



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ



**ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ПРОГРАММА  
ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ  
ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА РФ**

ФГАОУ ВПО «УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ  
ПЕРВОГО ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ Б.Н. ЕЛЬЦИНА»

БИЗНЕС-ШКОЛА УРФУ

**СБОРНИК РЕФЕРАТОВ ДИПЛОМНЫХ ПРОЕКТОВ**

Екатеринбург

2010

## 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 2009/2010 уч. гг. Разработанные проекты заслуживают пристального внимания, могут послужить примером для последующих поколений наших слушателей.

По итогам защит был проведен конкурс на лучший дипломный проект. Возглавил конкурсную комиссию заместитель министра международных и внешнеэкономических связей Свердловской области Соловаров В.Ю.

По результатам защиты дипломных проектов, государственная аттестационная комиссия выдвинула на конкурс 7 работ, из которых на конкурсе были представлены следующие: Епифанова Д.А. «Опции развития ЗАО СПК на рынках металлоторговли и металлообработки», Збыковского К.В. «Стратегия вывода на рынок продуктов АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) по кредитованию Малого и Среднего Бизнеса, Исакова А.В. «Разработка стратегии развития предприятия ЗАО «Реагенты водоканала», Мерзляковой Н.В. «Проект производства и реализации пельменей на базе предприятий входящих в группу компаний М4», Миронова В.В. «Достижение конкурентного преимущества ОАО «СТЗ» в изменившихся условиях добычи углеводородного сырья», Сазонова М.В. «Разработка стратегии развития направления «Свежие вакансии»;

Третье место заняла Д.А.Епифанов. Второе – В.В. Миронов. Первое – Н.В. Мерзлякова. Поздравляем!!!

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 УрФУ

Малышева Лариса Анатольевна

## ПОРТРЕТ УЧАСТНИКА

В 2009-2010 учебном году на программе обучались 36 руководителей. Средний возраст участников – 32 года, но все же 44% составляет группа от 27 до 35 лет.

### **Образовательный уровень.**

Среди участников программ выпускники УрФУ традиционно в большинстве (41%) по сравнению с другими ВУЗами. Например, 11% слушателей окончили УрГПУ, и 8% - Уральская государственная медицинская академия. Неудивительно, что больше половины слушателей по специальности – инженеры (58%). Немало экономистов (13%), остальные – менеджеры, врачи, юристы, преподаватели и др.

Больше половины слушателей на момент поступления на программу прошли курсы повышения квалификации по разным направлениям, 38% - имели второе высшее образование и 11% - обучались в рамках международных программ

### **Предприятие и должность.**

Основными сферами деятельности предприятий являются:

- Строительство - 5
- Электроэнергетика - 3
- Черная металлургия - 4
- Туризм-1
- Транспорт-2
- Торговля и общественное питание - 2
- Приборостроение и электротехническая промышленность -1
- Полиграфическая промышленность - 1
- Пищевая промышленность - 1
- Образование -1
- Медицинская промышленность - 1
- Материально - техническое снабжение и сбыт – 1
- Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность - 1
- Легкая промышленность – 1
- Культура и искусство - 1
- Информационно - вычислительное обслуживание – 4
- Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение – 3

- Другие промышленные производства – 1

По численности рабочих на предприятиях следующая статистика: крупные предприятия (более 1000 чел) – 36%, средние (100-1000) – 37% и малые (до 100 чел) – оставшиеся 29%. Надо отметить, что по сравнению с прошлыми годами, количество участников от малых предприятий увеличилось, а от крупных, наоборот, уменьшилось.

По роли на предприятии, 35% составляет высшее звено управления – директора и их заместители. Среднее звено – соответственно, 65%, среди них 48% занимают должность начальника структурного подразделения.

Администратор Президентской программы Бизнес-школы УрФУ  
Фёдорова Евгения Александровна

# ОГЛАВЛЕНИЕ

АННОТАЦИЯ.....	2
ПОРТРЕТ УЧАСТНИКА .....	3
ОГЛАВЛЕНИЕ .....	5
1. СТРАТЕГИЯ .....	7
1.1 Разработка стратегии развития ООО "КМК "Корал" на 2011-2013 гг Руководитель: Трапезников В.А. Слушатель: Глинских П.А. ....	7
1.2 Стратегия развития ООО "СервисЛес" Руководитель: Исмагилова Ф.С. Слушатель: Корякова О.Л. ....	8
1.3 Достижение конкурентного преимущества ОАО "СТЗ" в изменившихся условиях добычи углеводородного сырья. Руководитель: Баранников К.В. Слушатель: Миронов В.В.....	9
1.4 Стратегическое развитие учреждений среднего профессионального образования медицинского и фармацевтического профилей Свердловской области . Руководитель: Шибин А.В. Слушатель: Патраков Э.В. ....	10
1.5 Разработка стратегии развития ООО «Комбинат мясной «Талицкий». Руководитель: Шибин А.В. Слушатель: Рыбакова О.С.....	12
1.6 Разработка стратегии развития направления «Свежие вакансии». Руководитель: Трапезников В.А. Слушатель: Сазонов М.В.....	12
1.7 Разработка стратегии управления персоналом ООО «Экофинтех» Руководитель: Исмагилова Ф.С. Слушатель: Подоляк О.О. ....	13
1.8 Стратегия информатизации противотуберкулёзной деятельности Свердловской области 2010-2013 гг. Руководитель: Малышева Л.А. Слушатель: Черняев И.А. ....	14
1.9 Разработка стратегии развития ООО«Экофинтех» Руководитель: Е.Ю. Кузнецова Слушатель: Юшин П.А.....	16
1.10 Стратегия развития предприятия «ПромАльп Групп». Руководитель: Кузнецова Е.Ю. Слушатель: Бякин Е.В.....	17
1.11 Стратегия развития транспортно-экспедиционной компании «ЛОРРИ» Руководитель: Пяткина Л.В. Слушатель: Ильиных И.Н.....	17
1.12 Стратегия развития ООО «Эталон» Руководитель: Шибин А.В. Слушатель: Исаков С.В.....	18
1.13 Разработка стратегии развития ООО «Кастом дизайн» Руководитель: Е.Ю. Кузнецова Слушатель: Жиряков А.С.....	19
1.14 Разработка стратегии развития предприятия ЗАО «Реагенты водоканала» Руководитель: Пяткина Л.В. Слушатель: Исаков А.В. ....	20
1.15 Разработка стратегии продвижения компании ООО «РЭСТ СТРОЙ» Руководитель: Баранова Д.В. Слушатель: Помозов А.И.....	21
1.16 Стратегия развития рекламно-производственного предприятия Правило Парето Руководитель: Пяткина Л.В. Слушатель: Раввин А.А.....	21
1.17 Разработка стратегии продвижения компании ООО «РЭСТ СТРОЙ» Руководитель: Баранова Д.В. Слушатель: Помозов А.И.....	23
2. РЕОРГАНИЗАЦИЯ.....	23
2.1 Реорганизация структуры работы наркологического отделения в рамках стратегии дальнейшего развития ГУЗ СО "Психиатрическая больница 3". Руководитель: Баранников К.В. Слушатель: Поддубный А.В. ....	23
2.2 Развитие службы АСУТП в рамках реконструкции цеха ТПЦ-1 ОАО «Северского трубного завода» Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: Куценко Ю.В. ....	25

2.3 Развитие службы электроснабжения электрического цеха в рамках реконструкции трубопрокатного производства на ОАО «Северский трубный завод» Руководитель: Л.В. Пяткина Слушатель: Никулин В.В. ....	26
2.4 Разработка и внедрение бизнес-процессов управления просроченной дебиторской задолженностью в компании «Прософт» Руководитель: В.В. Ханин Слушатель: Ковалёв А.В. ....	27
2.5 Проект комплексной информатизации учреждений среднего медицинского образования Российской Федерации: портал WWW.MED-OBR.INFO Руководитель: Е.Ю. Кузнецова Слушатель: Медведев А.А. ....	28
3. БИЗНЕС-ПЛАНЫ .....	29
3.1 Разработка и внедрение механизма пакетного медицинского страхования в Свердловской области Руководитель: Шибин А.В. Слушатель: Бакулев А.В. ....	29
3.2 Разработка стратегии развития и создание производства светильников с твердыми источниками света ООО ПК «Диодмонтажсервис» Руководитель: Дьяконов Б.П. Слушатель: Гусев А.Г. ....	29
3.3 Максимизация прибыли от реализации проекта недвижимости: дачный посёлок в селе Курганова Руководитель: В.А. Трапезников Слушатель: Шувалова С.В. ....	32
3.4 Проект производства и реализации пельменей на базе предприятий входящих в Группу компаний М4. Руководитель: Миролюбова Г.С. Слушатель: Мерзлякова Н.В. ....	33
3.5 Стратегия выведения на рынок нового продукта компании: «Автономное инновационное поселение "Город будущего"» Руководитель: Трапезников В.А. Слушатель: Огнёв В.В. ....	34
3.6 Разработка программы повышения эффективности деятельности ОАО «ЛОПРИ» Руководитель: Кузнецова Е.Ю. Слушатель: Чеповская Г.А. ....	36
3.7 Опции развития бизнеса ЗАО «Сталепромышленная компания» на рынках металлоторговли и металлообработки Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: Д.А. Епифанов .....	36
3.8 Разработка и вывод на рынок двенадцати канального электрокардиографа Руководитель: Дьяконов Б.П. Слушатель: Болт Д.Г. ....	37
3.9 Разработка стратегии продвижения отечественного сахар снижающего препарата Росинсулин ® на фармацевтическом рынке РФ Руководитель: Малышева Л.А. Слушатель: Софронов Ю.В. ....	38
3.10 Организация детско-юношеской школы по хоккею на траве в г.Заречный Руководитель: Бабушкина С.В. Слушатель: Бондаренко Л.Ю. ....	38
3.11 Стратегия вывода на рынок продуктов АКБ "Инвестторгбанк" (ОАО) по кредитованию Малого и Среднего Бизнеса. Руководитель: Дьяконов Б.П. Слушатель: Збыковский К.В. ....	39
3.12 Комплексное освоение территории планировочного района «Академический» в городе Екатеринбурге на 2011 – 2013 годы ЗАО «РЕНОВА-СтройГруп» Руководитель: Дьяконов Б.П. Слушатель: Сазонов В.Ю. ....	40
3.13 Стратегия развития ООО "ВТК" на основе базового продукта Руководитель: Бабушкина С.В. Слушатель: Кузнецов К.А. ....	41
3.14 Разработка бизнес-плана промышленного производства мяса индейки на базе отделения «Кедровское» ООО «Бородулинское» Руководитель: Малышева Л.А. Слушатель: Суханов К.В. ....	42
3.15 Стратегия реализации программы малоэтажной жилой застройки ООО Фирма «АЛКУТА» Руководитель: Трапезников В.А. Слушатель: Шилкова Е.Ю. ....	43
НАШИ РУКОВОДИТЕЛИ .....	44
РАЗРАБОТЧИКИ ПРОЕКТОВ .....	45

# **1. СТРАТЕГИЯ**

## **1.1 Разработка стратегии развития ООО "КМК "Корал" на 2011-2013 гг**

**Руководитель: Трапезников В.А.**

**Слушатель: Глинских П.А.**

Предприятие ЗАО «Уральская Энергосберегающая Компания «Корал» основано в 1991 г. В настоящий момент основными направлениями деятельности является строительство энергетических объектов под ключ – котельные любой сложности и когенерационные установки, а также разработка и производство энергосберегающего оборудования – конденсатоотводчиков, регуляторов температуры воды, а также водогрейных котлов. Компания имеет свои производственные площади, все необходимые службы для строительства объектов и производства – цех, строительномонтажное управление, проектный отдел, группа комплектации, группа согласования и др. Общая численность сотрудников – 200 чел.

В 2006 году направление производства энергосберегающего оборудования показало себя самостоятельным и самокупаемым, и было выделено в отдельное предприятие – ООО «Котельная Машиностроительная Компания «Корал» (ООО «КМК «Корал»).

Позиция автора проекта: Глинских П.А. является 1-м заместителем директора ООО «КМК «Корал». Автор уполномочен принимать решения по развитию предприятия.

