



Министерство науки и высшего образования 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
2021

Оглавление

1. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕБЮДЖЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГКУ «ЕКАТЕРИНБУРГСКИЙ ДДИ»	6
Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: В.В. Балуков	
2. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ЗА СЧЕТ ЗАПУСКА ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ «ПРАВО НА БИЗНЕС»	7
Руководитель: А.С. Печеркина Слушатель: Ю.С. Васильева	
3. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГАПОУ СО «КРАСНОТУРЬИНСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ» ЗА СЧЕТ СОЗДАНИЯ МАСТЕРСКИХ ПО КОМПЕТЕНЦИЯМ: «ПАРИКМАХЕРСКОЕ ИСКУССТВО» И «ПОВАРСКОЕ ДЕЛО»	7
Руководитель: А.С. Печеркина Слушатель: Н.А. Ветчинникова	
4. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГАУЗ СО «ВЕРХНЕПЫШМИНСКАЯ ЦГБ ИМ. П.Д.БОРОДИНА» В НАПРАВЛЕНИИ ПАЛЛИАТИВНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ	8
Руководитель: А.С. Печеркина Слушатель: О.О. Воробьева	
5. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОЛЛЕДЖА ПОСРЕДСТВОМ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА.....	8
Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: С.П. Дьячкова	
6. Стратегия развития выпуска гражданской продукции ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» на основе организации производства 3D-принтеров.....	10
Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: С.А. Жданов	
7. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ МАОУ «ЕВРОГИМНАЗИЯ»	10
Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: Н.В. Зуева	
8. РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ СНИЖЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК ОАО «МРСК УРАЛА» ПРИ ВРЕМЕННОМ ПРИСВОЕНИИ СТАТУСА ГАРАНТИРУЮЩЕГО ПОСТАВЩИКА.....	11
Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: М.В. Квасняк	
9. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГАПОУ СО «КАМЕНСК-УРАЛЬСКИЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ» ПОСРЕДСТВАМ ЦИФРОВИЗАЦИИ ВНЕБЮДЖЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	12
Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: Н.В. Коурова	
10. РЕАЛИЗАЦИЯ ПИЛОТНОГО ПРОЕКТА ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМ НАКОПЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СЕТЕВЫХ УСЛУГ	13
Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: К.А. Ларюшкин	
11. Стратегия развития предприятия АО «УЗГА» за счет создания кооперации с предприятиями Свердловской области.....	15
Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: И.А. Малюгин	
12. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГАУЗ СО «КАЧКАНАРСКАЯ ЦГБ» В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЗДРАВ ОХРАНЕНИЕ»	15
Руководитель: А.С. Печеркина Слушатель: В.В. Мартемьянова	
13. Стратегия развития ГБУ СО «ИнЭС» в области энергосбережения за счёт внедрения цифровых технологий»	16

Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: Е.В. Меженный	
14. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГАУ «КЦСОН «ОСЕНЬ» ГОРОДА ПЕРВОУРАЛЬСКА»	17
Руководитель: А.Н. Ковтунова Слушатель: Н.П. Муфтеева	
15. ФОРМИРОВАНИЕ СИТУАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА «Россети Урал»	19
Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: А.С. Орлов	
16. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭТНОГРАФИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ИСТОРИИ КАЗАЧЕСТВА ЗА СЧЕТ СОЗДАНИЯ ЦЕНТРА КАЗАЧЬЕЙ КУЛЬТУРЫ.....	21
Руководитель: А.С. Печеркина слушатель: А.В. Пономарева	
17. «СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕБЮДЖЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МБОУ СОШ № 18».....	22
Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: Е.Г. Пономарева	
18. Стратегия развития НКО «Потребительское общество взаимного страхования транспортной отрасли (НКО «ПОВСТО»)	24
Руководитель: Ю.А. Капишева Слушатель: Я.Г. Руднова	
19. СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОАО «МРСК УРАЛА» ЗА СЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ 2030 ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА НА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	25
Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: С.В. Стрижов	
20. РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ МАОУ СОШ № 69 С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ	26
Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: Т.В. Субботина	
21. СОЗДАНИЕ НА БАЗЕ ГБУ СО «ИНЭС» ЦЕНТРА ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	26
Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: В.И. Фадеев	
22. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ГАУК СО «СВЕРДЛОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЧЕСКАЯ ФИЛАРМОНИЯ» В РАМКАХ ПРОЕКТА «ОТКРЫТАЯ ФИЛАРМОНИЯ»	27
Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: А.А. Шакирьянова	
23. Стратегия развития компании ООО «ДельтаПолимер».....	28
Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: К.С. Шишляев	
24. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ОАО «МРСК УРАЛА». ПРОЕКТИРОВАНИЕ И МОНТАЖ ЭЛЕКТРОУСТАНОВОК ЖИЛЫХ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ЗДАНИЙ.....	29
Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: К.К. Югрин	
25. РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ В ОБЛАСТИ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ В ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ ЕКАТЕРИНБУРГ».....	30
Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: А.В. Афанасьев	
26. РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕТИ САЛОНОВ «КРИСТИНА» И «КРИСТИ СТАЙЛ» НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ УСЛУГ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	31
Руководитель: А.С. Печеркина Слушатель: А.М. Волчкова	
27. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОДАЖ И СИСТЕМЫ ЛОГИСТИКИ ГК РИМЭКС НА ОСНОВЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПЛАТФОРМЫ МАРКЕТПЛЕЙС.....	32

Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: А.В. Дёмин	
28. «Стратегия вывода нового продукта на рынок на базе ООО «Хладокомбинат №3»	33
Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: Е.В. Егорова	
29. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ООО «ЭЛТОН» ЗА СЧЕТ ВЫВОДА НА РЫНОК НОВОГО ПРОДУКТА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЗАРЯДНОЙ СТАНЦИИ ДЛЯ ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТА.....	33
Руководитель: Ю.А. Капишева Слушатель: А.С. Ларин	
30. Оптимизация деятельности ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург» в области промышленной безопасности	34
Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: М.М. Лопатин	
31. «РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ».....	35
Руководитель: А.В. Ручкин Слушатель: Е.В. Лоскутов	
32. Внедрение новой технологии использования тепловой энергии ДСП для нагрева сетевой воды теплосети завода и города.....	36
Руководитель: А.Н. Ковтунова Слушатель: А.С. Ляхов	
33. Разработка стратегии снижения издержек на ООО «Хладокомбинат №3» за счет инвестиционного проекта «Реконструкция компрессорного цеха»	36
Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: Е.В. Минина	
34. Разработка стратегии развития инфраструктуры альтернативной газификации удаленных населенных пунктов Свердловской области.....	37
Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: А.В. Николаевский	
35. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АО «ПО «УОМЗ» НА ОСНОВЕ ЗАПУСКА ЛИНЕЙКИ ИНТЕРАКТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕРМИНАЛОВ ДЛЯ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ И ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ	38
Руководитель: А.С. Печеркина Слушатель: В.В. Поветьев	
36. ОТКРЫТИЕ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ НИЖНЕСЕРГИНСКОГО РАЙОНА.....	39
Руководитель: Ю.А. Капишева Слушатель: В.А. Смирнягина	
37. Разработка стратегии развития цифровых сервисов и решений по аудиту затрат предприятий на электрическую энергию на базе ООО «ПрофЭнергоСервис»	40
Руководитель: Т.И. Иванова Слушатель: Н.В. Толокнова	
38. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ДВОРЦА СПОРТА УГМК ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ НОВОГО СОЦИАЛЬНОГО ПРОДУКТА «ПРОГРАММА «СПОРТИВНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ» В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «СПОРТ – НОРМА ЖИЗНИ»	41
Руководитель: А.В. Ручкин Слушатель: Ю.А. Филинова	
39. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АО «УЗГА» ЗА СЧЕТ ЭКСПОРТНЫХ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ РЕМОНТА АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ.....	42
Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: В.В. Бауэр	
40. Снижение эксплуатационных затрат АО «Уралэлектромедь» за счет оптимизации водного хозяйства предприятия	43
Руководитель: А.В. Ручкин Слушатель: А.С. Берсенев	
41. Внедрение цифровых технологий в процесс производства новых типов высокотехнологичной продукции.....	44

Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: М.В. Булах	
42. Стратегия развития ООО «Фрост Капитал»	44
Руководитель: К.В. Збыковский Слушатель: Д.С. Венкова	
43. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВЫПУСКА ГРАЖДАНСКОЙ ПОДУКЦИИ ФГУП "КОМБИНАТ "ЭЛЕКТРОХИМПРИБОР" НА ОСНОВЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПЕЛЛЕТ И OSB ПЛИТ	45
Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: Д.Г. Гудаев	
44. Стратегия развития комбината "Электрохимприбор" за счет организации производства геонавигационной системы RUS 120, для бурения нефтегазовых скважин, не имеющей отечественных аналогов.	46
Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: А.Г. Ерзуков	
45. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕМЕЙНОГО КЛУБА "ЭЛЕФАНТЫ" ЗА СЧЕТ ОТКРЫТИЯ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА.....	46
Слушатель: А.С. Печеркина Руководитель: Е.С. Жукова	
46. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВЫПУСКА ИЗОТОПНОЙ ПРОДУКЦИИ НА ФГУП "КОМБИНАТ "ЭЛЕКТРОХИМПРИБОР"	47
Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: И.А. Кабанов	
47. МОДЕРНИЗАЦИЯ УЗЛА ЗАГРУЗКИ СЫРЬЯ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ ЛИНИЮ НА ФИЛИАЛЕ ППМ АО «УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ»	48
Руководитель: А.В. Ручкин Слушатель: А.С. Кужный	
48. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НЕПРОФИЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО НПО «АВТОМАТИКИ» В ОБЛАСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	49
Руководитель: Л.А. Малышева Слушатель: А.Н. Мурашов	
49. Разработка стратегии развития производства высокотехнологичных насосно- компрессорных и бурильных труб с улучшенными потребительскими свойствами	49
Руководитель: К.В. Збыковский Слушатель: П.Н. Петрованов	
50. ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ СИСТЕМЫ ОХЛАЖДЕНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ ОТДЕЛЕНИЯ ВОЗДУХООБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГОЦЕХА ФИЛИАЛА «ПРОИЗВОДСТВО ПОЛИМЕТАЛЛОВ» АО «УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ»	50
Руководитель: А.В. Ручкин Слушатель: Е.Ю. Пятыхин	
51. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК АО «УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ» НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ КОМПЛЕКСНОЙ ОЧИСТКИ ПРОМЛИВНЕВЫХ СТОКОВ ФИЛИАЛА «ПРОИЗВОДСТВО ПОЛИМЕТАЛЛОВ»	51
Руководитель: О.Г. Харламова Слушатель: И.Л. Субботина	
52. Стратегия развития непрофильного вспомогательного производства в структуре АО «Синарский Трубный Завод»	52
Руководитель: К.В. Збыковский Слушатель: А.В. Ярко	

1. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕБЮДЖЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГКУ «ЕКАТЕРИНБУРГСКИЙ ДДИ»

Руководитель: Т.И. Иванова

Слушатель: В.В. Балуков

РЕФЕРАТ

Государственное казенное стационарное учреждение социального обслуживания Свердловской области «Екатеринбургский детский дом-интернат для умственно-отсталых детей» действует с 2 ноября 1960 года.

Социальное учреждение стационарного типа, предназначенное для постоянного или временного проживания детей-инвалидов в возрасте от 4 до 18 лет, нуждающихся в уходе, бытовом и медицинском обслуживании, обучении и воспитании, социально-бытовой реабилитации. В настоящий момент 127 детей-инвалидов с тяжелыми множественными нарушениями развития, из них 52 имеют паллиативный статус.

Действуют отделения: социально-медицинской реабилитации и паллиативной помощи.

В организации трудится 137 работников. Имеется 108 вакансий.

Основная деятельность учреждения:

1. Комплексная реабилитация/абилитация детей-инвалидов с тяжелыми множественными нарушениями развития
2. Социально-медицинская (педиатры, психиатр, невролог-эпилептолог, стоматолог, медицинская сестра по массажу, медицинская сестра по физиотерапии, постовые медицинские сестры)
3. Физическая (инструктор по лечебной физической культуре, инструктор по адаптивной физической культуре)
4. Социально-бытовая (специалист по эрготерапии, воспитатели, педагоги-психологи, педагоги)
5. Социально-средовая адаптация (специалист по эрготерапии, воспитатели, педагоги-психологи, педагоги)
6. Социально-психологическая (специалист по эрготерапии, воспитатели, педагоги-психологи, педагоги)
7. Профессиональная (профориентация, учебно-трудоустройство мастерские): инструкторы по труду, воспитатели, педагоги

Большое внимание уделяется воспитанию, социализации, внеклассной и внеурочной деятельности.

Автор проекта в настоящее время является заместителем директором ГКУ «Екатеринбургский ДДИ».

Результатом данной аттестационной работы является разработанная «Стратегия развития внебюджетной деятельности ГКУ «Екатеринбургский ДДИ»».

Для обоснования необходимости реализации данного проекта был проведен анализ факторов внешней и внутренней среды. В ходе выполнения работы были проанализированы возможности и проблемы предприятия, проведен анализ внутренней и внешней среды компании, результаты сведены в SWOT/SWOT8.

Цель проекта: получения дополнительной прибыли от реализации проекта по созданию дополнительной платной услуги по реабилитации и абилитации несовершеннолетних.

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

Основные экономические показатели проекта:

- внутренняя норма рентабельности, IRR – 272,20
- чистый приведенный доход, NPV –3 000 000 руб.

Проведенные расчеты показали высокую эффективность и инвестиционную привлекательность проекта. Реализация данного проекта год позволит увеличить прибыль ГКУ «Екатерин-

бургский ДДИ» на 1,184 млн. руб./год за счет рационального использования имеющихся ресурсов и возможностей.

2. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ЗА СЧЕТ ЗАПУСКА ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ «ПРАВО НА БИЗНЕС»

Руководитель: А.С. Печеркина

Слушатель: Ю.С. Васильева

РЕФЕРАТ

Предпринимательская деятельность субъекта МСП ведется с 2002 г.

Сферы деятельности: юриспруденция; деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета; консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления; аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом.

За период 2017-2019 г.г. установлены деловые отношения, налажено сотрудничество с Уполномоченным по правам предпринимателей СО, с региональным отделением Ассоциации Юристов России, с Свердловским областным фондом поддержки предпринимательства.

2020 г. (апрель) начата работа проектного офиса по реализации проекта «Право на бизнес» в рамках Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»

Автор данной работы является руководителем и отвечает за организацию оказания всего спектра консалтинговых услуг компании, бесперебойное и надежное обеспечение клиентским портфелем, а также за разработку и внедрение новых продуктов в целях повышения конкурентноспособности предприятия.

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

По результатам на среднесрочную перспективу определено стратегическое направление компании: Стратегия развития компании за счет запуска цифровой платформы «ПРАВО НА БИЗНЕС».

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

Основные экономические показатели проекта: срок окупаемости, РВ – 30 месяцев; - внутренняя норма рентабельности, IRR – 29,91% ; - чистый приведенный доход, NPV – 417 627,29 руб.

Проведенные расчеты показали эффективность и инвестиционную привлекательность проекта. Кроме того, внедрение цифровой платформы имеет положительный социально-экономический эффект для региона, предпринимателей, что в дальнейшем повлечет повышение деловой активности и увеличение налоговых поступлений в бюджет.

3. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГАПОУ СО «КРАСНОТУРЬИНСКИЙ ПОЛИТЕХНИКУМ» ЗА СЧЕТ СОЗДАНИЯ МАСТЕРСКИХ ПО КОМПЕТЕНЦИЯМ: «ПАРИКМАХЕРСКОЕ ИСКУССТВО» И «ПОВАРСКОЕ ДЕЛО»

Руководитель: А.С. Печеркина

Слушатель: Н.А. Ветчинникова

РЕФЕРАТ

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Свердловской области «Краснотурьинский политехникум» - современное, динамично развивающееся образовательное учреждение, расположено на территории городского округа Краснотурьинск.

Основные виды реализуемых образовательных программ, за счет которых будет реализован проект: программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки.

Повышение конкурентоспособности образовательное учреждение достигает за счет оснащения материально-технической базы по приоритетным группам компетенций реализации федерального проекта «Молодые профессионалы», утвержденного проектным комитетом по национальному проекту «Образование».

В 2020 году ГАПОУ СО «Красноурьинский политехникум» впервые создал мастерскую по компетенции «Сварочные технологии» по стандартам ВОРДСКИЛЛС РОССИЯ с присвоением статуса «Центра проведения демонстрационного экзамена». В настоящее время ведутся работы по созданию мастерской по компетенции «Предпринимательство» и разработка проектно-сметной документации по мастерским «Парикмахерское искусство» и «Поварское дело».

Автор данной аттестационной работы является директором ГАПОУ СО «Красноурьинский политехникум» и отвечает за стратегическое проектирование, мониторинг и системное моделирование процессов, эффективные коммуникации.

В работе проведен анализ внутренней и внешней среды, результаты обработаны в SWOT/SWOT8. Определена стратегия развития образовательной организации при реализации бизнес-процесса увеличения прибыли внебюджетной деятельности, за счет создания мастерских по компетенциям: «Парикмахерское искусство» и «Поварское дело», проведена оценка рисков и рассчитан экономический эффект от снижения издержек производства.

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

Основные экономические показатели: период окупаемости проекта 19 месяцев, чистый приведенный доход (NPV) – 2 025 226,03 рублей, внутренняя норма рентабельности - 177,7 %.

4. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГАУЗ СО «ВЕРХНЕПЫШМИНСКАЯ ЦГБ ИМ. П.Д.БОРОДИНА» В НАПРАВЛЕНИИ ПАЛЛИАТИВНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

Руководитель: А.С. Печеркина

Слушатель: О.О. Воробьева

РЕФЕРАТ

ГАУЗ СО «Верхнепышминская центральная городская больница имени П.Д.Бородина» работает с 1908 года. Медицинская организация успешно осуществляет свою деятельность в направлении оказания специализированной, в том числе высокотехнологичной медицинской помощи. С 2018 году в соответствии с приказом Министерства здравоохранения Свердловской области медицинская организация является межмуниципальным медицинским центром и проводит оказание медицинских услуг не только жителям городского округа Верхняя Пышма, но и жителям 5 прикреплённых территорий.

Автор проекта в настоящее время является заместителем главного врача ГАУЗ СО «Верхнепышминская центральная городская больница имени П.Д.Бородина» по медицинской части.

Результатом данной аттестационной работы является стратегия развития ГАУЗ СО «Верхнепышминская центральная городская больница имени П.Д.Бородина» в направлении паллиативной медицинской помощи.

Для обоснования необходимости реализации данного проекта был проведен анализ факторов внешней среды, оценка сильных и слабых сторон медицинской организации, выявлены основные угрозы.

В проектном разделе выполнена разработка проекта «Стратегия развития ГАУЗ СО «Верхнепышминская центральная городская больница имени П.Д.Бородина в направлении паллиативной медицинской помощи», разработан маркетинговый план, финансовый план, диаграмма Ганта. Было уделено особое внимание оценке рисков, с которыми можно столкнуться при реализации данного проекта. Кроме того, на основании вариантов распределения коечного фонда был произведен расчет 3-х вариантов бизнес-плана для выбора самого оптимального для всех заинтересованных сторон. В итоговой части работы дана оценка эффективности проекта для медицинской организации.

5. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОЛЛЕДЖА ПОСРЕДСТВОМ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Руководитель: О.Г. Харламова

Слушатель: С.П. Дьячкова

РЕФЕРАТ

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Свердловской области «Нижнетагильский торгово-экономический колледж» занимается реализацией профессиональных образовательных программ базовой и углублённой подготовки по 13 специальностям более чем 50 программ дополнительного профессионального образования (далее ДПО). Основные направления деятельности колледжа удовлетворение потребностей:

- 1) личности в профессиональном развитии посредством получения среднего профессионального и дополнительного профессионального образования;
- 2) общества в квалифицированных специалистах со средним профессиональным образованием;
- 3) обучающихся, родителей в получении основного общего и среднего общего;
- 4) работников со средним профессиональным образованием на переподготовку и повышение квалификации и др.

Финансовое обеспечение функционирования ГАПОУ СО «Нижнетагильский торгово-экономический колледж» осуществляется за счет субсидии из бюджета на возмещение нормативных затрат в соответствии с муниципальным заданием.

Новые возможности для колледжа и точки роста в сфере среднего профессионального образования были заложены в рамках национального проекта «Образование», который на две трети касается именно системы СПО. Ключевыми федеральными проектами, включенными в ряд десяти других в Нацпроект «Образование», являются «Молодые профессионалы» и «Цифровая образовательная среда», призванные повысить конкурентоспособность профессионального образования в целом.

Реализация Федеральных проектов «Молодые профессионалы» и «Цифровая образовательная среда» должны обеспечить к концу их реализации совокупность результатов и показателей, которые будут способствовать повышению конкурентоспособности профессионального образования, и направлены 4 на обеспечение возможности обучающимся образовательных организаций, реализующих программы среднего профессионального образования, получить профессиональное образование, соответствующее требованиям экономики и запросам рынка труда.

На основе цифровизации образовательного процесса колледжа произойдут изменения в содержании и технологиях подготовки кадров. Планируется создание видеостудии для формирования базы онлайн-курсов как по реализуемым основным образовательным программам, так и программам дополнительного профессионального образования и обучения. Реализация проекта позволит увеличить контингент обучающихся по программам дополнительного профессионального образования и обучения до 2500 человек в год, в том числе и за счет освоения онлайн-курсов.

Автор данной работы Дьячкова Светлана Петровна является руководителем экспериментальной площадки «Цифровая дидактика профессионального образования», методистом, председателем цикловой комиссии учетно-экономических дисциплин ГАПОУ СО «Нижнетагильский торгово-экономический колледж». Используя свои навыки и компетенции в области педагогики, профессионального образования, информационных технологий, экономике и бухгалтерском учете, экспертной и проектной деятельности, позволит колледж на новый этап развития на основе стратегии, разработанной в данной аттестационной работе.

Эффектом от реализации стратегии станет создание нового структурного подразделения и новых рабочих мест, сетевая реализация образовательных программ в рамках региона, дополнительное привлечение внебюджетных средств и возможность получения новых грантов на обновление материально-технической базы и цифровизацию образовательного процесса в рамках реализации Национальных проектов.

6. Стратегия развития выпуска гражданской продукции ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» на основе организации производства 3D-принтеров
Руководитель: Л.А. Малышева
Слушатель: С.А. Жданов

РЕФЕРАТ

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

В настоящее время перед предприятием ставится задача постоянно наращивать объемы выпуска и реализации продукции гражданского назначения. Однако, система управления предприятием, ориентированная на выпуск продукции в условиях плановой экономики, по заранее известным планам, слишком инертна и не обеспечивает успешную конкуренцию в рыночных условиях.

В данной работе рассматривается проект по повышению эффективности менеджмента предприятия с целью увеличения прибыли от реализации гражданской продукции за счет организации производства и вывода на конкурентный рынок инновационного продукта – 3D-принтеров.

Автор проекта – заместитель начальника управления информационных технологий и связи по производству. В мои обязанности входит создание, развитие и обеспечение бесперебойной работы ИТ-инфраструктуры предприятия; участие в оптимизации бизнес-процессов предприятия с применением современных информационных технологий.

Основные задачи проекта:

- 1) сформулировать оптимальную стратегию развития ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» при производстве и выводе на конкурентный рынок инновационного продукта;
- 2) проанализировать рынок 3D-принтеров, рассмотреть положение и оценить возможности комбината на этом рынке;
- 3) разработать бизнес-план по организации производства и продажи 3D принтеров.

Проект рассчитан на 52 месяца.

Источник финансирования: собственные средства предприятия.

Производственные мощности: имеющиеся у предприятия производственные площади и технологическое оборудование, высвобождающиеся в результате планомерного сокращения государственного оборонного заказа.

Персонал: высвобождающиеся в результате оптимизации численности основные рабочие и привлекаемые в рамках проектной деятельности профильные специалисты.

Реализация проекта нацелена на выполнение стратегической цели, поставленной президентом Российской Федерации перед Госкорпорацией «Росатом»: увеличить долю выпуска гражданской продукции в продуктовом портфеле предприятия до 50% к 2030 году.

7. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ МАОУ «ЕВРОГИМНАЗИЯ»

Руководитель: О.Г. Харламова

Слушатель: Н.В. Зуева

РЕФЕРАТ

МАОУ «Еврогимназия» - самая молодая образовательная организация города, создана по решению учредителя в 2007 году. В организации трудится 23 педагога. «Еврогим-

назия» является региональной инновационной площадкой «Института развития образования». На базе образовательной организации повышают свою квалификацию не только педагоги города, но и всей Свердловской области, соседних областей, а также других субъектов Российской Федерации. Еврогимназия входит в ТОП-100 лучших школ России по результатам 2018, 2019 годов. Гимназия - инновационная площадка Министерства просвещения Российской Федерации по теме «Муниципальный ресурсный центр как методический инструмент управления качеством образования в условиях реализации ФГОС СОО».

Большое внимание в «Еврогимназии» уделяется патриотическому воспитанию, внеклассной и внеурочной деятельности. Дети осваивают робототехнику и занимаются в образовательных кружках. С 2007 года в гимназии существует юнармейский отряд «Патриот» - первый отряд патриотической направленности в ГО Ревда для школьников, отряд реализует социально значимые проекты «России можем послужить!», «Школа добровольчества», «Лекторские группы отряда «Патриот», «Бессмертный полк Еврогимназии».

В рамках профориентационной работы, организация активно сотрудничает с ВУЗами и СПО.

В Еврогимназии работает медиа-центр «Новый взгляд» и редакция газеты «Евровестник».

Автор проекта в настоящее время является директором МАОУ «Еврогимназия».

Результатом данной аттестационной работы является разработанная Стратегия развития цифровой трансформации образовательной среды МАОУ «Еврогимназия».

Для обоснования необходимости реализации данного проекта был проведен анализ факторов внутренней среды. Были построены: карта проблемного поля, дерево целей и дерево решений. Составлен единый реестр решений.

Полученные выводы помогли прийти к заключению, что для повышения эффективности использования имеющихся ресурсов необходимо разработать проект «**Создание библиотечно-информационного центра для электронного обучения и цифровых ресурсов на базе школьной библиотеки МАОУ «Еврогимназия»**», что позволит обеспечить профессиональное взаимодействие педагогов, будет содействовать развитию цифровых навыков обучающихся. Для этого в проектной разделе разработан Устав, определены бизнес-процессы, проанализированы причинно-следственные связи диаграммой Ишикавы, спланирован календарный план диаграммой Ганта, посчитана окупаемость и финансовый план проекта, особое внимание уделено определению эффектов при реализации проекта.

В итоговой части работы дана общая оценка эффективности проекта для гимназии.

8. РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ СНИЖЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК ОАО «МРСК УРАЛА» ПРИ ВРЕМЕННОМ ПРИСВОЕНИИ СТАТУСА ГАРАНТИРУЮЩЕГО ПОСТАВЩИКА

Руководитель: Т.И. Иванова

Слушатель: М.В. Квасняк

РЕФЕРАТ

Аттестационная работа проведена в компании ОАО «МРСК Урала» (в текущий момент осуществляет деятельность под брендом «Россети Урал», которая является субъектом естественной монополии – электросетевой компаний, осуществляющей передачу и распределение электрической энергии на территории трех субъектов – Свердловской, Челябинской областей и Пермского края. Численность персонала компании составляет более 15 000 сотрудников, годовой объем выручки по итогам 2019 года составил более 94 млрд.руб. Компания входит в федеральную группу компаний «Россети». Головное предприятие Публичное акционерное общество «Российские сети» (ПАО «Россети») – оператор электрических сетей в России – является одной из крупнейших электросетевых компаний в мире. Территория деятельности охватывает - 80 регионов Российской Федерации. Компания управляет 2,40 млн километров линий электропередачи, 528 тыс. подстанций трансформаторной мощностью более 809 тыс. МВА.

Стратегической задачей общества является консолидация сетевых комплексов муниципальных образований с сетями «Россети Урал» для создания единого электросетевого пространства на территории присутствия компании.

Автор работы является начальником управления корпоративных автоматизированных систем управления «Россети Урал» – управления в структуре департамента корпоративных и технологических АСУ, отвечает за:

- организацию эксплуатации, развития информационных систем финансово-хозяйственной деятельности, документооборота, справочных информационных систем, BI – систем;
- интеграцию систем с государственными информационными системами, информационными системами ПАО «Россети»;
- исследования рынка информационных технологий, подготовка предложений по использованию новых технологий;
- организация проектов внедрения информационных систем;

В рамках проведенной работы, была выявлен один из ключевых рисков в энергетике на сегодня – присвоение статуса гарантирующего поставщика территориальной сетевой организации.

В ходе выполнения работы был выполнен анализ внешней среды с использованием инструментов (PESTEL анализа), выполнен стратегический анализ рынка (5 сил Портера), стратегический анализ внутренней среды (карта проблемного поля, ландшафтная модель). Подготовлена карта целей, спроектирован бизнес процесс, спланирован проект.

9. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГАПОУ СО «КАМЕНСК-УРАЛЬСКИЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ» ПОСРЕДСТВАМ ЦИФРОВИЗАЦИИ ВНЕБЮДЖЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Руководитель: О.Г. Харламова

Слушатель: Н.В. Коурова

РЕФЕРАТ

ГАПОУ СО «Каменск-Уральский педагогический колледж» — это учреждение среднего профессионального образования, которое вот уже более 40 лет успешно функционирует на рынке образовательных услуг, осуществляя подготовку педагогических кадров для Свердловской области. В колледже реализуются пять основных профессиональных образовательных программ среднего профессионального образования: 39.02.01 Социальная работа 44.02.01 Дошкольное образование (углубленная подготовка) 44.02.03 Педагогика дополнительного образования (углубленная подготовка) 44.02.05 Коррекционная педагогика в начальном образовании (углубленная подготовка) 53.02.01 Музыкальное образование (базовая подготовка). Колледж расположен в Каменск-Уральском городском округе Свердловской области. Численность обучающихся (воспитанников) в образовательной организации: проектная допустимая численность обучающихся (человек) – 585; фактическая численность обучающихся (человек)– 402. Количество работников – 51, в том числе педагогических работников – 23.

Автор проекта занимает должность директора ГАПОУ СО «Каменск-Уральский педагогический колледж».

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

В результате выполненной аттестационной работы на основе анализа внешней и внутренней среды на среднесрочную перспективу сформированы стратегические направления развития ГАПОУ СО «Каменск-Уральский педагогический колледж»: стратегия совершенствования управленческой деятельности, стратегия развития кадрового потенциала, стратегия повышения качества услуг и стратегия цифровизации образовательной среды.

Под стратегию цифровизации образовательной среды выбран проект «Вывод на рынок дистанционных услуг по дополнительному профессиональному образованию».

Цели проекта (SMART):

1. разработать он-лайн курсы к 01.09.2022г. - не менее 50% от реализуемых программ
2. обеспечить в результате реализации проекта увеличение доходов от внебюджетной деятельности на 10% ежегодно, начиная с 01.01.2024г.

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

Ключевые показатели, характеризующие степень доходности, выгодности и прибыльности данного проекта: срок окупаемости, РВ – 17 месяцев, внутренняя норма рентабельности, IRR – 576,20% , чистый приведенный доход, NPV – 1,171 млн. руб.

Проведенные расчеты показали высокую эффективность и инвестиционную привлекательность проекта.

Реализация стратегии позволит:

Для организации:

1. увеличение доходов от внебюджетной деятельности на 10% ежегодно, начиная с 01.01.2022г.
- 2) снижение затрат на оказание платных образовательных услуг не менее, чем на 20% к 01.09. 2022г.

Для внешних стейкхолдеров:

- 1) расширение спектра образовательных услуг;
- 2) уменьшение стоимости услуг в связи с введением дистанционных форм образования;
- 3) привлечение к реализации образовательных услуг сотрудников организаций, являющихся социальными партнерами.

Для региона:

- 1) расширение возможности участия населения в непрерывном образовании,
- 2) увеличение охвата населения программами дополнительного образования, предоставление образовательных услуг социально-незащищенным группам населения (лица категории 50+, женщины, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком, безработные граждане и др.),
- 3) повышение уровня профессиональных компетенций работников образовательных организаций Свердловской области,
- 4) внедрении и распространения передового педагогического опыта, эффективных методов и приемов образовательной деятельности.

10. РЕАЛИЗАЦИЯ ПИЛОТНОГО ПРОЕКТА ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМ НАКОПЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СЕТЕВЫХ УСЛУГ

Руководитель: Т.И. Иванова

Слушатель: К.А. Ларюшкин

РЕФЕРАТ

Настоящая аттестационная работа выполнена на примере деятельности ОАО «МРСК Урала» (бренд - «Россети Урал»).

ОАО «МРСК Урала» (далее - «Россети Урал») относится к отрасли электроэнергетики и входит в группу компаний ПАО «Россети», численность персонала составляет 15 922 человек, включая производственный и административно- управленческий персонал. «Россети Урал» является крупнейшей сетевой компанией на территории Свердловской и Челябинской областей и Пермского края, занимая 81% доли рынка передачи электроэнергии в данных субъектах Российской Федерации. Основными приоритетами компании являются надежное и бесперебойное электроснабжения потребителей электрической энергией. Ос-

новые направления деятельности «Россети Урал» - распределение и передача электрической энергии, технологическое присоединение к электрическим сетям. Поскольку «Россети Урал» является субъектом естественной монополии, её деятельность регулируется государством, тарифы на услуги по передаче электрической энергии (мощности) и на технологическое присоединение утверждаются тарифными органами соответствующих субъектов Российской Федерации.

Автор аттестационной работы: Ларюшкин Константин Александрович.

Начальник управления методологии оптимизации потерь электроэнергии и развития учета электроэнергии департамента реализации услуг и учета электрической энергии «Россети Урал», основными функциями являются методологическая поддержка филиалов и дочерних обществ в сфере анализа балансов электроэнергии, разработки и реализации мероприятий по снижению потерь электроэнергии в сетях Россети Урал, создания и эксплуатации систем интеллектуального учета электроэнергии.

Ежегодно «Россети Урал» присоединяет к своим сетям 24-29 тыс. потребителей. В результате технологического присоединения и аренды электросетевого хозяйства ежегодно увеличивается объем обслуживаемого компанией электросетевого оборудования и, соответственно, затраты на его обслуживание. При этом, в последние годы в «Россети Урал» происходит устойчивое снижение полезного отпуска электроэнергии, обусловленное следующими причинами:

1. ввод крупными промышленными потребителями собственной генерации;
2. переключение крупных потребителей на сети 220 кВ ПАО «ФСК ЕЭС»;
3. закрытие нерентабельных производств;
4. в 2020 году - последствия эпидемии COVID-19 и соглашения ОПЕК+.

