



**Министерство образования и науки Российской Федерации**

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

**СБОРНИК РЕФЕРАТОВ ДИПЛОМНЫХ ПРОЕКТОВ**

Екатеринбург  
2018

## 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 2017/2018 уч. гг. Разработанные проекты заслуживают пристального внимания, могут послужить примером для последующих поколений наших слушателей.

18 июля 2018 года, в рамках VII-ой Ассамблеи управленческих кадров, состоялся конкурс «Лучший дипломный проект» среди выпускников Президентской программы 2017-2018 учеб. год.

По результатам защит аттестационных работ на конкурс были приглашены 12 выпускников от Бизнес-школы УрФУ:

1. Новицкий Андрей Сергеевич (Директор департамента продвижения и продаж гражданской продукции)  
тема: **«РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ АО «ПО «УОМЗ»**
2. Миронова Ирина Михайловна (Заместитель финансового директора)  
тема: **«РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО «ЛК» КИТ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ПО ДОСТАВКЕ ТОВАРОВ ».**
3. Кожевникова Ольга Владимировна (заместитель главного врача по лечебной работе)  
тема: **«КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГБУЗ СО «ОДКБ№1».**
4. Смольников Антон Геннадьевич (Директор)  
тема: **«РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ООО «САГ Компани»».**
5. Ефименко Александра Викторовна (Директор Екатеринбургского филиала)  
тема: **«СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ООО «ЕСП»»**
6. Дресвянникова Татьяна Владимировна (Руководитель отдела маркетинга и рекламы)  
тема: **«РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕРВИСА ПЛАТЕЖЕЙ «ФРИСБИ»»**
7. Смык Евгений Александрович (Начальник департамента технологического присоединения)  
тема: **«РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ОАО «МРСК УРАЛА»**
8. Журавлева Инна Николаевна (Директор по развитию)  
Тема: **Разработка стратегии загородного клуба «Пески»**

9. Кормилицын Константин Сергеевич (Главный энергетик)  
Тема: **РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НАПРАВЛЕННОЙ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТИ СИСТЕМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ МУП «ВОДОКАНАЛ»**
10. Вдовин Константин Михайлович (Начальник технического отдела)  
Тема: **СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АО «НЛМК-Урал» ЗА СЧЕТ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОКАТА НЛЗ СЕЧЕНИЕМ 150 ММ**
11. Носкова Ольга Сергеевна (Начальник планово-экономического управления)  
Тема: **РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ АО «УРАЛХИММАШ»**
12. Прокопенко Павел Валерьевич (заместитель директора по связям с общественностью)  
Тема: **РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО «УКТУССКИЙ СПОРТИВНЫЙ КОМПЛЕКС»**

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

По итогам конкурса были выбраны победители:

Диплом I степени - Новицкий Андрей Сергеевич (Директор департамента продвижения и продаж гражданской продукции)

тема: **«РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ АО «ПО «УОМЗ»;**

Диплом II степени - Миронова Ирина Михайловна (Заместитель финансового директора)

тема: **«РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО «ЛК» КИТ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ПО ДОСТАВКЕ ТОВАРОВ »;**

Диплом III степени - Кожевникова Ольга Владимировна (заместитель главного врача по лечебной работе)

тема: **«КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГБУЗ СО «ОДКБ№1».**

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

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

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

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

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

## ПОРТРЕТ УЧАСТНИКА

В 2017-2018 учебном году на программе обучались 56 руководителей. Средний возраст участников – 30 лет, но все же 70% составляет группа от 27 до 35 лет, 30% - от 35 до 40 лет.

### **Образовательный уровень.**

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

Неудивительно, что больше половины слушателей по специальности – инженеры (60%). Немало экономистов (20%), остальные – менеджеры, юристы, преподаватели, медики и др.

### **Предприятие и должность**

**Основными сферами деятельности предприятий являются:**

- здравоохранение - 6
- гостиницы -1
- Легкая промышленность - 2
- информационные технологии – 2
- машиностроение – 4
- металлургия – 7
- наука, образование и воспитание – 1

- общественное питание – 1
- производство (ПВХ, огнеупоры, электрооборудования и т.д.) – 6
- энергетика – 5
- туризм -1
- услуги -4
- продажа авто, сервис – 1
- ИТ -3
- транспорт и связь - 2
- финансовая деятельность – 4

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

Исполнительный директор Президентской программы  
Бизнес-школы УрФУ Иванова Татьяна Игоревна

# ОГЛАВЛЕНИЕ

## АННОТАЦИЯ ПОРТРЕТ УЧАСТНИКА

### Стратегия управления предприятием:

1. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ИП ЧЕРКАШИН АН. Руководитель: Т.И. Иванова  
Слушатель: Ю.И. Буйская ..... 10
2. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ЗАГОРОДНОГО КЛУБА «ПЕСКИ». Руководитель: А.Н.Ковтунова Слушатель: И.Н. Журавлёва ..... 11
3. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НАПРАВЛЕННОЙ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТИ СИСТЕМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ МУП «ВОДОКАНАЛ». Руководитель: Н.В. Мерзлякова Слушатель: К.С.Кормилицын..... 13
4. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ООО «МЕДИН-Н»  
Руководитель: Л. А. Малышева Слушатель: В.А. Кузнецов..... 14
5. РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ ОАО «МРСК УРАЛА». Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: Е.П. Неустроева ..... 15
6. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ООО "АИС-ГРУПП".  
Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: К.В. Седунов..... 16
7. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ООО «САГ КОМПАНИ»  
Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: А.Г. Смольников ..... 17
8. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ОАО «МРСК УРАЛА». Руководитель: О.Г. Харламова  
Слушатель: Е.А. Смык ..... 18
9. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ОАО «УРАЛГИПРОМЕЗ» НА ОСНОВЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ. Руководитель: Н.В. Оборина  
Слушатель: Е.В. Эльснер ..... 19
10. СТРАТЕГИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ОАО «УРАЛЬСКИЙ ТРУБНЫЙ ЗАВОД». Руководитель: Н.В. Мерзлякова Слушатель: С.А. Аксёнова..... 20
11. РАЗВИТИЕ ИНЖИНИРИНГОВОГО ЦЕНТРА ПЕРЕДОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ТЕХНОПАРКА «УНИВЕРСИТЕТСКИЙ». Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: В.Р. Баланчук..... 21
12. РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ И ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ ООО «СН СИСТЕМ». Руководитель: Н.В. Оборина  
Слушатель: А.Г. Блинов ..... 22
13. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ УВЕЛИЧЕНИЯ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ АО «ПО «УОМЗ», В ТОМ ЧИСЛЕ ЗА СЧЕТ ВЫВОДА НА РЫНОК НОВОГО ПРОДУКТА ПО НАПРАВЛЕНИЮ ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ – ФЕТАЛЬНЫЙ МОНИ-ТОР – FC 1400. Руководитель: К.В. Збыковский Слушатель: А.С. Ваулин ..... 23
14. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ООО "БОЛЬШИЕ СИСТЕМЫ".  
Руководитель: Н.В. Оборина Слушатель: Д.В. Вишняков ..... 24
15. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ГБУ СО «ИНСТИТУТ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ ИМ. Н.И. ДАНИЛОВА». Руководитель: К.В. Збыковский  
Слушатель: И.Р. Давлетшина ..... **Ошибка! Закладка не определена.**

16.	РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕРВИСА ПЛАТЕЖЕЙ «ФРИСБИ». Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: Т.В. Дресвянникова	Ошибка! Закладка не определена.
17.	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ООО «ЕСП». Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: А.В. Ефименко	Ошибка! Закладка не определена.
18.	КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГБУЗ СО «ОДКБ№1». Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: О.В. Кожевникова	25
19.	РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО «ОТЕЛЬ «ВОЗНЕСЕНСКИЙ». Руководитель: А.Н. Ковтунова Слушатель: Е.Л. Корякова	26
20.	РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ АО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО УРАЛА». Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: Н.С. Коскевич	30
21.	СТРАТЕГИЯ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ЗА СЧЕТ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА «ЗАКУПКИ» АО «ПО «УОМЗ». Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: А.С. Куприянов	31
22.	РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО «ОЦЕНКА». Руководитель: О.Г. Харламова, Слушатель: И.А. Лопаницын	32
23.	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ЗА СЧЕТ ЗАПУСКА ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ СЕТИ CHADOLINI. Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: Ю.О. Лопаницына	33
24.	РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ АО «ПО «УОМЗ». Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: А.С. Новицкий	34
25.	РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ ООО «АЛЬФХИМСЕРВИС». Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: А.В. Селивёрстов	32
26.	РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО "АВТОБАН-БЕРЕЗОВСКИЙ-ПЛЮС" Руководитель: О.Г. Харламова, Слушатель: С.В. Семёнов	33

### **Топ-менеджмент: развитие стратегического мышления**

27.	РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ООО УРАЛО-СИБИРСКАЯ КОМПАНИЯ "НЕКСАН" Руководитель: А.И. Малышев Слушатель: И.А. Блохин	34
28.	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АО «НЛМК-УРАЛ» ЗА СЧЕТ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОКАТА НЛЗ СЕЧЕНИЕМ 150 ММ Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: К.М. Вдовин	35
29.	СТРАТЕГИЯ РОСТА ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ ПАО «СИНТЗ» НА ОСНОВЕ ОРГАНИЗАЦИИ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА. Руководитель: А.Н. Ковтунова Слушатель: Ю.Р. Гареев	40
30.	СТРАТЕГИЯ СОЗДАНИЯ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ ООО «ФИЕРА ПРО». Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: С.Н. Глушков	41
31.	РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО «МЕХАНОЛИТЕЙНЫЙ ЗАВОД» Руководитель: А.С. Печеркина, Слушатель: Н.В. Дейнега	42
32.	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГБУ СО «ИНЭС». Руководитель: Н.В. Оборина Слушатель: Е.Е. Елеусизова	43
33.	РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ ЗАРЕЧНЫЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ. Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: А.Н. Нисковских	44
34.	РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ АО «УРАЛХИММАШ». Руководитель: К.П. Юрченко Слушатель: О.С. Носкова	46



35.	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ МУП «ВОДОКАНАЛ» Г. ЕКАТЕРИНБУРГ. Руководитель: А.С. Печеркина Слушатель: А.Л. Рыбин.....	43
36.	РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ГАУЗ СО "ОДКБ". Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: С.В. Степухов .....	44
37.	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НОВОГО СЕТЕВОГО ФОРМАТА ООО «МАТИЛЬДА» Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: А.И. Чечулина .....	51
38.	СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА СВЕРДЛОВСКОГО ФИЛИАЛА ОАО «ЭНЕРГОСБЫТ ПЛЮС». Руководитель: К.В. Збыковский Слушатель: А.А. Шиврина.....	52

### **Менеджер проектов**

39.	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АО «УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ». Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: Н.В. Балыкова.....	53
40.	«СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЗАВОДА «УРАЛЭНЕРГОДЕТАЛЬ» В ОБЛАСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ДЕТАЛЕЙ ВЫСОКОЙ ТОЧНОСТИ ЗА СЧЕТ УСТАНОВКИ СТАНКА DMG DMC125». Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: В.А. Бичурин.....	54
41.	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ООО «НЛМК-УРАЛ СЕРВИС». Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: Н.В. Голубятникова.....	52
42.	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕБЮДЖЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФГБОУ ВО УГМУ МИНЗДРАВА РОССИИ. Руководитель: А.Н. Ковтунова Слушатель: А.В. Козлинеева .....	53
43.	РАЗВИТИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ГБУЗ СО «ОДКБ №1». Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: А.В. Кошелев .....	54
44.	РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО «ЛК» КИТ НА ОСНОВЕ ВНЕД-РЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ПО ДОСТАВКЕ ТОВАРОВ. Руководитель: А.И. Малышев Слушатель: И.М. Миронова .....	60
45.	РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ НА ОСНОВЕ АВТОМАТИЗАЦИИ СИСТЕМЫ КОММУНИКАЦИЙ И ВНУТРЕННЕГО ДОКУМЕНТООБОРОТА ОРГАНИЗАЦИИ Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: А.С. Морозова.....	61
46.	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ООО «ЯЗЫКОВОЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ «ЛИНГВА-ЛЕНД». Руководитель: А.Н. Ковтунова. Слушатель: Р.Р. Мугазиров.....	63
47.	РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО «УКТУССКИЙ СПОРТИВНЫЙ КОМПЛЕКС» Руководитель: А.Н. Ковтунова Слушатель: П.В. Прокопенко.....	64
48.	УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ ПУТЕМ ОПТИМИЗАЦИИ РАБОТЫ В ОФИСАХ ПРОДАЖ И ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ СВЕРДЛОВСКОГО ФИЛИАЛА ОАО "ЭНЕРГОСБЫТ ПЛЮС". Руководитель: А.С. Печеркина Слушатель: Т.В. Токманцева.....	65
49.	РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НОВОГО НАПРАВЛЕ-НИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СВЕРДЛОВСКОГО ФИЛИАЛА ОАО "ЭНЕРГОСБЫТ ПЛЮС" – ПРОДАЖА ГАЗА С БИРЖИ.Руководитель: А.С. Печеркина Слушатель: А.С. Токманцев.....	67
50.	РАЗВИТИЕ РЕСУРСНОГО ЦЕНТРА КВАЛИФИКАЦИЙ МО Г. КАМЕНСК- УРАЛЬСКИЙ В 2017-2020 ГГ. НА БАЗЕ ПАО «СИНТЗ». Руководитель: А.Н. Ковтунова Слушатель: Д.А. Чебурин.....	68
51.	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ООО «ЭКСТРИМСОФТ» ЗА СЧЕТ СОЗДАНИЯ НО-ВОГО НАПРАВЛЕНИЯ ТЕСТИРОВАНИЯ ГИС ЖКХ НА БАЗЕ СЛУЖБЫ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ. Руководитель: А.И. Малышев Слушатель: И.Г. Шумихин.....	65

## **1. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ИП ЧЕРКАШИН АН**

**Руководитель: Т.И. Иванова**

**Слушатель: Ю.И. Буйская**

ИП Черкашин А.Н. является одним из крупнейших производителей колбас, мясных деликатесов и полуфабрикатов в Свердловской области. Год основания компании 1995г. Доля рынка компании в г. Екатеринбурге составляет около 30%, совокупная доля на рынке Свердловской области около 15%.

Объем реализации ИП Черкашин АН более 600 тонн продукции ежемесячно. Функционирует две производственные площадки: Полевской колбасный завод в г. Полевской и комбинат мясной гастрономии в г. Екатеринбурге.

Суммарная численность сотрудников постоянна и составляет около 600 человек.

Автор дипломной работы занимает должность начальника отдела маркетинга и рекламы.

Основная цель деятельности начальника отдела маркетинга и рекламы заключается в формировании и реализации маркетинговой политики предприятия на основе анализа потребительских свойств выпускаемой продукции, прогнозирования спроса и рыночной конъюнктуры создание и поддержание положительного имиджа предприятия на рынке, повышение узнаваемости бренда, упоминаемости торговой марки.

Проблематика дипломной работы определяется тем, что за последние 3 года значительно возросло влияние федеральных производителей, имеющих ресурсы для демпинга цены на рынке колбасных изделий. Поэтому средняя рыночная цена традиционных видов колбасных изделий имеет тенденцию к снижению и региональным производителям тяжелее удерживать текущие позиции на рынке: снижается объем производства и доходность предприятий агропромышленного комплекса Свердловской области.

Предлагаемый проект: Вывод на рынок мясного функционального продукта.

Планируемый эффект реализации проекта:

- a) Повышение конкурентоспособности ИП Черкашин А.Н. на рынке Свердловской области
- b) Удержание и увеличение текущей доли рынка ИП Черкашин А.Н.
- c) Увеличение объема продаж
- d) Сохранение количества текущего персонала, повышение показателей эффективности производства.

## **2. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ЗАГОРОДНОГО КЛУБА «ПЕСКИ»**

**Руководитель: А.Н. Ковтунова**

**Слушатель: И.Н. Журавлева**

Загородный клуб «Пески» основан в 1997 году, относится к предприятиям туристской отрасли.

Охватывает такие области как:

- 1) Размещение гостей
- 2) Питание гостей
- 3) Досуговая деятельность

Загородный клуб «Пески» представляет собой крупный комплекс расположенный на 13 Га, состоящий из домиков для размещения гостей, выполненных в старорусском стиле, двухэтажного ресторана с банкетным залом, стилизованным под пиратскую Таверну, ресторана – лесное шале (2 этажа), русскими банями, большим парком развлечений, множеством беседок и шатров. Максимальный объем количества гостей для одновременного размещения 60 человек. Загородный клуб «Пески» расположен в лесной части на берегу озера Шарташ г. Екатеринбурга. Особенностью загородного клуба «Пески» является широкий спектр услуг по проведению досуга, а так же доступная ценовая политика. Изюминкой является исторический колорит строений, выдержанных в стиле временной эпохи XIVвека.

В загородном клубе «Пески» трудится 30 человек квалифицированного персонала. Организационная структура предприятия – линейно - функциональная.

Загородный клуб «Пески»обеспечивает возможность полноценного отдыха для гостей, включающих питание, проживание, рекреацию и досуговую деятельность.

Основные преимущества предприятия - это расположение в живописном и памятном месте города Екатеринбурга, позволяющее вне выезжая из города быть на природе, исторический колорит клуба позволяет проводить памятные мероприятия и тематические фестивали, но самое главное предоставление полного цикл для отдыха гостей.

Направлениями деятельности предприятия являются:

- а) средства размещения гостей (29 домиков, проживание на территории загородного клуба круглогодично)
- б) рекреационный банный комплекс (4 бани)
- в) предоставление услуг общественного питания (2 ресторана)
- г) предоставление спортивно – развлекательных услуг (парк развлечений «Казачьи разбойники»)

В год загородный клуб посещает более 7 тысяч человек.

Миссия загородного клуба «Пески»:

«Стать надежным другом и партнером для всех и каждого, кто хочет качественно отдохнуть на природе не покидая город. Дарить впечатления, ждать и радоваться новым встречам с вами. Ваше доверие – наша ценность! Дружба – залог успеха!»

Вся деятельность, влияющая на качество предоставляемых услуг, направлена на стабильное и взаимовыгодное сотрудничество с внешними потребителями.

Стратегическими целями загородного клуба Пески являются достижение удовлетворенности и ожиданий потребителей благодаря предоставлению полного спектра услуг, соответствующего качества, а также завоевание прочных лидирующих позиций на рынке событийного туризма Свердловской области и России

Загородный клуб «Пески» так же является рекламной площадкой межрегионального туристического маршрута «Путь Ермака», реализацией которого занимается Ассоциация развития межрегионального туризма «Путь Ермака».

Однако в последние годы существует динамика снижения посещения загородного клуба, не смотря на то, что гости отмечают уникальность обстановки.

На основании проведенного анализа внутренней и внешней среды предприятия с использованием инструментов PEST-анализа, анализа 5 сил конкуренции Майкла Портера, SNW-анализа, SWOT-анализ и SWOT- 8 разработана стратегия развития загородного клуба «Пески».