Несколько последних лет предприятие имеет стабильный рост объемов производства продукции. Даже в кризисные 2008-2009 гг. был зафиксирован ежегодный рост объемов продаж продукции на уровне 17 %.

По оценкам отдела маркетинга доля российского рынка продукции Корал составляет около 5%.

У предприятия имеется реальная возможность увеличения доли рынка и увеличения объемов продаж в 2 раза в ближайшие 3 года. В тоже время существует угроза появления аналогичных дешевых товаров из Китая.

Перед автором была поставлена задача разработки стратегии компании на 2011-2013 гг.

Для формирования стратегии был проведен анализ внутренней и внешней среды с помощью таких инструментов как «SWOT-анализ», «5 сил Портера», матрица BCG. По результатам анализа были сформулированы 3 стратегические альтернативы – «развитие», «сохранение», «выход из бизнеса», из которых была выбрана стратегия развития.

Стратегия развития предусматривает развитие производства. Фактически требуется увеличить объем производства в 2-3 раза. В дипломном проекте рассмотрено 2 варианта решения производственного вопроса – инвестиционный (приобретение современного технологичного оборудования) и кооперационный (развитие производственной кооперации). На каждый вариант была рассчитана финансовая модель в программе Project

Expert. По результатам анализа финансовых моделей стало очевидно, что наиболее выгодный вариант – это кооперационный.

*Инвестиционная модель*

Внутренняя норма рентабельности IRR, % - 45,3

Чистый приведенный доход NPV, млн. руб. – 8,5

*Кооперационная модель*

Внутренняя норма рентабельности IRR, % - 372

Чистый приведенный доход NPV, млн. руб. – 15,8

Поскольку выбран кооперационный вариант развития производства, сфера производственной кооперации была рассмотрена по модели 5 сил Портера. Из анализа видно, что данная среда довольно благоприятная и в ближайшие 3 года существенных изменений не должно произойти.

Таким образом, были окончательно сформулированы стратегические цели:

1. Увеличение объемов продаж и производства продукции кооперационным путем ежегодно с 2011г. по 2013г. на 30% при сохранении уровня рентабельности не ниже уровня 2010г.
2. Снижение срока изготовления продукции до 10-ти дней к 30.06.11г.
3. Снижение срока поставки продукции до 2-х дней к 31.12.11г.

Для достижения стратегических целей подготовлен план мероприятий в виде диаграммы Ганта с помощью программы MS Project, в котором отображены ответственные лица, бюджет и сроки проведения каждого мероприятия.

## **1.2 Стратегия развития ООО "СервисЛес"**

**Руководитель: Исмагилова Ф.С.**

**Слушатель: Корякова О.Л.**

Лесоперерабатывающее предприятие Общество с ограниченной ответственностью «СервисЛес» - это самостоятельная организация, образованная в результате вкладов частных лиц. Предприятие зарегистрировано в июле 2002 г. и расположено в Свердловской области, п.Арти, ул. Луговая 1а. Основной ассортимент изготавливаемой продукции: обрезной и необрезной пиломатериал, сухой пиломатериал, доска пола, вагонка и пр.

Предприятие арендует порядка 12 000 Га лесного фонда, т.е. имеет свою сырьевую базу. Имеет 4 производственных цеха, 3 сушильные камеры на 50 куб.м загрузки одновременно, 3 лесозаготовительные бригады, подсобная техника. Возрастной состав предприятия ООО «СервисЛес» 25-35 лет. Численность сотрудников 41 человек. Структура предприятия функциональная.



Позиция автора проекта: Корякова О.Л. является коммерческим директором ООО «СервисЛес». Автор уполномочен принимать решения по развитию предприятия.

На предприятиях лесопромышленного комплекса сохраняется ряд негативных тенденций, тормозящих процессы дальнейшего развития отрасли: высокий износ основных фондов, технологическое отставание, недостаточные темпы обновления и модернизации производства, недостаток собственных оборотных средств, возрастающая зависимость от природных факторов, ухудшение состояния лесосырьевой базы и условий для лесозаготовок. Для ООО «СервисЛес» эти проблемы не исключение.

Перед автором была поставлена задача разработки стратегии компании, в которой эффективность предприятия возрастает в условиях жесткой конкуренции и экономического кризиса. Были рассмотрены 3 альтернативные стратегии: развивать, сокращать издержки, продавать. Выбрана стратегия сокращения издержек за счет использования специализации продукции, углублённой обработки пиломатериала и использования технологий для переработки отходов производства.

Для анализа и выбора стратегии был проведён анализ внутренней и внешней среды с помощью таких инструментов как SWOT-анализ, матрица BCG, 5 сил Портера, диаграмма Ганта, рыба Ишикавы. Оценены риски внедрения данной стратегии на предприятии ООО «СервисЛес».

### ***1.3 Достижение конкурентного преимущества ОАО "СТЗ" в изменившихся условиях добычи углеводородного сырья. Руководитель: Баранников К.В. Слушатель: Мионов В.В.***

ОАО «Северский трубный завод» расположено на Урале, в центре крупного индустриального региона и на транспортных маршрутах, связывающих российские промышленные центры с районами нефти - и газодобычи Сибири и Крайнего Севера, а также со среднеазиатскими государствами СНГ.

ОАО «СТЗ» входит в холдинг «Трубная металлургическая компания» с 2002 года. ОАО «СТЗ» осуществляет производство следующих видов продукции: стальная непрерывно литая заготовка; бесшовных нарезные трубы нефтегазового сортамента (ОСТГ), бесшовных линейных труб, бесшовных труб промышленного назначения и др.

Основными потребителями продукции завода являются предприятия нефтегазовой промышленности. В настоящее время для роста эксплуатационных запасов углеводородного сырья мировые нефтегазовые компании увеличивают объемы разведочного и эксплуатационного бурения в малоосвоенных геологических породах, на шельфовых и морских территориях. Это подразумевает увеличение глубины и сложности скважин, агрессивность окружающих сред, активное применение горизонтального и

морского бурения и, при этом, соблюдение жестких экологических норм. Следовательно, отвечая растущим требованиям мировой нефтегазовой отрасли, растет уровень спроса на трубы с повышенными эксплуатационными свойствами и с высоко герметичными резьбовыми соединениями.

Исследования внешних и внутренних факторов, проведенные автором в данной дипломной работе, показали, что для укрепления позиций на рынке трубной продукции ОАО «СТЗ» необходимо развивать производство высокотехнологичных труб с резьбовыми соединениями класса «Премиум».

Строительство линий для производства труб с резьбовыми соединениями класса «Премиум» планируется на 2011-2014 гг., в рамках реконструкции трубопрокатного производства ОАО «СТЗ». Автор проекта занимает должность заместителя начальника цеха по технологии и курирует данный проект по внедрению новых производственных мощностей.

Планируемые показатели эффективности проекта:

- Внутренняя норма доходности – 22,31 %
- Индекс прибыльности – 1,61
- Чистый приведенный доход (NPV) - 4 483 649 тыс. руб., в том числе от продукции класса «Премиум» - 2 696 945 тыс. руб.,
- Срок окупаемости проекта - 9 лет, 10 месяцев.

Рассчитанные показатели говорят о высокой экономической эффективности проекта.

Предложенная в данном проекте стратегия развития производства высокотехнологичных соединений класса «Премиум», позволит предприятию прочно закрепиться на мировом рынке нефтепроводных труб в изменившихся условиях ее добычи.

Модернизация производства на ОАО «СТЗ», внедрение новых технологий и освоение новых видов продукции позволят выпускать высокотехнологичные трубы на уровне самых высоких международных стандартов, что позволит присутствовать на мировом рынке труб, уверенно развиваться и достичь главной своей цели – лидерства в данном сегменте бизнеса.

#### **1.4 Стратегическое развитие учреждений среднего профессионального образования медицинского и фармацевтического профилей Свердловской области . Руководитель: Шибин А.В. Слушатель: Патраков Э.В.**

Система государственных учреждений среднего профессионального образования медицинского и фармацевтического профилей,

подведомственных Министерству здравоохранения Свердловской области представлена 3 колледжами и 6 училищами. Лидирующую роль играет Свердловский областной медицинский колледж, включающий 4 филиала.

В аналитическом разделе работы содержится информация по каждому из аспектов деятельности Колледжа, а именно информация по общему состоянию рынка образовательных услуг в сфере здравоохранения и фармацевтики, анализ конкурентной среды, также данных по основным финансовым показателям, а также показателям процессов.

Общий контингент студентов 7860 человек, в том числе контингент Свердловского областного медицинский колледж – 3867 человек. В медицинских училищах и колледжах Свердловской области работают 1138 сотрудников, в том числе 527 преподавателей, из них в Свердловском областном медицинском колледже – 445 сотрудников и 225 преподавателей. При этом средние издержки на обучение одного студента в колледже на 12% ниже, чем в учреждениях вне системы.

Учреждения системы в целом имеют существенный потенциал развития в интересах здравоохранения Свердловской области.

Учитывая стратегию государственной политики по оптимизации сети государственных учреждений, предлагается реорганизовать Свердловский областной медицинский колледж путем присоединения к нему в качестве филиалов областных государственных учреждений среднего профессионального образования медицинского и фармацевтического профилей.

Реализация представленной стратегии позволит: снизить затраты на содержание системы в среднесрочной перспективе на 12%, исключить дублирование видов деятельности в различных учреждениях, устранить проблему малой и непропорциональной наполняемости учебных групп, привлекать высококвалифицированных специалистов практического здравоохранения, оперативно перераспределять материальные ресурсы (учебную, справочную литературу, периодические издания, дорогостоящие учебные пособия и препараты, фантомов и другое) в соответствии с актуальными запросами подразделений единого образовательного учреждения, интегрировать в профессиональные академические (медицинские, педагогические) международные сообщества, наращивание конкурентных преимуществ на федеральном и международном уровнях. Вложение и инвестиций не требуется.

### **1.5 Разработка стратегии развития ООО «Комбинат мясной «Талицкий».**

**Руководитель: Шибин А.В.**

**Слушатель: Рыбакова О.С.**

В аттестационной работе рассмотрены проблемы выбора и внедрения стратегии развития, на основе анализа внешней и внутренней среды исследуемого предприятия.

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

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

Характеристика ООО «Комбината мясной «Талицкий» приводится во второй главе данной работы. В этой же главе так же осуществлена сегментация рынка, анализ конкурентной среды и конкурентных сил по методике М.Портера, сильных и слабых сторон исследуемого предприятия.

В третьей главе содержатся рекомендации по выбору стратегии развития и стратегических целей ООО «Комбината мясной «Талицкий».

В данной части аттестационной работы описывается план реализации выбранной стратегии развития, направленной на эффективное достижение целей предприятия.

### **1.6 Разработка стратегии развития направления «Свежие вакансии».**

**Руководитель: Трапезников В.А.**

**Слушатель: Сазонов М.В.**

Аттестационная работа посвящена проекту «Свежие Вакансии», инициированному компанией «Новое Решение» в 2009 году. Проект был инициирован в ответ на растущую безработицу и направлен на содействие в поиске работы, а также трудовой миграции между районными центрами в пределах Свердловской области. В рамках проекта предлагается новый способ получения информации о вакансиях – через платежные терминалы, имеющие сегодня большую популярность. Инициаторы проекта ориентировались, прежде всего, на представителей рабочих специальностей, не имеющих доступа к сети Интернет.

Актуальность данной работы для компании вызвана необходимостью немедленного принятия решения по дальнейшему развитию проекта. На данный момент компания имеет определенные трудности с развитием проекта.

Задачи, которые выполнены в данной работе – это: анализ ближнего и дальнего окружения компании, сильных и слабых сторон компании,

проанализировать преимущества предоставляемой услуги. С применением современных управленческих инструментов проведен анализ возможных вариантов развития направления.

С учетом того, что компания обладает дифференцированной услугой, из возможных стратегических альтернатив предлагается остановиться на развитии направления с использованием фокусирования на целевом сегменте рынка.

В качестве рекомендуемого направления развития выбран проект по формированию потребительского спроса на новую услугу. Для его реализации предлагается использовать заемные средства в размере 500 000 рублей и в срок 9 месяцев вывести проект на окупаемость. NPV проекта 286 990 руб.