Снижение объемов передачи электроэнергии за счет указанных факторов компенсируется потреблением вновь подключаемых потребителей в среднем только на 20%. Для повышения своей рентабельности компания снижает издержки, в основном за счет затрат на покупку потерь э/энергии. Но мероприятия по снижению потерь электроэнергии требуют существенных инвестиций, которые не могут быть привлечены в необходимом объеме ввиду достижения компанией лимитов кредитования. В условиях снижения полезного отпуска и сдерживания роста тарифов со стороны государства у компании снижается валовая выручка необходимая для реализации инвестиционных и ремонтных программ, обеспечения надежного и бесперебойного электроснабжения регионов присутствия, выплаты заработной платы сотрудникам компании. Существенная доля технологического присоединения приходится на льготные категории заявителей, компенсация затрат на подключение которых производится с существенной задержкой и не в полном объеме, в связи с особенностями тарифного регулирования. В результате нехватки средств, не выполняются в необходимом объеме планово-предупредительные ремонты оборудования, его реконструкция и модернизация. Износ электросетевого оборудования компании достиг 60%. Это приводит к увеличению числа аварий и нарушений надежности электроснабжения.

В рамках выполнения работы были определены основные причины, способствующие снижению объемов передачи электрической энергии по сетям энергосистемы, и, как следствие снижению выручки и рентабельности компании.

В целях диверсификации выручки компании за счет оказания дополнительных нетарифных услуг потребителям, а также улучшения надежности электроснабжения потребителей, определено перспективное направление деятельности «Россети Урал» - развитие систем накопления электрической энергии. Развитие данного направления предусмотрено Планом мероприятий по совершенствованию законодательства и снятию административных барьеров в целях обеспечения реализации Национальной технологической инициативы по направлению «Энерджинет», утвержденного распоряжением Правительства Российской Федерации от 09.06.2020 № 1526-р, а также позволит повысить надежность энергосистемы, снизить затраты на электрическую энергию для конечных потребителей, получить «Россети Урал» дополнительные нетарифные доходы. Данный проект инициирован с целью реализации Концепции «Цифровая трансформация 2030» ПАО «Россети», которая разработана во исполнение указа Президента Российской Федерации от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии

развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы» и от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», а также распоряжения Правительства Российской Федерации от 28.07.2017 № 1632р, утверждающего программу «Цифровая экономика Российской Федерации».

В рамках данного проекта планируется реализовать пилотную установку системы накопления электроэнергии в сетях «Россети Урал», на основе опыта эксплуатации, фактических затрат и полученного эффекта, определить возможность и параметры тиражирования при оказании дополнительных нетарифных услуг.

Реализация проекта запланирована в 2021-2028гг., в том числе инвестиционной фазы – в 2021-2022гг.

Финансирование проекта 4,2 млн рублей без учета НДС (будет уточнено при реализации проекта).

11. Стратегия развития предприятия АО «УЗГА» за счет создания кооперации с предприятиями Свердловской области

Руководитель: О.Г. Харламова

Слушатель: И.А. Малюгин

РЕФЕРАТ

Акционерное общество «Уральский завод гражданской авиации (далее АО «УЗГА») – лидирующее авиаремонтное предприятие в Российской Федерации, занимающееся производством и ремонтом авиационной техники и ее компонентов. Территориально завод расположен в г. Екатеринбург близ аэропорта Кольцово.

Исходя из текущей стратегии предприятия, состоящей в увеличении количества осваиваемых изделий в рамках Государственных заказов с учетом аналитики рынка авиации и перехода от статуса ремонтного предприятия в статус разработчика и изготовителя, идет необходимое развитие кооперационной сферы предприятия. Опираясь на опыт проделанной работы с 2016г., выявлена необходимость сокращения основного по длительности и финансированию этапа работ в освоении и поставке комплектующих, решение которой и представляется в проекте, основная цель которого – повышение средней доли изготовления компонентов авиационной техники по предприятиям Свердловской области до 30% к 2026г.

Автор данного проекта является начальником отдела по кооперации дивизиона «Двигатели» АО «УЗГА» и отвечает за освоение производства комплектующих по кооперации для нужд ремонта и изготовления авиационных двигателей в рамках Государственных контрактов. Используя все необходимые для расчета эффективности проекта данные, получены следующие показатели:

- сокращение временных издержек по каждому контракту в среднем на 11%;
- сокращение затрат на логистику и командировочные расходы на 690 000 руб. в год;

- отчисления в региональный бюджет свыше 10 млн. руб. за счет налога на прибыль;

Проведенные расчеты показали высокую эффективность проекта как для АО «УЗГА», так и для регионального развития, способствуют становлению прочной кооперационной сети между промышленными предприятиями региона и обеспечение их долгосрочными серийными контрактами.

12. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГАУЗ СО «КАЧКАНАРСКАЯ ЦГБ» В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЗДРАВ ОХРАНЕНИЕ»

Руководитель: А.С. Печеркина

Слушатель: В.В. Мартемьянова

РЕФЕРАТ

Объектом изучения аттестационной работы является государственное автономное учреждение здравоохранения Свердловской области «Качканарская центральная городская больница» - подведомственное Министерству здравоохранения Свердловской области медицинское учреждение. Основная деятельность – предоставление медицинских услуг жителям города Качканар, Свердловской области и Российской Федерации. В учреждении работает 558 человек медицинского и немедицинского профиля. Структура управления организацией – линейно-функциональная.

Автор работы – Мартемьянова Валерия Владимировна, главный врач учреждения. В должностные обязанности входит стратегическое развитие предприятия, открытие новых направлений, увеличение прибыли, управление персоналом, переговоры с клиентами и поставщиками. Формирование лояльности клиентов. Развитие существующих и привлечение новых клиентов.

Результатом данной аттестационной работы является стратегия развития ГАУЗ СО «Качканарская ЦГБ» в рамках реализации национального проекта «Здравоохранение», разработка проекта по созданию и запуску в работу Центра амбулаторной онкологической помощи (далее ЦАОП).

В настоящее время в условиях постоянно меняющегося рынка рост эффективности предприятия осуществляется преимущественно за счет внебюджетной деятельности, т. к. объем финансирования за счет средств обязательного медицинского страхования ограничен объемом государственного задания, а также за счет развития новых направлений деятельности, с последующим увеличением объемов государственного задания.

С целью исследования внешней среды (рынка) и внутренней среды организации в работе использовались такие инструменты как: PESTEL-анализ, анализ «5 сил конкуренции» Майкла Портера, SNW-анализ, SWOT анализ и SWOT – 8 анализ. В проектной разнице выполнена разработка проекта «Создание и запуск в работу Центра амбулаторной онкологической помощи в ГАУЗ СО «Качканарская ЦГБ», разработан маркетинговый план, финансовый план, выполнено построение бизнес-процесса, построение диаграммы Ганта с использованием Project Expert. Было уделено особое внимание оценке рисков, с которыми можно столкнуться при реализации данного проекта. Кроме того, с учетом мощности работы компьютерного томографа и мощности коечного фонда дневного стационара был произведен расчет бизнес-плана, который является оптимальным для всех заинтересованных сторон.

В итоговой части работы дана оценка эффективности проекта для медицинской организации.

13. Стратегия развития ГБУ СО «ИнЭС» в области энергосбережения за счёт внедрения цифровых технологий»

Руководитель: О.Г. Харламова

Слушатель: Е.В. Меженный

РЕФЕРАТ

ГБУ СО «ИнЭС» - государственное бюджетное учреждение Свердловской области, учрежденное Министерством энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области, с целью реализации широкого спектра полномочий учредителя. Институт также может осуществлять коммерческую деятельность в рамках своих компетенций.

В данной аттестационной работе рассмотрены вопросы и произведены расчеты для экономического обоснования внедрения цифровых технологий в существующую информационно-аналитическую систему ГБУ СО «ИнЭС», которая позволит сократить трудозатраты и повысить качество реализации мероприятий и услуг, направленных на подготовку бюджетных учреждений Свердловской области к выполнению требований Федерального законодательства в части снижения потребления энергетических ресурсов и воды, а также получения Институтом дополнительной прибыли от коммерческой деятельности.

Автор работы: Меженный Евгений Викторович – начальник отдела информационных технологий ГБУ СО «ИнЭС». В полномочия автора входит руководство работами по созданию и поддержанию в актуальном состоянии информационных систем ГБУ СО «ИнЭС», обеспечение исполнения государственного задания, коммерческой деятельности и НИР ГБУ СО «ИнЭС».

Актуальность работы связана с реализацией стратегических задач в области цифровизации и повышения энергетической эффективности региона.

Обоснование выбора стратегии развития ГБУ СО «ИнЭС» осуществлялось применением таких инструментов, как 5 конкурентных сил Портера (определение конкурентоспособности и положения в отрасли), PEST-анализ – возможности и угрозы внешней среды, SNW-анализ – определение сильных и слабых сторон внутренней среды. Проведена работа по составлению портфеля ключевых проектов, выбран наиболее актуальный и востребованный проект.

В заключительной части аттестационной работы представлен бизнес-план проекта внедрения в ГБУ СО "ИнЭС" системы «Виртуального энергоаудита».

Начало реализации проекта - 01.09.2021 г., завершение проекта - 31.08.2026 г.

14. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГАУ «КЦСОН «ОСЕНЬ» ГОРОДА ПЕРВОУРАЛЬСКА»

Руководитель: А.Н. Ковтунова

Слушатель: Н.П. Муфтеева

РЕФЕРАТ

10 сентября 1995г. в Первоуральске было открыто учреждение социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов центр «Осень». В 2006г. центр «Осень» получает статус государственного областного учреждения социального обслуживания населения в г.Первоуральске. В 2012 году центр получает статус государственного автономного учреждения.

Государственное автономное учреждение социального обслуживания Свердловской области «Комплексный центр социального обслуживания населения «Осень» города Первоуральска» создано в соответствии с Постановлением Правительства Свердловской области от 26.12.2012 № 1543-ПП «О создании государственного автономного учреждения социального обслуживания населения Свердловской области «Комплексный центр социального обслуживания населения «Осень» города Первоуральска» (ред. от 12.10.2017г.).

Учредителем и собственником имущества Автономного учреждения является Свердловская область.

От имени Свердловской области функции и полномочия учредителя Автономного учреждения осуществляет Министерство социальной политики Свердловской области.

Предметом деятельности Автономного учреждения является социальное обслуживание граждан, в том числе реабилитация и (или) абилитация инвалидов, а также профилактика обстоятельств, обуславливающих нуждаемость гражданина в социальном обслуживании, выполнение организационно-методических работ в сфере социального обслуживания.

Структуру органов управления Автономного учреждения образуют:

- 1) наблюдательный совет Автономного учреждения;
- 2) руководитель Автономного учреждения;
- 3) общее собрание работников Автономного учреждения;
- 4) попечительский совет Автономного учреждения.

Кадровый состав ГАУ «КЦСОН «Осень» города Первоуральска»:

Штатное количество ставок – 196,75 ед.

Фактическая численность – 176 чел.

Уровень образования:

Высшее – 55 человек, среднее профессиональное – 49 человек, начальное профессиональное – 39 человек, среднее – 34 человека.

Повышение квалификации:

2018 год – 58 человек, 2019 год – 49 человек, 2020 год – 53 человека.

Основной персонал:

Специалист по социальной работе – 16 человек,

Социальный работник – 40 человек,

Медицинские работники – 10 человек.

Сотрудники учреждения неоднократно являлись победителями конкурсов различного уровня.

В 2011 году директор два сотрудника Центра стали победителями регионального этапа Всероссийского конкурса на звание «Лучший работник учреждения социального обслуживания» (Сосунова Людмила Ивановна, директор и Тагильцева Ольга Ивановна, заведующий отделением социального обслуживания на дому. Ольга Ивановна в последующем заняла 2 место федеральном этапе конкурса).

Сотрудники учреждения также в разные годы становились победителями областных конкурсов профессионального мастерства работников государственных учреждений социального обслуживания Свердловской области: «Лучший заведующий отделением социального обслуживания на дому – 2010», «Лучший заведующий организационно-методическим отделением – 2012», «Лучший специалист по социальной работе участковой службы учреждения социального обслуживания - 2014», «Лучший заведующий отделением срочного социального обслуживания - 2017», «Лучший работник организации социального обслуживания, в компетенцию которого входит исполнение обязанностей фельдшера – 2020».

В 2012 г. директор Учреждения Л.И. Сосунова стала победителем окружного этапа конкурса «Человек года» в номинации «Город и общество».

В 2012 и 2013 г. Учреждение приняло участие в региональном этапе Всероссийского конкурса «Российская организация высокой социальной эффективности», где завоевало 2 место (дважды) в номинациях «За развитие кадрового потенциала в организациях производственной сферы» и «За развитие социального партнерства в организациях производственной сферы»

В 2014 г. ГАУ «КЦСОН «Осень» города Первоуральска» вошел во всероссийский реестр «Книга Почета».

Основными видами ГАУ «КЦСОН «Осень» города Первоуральска» деятельности являются:

1) предоставление социального обслуживания в полустационарной форме включая оказание социально-бытовых услуг, социально-медицинских услуг, социально-психологических услуг, социально-педагогических услуг, социально-трудовых услуг, социально-правовых услуг, услуг в целях повышения коммуникативного потенциала получателей социальных услуг, имеющих ограничения жизнедеятельности, в том числе детей-инвалидов, срочных социальных услуг;

2) предоставление социального обслуживания в форме на дому включая оказание социально-бытовых услуг, социально-медицинских услуг, социально-психологических услуг, социально-педагогических услуг, социально-трудовых услуг, социально-правовых услуг, услуг в целях повышения коммуникативного потенциала получателей социальных услуг, имеющих ограничения жизнедеятельности, в том числе детей-инвалидов, срочных социальных услуг;

3) предоставление социального обслуживания в стационарной форме включая оказание социально-бытовых услуг, социально-медицинских услуг, социально-психологических услуг, социально-педагогических услуг, социально-трудовых услуг, социально-правовых услуг, услуг в целях повышения коммуникативного потенциала получателей социальных услуг, имеющих ограничения жизнедеятельности, в том числе детей-инвалидов.

15. ФОРМИРОВАНИЕ СИТУАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА «Россети

Урал»

Руководитель: Т.И. Иванова

Слушатель: А.С. Орлов

РЕФЕРАТ

«Россети Урал» (юридическое наименование - ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Урала») - российская электросетевая компания, осуществляющая транспорт электроэнергии по электрическим сетям напряжением 0,4-220 кВ и технологическое присоединение потребителей к электросетям на территории Свердловской, Челябинской областей, а также Пермского края.

В состав «Россети Урал» входят три филиала:

- филиал «Пермэнерго»;
- филиал «Свердловэнерго»;
- филиал «Челябэнерго»;
- и дочернее общество «Россети Урал» - Екатеринбург (юридическое наименование - АО «ЕЭСК» - Екатеринбургская электросетевая компания).

«Россети Урал» осуществляет эксплуатацию:

- воздушных линий электропередачи напряжением 0,4-220 кВ общей протяжённостью по трассе 122 733 км;
- 7 244 км кабельных линий электропередачи напряжением 0,4-110 кВ;
- 1 049 подстанций 35-220 кВ общей установленной мощностью 21 863 МВА;
- 31 864 трансформаторных подстанций 6-10(35)/0,4 кВ общей установленной мощностью 9 228 МВА.

Основные производственные показатели «Россети Урал» представлены в таблицах 1.1., 1.2., 1.3.

Таблица 1.1 – Показатели аварийности «Россети Урал» 2017 – 2020 года

Наименование филиала/ ДО	Кол-во технологических нарушений					Динамика, в % (2020 к 2019)	Динамика, в % (2020 к среднему за 3 года)
	2017	2018	2019	2020	среднее значение за 3 года (2017 - 2019)		
ЕЭСК	912	987	997	952	965	-4,5	-1,3
Пермэнерго	2 684	3 414	2 834	2 755	2 977	-2,8	-7,5
Свердловэнерго	2 130	2 131	1 506	1 098	1 922	-27,1	-42,9
Челябэнерго	2 004	1 902	2 010	2 216	1 972	10,2	12,4
Итого	7 730	8 434	7 347	7 021	7 837	-4,4	-10,4

Таблица 1.2 – Показатели недоотпуска «Россети Урал» 2017 – 2020 года в результате аварий

Наименование филиала/ ДО	Недоотпуск, МВтч					Динамика, в % (2020 к 2019)	Динамика, в % (2020 к среднему за 3 года)
	2017	2018	2019	2020	среднее значение за 3 года (2017 - 2019)		
ЕЭСК	149,01	205,64	245,50	358,32	200,05	46,0	79,1
Пермэнерго	1 188,08	1 138,12	657,66	644,96	994,62	-1,9	-35,2
Свердловэнерго	1 732,45	2 032,87	1 487,12	1 028,40	1 750,81	-30,8	-41,3

Наименование филиала/ ДО	Недоотпуск, МВтч					Динамика, в % (2020 к 2019)	Динамика, в % (2020 к среднему за 3 года)
	2017	2018	2019	2020	среднее значение за 3 года (2017 - 2019)		
Челябэнерго	911,85	929,26	781,02	1 635,12	874,04	109,4	87,1
Итого	3 981,38	4 305,89	3 171,30	3 666,80	3 819,52	15,6	-4,0

Таблица 1.3 – Показатели недоотпуска «Россети Урал» 2017 – 2020 года в результате аварий

Наименование филиала/ ДО	Общие затраты/факт	Факт Трудоемкость (чел/ч)	Факт Механизмы (маш/ч)	Факт Материалы, всего (руб)	Факт Трудоем. Водит. (чел/ч)
Пермэнерго	71969002,65	78484,82	34672,4	2224102,89	34672,4
Свердловэнерго	66073241,97	103860,69	41698,8	4667481,61	41698,8
Челябэнерго	121623998,8	179683,88	69529,14	8484281,48	69524,24
ЕЭСК	8825690,96	11849,2	6649,1	689104,76	6649,1
ИТОГО	268491934,4	373878,59	152549,4	16064970,74	152544,5

Стратегической задачей общества является консолидация сетевых комплексов муниципальных образований с сетями «Россети Урал» для создания единого электросетевого пространства на территории присутствия компании.