Одним из признаков наличия некоторой проблематики в деятельности клуба является ограниченная линейка услуг, не позволяющая в полной мере использовать производственные мощности и как следствие недозагрузка средств размещения и ресторана в будние дни. Сезонность так же влияет на деятельность предприятия

Для обеспечения непрерывного и успешного развития загородного клуба «Пески» из портфеля проектов приоритетным является проект «Выход на рынок нового туристского продукта «Легенды Урала», который позволит предотвратить угрозы для предприятия, такие как:

- а) отсутствие уникального торгового предложения
- б) влияние сезонности на деятельность клуба
- в) недозагруженность загородного клуба в будние дни.

Автор проекта, директор по развитию ассоциации развития межрегионального туризма «Путь Ермака» - основными обязанностями которого являются определение общей концепции и цели развития приоритетных направлений деятельности, разработка эффективной стратегии развития и основных разделов плана развития Ассоциации, разработка программы развития Ассоциации, анализ возможностей финансового обеспечения реализуемых проектов.

Данный проект будет реализован силами проектной группы, основными участниками будут руководители структурных подразделений загородного клуба, персонал по закрепленным направлениям.

Реализация данного проекта позволит получить следующие эффекты:

а) Для организации:

- 1) Создание уникального торгового предложения
- 2) Повысит узнаваемость и имидж загородного клуба «Пески». Изменение позиционирования
- 3) Снижение влияния сезонности на деятельность организации
- 4) Повышение загруженности фондов клуба в будние дни

б) Для региона эффект отражен в реализации направлений, заданных «Стратегией развития внутреннего и въездного туризма в Свердловской области на период до 2030 года»:

1) В сфере культурно-познавательного туризма – создание новых музеев и интерактивных экспозиций по тематикам отражающим уникальность Урала, формирование культурно – этнографических, культурно – исторических парков. А так же включение массовых культурных мероприятий в туристские программы.

2) В сфере детского и социального туризма – переформатирование программ патриотического воспитания молодежи на воспитание чувств любви к малой родине, Уралу, посредством организации туристско-экскурсионных программ, а также развитие системы поддержки детского и социального туризма, в рамках «выездных» уроки для учащихся школ.

- 4) Создание нового туристского объекта,
- 5) Повышение налогооблагаемой базы

в) Для страны:

- 1) Реализация программы по патриотическому воспитанию и просвещению молодежи.
- 2) Создание предпосылок для повышения уровня въездного туризма.

### **3. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НАПРАВЛЕННОЙ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТИ СИСТЕМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ МУП «ВОДОКАНАЛ»**

**Руководитель: Н.В. Мерзлякова**

**Слушатель: К.С. Кормилицын**

Водоснабжение города Екатеринбурга представляет собой сложный комплекс инженерных сооружений и процессов, условно разделенных на три составляющих:

Забор сырой воды из источников водоснабжения и транспортировка до станций водоподготовки;

Подготовка воды в соответствии с санитарными правилами и нормами;

Транспортировка питьевой воды потребителям в жилую застройку, на предприятия города и источники теплоснабжения и обеспечение нужд пожаротушения города.

Доля предоставления услуг водоснабжения МУП «Водоканал» (г. Екатеринбург) составляет 87 %. Основным источником водоснабжения города Екатеринбурга является гидротехнический каскад Верхнемакаровского и Волчихинского водохранилищ на реке Чусовой. Дополнительными источниками являются Ревдинское, Новомариинское водохранилища на реке Ревде и Нязепетровское водохранилище на реке Уфе с каскадом насосных станций перекачки. Резервным источником при возникновении чрезвычайных ситуаций является Верх-Исетский пруд на реке Исеть. Фильтровальные станции МУП «Водоканал» выполняют барьерную роль при очистке сырой воды от природных и техногенных загрязнений и являются основным гарантом подачи населению безопасной во всех отношениях питьевой воды с соответствующими СанПиН биологическими, химическими и органолептическими показателями.

За последние несколько лет возникла устойчивая тенденция к снижению водопотребления жителями города и промышленными предприятиями. В связи с этим возникла необходимость поиска путей снижения издержек.

В аттестационной работе проведен анализ и рассмотрены вопросы, связанные с работой с издержками предприятия и качеством предоставляемых услуг. В проекте разработано решение по установке на промышленную площадку МУП «Водоканал» мини-теплоэлектростанции с целью снижения расходов на энергоресурсы. Произведен расчет сроков окупаемости и рентабельности проекта. Рассмотрены вопросы экологии.

#### 4. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ООО «МЕДИН-Н»

**Руководитель: Л. А. Малышева**

**Слушатель: В.А. Кузнецов**

Компания ООО «Медин-Н» является производственным предприятием медицинской промышленности, производящим хирургические шовные материалы (ХШМ) и хирургические изделия. В настоящее время рыночные условия существования компании претерпевают очередную волну изменений, связанную со входом на рынок ХШМ новых крупных игроков и выходом ряда компаний из цепочки поставщиков сырья комплектующих. В результате предприятие встало перед лицом проблемы снижения конкурентоспособности на рынке присутствия.

В связи с этим актуальной задачей является выполнение стратегического анализа и разработка стратегии развития компании в новых рыночных условиях.

Объект исследования аттестационной работы – общество с ограниченной ответственностью «Медин-Н».

Предметная область – стратегия развития компании и проект ее реализации.

Целью работы является разработка стратегии развития компании ООО «Медин-Н» на основании анализа внешних и внутренних факторов, предложение проекта реализации стратегии и оценка его экономической эффективности.

В рамках выполнения работы были поставлены задачи:

- 1) выполнить анализ деятельности компании на основании исследования внешней и внутренней среды с использованием аналитических инструментов;
- 2) определить стратегию развития компании, наиболее подходящую в условиях воздействия выявленных факторов внешней и внутренней среды, предложить проекты ее реализации;
- 3) выбрать наиболее перспективный проект реализации стратегии с учетом целей компании;
- 4) разработать бизнес-план выбранного проекта;
- 5) оценить экономическую эффективность проекта.

## **5. РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ ОАО «МРСК УРАЛА»**

**Руководитель: О.Г. Харламова**

**Слушатель: Е.П. Неустроева**

Краткое описание организации: ОАО «МРСК Урала» крупнейший оператор электрической сети в Свердловской (филиал Свердловэнерго), Челябинской области (филиал Челябэнерго), Пермском крае (филиал Пермэнерго). Площадь территории обслуживания 443,7 тысяч квадратных километров, население, проживающее на этой территории 10,5 млн. человек. Объем полезного отпуска электрической энергии, переданной до потребителей в 2017 году, составил 67,3 млрд. киловатт часов, общая протяженность электрических сетей 128 тыс. км, выручка 71 090 млн. руб., численность работающих 15 000 человек.

Автор аттестационной работы является начальником отдела взаимодействия с клиентами ОАО «МРСК Урала». В зону ответственности выходит организация всех процессов по взаимодействию с клиентами, по всем каналам доступным в компании. Так же важной частью работы является консолидация и предоставление в соответствии с требованиями ПАО «Россети» и Министерства Энергетики Российской Федерации сетевой отчетности компании по работе с клиентами.

Одним из текущих важных вопросов компании ОАО «МРСК Урала» на сегодняшний день является развитие клиентоориентированного подхода работы с клиентами. Наши клиенты – это все население Свердловской, Челябинской областей и Пермского Края на территории присутствия компании.

В работе определены основные причины необходимости развития клиентского сервиса: рост обращений и жалоб в компанию, длительные сроки рассмотрения обращений, длительные сроки выполнения мероприятий по обращениям, рост жалоб в надзорные органы и органы государственной власти, рост штрафов, выставленных компании регулирующими органами, и, как следствие, повышение социальной напряженности в обществе.

С учетом проведенного анализа, оптимальным инструментом для решения текущих вопросов для повышения уровня клиентского сервиса выбрано внедрение автоматизированной системы регистрации и учета обращений клиентов.

В работе представлен инструмент реализации этой задачи – система CustomerRelationshipManagement (далее CRM). Условием внедрения является уже приобретенный в компании модуль SAPIndustrySpecificSolution (далее SAPI-SU) – информационная система по процессу передачи электрической энергии компании ОАО «МРСК Урала», в который включена система CRM.

В работе рассмотрен пример внедрения инфраструктурного проекта.

Целью проекта является автоматизация процесса взаимодействия с клиентами в части сокращения сроков обработки обращений клиентов и как результат повышения качества обслуживания.

Дополнительные эффекты от реализации проекта:

- а) Снижение социальной напряженности общества в результате минимизации и исключения обращений потребителей в государственные надзорные органы и УФАС.
- б) Повышение клиентоориентированного подхода в работе компании.
- в) Оперативное информирование всех потребителей электрической энергии (население, организации и пр.) по обращениям и по режимам работы электрической сети.
- г) Сокращение времени реагирования на обращения клиентов о технологических нарушениях.
- д) Снижение количества обращений (жалоб) клиентов в надзорные и контролирующие органы. В работе рассмотрен пример устава проекта, плана показателей проекта с рисками и эффектами от внедрения. Срок внедрения проекта обозначен до 31 декабря 2018 года.

## **6. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ООО "АИС-ГРУПП"**

**Руководитель: Л.А. Малышева**

**Слушатель: К.В. Седунов**

ООО «АИС-Групп» – российская инжиниринговая компания-разработчик и производитель станций по очистке сточных вод и водоподготовке. Один из новых продуктов компании ООО «АИС-Групп» – решение очистки производственных сточных вод, на предприятиях теплоэнергетического нефтегазового, металлургического, машиностроительного и пищевого комплекса нашей страны.

Компания ООО «АИС-Групп» создана в конце 2010 г. и начинала свое развитие как строительная организация, в 2013 г. был основан инжиниринговый департамент. В 2015 г. образован департамент «Водоочистки и Водоподготовки», который на сегодняшний день представляет основную деятельность компании, которая направлена на предоставление полного комплекса услуг по разработке, производству и запуску локальных очистных сооружений.

Автор данной работы является руководителем департамента Водоочистки и водоподготовки, отвечает за разработку технологии очистки сточных вод, формирование бизнес-процессов внутри департамента водоочистки и водоподготовки, участвует в разработке стратегии развития компании, взаимодействие с заказчиками и т.д. Общая численность сотрудников на 1 января 2018 г составляет 23 человек.

В настоящей работе исследованы факторы внутренней и внешней среды компании, результаты обработаны проанализированы с помощью SWOT/SWOT8. Определена стратегия развития предприятия: разработка новых продуктов и выход на новые для компании рынки, с помощью расширения ассортимента предлагаемых компанией решений по очистке сточных вод, разработан и рассчитан проект по выводу на рынок промышленной водоочистки, станций очистки производственных сточных вод AES IWTS, проведена оценка рисков и рассчитан экономический эффект от реализации проекта.

В программе Project Expert 6.1 составлен календарный план, выполнены расчеты плана продаж, производственного плана, плана по персоналу, плана общих издержек, расчета материалов и комплектующих.

Основные экономические показатели: период окупаемости – 21 месяц, чистый приведенный доход – 4,35 млн руб., внутренняя норма рентабельности – 60,99%.

Реализация данного проекта позволит ООО "АИС-Групп" выйти на перспективный для компании рынок промышленной водоочистки и захватить на нем долю, равную 3 %, что позволит реализовать стратегию выхода на новые рынки.

Реализация проекта окажет благоприятных эффект:

- 1) для предприятия: захват доли на рынке РФ улучшит финансовое состояние предприятия и создаст основу для дальнейшего развития продукта и выхода на зарубежные рынки.
- 2) для потребителей: появление новых очистных сооружений на промышленных предприятиях РФ положительно скажется на здоровье и качестве жизни населения.
- 3) для Свердловской области: повышение уровня экологической чистоты за счет снижения сброса сточных вод с превышенным НДС загрязняющих не разлагаемых веществ, в долгосрочной перспективе - увеличение налогооблагаемой базы
- 4) для страны: снижение экологической нагрузки в густонаселенных регионах, в перспективе - привлечение в страну внешних инвестиций, выпуск экспортоориентированной продукции, увеличение налогооблагаемой базы.



## **7. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ООО «САГ КОМПАНИ»**

**Руководитель: Л.А. Малышева**

**Слушатель: А.Г. Смольников**

В данной работе рассмотрена деятельность Общества с ограниченной ответственностью «САГ Компани».

Основным видом деятельности компании ООО «САГ Компани» с 2017 г. является ремонт и продажа авиационного технического имущества, а именно запчастей для вертолетов МИ-8

Основными потребителями продукции, являются Авиакомпании России, такие как: «Ямал», «Восток», «ЮтЭйр» и др. Основными партнерами, осуществляющими капитально восстановительный ремонт, являются: УЗГА, МАРЗ, ОЗГА, 356АРЗ и др.

Автор данной работы является генеральным директором и учредителем компании.

Цель аттестационной работы: разработать стратегию развития компании «САГ Компани», обосновать экономическую эффективность внедрения разработанной технологии утилизации отходов и открытия производственной площадки.

Для достижения поставленной цели был проведён анализ внутренней и внешней среды компании «САГ Компани», выполнен SWOT-8 анализ предприятия, разработана стратегия, и выбран проект для реализации.

В проектной части данной работы разработан бизнес план по запуску производственной площадки и проведена оценка экономической целесообразности. В результате работы над проектом получены следующие показатели эффективности проекта:

- 1) Период окупаемости РВ -14 месяцев
- 2) Средняя норма рентабельности ARR – 90,40 %
- 3) Чистый приведённый доход – NPV 11 317 235 рублей
- 4) Индекс прибыльности PI -1,52
- 5) Модифицированная внутренняя норма рентабельности MIRR - 46,6

Реализация данного проекта напрямую направлено на достижение стоящих перед организацией целей и позволит на основании проведенного в проекте анализа и разработанному проекту получать 12 000 000 м.р. чистой прибыли за счет внедрения на территории Свердловской области технологии комплексной переработки ранее подлежащих захоронению 20 000 тонн отходов в год. А также обеспечит соблюдение требований Федерального закон от 31 декабря 2017 года №503-ФЗ. О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления и отдельные законодательные акты Российской Федерации»

## 8. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ОАО «МРСК УРАЛА»

Руководитель: О.Г. Харламова

Слушатель: Е.А. Смык

Краткая характеристика организации.

Полное название: Межрегиональная распределительная сетевая компания Урала.

Сфера деятельности: электроэнергетика.

Территория обслуживания: площадь порядка 440 тыс. квадратных километров (Свердловская и Челябинская области, а также Пермский край) с населением численностью более 10 500 тыс. человек.

Организационная структура: линейно-функциональная.

Основная услуга: транспорт электрической энергии и технологическое присоединение к сетям.

Автор аттестационной работы:

ФИО: Смык Евгений Александрович

Должность: начальник департамента технологического присоединения и перспективного развития.

Основная задача:

Повышение эффективности и прозрачности процесса технологического присоединения с целью обеспечения присоединения заявителей к сетям ОАО «МРСК Урала» в установленные сроки.

Актуальные проблемы организации:

а) Постоянно растущие требования к качеству и срокам процесса технологического присоединения, а также уровню клиентского сервиса со стороны государства и потребителя.

б) Отсутствие положительной динамики по уровню дохода от прочих видов деятельности.

Основные причины существующей проблемы:

а) Динамично изменяющееся Законодательство РФ в области ужесточения сроков технологического присоединения к электрическим сетям и повышения доступности энергетической инфраструктуры в целом.

б) Государственное ограничение роста тарифов.

С учетом анализа имеющихся возможностей и существующих ограничений основным направлением сокращения сроков технологического присоединения и повышения доступности энергетической инфраструктуры в целом выбрано внедрение сервиса дополнительных услуг.

Цели проекта:

а) Обеспечить безубыточность оказываемой услуги.

б) Организовать сервис дополнительной услуги "ТП под ключ" к 31.12.2018 г.

в) Сократить сроки подключения к электросетям на 10 календарных дней.

Финансово-экономические показатели проекта:

а) Период окупаемости – 2 месяца с начала проекта.

б) Чистый приведенный доход – 150, 443 тыс. руб.

Реализация проекта позволит:

а) Сократить сроки технологического присоединения.

б) Повысить качество оказываемых услуг и уровень клиенториентированности компании.

в) Снизить риски привлечения компании к административной ответственности со стороны УФАС.

г) Повысить узнаваемость бренда ОАО «МРСК Урала».

## **9. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ОАО «УРАЛГИПРОМЕЗ» НА ОСНОВЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ**

**Руководитель: Н.В. Оборина**

**Слушатель: Е.В. Эльснер**

Дата образования ГАПОУ СО «Колледжа управления и сервиса «Стиль» 2006 год. Колледж образован путем слияния двух образовательных учреждений Профессионального лицея «Стиль» и Профессионального училища № 20. Количество обучающихся – 692 чел., количество персонала - 81 человек. Учредитель: Министерство образования Свердловской области. Цель деятельности: оказание образовательных услуг.

Колледж управления и сервиса «Стиль» осуществляет подготовку специалистов в сфере сервиса по следующим программам среднего профессионального образования:

фотография

техника и искусство фотографии

гостиничный сервис

парикмахер

туризм

организация обслуживания в общественном питании

повар, кондитер

Партнеры колледжа: ООО «Студия вкуса «Модерато», ООО «Юва-тур», ООО «Мега-март», ООО «Usta-групп», ТС «Олес», ТД «Покровский», ООО «ФотосудияВид», ООО «LVL Фото», ООО «Урал-Австроинвест».

Цель аттестационной работы – разработка стратегии развития Колледжа управления и сервиса «Стиль». Данный проект согласуется с общей целью организации по подготовке специалистов по востребованным профессиям и специальностям, а также обеспечение трудоустройства выпускников не менее 80 %.

Детально рассмотрен проект по созданию на базе колледжа Центра сохранения истории Уральского добровольческого танкового корпуса.

В реализации проекта будут задействованы специалисты компании. Реализация проекта запланирована на период 2018-2021 годов. Запуск продукта позволит внести вклад в обеспечение экономики Свердловской области квалифицированными специалистами и сохранению исторического наследия.

## **10. СТРАТЕГИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ОАО «УРАЛЬСКИЙ ТРУБНЫЙ ЗАВОД»**

**Руководитель: Н.В. Мерзлякова**

**Слушатель: С.А. Аксёнова**

ОАО «Уральский трубный завод» (ОАО «Уралтрубпром») - предприятие входящее в десятку крупнейших трубных заводов России, выпускающее продукцию для нефтегазовой и строительной отрасли, энергетики, машиностроения, жилищно-коммунального комплекса в соответствии с национальными и межгосударственными стандартами. В составе компании два завода: завод по изготовлению электросварных труб и завод по изготовлению продукции для строительной отрасли. Система менеджмента качества сертифицирована по ISO 9001:2008 и API Q1. Организационная структура линейно-функциональная, количество работающих 2000 человек.

На ОАО «Уралтрубпром» установлены две линии по производству электросварных прямошовных труб. В первую линию входит трубоэлектросварочный стан «102-377» производства Австрии и Германии. Ввод оборудования в эксплуатацию произведен в 1992-1993 годах. В 2008-2009 годах линия была модернизирована. Второй трубоэлектросварочный стан - «630» производства Японии введен в эксплуатацию в 2009 году. По оценкам независимых специалистов ОАО «Уралтрубпром» является одним из самых технически оснащенных среди предприятий выпускающих строительные металлоконструкции. Завод располагает современным оборудованием известных фирм FICER (Италия), MAZAK (Япония), DUEMAS (Великобритания), PIEMME (Италия) и др.

