **Кулаков Сергей Юрьевич** Главный инженер по электросетевому направле-
нию ЗАО "ПИЦ УралТЭП"
- 53 **Ларионова Наталья Ивановна** Директор ООО "ТурЭкспоСервис"
- 54 **Лисенков Александр Владимирович** Начальник отдела по капитальному
строительству и реконструкции тепловых источников и сетей Управления по
капитальному строительству и реконструкции ЗАО "Регионгаз-инвест"
- 55 **Лопашенко Наталья Александровна** Помощник главного инженера про-
екта Федеральное государственное бюджетное учреждение "Ордена"Знак
Почета" Уральский научно-исследовательский и проектно-конструкторский
институт Российской академии архитектуры и строительных наук"
- 56 **Максаева Оксана Владимировна** Директор государственное казенное об-
разовательное учреждение Свердловской области для детей-сирот и детей, ос-
тавшихся без попечения родителей, "Верхнетагильский детский дом-школа"
- 57 **Малыгин Алексей Александрович** Генеральный директор ООО "ИВА-
ДА"
- 58 **Малышев Дмитрий Николаевич** Заместитель главного конструктора СКБ
"Трансмаш-спецтехника ОАО «Уралтрансмаш»
- 59 **Маркушин Григорий Николаевич** заместитель главного конструктора
ОАО "Производственное Объединение"Уральский Оптико-механический за-
вод" им. Э.С.Яламова"
- 60 **Медведева Наталья Владимировна** Директор Общество с ограничен-
ной ответственностью "АудитЭнергоПроект"
- 61 **Мелинг Вячеслав Владимирович** Старший мастер ОАО "Северский труб-
ный завод."
- 62 **Меньшикова Елена Олеговна** Главный бухгалтер ООО "И-
СЕТЬ безопасности"
- 63 **Миронов Владимир Игоревич** Заместитель руководителя Управления по
балансам и работе с сетевыми организациями ОАО "СвердловЭнергосбыт"
- 64 **Митряшова Евгения Юрьевна** Ведущий юрисконсульт ООО ТД
"Мегаполис"
- 65 **Михеев Евгений Анатольевич** Заместитель начальника юридического
управления Закрытое акционерное общество "Уралсевергаз - независимая га-
зовая компания"
- 66 **Набок Алексей Анатольевич** Директор ООО Компания "Пумори-лизинг"

- 67 **Наговицын Дмитрий Александрович** Директор по развитию Партнер
- 68 **Новокрещенова Юлия Ивановна** Генеральный директор ООО "Карасьеозёрск-Сервис"
- 69 **Орешкина Светлана Викторовна** Начальник отдела маркетинга Коммерческого департамента ООО "Уральская машиностроительная корпорация "Пумори"
- 70 **Осипов Дмитрий Леонидович** Директор ИП Осипов Д.Л.
- 71 **Осипова Мария Леонидовна** Заведующий инженер ОАО "Уралэлектромедь"
- 72 **Павлова Ольга Владимировна** Главный врач ГАУЗ СО "Ревдинская СП"
- 73 **Палкетова Наталия Олеговна** Начальник бюро по работе с молодежью ОАО «Уралтрансмаш»
- 74 **Паркулаб Сергей Александрович** Заместитель главного инженера института Федеральное государственное бюджетное учреждение "Ордена "Знак Почета" Уральский научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт Российской академии архитектуры и строительных наук"
- 75 **Партилов Дмитрий Сергеевич** Заместитель начальника участка ООО "Триада-Холдинг Урал"
- 76 **Пастухова Валентина Сергеевна** начальник отдела подбора и адаптации персонала ФГУП "Комбинат "Электрохимприбор"
- 77 **Пашнина Ольга Сергеевна** Директор ООО "ДревДекор"
- 78 **Петухова (Леканова) Юлия Олеговна** директор ООО "Лингвистический клуб "Магеллан"
- 79 **Поварницына Наталья Анатольевна** начальник сметно-экономического отдела ЗАО "Электромонтаж"
- 80 **Поздин Илья Евгеньевич** директор ООО "ЦОМ"Гефест"
- 81 **Поломарчук Андрей Алексеевич** Генеральный директор ОАО "Тавдинский хлебозавод"
- 82 **Потапов Фёдор Леонидович** директор МУП "Сысертское АТП"
- 83 **Предеин Сергей Вячеславович** Заместитель начальника управления информационных технологий и связи по производству ФГУП "Комбинат "Электрохимприбор"
- 84 **Привалов Алексей Викторович** помощник генерального директора по ВЭД ФГУП "Комбинат "Электрохимприбор"
- 85 **Прошкина Ольга Петровна** начальник бюро по формированию и анализу БДР ОАО "Синарский трубный завод"
- 86 **Пустовалов Евгений Владимирович** Заместитель начальника юридического управления (и.о. заместителя генерального директора - начальника юридического управления) ЗАО "Уралсевергаз"
- 87 **Ракитина Татьяна Сергеевна** Начальник коммерческого отдела ООО "Уральский завод кровельных изделий"
- 88 **Репп Алексей Владимирович** Начальник службы по системам учета ТЭР ЗАО "Регионгаз-инвест"
- 89 **Решетов Юрий Валерьевич** Главный специалист Государственное бюджетное учреждение Свердловской области "Оператор электронного правительства"