Головное предприятие Публичное акционерное общество «Российские сети» (ПАО «Россети») – оператор электрических сетей в России – является одной из крупнейших электросетевых компаний в мире. Территория деятельности охватывает - 80 регионов Российской Федерации. Компания управляет 2,40 млн километров линий электропередачи, 528 тыс. подстанций трансформаторной мощностью более 809 тыс. МВА.

Автор данной работы является начальником ситуационно-аналитического центра «Россети Урал» – отдела в структуре департамента оперативно-технологического и ситуационного управления, отвечает за:

- организацию круглосуточного контроля оперативной обстановки, складывающейся в зоне ответственности «Россети Урал» в части технологических нарушений (аварий), отклонений от нормальных режимов в работе объектов электросетевого комплекса, изменений состояния оперативной схемы, пожаров, несчастных случаев, происшествий, произошедших в охранных зонах и на объектах «Россети Урал»;
- оперативного анализа поступающей информации и прогнозирование развития аварий, событий, рисков обеспечения надёжного функционирования объектов электросетевого хозяйства;
- организацию координации действий персонала «Россети Урал» при ликвидации технологических нарушений (аварий), включая проведение аварийно-восстановительных работ в части функций по организации и руководству при проведении аварийно-восстановительных работ в электросетевом комплексе;
- организация и проведении ситуационных тренировок с персоналом «Россети Урал»;
- организация и проведение учений (командно-штабных тренировок (учений)) с административно-техническим, оперативным и оперативно-ремонтным персоналом филиалов и ДО «Россети Урал» с участием представителей МЧС России, администраций субъектов Российской Федерации, муниципальных образований;
- контроль наличия и готовности сил и средств оперативного реагирования к действиям при аварийных и чрезвычайных ситуациях мирного и военного характера;
- информационное взаимодействие с подразделениями МЧС России и иных организаций, а также постоянно действующим органом управления, органами повседневного управления на

объектовом уровне управления функциональной подсистемой предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций;

- организацию обеспечения в установленном порядке методического руководства органов повседневного управления на объектовом уровне при определении их состава, размещения и оснащения, при создании и обеспечении готовности сил и средств;
- разработку методологии и контроль деятельности Штабов «Россети Урал»;
- разработку методологии и контроль деятельности Комиссии по чрезвычайным ситуациям и обеспечению пожарной безопасности «Россети Урал»;

В ходе выполнения работы был выполнен стратегический анализ макросреды (PESTE анализ), выполнен стратегический анализ рынка (5 сил Портера), стратегический анализ внутренней среды (SNW анализ), оценка сильных и слабых сторон (SWOT анализ), результат сведён в SWOT-8.

В рамках стратегии развития выбран проект «Формирование Ситуационно-аналитического центра «Россети Урал». Цель проекта: достижение комплексного мониторинга внешних источников рисков, повышение скорости и эффективности обработки инцидентов, снижение издержек на ликвидацию аварий, улучшение показателей SAIDI (индекс средней продолжительности отключений по системе), SAIFI (индекс средней частоты отключений по системе). Длительность проекта определена на уровне 132 месяца.

16. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭТНОГРАФИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ИСТОРИИ КАЗАЧЕСТВА ЗА СЧЕТ СОЗДАНИЯ ЦЕНТРА КАЗАЧЬЕЙ КУЛЬТУРЫ

Руководитель: А.С. Печеркина

Слушатель: А.В. Пономарева

РЕФЕРАТ

Этнографический центр истории казачества «Арамилская слобода» представляет из себя реконструированный Казачий острог (1675 года), который начал свою работу с 17 декабря 2018 года. Это туристический объект малого города, где происходит знакомство с культурным наследием края, бытом и традициями казаков. Казачий острог занимает площадь 728 кв.м и включает в себя: жилая изба, войсковая изба, казачье подворье, скотный двор, смотровая вышка.

Этнографический центр создало «Хуторское казачье общество «Арамилская слобода» (НО «ХКО «Арамилская Слобода») – это некоммерческая организация, которая оказывает экскурсионные услуги и организует культурно-развлекательные программы и спортивные мероприятия для всех возрастов.

Компания работает на конкурентном рынке, отрасль туризм, отдых и развлечения.

Миссия компании - популяризация и сохранение казачьих культурных традиций, и военно-патриотическое воспитание молодежи.

Основное преимущество компании – это расположение в исторически значимом для Урала месте, на берегу реки в парке «Арамилская Слобода» (1,5 га), г. Арамил Свердловской области. Находится в 25 км от г. Екатеринбурга, и 5 км от международного аэропорта Кольцово. Парк обеспечивает возможность полноценного отдыха гостей, включающих питание, проживание, аренду беседок, спортивные площадки и детские аттракционы.

С начало мая 2019 года его посетили более 12 000 туристов - жители Екатеринбурга, Свердловской области, туристы из разных регионов РФ и иностранные граждане – США, Китай, Франция, Венгрия, ЮАР, Индия.

Стратегическими целями компании является завоевание рынка внутреннего и событийного туризма Свердловской области.

На сегодняшний день принято решение развивать компанию в направлении создания Центра казачьей культуры, в который будет входить ремесленное подворье с мастерскими, театр казачьего фольклора и академия флорбола.

Автор данной работы является заместитель атамана НО «ХКО «Арамилская Слобода», и отвечает за разработку стратегии развития компании, оперативный менеджмент, формирование планов продаж, взаимодействие с подрядчиками, руководителем проектного офиса, обеспечивая

участия в конкурсах на бюджетное финансирование и реализацию проектов. Общая численность сотрудников на начало второго квартала 2021 г составляет 5 человек. Организационная структура компании = линейно-функциональная.

Организация, как вся туристическая отрасль, получила сильный удар от COVID-19. Показатели компании снизились на 85% по сравнению с 2019 годом. Компания держалась за счет реализации проектов, субсидированных Министерствами Свердловской области. В 2021 году, после снятия ограниченных мер, посещаемость Этнографического центра не восстановилась на уровень 2018-2019 года. На деятельность компании влияет сезонность спроса на туристские услуги, не равномерная загрузка этнографического центра в течении недели и зависимость от эпидемиологической ситуации в регионе и РФ.

В настоящей работе исследованы факторы внутренней и внешней среды компании, результаты обработаны проанализированы с помощью SWOT/SWOT-8. Из портфеля проектов определен приоритетный проект «Создание ремесленных гончарных мастерских», проведена оценка рисков и рассчитан экономический эффект от реализации проекта по созданию ремесленных гончарных мастерских.

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

Основные экономические показатели: период окупаемости – 30 месяца с запуска проекта, чистый приведенный доход – 83,083 млн руб., внутренняя норма рентабельности – 22,04 %.

Реализация данного проекта позволит Этнографическому центру истории казачества «Арамилская Слобода» достичь следующих эффектов для:

1. предприятия: создание уникального торгового предложения, улучшение финансового состояния, снижение влияния фактора сезонности, повышение загруженности центра в будни. Увеличение среднего чека в 2 раза и обеспечение повторной покупки, увеличение объема продаж в будни дни в 2 раза.

2) отрасли: усиление роли туризма в патриотическом воспитании, поддержка мастеров народных художественных промыслов, увеличение уровня загрузки коллективных средств размещения и снижение влияния фактора сезонности в использовании туристской инфраструктуры, увеличение туристического потока.

3) региона: повышение привлекательности региона за счет уникального туристического объекта, способствующего возрождению культуры казачества, увеличение дохода от туристической индустрии в регионе, рост занятости населения и создание новых рабочих мест, получение дополнительных доходов в бюджет и приток инвестиций в регион. Способствует благоустройству территории, повышению уровня образования и культуры населения. Повышение рейтинга региона.

4) страны: снижение уровня безработицы, повышение уровня удовлетворенности жизнью, развитие регионов, повышение качества и уровня жизни, в том числе гордость за свою страну.

17. «СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕБЮДЖЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МБОУ СОШ № 18»

Руководитель: О.Г. Харламова

Слушатель: Е.Г. Пономарева

РЕФЕРАТ

МБОУ СОШ № 18 осуществляет образовательную деятельность с 01.09.2017 года.

Основной целью деятельности Учреждения является реализация образовательных программ начального общего, основного общего и среднего общего образования.

Учреждение осуществляет деятельность, связанную с оказанием услуг (выполнением работ), относящимся к его основным видам деятельности, в соответствии с муниципальным заданием. Учреждение не вправе отказаться от выполнения муниципального задания.

Финансовое обеспечение выполнения муниципального задания Учреждения осуществляется в виде субсидий из бюджета муниципального образования «город Екатеринбург».

Порядок формирования муниципального задания и порядок финансового обеспечения выполнения этого задания определяется Администрацией города Екатеринбурга.

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение средняя общеобразовательная школа № 18 осуществляет образовательную деятельность и реализует основные общеобразовательные программы начального общего, основного общего и среднего общего образования в соответствии с законодательством Российской Федерации в сфере образования.

Таблица 1 – Основные сведения о МБОУ СОШ № 18

Лицензия на осуществление образовательной деятельности	выдана Министерством общего и профессионального образования Свердловской области от 11 августа 2017 года рег. № 19467 (серия бланка 66ЛО № 006173, приложение: серия 66ПО1 № 0015329). Срок действия – бессрочно
Свидетельство о государственной аккредитации	выдано Министерством общего и профессионального образования Свердловской области от 25 декабря 2017 года рег. № 9395 (серия бланка 66АО1 № 0001987, приложение: серия 66АО2 № 0004040). Срок действия – до 25 декабря 2029 года
Проектная мощность	550 мест в одну смену
Фактическая наполняемость (по состоянию на 31.05.2021)	1413 человек (50 классов-комплектов)

Продолжение таблицы 1 – Основные сведения о МБОУ СОШ № 18

на уровне начального общего образования	809 человек (28 классов-комплектов)
на уровне основного общего образования	522 человека (19 классов-комплектов)
- на уровне среднего общего образования	82 человека (3 класса-комплекта)
Количество сотрудников	86 человек

Учреждение вправе осуществлять за счет средств физических и (или) юридических лиц платные образовательные услуги, не предусмотренные установленным муниципальным заданием либо соглашением о предоставлении субсидии на возмещение затрат, на одинаковых при оказании одних и тех же услуг условиях.

Система платных образовательных услуг предназначена для:

1. удовлетворения образовательных потребностей обучающихся, их родителей (законных представителей), других граждан;
2. привлечения внебюджетных источников финансирования Учреждения с целью совершенствования материально-технических условий Учреждения, материального поощрения работников и иных уставных целей, не финансируемых из бюджетов.

Платными образовательными услугами являются такие услуги, которые не могут быть оказаны вместо образовательной деятельности, финансовое обеспечение которой осуществляется за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов.

Автор проекта является директором Муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения средней общеобразовательной школы № 18.

Ограниченное бюджетное целевое финансирование, отсутствие «адресного» финансирования по направлениям развития образовательной организации (обновление и пополнение материально-технической базы, «адресная» профессиональная подготовка педагогических работников) определяют приоритетным развитие внебюджетной деятельности посредством развития платной образовательной деятельности. Результатом данной аттестационной работы является разработан-

Начало проекта – 01.09.2021, окончание – 31.12.2022.

Ожидаемые результаты:

1. развитие финансовой самостоятельности;
2. возможность «адресного» целевого финансирования;
3. развитие ресурсной базы (повышение квалификации педагогов, развитие материально-технической среды, создание комфортного образовательного пространства и пр.);
4. возможность изменения организационно-правовой формы с «бюджетное учреждение» на «автономное учреждение».
5. удовлетворение социального запроса на расширение содержания образования;
6. увеличение среднего уровня заработной платы педагогических работников;
7. реализация направлений национального проекта «Образование» по развитию детской одаренности «за рамками стандарта» и увеличению обучающихся по дополнительным общеразвивающим программам;
8. обеспечение прозрачности налоговых выплат от приносящей доход деятельности.

Предложенный проект не требует инвестиций, является проектом развития на основе самокупаемости и самофинансирования. Таким образом, используются имеющиеся ресурсы (трудовые, финансовые, материально-технические). Мероприятия носят организационный характер.

Открытие Центра обеспечит развитие внебюджетного фонда и конкурентоспособность образовательного учреждения.

18. Стратегия развития НКО «Потребительское общество взаимного страхования транспортной отрасли (НКО «ПОВСТО»)

Руководитель: Ю.А. Капишева

Слушатель: Я.Г. Руднова

РЕФЕРАТ

НКО «ПОВСТО» было зарегистрировано 03 августа 2020 г. (ОГРН 1206600041933, ИНН 6679135288). Лицензия ВС № 4370 ЦБ РФ на страховую деятельность была получена 10.12.2020 г. К реальной деятельности на страховом рынке НКО «ПОВСТО» приступило с 01 февраля 2021 г., когда был заключен первый договор страхования.

Виды страхования, разрешенные НКО «ПОВСТО» в соответствии с лицензией являются:

- страхование средств наземного транспорта;
- страхование имущества юридических лиц;
- страхование имущества физических лиц;
- страхование грузов;
- страхование ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору.

Приоритетными направлениями бизнеса для НКО «ПОВСТО» выступают страхование грузов и страхование ответственности экспедиторов (перевозчиков).

По данным отчетности ЦБ РФ за 1 квартал 2021 г. НКО «ПОВСТО» заняло:

- 1 место среди всех действующих ОВС России по полученным страховым премиям;
- 31 место среди всех действующих страховых компаний России в объеме полученных премий по страхованию грузов.

Крупнейшими клиентами компании являются: ООО «Кашалот», ООО «Транспортная компания «Кашалот», ООО «Е-Кит», ООО «Автобот», ООО «ТЛК «КИТ».

Автор проекта в настоящее время является Председателем Правления и директором ООО НКО «ПОВСТО».

Результатом данной аттестационной работы является разработанная стратегия НКО «ПОВСТО».

Для обоснования необходимости реализации данного проекта был проведен анализ факторов внешней среды. Проведена оценка сильных и слабых сторон компании, а также выявлены основные угрозы и возможности на рынке.

Полученные выводы помогли прийти к заключению, что ключевым направлением стратегии развития НКО «ПОВСТО», позволяющим увеличить долю на рынке и обеспечить интенсивное развитие клиентской базы, является создание собственной цифровой платформы «Кинцуги» для заключения и сопровождения договоров страхования, организации электронного документооборота с клиентами при наступлении страховых событий, а также модуля BI-аналитики. Внедрение платформы позволяет снизить издержки на персонал, а также затраты на развитие внешней дистрибуции.

В проектном разделе выполнена разработка проекта «Стратегия развития НКО «ПОВСТО», разработан маркетинговый план, финансовый план, диаграмма Ганта, было уделено внимание оценке рисков, с которыми можно столкнуться при реализации проекта.

В итоговой части работы дана оценка эффективности проекта для компании.

19. СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОАО «МРСК УРАЛА» ЗА СЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ 2030 ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА НА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Руководитель: Т.И. Иванова

Слушатель: С.В. Стрижов

РЕФЕРАТ

Краткая характеристика организации.

Полное название: Межрегиональная распределительная сетевая компания Урала.

Сфера деятельности: электроэнергетика.

Территория обслуживания: площадь 443 тыс. кв. км (Свердловская и Челябинская области, Пермский край) с населением численностью более 10 млн чел.

Организационная структура: линейно-функциональная.

Количество сотрудников: более 15 тыс. чел.

Основной бизнес-процесс: транспорт электрической энергии и технологическое присоединение к сетям.

Автор аттестационной работы:

ФИО: Стрижов Сергей Владимирович

Должность: Начальник Южного района электрических сетей.

Основные функции: Организация работы сетевого района. Внедрение современных технологий на своей зоне ответственности

Актуальные проблемы организации:

1. Старение оборудования;
2. Отсутствие резервных линий электропередач.

Основные причины существующей проблемы:

1. Экономический спад, урезанная инвестиционная программа;
2. Переход потребителей на малую генерацию;

С учетом анализа имеющихся возможностей внешней среды выбрана как пилотная территория с Косой брод

Цели проекта:

1. Создать современную работоспособную, электрическую модель
 2. Вложить в проект не более 20 млн руб.;
 3. Обеспечить дисконтированный срок окупаемости проекта не более 12 лет.
1. Дисконтированный период окупаемости – 12 лет;

Реализация проекта позволит:

1. Увеличить выручку компании от основной деятельности;

2. Повысить лояльность к бренду ОАО «Россети Урал»;
3. Повысить качество оказываемых услуг и уровень клиенто ориентированности компании

20. РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ МАОУ СОШ № 69 С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ

Руководитель: О.Г. Харламова

Слушатель: Т.В. Субботина

РЕФЕРАТ

Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение средняя общеобразовательная школа № 69 (далее - МАОУ СОШ № 69) располагается в центральной части города, функционирует с 1958 году. Проектная мощность здания школы рассчитана на 450 обучающихся. Школа предоставляет образовательные услуги по общеобразовательным программам и программам дополнительного образования детей и взрослых. Обучение ведется в две смены.

Общее количество обучающихся составляет 867 человек, в том числе: 758 - младшие школьники (1-4 класс), 109 - обучающиеся 5-9 классов.