Производственная мощность двух трубоэлектросварочных станом составляет 650 тысяч тонн в год, производственная мощность по производству конструкции 24 тысячи в год. Загруженность мощностей составляет около 50%. Доля на рынке РФ среди трубных производителей составляет 2-3,2%. Существуют большие возможности для роста в объемах производства и продаж. Использовать эти возможности позволяет установленное на предприятии современное оборудование, уникальный стан японского производства (Наката. Мицубиши.). Но существует ряд проблем, которые мешают увеличению роста продаж:

- а) Отток клиентов
- б) Отсутствие привлекательности
- в) Отсутствие стратегии сбытовой политики

Для решения данной проблемы предложен проект «Стратегия увеличения объемов продаж на основе оптимизации сбытовой политики ОАО «Уральский трубный завод». Цель проекта: разработать стратегию увеличения объемов продаж, снизить риск оттока клиентов, связанный со сбытовой политикой предприятия, путем внедрения автоматизированной системы управления заказами во второй половине 2018 года. Проект позволит реализовать стратегию развития по созданию высокоэффективного и рентабельного предприятия, оптимизировать его работу, быть более конкурентоспособными, тем самым увеличить налоговые отчисления в бюджет Свердловской области, и увеличит инвестиционную привлекательности области.

Автор проекта — Аксенова Светлана Александровна, начальник отдела продаж труб общего и строительного назначения. В обязанности входит планирование и организация продаж продукции компании на внутреннем рынке.

## **11. РАЗВИТИЕ ИНЖИНИРИНГОВОГО ЦЕНТРА ПЕРЕДОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ТЕХНОПАРКА «УНИВЕРСИТЕТСКИЙ»**

**Руководитель: Л.А. Малышева**

**Слушатель: В.Р. Баланчук**

Первоуральское рудоуправление основано в 1936 году на базе месторождения титаномагнетитовых руд, расположенного на юго-восточной окраине Первоуральска в 44км от Екатеринбурга.

Первоначально основной продукцией предприятия был железорудный концентрат, содержащий пятиокись ванадия. Щебень выпускался как отходы обогащения. В связи с резким спадом промышленного производства, начиная с 1992г, спрос на концентрат упал. Встал вопрос о дальнейшей работе предприятия.

Коллективом рудоуправления была разработана программа развития в которой уделялось внимание комплексному использованию месторождения, где кроме запасов сырой руды имелось сырье для выпуска качественного щебня.

В 1996 году Территориальной комиссией по запасам полезных ископаемых утверждены запасы скальных вмещающих пород в качестве сырья для получения щебня. Была произведена реконструкция существующих фабрик, что позволило наряду с увеличением концентрата из сырой руды выпускать фракционный щебень, обладающий требованиями ГОСТа.

В настоящее время выпускается следующая продукция:

- Железо-ванадиевый концентрат с содержанием железа не менее 32%, используемый в качестве сырья в металлургическом производстве для получения высококачественных легированных сталей;
- Щебень из природного камня и плотных пород различных фракций, применяемый при строительстве и ремонте автодорог и железных дорог, производстве товарного бетона и сборного железобетона, минераловатных и керамических изделий, каменном литье;
- Отходы обогащения используются для изготовления асфальтобетонных смесей различных марок.

Разработка месторождения ведется открытым способом. В качестве погрузочного оборудования используются экскаваторы ЭКГ-5А, а также фронтальные погрузчики HYUNDAI. Вывозка горной массы из карьера осуществляется железнодорожным транспортом – электровозами EL-21 и думпкарами 2ВС-105. Вскрышные породы вывозятся в отвал, а сырая руда и скальная горная масса поступает на две дробильно-обогажительные фабрики.

В настоящее время численность предприятия составляет 584 человека. Структура предприятия – линейно-функциональная.

Автор проекта – начальник рудного карьера Гурьев Евгений Владимирович.

В настоящее время предприятие столкнулось с резким падением спроса на свою продукцию в связи с экономической ситуацией в стране. В результате чего объем продаж снизился с 3млн тонн готовой продукции до 2.3млн тонн, что привело к снижению прибыли предприятия.

В ходе выполнения работы были проанализированы проблемы предприятия, которые сдерживают его развитие. Решение этих проблем оформлено в виде бизнес-плана по выводу на рынок нового продукта.

Реализация данного проекта актуальна не только для самого предприятия, но и для Свердловской области за счет создания современных и технологичных производств.

## **12. РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ И ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ ООО «СН СИСТЕМ»**

**Руководитель: Н.В. Оборина**

**Слушатель: А.Г. Блинов**

Российская производственная компания ООО «СН Систем» это профессиональная команда инже-неров, конструкторов и разработчиков комплекса решений в области надежного бесперебойного электропитания постоянного и переменного тока в промышленности и энергетике.

Используя современные разработки в области электротехнических изделий, преобразовательной и силовой электроники, предприятие производит высокотехнологичное оборудование.

Основное направление деятельности компании, это разработка и производство оборудования, предназначенного для приема и распределения по потребителям электрической энергии постоянного тока. Наиболее ответственными потребителями оперативного тока являются цепи защиты, автоматики и электромагнитов силовых выключателей в распределительных устройствах станций и подстанций, крупных распределительных пунктах и распределительных устройствах предприятий и других энергетических объектов. Оборудование изготавливается как по типовым схемам завода-изготовителя, согласованным с проектной организацией, так и по индивидуальным схемам заказчика, согласованным с заводом-изготовителем.

Драйвером развития компании являются СБП (Промышленные источники бесперебойного питания серии «КГК»), которые работают в агрессивных промышленных средах с повышенным уровнем вибрации и запыленности, в расширенном диапазоне температуры и влажности, в окружении сильных электромагнитных полей. Промышленные СБП «КГК» разработаны для защиты критических процессов в промышленных приложениях, где скачки напряжения, созданные деградированной электросетью, могут серьезно повредить как ИБП, так и критические нагрузки. Наглядный пример критических приложений — нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие комплексы, электростанции и транспорт, где последствия нарушения в системе электроснабжения настолько велики, что к оборудованию, предназначенному для защиты многочисленных узлов, предъявляются гораздо более строгие требования, нежели к коммерческим ИБП.

В настоящее время совершенствуются требования к системам оперативного постоянного тока и к промышленным СБП. Холдинги и крупные предприятия формируют перечень типовых характеристик к данным системам. Они включают в себя не только конкретные параметры оборудования, но и технические решения, заложенные в нем. Рынок данного оборудования активно развивается. Для успешной работы ООО «СН Систем» обладает необходимыми компетенциями, оборудованием и опытом работы. Не смотря на это, актуально стоит вопрос роста продаж оборудования.

В связи с этим актуальной задачей является выполнение стратегического анализа, разработка и внедрение маркетинговой стратегии продвижения и продаж продукции ООО «СН СИСТЕМ».

Объект исследования аттестационной работы – общество с ограниченной ответственностью «СН Систем».

Предметная область – развитие продаж оборудования компании и проект ее реализации.

Целью работы является разработка и маркетинговой стратегии продвижения и продаж продукции ООО «СН СИСТЕМ» на основании анализа внешних и внутренних факторов, предложение проекта реализации стратегии и оценка его экономической эффективности.

В рамках выполнения работы были поставлены задачи:

- 1) всесторонний анализ деятельности компании на рынке
- 2) определить направления перспективного развития компании;
- 3) выбрать наиболее перспективный проект реализации стратегии с учетом целей компании;
- 4) оценить экономическую эффективность проекта.

Общее количество страниц дипломной работы составляет 35, количество рисунков -13, количество таблиц – 15.

### **13. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ УВЕЛИЧЕНИЯ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ АО «ПО «УОМЗ», В ТОМ ЧИСЛЕ ЗА СЧЕТ ВЫВОДА НА РЫНОК НОВОГО ПРОДУКТА ПО НАПРАВЛЕНИЮ ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ – ФЕТАЛЬНЫЙ МОНИТОР – FC 1400**

**Руководитель: К.В. Збыковский**

**Слушатель: А.С. Ваулин**

Акционерное общество «Производственное объединение «Уральский оптико-механический завод» имени Э.С. Яламова» – это высокотехнологичное предприятие холдинга «Швабе». Предприятие поставляет свою продукцию в 88 стран мира.

Отрасль: машиностроение и приборостроение.

Основная выпускаемая продукция:

- 1) Оптико-электронные системы для самолетов и вертолетов
- 2) Медицинская техника
- 3) Энергосберегающая светотехника
- 4) Приборы для геодезии и оптического измерения.

Автор проекта – Директор департамента финансов предприятия, основной функционал: оптимальное распределение финансовых потоков предприятия.

На основании стратегии развития ГК Ростех на период до 2025 года, утвержденной наблюдательным советом Корпорации 23.12.2015г., головной компанией АО «Швабе» поставлены следующие задачи АО «ПО «УОМЗ»:

- рост выручки к 2020 году по отношению к 2017 года на 53%;
- увеличение прибыли за аналогичный период в 6,8 раз;
- необходимость диверсификации продукции предприятия на гражданское направление с 24,2 % в 2017 году до 43,3 % в 2020 году (рынок гражданской продукции является более конкурентным и менее маржинальным);
- снижение показателя ДОЛГ/EBIDA с 4,6 в 2017 году до 3,0 в 2020 году;
- завершение масштабного проекта технического перевооружения производства реализуемого с 2013 года в рамках ФЦП-1 до 31.12.2020 предусматривающего вложение собственных средств в период 2018-2020 года размере порядка 30 % от выручки предприятия за 2017 год.

Проанализировав текущую деятельность предприятия, обозначив его сильные и слабые стороны, а также имеющиеся возможности и угрозы, автор работы считает возможным достижения указанных параметров при условии поддержки акционеров, стабилизации макроэкономической ситуации, диверсификации продукции предприятия на высокомаржинальные продукты, одним из которых является проект – вывод на рынок нового продукта по направлению гражданской продукции Фетальный монитор FC -1 400.

Проект будет реализован имеющимися на предприятии специалистами. Реализация проекта позволит увеличить выручку предприятия от реализации нового вида продукции, увеличить долю гражданской продукции в выручке предприятия, оптимизировать загрузку производственных мощностей объединения, а также заместить импортную продукцию качественным конкурентоспособным отечественным продуктом. Проект будет эффективным при достижении рассчитанных параметров в указанные сроки.

## **14. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ООО "БОЛЬШИЕ СИСТЕМЫ"**

**Руководитель: Н.В. Оборина**

**Слушатель: Д.В. Вишняков**

ООО «Большие системы» основано в 2008 году в городе Екатеринбурге. Основным видом деятельности компании является разработка и изготовление оборудования для энергетики и автоматизации технологических процессов в промышленности. Дистрибуция оборудования и комплектующих является вспомогательным видом деятельности.

Компания работает на рынке b2b.

Продукция ООО «Большие системы»:

- 1) Электронные устройства
- 2) Оборудования связи
- 3) Автоматизированные системы управления
- 4) Оборудование для Энергетики

Основные отрасли присутствия:

- 1) Атомная
- 2) Энергетическая
- 3) Нефтегазовая

Объем продаж составляет 140 млн. рублей в год в среднем за период с 2011 по 2017гг.

Численность - 32 сотрудника

Организационная структура линейно-функциональная с элементами проектного управления.

Автор проекта – Директор ООО «Большие системы», сновной функционал, руководство производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью компании.

Собственниками компании поставлены следующие цели и задачи:

- 1) Рост объемов продаж к 2020 году на 30%
  - 2) Увеличение прибыли компании на 5 млн. руб. к 2020 году
  - 3) Увеличить количество собственных конкурентно способных продуктов
- Учитывая непрерывно изменяющуюся с 2014 года макроэкономическую обстановку и снижающиеся показатели деятельности компании возникла необходимость корректировки стратегии с учетом текущих тенденций во внешнем окружении и поиска новых, актуальных продуктов для устойчивого развития и повышения конкурентоспособности.

В результате анализа внутренней и внешней среды компании было выявлено направление стратегического развития фирмы. Это увеличение доли объемов деятельности компании за счет расширения ассортимента выпускаемой продукции, востребованной на нефтегазовом рынке, концентрация сил и средств на продвижении собственных продуктов.

Была сформулирована стратегическая цель: получить дополнительную маржинальную прибыль 4 млн руб. к 31.12.2020 за счет продажи новых продуктов собственной разработки.

Наиболее актуальным для достижения заданной цели является проект по выводу на рынок нового продукта «стационарный датчик балансировки станка качалки» в ценовой категории до 50 т.р., который рассмотрен в третьей главе аттестационной работы. Был разработан бизнес-план и просчитан инвестпроект. Результаты расчетов показали экономическую целесообразность проекта.

Внедрение проекта позволит достичь обозначенных стратегических целей:

Увеличить маржинальную прибыль компании

Повысить конкурентоспособность компании

Создать дополнительные рабочие места

Сроки реализации проекта: 2018-2020 гг.

Финансирование проекта на начальном этапе осуществляется за прибыли компании.



## **15. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ГБУ СО «ИНСТИТУТ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ ИМ. Н.И. ДАНИЛОВА»**

**Руководитель: К.В. Збыковский**

**Слушатель: И.Р. Давлетшина**

В данной аттестационной работе рассмотрены вопросы выбора стратегии развития государственного бюджетного учреждения Свердловской области «Институт энергосбережения им. Н.И. Данилова» (далее – ГБУ СО «ИнЭС») на основе реализации проекта внедрения новых каналов распространения цифровых продуктов и технологий.

ГБУ СО «ИнЭС» является государственным бюджетным учреждением, оказывающим широкий спектр услуг в области энергосбережения и энергоэффективности для крупных промышленных предприятий, Правительства Свердловской области и других субъектов Российской Федерации, государственных и бюджетных организаций.

Автор работы: Давлетшина Ирина Рафаэлевна, начальник отдела сводного анализа. В полномочия автора входит организация работ по составлению топливно-энергетического баланса Свердловской области, а также по достижению Свердловской областью целевых показателей в федеральном рейтинге энергоэффективности, реализация и сопровождение энергоэффективных проектов на крупных промышленных предприятиях и объектах топливно-энергетического комплекса, в том числе по разработке инвестиционных программ.

Актуальность работы связана с необходимостью укрепления стратегических позиций организации на рынке предоставления энергетических услуг, а также с максимизацией прибыли от коммерческой деятельности ГБУ СО «ИнЭС».

С целью корректного выбора стратегии развития ГБУ СО «ИнЭС» в данной работе использованы инструменты, определяющие конкурентоспособность и положение ГБУ СО «ИнЭС» в отрасли (5 конкурентных сил Портера, маркетинг-микс 7Р), возможности и угрозы внешней среды (PEST-анализ), сильные и слабые стороны внутренней среды организации (SNW-анализ), проведена работа по составлению портфеля ключевых проектов (SWOT-8), проанализированы цели и требования заинтересованных сторон и выработана наиболее подходящая стратегия развития организации – стратегия диверсифицированного роста (связанной диверсификации).

В третьей части данной аттестационной работы представлен бизнес-план проекта внедрения новых каналов распространения цифровых продуктов и технологий в качестве ключевого проекта, соответствующего выбранной стратегии развития. Ключевой целью данного проекта является получение прибыли от вывода новой услуги на рынок.

Дата начала реализации проекта 01.01.2019 г., срок завершения проекта 31.12.2019 г.

## 16. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕРВИСА ПЛАТЕЖЕЙ «ФРИСБИ»

**Руководитель: О.Г. Харламова**  
**Слушатель: Т.В. Дресвянникова**

ООО «ЕРЦ – Финансовая логистика» с 2003 года предоставляет населению Екатеринбурга и городов-спутников сервис оплаты коммунальных, образовательных и иных услуг на основе прямых договоров с их поставщиками. С 2011 года компания работает под торговой маркой «Фрисби» и является лидером по объему сборов платежей за ЖКХ в Екатеринбурге. Основная форма работы - прием наличных платежей через сеть касс в магазинах и торговых центрах, 120 из которых расположено в Екатеринбурге, 20 - в городах Свердловской области. Прием платежей также производится в онлайн-каналах: через сайт, а с 2018 года еще и через мобильные приложения и чат-боты в мессенджерах. На момент написания аттестационной работы в компании работает 258 человек.

Автор данной работы является руководителем направления разработки и развития онлайн-продуктов и отвечает за вопросы увеличения оборота компании с использованием онлайн-каналов приема платежей.

Перед компанией стоит цель ежегодного увеличения оборота на 5%. Но в текущих реалиях наличные платежи стали резко терять конкурентоспособность, что связано с повсеместным использованием смартфонов и возможностью оплаты онлайн. Результатом стал регулярный отток постоянных клиентов к конкурентам, а именно, в Сбербанк онлайн, в связи с тем, что информация об онлайн-каналах «Фрисби» распространена слабо.

Целью данной дипломной работы является разработка стратегии развития сервиса платежей «Фрисби» на 2 года для обеспечения целей компании по обороту и прибыли. Для этого был проведен всесторонний анализ дальнего и ближнего окружения компании, определены сильные и слабые стороны в деятельности предприятия, выявлены источники конкурентного преимущества. Также сделаны прогнозы изменений и предложены пути минимизации возникающих угроз во избежание потери доли на рынке. Итогом проделанной аналитической работы стал выбор стратегии развития компании на новых территориях - в других городах области благодаря наличию прямого договора с крупнейшим биллинговым оператором и набора современных каналов приема платежей через интернет.

В результате реализации проекта предполагается занять 5% рынка платежей за ЖКУ, обеспечив последующий прирост выручки на 17 миллионов рублей. Финансирование проекта будет производиться за счет собственных средств компании. Для реализации проекта будет создана проектная группа по принципу «слабой матрицы». Расчетные экономические показатели по проекту, полученные с помощью программы Project Expert:

Период окупаемости DPV – 12 месяцев,

Чистый приведенный доход NPV – 2 023 825 рублей.

Модифицированная внутренняя норма рентабельности MIRR 201,71%

Индекс прибыльности PI – 5,35%.

Эффекты проекта: наличие у населения Свердловской области возможности оплачивать различные услуги без очередей картой любого банка, оптимизация качества обслуживания в профильных организациях (почта, банки) за счет снижения нецелевого трафика.

## **17. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ООО «ЕСП»**

**Руководитель: О.Г. Харламова**

**Слушатель: А.В. Ефименко**

Компания ООО «Единая Система Продаж», начала работу с 21 июня 2013 года. На данный момент ООО «ЕСП» крупный пенсионный брокер. Мы представлены в 8 федеральных округах России и работаем в более чем в 40 регионах нашей страны. Основной деятельностью компании является, построение продаж для Негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний.

Оборот компании более 50 млн. рублей. Численность более 50 человек штатных сотрудников и более 500 человек работают по агентскому договору.

Автор проекта: Ефименко Александра Викторовна, является руководителем филиала и отвечает за его развитие, а также поиск новых направлений деятельности.

Отрасль пенсионного обеспечения в настоящий момент находится в упадке из-за часто меняющегося пенсионного законодательства и постоянного изменения правил взаимодействия негосударственными пенсионными фондами НПФ, так же на ситуацию сильно влияет уменьшение целевой аудитории, Граждан, не выбравших для страхования фонд, осталось прялка 20%. Объем продаж компании сократился практически в двое по сравнению с прошлыми периодами. Основными преимуществами компании являются, гибкая система управления, наличие действующей агентской сети, собственный колл-центр, что позволяет быстро запускать проекты по продажам.