В работе описаны возможные риски, которые сопутствуют реализации. Приведены рекомендации по их снижению.

Приведенные в работе расчеты и выводы актуальны и могут быть применены в практической работе.

### **1.7 Разработка стратегии управления персоналом ООО «Экофинтех»**

**Руководитель: Исмагилова Ф.С.**  
**Слушатель: Подоляк О.О.**

ООО «Экофинтех» является эксклюзивным представителем ООО «ПрогрессТ» в Уральском регионе по реализации и обслуживанию экологических энергогенерирующих комплексов с 2006 г.

На данный момент ООО «Экофинтех» занимается только реализацией и обслуживанием оборудования без производства и конструкторской доработки изделий. Предлагаемое оборудование предназначено для переработки техногенных отходов, в том числе сельскохозяйственных и животноводческих, с выработкой электроэнергии, тепла и дистиллированной воды. Приобретение подобного комплекса оборудования дает возможность заказчику не только избавиться от опасных отходов и затрат по их складированию, но и получению дешёвых энергоносителей (электроэнергии, тепла). Соответственно, основными потребителями являются сельскохозяйственные и животноводческие предприятия. Несмотря на то, что Урал находится в зоне рискованного земледелия, рынок потенциальных потребителей достаточно широк.

На основе проведенного анализа функционирования предприятия, а также внешней среды было принято решение о создании на базе ООО «Экофинтех» завода полного технологического цикла ОАО «Уральский завод газогенераторного оборудования».

В рамках создания данного предприятия необходимо формирование стратегии управления персоналом, что и является целью данного дипломного проекта.

На основе выбранной стратегии развития предприятия, учитывая наличие новых производственных подразделений, была сформулирована новая организационная структура, отвечающая требованиям, сформирована политика в области управления персоналом, учитывающая цели предприятия в целом и включающая правила, принципы, механизмы отбора, найма и мотивации персонала.

По результатам проекта будет сформирован пакет нормативных документов, на основе которых будет производиться отбор и найм персонала, и строится система мотивации на новом предприятии.

**1.8 Стратегия информатизации противотуберкулёзной деятельности Свердловской области 2010-2013 гг.**  
**Руководитель: Малышева Л.А.**  
**Слушатель: Черняев И.А.**

Об информатизации здравоохранения речь идёт давно, начиная с 70-х годов прошлого века, каждое десятилетие в нашей стране ознаменуется подъёмом интереса к данной проблеме на новом уровне, в соответствии с известными экономическими циклами Кондратьева. Аналогичные события переживали системы в других странах мира.

Необходимо отметить, что за рубежом, в подавляющем большинстве случаев, проявленный интерес заканчивался техническим решением. К настоящему времени в мире накоплено множество апробированных решений с известными характеристиками. Важной вехой для Свердловской области послужил выход Концепции информатизации здравоохранения в 2006 году, в которой были прописаны требования к модели будущей системы. С данного момента времени существенных дальнейших шагов предпринято не было. Высокотехнологические решения для противотуберкулёзной деятельности традиционно не рассматривались в связи с внешними причинами (недостаток средств и отсутствие подхода). Информатизация здравоохранения в целом воспринималась как техническая проблема, а не как метод решения проблем управления отраслью.

В результате скрытого конфликта интересов заинтересованных сторон, отсутствия идеологии и ресурсов, определённые проявления лоббирования приводили к тому, что обязательная последовательность в виде идеологии стратегии и проекта, и завершающего технического решения не была соблюдена. Учитывая вышесказанное, мы подошли к проблеме с точки зрения стратегического менеджмента, поставив перед собой цель: разработать стратегию информатизации противотуберкулёзной деятельности в Свердловской области и оценить возможность практической реализации одного из её компонентов – создания центра управления.

В процессе достижения конечной цели мы решили задачи по анализу внешней и внутренней среды внедрения будущей системы. Проверена применимость методов стратегического менеджмента для анализа и решения проблем здравоохранения. PEST анализ показал, что составляющие внешней среды благоприятны для реализации проекта в период 2010-2013 гг. При детальном анализе рынка по модели М.Портера установлено, что большинство из видимых конкурентов таковыми не являются, только считают себя таковыми, и это результат их неправильного позиционирования. Мы установили, что для достижения истинного стратегического конкурентного преимущества в реализации проектов информатизации здравоохранения участник рынка должен обладать одновременно опытом и компетенцией, близкой к максимальной, во всех компонентах: идеология, стратегия, техническое решение, внедрение, ресурсы и иметь капитал для преодоления барьера входа. Ни один из действующих в области конкурентов, кроме ФГУ «УНИИФ Росмедтехнологий», на сегодняшний день не обладает данным сочетанием. Угрозу представляют потенциальные федеральные игроки, обладающие теми же характеристиками, но в настоящий момент они не проявляют особого интереса к проектам в Свердловской области. При анализе заинтересованных сторон. Вышеизложенное позволяет предполагать, что в выбранном временном интервале и субъекте Российской Федерации имеются условия, приемлемые для продвижения информатизации. На основании полученных результатов автором определена стратегия информатизации противотуберкулёзной в Свердловской области, включающей в себя создание:

1. Центра и защищенной инфраструктуры обмена профессиональной информацией (связь, совещание, управление) между участниками противотуберкулёзной деятельности (Проект № 1).
2. Системы мониторинга и контроля эпидемиологической ситуации и противотуберкулёзной деятельности (персональная медицинская запись, информационный профиль учреждения (Проект № 2).
3. Системы дистанционного обучения медицинского персонала (Проект № 3).
4. Медицинской базы знаний в предметной области (Проект № 4).

Таким образом, для реализации стратегии предложен программный подход и в качестве первого шага в рамках данной работы – проект создания инфраструктуры центра управления системой, для которого смоделированы и проанализированы альтернативные сценарии внедрения. Материалы данной работы доложены в рамках Уральской международной выставки и форума промышленности и инноваций «ИННОПРОМ-2010» 15-19 ИЮЛЯ 2010 г., Екатеринбург. На основании проведённого исследования возможна разработка практических рекомендаций по реализации компонентов стратегии информатизации противотуберкулёзной деятельности.

## **1.9 Разработка стратегии развития ООО «Экофинтех»** **Руководитель: Е.Ю. Кузнецова** **Слушатель: Юшин П.А.**

ООО «Экофинтех» работает на рынке Уральского региона более 5 лет. ООО «Экофинтех» предлагает энергогенерирующий экологический комплекс оборудования, который обеспечивает комплексное решение проблем, связанных с переработкой техногенных образований.

ООО «Экофинтех» на данный момент является эксклюзивным представителем предприятия-разработчика уникальной технологии по переработке отходов на основе обратного метода газификации.

Основными потребителями предлагаемого оборудования являются животноводческие и сельскохозяйственные предприятия региона.

Несмотря на то, что Урал является зоной рискованного земледелия, только в Свердловской области насчитывается около 10 птицефабрик и порядка 1000 сельскохозяйственных предприятий с разной производительностью. Уровень опасности отходов птицефабрик, животноводческих хозяйств очень высок, для переработки подобных отходов в удобрения требуется длительный период, в течение которого происходит загрязнение окружающей среды. Следовательно, технология позволяющая утилизировать опасные отходы будет востребована на рынке.

Но, несмотря на актуальность и эффективность технологии, ООО «Экофинтех» испытывает проблемы с реализацией комплексов. На основе анализа внешних и внутренних факторов работы предприятия были выявлены проблемы, влияющие на такие параметры эффективности работы предприятия как цена продукции, имидж компании, цепочка ценностей.

Для решения обозначенных проблем было решено создать на базе ООО «Экофинтех» завод ОАО «Уральский завод газогенераторного оборудования». В качестве проекта рассматривается создание завода, производства и продаж первого экологического комплекса собственного производства. Автор проекта занимает должность заместителя директора по финансам.

Основные показатели проекта:

Срок реализации – 1 год

Чистый приведенный доход (NPV) – 1780 тыс.руб.

Срок окупаемости – 6 месяцев

Рентабельность производства – 8%

Представленные показатели говорят о высокой эффективности проекта, также необходимо отметить, что внедрение предлагаемого оборудования позволят предприятию-потребителю снизить затраты на энергоносители (электричество, тепло). Создание завода ОАО «Уральский завод газогенераторного оборудования» полным производственным циклом позволит выпускать эффективное оборудование решит ряд экологических проблем региона, снизит нагрузку на электросети региона.



**1.10 Стратегия развития предприятия «ПромАльп Групп».**  
**Руководитель: Кузнецова Е.Ю.**  
**Слушатель: Бякин Е.В.**

Компания «ПромАльп Групп» основана в 2008 году, ведет деятельность в области строительно-ремонтных работ. Основное направление деятельности – антикоррозионная защита металлоконструкций и оборудования (АКЗ), огнезащита, фасадные работы, герметизация межпанельных швов, ремонт и демонтаж дымовых труб, промышленный альпинизм. Штат компании 11 человек, генеральный директор и собственник бизнеса Бякин Евгений Владимирович.

Основная проблема внутреннего характера не совсем соответственно профилю деятельности укомплектован штат и распределены обязанности, это связано с переориентацией компании на узкую специализацию деятельности. Данная проблема решается уже сегодня посредством, перераспределения обязанностей и кадровых перестановках. Сильных угроз внешнего характера нет, конкуренция в данной отрасли умеренная, спрос возрастает по мере нарастания производства и восстановления экономики страны. Существует непокрытый спрос в северных регионах страны, это связано с достаточно сложными условиями работы, коротким сезоном работы и интенсивным развитием нефтяной промышленности и добывающей промышленности в этом регионе. На этапе интенсивного роста компании стратегия развития рынка при узкой специализации будет наиболее эффективна, тем более, когда существует реальный потенциал в конкретном регионе.

Таким образом, проект дальнейшего развития компании заключается в выходе на рынок северных регионов с созданием головного филиала в г. Сургуте и загрузке производственных мощностей предприятия на весь теплый сезон 2011 г. Проект потребует финансовых вложений, дополнительных кадровых ресурсов.

В результате компания закрепит свою позицию на рынке данного региона, увеличит капитализацию и прибыль.

**1.11 Стратегия развития транспортно-экспедиционной компании «ЛОРРИ»**  
**Руководитель: Пяткина Л.В.**  
**Слушатель: Ильиных И.Н.**

Объектом аттестационной работы является компания ОАО «Лорри». Юридический статус предприятия – открытое акционерное общество. Основной вид деятельности предприятия – грузовые магистральные автоперевозки в международном направлении и внутри России. Количество сотрудников - 450. Компания является крупнейшим в УрФО автоперевозчиком, имеет устойчивое финансовое положение. Основные

клиенты компании – крупные предприятия различной отраслевой принадлежности.

В период мирового финансового кризиса и последующий период адаптации, компания временно отказалась от реализации инвестиционных проектов, в связи с резким увеличением курсов иностранных валют, падением объемов экспорта и ставок на международные перевозки. На сегодняшний день в транспортной отрасли положение заметно улучшается, компания стоит перед выбором стратегии развития на 2010-2012 год.

Целью аттестационной работы является определить приоритетные направления развития компании, адаптировать организационную структуру к увеличению объемов бизнеса, выбрать возможную стратегию, разработать проект, который позволит компании реализовать выбранную стратегию развития и достигнуть стратегических целей.

В рамках аттестационной работы были выполнены задачи: проведен анализ внешней среды компании (PEST-анализ), выявлены сильные и слабые стороны компании, возможности и угрозы внешней среды (SWOT-анализ), выработана стратегия развития компании, предложены изменения в организационную структуру, разработана система оперативного анализа затрат и эффективности транспортной деятельности.

Результатом от внедрения инфраструктурного проекта является способность достижения компанией стратегических целей, поставленных на период 2010-2012 годов: расширение автопарка до 400 единиц, увеличение объема продаж до 2 000,00 млн.рублей, ежегодное увеличение прибыли компании на 10%.