За последние пять лет произошло значительное увеличение количества обучающихся на начальном уровне образования, сократилось количество обучающихся на уровне основного общего образования, не комплектуются классы на уровне среднего общего образования.

Внеурочная деятельность в МАОУ СОШ № 69 организуется в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта начального общего и основного общего образования во внеурочное время.

Модель организации внеурочной деятельности в МАОУ СОШ № 69 – оптимизационная, что предполагает использование всех имеющихся внутренних ресурсов, в том числе потенциала воспитательной системы школы.

Все педагогические работники имеют высшее профессиональное педагогическое образование, достаточно высокий уровень профессионально-педагогической компетенции, готовы и способны работать в инновационном режиме. Школа является базовой площадкой Института педагогики и психологии детства ФГБОУ ВО УрГПУ по апробации федерального проекта «Внедрение стандарта профессиональной деятельности педагога», региональной инновационной площадкой ГАНУО СО «Дворец молодежи» по начальному техническому творчеству и профориентационной деятельности. активно участвует в реализации инновационных проектов различных уровней.

Автор проекта в настоящее время является директором образовательной организации.

Для обоснования необходимости реализации данного проекта был проведен анализ внутренней и внешней среды образовательной организации, результаты обработаны в SWOT/SWOT-8, выявлены основные угрозы, проведена оценка рисков и рассчитан экономический эффект от разработки модели цифровой трансформации школы с целью повышения качества и персонализации образования.

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

В итоговой части работы дана оценка эффективности проекта для образовательной организации и региона.

21. СОЗДАНИЕ НА БАЗЕ ГБУ СО «ИНЭС» ЦЕНТРА ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Руководитель: О.Г. Харламова

Слушатель: В.И. Фадеев

РЕФЕРАТ

В данной аттестационной работе рассмотрены вопросы внедрения существующих региональных информационных систем и цифровых процессов, позволяющих повысить эффективность

существующей муниципальной инфраструктуры, произведены расчеты для экономического обоснования создания на базе ГБУ СО «ИнЭС» «Центра цифровой трансформации коммунальной инфраструктуры муниципальных образований».

ГБУ СО «ИнЭС» является государственным бюджетным учреждением, созданным в целях реализации широкого спектра полномочий Министерства энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области.

Автор работы: Фадеев Василий Игоревич – директор ГБУ СО «ИнЭС». В полномочия автора входит планирование, организация и контроль деятельности учреждения, а также организация выполнения государственного задания, утвержденного Министерством энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области.

Актуальность работы связана с реализацией стратегических задач в области цифровизации и повышения энергетической эффективности региона.

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), возможности и угрозы внешней среды (PEST-анализ), сильные и слабые стороны внутренней среды организации (SNW-анализ), проведена работа по составлению портфеля ключевых проектов, выбран наиболее актуальный и востребованный проект.

В третьей части данной аттестационной работы представлен бизнес-план проекта создания на базе ГБУ СО "ИнЭС" центра цифровой трансформации коммунальной инфраструктуры муниципальных образований.

Дата начала реализации проекта 01.01.2022 г., срок завершения проекта 31.12.2027 г.

22. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ГАУК СО «СВЕРДЛОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЧЕСКАЯ ФИЛАРМОНИЯ» В РАМКАХ ПРОЕКТА «ОТКРЫТАЯ ФИЛАРМОНИЯ»

Руководитель: Т.И. Иванова

Слушатель: А.А. Шакирьянова

РЕФЕРАТ

Государственное автономное учреждение культуры Свердловской области «Свердловская государственная академическая филармония» – учреждение культуры, осуществляющее профессиональную деятельность в области культуры и искусства, оказывающее услуги по показу концертных программ. Учредителем организации является Министерство культуры Свердловской области. Свердловская филармония является крупнейшим культурным центром г. Екатеринбурга, Свердловской области и региона в целом.

Инфраструктура организации представляет собой комплекс двух концертных залов – Большого концертного зала (главного акустического зала г. Екатеринбурга, 700 мест) и Камерного зала (150 мест). С 2000 года создается сеть филиалов Концертного зала филармонии в городах Свердловской области. Сегодня она насчитывает 7 Городских залов, два из которых уже обрели статус региональных, а также Региональный зал в Краснотурьинске, который действует благодаря сотрудничеству филармонии и Управления культуры Краснотурьинска.

В год Свердловская филармония проводит в среднем около 5 700 концертов, из которых 270 – в большом и Камерном залах, 104 – в филиалах, 1 115 – в образовательных учреждениях г. Екатеринбурга и Свердловской области, 3 626 концертов проходят в рамках проекта «Концертный зал без границ», который осуществляется проектным офисом по реализации национального проекта «Культура» (в части реализации проектов «Творческие люди» и «Цифровая культура»), открытым в филармонии в 2019 году. Средний годовой охват аудитории – около 556 000 слушателей.

Автор данной работы в настоящее время является руководителем департамента просветительских проектов и образовательных программ Свердловской филармонии и отвечает за организацию и проведение 1400 лекций-конcertов в образовательных учреждениях г. Екатеринбурга и Свердловской области.

В ходе выполнения работы были проанализированы возможности и проблемы предприятия, проведен анализ внутренней и внешней среды компании, результаты сведены в SWOT/SWOT-8.

По результатам на среднесрочную перспективу определены стратегические направления развития ГАУК СО «Свердловская государственная академическая филармония»: стратегия интенсивного роста и стратегия совершенствования деятельности.

В рамках стратегии интенсивного роста выбран проект «Открытая филармония», направленный на планирование, разработку и вывод на рынок новых актуальных форм просветительской деятельности с целью привлечения в филармонию новой аудитории и увеличения количества слушателей.

Для проекта в специализированной программе Project Expert составлен календарный план реализации проекта, план сбыта, выполнен расчет периода окупаемости, финансовых показателей и экономической эффективности с учетом объема инвестиций и цены сбыта. Проведен анализ рисков, на основании которого предложены мероприятия предупреждающих действий, которые позволят минимизировать риски и выдержать выполнение проекта в заданных сроках и бюджете.

Основные экономические показатели проекта:

- срок окупаемости, РВ – 34 месяца
- внутренняя норма рентабельности, IRR – 28,39
- чистый приведенный доход, NPV – 445 303 руб.

Отметим также ключевые SMART-показатели, заявленные в работе:

- увеличение количества слушателей на 4 600 в год
- увеличение количества мероприятий на 360 в год

Проведенные расчеты показали эффективность и инвестиционную привлекательность проекта. Говоря о перспективности данного проекта для предприятия, отметим, что его реализация поможет укрепить лидирующие позиции организации на региональном и российском рынках, даст возможность создания уникального продюсерского центра, в котором будет возможна реализация и других видов просветительской деятельности. Одним из важнейших факторов является то, что проект позволит организации начать подготовку к деятельности в будущем большом концертном комплексе-кластере, реализовывать деятельность которого текущим объемом мероприятий и их формами, а также объемами привлеченной аудитории, будет вряд ли возможно.

Проект имеет большое значение для региона и страны в целом: в процессе его реализации на региональный и российский рынки будет выведен новый продукт, которому нет аналогов. Очень важной составляющей проекта является его социальная направленность, прежде всего на молодежную аудиторию: проект направлен на культурное воспитание и формирование просвещенной молодежной среды, которая является колоссальным интеллектуальным потенциалом региона.

23. Стратегия развития компании ООО «ДельтаПолимер»

Руководитель: Л.А. Малышева

Слушатель: К.С. Шишляев

РЕФЕРАТ

Тенденция будущего – замена металла на пластик. Такие преобразования видны повсеместно в быту и промышленности. Применение полимерных материалов вместо металлов приводит к сокращению станочного времени, увеличению производительности и снижению себестоимости изделий.

Компания ООО «ДельтаПолимер» специализируется на изготовлении изделий и технологического оборудования из различных видов листового пластика (ПНД (полиэтилен низкого давления), ПП (полипропилен), ПВХ (вспененный листовый поливинилхлорид), СВМПЭ (сверхвысокомолекулярный полиэтилен), АБС пластик (акрилонитрил бутадиен стирол), а также занимается изготовлением изделий из современных композитных материалов – углепластика и стеклопластика.

Предприятие было создано в 2018 году, штатная численность персонала составляет 7 человек, организационная структура управления - линейно-функциональная.

Позиция автора – Исполнительный директор, функционал - руководство производственно-хозяйственной деятельностью организации. Для разработки и дальнейшей реализации стратегии развития ООО «ДельтаПолимер», в работе произведен анализ макроокружения, конкурентной среды, внутренней среды, дано представление о сильных и слабых сторонах предприятия и, исходя из результатов проведенных исследований, определены приоритетные направления развития.

Важной проблемой в вопросе развития малых предприятий сегодня является поиск направлений развития и становления на рынке, получение долгосрочных заказов от крупных игроков рынка.

Планы организации – увеличение доли на рынке изготовления изделий из полимерных и композитных материалов, проработка и развитие новых направлений. Одним из приоритетных направлений реализации стратегии развития предприятия определено развитие коммерческой деятельности. Для решения данной задачи разработан бизнес-план, выявлен комплекс мероприятий, необходимых для реализации выбранного направления развития.

Целевыми показателями проекта являются:

- Обеспечение уровня выручки компании ООО «ДельтаПолимер» - 25 млн. к концу 2021г.;
- Увеличение выручки компании до уровня 50 млн. руб. к концу 2022г.;
- Увеличение выручки компании до уровня 75 млн. руб. к концу 2023г.

Реализация данного проекта позволит получить следующий эффект -проработка и освоение нового направления по изготовлению изделий из полимерных материалов, что позволит повысить конкурентоспособность организации, увеличить долю рынка ООО «ДельтаПолимер» и увеличить объем выручки.

Региональная значимость проекта – развитие направления по обработке и изготовлению изделий и оборудования из инновационных материалов, в качестве альтернативы по отношению к применяющимся изделиям из нержавеющей сталей, титана или кислотостойким покрытиям.

24. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ОАО «МРСК УРАЛА». ПРОЕКТИРОВАНИЕ И МОНТАЖ ЭЛЕКТРОУСТАНОВОК ЖИЛЫХ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ЗДАНИЙ

Руководитель: Т.И. Иванова

Слушатель: К.К. Югрин

РЕФЕРАТ

Краткая характеристика организации.

Полное название: Межрегиональная распределительная сетевая компания Урала.

Сфера деятельности: электроэнергетика.

Территория обслуживания: площадь 443 тыс. кв. км (Свердловская и Челябинская области, Пермский край) с населением численностью более 10 млн чел.

Организационная структура: линейно-функциональная.

Количество сотрудников: более 15 тыс. чел.

Основной бизнес-процесс: транспорт электрической энергии и технологическое присоединение к сетям.

Автор аттестационной работы:

ФИО: Югрин Кирилл Константинович

Должность: начальник управления механизации, транспорта и экспертной деятельности.

Основные функции: Управление транспортом предприятия, закупки, дополнительные услуги.

Актуальные проблемы организации:

1. Снижение полезного отпуска;
2. Отсутствие положительной динамики прибыли от оказания дополнительных (нетарифных) услуг.

Основные причины существующей проблемы:

1. Экономический спад;
2. Переход потребителей на малую генерацию;

3. Сглаживание тарифов;
4. Бизнес-модель не соответствует требованиям конкурентного рынка.

С учетом анализа имеющихся возможностей внешней среды перспективным направлением развития бизнеса выбрано оказание дополнительной услуги по проектированию и монтажу электроустановок жилых и общественных зданий.

Цели проекта:

1. Вложить в проект не более 5 млн руб.;
2. Обеспечить дисконтированный срок окупаемости проекта не более 1 года.

Финансово-экономические показатели проекта:

1. ЧДД (NPV) – 25 млн руб.;
2. ВНД (IRR) – 35%;
3. Дисконтированный период окупаемости – 1 год;

Реализация проекта позволит:

1. Увеличить выручку компании от прочих видов деятельности;
2. Повысить узнаваемость бренда ОАО «МРСК Урала»;
3. Повысить качество оказываемых услуг и уровень лояльности компании.

25. РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ В ОБЛАСТИ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ В ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ ЕКАТЕРИНБУРГ»

Руководитель: Л.А. Малышева

Слушатель: А.В. Афанасьев

РЕФЕРАТ

ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург» (далее – Общество) — газотранспортное предприятие Единой системы газоснабжения России, 100-процентное дочернее общество ПАО «Газпром». Осуществляет обслуживание объектов газотранспортной системы, транспортировку и распределение природного газа на территории Свердловской, Челябинской, Оренбургской и Курганской областей. Коллектив предприятия насчитывает около 9 000 человек.

Автор дипломной работы занимает должность заместителя начальника филиала, на который возложены функции по организации защиты имущества, экономической и информационной безопасности предприятия.

Степень автоматизации и цифровизации бизнес-процессов в современном мире позволяет говорить о критическом характере зависимости государства и бизнеса от информационных технологий.

Исследования показывают, что величина ущерба для крупной компании от одного инцидента информационной безопасности в среднем составляет около 20 млн. рублей [20].

При этом в 68% случаев причиной таких последствий является недостаточная квалификация персонала в части реагирования на кибератаки [21].

В дипломной работе рассмотрены проблемы и решения в области развития практических компетенций в сфере кибербезопасности. Обоснована целесообразность внедрения системы практико-ориентированного обучения в области кибербезопасности в организации.

Целью проекта является снижение вероятности возникновения убытков, вызванных реализацией угроз кибербезопасности.

Ожидаемым результатом является снижение вероятности и величины потенциального социально-экономического ущерба, который может возникнуть вследствие реализации в Обществе угроз информационной безопасности.

В качестве возможных рисков реализации проекта выделены: недостижение целевого снижения затрат, вызванных инцидентами кибербезопасности, повышение стоимости программно-аппаратных компонентов системы, сопротивление персонала внедрению системы, недостаточное качество реализации системы. Предложены способы управления рисками, рассчитаны показатели экономической эффективности проекта, определена недопустимая величина риска.

Представленное в дипломной работе решение задачи организации по созданию системы практико-ориентированного обучения в области кибербезопасности, соответствует стратегическим национальным приоритетам Российской Федерации в области национальной безопасности, а также целям Федерального проекта «Информационная безопасность».

26. РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕТИ САЛОНОВ «КРИСТИНА» И «КРИСТИ СТАЙЛ» НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ УСЛУГ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Руководитель: А.С. Печеркина

Слушатель: А.М. Волчкова

РЕФЕРАТ

Сеть салонов красоты «Кристина» и «Кристи Стайл» оказывают услуги населению города Нижний Тагил и Свердловской области с 1998 года. На сегодняшний день функционирует два предприятия в разных районах города, Салон красоты «Кристина» S = 230 кв.м., и Центр здоровья и красоты «Кристи Стайл» S = 700 кв.м., принадлежащие предпринимателю по праву собственности. В салонах трудоустроено 54 сотрудника. Тип организационной структуры — линейная. Предприятия относятся к малому бизнесу. Предоставляют следующие услуги: уход за руками и ногами, парикмахерские услуги, эстетическую и врачебную косметологию, уход за телом (в том числе медицинский массаж и остеопатия), услуги в области спорта (тренажерный зал и групповые программы для всех слоев населения). На территории Салона Красоты «Кристина» имеется профессиональная фото-студия. Центр здоровья и красоты «Кристи Стайл» в 2021 году расширил Медицинскую лицензию на консультативный прием врачей узкой направленности по неврологии, кардиологии, ортопедии, дерматологии. Планируется открытие дневного стационара с возможностью получения физиотерапевтических и процедурных услуг по назначению врача: капельных вливаний, постановки уколов и пр.

Волчкова Алла Михайловна является руководителем и собственником данных предприятий. В бизнесе, как Индивидуальный Предприниматель — 23 года. Директор ООО «Центр здоровья и красоты», оказывающего медицинские услуги населению - 19 лет. Стаж работы в отрасли индустрии красоты: от наемного сотрудника до сегодняшнего дня — 33 года. За время работы награждена многочисленными грамотами и благодарственными письмами от Губернатора, Министерства Агропромышленного Комплекса, Законодательного собрания СО, Правительства Свердловской Области — за большой личный вклад в развитие отрасли и совершенствовании сферы бытовых услуг.

К сожалению, в последние годы, отрасль индустрии красоты переживает не простые времена. В связи с отсутствием контроля за деятельностью предприятий, легальный бизнес перетекает в тень. Качество услуг падает из-за отсутствия требований к обучению специалистов, процветает «серый» рынок подпольных косметологических услуг, препаратов и оборудования. По разным подсчетам — в тени работают до 80% специалистов отрасли. С принятием ФЗ-№422 о самозанятых, для индустрии красоты проблема только усугубилась. Специалисты уходят с предприятий целыми коллективами, оформляют статус самозанятого (переходят в тень или в «полу тень»), и освобождаются от любой ответственности и нагрузки. Несоблюдение требований РПН, не знание элементарных правил ведения бизнеса и прочие негативные тенденции — препятствуют развитию отрасли и несут риск для жизни и здоровья потребителей услуг.

Для решения проблемы нужны срочные мероприятия по восстановлению отрасли. Для сплочения бизнес-объединений, в Свердловской области создается НКО «Союз Предприятий Индустрии Красоты», одним из учредителей которого выступает ИП Волчкова А.М.. Союз создается в целях приобретения статуса саморегулируемой организации, основанной на членстве руководителей предприятий, оказывающих услуги в сфере красоты. Цель союза — объединение, защита, контроль деятельности своих членов, разработка стандартов и правил ведения бизнеса в бьюти-индустрии, обучение руководителей.