Целью работы является:

- 1) Определение стратегии развития
- 2) Разработка детального бизнес-плана для реализации проекта

Результат работы – это готовый бизнес план создания партнёрской сети для банков по продаже карт рассрочки. В реализации проекта будут задействованы сотрудники компании. Она запланирована на 2018 и 1 квартал 2019 года. Запуск проекта позволит расширить продуктовую линейку компании, увеличить прибыль более чем на 20 процентов и сохранить действующих сотрудников.

## **18. КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГБУЗ СО «ОДКБ№1»**

**Руководитель: Т.И. Иванова**

**Слушатель: О.В. Кожевникова**

Государственное бюджетное учреждение здравоохранения Свердловской области «Областная детская клиническая больница № 1» (далее - ГБУЗ СО «ОДКБ № 1») является крупной многопрофильной детской клиникой для оказания специализированной, в том числе высокотехнологичной, медицинской помощи детям и беременным женщинам в рамках трехуровневой системы оказания медицинской помощи в Свердловской области. Клиника вносит существенный вклад в реализацию целевых показателей и влияет на уровень рождаемости и детской смертности.

Клиника располагает круглосуточным стационаром на 649 коек по профилям «педиатрия», «детская хирургия», «акушерство и гинекология», «неонатология», «детская онкология и гематология», «анестезиология и реанимация», «медицинская реабилитация»; стационаром дневного пребывания на 41 койку и амбулаторной службой на 320 посещений в смену.

Миссия учреждения: Создаём здоровое будущее!

Цель: Фактическое обеспечение качества и доступности медицинской помощи в результате формирования и успешного функционирования современной многопрофильной медицинской клиники, внедрения и эффективного применения инновационных технологий, персонализированного подхода к диагностике и лечению на основании утвержденных стандартов.

Стратегической целью является достижение лидирующих позиций среди медицинских учреждений Уральского региона по основным направлениям медицинской деятельности, формирование положительного имиджа и узнаваемого бренда у медицинской общественности и жителей Свердловской области.

Для решения данных задач необходимо создать условия для повышения качества оказания медицинской помощи детям, путем внедрения инструментов системы менеджмента качества и их интеграции в существующую систему контроля качества и безопасности медицинской деятельности, планомерно развивать материально-техническую базу и повышать эффективность использования имеющихся материальных, кадровых и финансовых ресурсов.

На основании проведенного анализа внутренней и внешней среды предприятия с использованием инструментов PEST-анализа, анализа 5 сил конкуренции Майкла Портера, SNW-анализа, SWOT-анализ и SWOT-8 разработана концепция стратегического развития ГБУЗ СО «ОДКБ №1».

Автор проекта, заместитель главного врача по лечебной работе, является представителем административного отдела клиники, должностные обязанности которого включают обеспечение всех лечебных процессов, в том числе обеспечение контроля качества медицинских слуг.

Цель проекта: разработка Концепции стратегического развития ГБУЗ СО «ОДКБ №1» на 2018-2022 годы.

Данный проект будет реализован силами рабочей группы, основными участниками которой будут руководители структурных подразделений ГБУЗ СО «ОДКБ №1».

Реализация данного проекта позволит получить следующие эффекты:

а) для региона:

создать предпосылки для снижения детской смертности, заболеваемости, инвалидизации населения, улучшения демографической ситуации в Свердловской области;

удовлетворить спрос населения на доступную и своевременную медицинскую помощь детям, в том числе высокотехнологичную, повысить ее эффективность и качество для жителей Свердловской области;

рационально использовать бюджетные средства на лечение и реабилитацию пациентов;

улучшить преемственность в деятельности на всех уровнях оказания медицинской помощи, в рамках реализации трехуровневой системы здравоохранения в Свердловской области.

## **19. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО «ОТЕЛЬ «ВОЗНЕСЕНСКИЙ»**

**Руководитель: А.Н. Ковтунова**

**Слушатель: Е.Л. Корякова**

ООО «Отель «Вознесенский» - это самостоятельная организация, образованная в результате вкладов частных лиц. Предприятие зарегистрировано в 2005 году и расположено в городе Екатеринбург, ул. Мамина-Сибиряка дом 52. В отеле «Вознесенский» - 73 номера, 3 конференц-зала, круглосуточный лобби-бар, подземная парковка, тренажерный зал. Численность сотрудников 55 человек.

Позиция автора проекта: Корякова Е.Л. является директором ООО «Отель «Вознесенский». Автор уполномочен принимать решения по развитию предприятия.

В гостиничной индустрии города Екатеринбурга с каждым годом появляются новые игроки, и конкурировать с ними становится всё сложнее. Перед автором была поставлена задача разработки стратегии компании, в которой эффективность предприятия возрастает в условиях конкуренции. Выбрана конкурентная стратегия за счет создания новых пакетных предложений для гостей, которые приезжают в Екатеринбург в выходные дни.

В соответствии с поставленной целью были определены следующие задачи:

- Проанализировать дальнейшее и ближнее окружение отеля «Вознесенский»
- Проанализировать внутреннюю среду отеля «Вознесенский»
- Сформулировать стратегию развития отеля «Вознесенский» на основе анализа возможностей и угроз, а также оценке сильных и слабых сторон компании.
- Разработать проект по внедрению пакетных предложений для увеличения прибыли отеля в выходные дни.

В результате было подтверждено, что проект соответствует выбранной стратегии ООО «Отель «Вознесенский», позволяет достичь поставленной цели и обладает достаточной экономической эффективностью. Кроме того, проект несёт в себе положительный эффект для Свердловской области и гостиничной индустрии города Екатеринбурга развитие туристической отрасли региона.

## **20. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ АО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО УРАЛА»**

**Руководитель: Л.А. Малышева**

**Слушатель: Н.С. Коскевич**

В данной работе рассмотрена деятельность акционерного общества «Корпорация развития Среднего Урала» (АО «КРСУ»).

Основным видом деятельности компании АО «КРСУ» с 2016 г. является привлечение инвестиций и сопровождение инвестиционных проектов на территории Свердловской области.

Клиентами АО «КРСУ» являются средние и крупные компании иностранного и российского происхождения, заинтересованные в развитии своего бизнеса на территории России и создании новых промышленных производств на территории Свердловской области.

Автор данной работы является заместителем генерального директора (по привлечению) АО «КРСУ».

Цель аттестационной работы: разработать стратегию АО «Корпорация развития Среднего Урала», обосновать экономическую эффективность от внедрения проекта по разработке алгоритмов системы инвестиционного консалтинга для повышения эффективности привлечения инвестиций.

Для достижения поставленной цели был проведён анализ внутренней и внешней среды АО «КРСУ», выполнен SWOT-8 анализ компании, разработана стратегия, и выбран проект для реализации.

В проектной части данной работы проанализированы существующие бизнес-процессы в компании, разработано техническое задание по их оптимизации, описаны этапы внедрения новой системы бизнес-процессов, а также проведена оценка эффектов от внедрения.

В результате работы над проектом получены следующие показатели эффективности:

- 1) Сокращение времени на проработку и оценку инвестиционных проектов;
- 2) Увеличение количества реализуемых инвестиционных проектов в Свердловской области;
- 3) Увеличение доходов в бюджет Свердловской области по налоговым отчислениям в результате инвестиционной деятельности компаний на территории региона;
- 4) Увеличение количества создаваемых рабочих мест.

Реализация данного проекта позволит существенно повысить эффективность основного бизнес-процесса (привлечение инвестиций) в компании, а также достигнуть стоящих перед компанией целевых показателей эффективности, поставленных ее учредителем – Правительством Свердловской области.

## **21. СТРАТЕГИЯ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ЗА СЧЕТ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА «ЗАКУПКИ» АО «ПО «УОМЗ»**

**Руководитель: Т.И. Иванова**

**Слушатель: А.С. Куприянов**

В данной аттестационной работе представлен проект «Стратегия снижения издержек за счет оптимизации процесса «закупки» АО «ПО «УОМЗ».

АО «Производственное объединение «Уральский оптико-механический завод» имени Э.С. Яламова» (УОМЗ) является одним из крупнейших предприятий оптической отрасли России, которое разрабатывает и производит оптико-электронные системы различного назначения, медицинскую продукцию, а также геодезические приборы и измерительную технику. Продукция УОМЗ поставляется в 88 стран мира.

Уральский оптико-механический завод является разработчиком и производителем оптико-локационных станций (ОЛС) для боевых самолётов и оптико-электронных систем вертолётов российского производства, оптико-электронных систем для ВМФ и сухопутной техники. Приборы и комплексы, произведенные на предприятии, входят в состав бортового радиоэлектронного оборудования самолётов Су, МиГ, Ту, вертолётов Ми, Ка различных модификаций.

В структуре выпуска гражданской продукции предприятия наибольшая доля приходится на медицинскую технику. Специалисты завода накопили огромный научно-технический и производственный потенциал по разработке и серийному производству неонатального и реанимационного оборудования, диагностической и лабораторной техники.

УОМЗ – единственный в России комплексный производитель неонатального оборудования, занимает около 50% российского рынка подобных аппаратов. С его помощью удалось спасти жизни более 3 млн младенцев.

Предприятие осуществляет планомерное техническое перевооружение, внедрение прогрессивных методов производства и управления, в том числе с применением информационных технологий. Ежегодный рост производительности в УОМЗ составляет более 120%.

Ввиду жесткой ценовой политики головного заказчика с фиксированной прибылью, ее увеличение возможно только за счет снижения себестоимости производимых изделий, поэтому одна из стратегий развития предприятия – стратегия снижения издержек. В данной работе будет рассмотрено снижение издержек за счет оптимизации процесса «закупки». Основной идеей является сокращение временных и материальных затрат на приобретение комплектующих.

Основная идея автора проекта, основанная на анализе текущей закупочной деятельности, заключается в необходимости снижения стоимости комплектующих, сроков поставки, оптимизации структуры службы МТС и процесса закупки.

Автор проекта: Начальник департамента материальных ресурсов. В полномочия входят своевременное и бесперебойное обеспечение основного, опытного и вспомогательных производств качественными покупными комплектующими изделиями и материалами. Доставка комплектующих и материалов до конечного заказчика. Планирование и реализация договорной кампании, контроль остатков на складах, контроль дебиторской и кредиторской задолженности. Проведение выездных аудитов у поставщиков – изготовителей комплектующих и материалов.

Цель данного проекта – оптимизировать процесс «закупки» до 30.12.2018 года, Проект будет реализован силами специалистов предприятия. Общее руководство проектом и взаимодействие с заказчиком возложено на менеджера проекта. В результате реализации проекта планируется снизить расходы на приобретение покупных комплектующих изделий и материалов приблизительно на 10% с получением годового экономического эффекта в размере около 200 млн. руб.

В аналитической части проекта представлен анализ существующей ситуации внешней и внутренней среды предприятия (PEST-анализ, анализ конкурентной среды по методике пяти сил Портера, Рыба Исикавы). На основе SWOT-анализа выбрана стратегия развития предприятия, которая заключается в оптимизации службы МТС и процесса «закупки».

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

## **22. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО «ОЦЕНКА»**

**Руководитель: О.Г. Харламова**

**Слушатель: И.А. Лопаницын**

Общество с ограниченной ответственностью «Первая Оценочная Компания» - это компания из области оценочных услуг для бизнеса и физических лиц. Компания работает на всей территории РФ.

Основные услуги, оказываемые компанией:

- 1) Оценка недвижимого имущества
- 2) Оценка движимого имущества
- 3) Оценка бизнеса и дебиторской задолженности, оценка ценных бумаг
- 4) Оценка ущерба
- 5) Строительно-техническая экспертиза

Автор проекта – Директор компании.



## **23. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ЗА СЧЕТ ЗАПУСКА ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ СЕТИ CHADOLINI**

**Руководитель: Л.А. Малышева**

**Слушатель: Ю.О. Лопаницына**

В данной дипломной работе рассмотрена деятельность Общества с ограниченной ответственностью “Чадolini”.

Основным видом деятельности предприятия является производство и продажа детской одежды под брендом CHADOLINI на территории РФ и Казахстана.

Основными партнерами компании являются интернет-агрегаторы, осуществляющие доставку продукции компании конечному потребителю.

Автор работы является руководителем и учредителем компании.

Цель аттестационной работы- разработать и реализовать стратегию развития компании “Чадolini” за счет развития фирменной розничной сети через продажу франшизы.

Для достижения поставленной цели был проведен анализ внутренней и внешней среды, выполнен SWOT-8 анализ предприятия, разработана стратегия, выбран проект для реализации.

В проектом разделе данной работы разработан бизнес-план и проведена оценка целесообразности его реализации.

Реализация выбранного проекта направлена на получение дополнительной прибыли а размере 10 000 000 рублей.

## **24. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ АО «ПО «УОМЗ»**

**Руководитель: Л.А. Малышева**

**Слушатель: А.С. Новицкий**

В данной аттестационной работе представлен проект СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ АО «ПО «УОМЗ».

ОАО «ПО «Уральский оптико-механический завод» им. Э.С. Яламова»,

г. Екатеринбург, является одним из крупнейших предприятий оборонно-промышленного комплекса России, ведущим историю с 1838 года. Сегодня Уральский оптико-механический завод – современное наукоемкое производство, лидер отрасли оптического приборостроения, обладающий широкими возможностями создания изделий от разработки до их производства.

Основными продуктами гражданского назначения являются медицинские изделия, светотехническая и геодезическая продукция.

Главная стратегическая цель ОАО «ПО «УОМЗ» - рост и инновационное развитие бизнеса, сохранение и усиление позиций на рынке, повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности бизнеса. При этом динамично изменяющиеся внешняя среда и рынок требуют пересмотра действующей стратегии продвижения и продаж гражданской продукции. Основной идеей является сокращение временных и материальных издержек в процессе продвижения и продаж продукции, за счет формирования гибкой системы дистрибуции и диверсификации каналов сбыта.

Реализация данной стратегии должна обеспечить рост продаж гражданской продукции к 2025 году в 14 раз (53 млрд. рублей).

Позиция автора проекта, основанная на опыте продаж продукции предприятия, заключается в необходимости реструктуризации службы продаж и использовании альтернативных каналов продвижения продукции, в том числе за счет создания рынка под продукты АО «ПО «УОМЗ».

Автор проекта: директор департамента продвижения и продаж гражданской продукции. В полномочия входит продвижение и продажа гражданской продукции и услуг АО «ПО «УОМЗ», обеспечение гарантийного и послегарантийного обслуживания продукции, выстраивание долгосрочных партнерских отношений с стратегическими заказчиками, открытие новых бизнес направлений в рамках имеющихся компетенций. Развитие бизнес направлений и компетенций предприятия.

Одним из вариантов достижения роста продаж гражданской продукции в 14 раз к 2025 г. является реализация проекта по выводу на рынок Автоматического наружного дефибриллятора АНД А15. Цель проекта – вывод на рынок Автоматического наружного дефибриллятора АНД А15 в 2018 г. и достижения объема продаж 800 шт. за 2018 г. Проект планируется выполнять силами специалистов предприятия. Общее руководство проектом и взаимодействие с заказчиком возложено на менеджера проекта. В результате реализации проекта предприятие в течение 2018 г. сможет получить экономический эффект в размере 10 млн. рублей прибыли при негативном развитии событий и на уровне 90 млн. рублей прибыли в случае принятия законопроекта в 2018 г.

При этом суммарный экономический эффект от реализации проекта в долгосрочной перспективе может составить не менее 1 млрд. рублей.

В аналитической части проекта представлен анализ существующей ситуации внешней и внутренней среды предприятия (PEST-анализ, анализ конкурентной среды по методике пяти сил Портера, SNW-анализ, Рыба Исикавы). С помощью SWOT-анализа выбрана стратегия продвижения и продаж АНД А15.

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

## **25. РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ**

**ООО «АЛЬФХИМСЕРВИС»**

**Руководитель: Л.А. Малышева**

**Слушатель: А.В. Селивёрстов**

В данной работе рассмотрена деятельность Общества с ограниченной ответственностью «АльфХимСервис».

Основным видом деятельности компании ООО «АльфХимСервис» с 2012 г. является комплексное снабжение химической продукцией предприятий РФ, СНГ.

Основными потребителями продукции, являются горно-добывающие предприятия России, такие как: «УГМК-Холдинг», «Русская Медная Компания», «НорНикель», «РусАЛ» и др.

Автор данной работы является коммерческим директором и соучредителем компании.

Цель аттестационной работы: разработать и реализовать стратегию развития компании «АльфХимСервис», обосновать экономическую эффективность внедрения разработанной технологии применения защитных покрытий.

Для достижения поставленной цели был проведён анализ внутренней и внешней среды компании «АльфХимСервис», выполнен SWOT-8 анализ предприятия, разработана стратегия, и выбран проект для реализации.

В проектной части данной работы разработан бизнес план по запуску подрядного направления в компании и проведена оценка экономической целесообразности.

Реализация проекта направлена на получение дополнительной прибыли предприятием ООО «АльфХимСервис» в размере 15 000 000 руб/год путем открытия подрядного направления деятельности компании по переработке и применению защитных и теплоизоляционных покрытий на основе полиуретанов.

## **26. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО "АВТОБАН-БЕРЕЗОВСКИЙ-ПЛЮС"**

**Руководитель: О.Г. Харламова**

**Слушатель: С.В. Семёнов**

Общество с ограниченной ответственность Автобан-Березовский-Плюс - официальный дилер марки Renault в г. Екатеринбурге и Свердловской области.

Отрасль: услуги по обслуживанию автотранспорта.

Для клиентов автоцентра «Автобан-Renault» предоставляется:

- Консультации и помощь высококвалифицированных менеджеров в выборе автомобиля;
- Всесторонняя поддержка как на этапе приобретения автомобиля, так и в период его последующей эксплуатации;
- Подбор оптимальных условий покупки, кредитования и страхования вашего автомобиля;
- Выгодные условия выкупа вашего старого автомобиля по программам trade-in;
- Комфортные условия лизинговых программ;
- Высокий уровень сервисного обслуживания и ремонта автомобилей, которые осуществляются по самым высоким стандартам на самом современном оборудовании.

Автор проекта – Директор по послепродажному обслуживанию, основной функционал: Организация бесперебойного технологического цикла производства услуг автосервиса.

Собственниками компании поставлены следующие цели:

- Увеличение дохода отдела сервисного обслуживания 6,5 млн. рублей к 31.12.2018
- Увеличение прибыли предприятия на 20% к 31.12.2018.

Проанализировав деятельность компании: сильные слабые стороны, внутреннюю и внешнюю среды компании было выявлено направление стратегического развития фирмы. Это стратегия развития компании ООО «Автобан-Березовский-Плюс».

Проект будет реализован имеющимися на предприятии специалистами. Реализация проекта позволит увеличить выручку предприятия от увеличения доли рынка обслуживания автомобилей, оптимизировать загрузку производственных мощностей, создать дополнительные рабочие места.

## **27. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ООО УРАЛО-СИБИРСКАЯ КОМПАНИЯ "НЕКСАН"**

**Руководитель: А.И. Млышев**

**Слушатель: И.А. Блохин**

ООО УСК «НЕКСАН» – производственно-инжиниринговая компания с уникальными компетенциями в части расчетов и производства потокорегулирующего оборудования для различных отраслей промышленности. Компания поставляет технологическое оборудование и занимается комплексным оснащением объектов энергетической и металлургической отраслей, и предприятий по добыче и переработке природных ресурсов.