- 90 **Римаренко Антон Андреевич** Заместитель директора по строительству ООО "ЦКС-Ст"
- 91 **Родина Виктория Николаевна** Директор ИП Родина В.Н.
- 92 **Романовский Николай Андреевич** Начальник отдела систем менеджмента ООО "Шнейдер Электрик Урал"
- 93 **Рощина Екатерина Александровна** Руководитель отдела логистики ООО Кондитер Профи
- 94 **Сандырева Татьяна Павловна** Заведующая отделением лабораторной диагностики-врач клинической лабораторной диагностики ГБУЗ СО "Свердловский областной центр по профилактике и борьбе со СПИД и инфекционными заболеваниями" (ГБУЗ СО "ОЦ СПИД и ИЗ")
- 95 **Свечникова Татьяна Леонидовна** Директор ООО "Центр восстановительной медицины Свечниковой"
- 96 **Семенович Кирилл Олегович** Заместитель начальника управления продаж ОАО "Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов"
- 97 **Сидельникова Яна Юрьевна** Руководитель Службы Приема и Размещения ЗАО "Гостиница "Центральная"
- 98 **Скопин Андрей Борисович** Начальник отдела Информационных технологий ОАО "Птицефабрика "Рефтинская"
- 99 **Скорынина Ирина Николаевна** Руководитель отдела междугородней логистики ООО Логистическая компания "КИТ"
- 100 **Скрипова Евгения Владимировна** Генеральный директор ООО "Бюэ"
- 101 **Слободчикова Елена Алексеевна** ведущий экономист службы планирования и контроллинга ОАО "Энел ОГК-5" филиал "Среднеуральская ГРЭС"
- 102 **Смирнов Алексей Николаевич** ведущий инженер проектной группы ЗАО "Регионгаз-инвест"
- 103 **Соколов Александр Александрович** Начальник газовой службы ЗАО "Регионгаз-Инвест"
- 104 **Соколов Роман Викторович** Заместитель начальника бюро экологического надзора отдела экологического сопровождения производства управления охраны окружающей среды ОАО "Уралэлектромедь"
- 105 **Сосновских Сергей Сергеевич** Главный инженер по генерации ЗАО "ПИЦ УралТЭП"
- 106 **Старкова Людмила Николаевна** Учредитель ООО "ЦНИТ" ООО "ЦНИТ"
- 107 **Сударкина Наталия Николаевна** Главный специалист-руководитель экономической группы Муниципальное казенное учреждение "Центр бухгалтерского обеспечения муниципальных учреждений "Абак" Новоуральского городского округа
- 108 **Суслов Егор Сергеевич** Руководитель отдела бизнес планирования и отчетности ОАО "Свердловэнергосбыт"
- 109 **Талалуева Елена Александровна** Представитель отдела продаж горной техники ООО "Мантрак Восток"
- 110 **Тархан Екатерина Александровна** финансовый директор ООО Логистическая Компания "КИТ"
- 111 **Токарская Людмила Валерьевна** заместитель директора по учебно-воспитательной работе Государственное казенное специальное (коррекцион-

- ное) образовательное учреждение Свердловской области для обучающихся, воспитанников с ограниченными возможностями здоровья "Специальная (коррекционная) общеобразовательная школа № 169"
- 112 **Тюриков Сергей Александрович** директор ООО "Теле Плюс"
- 113 **Ульшин Артем Владимирович** Финансовый директор ООО Агропромышленная группа "УРАЛ"
- 114 **Феодосиади Нина Владимировна** Консультант по бухгалтерскому учету и налогообложению ООО "Аудиторская Группа "Капитал"
- 115 **Филиппова Александра Сергеевна** - юрисконсульт, начальник юридического сектора ООО "НИЦ "ГИПРОДОРНИИ"
- 116 **Фомина Светлана Анатольевна** Ведущий специалист отдела сопровождения проектов Екатеринбургский научно-технический центр федеральное государственное унитарное предприятие "Научно-производственное предприятие "Гамма"
- 117 **Хасанова Евгения Анатольевна** Начальник отдела по дебиторской задолженности ООО Логистическая Компания "КИТ"
- 118 **Хохлова Ксения Сергеевна** начальник отдела маркетинга ООО "Грин-Трейд"
- 119 **Чертищев Анатолий Александрович** Начальник участка ОАО "Северский трубный завод"
- 120 **Шабрикова Лариса Владиславовна** специалист по работе с ключевыми клиентами в Уральском регионе ЗАО "Байер"
- 121 **Шальнев Евгений Александрович** И.о. начальника конструкторского бюро модернизации оборудования отдела главного механика ФГУП "Комбинат "Электрохимприбор"
- 122 **Шаманаев Игорь Борисович** Заметитель главного врача по экономике и кадровым вопросам государственное автономное учреждение здравоохранения Свердловской области "Верхнепышминская стоматологическая поликлиника"
- 123 **Шевелев Сергей Михайлович** директор ООО "Дом Кровли"
- 124 **Шелегова Елена Валерьевна** исполнительный директор ООО Амиго
- 125 **Шикалов Евгений Анатольевич** Ведущий инженер Службы разработки и внедрения проектов ОАО «Уральский трубный завод
- 126 **Шинявский Дмитрий Викторович** Технический директор ООО "ЭЛНК ГРУПП"
- 127 **Южакова Ольга Евгеньевна** Заместитель директора по учебно-воспитательной работе Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение "Средняя общеобразовательная школа № 56 с углубленным изучением отдельных предметов"
- 128 **Якимова Антонина Юрьевна** заведующий отделом маркетинга ГАУК "Музей истории камнерезного и ювелирного искусства
- 129 **Ямпольский Юрий Маркович** Начальник экономического отдела и ВЭД ООО "Пумори-энергия"