### **1.12 Стратегия развития ООО «Эталон»** **Руководитель: Шибин А.В.** **Слушатель: Исаков С.В.**

Внешняя среда, в которой приходится действовать ООО «Эталон», становится качественно иной: обострение борьбы на рынке совершенной конкуренции ведет к повышению степени неопределенности, а значит, появляются непредсказуемые факторы риска. Очевидно, что и приоритеты управления смещаются при этом в область управления изменениями (управления организационным развитием).

Неожиданные изменения во внешней среде, требующие быстрой и адекватной реакции компании для поддержания и усиления своей конкурентоспособности, обостряют интерес к проблемам стратегического управления.

Его сущность заключается, по моему мнению, в постоянном пересмотре ответов на следующие вопросы:

- где сейчас находится организация;
- в каком направлении она должна развиваться в будущем;

- как она собирается попасть в то положение, где ее хочет видеть руководство.

Цель аттестационной работы – разработать стратегию развития ООО «Эталон».

Задачи аттестационной работы:

- Провести анализ внутренней и внешней среды
- Выбрать стратегию компании
- Разработать план по реализации стратегии

ООО «Эталон» ставит своей основной целью сохранение позиции лидера, завоевание большего сегмента рынка, повышение конкурентоспособности, снижение издержек, расширение клиентской базы и, как следствие, увеличение доходов.

В данной работе предложен анализ целесообразности реализации данного проекта, план реализации проекта и оценка его эффективности.

Результаты:

- Срок окупаемости – 35 мес.
- Чистый приведенный доход - 2 085 876 руб.
- Индекс прибыльности 1,36.

Период расчета показателей – 48 месяцев

Рассчитанные показатели эффективности свидетельствуют о высокой привлекательности данного проекта. Проект имеет так же и социальную значимость, поскольку создаст дополнительно 70 новых рабочих мест.

### **1.13 Разработка стратегии развития ООО «Кастом дизайн» Руководитель: Е.Ю. Кузнецова Слушатель: Жиряков А.С.**

Разработка плана стратегического развития компании реализована для студии веб дизайна предоставляющей услугу разработки, поисковой оптимизации и обслуживания веб сайтов. Так же среди услуг оказываемых студией клиентам, предлагаются разработка фирменного стиля, разработка мультимедиа презентаций и дизайн рекламной и полиграфической продукции. Студия «Кастом дизайн» существует на рынке веб разработок с 2006 года. На момент выполнения количество штатных сотрудников компании 3 человека, выполняющих в основном действия по координации проектов. Для разработки проектов в основном используются внешние наёмные сотрудники.

Проект по разработке стратегического плана развития компании разработан директором и собственником компании.

Необходимостью разработки плана развития компании послужили объективные факторы динамичного роста рынка веб разработок и возможностью увеличения доли рынка компанией даже при существующем качестве разработок. Ключевым фактором обуславливающим необходимость

развития компании является предельная загруженность персонала и значительное превышение нормы управляемости для руководства компании и руководителей проектов. Данный факт препятствует дальнейшему наращиванию объёмов производства, а так же может негативно сказаться на качестве реализуемых проектов, выраженном в несоблюдении сроков реализации проектов.

Для увеличения доли рынка разработок сайтов предлагается реализовать комплексный проект, целью которого является повышение эффективности разработок за счёт сокращения сроков реализации каждого проекта. Результатами реализации проекта должны стать разработка новой организационной структуры компании, формирование штата собственных разработчиков, способных быстро и качественно выполнять проекты любой сложности.

**1.14 Разработка стратегии развития предприятия ЗАО  
«Реагенты водоканала»  
Руководитель: Пяткина Л.В.  
Слушатель: Исаков А.В.**

Целью данного проекта является разработка на основе анализа результатов научных исследований и практики хозяйствования промышленных предприятий практических рекомендаций по формированию стратегии развития предприятия ЗАО «Реагенты Водоканала».

Проблема построения эффективной стратегии роста является для предприятия ЗАО «Реагенты Водоканала» одной из важнейших проблем. Это обусловлено тем, что предприятие имеет отрицательные темпы роста в последние годы, наблюдается снижение объёмов реализации, повышение себестоимости и снижение выручки.

Предприятие ЗАО «Реагенты Водоканала» производит коагулянт для очистки питьевой воды с октября 1996 года. Предприятие производит один вид коагулянта – полиалюминийгидрохлорид – под маркой БОПАК-Е. Основные клиенты – это преимущественно предприятия Уральского региона.

Производственные мощности – 20 000 тн. жидкого коагулянта БОПАК-Е в год.

Объём производства коагулянта полиалюминийгидрохлорид БОПАК-Е (жидкий): 2009 год – 11 124 тн., 2008 год – 13 154 тн., 2007 год – 15 794 тн., 2006 год – 11 902 тн., 2005 год – 11 576 тн.

Основные результаты проекта: проведен стратегический анализ, определены цели развития предприятия, выбрана базовая стратегия развития, определены шесть общих стратегий развития, разработаны рекомендации по реализации стратегий.

Реализация стратегий, направленных на повышение конкурентоспособности предприятия, будет осуществляться посредством выполнения трех программ: оптимизация внутренней системы управления,

создание системы продвижения товаров и производство новых товаров. Каждая программа включает систему проектов, направленных на достижение конкретных целей.

Разработанная стратегия роста предприятия и рекомендации по ее реализации приняты к внедрению при формировании направлений развития ЗАО «Реагенты Водоканала». Применение полученных в проекте результатов позволит увеличить результирующие показатели хозяйственной деятельности, обеспечит положительные темпы роста и сформирует фундамент для долгосрочного развития.

### **1.15 Разработка стратегии продвижения компании ООО «РЭСТ СТРОЙ»**

**Руководитель: Баранова Д.В.**

**Слушатель: Помозов А.И.**

Аттестационная работа выполнена на 48 стр., содержит 8 рисунков, 7 таблиц, 19 источников литературы.

Цель работы – на основе стратегического анализа деятельности ООО «РЭСТ СТРОЙ» разработать стратегию продвижения компании.

В соответствии с целью работы поставлены и решены следующие задачи:

- анализ внешней и внутренней среды компании;
- оценка конкурентоспособности отдельных видов нашего бизнеса;
- оценка состояния маркетинговой деятельности компании;
- разработка проекта и реализация рекламной кампании на 2010-2011

год.

В работе были разработаны цели и задачи предприятия, стратегия на основании анализа факторов внешней и внутренней среды.

Реализация проекта позволит значительно увеличить долю рынка, занимаемую компанией в настоящее время.

Детально изучен основной продукт компании: «Цифровые кинопроекторы». Проведен анализ продаж и прогнозов на будущие годы.

### **1.16 Стратегия развития рекламно-производственного предприятия Правило Парето**

**Руководитель: Пяткина Л.В.**

**Слушатель: Раввин А.А.**

Рекламно-производственная компания «Правило Парето» образована в 2009 году.

Стратегические направления деятельности компании:

- Изготовление рекламных металлоконструкций
- Монтаж рекламных конструкций
- Широкоформатная печать для наружного использования

- Сдача в аренду рекламных плоскостей  
Количество сотрудников – двадцать два  
Директор компании - Раввин Александр Александрович

**Цели компании:**

Развитие направления наружной рекламы за счет эволюционного движения компании, как неотъемлемой части данной сферы деятельности, путем постоянного совершенствования качества обслуживания, уровня предоставления товаров и услуг.

**Задачи компании:**

1. Формирование представительств и филиалов в регионе.
2. Занятие лидирующих позиций в области предоставления услуг рекламного производства в регионе.
3. Предоставление услуг с обязательным составяющим следующих параметров:
  - -Качество.
  - -Оперативность.
  - -Высокий уровень компетентности и профессионализма персонала
  - -Конкурентоспособность цен.
  - -Индивидуальный подход к клиенту.
4. Быть полезным социальной сфере и оказание помощи в благоустройстве и преобразении города.

**Проблемы отрасли и компании:**

Рыночные тенденции смещаются в сторону удешевления стоимости рекламных бюджетов, компании сбивают цены подрядчиков, переходят на более дешевые материалы для производства рекламных полотен (бумагу, китайские материалы). В начале нынешнего года загруженность рекламных плоскостей города опустилась ниже 40% и это при том, что до сентября 2008 загруженность плоскостей у агентств была 90%.

Вследствие падения количества заказов у рекламных агентств, падает число заказов и у обслуживающих рекламные агентства компаний, таких, как Правило Парето.

В условиях нестабильного валютного курса нестабильна и стоимость на закупочные материалы, что приводит к трудностям при среднесрочном планировании, и к частому изменению стоимости товаров и услуг. В первой половине 2009 года стоимость материалов менялась два раза в месяц. В 2010 году ситуация более стабильная.

Основная проблема предприятия сегодня – это отсутствие стратегии развития.

## **1.17 Разработка стратегии продвижения компании ООО «РЭСТ СТРОЙ»**

**Руководитель: Баранова Д.В.**

**Слушатель: Помозов А.И.**

Аттестационная работа выполнена на 48 стр., содержит 8 рисунков, 7 таблиц, 19 источников литературы.

Цель работы – на основе стратегического анализа деятельности ООО «РЭСТ СТРОЙ» разработать стратегию продвижения компании.

В соответствии с целью работы поставлены и решены следующие задачи:

- анализ внешней и внутренней среды компании;
- оценка конкурентоспособности отдельных видов нашего бизнеса;
- оценка состояния маркетинговой деятельности компании;
- разработка проекта и реализации рекламной кампании на 2010-2011 год.

В работе были разработаны цели и задачи предприятия, стратегия на основании анализа факторов внешней и внутренней среды.

Реализация проекта позволит значительно увеличить долю рынка, занимаемую компанией в настоящее время.

Детально изучен основной продукт компании: «Цифровые кинопроекторы». Проведен анализ продаж и прогнозов на будущие годы.

## **2. РЕОРГАНИЗАЦИЯ**

### **2.1 Реорганизация структуры работы наркологического отделения в рамках стратегии дальнейшего развития ГУЗ СО "Психиатрическая больница 3".**

**Руководитель: Баранников К.В.**

**Слушатель: Поддубный А.В.**

Государственное учреждение здравоохранения Свердловской области «Психиатрическая больница № 3» осуществляет лечение психических расстройств. Автор проекта является заведующим организационно-методическим отделом.

В структуру больницы входит наркологическое отделение, где проходят лечение люди, страдающие алкогольной, наркотической зависимостями, а также токсикоманией. Отделение рассчитано на 45 коек, в том числе 6 реанимационных.

Наркологическое отделение оказывает неотложную медицинскую помощь по программе государственных гарантий оказания медицинской помощи населению. Для пациентов эта помощь бесплатна.

Также по обращению граждан оказывается платная медицинская наркологическая помощь – прерывание и купирование запоев

(медикаментозное, психотерапевтическое), купирование абстинентных синдромов, кодирование и т.д.

Плановых показателей рентабельности отделения не существует, так как основной виде деятельности – оказание неотложной наркологической помощи гражданам финансируется из бюджета по Территориальной программе государственных гарантий. Лечение на договорной основе дает отделению дополнительные средства для улучшения материально-технической базы, для дополнительного заработка сотрудников. Самое главное, дополнительные средства позволят изучать и внедрять новые технологии лечения наркологических больных (конкурентное преимущество в будущем – клиенты выбирают не только по качеству стен, но и по новым технологиям, инновационность в моде).

На данный момент отделение не имеет возможности обеспечить более комфортные условия пребывания платных пациентов, поскольку помещению необходим капитальный ремонт.

При проведении ремонта появится возможность привлечения дополнительных клиентов для лечения в стационарных условиях.

Будущих клиентов целесообразно разделить на две группы:

- 1) пациенты (со зависимые родственники) со средним достатком, которые несильно требовательны к условиям пребывания в стационаре и которым важен в первую очередь результат лечения;
- 2) пациенты (со зависимые родственники), которые занимают высокое социальное положение в г. Екатеринбурге и Свердловской области, которым не нужна «огласка» их проблемы (бизнесмены регионального уровня, политики регионального уровня).