В 2020-2021 году ООО УСК «НЕКСАН» планирует запустить в Технопарке университетском цех по производству следующих продуктов:

- 1) Кожухотрубные теплообменные аппараты и их элементы
- 2) Теплоизоляционные кожухи для теплообменных аппаратов
- 3) Емкостное оборудование
- 4) Деаэраторы двойного назначения (ДДН)
- 5) Комплексные решения на базе теплообменного оборудования (модули подогрева, тепловые пункты и т.п.)
- 6) Комплексные решения на базе фильтровального и насосного оборудования (насосные станции, фильтровальные станции, дозирующие станции и т.п.).
- 7) Котлы-Утилизаторы

ООО УСК «НЕКСАН» относится к субъектам малого и среднего предпринимательства (СМСП) со среднегодовой выручкой до 116 млн руб. Штат компании состоит из 35 человек без учета персонала на аутсорсинге, организационная структура – функциональная.

Автор проекта – Руководитель департамента МТО и Л Блохин Игорь Александрович.

Предлагаемый проект – Разработка стратегии ООО УСК «НЕКСАН».

Цели проекта:

- 1) Провести анализ внешней среды ООО УСК НЕКСАН
- 2) Провести анализ внутренней среды ООО УСК НЕКСАН
- 3) Выявить слабые стороны.
- 4) Разработать проект по оптимизации работ и развитие департамента материально-технического обеспечения и логистики (МТО и Л) в рамках УСК «НЕКСАН»

Реализация проекта позволит:

- 1) Создать 5 рабочих мест со среднемесячной заработной платой 43 тыс. руб.
- 2) Сократить брак работы контрагентов.
- 3) Своевременно обеспечивать производство необходимой продукцией.

## **28. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АО «НЛМК-УРАЛ» ЗА СЧЕТ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОКАТА НЛЗ СЕЧЕНИЕМ 150 ММ**

**Руководитель: Т.И. Иванова**

**Слушатель: К.М. Вдовин**

АО «НЛМК-Урал»- современное, высокопроизводительное предприятие черной металлургии в Уральском регионе, обладающее технологиями мирового уровня, производящее непрерывнолитую заготовку (НЛЗ), арматуру в прутках и бунтах, катанку.

Организационная структура дивизионная – матричная. Предприятие входит в дивизион Сортового проката группы компаний Новолипецкого металлургического комбината.

Предприятие представлено тремя производственными площадками в Свердловской области, расположенными в г. Ревда (электросталеплавильное производство), г. Нижние Серги (прокатное производство) и г. Березовский (прокатное производство).

Электросталеплавильное производство в Ревде, оснащено двумя электро-печами фирмы VAI, двумя установками печь-ковш фирм VAI и Concast и двумя ма-гинами непрерывной разливки стали фирм Concast и Romini. Продукция - непрерывнолитая квадратная заготовка сечением 125X125 мм, которая используется для производства продукции более высоких переделов на собственных прокатных мощностях (арматура, катанка), так же реализуется в виде товарной продукции.

В Нижних Сергах расположен прокатный стан «250» мощностью 1 млн/год. Стан ориентирован на производство арматурного проката в прутках от №10 до №40 классов А400, А500С и АТ800, предназначенной для армирования железобетонных конструкций.

В Березовском расположен прокатный стан «150», мощностью так же 1 млн/год. В декабре 2010 года прокатный цех НЛМК-Урал в Березовском получил разрешение на запуск в эксплуатацию. Параметры проекта и оборудование цеха делают его одним из самых современных и высокотехнологичных в России. Выпускает стан бунтовую арматуру 6-16 мм, катанку ф 5,5-16,0 мм. Освоено производство широкого спектра арматурного проката и катанки. Впервые в России освоен выпуск термоупрочненного арматурного проката класса А500С в бунтах диаметром 6-12 мм, который пользуется повышенным спросом со стороны строительных компаний. Кроме того, освоено производство катанки для производства метизной продукции методом холодной прокатки, а также катанки из высокоуглеродистых и специальных сварочных марок стали.

Численность предприятия составляет 1934 человек (1194 чел. в г. Ревда, 365 чел. в г. Н.Серги, 375 чел. в г. Березовский).

Миссия- производство продукции с конкурентной себестоимостью, качество которой удовлетворяет ожиданиям и требованиям потребителя.

НЛМК-Урал рассматривает устойчивое развитие как свою социальную миссию. Реализация целей устойчивого развития отвечает долгосрочным экономическим интересам бизнеса, сохранению окружающей среды, способствует повышению качества жизни и социального благополучия граждан.

Приоритеты в сфере устойчивого развития: повышение операционной эффективности, энергоэффективность, развитие регионов, развитие персонала, охрана труда и промышленная безопасность, минимизация воздействия на окружающую среду.

Основные направления развития «НЛМК-Урал» до 2022 года:

а) развитие производства и продаж арматуры

Поддержание и неагрессивный рост доли рынка РФ в диапазоне 20-22%. Повышение точности срока исполнения заказа за счет развития систем планирования производства для сужения окна ожидания с одного месяца до одной недели и менее.

б) развитие производства и продаж катанки

Стратегия на рынке катанки предполагает увеличение доли премиальной катанки в портфеле продаж: кордовые марки стали - Бекарт, среднеуглеродистые стали под холодную высадку - БелЗАН, пружинные марки и др.

в) повышение операционной эффективности и снижение затрат.

Для обеспечения успешного развития предприятия на фоне стагнирующего рынка арматуры в прутках и бунтах приоритетным является проект по организации производства и проката непрерывно-литой заготовки (НЛЗ) сечением 150x150 мм, который позволит:

г) предотвратить угрозу потери клиента высокомаржинальной премиальной катанки из высокоуглеродистой марки стали для производства металлокорда;

1) повысить качество катанки для производства саморезов для дочерней компании – НЛМК-Метиз;

2) обеспечить выход на рынок премиальной катанки под холодную высадку.

Автор проекта, Вдовин Константин Михайлович - начальник технического отдела технической дирекции АО «НЛМК-Урал». Основное направление – разработка, контроль и совершенствование технологического процесса производства продукции, постановка на производство новых видов продукции, внедрение передовых технологий, повышение эффективности производства.

Цели проекта:

а) обеспечить производство на стане 150 катанки в бунтах по ГОСТ 10702-78 2 (катанка для холодной высадки);

б) IRR проекта более 25 % 3.

Реализация данного проекта позволит получить следующие эффекты:

а) Для региона:

Реализация проекта имеет следующую значимость:

1) создание новых рабочих мест;

2) увеличение объема налоговых поступлений;

3) увеличение производительности прокатного стана и соответствующее увеличение производительности труда;

4) увеличение объемов производства, в т.ч. объема экспорта;

5) выход на новые рынки сбыта;

## **29. СТРАТЕГИЯ РОСТА ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ ПАО «СИНТЗ» НА ОСНОВЕ ОРГАНИЗАЦИИ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

**Руководитель: А.Н. Ковтунова**

**Слушатель: Ю.Р. Гареев**

ПАО «Синарский трубный завод» – одно из крупнейших специализированных предприятий России по производству стальных труб. ПАО «СинТЗ» выпускает широкий спектр труб нефтяного сортамента - бурильные, обсадные, насосно-компрессорные, нефтегазопроводные, а также коррозионно-стойкие, бесшовные горячекатаные и холоднодеформированные трубы. Годовой выпуск – более 600 тысяч тонн труб. На предприятии работает свыше 6 тыс. чел. Автор проекта занимает должность заместителя начальника производственного отдела-начальник бюро. Автор организует планирование производства на предприятии. Руководит проектами тактического и участвует в проектах стратегического назначения.

Политика управляющей компании направлена на увеличение прибыли и соответственно в последние годы на ПАО «Синарский трубный завод» внедряются проекты, направленные на снижение издержек. Одной из жизненно необходимых задач на сегодня стала задача глубокого анализа издержек на основное производство.

Для реализации поставленных задач необходима современная и многофункциональная система управления, обеспечивающая современные требования предприятия, которое ориентирована на интенсивное развитие бизнеса, оптимизацию затрат, автоматизацию бизнес-процессов, современные методы управления и обеспечение информационной безопасности.

На данный момент времени при производстве труб с применением предохранительных деталей для защиты резьбы и фаски применяются детали как собственного производства, так и закупные в соотношении 30% и 70% соответственно.

В своей работе, автор предложил развитие участка по производству предохранительных деталей за счет увеличения мощностей собственного производства.



### **30. СТРАТЕГИЯ СОЗДАНИЯ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ ООО «ФИЕРА ПРО»**

**Руководитель: Л.А. Малышева**

**Слушатель: С.Н. Глушков**

Компания ООО «Фиера Про» основана в 2004 году и имеет 14-летний опыт деятельности в сфере строительства и обслуживании недвижимого имущества. Ключевым конкурентным преимуществом компании является скорость и качество выполнения работ, что позволяет конкурировать на строительном рынке все основные виды услуг. Среднесписочная численность сотрудников компании в 2017 году составила 28 человек.

Позиция автора проекта: автор проекта работает в компании, начиная с 2016 года в должности технического директора и впоследствии на правах участника, в полномочия и должностные обязанности автора входит техническое сопровождение строительства, обслуживания и тех. перевооружения, в том числе руководство реализацией данного проекта.

Предметом настоящего исследования является разработка стратегии компании «Фиера Про» по созданию управляющей компании которая способствует удовлетворению выявившейся массовой потребности определенной категории населения – собственников недвижимого имущества, в комплексной услуге по техническому обслуживанию их имущества, а также реализации данной стратегии в сроки с сентября 2018 года по конец 2019 года.

Основной принцип, заложенный при создании управляющей компании - это индивидуально-типовой подход к каждому клиенту. На основе анализа типовой потребности потенциального клиента компания предлагает достаточно широкий спектр услуг по решению вопросов по обслуживанию недвижимости. Этот подход показал свою эффективность в отдельных случаях и можно с высокой степенью вероятности прогнозировать положительную динамику спроса на такую комплексную услугу, что открывает компании широкие возможности для заполнения свободной рыночной ниши.

Немаловажно, что создание управляющей компании будет содействовать адаптации и поддержки новых игроков на рынке коммерческой недвижимости в Свердловской области.

Результатом реализации данного проекта в компании должны стать:

- Увеличение прибыль компании на 30 % к концу 2019 года
- Осуществить диверсификацию услуг на 40% до конца 2018 года

Проект признан эффективным, финансово устойчивым предположительное время реализации в 2018-2019 годах.

## 31. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО «МЕХАНО-ЛИТЕЙНЫЙ ЗАВОД»

**Руководитель: А.С. Печеркина**

**Слушатель: Н.В. Дейнега**

ООО «Механо-литейный завод» (ООО «МЛЗ») является предприятием, имеющим более 80-ти летний опыт работы в металлургической и машиностроительной отрасли. В состав предприятия входят пять основных цехов: литейный, механический, инструментальный, термический и цех металлоконструкций. Предприятие расположено в г.Каменск-Уральский.

Предприятие создано в результате реструктуризации ПАО «Синарский трубный завод» (ПАО «СинТЗ») в 2009 году и на сегодняшний день является полностью самостоятельным. Численность компании составляет 780 человек, годовой оборот 800 млн.руб.

Автор данной работы является начальником бюро экономики и бюджетирования, назначенный для управления проектом, являющимся основой аттестационной работы.

На рынке машиностроительной продукции в настоящее время повышается конкуренция. ООО «Механо-литейный завод» в своем портфеле продаж имеет около 90% заказов от основного заказчика (ПАО «СинТЗ»- бывшая материнская компания). Но в последнее время наметился рост размещения заказов от основного заказчика на электронных торговых площадках. В тендерных условиях ООО «МЛЗ» не всегда одерживает победу. Доля заказов от бывшего материнского предприятия имеет тенденцию к снижению. При этом компания имеет недостаточный опыт самостоятельной работы и не может компенсировать снижение объемов внешними заказами.

Необходимо отметить, что существующее положение ставит предприятие в сильную финансовую зависимость от основного заказчика. Производство ООО «МЛЗ» является зарплатоёмким, несвоевременное поступление денежных средств влияет на сроки выдачи заработной платы и вносит также социальное напряжение.

Поэтому приоритетными направлениями в развитии компании являются повышение прибыльности и снижение зависимости от бывшей материнской компании путём повышения продаж внешним покупателям.

В рамках данной работы решается задача по разработке стратегии развития ООО «Механо-литейный завод» путем расширения рынка сбыта чугуновых валков, весом более 1тн.

На начальном этапе исследуется внутренняя среда компании с помощью карты проблемного поля, матрицы BCG, SNW- анализа. Анализ внешней среды включает в себя PESTEL анализ, 5 сил Портера. Используя SWOT 8-анализ определена стратегия предприятия.

В рамках выбранной стратегии, с учетом согласования заинтересованных сторон выбран приоритетный проект, произведена оценка его экономической эффективности.

Для реализации проекта разработаны маркетинговые мероприятия по выводу нового продукта на рынок чугуновых валков, с помощью программного обеспечения Project Expert произведена оценка экономической эффективности проекта.

В проекте будут задействованы специалисты компании. Реализация данного проекта позволит ООО «МЛЗ» повысить прибыльность предприятия, сократить себестоимость продукции, а также снизить зависимость от основного заказчика путем повышения объемов продаж внешним покупателям на млн.руб. в год.

По результатам расчета реализация данного проекта является целесообразной и имеет практическое применение в компании.

В свою очередь проект даст следующие эффекты:

повышение рентабельности предприятия на 5%;

снижение себестоимости литейного производства за счет снижения условно-постоянных расходов на 26 млн.руб.;

повышение качества продукции на 8% за счет снижения брака;

рост объемов продаж на 133 млн.руб. в год.

Дата начала реализации проекта 01.01.2019г., срок завершения проекта 31.12.2020г.

### **32. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГБУ СО «ИНЭС»**

**Руководитель: Н.В. Оборина**

**Слушатель: Е.Е. Елеусизова**

В данной аттестационной работе рассмотрен вопрос выбора стратегии развития государственного бюджетного учреждения Свердловской области «Институт энергосбережения им. Н.И. Данилова» (далее – ГБУ СО «ИнЭС»).

ГБУ СО «ИнЭС» является государственным бюджетным учреждением, оказывающим широкий спектр услуг в области энергосбережения и энергоэффективности для государственных и бюджетных организаций, крупных промышленных предприятий.

Автор работы: Елеусизова Екатерина Евгеньевна, главный специалист отдела экспертного сопровождения проектов, руководитель центра энергоэффективных проектов. В полномочия автора входит разработка, реализация и экспертное сопровождение проектов в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности, организация работы по составлению нормативной документации для государственных и бюджетных учреждений.

Актуальность работы связана с необходимостью укрепления стратегических позиций организации на рынке предоставления энергетических услуг, а также с максимизацией прибылей от коммерческой деятельности ГБУ СО «ИнЭС».

С целью выбора стратегии развития ГБУ СО «ИнЭС» в данной работе использована серия инструментов, определяющих возможности и угрозы внешней среды (PESTEL-анализ и анализ 5 конкурентных сил Портера), сильные и слабые стороны внутренней среды организации (SNW-анализ), проведена работа по составлению портфеля ключевых проектов с использованием SWOT-8, проанализированы цели и требования заинтересованных сторон и выработана наиболее подходящая стратегия развития организации – стратегия дифференциации.

В третьей части данной аттестационной работы представлен бизнес-план внедрения региональной информационно-аналитической системы в области энергосбережения «Матрица ресурсосбережения – МАРС» (далее – РИАС «MaPC») на территории Свердловской области. Ключевой целью реализации проекта является повышение эффективности расходования бюджетных средств и развития новых направлений коммерческой деятельности организации.

### **33. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ ЗАРЕЧНЫЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Руководитель: Л.А. Малышева**

**Слушатель: А.Н. Нисковских**

ООО «Технопарк1993» является элементом инфраструктуры поддержки предпринимательства Свердловской области с 1993 года.

С начала своей деятельности организация содействует развитию предпринимательства в городском округе «Заречный», акцентируя свои усилия на малом бизнесе в научно технической сфере, используя всевозможные инструменты поддержки: финансовые, информационные, маркетинговые, образовательные, организационные и политические.

В 2013 году министерство промышленности и науки Свердловской области аккредитовало ООО «Технопарк 1993» на соответствие областному закону о Технопарках в качестве инфраструктурной организации по поддержке развития инновационных бизнес-проектов.

В соответствии с этим Технопарк с 2013 года оказывает содействие развитию инновационных проектов на территории ГО Заречный, используя различные инструменты поддержки, как Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства (Инновационный центр), так и министерства промышленности и науки Свердловской области.

Резидентам Технопарка созданы комфортные условия для ведения бизнеса в Бизнес-инкубаторе: Бизнес-инкубатор - это объект инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, на базе которого осуществляется поддержка развития субъектов малого предпринимательства на первоначальной стадии их деятельности посредством предоставления производственных и офисных помещений, оказания консультационных, бухгалтерских, юридических и прочих услуг;

Цель деятельности Бизнес – Инкубатора: облегчение и ускорение старта для бизнес-проектов, находящихся в начальной стадии развития. Оборудованные помещения, современная связь и оргтехника, конференц-зал, оснащенный всем необходимым, консультационные, информационные, маркетинговые, образовательные и др. услуги. Комплекс зданий и сооружений «Бизнес-инкубатор» общей площадью 2500 м<sup>2</sup>. расположен на земельном участке (2 гектара) в районе военного комиссариата (ул. Восточная 11). Территория оборудована железобетонным ограждением, автоматическими воротами и шлагбаумом, внешней и внутренней автомобильными стоянками.

Удаленность от г.Екатеринбурга 50км (30 – 35 минут).

Всё это позволяет создать цепочку «от идеи до внедрения и выхода на рынок научно-технической продукции».

Численность персонала управляющей компании составляет всего 7 человек с годовым оборотом в 5 млн. рублей.

Количество созданных резидентами, работающими в настоящее время в Бизнес-инкубаторе, рабочих мест - 61.

Общая численность компаний-резидентов 10.

Общая численность резидентов, «выращенных» с начала деятельности Бизнес – Инкубатора, – 32.

Распределение уставного капитала:

- Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства – 40%;
- ОАО «Фонд развития Заречного Технополиса» – 14%;
- Беулов Артем Юрьевич – 46%.

Автор проекта -Нисковских Алексей Николаевич - директор ООО «Технопарк 1993» (управляющей компании производственного Бизнес инкубатора).

Проект «Стратегия развития Бизнес-инкубатора в ГО Заречный» направлена следующие цели:

- привлечение новых резидентов не менее 7 СМСП;
- повышение инвестиционной привлекательности территории;
- повышение эффективности развития малого и среднего бизнеса как одного из условий устойчивого долговременного социально-экономического развития территории муниципального образования.

Реализация проекта имеет следующую значимость:

- увеличение налогооблагаемой базы и налоговых поступлений в бюджеты всех уровней не менее 18 млн. руб. до 2021 года;
- расширение спектра предоставляемых компанией услуг;
- поддержка и создание условий для развития малого и среднего предпринимательства;
- повышение предпринимательской активности.