Для желающих открыть свое дело, но не имеющих должного образования, навыков и знаний, может быть рассмотрен вариант покупки франшизы готового бизнеса в нескольких форматах: Ответственный коворкинг, традиционный салон красоты, «Клиника» (салон красоты с Медицинской Лицензией) и Центр здоровья и красоты, с дополнительными фитнес и медицинскими услугами.

За счет разработки и продвижения нового направления деятельности компании – продажи франшиз, ИП Волчкова А.М. сможет реализовать и личные цели: масштабировать бизнес, получить дополнительную прибыль, укрепить собственный бренд и узнаваемость торговой марки.

Для рынка услуг Свердловской области — это дополнительные рабочие места, налоговые поступления в местный и региональный бюджет, и контролируемые, стабильно работающие предприятия в легальном поле.

27. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОДАЖ И СИСТЕМЫ ЛОГИСТИКИ ГК РИМЭКС НА ОСНОВЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПЛАТФОРМЫ МАРКЕТПЛЕЙС

Руководитель: О.Г. Харламова

Слушатель: А.В. Дёмин

РЕФЕРАТ

История компании начинается в 1992 году с открытия сервисного центра по обслуживанию автомобилей. Качество и оперативность оказания услуг по ремонту автомобилей позволило закрепиться компании на рынке автоуслуг.

Сегодня группа компаний РИМЭКС компания-лидер на рынке автотоваров, шин и дисков в УрФО, которая динамично развивается и за его пределами. Оптовые и розничные подразделения компании предлагают широкий ассортимент шин, дисков, автотоваров, автозапчастей, моторных масел, автокосметики, аккумуляторов и фильтров от ведущих мировых и отечественных брендов. Собственные торговые марки шин и автомобильных дисков так же пользуются успехом у покупателей.

Логистическое подразделение компании управляет комплексом складских терминалов и автомобильным парком с необходимым количеством автомобилей и спецтехники импортного и отечественного производства.

Одно из направлений компании, это развитие торгово-сервисных центров нового и эффективного формата - сервисмаркеты, сочетающие специализированный магазин по продаже шин, дисков, автотоваров и высокотехнологический сервисный участок. Сегодня в активе компании насчитывается 26 сервисмаркетов.

Сеть сервисмаркетов и собственная франчайзинговая сеть позволили создать и расширить партнерскую сеть в Свердловской, Челябинской, Тюменской области, Республике Башкортостан, Пермском крае, ХМАО, ЯНАО. На 2021 год в компании работает более 700 человек.

Автор проекта занимает должность начальника юридического отдела в управляющей компании группы компаний.

Компания использует различные инструменты цифровых технологий для привлечения потенциальных клиентов и удержания их в качестве потребителей. Проблематика аттестационной работы определяется тем, что существующий интернет-магазин, как структурная бизнес-единица входит в группу компаний, но

3

оборот интернет-магазина ничтожен в сравнении с остальными направлениями бизнеса. Вместе с тем, компании-конкуренты активно развивают направление «маркетплейс».

Целью работы является разработка стратегии развития региональных продаж на основе специализированной информационной платформы - маркетплейс, с возможностью заказа продукции из любой точки России и стран СНГ, через партнеров маркетплейса - региональных

представителей: розничные магазины автомобильных шин и дисков, магазины автомобильных запчастей.

28. «Стратегия вывода нового продукта на рынок на базе ООО «Хладокомбинат №3»

Руководитель: Т.И. Иванова

Слушатель: Е.В. Егорова

РЕФЕРАТ

ООО «Хладокомбинат №3» работает с 1968 года.

Компания ООО «Хладокомбинат №3» успешно осуществляет свою деятельность по двум бизнес направлениям производство и продажа мороженого, складская и транспортная логистика.

ООО «Хладокомбинат №3» - крупнейший производитель мороженого в Уральском регионе, один из самых известных в России.

ООО «Хладокомбинат №3» является одним из крупнейших производителем мороженого в России. Производственные мощности фабрики достигают 50 тонн в сутки.

Автор проекта в настоящее время является ведущим менеджером по рекламе и PR ООО Хладокомбинат №3.

Результатом данной аттестационной работы является разработанная стратегия «Вывода нового продукта на рынок на базе ООО «Хладокомбинат №3».

Для обоснования необходимости реализации данного проекта был проведен анализ факторов внешней среды. Проведена оценка сильных и слабых сторон компании, а также выявлены основные угрозы.

Полученные выводы помогли прийти к заключению, что для повышения прибыли компании и выхода на новый канал сбыта (новый рынок потребителей) необходимо разработать новый продукта веган-класса и стратегию вывода его на рынок

В проектной разделе выполнена разработка проекта «Стратегия вывода нового продукта на рынок», разработан маркетинговый план, финансовый план, диаграмма Ганта, было уделено внимание оценке рисков, с которыми можно столкнуться при реализации проекта.

В итоговой части работы дана оценка эффективности проекта для компании.

29. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ООО «ЭЛТОН» ЗА СЧЕТ ВЫВОДА НА РЫНОК НОВОГО ПРОДУКТА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЗАРЯДНОЙ СТАНЦИИ ДЛЯ ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТА

Руководитель: Ю.А. Капишева

Слушатель: А.С. Ларин

РЕФЕРАТ

Компания «Элтон» г. Екатеринбург занимается разработкой, систем оперативного тока серии ELT, систем гарантированного электропитания релейной защиты и автоматики распределительных пунктов и подстанций 6, 10, 35, 110 кВ. Оборудование компании «Элтон» применяется на крупнейших промышленных предприятиях России.

Количество сотрудник компании 15 человек.

География поставок: Россия, Казахстан, Узбекистан, Беларусь, Грузия. Номенклатура выпускаемой продукции: СОПТ, ЩПТ, ЗВУ, ИБП, СБП, ШРОТ, ШАБ, ШВАБ, ШЗТ, ШПОБР, ШЦС

Тип организационной структуры: линейно-функциональная

Автор аттестационной работы Ларин Андрей Сергеевич является коммерческим компании. Основными функциями являются: разработка и реализация стратегии предприятия, позиционирование компании на рынке, разработка маркетинговых стратегий, диверсификация каналов продаж.

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

По результатам анализа была принята агрессивная стратегия захвата и развития. Для этого компания располагает всеми необходимыми ресурсами. В целях увеличения дохода компании за счет использования новых возможностей и современных тенденций, было принято решение реализовать стратегию развития ООО «Элтон» за счет вывода на рынок нового продукта электрической зарядной станции для электротранспорта.

Для достижения вышеуказанной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1) Выполнить анализ факторов внешней и внутренней сред;
- 2) Объединить результаты анализа внешней и внутренней сред в SWOT-8;
- 3) Сформировать портфель проектов, направленный на развитие компании;
- 4) Провести тендер проектов и выбрать наиболее перспективный;
- 5) Разработать бизнес-план проекта, рассчитать основные показатели для оценки его эффективности: срок окупаемости, NPV, индекс доходности.

30. Оптимизация деятельности ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург» в области промышленной безопасности
Руководитель: Л.А. Малышева
Слушатель: М.М. Лопатин

РЕФЕРАТ

ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург» (далее – Общество) является газотранспортным обществом, основной задачей которого является бесперебойный транспорт газа потребителям. Общество осуществляет свою деятельность в Свердловской, Курганской, Челябинской и Оренбургской областях.

Автор данного проекта работает заместителем начальника службы промышленной и пожарной безопасности при администрации Общества.

Общество эксплуатирует значительное количество опасных производственных объектов, в том числе объекты чрезвычайно высокой опасности и высокой опасности – объекты магистральных газопроводов.

Положение Общества на рынке требует непрерывного развития и оптимизации существующих бизнес-процессов.

Результатом данной дипломной работы является проект «Разработка и внедрение автоматизированного цифрового комплекса для анализа состояния промышленной безопасности», направленный на оптимизацию бизнес-процесса «Анализ и совершенствование» на этапе эксплуатации опасных производственных объектов.

Для обоснования необходимости реализации данного проекта был проведен анализ с применением инструментов: карта проблемного поля, карта целей, ранжирование и выбор проектов, построение ландшафтной модели бизнес-процессов, Swimlane бизнес-процесса, диаграмма Ганта, в Project expert рассчитана экономическая эффективность от реализации проекта, выполнена оценка рисков проекта и в отношении высоких рисков проведены расчеты экономической эффективности с учетом реализации рисков отдельно друг от друга и одновременной их реализации.

Проведенные расчеты показали положительную эффективность и инвестиционную привлекательность проекта. Ключевые показатели экономической эффективности проекта, характеризующие целесообразность, актуальность и положительный экономический эффект даже при одновременной реализации рисков представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Ключевые показатели экономической эффективности проекта

Показатель	Без учета рисков	С учетом одновременной реализации рисков
------------	------------------	--

Чистый приведенный доход (NPV)	7 663 тыс.руб.	951 тыс.руб.
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	95,8%	23,4%
Индекс прибыльности (PI)	2,34	1,17
Дисконтированный период окупаемости (PB)	28 месяцев	40 месяцев

Установленный ПАО «Газпром» бюджет проекта – не превышен.

Кроме того, своевременные и достоверные результаты анализа состояния промышленной безопасности, получаемые после реализации проекта, позволят более оптимально и предметно распределять имеющиеся у Общества лимиты на диагностические обследования, техническое обслуживание, текущий ремонт, капитальный ремонт, суммарный размер которых составляет 2 738,8 млн.руб.

Необходимо также отдельно отметить социальную, экономическую и экологическую составляющие данного проекта, при реализации которого снизится риск аварий и инцидентов на опасных производственных объектах, снизится риск причинения вреда жизни и здоровью работников и населения, предприятия, выпускающие продукцию, будут работать в плановом режиме – без вынужденных простоев по причине отсутствия газоснабжения, население будет жить в комфортных условиях, снизятся выбросы природного газа в окружающую среду.

Данный проект соответствует целям двух национальных проектов: Системные меры по повышению производительности труда» и «Чистый воздух».

31. «РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

Руководитель: А.В. Ручкин

Слушатель: Е.В. Лоскутов

РЕФЕРАТ

Общество с ограниченной ответственностью Институт проектирования и экспертиз «ИнПроЭкс» основано в 2005 году. Основными направлениями деятельности являются: архитектурно-строительное проектирование, техническое обследование зданий, сооружений, линейных объектов; строительная экспертиза в т.ч. судебная, выполнение функций технического заказчика.

Предприятие является субъектом малого и среднего бизнеса. Среднесписочная численность сотрудников составляет 15 чел. Средний оборот по группе компаний – 25 миллионов рублей в год.

В собственности организации есть необходимое диагностическое оборудование для выполнения технического обследования, собственный офис общей площадью 220 кв. м., укомплектованный необходимой оргтехникой. В штате организации есть все необходимые инженеры, с опытом работы не менее 10 лет. Также есть порядка 60 сотрудников-фрилансеров, которые привлекаются для выполнения разовых работ на условиях совместительства.

Автором проекта является генеральный директор и собственник ООО «ИнПроЭкс».

Результатом данной аттестационной работы является разработанная стратегия цифровизации и автоматизации деятельности в организации, а также дальнейшего масштабирования бизнеса. В работе был проведен анализ внешних факторов, а также оценка сильных и слабых сторон, выявлены основные угрозы, а также предложены механизмы по их минимизации. В проектной части осуществлено обоснование и разработка проекта «Цифровизация процессов в организации», разработан маркетинговый план, финансовый план, организационный план. В итоговой части работы дана оценка эффективности проекта для организации.

32. Внедрение новой технологии использования тепловой энергии ДСП для нагрева сетевой воды теплосети завода и города.

Руководитель: А.Н. Ковтунова

Слушатель: А.С. Ляхов

РЕФЕРАТ

АО «Северский трубный завод» является одним из старейших металлургических предприятий России. Он основан в 1739 году. Основная продукция завода – горячекатаные и электросварные стальные трубы, как круглые, так и профильные. Трубы СТЗ широко используются в нефтегазовой промышленности, при строительстве трубопроводов различного назначения, в машиностроении, строительстве, коммунальном хозяйстве.

В 2001 году завод вошел в состав Трубной Металлургической Компании. И на данный момент является одним из лучших в стране производителем трубной продукции.

Металлургические предприятия, как известно, используют большое количество энергоресурсов, соответственно появляется перспектива выявления причин их высокого потребления и разработки энергосберегающих программ и технологий.

Автор проекта в настоящее время является заместителем начальника управления коммунальных и социальных объектов. До вступления в эту должность 11 лет работал в энергетическом цехе АО «СТЗ».

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

По результатам на среднесрочную перспективу определены стратегические направления развития АО «Северский трубный завод»: стратегия интенсивного роста, стратегия снижения издержек и стратегия совершенствования деятельности.

В рамках стратегии снижения издержек выбран проект «Внедрение новой технологии использования тепловой энергии ДСП для нагрева сетевой воды теплосети завода и города. Цель проекта: до 01.01.2023г. разработать и внедрить технологию утилизации тепловой энергии ДСП, которая позволит утилизировать бросовое тепло с экономической эффективностью не менее 25 000 000 рублей в год.

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

Основные экономические показатели проекта:

- срок окупаемости, РВ – 11 месяц
- внутренняя норма рентабельности, IRR – 302%
- чистый приведенный доход, NPV – 139 млн. руб.

Проведенные расчеты показали высокую эффективность и инвестиционную привлекательность проекта. Реализация данного проекта позволит сократить затраты на производство энергоресурсов более чем на 50 млн. руб./год за счет рационального использования тепловой энергии, образующейся от Дуговой Сталеплавильной Печи (ДСП) АО «СТЗ».

Очень важной составляющей проекта является его экологическая и социальная направленность. После внедрения технологии снизятся выбросы углекислого газа за счет снижения потребления природного газа водогрейными котлами, снизится цена Гкал, предоставляемых населению города Полевского, а также образуются дополнительные рабочие места в связи с монтажом дополнительного оборудования на участке электросталеплавильного цеха АО «СТЗ».

33. Разработка стратегии снижения издержек на ООО «Хладокомбинат №3» за счет инвестиционного проекта «Реконструкция компрессорного цеха»

Руководитель: Т.И. Иванова

Слушатель: Е.В. Минина

РЕФЕРАТ

ООО «Хладокомбинат №3» это один из основных производителей мороженого в Уральском регионе. Технические возможности компании позволяют производить широкий ассортимент мороженого: от сливочного, пломбира до десертов шербет и фруктовых льдов; от простого вафельного стаканчика до сложных форм мороженого в виде рулетов, трехслойных тортов. Предприятие расположено в г. Екатеринбург. Численность сотрудников 415 чел.

Автор проекта в настоящее время является заместителем начальника отдела контроля качества ООО «Хладокомбинат №3» и отвечает за качество выпускаемой продукции.

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

По результатам стратегического анализа определены направления развития ООО «Хладокомбинат №3»: стратегия интенсивного роста, стратегия снижения издержек и стратегия совершенствования деятельности.

В рамках стратегии снижения издержек выбран проект инвестиционный проект «Реконструкция компрессорного цеха».

В проектной части произведен расчет проекта в программе ProjectExpert, составлен календарный план реализации проекта, план сбыта, финансовый план.

Было уделено внимание оценке рисков, с которыми можно столкнуться в процессе реализации.

Проведены расчеты показателей эффективности и инвестиционной привлекательности проекта. Ключевые показатели, характеризующие степень доходности, выгодности и прибыльности данного проекта:

Внутренняя норма рентабельности, IRR- 33,51%

Чистый приведенный доход, NPV- 91,36 млн руб

34. Разработка стратегии развития инфраструктуры альтернативной газификации удаленных населенных пунктов Свердловской области

Руководитель: Л.А. Малышева

Слушатель: А.В. Николаевский

РЕФЕРАТ

ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург» — газотранспортное предприятие Единой системы газоснабжения России, 100-процентное дочернее Общество ПАО «Газпром». Осуществляет обслуживание объектов газотранспортной системы, транспортировку и распределение природного газа на территории Свердловской, Челябинской, Оренбургской и Курганской областей [14].

Автор данной работы занимает должность заместителя начальника Инженерно-технического центра – филиала Общества. Основными должностными обязанностями являются организация работ по выполнению комплексных инженерных изысканий и разработки проектно-сметной документации для строительства, реконструкции и капитального ремонта объектов основных фондов Общества.

Решение поставленных задач требует привлечение больших инвестиций. Вместе с тем, привлечение инвестиций требует обеспечение экономической привлекательности проектов газификации. Данного эффекта можно достичь путем комплексного анализа стратегических задач и целей Общества, минимизации производственных издержек, выбором оптимального проекта газификации.

В данном проекте проведен анализ деятельности предприятия и предложен к реализации проект альтернативной газификации удаленных населенных пунктов Свердловской области со строительством комплекса по производству сжиженного природного газа на ГРС-1 г. Нижнего Тагила. С целью обеспечения экономической привлекательности проекта, предлагается реализации части СПГ, производимого на комплексе по производству СПГ, для нужд газомоторного топлива.

Реализация проекта позволит достичь следующих эффектов:

1. для ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург»

1.1 Получение прибыли ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург» за счет продажи газа для нужд населения и предприятиям в качестве газомоторного топлива;

- 1.2 Повышение надежности и устойчивости работы системы газоснабжения Свердловской области;
 - 1.3 Развитие инфраструктуры производства СПГ;
 - 1.4 Повышение качества технологических процессов транспортировки газа конечному потребителю;
 - 1.5 Расширение рынка сбыта СПГ, производимого на производственных объектах ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург», в том числе для газомоторного топлива;
 - 1.6 Повышение имиджа ООО «Газпром трансгаз Екатеринбург», как социально ориентированной компании.
2. для Свердловской области
 - 2.1 улучшение инфраструктуры населённых пунктов Свердловской области при повышении уровня газификации;
 - 2.2 снижение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, в следствии перевода потребителей на использование природного газа;
 - 2.3 оценка потенциала и перспектив потребления СПГ на территории Свердловской области;
 - a. Создание новых рабочих мест. Рабочие места создаются не только на комплексе СПГ, но и на комплексах хранения и регазификации, размещаемых в населенных пунктах;
 - b. Поступление больших налоговых отчислений в бюджет.

35. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АО «ПО «УОМЗ» НА ОСНОВЕ ЗАПУСКА ЛИНЕЙКИ ИНТЕРАКТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕРМИНАЛОВ ДЛЯ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ И ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Руководитель: А.С. Печеркина

Слушатель: В.В. Поветьев

РЕФЕРАТ

В данной аттестационной работе представлен проект "Создание линейки интерактивных информационных стендов для социальных объектов и объектов инфраструктуры".

АО «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 серийного производства. Специализация предприятия:

– Оптико-электронные системы различного назначения для самолетов и вертолетов

– Медицинская техника

– Энергосберегающая светотехника

– Приборы для геодезии и оптического измерения.

Автор проекта – начальник центра комплексных разработок. В полномочия входит согласование технических заданий на изделия, разработка конструкторской документации в части электросхем, выдача частных технических заданий на подсистемы, разработка технических условий и эксплуатационной документации, сопровождение всех видов испытаний, формирование технической политики центра комплексных разработок.

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»: – ежегодный рост выручки на уровне 17%;

– доля гражданской продукции в выручке – выше 50%;

– экспансия на новые быстрорастущие рынки.

Одним из вариантов реализации задачи в части повышения доли гражданской продукции является создание линейки интерактивных информационных стендов для социальных объектов и объектов инфраструктуры.

Позиция автора проекта основанная на проведенном анализе, приведенном в данной работе, заключается в целесообразности создания линейки интерактивных информационных стендов для социальных объектов и объектов инфраструктуры.

36. ОТКРЫТИЕ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ НИЖНЕСЕРГИНСКОГО РАЙОНА

Руководитель: Ю.А. Капишева

Слушатель: В.А. Смирнягина

РЕФЕРАТ

С открытием в 1995 году нашего центра в Нижнесергинском районе у его жителей появилась возможность получать квалифицированную социальную помощь в полном объеме. Позднее учреждение было реорганизовано в Комплексный центр социального обслуживания населения Нижнесергинского района.

В структуру учреждения входят шесть отделений социального обслуживания на дому граждан пожилого возраста и инвалидов, отделение срочного социального обслуживания, а также социально-правовой помощи.

Главная задача центра — помочь всем, кто нуждается, не остаться один на один со своим несчастьем. Социальное обслуживание на дому способствует повышению качества и продлению жизни пожилых людей и инвалидов, которые при этом находятся дома, в привычной для них обстановке. Сегодня в центре обслуживаются более 1 тыс. получателей социальных услуг.

Учреждение оказывает социально-психологические, медицинские, бытовые, правовые, педагогические услуги. За более чем 20 лет мы накопили большой опыт работы. К нам обращаются по разным вопросам и в различных ситуациях, но нет таких, с которыми наши социальные работники не помогли бы справиться. Специалист поможет купить продукты, товары первой необходимости, оплатит коммунальные услуги, принесет газеты и журналы.

Конечно, все это за счет средств подопечных, но бывают такие случаи, когда человек элементарно не имеет возможности сходить в магазин или ему нужно принимать лекарства по расписанию, а он забывает об этом. В этом и во многом другом мы помогаем людям.

В целях развития рынка социальных услуг принято постановление Правительства Свердловской области 01.02.2018 № 50-ПП «Об утверждении порядка предоставления из областного бюджета субсидий некоммерческим организациям, не являющимся государственными (муниципальными) учреждениями, на финансовое обеспечение затрат, связанных с предоставлением социальных услуг в форме социального обслуживания на дому, срочных социальных услуг».

На сегодняшний день подготовлен проект в новой редакции постановления Правительства № 50-ПП, позволяющий проводить конкурсные процедуры на предоставление из областного бюджета субсидий некоммерческим организациям, не являющимся государственными (муниципальными) учреждениями, на финансовое обеспечение затрат, связанных с предоставлением социальных услуг, не только в сфере социального обслуживания на дому, но и для предоставления социальных услуг в полустационарной и стационарной форме.

Это расширит возможность для вовлечения негосударственных НКО на рынок социального обслуживания, позволит более эффективно осуществлять поддержку негосударственных поставщиков стационарных и полустационарных социальных услуг.

Расширение рынка социальных услуг и развитие конкуренции рассматриваются как важнейшие условия повышения качества и доступности услуг для граждан.

Совершенствуются правовые условия привлечения некоммерческих организаций на рынок социальных услуг. Главным изменением в деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций стала возможность государственного финансирования.

- предоставляется компенсация за оказанные ими социальные услуги получателям, имеющим право на получение социальных услуг бесплатно или за частичную плату, предусмотренных индивидуальной программой предоставления социальных услуг;

- предоставляются субсидии из областного бюджета на финансовое обеспечение затрат, связанных с предоставлением социальных услуг в форме социального обслуживания на дому, срочных социальных услуг.

Численность граждан, имеющих право на получение мер социальной поддержки, включенных в федеральный и областной регистры, по состоянию на 1 января 2021 года составляет 735,1 тыс. человек, в том числе в федеральном регистре - 352,8 тыс. человек, в областном - 382,3 тыс. человек. Кроме категорий граждан, включенных в вышеуказанные регистры, право на получение мер социальной поддержки имеют около 550 тыс. человек, это многодетные и приемные семьи, дети, оставшиеся без попечения родителей, граждане в трудной жизненной ситуации.

С открытием НКО в сфере социального обслуживания на территории Нижнесергинского района мы выведем в НКО отделения по социальному обслуживанию на дому, что позволит улучшить качество предоставления услуг и эффективность работы КЦСОН Нижнесергинского района и НКО в сфере социального обслуживания.

37. Разработка стратегии развития цифровых сервисов и решений по аудиту затрат предприятий на электрическую энергию на базе ООО «ПрофЭнергоСервис»

Руководитель: Т.И. Иванова

Слушатель: Н.В. Толочнова

РЕФЕРАТ

Выпускная аттестационная работа выполнена на базе общества с ограниченной ответственностью «ПрофЭнергоСервис». С 2008 года компания помогает предприятиям организациям нашей страны нести оптимальные затраты на энергетические ресурсы и сопутствующие работы и услуги. Многолетний опыт работы в энергетической сфере и постоянное повышение квалификации сотрудников позволяют ей сотрудничать с организациями всех отраслей экономики и охватывать все больше регионов нашей страны. За 11 лет общество помогло более чем пятистам предприятиям сэкономить более 550 миллионов рублей в 45 регионах Российской Федерации.

Миссия ООО «ПЭС»: помогать организациям нашей страны бесперебойно получать энергетические ресурсы надлежащего качества по оптимальным ценам.

Компания ПрофЭнергоСервис стала первой в России профессионально снижать затраты на электрическую энергию путем проведения аудита документов по энергоснабжению предприятий. В России нет организаций, которые бы имели столь широкий арсенал способов снижения затрат на электрическую энергию: выбор оптимальной ценовой категории, снижение потерь электрической энергии, применение правильных параметров формирования цены, определение правильного объема потребления, использование для расчетов корректных сбытовых надбавок, устранение нарушений при расчете мощности, устранение нарушений договорных условий и пр.

Рынок электрической энергии, на котором работает и развивается компания с каждым годом становился все более регламентированным. С одной стороны, у потребителей электрической энергии появляется все больше возможностей для оптимизации собственных расходов на энерго-ресурсы. С другой стороны, в ходе работы по аудиту затрат на электроэнергию организация столкнулась с отсутствием единой информационной среды, позволяющей потребителям грамотно оценить возможность снижения собственных затрат на электрическую энергию. Такая недоступность всестороннего анализа указанных расходов приводит к многочисленным нарушениям прав потребителей электрической энергии, и порождает незащищенность их интересов в отношениях с профессиональными участниками рынка энергетики, что в свою очередь, приводит к многомиллионным переплатам за электрическую энергию.

Цифровизация сервисов, предлагаемых компанией ПрофЭнергоСервис, поможет не только самой компании повысить эффективности выполнения аудита затрат на электрическую энергию и сгенерировать входящий поток новых заказчиков соответствующей услуги, но и поможет решению таких насущных проблем различного рода предприятий и учреждений, потребляющих электрическую энергию, как: ограниченность ресурсов, повышение себестоимости товара, увеличение

расходов бюджета на оплату электрической энергии. Преобразование аудита затрат предприятий на электрическую энергию посредством внедрения цифровых технологий и платформенных решений, позволит потребителям электрической энергии, в том числе потребителям бюджетной сферы, сделать взаимодействие с компаниями топливно-энергетического комплекса максимально понятным и удобным, позволит грамотно оценивать правильность предъявляемой к оплате стоимости электрической энергии.

Для достижения поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

- а) осуществить выбор инструментов для проведения анализа существующей рыночной ситуации;
- б) проанализировать существующую рыночную ситуацию и деятельность предприятия;
- в) определить стратегические альтернативы предприятия;
- г) разработать проект.

Работа выполнена Толокновой Натальей Владимировной руководителем направления по реализации услуг компании – начальником юридического отдела ООО «ПрофЭнергоСервис».

38. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ДВОРЦА СПОРТА УГМК ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ НОВОГО СОЦИАЛЬНОГО ПРОДУКТА «ПРОГРАММА «СПОРТИВНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ» В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «СПОРТ – НОРМА ЖИЗНИ»

Руководитель: А.В. Ручкин

Слушатель: Ю.А. Филинова

РЕФЕРАТ

АО «Уралэлектромедь» - российское предприятие по электролитическому рафинированию меди и продукции из нее. Крупнейший производитель высококачественных медных катодов марки M00k, зарегистрированных на Лондонской бирже металлов (LME) под брендами UMMC и UMMC II и имеющих статус «Good Delivery» («надежная поставка»). Помимо этого предприятие выпускает золото и серебро в слитках, медные электролитические порошки и изделия на их основе, медный купорос, никель серноокислый, селен, теллур, концентрат металлов платиновой группы, свинец марок C0 и C1, оказывает услуги горячего цинкования. Основано на базе Пышминского медно-электролитного завода, пущенного в 1934 году. С 1999 года входит в состав Уральской горно-металлургической компании (УГМК). Основные направления технической политики – развитие сырьевой базы, реконструкция производственных мощностей, совершенствование технологических процессов. Штаб-квартира расположена в городе Верхняя Пышма Свердловской области.

Дворец спорта Уральской горно-металлургической компании (далее – Дворец спорта УГМК) является структурным подразделением АО «Уралэлектромедь». Был открыт в 2005 году.

Пропаганда здорового образа жизни среди работников и членов их семей, воздание условий для занятий физкультурой и спортом – один из значимых долгосрочных проектов АО «Уралэлектромедь».

Спортивная база предприятия состоит из Дворца спорта с плавательным бассейном в городе Верхняя Пышма и спортивных залов на промплощадках.

Автор проекта в настоящее время является директором Дворца спорта УГМК.

Результатом данной аттестационной работы является разработанная стратегия развития Дворца спорта УГМК путем внедрения нового социального продукта «Программа «Спортивное моделирование».

Для обоснования необходимости реализации данного проекта был проведен анализ внешней среды, оценка потребностей компании. Полученные выводы помогли прийти к заключению, что повышения эффективности использования ресурсов Дворца спорта УГМК необходимо разработать стратегию развития и внедрить предлагаемый социальный продукт. В результате внедрения продукта будет достигнуто повышение коэффициента загрузки спортивных площадок Дворца спорта УГМК, увеличена доходная часть, данная Программа положительно повлияет на имидж предприятия в целом, как социально-ответственное предприятие. Максимальный эффект от внедрения продукта – увеличение количества детей, систематически занимающихся спортом в ГО

Верхняя Пышма, создание базы для внесения юных спортсменов в олимпийский резерв, увеличение доходной части Дворца спорта УГМК за счет привлечения и предоставления площадок для занятий новым для Дворца спорта спортивным секциям.

Для обоснования необходимости реализации данного проекта был проведен анализ факторов внешней среды. Проведена оценка сильных и слабых сторон Дворца спорта УГМК, а также выявлены основные угрозы.

Полученные выводы помогли прийти к заключению, что для повышения эффективности использования ресурсов компании необходимо разработать стратегию по вводу нового продукта.

В проектном разделе выполнена разработка проекта «Программа «Спортивное моделирование», разработан маркетинговый план, финансовый план, диаграмма Ганта, было уделено внимание оценке рисков, с которыми можно столкнуться при реализации проекта.

В итоговой части работы дана оценка эффективности проекта для Дворца спорта УГМК.

39. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АО «УЗГА» ЗА СЧЕТ ЭКСПОРТНЫХ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ РЕМОНТА АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ

Руководитель: О.Г. Харламова

Слушатель: В.В. Бауэр

РЕФЕРАТ

АО «Уральский завод гражданской авиации» — крупнейшее авиационное предприятие Уральского региона, специализирующееся на ремонте авиационных двигателей, редукторов и агрегатов, а также на производстве вертолетов и самолетов. Главный резидент второй очереди ОЭЗ «Титановая долина».

АО «УЗГА» был основан в 1939 году. В 2017 году разделился на дивизионы: Дивизион Двигатели, Дивизион Самолеты, Инженерный центр. В настоящий момент география представлена в Екатеринбурге, Арамили, Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Таганроге, Нижнем Новгороде.

АО «УЗГА» является акционерным обществом. Продукция АО «УЗГА» представлена более чем в 50 странах мира. В 2021 году число сотрудников предприятия достигло 4300 человек.

По итогам 2020 г выручка АО «УЗГА» составила 25,2 млрд руб. Вклад дивизиона «Двигатели» в общий объем выручки составил 44%. Завод осуществлял ремонт и обслуживание авиационных двигателей ТВ2-117, ТВ3-117, ГТД-350, главных редукторов ВР-8А, ВР-14, ВР-24, которые применяются на вертолетах Ми-2, Ми-8, Ми-17, Ми-24, а также ремонт двигателей НК-12СТ, НК-16СТ и ПС-90 ГП-2, предназначенных для газоперекачивающих агрегатов. За год дивизионом было отремонтировано около одной тысячи единиц техники.

Выручка дивизионов «Самолеты» и «Инженерный центр» составила более половины от общей выручки компании, сформировавшись за счет реализации программ производства в том числе самолетов пассажирского Л-410, учебно тренировочного Да-42. Уже сейчас Инженерный центр имеет линейку из семи летательных аппаратов и ведет 20 конструкторских работ различной тематики. Этот результат демонстрирует, что АО УЗГА уже стало авиастроительным предприятием, прошедшим несколько этапов большого пути: от авиаремонтных работ к лицензионному производству авиационной техники, а затем – к ее самостоятельному проектированию и выпуску.

Объем инвестиций до 2030 года запланирован на уровне 11 млрд руб. Бауэр Виталий Владимирович – начальник отдела внешнеэкономической деятельности дивизиона «Двигатели».

Полномочия: организация внешнеэкономических сделок дивизиона, переговоры с иностранными заказчиками, продажи, сопровождение сделок с производством, контроль за движением денежных средств, сопровождение и контроль отгрузок, работа с зарубежными рекламациями.

Аттестационная работа на тему «Стратегия развития АО «УЗГА» за счет экспортных продаж на рынке ремонта авиационной техники» состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников

Цель аттестационной работы состоит в выборе и разработке стратегии развития АО «УЗГА» за счет экспортных продаж на рынке ремонта авиационной техники. Для достижения цели необходимо было проанализировать существующее положение и анализ деятельности АО «УЗГА» на внешних рынках. В первой главе приведен обзор моделей, концепций и методов, используемых в работе, логика применения инструментария.

Во второй главе рассмотрены вопросы стратегического анализа развития экспортного направления АО «УЗГА», разработаны три альтернативные стратегии увеличения продаж.

В третьей главе разработан бизнес-план проекта, включающий в себя устав, команду, бизнес-процессы, диаграмму Ганта, определены критические риски проекта. Проект рассчитан на 3 года, предусматривает инвестиции в размере до 46 млн. руб. При реалистичном сценарии проекта выход на точку окупаемости спрогнозирован через 2,5 года, к концу проекта суммарная чистая прибыль от реализации проекта превысит 27 млн. руб., суммарные налоговые отчисления в бюджет составят около 7 млн. руб.

40. Снижение эксплуатационных затрат АО «Уралэлектромедь» за счет оптимизации водного хозяйства предприятия

Руководитель: А.В. Ручкин

Слушатель: А.С. Берсенева

РЕФЕРАТ

АО "Уралэлектромедь" – головное предприятие Уральской горно-металлургической компании, расположено в городе Верхняя Пышма. Предприятие осуществляет полный производственный цикл: от переработки черновой меди и лома, до выпуска катодной меди и продуктов на ее основе.

Предприятие поддерживает свою конкурентоспособность путем модернизации производственных мощностей, внедрением передовых технологий получения катодной меди, снижения общепроизводственных издержек и повышением производительности труда.

Энергетическое хозяйство предприятия включает в себя две головных подстанции 110 кВ, пароводогрейную котельную, компрессорную станцию, мазутное хозяйство, насосные станции оборотного и технического водоснабжения, химводоподготовки и очистные сооружения.