С целью увеличения количества платных пациентов обеих групп, автором данной работы был предложен проект развития наркологического отделения. План мероприятий включает в себя капитальный ремонт, прием новых сотрудников и проведение рекламной кампании с целью информирования населения о платных услугах, оказываемых больницей. Финансирование ремонта больницы планируется произвести за счет бюджетных средств.

В данной работе предложен анализ целесообразности реализации данного проекта, план необходимых мероприятий и оценка их эффективности.

- Срок окупаемости – 35 мес.
- Чистый приведенный доход - 2 085 876 руб.
- Индекс прибыльности 1,36.

Период расчета показателей – 48 месяцев

Рассчитанные показатели эффективности свидетельствуют о высокой привлекательности данного проекта. Проект имеет так же социальную значимость, поскольку увеличение количества пациентов отделения, в



конечном итоге, сократит количество больных алкоголизмом и другими зависимостями.

## **2.2 Развитие службы АСУТП в рамках реконструкции цеха ТПЦ-1 ОАО «Северского трубного завода»** **Руководитель: Л.А. Малышева** **Слушатель: Куценко Ю.В.**

В данной аттестационной работе рассматривается ОАО «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. 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.

Сталеплавильный комплекс СТЗ полностью обеспечивает потребности предприятия в стальной трубной заготовке, также производятся поставки непрерывно литой заготовки на Синарский трубный завод.

Северский трубный завод, в настоящее время, имея многолетний опыт металлургического производства, осуществляет коренную реконструкцию трубопрокатного производства, целью которой является увеличение добавленной стоимости выпускаемой продукции, расширение присутствия на глобальном рынке стальных труб – увеличение объемов производства.

В рамках инвестиционной программы развития Северского трубного завода 2014 г. в ТПЦ-1 планируется внедрить новую технологию производства горячекатаной трубы разного сортамента с внедрением автоматической системы управления технологическим процессом (АСУТП) основанной на новых принципах построения автоматизации.

На пути достижения поставленных целей с внедрением новой, прогрессивной и сложной технологии неизбежно возникает ряд проблем, связанных с внедрением и эксплуатацией оборудования, имеющего высокий уровень автоматизации. Используя такие инструменты, как карту проблемного поля, анализ бизнес-процессов, можно точно идентифицировать проблемы, и далее определить наиболее оптимальные пути их решения.

В данной аттестационной работе применены указанные методы выявления проблем предприятия при внедрении технологии производства бесшовных труб на непрерывном стане. В результате проведенного анализа выявлено, что одной из актуальных проблем является эффективное обслуживание высокотехнологичного оборудования.

Одним из вариантов решения проблемы является подготовка персонала службы АСУТП и его правильное распределение для эффективной эксплуатации технологически сложного оборудования. Соответствующим образом подготовленные сотрудники смогут своевременно получать достоверную информацию о процессе производства бесшовных труб, правильно интерпретировать и анализировать полученную информацию, реагировать на отклонения от запланированных параметров производства, предпринимать корректирующие действия, таким образом оказывать влияние на качество получаемой конечной продукции. При этом также обеспечивается снижение простоев за счёт возможности выполнения своевременной диагностики неполадок оборудования.

Реализация проекта «развитие службы АСУТП в рамках реконструкции цеха ТПЦ-1» позволит, примерно, снизить до 8% простоев, повысить уровень качества на 0,3%.

### **2.3 Развитие службы электроснабжения электрического цеха в рамках реконструкции трубопрокатного производства на ОАО «Северский трубный завод» Руководитель: Л.В. Пяткина Слушатель: Никулин В.В.**

Северский трубный завод (СТЗ) является одним из старейших уральских заводов. Он основан в 1739 году и специализируется на выпуске горячекатаных и электросварных стальных труб. С 2001 года СТЗ входит в состав Трубной Металлургической Компании (ТМК).

За восемь минувших лет в составе ТМК на СТЗ введены в строй новые мощности: «печь-ковш»; МНЛЗ; пресс-ножницы фирм Akros и Akros-HENESCHHELL; дуговая сталеплавильная печь.

В настоящее время СТЗ переживает времена глобальной реконструкции и осваивает современные технологии. В рамках стратегической инвестиционной политики ТМК до 2014 года, планируется комплексная реконструкция трубопрокатного производства в ТПЦ-1, с установкой непрерывного стана и ряда объектов электроэнергетики СТЗ.

Электроэнергетика – важнейшая фундаментальная отрасль, обеспечивающая нормальную деятельность всех других отраслей экономики.

Ни одно предприятие не может выполнять свои технологические функции без бесперебойного и качественного электроэнергообеспечения.

При переходе всей электроэнергетики страны на федеральный оптовый рынок электроэнергии и мощности (ФОРЕМ), возникла необходимость ведения, и четкого соблюдения дисциплины оперативных электрических режимов в системе энергохозяйства предприятий.

В связи с этим неизбежно возникают проблемные вопросы, связанные с быстротой и эффективностью реагирования на изменение электрических

процессов в системе электроснабжения предприятия, которые влияют на технологический процесс, от выплавки стали до выпуска готового продукта.

Таким образом, основной целью проекта является – разработка плана реорганизации службы электроснабжения, подразделения электрического цеха Северского трубного завода.

Используя бизнес – инструменты анализа, таких как карта проблемного поля и анализ бизнес-процессов можно найти причины возникновения проблем. В данной аттестационной работе, после применения этих инструментов анализа, приходим к выводу, что одним из нескольких решений может быть организация цеховой «Оперативно-диспетчерской службы», способной эффективно оценивать и устранять ситуации, связанные с изменениями (нарушениями) в технологическом процессе.

Реализация проекта позволит, примерно снизить количество простоев на 5%, и повысить уровень качества.

## **2.4 Разработка и внедрение бизнес-процессов управления просроченной дебиторской задолженностью в компании «Прософт»**

**Руководитель: В.В. Ханин**

**Слушатель: Ковалёв А.В.**

Инженерная компания «Прософт» работает в области проектирования, производства, поставки приборов и систем промышленности автоматизации для различных отраслей промышленности с 1995 года, в основном в сфере электроэнергетики. География внедрения производимых компанией систем – Российская Федерация и страны СНГ. В холдинг входят пять юридических лиц, общее количество сотрудников – около 300 человек, прогнозируемый годовой объём реализации в 2010 году – около 1 млрд. руб.

Компания имеет смешанную организационную структуру: основой является линейно-функциональное построение подразделений, в работе с крупными заказчиками практикуются принципы матричной структуры.

Автор аттестационной работы – руководитель юридической службы компании, отвечающей за правовое обеспечение её деятельности, в том числе за принудительное взыскание дебиторской задолженности.

Исследуемая проблема – недостатки существующей системы управления просроченной дебиторской задолженностью компании, следствием чего является значительный размер просроченной дебиторской задолженности.

Исследуемая проблема – недостатки существующей системы управления просроченной дебиторской задолженностью компании, следствием чего является значительный размер просроченной дебиторской задолженности.

Предлагаемый способ решения проблемы – инфраструктурный проект «Разработка и внедрение бизнес-процессов управления просроченной дебиторской задолженностью в компании Прософт».

Цель проекта: снижение размера просроченной дебиторской задолженности на 20% за год. Общие затраты на проект – 10% от суммы достигнутого экономического эффекта.

Результатами реализации проекта должны стать:

- 1) оптимизация системы управления просроченной дебиторской задолженностью
- 2) повышение квалификации и мотивации персонала, задействованного в процессе инкассации дебиторской задолженности;
- 3) снижение размера дебиторской задолженности;
- 4) улучшение структуры баланса и показателей экономической эффективности деятельности компании.

**2.5 Проект комплексной информатизации учреждений среднего медицинского образования Российской Федерации: портал [www.MED-OBR.INFO](http://www.MED-OBR.INFO)  
Руководитель: Е.Ю. Кузнецова  
Слушатель: Медведев А.А.**

Аттестационная работа содержит в себе следующие разделы:

Теоретический раздел отражает понимание автором подходов к стратегическому менеджменту и использованию различных инструментов стратегического управления в сфере информатизации в целом и информатизации в здравоохранении и образовании в частности.

В аналитическом разделе содержится информация по каждому из аспектов деятельности Федерального портала инновационного развития среднего медицинского и фармацевтического образования и сестринского России [www.med-obr.info](http://www.med-obr.info) по общему состоянию рынка дистанционных образовательных услуг (прежде всего, e-learning) в сфере здравоохранения и фармацевтики, анализ конкурентной среды, также данных по основным финансовым показателям, показателям процессов.

Проектный раздел представлен непосредственно в виде разработанного и утверждённого на предприятии плана развития, в основе которого раскрываются проблемы и пути их решения, связанные с созданием федеральной информационной базы в сфере здравоохранения и медицинского образования.

Программа развития Портала полностью соответствует ключевым направлениям развития экономики России.

### **3. БИЗНЕС-ПЛАНЫ**

#### **3.1 Разработка и внедрение механизма пакетного медицинского страхования в Свердловской области Руководитель: Шибин А.В. Слушатель: Бакулев А.В.**

Тема работы: «Разработка и внедрение механизма пакетного медицинского страхования в Свердловской области». Работа выполнена на базе ЗАО «Страховая компания «Мединком». Основной вид деятельности компании – обязательное и добровольное медицинское страхование.

Основной проблемой, выявленной при проведении анализа состояния системы обязательного медицинского страхования Свердловской области, является недостаточное финансирование отрасли.

Целью данной работы явилось разработка механизма привлечения дополнительных финансовых средств для повышения качества оказания медицинской помощи населению.

Одной из инновационных технологий привлечения дополнительных финансовых средств в отрасль может стать механизм «пакетного» медицинского страхования. Общий смысл данного механизма заключается в рациональном, скоординированном использовании средств государства, финансов промышленных предприятий для финансирования различных этапов лечебного процесса с выделением диспансерных групп риска и организации их реабилитации.

В ходе работы над проектом в систему здравоохранения Свердловской области успешно внедрены «пилотные модели» механизма пакетного медицинского страхования на крупных промышленных предприятиях.

В работе получены следующие результаты эффективности проекта:

- ✓ Средняя норма рентабельности,  $ARR = 31,52 \%$
- ✓ Чистый приведенный доход,  $NPV = 35\,800\,000$  руб.
- ✓ Индекс прибыльности,  $PI = 1,25$
- ✓ Внутренняя норма рентабельности,  $IRR = 27,15 \%$
- ✓ Модифицированная внутренняя норма рентабельности,  $MIRR = 19,78\%$

Рассчитанные показатели эффективности говорят о высокой привлекательности проекта.

#### **3.2 Разработка стратегии развития и создание производства светильников с твердыми источниками света ООО ПК «Диодмонтажсервис» Руководитель: Дьяконов Б.П. Слушатель: Гусев А.Г.**

Цель работы – раскрыть содержание управления в стратегическом аспекте, разработать стратегию создания и развития ООО ПК «Диодмонтажсервис» по освоению рынка производства светильников с

использованием твердых источников света (светодиодов), разработать бизнес план который обеспечит устойчивое положение компании на рынке.

Задачи работы - изложить теоретические основы стратегического управления предприятием, проанализировать изменения, происходящие в России за последний год и оценить их возможное влияние на развитие предприятия провести анализ существующего рынка осветительных приборов, разработать стратегическую модель развития предприятия и обосновать ее, разработать бизнес план, определить потребность и достаточность ресурсов, рассчитать плановые финансовые показатели: и оценить эффективность инвестиций NPV, IRR.

В результате работы видно, что предположения учредителей ООО «ПК «ДИОДМОНТАЖСЕРВИС» о привлекательности рынка производства светодиодных светильников были верны и цели работы достигнуты.

В Главе 1 Теоретическая часть работы: раскрыто содержание управления в стратегическом аспекте и представлены теоретические концепции, использованные в работе, такие как: стратегия, модель стратегического планирования, STEEP, SWOT, Пять сил Портера, Матрица БКГ.

В Главе 2 аналитическая часть: проведен анализ существующих факторов влияющих на рынок светодиодного освещения и разработана стратегия создания и развития ООО ПК «Диодмонтажсервис» по освоению рынка производства светильников с использованием твердых источников света (светодиодов). В результате была выбрана стратегия лидерства в минимизации издержек. При реализации данной стратегии будут создаваться массовые продукты, удовлетворяющие по характеристикам потребителей, а за счет более низких цен на аналогичную продукцию, можно добиться завоевания большой доли рынка. Минимальные постоянные затраты предприятия обеспечат постоянное поддержание ключевых факторов успеха - низкую себестоимость при достаточном качестве продукта.