Создание на территории успешно действующего с 2010 года Производственного Бизнес-инкубатора логистического терминала, как элемента инфраструктуры поддержки предпринимательства, позволит расширить спектр мероприятий по поддержке стартапов начинающих предпринимателей и придать дополнительный импульс интенсивному развитию предпринимательства в городском округе Заречный и Белоярском районе.

Анализ влияния факторов внешней среды показывает, что тренды, связанные с политическими факторами, имеют как позитивные, так и негативные эффекты. Негативные эффекты только на 50-60% компенсируются позитивными трендами.

В экономическом плане улучшение ситуации с организацией новых рабочих мест на территории в целом положительно сказывается на развитии предпринимательства, а, следовательно, на востребованности предприятия.

#### **34. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ АО «УРАЛХИММАШ»**

**Руководитель: К.П. Юрченко**

**Слушатель: О.С. Носкова**

АО «Уралхиммаш» является крупнейшим предприятием химического машиностроения в России. Завод выпускает сосуды и аппараты высокого давления для нефтегазовой, нефтехимической и химической промышленности, атомной энергетики и металлургии и других отраслей промышленности.

Основные виды деятельности: проектирование, конструирование, производство, доизготовление, монтаж, ремонт.

Среднесписочная численность - 1 185 человек.

Организационная структура - линейно-функциональная.

Общая площадь завода - более 500 тыс. м<sup>2</sup>.

Производственные мощности: заготовительное производство; штамповочное производство; механообрабатывающее производство; сварочно-сборочное и инструментальное производства; испытательный центр для контроля качества материалов и продукции.

Система менеджмента качества сертифицирована на соответствие требованиям международным, отечественным и отраслевым стандартам.

С 2008 г. АО «Уралхиммаш» входит в Группу Объединенные машиностроительные заводы (ПАО ОМЗ).

Стратегический финансовый партнер - АО «Газпромбанк».

Автор дипломной работы - начальник планово-экономического управления Носкова Ольга Сергеевна. Опыт работы на АО «Уралхиммаш» с 2010 г., на должности начальника управления с 2014 г. по настоящее время.

Основные полномочия: формирование себестоимости, разработка и формирование бюджета общества, расчет ежеквартальных и годовых прогнозов основных показателей деятельности, бюджет/фактный анализ деятельности, разработка мероприятий по снижению запасов и постоянных расходов предприятия.

Основная проблематика развития машиностроительных предприятий - преодоление последствий экономических кризисов, освоение новых ниш рынков, реализация процессов обновления мощностей, повышение уровня инновационности и наукоемкости производства.

Крупные машиностроительные заводы современной России, построенные в советскую эпоху для выполнения масштабных заказов в рамках государственного плана, имеют общие специфические характеристики: огромные производственные территории, длительные логистические межцеховые циклы, высокий уровень затрат на содержание вспомогательных и административных подразделений, масштабность и бюрократизация управления.

Сегодня машиностроительные «гиганты» в условиях высокой конкуренции с зарубежными производителями, менее крупными современными предприятиями проигрывают тендеры на поставку оборудования по критериям «цена-качество-сроки», продолжая генерировать высокий уровень постоянных затрат на содержание территорий, персонала

Стремление собственников реализовать стратегию снижения издержек на крупных машиностроительных предприятиях не дает существенного эффекта по повышению прибыльности компаний. Зачастую снижение издержек достигается закрытием либо продажей той или иной производственной территории в различных целях - складирование запасов, зачистка территорий для строительства зданий, офисов и прочее, утратой компетенций и доли рынка.

В связи с этим единственно эффективной стратегией развития крупных машиностроительных предприятий является стратегия диверсификации и развития продуктов.

Освоение новых ниш и увеличение доли на существующих рынках, укомплектование портфеля заказов для обеспечения высокой равномерной загрузки персонала и мощностей, постоянное совершенствование деятельности в части реализации инвестиционных планов и процессов автоматизации могут вывести машиностроительные предприятия на безубыточность. В противном случае предприятия будут продолжать ежегодно консолидировать убытки, пытаясь оптимизиро-

вать персонал, снизить затраты на ремонты и реконструкцию, с каждым годом теряя свою конкурентоспособность, не имея запаса финансовой прочности для развития продуктов и рынков.

Целью работы является разработка стратегии развития крупных машиностроительных предприятий на примере АО «Уралхиммаш».

Ожидаемые результаты:

а) формирование портфеля стратегически важных проектов, наиболее полно отвечающих достижению основных целей развития АО «Уралхиммаш»;

б) расчет и оценка эффекта от реализации бизнес-проекта освоения производства нового продукта в целях увеличения доли присутствия на рынке, увеличения конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Ожидаемый эффект - расчетно обосновать целесообразность реализации машиностроительными предприятиями стратегии развития продуктов.

### **35. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ МУП «ВОДОКАНАЛ» Г. ЕКАТЕРИНБУРГ**

**Руководитель: А.С. Печеркина**

**Слушатель: А.Л. Рыбин**

Екатеринбургское муниципальное унитарное предприятие водопроводно-канализационного хозяйства МУП «Водоканал» — самая крупная в Уральском федеральном округе организация городского хозяйства, обеспечивающая водоснабжение и водоотведение Муниципального образования «город Екатеринбург».

МУП «Водоканал» производит питьевую воду, принимает и очищает сточные воды, используя инфраструктуру, состоящую из десятков насосных станций, очистных сооружений и инженерных систем для подачи и распределения воды.

Автор данной работы является Заместителем директора Дирекции по развитию МУП «Водоканал» (по капитальному строительству), назначенный для управления проектом, являющимся основой аттестационной работы.

В рамках данной работы рассмотрена задача по разработке стратегии развития МУП «Водоканал».

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

Таким образом, создан проект в рамках избранной стратегии.

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

По результатам расчета реализация данного проекта является целесообразной и имеет практическое применение на предприятии.

Проект рассчитан на решение социальных и модернизационных задач в сфере водоснабжения и водоотведения города Екатеринбурга, обеспечению производственного и социального развития и финансовой стабильности предприятия, что особенно актуально в условиях для предприятий, работающих в области энергоресурсосбережения.



## **36. РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ГАУЗ СО "ОДКБ"**

**Руководитель: Т.И. Иванова**

**Слушатель: С.В. Степухов**

Государственное автономное учреждение здравоохранения Свердловской области «Областная детская клиническая больница» (далее—ОДКБ, больница) занимает площади по адресу: г. Екатеринбург, ул. С. Дерябиной, 32, ул. 8 марта,1 (отделение для детей раннего возраста), Свердловская область, Верхне-Пышминский район, пос. Ромашка (отделение восстановительного лечения) и является крупнейшим медицинским центром, оказывающим специализированную, в том числе высокотехнологичную, помощь детям Свердловской области и других субъектов Российской Федерации. Организационная структура – иерархическая.

Основная задача медицинского учреждения – оказание специализированной и высокотехнологичной медицинской помощи пациентам Свердловской области. В настоящее время в 27 круглосуточных отделениях развернуто 623 койки, стационарзамещающая помощь оказывается на 41 койке. Ежегодно стационарную помощь получают более 20 тысяч пациентов, в том числе высокотехнологичная медицинская помощь оказывается более 1200 детям. Плановая мощность консультативно-диагностической поликлиники - 250 посещений в смену, фактическая – 740, прием осуществляется по 23 медицинским специальностям, многие из которых имеются только в детской областной больнице. Специалистами консультативно-диагностической поликлиники ежегодно осуществляется более 110 выездов в территории Свердловской области, что позволяет приблизить специализированную помощь детскому населению, особенно сельских и отдаленных районов.

Больница является базой 7 кафедр Уральского государственного медицинского университета. Профессорско-преподавательский состав кафедр активно участвует в диагностическом и лечебном процессе, оказывает консультативную помощь. В результате совместного сотрудничества разрабатываются и внедряются новые медицинские технологии.

Коллектив Областной детской клинической больницы №1 насчитывает более 1835 человек. В учреждении работают 14 докторов медицинских наук, 52 кандидата медицинских наук, 52% врачей имеют высшую и первую квалификационные категории, 4 врача удостоены звания «Заслуженный врач РФ», 6 награждены значком «Отличник здравоохранения РФ». Многие сотрудники больницы являются главными внештатными специалистами Министерства здравоохранения Свердловской области. Ежегодно специалисты больницы участвуют в работе конференций, совещаний и съездов, как областного, так и федерального и международного уровней.

Миссия ОДКБ:

Создаём здоровое будущее!

Стратегическая цель ОДКБ - фактическое обеспечение качества и доступности медицинской помощи в результате формирования и успешного функционирования современной многопрофильной медицинской клиники, внедрения и эффективного применения инновационных технологий, персонифицированного подхода к диагностике и лечению на основании утвержденных стандартов.

В настоящее время в учреждении определен ряд проблем, требующих решения, в том числе одна из проблем входит в сферу ответственности автора проекта – отсутствие пациентоориентированной корпоративной культуры на основе декларируемой миссии и ценностей.

Автор проекта, начальник отдела по управлению персоналом, курирующий в учреждении следующие направления:

- а) управление персоналом
- б) IT-технологии
- в) документооборот

Целью исследования является реализация стратегии развития ОДКБ

Объектом исследования является ОДКБ, текущее состояние и стратегия развития которой изучается в контексте российской отрасли медицинских услуг.

Предметом исследования является реализация стратегия развития больницы на примере проекта внедрения системы наставничества, одного из проектов, необходимого для успешной реализации выбранной стратегии развития.

Цели проекта:

- 1) Снижение текучести среднего и младшего медицинского персонала на первом году работы до 5%
- 2) Повышение коэффициента стабильности персонала (удовлетворенность работой) до  $\geq 1$
- 3) Повышение качества сервиса (пациентоориентированность) – уменьшение количества обоснованных жалоб пациентов на сервис до 2%

Данный проект будет реализован силами рабочей группы, основными участниками будут руководители и специалисты ОДКБ и мной как руководителем проекта.

Реализация проекта позволит получить следующие эффекты:

а) Для региона:

1) повышение качества оказания медицинской помощи, в том числе и сервисной части услуги

2) популяризация наставничества в сфере здравоохранения

3) повышение статуса медицинского работника у общественности

4) стабильная укомплектованность медицинским персоналом

б) Для страны:

1) популяризация наставничества в сфере здравоохранения

2) ускорение процесса профессионального становления медицинских сотрудников, развитие их способности самостоятельно, качественно и ответственно выполнять возложенные функциональные обязанности

3) повышение качества оказания медицинской помощи, в том числе и сервисной части

в) Для учреждения:

1) повышение качества оказания медицинской помощи, в том числе и сервисной части услуги

2) снижение текучести основного медицинского персонала

3) повышение удовлетворенности работой

4) повышение качества и скорости освоения новым сотрудником своих профессиональных задач

5) снижение риска выгорания сотрудников

6) разделение сотрудниками ценностей учреждения

7) популярность организации на рынке труда

### **37. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НОВОГО СЕТЕВОГО ФОРМАТА**

**ООО «МАТИЛЬДА»**

**Руководитель: О.Г. Харламова**

**Слушатель: А.И. Чечулина**

Аттестационная работа посвящена разработке стратегии развития компании ООО «Матильда» и оценке целесообразности открытия нового сетевого формата Эклер-бар «Матильда». Для решения этих задач был произведён анализ внутренней и внешней среды компании, определена стратегия развития предприятия, подготовлен бизнес-план проекта.

В результате было подтверждено, что проект эклер-бара соответствует выбранной стратегии ООО «Матильда», позволяет достичь поставленной цели и обладает достаточной экономической эффективностью. Кроме того, проект несёт в себе положительный эффект для Свердловской области и страны в целом: создание новых рабочих мест, увеличение налоговых поступлений, повышение продовольственной безопасности, повышение культуры производства и качества общественного питания.

Практическую основу исследования составили практические данные по предприятию компании «Матильда».

Результатом работы стал готовый к реализации проект развития нового формата Эклер-бар «Матильда».

### **38. СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА СВЕРДЛОВСКОГО ФИЛИАЛА ОАО «ЭНЕРГОСБЫТ ПЛЮС»**

**Руководитель: К.В. Збыковский**

**Слушатель: А.А. Шиврина**

ОАО "ЭнергосбыТ Плюс" – объединенная энергосбытовая компания Группы "Т Плюс" с филиальной сетью из 13 региональных филиалов на территории Российской Федерации.

Свердловский филиал ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» (в прошлом ОАО «Свердловэнергосбыт») является крупнейшей энергоснабжающей организацией и имеет статус Гарантирующего поставщика на территории Свердловской области.

Компания начала свою деятельность как самостоятельное энергосбытовое предприятие 1 апреля 2005 года после выделения из состава ОАО «Свердловэнерго».

Основное направление деятельности: поставка электроэнергии потребителям Свердловской области. Кроме того, учитывая современные тенденции и потребности наших клиентов в получении комплекса качественных услуг, Свердловский филиал ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» позиционирует себя как энергосервисная компания, предоставляющая широкий спектр услуг, связанных с энергосбережением.

Производственная деятельность Свердловского филиала ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» регламентируется федеральным законодательством. Сбытовая надбавка к цене на электроэнергию устанавливаются Региональной энергетической комиссией Свердловской области.

Актуальной проблемой Свердловского филиала ОАО «ЭнергосбыТ плюс» является – качество клиентского сервиса, который на прямую оказывает влияние на платежеспособность потребителей и, соответственно, на экономические показатели филиала, надежное и бесперебойное энергоснабжение потребителей Свердловской области.

Поскольку Свердловский филиал ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» является регулируемой организацией и сбытовая надбавка утверждается Региональной энергетической комиссией Свердловской области, то решение актуальных проблем предприятия напрямую зависит от качества и обоснованности предоставляемых материалов регулятору.

Автор проекта, Шиврина Альбина Анатольевна – руководитель группы тарифов Свердловского филиала ОАО «ЭнергосбыТ Плюс». Основное направление – формирование сбытовой надбавки и расчет предельных уровней нерегулируемых цен для потребителей Свердловского филиала ОАО «ЭнергосбыТ Плюс».

Ключевой задачей проекта является повышение эффективности работы компании за счет улучшения клиентского сервиса в офисах продаж и обслуживания клиентов.

### **39. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АО «УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ»**

**Руководитель: Т.И. Иванова**

**Слушатель: Н.В. Балыкова**

Акционерное общество «Уральский завод гражданской авиации» (АО «УЗГА») существует с 1939 года и в настоящее время является одним из крупнейших авиаремонтных предприятий на территории России и СНГ. Среднесписочная численность сотрудников предприятия за 1 квартал 2018 года составила порядка 2900 человек. Основные производственные площадки АО «УЗГА» расположены в г. Екатеринбург («Кольцово») и г. Арамилы (аэропорт «Уктус»), также имеются три обособленных подразделения в городах Москва, Санкт-Петербург и Казань. Свою деятельность предприятие ведет как на российском, так и на международном рынках. Заказчиками выступают более 150 авиакомпаний, летные училища, государственные структуры.

На сегодняшний день АО «УЗГА» активно развивается в трех направлениях: традиционное – услуги по техническому обслуживанию и ремонту (ТОиР) авиационных двигателей и их агрегатов, редукторов, газоперекачивающих установок; самолетостроение – сборка легких самолетов типов Diamond DA-40/Diamond DA-42 и их модификаций, самолетов L-410-UVР-E20, а также беспилотных летательных аппаратов; проведение опытно-конструкторских работ в соответствии с политикой импортозамещения государства в авиастроительной отрасли. В соответствии с направлениями деятельности предприятие имеет дивизиональную структуру. Выручка АО «УЗГА» за 2017 год составила более 19 млрд. рублей.

Автором работы является начальник казначейства АО «УЗГА» Балыкова Н.В., в чьи обязанности входит обеспечение своевременного исполнения предприятием платежных обязательств, а также поиск и привлечение источников финансирования как его операционной, так и проектной деятельности.

Итоги анализа текущего положения АО «УЗГА» на рынках и особенностей расчетов в рамках проектной деятельности позволили сформулировать актуальную для предприятия проблему: необходимость обеспечения бесперебойного финансирования для поддержания текущего финансового положения, а также роста и развития.

Итоги стратегического анализа, включающие в себя результаты PESTEL-анализа, анализа 5 сил конкуренции М. Портера, анализа ключевых факторов успеха деятельности предприятия, SWOT-8 анализа, позволили определить стратегию сокращения издержек как наилучшую к реализации в целях решения обозначенной проблемы и дали возможность сформировать портфель проектов.

Оценка требования заинтересованных сторон предприятия, а также наличие у автора работы необходимых компетенций позволили выбрать проект по оптимизации процесса бюджетирования и распределения финансовых потоков для реализации как наиболее эффективный и своевременный. Посредством метода «Рыбы Ишикавы» были выявлены основные узкие места в текущем состоянии обозначенных бизнес-процессов.

Целью проекта «Оптимизация процесса бюджетирования и распределения финансовых потоков на АО «УЗГА» является внедрение на АО «УЗГА» в срок до 01.10.2018 года автоматизированного платежного календаря, связанного с системой бюджетирования. Реализация проекта будет осуществляться штатными программистами АО «УЗГА».

Предполагаемыми эффектами от реализации проекта для предприятия станут сокращение кассовых разрывов, повышение точности финансового планирования и уменьшение издержек на трудовые ресурсы. Эффектами для региона станет увеличение налоговых отчислений в бюджет за счет ускорения оборачиваемости кредиторской задолженности АО «УЗГА», а значит, и дебиторской задолженности предприятий-поставщиков. На федеральном уровне повышение эффективности деятельности АО «УЗГА» будет способствовать реализации «Стратегии развития авиационной промышленности Российской Федерации на период до 2030 года», субъектом которой является предприятие.

#### **40. «СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЗАВОДА «УРАЛЭНЕРГОДЕТАЛЬ» В ОБЛАСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ДЕТАЛЕЙ ВЫСОКОЙ ТОЧНОСТИ ЗА СЧЕТ УСТАНОВКИ СТАНКА DMG DMC125»**

**Руководитель: О.Г. Харламова**

**Слушатель: В.А. Бичурин**

ООО Завод «УралЭнергоДеталь» производит детали трубопроводов для нефте-газовой отрасли. Штат сотрудников составляет 129 человек. Объем производства более 2 000 тн. Ассортимент продукции более 70 наименований: отводы, тройники, переходы, точеные изделия. Отводы производятся как методом индукционного нагрева так и холодногнутые и сварные. Участок по нанесению ППУ изоляции позволяет обеспечивать потребности заказчиков в изолированных деталях трубопроводов.

Автор проекта Бичурин Василий Александрович, заместитель директора по коммерческим вопросам ООО Завод «УЭД». В мои обязанности входит: определение долгосрочной стратегии коммерческой деятельности и финансовых планов предприятия. Расширение рынков сбыта и поиск новых направлений для реализации.

Проблема: Основным потребителем продукции являются предприятия нефте-газового сектора (более 80%), в 2016 году стали появляться сбои в загруженности производства, так как объемы заказов сильно уменьшились. в 2017 году объем заказов уменьшился на 62%.

В связи с этим было принято решение о диверсификации рисков и поиске альтернативных продуктов, для производства.

Критерии выбора направления: так как предприятие имеет опыт освоения импортозамещающей продукции, то рассматривать варианты совместного производства или участие в локализации иностранных производств в России.

Завод включен в реестры поставщиков «Газпромнефть» и «Роснефть». Что является преимуществом при необходимости поставки нового типа продукции в данные компании.