В Главе 3 Практическая часть: представлен разработанный бизнес план, который обеспечит устойчивое положение ООО «ПК «ДМС» на рынке.

Выполнены задачи, поставленные в начале работы:

Изложены теоретические основы стратегического управления предприятием и представлены теоретические аспекты концепций изученных мной во время прохождения обучения на программе «Стратегия управления предприятием» профессиональной переподготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации.

Проведен анализ изменений происходящих в России и оценено возможное влияние политики проводимой государством на развитие ООО «ПК «ДМС». В результате стало понятно, что политика государства направлена на развитие энергоэффективных технологий

Проведен анализ существующего рынка осветительных приборов, и классификация светильников и потребителей - в итоге определен сегмент потребителей и обоснован выбор ассортимента производимой продукции.

Проведен анализ внешних факторов, изучены внутренние стороны компании, влияющие на выбор стратегии ООО «ПК «ДМС»  
Обоснован выбор стратегической модели развития ООО «ПК «ДИОДМОНТАЖСЕРВИС» - выбрана стратегия лидерства в минимизации затрат.

Разработан бизнес-план:

- определены потребности в финансировании ООО «ПК «ДМС» сумма инвестиций акционеров за пять первых месяцев составит 2 590 000 рублей

Рассчитаны плановые финансовые показатели:

- Чистый приведенный доход NPV- 4 942 181руб
- Внутренняя норма рентабельности IRR- 173,8%
- рассчитана точка безубыточности- 1 360 000 руб.

Проведен анализ чувствительности продаж - он показал, что даже при падении продаж на 60 %, деятельность ООО «ПК «ДМС» осуществляется выше точки безубыточности.

Срок окупаемости составил 19 месяцев.

Срок реализации стратегии 36 месяцев.

Место реализации: Уральский федеральный округ, Челябинская область, Оренбургская область, Республика Башкортостан и Пермский край

Ответственный: директор ООО «ПК «ДМС»

Разработаны стратегические цели ООО «ПК «ДМС» Через год выйти на уровень производства и продаж, обеспечивающих ежемесячную прибыль до выплаты налога в размере не менее 250 000 руб.

В работе рассматриваются такие понятия как, стратегия, модель стратегического планирования, STEEP, SWOT, Пять сил Портера, Матрица БКГ.

Для решения задач работы были использованы STEEP, SWOT, Пять сил Портера, матрица БКГ - методики анализа положения компании во внешней и внутренней среде, проведены исследования рынка, разработан бизнес план с использованием программы Project Expert 7.21- который включает в себя плановые показатели финансовой деятельности предприятия.

Анализ, проведенный в работе, действителен для текущего состояния рынка, поэтому при изменениях необходимо корректировать результаты.

Для реализации стратегии обязательным условием является донесение до каждого сотрудника целей и способов реализации. Необходимо разработать маркетинговую стратегию для каждого конкретного продукта, т.к. требования и предпочтения покупателей в каждом выделенном сегменте отличаются.

Необходимым условием для реализации стратегии является усиление менеджмента путем постоянного обучения существующих сотрудников.

### **3.3 Максимизация прибыли от реализации проекта недвижимости: дачный посёлок в селе Курганова Руководитель: В.А. Трапезников Слушатель: Шувалова С.В.**

Тема данной работы – Максимизация прибыли от реализации проекта недвижимости: дачный посёлок в селе Курганова.

ООО «БВД» образовано в 2007 году и входит в группу компаний «Титул», которая, в свою очередь, является одним из крупных застройщиков на рынке загородной недвижимости г. Екатеринбурга. ООО «БВД» (быстровозводимый дом) было создано для продвижения на рынок новой для нашей страны технологии строительства загородного жилья – каркасной технологии. Данная технология широко распространена в Канаде, Америке, Северной Европе, прежде всего за счёт своей экономичности и высокой скорости возведения. Срок выполнения работ от подготовки эскизного проекта до возведения дома под чистовую отделку составляет 3 месяца.

В рамках данной работы рассматриваются два альтернативных варианта реализации проекта недвижимости на участке площадью 30 га в селе Курганова Полевского района Свердловской области. Вариант №1 предусматривает застройку первой очереди посёлка силами компании со строительством 36 домов по каркасной технологии. В варианте №2 предполагается провести размежевание всего участка 30 га на 280 участков по 8-10 соток, подвести к каждому коммуникации и продавать готовые под застройку участки. Срок реализации двух вариантов принят равным – 3 года.

В современных постоянно меняющихся рыночных условиях необходимо использовать методы делового планирования и инвестиционного анализа проектов. Для достижения максимального результата от реализации проекта требуется тщательный расчёт финансовых показателей и оценка рисков.

Целью данной работы является проведение сравнительного анализа двух вариантов реализации проекта и выявление варианта, обеспечивающего максимальные показатели прибыли при высоком уровне устойчивости к изменению внешних факторов.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:  
проанализированы внешняя и внутренняя среды организации;  
рассчитана затратная часть;  
разработан производственный план реализации проекта;  
определена организационная структура на период реализации проекта;  
определены главные финансовые показатели проекта;  
произведена оценка рисков.

На основании полученных показателей был проведён сравнительный анализ двух вариантов реализации проекта недвижимости. Несмотря на то, что оба варианта являются рентабельными, вариант №2 позволяет получить прибыль в 5,7 раз больше, чем первый вариант. Срок окупаемости второго



варианта на 9 месяцев меньше. Второй вариант является более устойчивым к повышению процентной ставки по кредиту, так как показатель внутренней нормы рентабельности (IRR) равен 72% против 45% в первом варианте. Анализ рисков показал, что только один из вариантов, а именно вариант №2, является устойчивым к изменениям факторов внешней среды, а значит, и более предпочтительным.

Сравнительный анализ финансовых показателей и оценка рисков позволяют сделать вывод о том, что вариант №2 – размежевание земли и продажа готовых под застройку участков позволяет получить максимальную прибыль и является наиболее устойчивым к изменениям внешних факторов.

### **3.4 Проект производства и реализациипельменей на базе предприятий входящих в Группу компаний М4. Руководитель: Миролюбова Г.С. Слушатель: Мерзлякова Н.В.**

В настоящем проекте рассмотрено производство и реализацияпельменей на базе предприятий входящих в Группу компаний М4

Структура Группы компаний М:

- ООО Хладокомбинат №3
- ООО Богдановический мясокомбинат
- ООО БМК

Общая численность – 1200 чел. Автор аттестационной работы занимает должность Директора по маркетингу

Предпосылками для разработки проекта стали:

- 1) неаппетитный и несоответствующий потребительским предпочтениям внешний вид существующей продукции –пельменей;
- 2) невозможность существующего оборудования обеспечить необходимые условия заморозки продукции, и как следствие, соответствующий потребительским предпочтениям внешний вид;
- 3) невзрачность существующей упаковки и её несоответствие аналогичной упаковке конкурентов отталкивают потребителя;
- 4) возможность увеличения продажпельменей и прочих замороженных полуфабрикатов через дистрибьюторскую сеть продаж мороженого Хладокомбината №3 (однородность клиентов и торгового оборудования).

**Требуемые инвестиции: 6 330,87 тыс. рублей без НДС:**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование показателей</b>	<b>Итого</b>
<b>1</b>	<b>Капитальные вложения по проекту, всего</b>	
	в т.ч.:	
<b>1.1</b>	<b>Приобретение оборудования в том числе:</b>	<b>6 330,87</b>

	-холодильная камера	574,57
	-холодильный агрегат	1 868,33
	-конвейерная лента (транспортер)	2 652,63
	-пельменный аппарат	660,77
	-пусконаладочные работы	574,57
<b>1.2</b>	<b>Амортизация годовая</b>	<b>1 266,17</b>

#### Источники финансирования:

№ п/п	Наименование показателей	Единицы измерения	период	
			2010	2011
1	Вид продукции-пельмени			
1.1	Заемные средства	т. руб.	6 330,87	
1.2	Срок	мес.	12,00	
1.3	Проценты по кредиту	%	19,00%	
<b>1.4</b>	<b>Проценты по кредиту</b>	<b>тыс. руб.</b>	<b>526,25</b>	<b>125,30</b>

#### Финансовые результаты производственной и сбытовой деятельности с учетом инвестиций

№ п/п	Наименование показателей	2010	2011
<b>1</b>	Доходы	<b>3 695,71</b>	<b>39 576,46</b>
<b>2</b>	Расходы без амортизации	<b>4 668,11</b>	<b>35 916,16</b>
<b>3</b>	Доходы - расходы без амортизации	<b>- 972,41</b>	<b>3 660,30</b>
	накопительно	<b>- 972,41</b>	<b>2 687,90</b>
<b>4</b>	Амортизация линии	<b>422,06</b>	<b>1 266,17</b>
<b>5</b>	Итого расходы	<b>5 090,17</b>	<b>37 182,33</b>
<b>6</b>	Прибыль	<b>- 1 394,46</b>	<b>2 394,13</b>
	накопительно	<b>- 1 394,46</b>	<b>999,67</b>

Ожидаемый срок окупаемости инвестиций – 32 месяца.

#### **3.5 Стратегия выведения на рынок нового продукта компании: «Автономное инновационное поселение "Город будущего"»**

**Руководитель: Трапезников В.А.**

**Слушатель: Огнёв В.В.**

ЗАО «Трест Уралстальконструкция» - предприятие с численностью 1500 чел.

Состоит из 5 филиалов в Первоуральске, Н. Тагиле, Краснотурьинске, Миассе (Челябинская обл.) и Березняки (Пермская обл.) и ряда дочерних предприятий. Структура управления - дивизиональная. Основной вид продукции - изготовление и монтаж металлоконструкций промышленных и

гражданских сооружений, генеральный подряд - строительство зданий и сооружений площадью до 10 000 м<sup>2</sup> на условиях контракта «под ключ», монолитные работы до 1000 м<sup>3</sup> в мес.

Позиция автора - директор дочернего предприятия (управление генерального подряда). Полномочия - создание (2007 г.), развитие, получение заказов, заключение контрактов, разработка и внедрение новых продуктов. Цель предприятия - получение прибыли для головной компании.

Проблема предприятия – недостаточная загрузка мощности предприятия из-за концентрации на одном продукте. Т.к. за последние 20 лет произошёл существенный спад промышленного и гражданского строительства, то на предприятии существуют избыточные мощности. Одна из немаловажных проблем предприятия состоит в нерентабельности некоторых филиалов из-за неравномерной загрузки по городам. Анализ возможных решений проблем показал, что развитие предприятия с внедрением новых продуктов – единственное оправданное решение.

Предлагаемый проект - Стратегия выведения на рынок нового продукта компании: «Комплексное освоение территории путём строительства автономного инновационного поселения «Город будущего».

При этом было предложено несколько стратегических альтернатив. Одна из них – строительство автономного инновационного поселения «Город будущего» для 1500 человек – после проведенного анализа оказалась нереализуемой в сегодняшних условиях, без соответствующей господдержки. Очевидно, что масштабная реализация не только жилищных, но и любых строительных проектов, возможна лишь на основе долгосрочных планов социально-экономического развития.

Поэтому для реализации была выбрана стратегия создания инжиниринговой компании ЗАО «Город будущего» для последующего продвижения технологий автономного жизнеобеспечения. В рамках проекта планируется построить один пилотный образец дома с использованием высоких технологий энергосбережения, альтернативных источников энергии и элементов искусственного интеллекта. Строительство без покупки земли, в коттеджных поселках.

Проведенные расчеты показали высокую эффективность и привлекательность данного проекта:

- Срок окупаемости – 13 месяцев
- Индекс прибыльности, PI – 1,15
- Внутренняя норма рентабельности, IRR – 73,55 %
- Чистый приведенный доход, NPV - 778 505 руб.