## 41. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ООО «НЛМК-УРАЛ СЕРВИС»

**Руководитель: Т.И. Иванова**

**Слушатель: Н.В. Голубятникова**

ООО «НЛМК-Урал Сервис» образован в 2003 году, относится к предприятиям машиностроительной отрасли.

Группа отрасли тяжелое машиностроение по разработке, производству и ремонту деталей:

- 1) металлургического оборудования (металлургия)
- 2) подъемно-транспортного оборудования и машин (подъемно-транспортное машиностроение): грузоподъемных кранов, подъемников (вышек), машин непрерывного транспорта (конвейеров и пр.).

Организационная структура дивизионная – матричная. Предприятие входит в дивизион Сортового проката группы компаний Новолипецкого металлургического комбината. Расположено в Ревде (Свердловская область).

На предприятии трудится 635 человек квалифицированного персонала.

ООО «НЛМК-Урал Сервис» обеспечивает полный цикл сервисного и ремонта электросталеплавильного и прокатного оборудования, выпускает широкий ассортимент качественной и высокоточной продукции, деталей и узлов для металлургии и машиностроения.

Основные преимущества предприятия - это наличие лицензий на сварочные технологии, сертифицирована система менеджмента качества на соответствие требованиям ГОСТ Р ИСО 9001:2015, наличие собственного проектного бюро. Производство оснащено современным и высокоточным оборудованием от ведущих мировых производителей, таких как Agietron, Walter, Gildemeister, Schmetz, которое обеспечивает полный цикл изготовления продукции - от заготовки до готового изделия.

Направлениями деятельности предприятия является:

- а) производство технологического инструмента и средств технического оснащения (оснастка) для метизного производства
- б) изготовление запасных частей для металлургического производства (сортовых прокатных станов и машин непрерывно - литой заготовки)
- в) техническое обслуживание и ремонт оборудования для электросталеплавильного и прокатного производств
- г) разработка и изготовление нестандартного технологического оборудования
- д) услуги по восстановительному ремонту изделий, термической обработке в вакуумной среде.

С 2003 года предприятием было изготовлено более 18 тыс. уникальных наименований изделий.

Миссия – производить продукцию и осуществлять сервисные услуги, удовлетворяющие запросам и ожиданиям потребителей.

Деятельность на ООО НЛМК-Урал Сервис, влияющая на качество, направлена на стабильное и взаимовыгодное сотрудничество с внешними потребителями.

Стратегическими целями ООО НЛМК-Урал Сервис являются достижение удовлетворенности и ожиданий потребителей благодаря поставке продукции и услуг, соответствующего качества, а также завоевание прочных лидирующих позиций на российском и международном рынках машиностроительной продукции.

Несмотря на удовлетворительные процессы изготовления продукции и услуг, случается, что потребитель предъявляет претензии по качеству и длительным срокам поставки продукции.

На основании проведенного анализа внутренней и внешней среды предприятия с использованием инструментов PEST-анализа, анализа 5 сил конкуренции Майкла Портера, рыбы «Ишикалова», SWOT-анализ и SWOT- 8 разработана стратегия развития ООО «НЛМК-Урал Сервис».

Одним из признаков несовершенства являются бизнес-процессы планирования и управлением качества производства, следствием которого являются высокие издержки операционной дея-

тельности.

Для обеспечения непрерывного и успешного развития предприятия из порт-феля проектов приоритетным является проект по внедрению автоматизированной системы планирования и управлением заказами, который позволит предотвратить угрозы для предприятия, такие как:

- а) потеря заказчика
- б) выставления штрафных санкций со стороны заказчика
- в) потери от брака.

Автор проекта, начальник отдела технического контроля - представитель ру-ководства по качеству, должностные обязанности которого включают обеспечение единства измерений, обеспечение контроля качества продукции и услуг, работы по системе менеджмента качества.

Цели проекта:

- 1) Автоматизировать систему планирования и управления заказами пред-приятия. Срок до января 2021 года
- 2) Снизить издержки на планирование производства и изготовления продук-ции на 5%
- 3) Обеспечить точность планирования производства с оптимальной загрузкой мощностей с 80% до 96%
- 4) Обеспечить оперативное управление качеством изготовления продукции путем снижения затрат по несоответствующей продукции до 0,12%
- 5) Сократить время предоставление технико-коммерческих предложений с 7 до 5 дней
- 6) Увеличить долю клиентов поставками в срок с 80% до 90 %.

Данный проект будет реализован силами рабочей группы, основными участ-никами будут руководители структурных подразделений ООО НЛМК-Урал Сервис и мной как руководителем проекта.

Реализация данного проекта позволит получить следующие эффекты:

- а) Для региона:
  - 1) Создание в регионе дополнительных высококвалифицированных рабо-чих мест с высокой добавленной стоимостью
  - 2) Повышение налогооблагаемой базы.
- б) Для страны: реализация программы по импортозамещению.



## **42. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕБЮДЖЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФГБОУ ВО УГМУ МИНЗДРАВА РОССИИ**

**Руководитель: А.Н. Ковтунова**

**Слушатель: А.В. Козлинеева**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Уральский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации (ФГБОУ ВО УГМУ Мин-здрава России) является федеральным государственным бюджетным учреждением высшего образования, реализующим образовательные программы высшего образования, дополнительные образовательные программы, а также основные профессиональные образовательные программы послевузовского медицинского образования и фармацевтического образования в интернатуре в соответствии с лицензией на осуществление образовательной деятельности.

Учредителем вуза является Российская Федерация. Полномочия учредителя осуществляет Министерство здравоохранения Российской Федерации. Юридический адрес: 620028, Российская Федерация, Свердловская область, г. Екатеринбург, улица Репина, дом 3. В Уральском государственном медицинском университете реализуются основные образовательные программы всех уровней высшего образования бакалавриата, специалитета, магистратуры, подготовки кадров высшей квалификации в аспирантуре, ординатуре и дополнительные образовательные программы (дополнительное образование детей и взрослых, дополнительное профессиональное образование).

Автор работы с 2011 года является начальником отдела международных связей и работы с иностранными студентами. Выполняет такие задачи как: установление и поддержание существующих направлений международной деятельности университета, организацией международных практических курсов, академической мобильности обучающихся и научно-педагогических работников, прием и сопровождение иностранных делегаций.

Аттестационная работа посвящена выработке стратегии развития внебюджетной деятельности Уральского государственного медицинского университета. Для решения этих задач был произведён анализ внутренней и внешней среды университета, определена стратегия развития, подготовлен бизнес-план проекта.

В результате было подтверждено, что проект научно-практического курса «Школа молодого стоматолога» соответствует выбранной стратегии Уральского государственного медицинского университета, позволяет достичь поставленной цели.

#### 43. РАЗВИТИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ГБУЗ СО «ОДКБ №1»

**Руководитель: Т.И. Иванова**

**Слушатель: А.В. Кошелев**

70-е годы XX века.

Страна, которая пережила крепостное право, революцию, кровопролитные войны и голод неумолимо набирает обороты. Значительно выросли международный авторитет и влияние СССР, достигнут и признан военно-стратегический паритет с США, произошла разрядка международной напряженности.

Промышленность и сельское хозяйство бьют рекорд за рекордом, население страны достигло 240 миллионов человек. Повзрослевшие дети войны сами становятся родителями.

Темпы строительства новых школ и детских садов в зависимости от пятилетки достигают от 1,5 до 3 тысяч в год. Строятся дома пионеров, детские лагеря, уже построено более 16 тысяч санаториев и домов отдыха. Развивается здравоохранение, строятся больницы.

Уровень профессионализма советских врачей был высок, даже по оценкам международных экспертов. Правда, репутацию советскому медобслуживанию портила бедность инфраструктуры – особенно если сравнивать с западными больницами.

Перед научными коллективами страны ставится задача разработать портфель типовых проектов больниц для городов и сел с различным количеством коек по различным профилям.

Задача была выполнена, как результат, в 1974 году родился типовый проект № 254-1-2 «Детская многопрофильная больница на 300 коек с поликлиникой на 500 посещений в день. Главный корпус. Здание трёх-, шестиэтажное. Стены из кирпича».

Уже к 1979 году во многих городах СССР сданы в эксплуатацию и активно используются новые корпуса детских многопрофильных больниц, доктора и пациенты смогли переехать из зданий, подчас, дореволюционной постройки на современные площадки.

Усилиями выдающихся государственных деятелей Свердловской области, в число которых входил заведующий Свердловским облздравотделом, Заслуженный врач РСФСР, Николай Стефанович Бабич, в Свердловской области, в г. Свердловске в 1978 году начала работать новая площадка областной детской больницы с современными, по тому времени, корпусами. Были созданы условия для врачей и пациентов, благодаря которым: одни должны были хорошо лечить, а другие качественно лечиться.

«Золотые 70-е» дали огромный толчок развитию здравоохранения страны.

С начала эксплуатации зданий главного корпуса и консультативной поликлиники Областной детской клинической больницы №1 прошло 40 лет. За этот период изменился мир, изменилось наше государство, изменились люди и их потребности.

Непрерывная эволюция требует от народного хозяйства все более и более значимых достижений.

Кардинально изменились нормативно-технические требования к зданиям, сооружениям и инженерным сетям в т. ч.:

- 1) санитарные правила и нормы;
- 2) правила пожарной безопасности;
- 3) правила устройства электроустановок.

Изменились технологии строительства:

- 1) появились строительные и отделочные материалы более высокого качества, с расширенными потребительскими свойствами;
- 2) произошло развитие технологии нанесения и монтажа строительных и отделочных материалов.

Из-за развития информационных технологий, снижения количества барьеров для перемещения и обмена опытом, у общества изменились представления о красоте и функциональности, вследствие чего изменились требования к подходам и методам дизайна.

Не обошла стороной эволюция и медицинские технологии. Значительное развитие отечественной медицины, равно как и возможность использования зарубежного опыта и технологий,

диктует новые требования к площадкам для размещения диагностического, хирургического, лабораторного оборудования. К уровню отделки, освещенности, оснащенности инженерными системами и коммуникациями, к микроклимату. Изменились дезинфицирующие средства, что привело к усиленным требованиям к устойчивости к обработке для элементов отделки площадок.

Эволюционировало и общественное сознание.

Люди стали замечать других людей, не таких как они. Тех людей, которых ранее не принято было принимать в расчет при проектировании и строительстве, при благоустройстве территорий прилегающих к общественным зданиям, при организации технологических, вспомогательных и лечебных процессов в общественных учреждениях, при организации общественных пространств. Это люди, чьи возможности ограничены недугами и патологиями, люди которые нуждаются в среде, доступной для всех и каждого.

Время, изъятые в эксплуатации и научно-технический прогресс привели к тому, что значительная часть материально-технической базы (Ряд зданий и сооружений, прилегающая территория, общественные пространства) ГБУЗ СО «Областная детская клиническая больница №1 (далее – ГБУЗ СО «ОДКБ №1») достигла состояния, при котором действующие социальные требования не могут быть удовлетворены в полной мере. Это состояние характеризуется, как состояние морального и физического износа.

Цель аттестационной работы – раскрыть важные аспекты Концепции стратегического развития ГБУЗ СО «ОДКБ №1», разработать проект оптимизации материально-технической базы ГБУЗ СО «ОДКБ №1», для аргументированного обоснования проблем и вариантов решения провести всесторонний анализ состояния учреждения, определить стратегические направления для оптимизации, сформулировать технологию реализации проекта, провести оценку рисков и эффектов от внедрения проекта.

#### **44. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО «ЛК» КИТ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ПО ДОСТАВКЕ ТОВАРОВ**

**Руководитель: А.И. Малышев**

**Слушатель: И.М. Миронова**

В данной аттестационной работе рассматривается Общество с ограниченной ответственностью Логистическая Компания «КИТ». Компания имеет более 200 обособленных подразделений на территории России и стран ЕАЭС. Количество сотрудников превышает 3500 человек.

Основная услуга, которую оказывает ООО Логистическая Компания «КИТ», заключается в экспедировании сборных грузов. Экспедиция включает в себя весь комплекс услуг, связанных с приемом, упаковкой, страхованием, перевозкой, хранением, выдачей груза клиенту и приемом оплаты как в офисах компании, так и при адресной доставке. В 2015 году на основе имеющихся ресурсов компания реализовала ряд проектов в сфере интернет торговли, которые широко востребованы у всех участников рынка.

В 2017 году вступили в силу изменения в Федеральный закон № 54 «О Применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и(или) расчетов с использованием электронных средств платежа», которые коснулись всех представителей бизнеса, кто работает с розничными продажами, в том числе и в при оказании транспортных услуг. Одновременно с этим, были приняты поправки в Кодекс об административных правонарушениях, ужесточающие санкции за нарушение кассовой дисциплины. Суть изменений можно свести к следующему: при оказании услуг и продаже товаров необходимо пробивать кассовый чек на новом кассовом аппарате, позволяющему в режиме онлайн отправлять данные об операции Оператору фискальных данных.

Учитывая высокую стоимость мобильного кассового онлайн-аппарата, а также большое количество курьеров, перед компанией встал вопрос о необходимости привлечения значительных инвестиций либо потери доли рынка. Мне, как финансовому директору была поставлена задача по принятию решения о выходе из данной ситуации.

Анализ рынка показал, что в интернет-пространстве появились предложения о продаже мобильных приложений, позволяющих использовать кассовый онлайн -аппараты дистанционно. После проведенного исследования, нами было выявлено несоответствие указанных предложений запросам нашей компании ввиду иной схемы работы. Однако, эта информация позволила найти выход из кризиса: создать проектную группу с участием IT -разработчиков по созданию собственного информационно-технического комплекса по доставке товаров, соответствующего 54-ФЗ и техническому заданию.

Данный проект был одним из многих, планируемых к реализации, в рамках Стратегии развития компании на 2018-2019 годы. Следовало провести Анализ всех существующих проектов для выбора наиболее актуального для заинтересованных сторон в условиях ограниченных возможностей и ресурсов.

Использованные в работе инструменты помогли сформировать перечень проектов и отранжировать их в соответствии с требованиями заинтересованных сторон. В итоге максимальный балл набрал проект «Разработка стратегии развития ООО «ЛК» КИТ на основе внедрения информационно-технического комплекса по доставке товаров», который и стал предметом исследования в третьей главе диплома.

## **45. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ НА ОСНОВЕ АВТОМАТИЗАЦИИ СИСТЕМЫ КОММУНИКАЦИЙ И ВНУТРЕННЕГО ДОКУМЕНТООБОРОТА ОРГАНИЗАЦИИ**

**Руководитель: Т.И. Иванова**

**Слушатель: А.С. Морозова**

ЮИТ Уралстрой - российско-финская инвестиционно-строительная компания, учрежденная известным финским концерном ЮИТ в ноябре 2006 года. ЮИТ Уралстрой выполняет работы по жилищному строительству в г. Екатеринбург и Свердловской области, а также в г. Тюмень и управляет риэлторской деятельностью, которая реализуется через ООО «ЮИТ Комфорт» - дочернее предприятие АО «ЮИТ Уралстрой».

Направление деятельности ООО «ЮИТ Комфорт»:

- a) Оказание услуг по продаже/обмену жилых помещений с целью привлечения клиентов для покупки у ЮИТ;
- b) Оказание комплекса услуг по продаже нежилых помещений;
- c) Оформление права собственности на квартиру по Доверенности Заказчика;
- d) Помощь в оформлении ипотечного кредита для покупателей вторичной недвижимости;
- e) Дополнительные услуги в рамках проекта «Лучший опыт проживания».

Деятельность дочерней компании направлена на обеспечение основного бизнеса ЮИТ на Урале. Доля продаж с помощью услуг ООО «ЮИТ Комфорт» составляет около 8% от всего объема.

Продукт, создаваемый компанией – это многоквартирное жилье (многоэтажное и малоэтажное строительство) со встроенно-пристроенными нежилыми помещениями коммерческого назначения, а также подземные и надземные автопарковки.

АО «ЮИТ Уралстрой» выполняет функции заказчика – застройщика и не имеет в своей структуре рабочих, выполняющих строительные работы, отдавая эту функцию генподряду. Структура подразделения АО «ЮИТ Уралстрой» относится к линейно-функциональному типу и на момент написания данной работы сводится к 50 сотрудникам.

Компания постоянно сталкивается с конкуренцией нового типа на традиционных рынках, а такая конкуренция требует новых действий. Способы обновления компания находит в повседневной работе, открытости и привлечении к участию. Целью является снижение объема бесполезных действий с помощью разумных и гибких методов работы.

Основной двигатель роста компании - развитие городов с вовлечением партнеров, где важную роль играет понимание наших клиентов – проактивное удовлетворение их потребностей, а не только реакция на них. Постоянный успех предусматривает постоянную осведомленность о затратах и управлении рисками, выборе лучших проектов, использовании хорошо зарекомендовавших себя методов работы и процессов. Именно поэтому одной из стратегических целей компании в меняющейся бизнес-среде является дигитализация.

На данный момент, в результате слияния концерна ЮИТ с Концерном Лемминкяйнен, в компании идет глобальная структурная и функциональная реорганизация, в связи с чем возникает потребность оптимизации системы коммуникаций и внутреннего документооборота. Для удовлетворения данной потребности на уровне Концерна принято решение о создании единого информационного портала на базе SharePoint 2016, который обеспечит гибкость операционной деятельности предприятия и будет способствовать разработке общих методов, инструментов и автоматизированных процедур.

Для формирования возможных стратегий был проведен анализ внутренней и внешней среды компании и был определен тип конкурентного преимущества, который позволил сформировать стратегию, направленную на повышения качества обслуживания клиентов.

В работе был рассмотрен проект внедрения внутренней корпоративной сети, предназначенной для обеспечения доступа сотрудников к корпоративным информационным ресурсам и использующей программные продукты и интернет-технологии.

Цель проекта:

Внедрение проекта автоматизации системы коммуникаций, направленной на сокращение издержек компании на транспортные расходы в 2 раза и повышение эффективности бизнес-процессов на 40% в срок до декабря 2020 года.

Автор работы – начальник службы документационного обеспечения управления, в должностные обязанности которого входит «управление знаниями» внутри компании (организация и систематизация информационного пространства), разработка и ведение служебной документации, совершенствование документационного обеспечения управления на базе применения прогрессивных технологий.

Ожидается, что при вложении средств в размере 2 000 000 рублей на срок до 36 месяцев, есть возможность снизить издержки на 1 000 000 рублей за период в 36 месяцев.

#### **46. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ООО «ЯЗЫКОВОЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ «ЛИНГВА-ЛЕНД»**

**Руководитель: А.Н. Ковтунова**

**Слушатель: Р.Р. Мугазиров**

В дипломной работе анализируется текущая деятельность ООО «Языковой центр развития «ЛингваЛенд» и стратегия дальнейшего развития.

Языковой центр развития «ЛингваЛенд» занимается предоставлением образовательных услуг по обучению иностранным языкам в общеобразовательной сфере, устными и письменными переводами, а также научными исследованиями и разработками по созданию инновационных продуктов.

Количество сотрудников организации на сегодняшний день составляет 8 человек: директор, руководитель образовательных программ по иностранным языкам, 3 преподавателя английского языка, консультант по вопросам программирования, офис-менеджер, бухгалтер.