При успешной реализации проекта с первым образцом дома, планируется строительство подобного жилья в других коттеджных поселках, примерно 15 домов ежегодно, что обеспечит стабильную загрузку избыточных производственных мощностей предприятия. А при условии поддержки государства и инвесторов, предприятие сможет начать

строительство первого в России автономного поселения с использованием передовых технологий «Город будущего».

**3.6 Разработка программы повышения эффективности деятельности ОАО «ЛОРРИ»**  
**Руководитель: Кузнецова Е.Ю.**  
**Слушатель: Чеповская Г.А.**

Объектом аттестационной работы является транспортно-экспедиционная компания – ОАО «ЛОРРИ». Компания работает на рынке автотранспортных услуг; с 1994г. занимается международными перевозками грузов. ОАО «ЛОРРИ» является крупнейшим автотранспортным предприятием в Уральском Федеральном округе. Основные клиенты компании – крупные заводы Урала, известные международные экспедиторские фирмы.

В работе использованы методы анализа стратегического менеджмента – STEEP-анализ, модель «Пять сил конкуренции» М. Портера, SWOT-анализ. Для определения состава работ проекта применялся метод структурной декомпозиции (WBS), для анализа и оценки рисков – метод экспертной оценки.

С начала мирового финансового кризиса 2008 г. компания вынуждена была сокращать объемы международных перевозок, которые при общем падении ставок не могли конкурировать с российскими перевозками из-за более высокой себестоимости. В 2010 г. начинает расти спрос на перевозки, в том числе и международные, ставки увеличиваются. Чтобы компания могла конкурировать на рынке международных перевозок, остро встает вопрос по снижению издержек и повышению эффективности использования транспорта в международном направлении.

Для повышения конкурентоспособности компании на рынке международных перевозок предлагается настоящий проект. Основными целями проекта являются снижение прямых затрат кругорейса и увеличение оборачиваемости автомобилей за счет разработки программы повышения эффективности использования транспорта. Ожидаемый эффект от реализации проекта - сокращение дней простоев транспорта и увеличение оборота автомобилей от 1 до 3 дней в кругорейсе, снижение прямых затрат кругорейса на 7%.

**3.7 Опции развития бизнеса ЗАО «Сталепромышленная компания» на рынках металлоторговли и металлообработки**  
**Руководитель: Л.А. Малышева**  
**Слушатель: Д.А. Епифанов**

Сталепромышленная компания – российская компания, занимающаяся поставкой и переработкой металлопроката и труб. Торговое направление

компания состоит из 8 дивизионов, в состав которых входит 40 филиалов; производственное направление включает в себя компанию, осуществляющую переработку листового проката, 3 сервисных металлоцентра, осуществляющих переработку листового проката, а также завод металлоконструкций. По итогам 2009 года компания занимала более 4% рынка металлоторговли и металлообработки, являясь крупнейшим независимым металлоторговцем на российском рынке.

За последние два года компания СПК столкнулась с негативной динамикой на основных рынках сбыта продукции, вызванной мировым финансовым кризисом и, как следствие, стагнацией в потребляющих отраслях.

Целью приведенного исследования ставилось выявление возможных путей стратегического развития в текущих и прогнозных условиях внешней среды компании, определение наиболее эффективных из них.

Исходя из цели, была проанализирована динамика рынка металлопроката и металлообработки, выявлены основные факторы, их влияние на рынок, составлен прогноз развития рынка с учётом изменения структуры производства и потребления.

Исходя из анализа наиболее вероятного развития внешней среды, оценки сильных и слабых сторон компании, авторы определили эффективные опции развития бизнеса СПК, проранжировали их.

Итогом работы стала проработка проекта строительства СМЦ в Н.Новгороде в рамках наиболее эффективной опции развития компании – расширение присутствия на рынке сервисной металлообработки.

### **3.8 Разработка и вывод на рынок двенадцати канального электрокардиографа** **Руководитель: Дьяконов Б.П.** **Слушатель: Болт Д.Г.**

В данное время ООО «Марат» выполняет стратегию по развитию подразделения, специализирующегося на разработке и производстве медицинских устройств. В продуктовом портфеле на данный момент присутствует аппарат холтеровского мониторирования ЭКГ. Для расширения портфеля и увеличения рынка сбыта было принято решение о разработке следующего устройства в линейке продуктов – двенадцати канального электрокардиографа. На данный момент на рынке производства устройств данного типа отсутствует прямая конкуренция, что позволяет надеяться на успешный выход на рынок с новой продукцией.

Актуальность темы заключается в необходимости разработки бизнес-плана разработки и вывода на рынок нового устройства. Данное устройство, по предварительной оценке, востребовано у потребителей, так как в последнее время перед медицинскими учреждениями ставятся задачи по снижению общей смертности у населения, а наше устройство должно

позволить проводить консультации по ЭКГ удаленно, что позволит снизить время между диагностикой состояния угрожающего жизни человека и доставкой его в клинику.

Целью данной работы является разработка бизнес-плана разработки и вывода на рынок нового продукта двенадцати канального электрокардиографа.

Степень внедрения – расчет окупаемости и собственно бизнес-план лягут в основу деятельности отдела на время разработки и вывода устройства на рынок.

### **3.9 Разработка стратегии продвижения отечественного сахар снижающего препарата Росинсулин® на фармацевтическом рынке РФ** **Руководитель: Малышева Л.А.** **Слушатель: Софронов Ю.В.**

Целью данной аттестационной работы является разработка стратегии продвижения нового отечественного сахар снижающего препарата.

Задачи аттестационной работы:

- анализ текущего состояния фармацевтического рынка России;
- определение структуры рынка инсулинов;
- анализ портфеля продуктов предприятия;
- отраслевой анализ;
- диагностика предприятия с целью выявления конкурентных преимуществ, слабостей, возможностей и опасностей на рынке;
- разработка подробного календарного плана работ по реализации стратегии

Реализация данной стратегии позволит ООО «Завод Медсинтез» расширить географию присутствия, укрепить свои позиции на фармацевтическом рынке РФ, снять социальную напряженность вокруг поставок лекарств иностранными производителями, улучшить «имидж» отечественного производителя в глазах пациентов и врачей.

Аттестационная работа состоит из 51 страниц, содержит 8 рисунков и 1 таблицу (с учетом приложений)

### **3.10 Организация детско-юношеской школы по хоккею на траве в г.Заречный** **Руководитель: Бабушкина С.В.** **Слушатель: Бондаренко Л.Ю.**

Спорт – это всегда целый мир: со своей философией, характером, образом мышления и стилем жизни. Сделать спортивный образ жизни

доступным для каждого – задача, которую ежедневно решает Администрация любого масштаба от федеральной до школьной.

ООО «Продюсерский центр «Лад» один из лидеров Уральского региона по оказанию практически полного спектра услуг по подготовке и проведению культурных и спортивных мероприятий различного масштаба. Руководство ПЦ «Лад» одновременно возглавляет екатеринбургский клуб «Динамо-хоккей на траве» - базовую команду национальной и олимпийской сборной по хоккею на траве. «Динамо» - многократный чемпион и призер чемпионатов России по хоккею на траве, 11-кратный чемпион по индорхоккею. Неслучайным стало новое интересное и перспективное направление в деятельности ПЦ «Лад» - сотрудничество с НП СК «Динамо» - хоккей на траве», Екатеринбург по поляризации любимого вида спорта в Екатеринбурге и Свердловской области.

Предметом работы является подготовка и запуск функционирования детско-юношеской школы по хоккею на траве. Проект стартует с организации школы по индорхоккею (зальному виду хоккея на траве).

Проблемы, с которыми можно столкнуться при реализации проекта:

1. Отсутствие источников финансирования деятельности школы.
2. Отсутствие тренировочной и материальной базы для организации учебного процесса.
3. Отсутствие желающих посещать школу, которая специализируется на непопулярном виде спорта.

В задачи проекта «Организация детско-юношеской спортивной школы по хоккею на траве в г.Заречный» входит разрешение выше обозначенных проблем.

Результатом реализации проекта должен стать набор детей в спортивную школу, обеспеченную финансирование на два года, обеспеченную спортивной базой, необходимой для проведения учебно-тренировочного процесса, и вспомогательными помещениями, квалифицированным тренерским составом.

### **3.11 Стратегия вывода на рынок продуктов АКБ "Инвестторгбанк" (ОАО) по кредитованию Малого и Среднего Бизнеса. Руководитель: Дьяконов Б.П. Слушатель: Збыковский К.В.**

На сегодняшний день, АКБ "Инвестторгбанк" (ОАО), созданный в марте 1994 года, - универсальный коммерческий банк, клиентами которого являются более 24 тысяч предприятий, представляющих широкий спектр отраслей экономики. Инвестторгбанк неустанно расширяет географию своего присутствия в регионах России. В марте 2009 г в Екатеринбурге открылся новый, 16-й по счету филиал банка, получивший название «Уральский». В

задачах Филиала начало продвижения продуктов кредитования субъектов МСБ в сентябре 2010 г. на рынок банковских услуг Свердловской области.

На 01.01.2010 года в Свердловской области зарегистрировано 159,8 тысяч предприятий МСБ, в том числе они занимают устойчивые позиции на потребительском рынке Свердловской области, их удельный вес в обороте розничной торговли составил 75,3%.

Актуальность темы исследования определена тем, что с одной стороны наблюдается экономический рост сектора предприятий МСБ, с другой стороны – потребительский рынок Свердловской области находится на стадии восстановления от последствий мирового финансового кризиса. На этом фоне Инвестторгбанк предлагает гибкие подходы и широкую линейку продуктов по кредитованию МСБ, но продвигает их на высоко конкурентном профессиональном рынке банковских услуг Свердловской области.

Это предопределило выбор темы аттестационной работы, а также формулировку цели и основных задач.

Целью данной работы является разработка стратегической карты целей Филиала АКБ "Инвестторгбанк" (ОАО) "Уральский" по выводу на рынок нового банковского продукта, обоснование необходимости создания в его рамках специализированного Отдела по кредитованию субъектов МСБ.

Степень внедрения – расчёт окупаемости и Положение об отделе по кредитованию МСБ, медиаплан по продвижению, разработанные автором, будут рекомендованы руководству Филиала для достижения плановых показателей на 01.01.2011 г. по финансированию субъектов МСБ в объёме 35 млн. руб.

**3.12 Комплексное освоение территории планировочного района «Академический» в городе Екатеринбурге» на 2011 – 2013 годы ЗАО «РЕНОВА-СтройГруп»  
Руководитель: Дьяконов Б.П.  
Слушатель: Сазонов В.Ю.**

ЗАО «РЕНОВА-СтройГруп» (далее – РСГ) инвестирует в проекты в сфере девелопмента земельных участков, инженерной инфраструктуры, жилой и коммерческой недвижимости в различных регионах России. В своей деятельности РСГ ориентируется на сотрудничество с ведущими международными компаниями - лидерами в сферах консалтинга, проектирования и строительства.

Стратегические партнеры РСГ: Правительство Российской Федерации; Губернатор и Правительство Свердловской области; Глава Администрации города Екатеринбурга; Союз Архитекторов России.

Работаю в должности главного специалиста производственно – технического отдела, основные обязанности связаны с проектированием (технические условия на проектирование – проект - технический надзор за



строительством – приемка законченного объект строительства – регистрация объекта – передача в собственность).

Формулировка проблемы: Точечная застройка в г. Екатеринбург не сможет в ближайшем будущем удовлетворить объем строительства, позволяющий избежать роста цен и дефицита площадей. Одним из вариантов решения данной проблемы является комплексное освоение территории – проект строительства нового жилого района «Академический». Именно такие проекты по застройке новых районов, как проект «Академический», способны кардинальным образом изменить ситуацию возникающего дефицита на рынке жилья г. Екатеринбурга и обеспечить относительную стабилизацию цен на жилье на долгосрочную перспективу.

Ожидаемые результаты: Дополнительный ввод жилья за счет строительства первой очереди района «Академический» в 2011-2013гг. – жилая и коммерческая недвижимость – 953 тыс.кв.м.; - новые школы на – 2750 мест; - детские сады на – 1315 мест; - автомобильные дороги – 15 км.