Автор работы занимает должность руководителя образовательных программ по иностранным языкам, осуществляет организацию деятельности по проектированию, реализации и совершенствованию (развитию) образовательных программ, разрабатываемых по одному из направлений подготовки, исследованием потребностей клиентов в планируемой к открытию программе и конкурентоспособности языкового центра на рынке образовательных услуг, а также является руководителем разрабатываемого компанией инновационного проекта.

Проблема, на решение которой направлен дипломный проект, заключается в необходимости обеспечения экономического роста компании к 2020 году на 100% посредством разработки и реализации инновационных продуктов, оказания образовательных и переводческих услуг, и повышении иноязычной коммуникативной компетентности обучающихся. В ближайшие 2 года компания планирует занять лидирующее положение на узко сегментированном рынке образовательных услуг по подготовке выпускников общеобразовательных школ к сдаче ЕГЭ по английскому языку.

Для решения обозначенной проблемы в работе приводится анализ внутренней и внешней микро и макросреды компании с помощью следующих инструментов (ключевые факторы успеха, карта проблемного поля, PEST-анализ, модель конкурентных сил Портера). На основе полученных данных был проведен SWOT-анализ и построена матрица SWOT анализа, которые позволили определить актуальную для компании стратегию развития и выбрать перспективный для реализации инновационный проект «Разработка онлайн платформы для подготовки выпускников общеобразовательных школ к сдаче ЕГЭ по английскому языку».

## **47. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ООО «УКТУССКИЙ СПОРТИВНЫЙ КОМПЛЕКС»**

**Руководитель: А.Н. Ковтунова**

**Слушатель: П.В. Прокопенко**

Горнолыжный комплекс в черте Екатеринбурга находится на горе Уктус в сосновом лесу. Здесь работает пять горнолыжных трасс длиной до 750 метров и высотой до 100 метров. Учебный "Малый" склон длиной 450 метров имеет перепад всего в 54 метра. На горе есть система искусственного заснеживания и круглосуточное освещение.

За сезон 2017-2018 г.г. комплекс заметно обновился

Руководство ГЛК «Уктус» нацелено на глобальное развитие комплекса

На данный момент в городе функционирует единственный горнолыжный курорт «Уктус», который пользуется спросом среди любителей катания на горных лыжах и сноубордах. В 2017 году ГЛК «Уктус» получил премию SKI BUSINESS AWARDS 2017, как самый лучший городской горнолыжный курорт в России.

Для выбора стратегии предприятия были проанализированы внешние возможности и угрозы, и также внутренние сильные и слабые стороны предприятия. С помощью SWOT8 сформировался портфель проектов. Первое место по важности занял «Обучающий парк для детей». Данный проект был просчитан как бизнес-план. С экономической точки зрения проект не эффективен, показатели очень низкие. Но для комплекса и для руководства, этот проект очень важен, т.к. он является инфраструктурным и имиджевым. Обучающий парк будет являться единственным парком в России, аналоги существуют только в Европе. Это позволит более продуктивно и качественно обучать детей в возрасте от 3-х до 9-ти лет. Повысится количество детей занимающихся здоровым образом жизни. Что в следствии поможет воспитывать поколения для Олимпийского резерва в сборную России.



#### **48. УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ ПУТЕМ ОПТИМИЗАЦИИ РАБОТЫ В ОФИСАХ ПРОДАЖ И ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ СВЕРДЛОВСКОГО ФИЛИАЛА ОАО "ЭНЕРГОСБЫТ ПЛЮС"**

**Руководитель: А.С. Печеркина**

**Слушатель: Т.В. Токманцева**

Свердловский филиал ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» является крупнейшей энергоснабжающей организацией и имеет статус Гарантирующего поставщика на территории Свердловской области. В состав предприятия входят 6 отделений и 60 офисов продаж, расположенных в муниципальных образованиях Свердловской области. На обслуживании в компании находится 1004,5 тысяч личных счетов бытовых потребителей, 32 тысячи юридических лиц. Свердловский филиал ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» сегодня это - динамично развивающаяся, многопрофильная, вертикально (по основным бизнес-процессам) и горизонтально (по непрофильным бизнесам на стратегических клиентских рынках) интегрированная компания со смешанным капиталом и высокой деловой репутацией, ориентированная на выраженное лидерство в сфере мультиэнергетического обеспечения (снабжения), связанных с ней услуг и сопряженных бизнесов.

Автор данной работы является руководителем отдела расчета заработной платы, назначенный для управления проектом, являющимся основой аттестационной работы.

Изменения в законодательстве, рост количества расчетно-кассовых центров, являющихся конкурентами, привел к тому, что существующая модель продаж, в части обслуживания клиентов, сбора дебиторской задолженности и ведения базы данных клиентов, является неэффективной с точки зрения использования ресурсов компании и весьма трудоемкой для сотрудников.

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

Решением вышеизложенных проблем для Свердловского филиала ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» будет являться разработка стратегии улучшения качества обслуживания клиентов путем оптимизации работы в офисах продаж и обслуживания клиентов Свердловского филиала ОАО "ЭнергосбыТ Плюс", что приведет к:

- 1) Созданию прозрачной системы контроля и управления процессом клиентского сервиса в офисах;
- 2) высвобождению сотрудников под функции сбора дебиторской задолженности;
- 3) повышению уровня клиентского сервиса;
- 4) снижению количества неудовлетворенных клиентов;
- 5) уменьшению времени обслуживания клиентов;
- 6) увеличению объемов продаж и сбора денежных средств.

В проекте будут задействованы специалисты компании. Реализация данного проекта позволит Свердловскому филиалу ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» повысить эффективность работы в офисах продаж и обслуживания клиентов и снизить затраты на персонал и увеличить выручку Свердловского филиала ОАО «ЭнергосбыТ Плюс». По результатам расчета реализация данного проекта является целесообразной и имеет практическое применение в компании.

Ожидаемый эффект от реализации проекта:

Повышение качества обслуживания клиентов Свердловского филиала ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» по Свердловской области, сокращение дебиторской задолженности в компании, увеличение выручки компании, повышение лояльности клиентов и укрепления бренда предприятия.

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

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

Для реализации проекта разработаны: описана базовая проектная документация, включающая устав, описание рисков, управления ими, план работ и календарный план внедрения проекта с

помощью программного обеспечения MS Project, описаны бизнес-процессы до и после оптимизации, используя программу VISIO.

Дата начала реализации проекта 01.07.2018 г., срок завершения проекта 01.10.2019 г.

#### **49. РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СВЕРДЛОВСКОГО ФИЛИАЛА ОАО "ЭНЕРГОСБЫТ ПЛЮС" – ПРОДАЖА ГАЗА С БИРЖИ**

**Руководитель: А.С. Печеркина**

**Слушатель: А.С. Токманцев**

Свердловский филиал ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» является крупнейшей энергоснабжающей организацией и имеет статус Гарантирующего поставщика на территории Свердловской области. В состав предприятия входят 6 отделений и 60 офисов продаж, расположенных в муниципальных образованиях Свердловской области. На обслуживании в компании находится 1004,5 тысяч личных счетов бытовых потребителей, 32 тысячи юридических лиц. Свердловский филиал ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» сегодня это - динамично развивающаяся, многопрофильная, вертикально (по основным бизнес процессам) и горизонтально (по непрофильным бизнесам на стратегических клиентских рынках) интегрированная компания со смешанным капиталом и высокой деловой репутацией, ориентированная на выраженное лидерство в сфере мультиэнергетического обеспечения (снабжения), связанных с ней услуг и сопряженных бизнесов.

Автор данной аттестационной работы является главным менеджером управления продаж дополнительных видов товаров и услуг, внедряющий проект, являющийся основой аттестационной работы.

В связи с открытием биржевой продажи газа на Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже, у компании появилась возможность запустить новое направление деятельности - продажа газа с биржи.

Реализация данного проекта позволит:

- а) Увеличить выручку компании;
- б) Повысить статус мультиэнергетического поставщика;
- в) Расширить зоны присутствия организации за счет привлечения новых клиентов, потребляющих газ;
- г) Повысить уровень клиентоориентированности компании;
- д) Увеличить объем продаж дополнительных видов товаров и услуг;

В проекте будут задействованы специалисты компании ОАО «ЭнергосбыТ Плюс».

## **50. РАЗВИТИЕ РЕСУРСНОГО ЦЕНТРА КВАЛИФИКАЦИЙ МО Г. КАМЕНСК-УРАЛЬСКИЙ В 2017-2020 ГГ. НА БАЗЕ ПАО «СИНТЗ»**

**Руководитель: А.Н. Ковтунова**

**Слушатель: Д.А. Чебурин**

Публичное акционерное общество «Синарский трубный завод» (ПАО «СинТЗ») – одно из крупнейших специализированных предприятий РФ по производству стальных труб. ПАО «СинТЗ» выпускает широкий спектр труб нефтяного сортамента: бурильные, обсадные, насосно-компрессорные, нефтега-зопроводные, а также коррозионно-стойкие, бесшовные горячекатаные и холодно-деформированные трубы. Годовой выпуск составляет более 600 тысяч тонн труб. На предприятии работает свыше 6 тысяч человек. Годовой оборот по выручке со-ставляет порядка 33 млрд рублей.

В последние годы на заводе освоен выпуск труб нефтяного сортамента с соединениями класса «Премиум», т.е. с высокогерметичными резьбовыми соеди-нениями, используемыми на нефтяных и газовых месторождениях со сложными условиями бурения, включая оффшорное, глубоководное и арктическое, а также для горизонтальных и наклонно-направленных скважин. Возможности завода в увеличении объёмов выпуска премиальной продукции ограничены возможностями существующих производственных мощностей. В современных условиях модерни-зации и внедрения новых технологий возникает большая потребность в высоко-квалифицированном персонале, отвечающем современным требованиям. Таким образом, возникает потребность в создании площадки для профессиональной под-готовки высококвалифицированных рабочих кадров. На Синарском трубном заводе создана и имеется учебно-методическая, материальная база, установлены и используются для профессионального обучения современные тренажеры, специализированные классы для обучения. В рамках проекта предлагается создание ре-сурсного центра МО г. Каменск-Уральский для решения кадровых проблем в ПАО «СинТЗ», промышленных предприятиях города, а в перспективе Свердловской об-ласти.

Автор проекта с 2013 в связи с проводимой реструктуризацией кадровой службы предприятия, работал начальником бюро по организации внутрифирменной подготовки, сегодня занимает должность заместителя начальника отдела со-провождения персонала, имеет широкий круг обя-занностей, включающий в себя в том числе:

- а) организация разработки и реализации социальных и кадровых программ для работ-ников предприятия и членов их семей;
- б) планирование и исполнение бюджета структурного подразделения;
- в) проведение общезаводских массовых культурно-воспитательных, со-циально-значимых для предприятия, памятных мероприятий, а также меро-приятий, направленных на фор-мирование и развитие корпоративной куль-туры предприятия;
- г) обеспечиваю организацию и проведение на предприятии массовой физкультурно-оздоровительной и спортивной работы;
- д) формирование групп и организация обучения персонала структурного подразделе-ния.

В проектном разделе данной работы будет разработан инфраструктурный проект по разви-тию ресурсного центра квалификаций на базе ПАО «СинТЗ». Бла-годаря реализации данного про-екта предполагается решить проблему качественной подготовки и переподготовки собственного персонала предприятия, организации площадки для подготовки студентов образовательных учре-ждений и предприятий города, а в перспективе и Свердловской области.

## **51. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ООО «ЭКСТРИМСОФТ» ЗА СЧЕТ СОЗДАНИЯ НОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ ТЕСТИРОВАНИЯ ГИС ЖКХ НА БАЗЕ СЛУЖБЫ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ**

**Руководитель: А.И. Малышев**

**Слушатель: И.Г. Шумихин**

Компания ООО «ЭкстримСофт» работает на территории Свердловской области и Российской Федерации и оказывает услуги по разработке и сопровождению информационных систем Электронного правительства России, в частности – ряда подсистем Государственной информационной системы жилищно-коммунального хозяйства – ГИС ЖКХ. Компания создана в 2016, в функционал данного юридического лица вошло все, что связано с ведением федерального проекта ГИС ЖКХ, взаимоотношения с генеральным подрядчиком по созданию и сопровождению данной ИС. На момент написания работы в организации на постоянной основе работает 56 человек. Автор проекта занимает должность руководителя службы сопровождения ИС и занимается развитием направления коммерческой поддержки сложных информационных систем на 2-ой и 3-ей линии. Должностные обязанности: разработка политики продвижения, ценообразование, привлечение новых клиентов, поиск и обучение сотрудников, финансовый анализ деятельности подразделения. Проблемой компании является отсутствие стабильной выручки по данному направлению и в целом - снижение доходности. Проект разработки стратегии развития ООО «ЭкстримСофт» направлен на определение перспектив увеличения объемов продаж услуг поддержки сложных информационных систем на 2-ой и 3-ей линии поддержки 2018-2019гг.

В ходе работы проведен общий анализ ситуации в отрасли, оценены силы, действующие на предприятие на рынке и степень их влияния, оценены сильные и слабые стороны компании. На основании комплексного анализа внутренней и внешней среды разработана стратегия централизованной диверсификации для продукта «Техническая поддержка». Реализация стратегии направлена на создание эффективного и стабильного отдела, а также увеличения объемов продаж услуги.

В проектной части описан бизнес-план реализации проекта по созданию нового направления тестирования ГИС ЖКХ на базе службы технической поддержки, разработаны диаграмма Ганта проводимых мероприятий, маркетинговый, организационный и финансовый планы на период 2018-2019гг. На основании выбора приоритетного проекта составлен консолидированный бюджет и план по персоналу, на которые предприятию следует ориентироваться до 01 сентября 2019 года. Также оценены риски проекта и представлен план их нейтрализации. Срок реализации проекта 18 месяцев, дисконтированный срок окупаемости находится в горизонте расчета – 14 месяцев. Чистый приведенный доход (NPV) на конец проекта является положительным и равен 127 605 руб., внутренняя норма рентабельности (IRR) составляет 48,61. Это свидетельствует о том, что проект экономически эффективен и целесообразен для реализации.

Ожидаемые результаты: увеличение объемов продаж к сентябрю 2019 года на 4 млн. рублей в год.

## НАШИ РУКОВОДИТЕЛИ

1. Збыковский Кирилл Владимирович - Начальник управления развития и внедрения ИС ООО «НПО «САПФИР»
2. Иванова Татьяна Игоревна - Бизнес-школа УрФУ исполнительный директор президентской программы МВА-центра
3. Малышева Лариса Анатольевна – Директор МВА-Центра УрФУ, заместитель директора Бизнес-школы УрФУ, заведующая кафедрой «Стратегический менеджмент», доктор экономических наук, профессор, серт. РМІ (IPMA)
4. Мерзлякова Наталья Вадимовна - преподаватель Бизнес-школы УрФУ; директор по маркетингу Хладокомбинат №3.
5. Оборина Наталья Владимировна – Директор Туристической Сети «Элита Трэвел»
6. Печеркина Анна Станиславовна - преподаватель Бизнес-школы УрФУ; ООО “Директ Консалтинг Групп» (Екатеринбург), директор, владелец, ведущий консультант
7. Трапезникова Лариса Анатольевна - преподаватель Бизнес-школы УрФУ;. компания СТС «Корпоративные стратегии обучения». Бизнес-тренер, консультант, коуч
8. Харламова Ольга – Исполнительный директор в Институт регионального развития при Уральской ТПП и Начальник Центра делового образования Уральской ТПП в Уральская Торгово-промышленная палата

## РАЗРАБОТЧИКИ ПРОЕКТОВ

Аксенова Светлана Александровна	Начальник отдела продаж труб общего и строительного назначения
Баланчук Виталий Романович	Руководитель отдела инновационных проектов
Балыкова Надежда Владимировна	начальник казначейства
Барсуков Максим Анатольевич	Исполнительный директор
Бичурин Василий Александрович	заместитель диретктора по коммерческим вопросам
Блинов Алексей Геннадьевич	Коммерческий директор
Блохин Игорь Александрович	Руководитель департамента материально -технического обеспечения и логистики
Буйская Юлия Ильдаровна	Начальник отдела маркетинга и рекламы
Ваулин Андрей Сергеевич	директор департамента финансов
Вдовин Константин Михайлович	Начальник технического отдела
Вишняков Дмитрий Владимирович	Директор
Гареев Юрий Римович	Заместитель начальника отдела-начальник бюро, бюро межцеховой кооперации, Производственный отдел
Гинзбург Григорий Борисович	Руководитель отдела Здравоохранение.
Глушков Сергей Николаевич	Технически директор
Голубятникова Наталья Викторовна	начальник отдела технического контроля
Давлетшина Ирина Рафаэлевна	начальник РОЦЭ
Дейнега Наталья Валерьевна	Начальник бюро по экономике и бюджетированию
Дресвянникова Татьяна Владимировна	Руководитель отдела маркетинга и рекламы
Елеусизова Екатерина Евгеньевна	Главный специалист
Ефименко Александра Викторовна	Директор Екатеринбургского филиала
Журавлева Инна Николаевна	Директор по развитию
Кожевникова Ольга Владимировна	заместитель главного врача по лечебной работе

Козлинеева Алина Владимировна	начальник отдела международных связей и работы с иностранными студентами
Кормилицын Константин Сергеевич	Главный энергетик
Корякова Елена Леонидовна	директор
Коскевич Никита Сергеевич	Заместитель генерального директора
Кошелев Андрей Владимирович	Главный инженер
Кузнецов Василий Алексеевич	Заместитель директора по инновациям и науке
Куприянов Александр Сергеевич	начальник департамента материальных ресурсов
Лопаницын Илья Александрович	Директор по развитию
Лопаницына Юлия Олеговна	Директор
Миронова Ирина Михайловна	Заместитель финансового директора
Морозова Анастасия Сергеевна	Начальник службы документационного обеспечения управления (ДОУ)
Мугазиров Роман Робертович	Директор образовательных программ по иностранным языкам
Неустроева Елена Павловна	Начальник отдела
Нисковских Алексей Николаевич	Заместитель директора
Новицкий Андрей Сергеевич	директор департамента продвижения и продаж гражданской продукции
Носкова Ольга Сергеевна	Начальник планово-экономического управления
Прокопенко Павел Валерьевич	заместитель директора по связям с общественностью
Пшеничников Андрей фёдорович	Главный врач осмп
Резцова Татьяна Владимировна	Руководитель
Рыбин Александр Леонидович	Начальник отдела сетевых объектов (по проектно-изыскательским работам)
Сафаров Михаил Андреевич	заместитель главного врача по лечебной части
Седунов Кирилл Васильевич	Руководитель департамента Водочистки и Водоподготовки
Селивёрстов Алексей Вадимович	Коммерческий директор



Семенов Сергей Владимирович	Директор по послепродажному обслуживанию
Смольников Антон Геннадьевич	Директор
Смык Евгений Александрович	Начальник департамента технологического присоединения
Степухов Сергей Витальевич	Начальник отдела по управлению персоналом
Телепова Анастасия Ивановна	Зам.директора по маркетингу
Токманцев Алексей Сергеевич	Главный менеджер
Чебурин Денис Андреевич	Директор
Чечулина Алена Игоревна	Управляющий кафе
Шиврина Альбина Анатольевна	Руководитель группы тарифов
Шумихин Илья Геннадьевич	Руководитель службы сопровождения ИС
Эльснер Елена Валерьевна	директор
Яковлев Вадим Александрович	Заместитель директора по управлению заказами