Основные показатели эффективности: Объемы ввода жилья в г. Екатеринбурге в расчете на одного жителя – 0,8 кв.м в год; коэффициент доступности – 3,5 лет.

### **3.13 Стратегия развития ООО "ВТК" на основе базового продукта**

**Руководитель: Бабушкина С.В.**

**Слушатель: Кузнецов К.А.**

Настоящая аттестационная работа посвящена вновь созданной организации – ООО «ВТК». В качестве базового продукта ООО «ВТК» предлагаются сервисы Единой системы междугородних грузоперевозок автомобильным транспортом, представляющей собой программно-аппаратный комплекс с интерактивным доступом через сеть Интернет и позволяющая транспортным компаниям и их клиентам взаимодействовать по вопросам оформления заявок на перевозку грузов автомобильным транспортом, а также производить контроль за ходом выполнения перевозки обеими сторонами, с использованием только электронных каналов обмена информации. Вывод на рынок подобного сервиса является актуальной задачей по снижению издержек транспортных компаний и повышению качества обслуживания грузоотправителей. География работы компании – вся территория РФ.

Целью настоящей работы является выработка стратегии развития ООО «ВТК».

Для достижения этой цели проведен анализ компании, ее базового продукта, выполнены необходимые финансовые расчеты, составлена организационная структура компании, разработан план реализации проекта.

Автор является учредителем ООО «ВТК». Результаты аттестационной работы реализованы на практике.

### **3.14 Разработка бизнес-плана промышленного производства мяса индейки на базе отделения «Кедровское» ООО «Бородулинское»**

**Руководитель: Малышева Л.А.**

**Слушатель: Суханов К.В.**

Целью данной работы является разработка бизнес-плана промышленного производства мяса индейки на базе отделения «Кедровское» ООО «Бородулинское». По своей структуре ООО «Бородулинское» - это многопрофильное предприятие, объединяющее в единый комплекс растениеводство, животноводство, а в отделении «Кедровское» - индейководство. Для эффективного управления организацией в современных рыночных условиях необходимо разрабатывать и использовать инструменты бизнес-планирования и анализа деятельности.

Для достижения цели были поставлены и решены следующие задачи:

- рассмотрено экономическое содержание бизнес-планирования, как элемента стратегии предприятия, обозначены основные разделы бизнес-плана;
- изучены особенности развития рынков производства и потребления мяса индейки как в Российском масштабе, так и в масштабе г. Екатеринбурга, Свердловской области и близлежащих областей-соседей;
- проанализированы рынки сбыта;
- выявлены конкуренты и конкурентные преимущества предприятия;
- рассчитаны основные технико-экономические показатели проекта;
- определена эффективность инвестиционных вложений в данный проект;
- разработан бизнес-план производства мяса индейки.

Проект организации производства был разработан с применением современных и актуальных инструментов принятия решений. Для оценки влияния внешних факторов на исследуемый рынок, мною был использован метод СТЕР-анализа.

Для сопоставления внешней и внутренней среды организации был проведён SWOT-анализ. Для анализа непосредственного окружения, анализа основных конкурентных сил, влияющих на изучаемый рынок использована модель 5 сил конкуренции М. Портера.

При расчете производственного плана и построения диаграммы Ганта, учитывались всевозможные риски проекта и все расчеты проводились по пессимистическому сценарию, в том числе и для определения объемов и источников резервного фонда проекта.

Для реализации проекта были привлечены 23,5 млн. руб. В результате внедрения данного проекта на предприятии выстроен технологический процесс производства и первичной переработке мяса индейки. Срок окупаемости проекта равен 3,4 года, внутренняя норма рентабельности 24%, а чистая текущая стоимость проекта при горизонте планирования сроком пять лет составляет 27031000 рублей.

### **3.15 Стратегия реализации программы малоэтажной жилой застройки ООО Фирма «АЛКУТА»** **Руководитель: Трапезников В.А.** **Слушатель: Шилкова Е.Ю.**

Архитектурная фирма «АЛКУТА» создана в 1992 году. Основным направлением деятельности компании является проектирование жилых и общественных зданий. В разработке и реализации объектов компания сотрудничает с партнерами, обладающими технологиями и опытом в строительстве зданий и сооружений высокого уровня. ООО Фирма «АЛКУТА» является членом саморегулируемой организации «Уральское общество архитектурно-строительного проектирования» и имеет допуск на выполнение работ по подготовке проектной документации для объектов капитального строительства и осуществление функций генерального проектировщика. Количество сотрудников 14 человек, в том числе восемь архитекторов и три инженера. Два сотрудника являются членами Союза архитекторов России.

Тип организационной структуры компании – проектный.

Позиция автора в компании – главный специалист, руководитель отдела архитектуры, заместитель директора. Полномочия – ведение всех стадий проекта, участие в переговорах, разработка новых продуктов и направлений.

Высокий уровень конкуренции и недостаточный объем заказов на проектирование общественных зданий и комплексов в течение двух лет требует от предприятия поиска нового сегмента рынка, создания и реализации нового продукта. Анализ возможных решений проблемы показал, что предприятие направит усилия на развитие направления жилищного проектирования.

Предлагаемый проект – стратегия реализации программы малоэтажной жилой застройки. Цель работы – разработка элементов бизнес-плана для оценки возможности реализации программы малоэтажной застройки и для принятия инвестиционного решения.

Ожидаемый результат внедрения проекта – увеличение прибыли и стоимости компании, повышение профессионального рейтинга. Для реализации проекта необходимы финансовые инвестиции и создание новой структуры:

- а) назначение директора и подбор четырех специалистов
- б) кредит в размере 56 232 тысяч рублей

Критерии эффективности проекта и ожидаемые эффекты:

- а) срок окупаемости – не более 24 месяцев
- б) рентабельность проекта – не менее 20%
- в) срок возврата кредитных средств – 12 месяцев

## НАШИ РУКОВОДИТЕЛИ

1. **Бабушкина Светлана Валерьевна** – кандидат филологических наук, доцент, заместитель директора по маркетингу ООО «Оптивера».
2. **Баранников Константин Витальевич** – директор консалтинговой компании «Интегративные бизнес-процессы».
3. **Баранова Дарья Владимировна** – кандидат социологических наук, доцент кафедры «Социологии и социальных технологий управления» УРФУ.
4. **Дьяконов Борис Петрович** - Доцент кафедры Стратегический менеджмент Бизнес-школы УРФУ., канд. пед.н. Председатель совета директоров ОАО «Банк24.ру», совладелец консалтинговой компании «Траектория Роста».
5. **Исмагилова Файруза Салихджановна** – доктор психологических наук, профессор.
6. **Кузнецова Елена Юрьевна** – доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и организация предприятий машиностроения» УРФУ.
7. **Малышева Лариса Анатольевна** – заместитель директора Бизнес-школы УРФУ, заведующая кафедрой «Стратегический менеджмент», доктор экономических наук, профессор, серт. РМІ (IPMA).
8. **Миролюбова Галина Семеновна** – кандидат психологических наук, доцент кафедры «Управление человеческими ресурсами» Бизнес-школы УРФУ, директор социально-психологического центра «Спектр» Администрации г.Екатеринбурга.
9. **Пяткина Любовь Васильевна** – кандидат экономических наук, директор по развитию ПК «Акустика».
10. **Трапезников Вячеслав Анатольевич** - преподаватель кафедры Стратегического менеджмента Бизнес-школы УРФУ. Председатель Правления ООО «УК «Астон Групп».
11. **Шибин Александр Владимирович** – кандидат экономических наук, профессор, Заведующий сектором «Диагностики экономической безопасности и устойчивого развития региона» Института экономики, УрО РАН.
12. **Ханин Владимир Васильевич** - кандидат экономических наук, доцент.

## РАЗРАБОТЧИКИ ПРОЕКТОВ

### Стратегия управления предприятием (тип А)

1. Бакулев Алексей Викторович - ЗАО «Страховая компания «Мединком»; Заместитель директора.
2. Глинских Павел Анатольевич – ООО «Котельная Машиностроительная Компания «Корал»; Заместитель директора
3. Гусев Андрей Геннадьевич - ООО «Дорметсервис»; Генеральный директор.
5. Корякова Ольга Леонидовна - ООО «СервисЛес»; Коммерческий Директор.
6. Миронов Владимир Валерьевич - Открытое акционерное общество «Северский трубный завод»; Заместитель начальника трубопрокатного цеха №1 по технологии.
7. Огнёв Вячеслав Валерьевич - ООО «УГР треста УСК» (ЗАО трест «Уралстальконструкция»).
8. Патраков Эдуард Викторович - Государственное образовательное учреждение среднего профессионального образования Свердловский областной медицинский колледж; Заместитель директора по инновационному развитию.
9. Поддубный Антон Владимирович - Государственное учреждение здравоохранения Свердловской области «Психиатрическая больница № 3»; Заведующий организационно-методическим отделом
10. Подоляк Ольга Олеговна - ООО «Экофинтех»; Начальник отдела стратегического развития.
11. Рыбакова Ольга Станиславовна - ООО «Комбинат мясной «Талицкий»; Коммерческий директор.
12. Сазонов Михаил Валерьевич - Общество с ограниченной ответственностью «Новое Решение»; Директор
13. Черняев Игорь Анатольевич - Федеральное государственное учреждение «Уральский научно-исследовательский институт фтизиопульмонологии Федерального агентства по высокотехнологичной медицинской помощи» (ФГУ «УНИИФ Росмедтехнологий»); Заведующий организационно-методически отделом.
14. Шувалова Светлана Викторовна - ООО «БВД»; Руководитель службы заказчика.
15. Юшин Павел Александрович - ООО «Экофинтех»; Заместитель директора.

### **Топ-менеджмент: развитие стратегического мышления(В)**

1. Бякин Евгений Владимирович - Общество с ограниченной ответственностью «ПромАльп Групп»; Генеральный директор.
2. Епифанов Дмитрий Александрович - Закрытое акционерное общество «Сталепромышленная компания»; Руководитель направления ассортиментной аналитики.
3. Жиряков Александр Сергеевич – «Кастом дизайн»; Директор.
4. Ильиных Ирина Николаевна - Открытое акционерное общество «Лорри»; Финансовый директор.
5. Исаков Сергей Владимирович - ООО «Эталон»; Директор
6. Ковалев Александр Витальевич - ООО «НПФ «Прософт-Е»; Начальник юридической службы.
7. Кузнецов Константин Александрович - ООО «Ключик»; Генеральный директор.
8. Куценко Юрий Владимирович - ОАО «Северский трубный завод»; Исполняющий обязанности начальника службы, начальник участка МНЛЗ.
9. Медведев Александр Арнольдович - ООО «Апартаменты Либерти»; Заместитель директора
10. Никулин Вячеслав Валерьевич - ОАО «Северский трубный завод»; Заместитель начальника цеха по Электроснабжению.
11. Софронов Юрий Владимирович - ООО «Завод Медсинтез»; Начальник отдела продаж.
12. Чеповская Галина Алексеевна - Открытое акционерное общество «Лорри»; Заместитель генерального директора.

### **Менеджер проектов: технологии проектного управления (В)**

1. Болт Дмитрий Григорьевич – «Марат»; Заместитель директора.
2. Бондаренко Любовь Юрьевна - ООО «Продюсерский центр «Лад»; Координатор проектов.
3. Збыковский Кирилл Владимирович - ФАКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) «Уральский»; Начальник управления обслуживания клиентов.
4. Исаков Алексей Владимирович - Закрытое акционерное общество «Реагенты Водоканала»; Заместитель генерального директора по экономике и финансам.
5. Мерзлякова Наталия Вадимовна - Хладокомбинат №3; Директор по маркетингу.
6. Помозов Александр Игоревич - ООО «ТЭП-Экспресс»; Главный инженер.
7. Раввин Александр Александрович - ООО «Стенд-XXI»; Директор.
8. Сазонов Владимир Юрьевич - ГУП СО «Облкоммунэнерго»; Начальник Екатеринбургского участка.
9. Суханов Константин Викторович - Индивидуальный предприниматель; Директор.
10. Шилкова Елена Юрьевна - ООО Фирма «АЛКУТА»; Руководитель отдела архитектуры.