Автор данной работы является начальником энергоцеха и отвечает за организацию правильной эксплуатации, ремонтов и монтажа энергетического оборудования, бесперебойного и надежного обеспечения энергоснабжения производства, повышение его энергоэффективности.

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

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

Основные экономические показатели по оптимизации водного хозяйства предприятия: период окупаемости – 37 мес., чистый приведенный доход – 29 235 587 тыс руб., внутренняя норма рентабельности – 23,72%, экономический эффект составит 8 млн. руб./год; Также подразумевается дальнейшая разработка инициатив по сокращению затрат на производство.

Реализация данного мероприятия позволит АО "Уралэлектромедь" снизить эксплуатационные затраты предприятия, увеличить производство за счет подключения новых мощностей при модернизации купоросного цеха и строительстве 3ей очереди цеха электролиза меди. Оптимизация водного хозяйства АО «Уралэлектромедь» позволяет достичь следующие эффекты для:

1. предприятия: сокращение затрат на выработку энергоресурсов, увеличение производительности труда, снижение потребления энергоресурсов
2. отрасли: развитие металлургической промышленности, модернизация и строительство новых производственных мощностей.

3. свердловской области: увеличение налогооблагаемой базы, улучшение экологии за счет прекращения сбросов и снижения водопотребления.

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

41. Внедрение цифровых технологий в процесс производства новых типов высокотехнологичной продукции

Руководитель: Л.А. Малышева

Слушатель: М.В. Булах

РЕФЕРАТ

Научно-производственное объединение автоматики имени академика Н.А. Семихатова - одно из крупнейших предприятий России в области разработки и изготовления систем управления для автоматизации технологических процессов в различных отраслях промышленности.

На предприятии активно проводится разработка продукции, опытно-конструкторские работы, организация производства новых типов продукции, АО «НПО автоматики» заинтересовано во внедрении современных технологий и оборудования для эффективного использования всех видов ресурсов и снижении себестоимости продукции.

Проект нацелен на сокращение потерь, увеличение показателей качества продукции в процессе производства и сокращение времени изготовления в тех процессах, где в результате технологических особенностей преобладает ручной труд.

В дипломной работе проведен анализ существующих процессов, определены недостатки и решения для их исключения или снижения влияния. Обоснована целесообразность внедрения цифровых технологий в процесс производства и описаны эффекты от внедрения.

Целью проекта является увеличение производительности труда путем снижения потерь.

42. Стратегия развития ООО «Фрост Капитал»

Руководитель: К.В. Збыковский

Слушатель: Д.С. Венкова

РЕФЕРАТ

Основное направление деятельности ООО "Фрост Капитал": аренда и предоставления услуг ответственного хранения. Компания начала свою деятельность в 2016 г. Клиентами компании являются крупные региональные производители замороженных продуктов питания.

Основными конкурентными преимуществами ООО «Фрост Капитал» являются:

- 1) Склад класса А. Общая площадь складских помещений составляет 3 307 кв.м.
- 2) Три холодильные камеры. Разделение холодильника на три изолированных объема позволяет обрабатывать и хранить различные группы товаров, не нарушая принципов товарного соседства.
- 3) Внутри каждой камеры стеллажная система расположена оптимальным образом.
- 4) В каждой камере установлены откатные ворота с нагревательными элементами для исключения примерзания ворот. Все ворота снабжены морозостойкой полосовой завесой для предотвращения потерь холода.
- 5) В зоне погрузки-разгрузки поддерживается температура + 5 С, что позволяет снизить колебания температуры в камерах склада.
- 6) Зона погрузки-разгрузки оборудована четырьмя герметизированными воротами, оснащенными выравнивающими площадками.
- 7) К складу примыкает двухэтажный административно-бытовой комплекс.

Автор проекта - Коммерческий Директор ООО «Фрост Капитал». Результатом аттестационной работы является разработанная стратегия развития компании. Для обоснования необходимости реализации данного проекта был проведен анализ факторов внешней среды, оценка сильных и слабых сторон компании, а также выявлены основные угрозы.

Полученные выводы помогли прийти к заключению, что для повышения эффективности использования ресурсов компании необходимо развивать логистический комплекс в 2-х направлениях:

1. Строительство 2-ой очереди складского комплекса;
2. Возведение ж/д тупика.

В проектном разделе был разработан устав проекта, план и концепция проекта, произведен анализ рынка, составлен маркетинговый план, финансовый план, диаграмма Ганта. Произведена также оценка рисков, с которыми можно столкнуться при реализации проекта. В итоговой части работы дана оценка эффективности проекта для компании. Проект рассчитан на 5 лет, инвестиции в проект 300 млн руб. При реалистичном сценарии проекта выход на точку окупаемости спрогнозирован через 4,5 года.

43. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВЫПУСКА ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ ФГУП «КОМБИНАТ »ЭЛЕКТРОХИМПРИБОР» НА ОСНОВЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПЕЛЛЕТ И OSB ПЛИТ

Руководитель: Л.А. Малышева

Слушатель: Д.Г. Гудаев

РЕФЕРАТ

Реализация проекта направлена на создание независимого общества ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» – резидента ТОСЭР «Лесной» по производству древесных гранул (пеллет) и OSB-плит.

Проект соответствует стратегическим направлениям развития государства (развитие лесопромышленного комплекса), способствует социальному и экономическому развитию региона. Проект вносит вклад в инновационное развитие обрабатывающих производств региона с высокой производительностью труда. Проект предполагает использование мировых стандартов, инноваций, современных технологий и оборудования на всех этапах производственного цикла. На Проекте задействован высококвалифицированный управленческий и технический персонал, имеющий опыт в реализации подобных проектов. Имеется собственная сырьевая база (лесозаготовка) на территории района размещения производственной площадки, что придает проекту большую привлекательность за счет снижения себестоимости древесины. Данный комплекс имеет ряд важных преимуществ, по сравнению с традиционными заводами высокой производительности:

- 1) Значительно более меньший объем инвестиций по сравнению с традиционными заводами при гораздо менее значительном уменьшении производительности, в результате чего себестоимость продукции снижается, а инвестиционная привлекательность проекта возрастает.
- 2) Значительное снижение рисков нехватки древесного сырья.
- 3) На порядок меньшие энергетические ресурсы, по сравнению с крупным предприятием, что существенно повышает возможности по размещению предприятия.
- 4) Значительное снижение коммерческих рисков: сбыт продукции не потребует сложной сети посредников.

44. Стратегия развития комбината "Электрохимприбор" за счет организации производства геонавигационной системы RUS 120, для бурения нефтегазовых скважин, не имеющей отечественных аналогов.

Руководитель: Л.А. Малышева

Слушатель: А.Г. Ерзуков

РЕФЕРАТ

ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» – одно из ведущих предприятий Государственной Корпорации —РОСАТОМ. Специализация: серийное производство, эксплуатационное сопровождение и утилизация военной техники специального назначения. На предприятии работает 8300 человек.

Автор проекта занимает должность заместителя главного технолога по производству.

Одна из актуальных задач стоящая перед ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор», увеличение выручки от реализации диверсификационной продукции. Перспективным направлением для развития производства и реализации продукции гражданского назначения на ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» является нефтегазовая отрасль.

В нефтегазовой отрасли наиболее актуальной проблемой является увеличение добычи, повышение коэффициента извлечения углеводородного сырья и снижение затрат на строительство и эксплуатацию скважин – это основополагающие факторы, которые характеризуют качество разработки месторождений. Одним из значимых способов достижения высоких показателей разработки месторождений является строительство наклонно-направленных и горизонтальных скважин с большой площадью вскрытия продуктивного пласта с применением забойных телеметрических систем, которые передают оперативную геонавигационную информацию с забоя скважины и тем самым обеспечивают успешную проводку скважины. Необходимо отметить, что в России не производится оборудование для сопровождения бурения горизонтальных скважин, отвечающее требованиям рынка.

В проектном разделе данной работы будет разработан бизнес-план по организации изготовления Геонавигационного комплекса РУС-120, не имеющего отечественных аналогов, в рамках реализации мероприятий по импортозамещению в отрасли нефтегазового машиностроения на ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор».

Реализация проекта даст возможность российским нефтесервисным компаниям оказывать весь комплекс услуг в области горизонтального и наклонно направленного бурения скважин и проведения сопутствующих геофизических исследований и как следствие увеличения нефтегазовых доходов РФ, а также реализовать одну из стратегических целей ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор» - «Наращивание выручки от реализации диверсификационной продукции и услуг», что позволит выполнить поручения Президента РФ о достижении доли диверсификационной продукции в продуктивном портфеле не менее **50%** к 2030 году и обеспечит сохранение рабочих мест и социальной стабильности в ГО «Город Лесной».

45. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕМЕЙНОГО КЛУБА “ЭЛЕФАНТЫ” ЗА СЧЕТ ОТКРЫТИЯ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА

Слушатель: А.С. Печеркина

Руководитель: Е.С. Жукова

РЕФЕРАТ

Семейный клуб «Элефанты», осуществляющий деятельность в сфере дополнительного образования детей, основан в 2017 году, находится в микрорайоне Солнечный г. Екатеринбург. Собственник компании Жукова Елена Сергеевна, в штате клуба 15 сотрудников.

Ежемесячно клуб оказывает услуги интеллектуального, творческого и физического развития 200 детям в возрасте от 1 до 12 лет, что является предельной вместимостью. В связи с этим появилась необходимость выработать стратегию дальнейшего развития организации.

Данная аттестационная работа анализирует внешнюю для организации среду, а также собственные сильные и слабые стороны компании. На основе этого анализа предлагается несколько стратегий развития клуба. Одна из стратегий, принятая к реализации, детально проработана в виде бизнес-плана, включающего в себя план производства, продаж, маркетингового продвижения, организационную структуру, а также содержащий расчеты ожидаемого денежного потока, эффективности инвестиций и описывающий риски проекта.

Проект рассчитан на 2 года, предусматривает инвестиции в размере 2,7 млн руб. Чистая прибыль от реализации проекта составит более 5 млн.руб. В результате реализации проекта будет создано 10 рабочих мест, налоговые отчисления в бюджет Свердловской области составят более 2,5 млн.руб.

46. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВЫПУСКА ИЗОТОПНОЙ ПРОДУКЦИИ НА ФГУП “КОМБИНАТ ”ЭЛЕКТРОХИМПРИБОР”

Руководитель: Л.А. Малышева

Слушатель: И.А. Кабанов

РЕФЕРАТ

ФГУП “Комбинат” Электрохимприбор” —предприятие госкорпорации «Росатом» и градообразующее предприятие г. Лесного Свердловской области. Главная задача - производство изделий для Вооруженных сил РФ, а также выпуск гражданской продукции, в том числе стабильных изотопов. Предприятие является единственным мировым производителем изотопной продукции с использованием электромагнитного метода разделения. Стабильные изотопы применяются в ядерной медицине для производства радиофармакологических, а также широкого круга научных исследований.

Автор данной работы занимает должность заместителя начальника цеха по производству изотопов. Основными должностными обязанностями являются организация работ по технологическому и конструкторскому сопровождению производственного процесса, организация проведения планово-предупредительных ремонтов оборудования, проведение работ по модернизации технологических процессов и техническому перевооружению.

Прогнозируется бурный рост емкости мирового рынка стабильных изотопов, что приведет к дефициту в период 2023-2024 года, в связи с ограничением существующих производственных мощностей на предприятии. Это ограничит возможность предприятия увеличивать объем выручки, а также будет способствовать появлению вероятности возникновения альтернативных производителей.

Для достижения основной цели предприятия – увеличение объемов выручки от реализации гражданской продукции, необходима разработка стратегии развития выпуска изотопной продукции. В данном проекте проведен анализ деятельности предприятия, сформирован пакет проектов и предложен к реализации проект по созданию новых производственных мощностей для увеличения выпуска высокорентабельной продукции по долгосрочным контрактам: стабильных изотопов Yb-176 и Ca-48.

Целью проекта является создание трех новых производственных участков и одного производственного объекта “Градирия” в цехе по производству изотопов. В проекте учтены основные риски – задержка старта производства до 6 месяцев, снижение цен на продукцию до 20%, снижение курса доллара на 20%. Реализация проекта позволит достичь следующих эффектов:

1) Потребители - получение качественного продукта в требуемых количествах.
2) ГК Росатом - увеличение ежегодного объема выручки по инновационной продукции не менее чем на 500 млн. руб.

3) Предприятие - увеличение годового объем выпуска изотопной продукции в товарных ценах с 24,6 млн.\$ (1,8 млрд.руб) до 31,5 млн.\$ (2,3 млрд.руб) к 2025 году и сохранение статуса монополиста на мировом рынке.

4) Государственные органы власти (федеральные и региональные) - обеспечение выполнения всех научных исследований и программ по развитию ядерной медицины стабильными изотопами в необходимых количествах, увеличение экспортной выручки, создание 28 новых рабочих мест, поступление больших налоговых отчислений в бюджет.

47. МОДЕРНИЗАЦИЯ УЗЛА ЗАГРУЗКИ СЫРЬЯ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ ЛИНИЮ НА ФИЛИАЛЕ ППМ АО «УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ»

Руководитель: А.В. Ручкин

Слушатель: А.С. Кужный

РЕФЕРАТ

Филиал «Производство полиметаллов» (далее филиал ППМ) АО «Уралэлектромедь» является предприятием по производству черновой меди. Территориально завод расположен в г. Кировграде Свердловской области.

В 2001г. ППМ вошел в состав АО «Уралэлектромедь». Сегодня филиал прочно интегрирован в технологическую цепочку УГМК и является уникальным производством по переработке широкого спектра медьсодержащего сырья, как первичного – руда и концентраты, так и вторичного – лом и отходы меди (шлаки, шламы, кеки, пыли и др.). На производстве разработана уникальная технология, позволяющая перерабатывать сырье с содержанием меди от 3% и доводить его до 97,5% в черновой меди.

Основная продукция – черновая медь – отгружается на верхнепышминскую площадку для получения катодной меди, золота и серебра.

До 40% сырья на филиале ППМ АО «Уралэлектромедь» вовлекается через цех брикетирования. Брикетирование дает возможность вовлекать в производство мелкодисперсное сырье и при этом избегать потерь металлов на металлургическом переделе.

Автор данной работы начальник цеха брикетирования филиала ППМ АО «Уралэлектромедь», отвечает за планирование, организацию и контроль производственных процессов.

В настоящей работе проведен анализ внутренней и внешней среды компании, результаты обработаны в SWOT/SWOT8. Определена стратегия при реализации оптимизации бизнес-процесса цеха брикетирования, проведена оценка рисков и рассчитан экономический эффект от расшивки производственных мощностей цеха.

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

Основные экономические показатели по мероприятию (установка сортировочного комплекса): период окупаемости – 15 мес., чистый приведенный доход – 37,7 тыс. руб.

Реализация данного мероприятий позволит АО "Уралэлектромедь" снизить издержки на производство катодной меди, увеличить производительность и увеличить прибыль компании.

Оптимизация процессов цеха брикетирования филиала ППМ АО «Уралэлектромедь» позволяет достичь следующие эффекты для:

1) предприятия: сокращение издержек на выпуск продукции, увеличение производительности труда.

2) отрасли: развитие металлургической промышленности, модернизация производственных мощностей.

3) свердловской области: увеличение налогооблагаемой базы.

4) страны: увеличение доли рынка цветных металлов.

Очень важной составляющей проекта является его экологическая направленность. Решение проблемы по загрузке сырья в технологическую линию позволяет исключить неорганизованные выбросы сырья в окружающую среду.

48. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НЕПРОФИЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО НПО «АВТОМАТИКИ» В ОБЛАСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Руководитель: Л.А. Малышева

Слушатель: А.Н. Мурашов

РЕФЕРАТ

Акционерное общество «Научно-производственное объединение автоматики имени академика Н.А. Семихатова» одно из крупнейших предприятий России в области разработки и изготовления систем управления и радиоэлектронной аппаратуры для ракетной и космической техники, а также для автоматизации технологических процессов в различных отраслях промышленности.

Предприятие обеспечивает полный цикл создания продукции от разработки идеи до изготовления и сервисного обслуживания изделия. Ядром предприятия, его мозговым центром является научно-исследовательский и испытательный комплекс. Производственная база предприятия обеспечивает полный технологический цикл изготовления продукции, включая изготовление вспомогательного

технологического оборудования. Основа производства — монтажно-сборочные цеха и цех по производству печатных плат.

Общая численность работающих составляет порядка 4300 человек. Доля гражданской продукции в структуре общего выпуска составляет 30%. Автор проекта в настоящее время является начальником участка в цехе по производству печатных плат АО «НПО Автоматики».

Состояние окружающей среды в Российской Федерации, по мнению экологов, продолжает ухудшаться. Несанкционированные свалки, бесконтрольное движение отходов, нехватка мощностей по переработке, полигоны, занимающие огромные территории – все это является серьезной угрозой для экологии и здоровья граждан.

При этом остро стоит вопрос обращения с промышленными отходами. Существующая в стране инфраструктура позволяет перерабатывать не более 2% отходов 1-2 классов из ежегодно образующихся 400 тыс. тонн.

Большинство предприятий не имеют возможности качественного обезвреживания отходов, а длительное время хранят их в специальных отстойниках. Это влечёт за собой не только ухудшение экологической ситуации в данной природной зоне, но и приводит к необходимости нерационального использования финансовых средств, которые уходят на обслуживание хранилищ, оплату штрафов и экологических сборов. Гораздо выгоднее и рациональней заказать услугу утилизации отходов специализированной компании и получить вторичную выгоду от повторного использования переработанных материалов.

В работе произведен анализ макроокружения, конкурентной среды, внутренней среды НПО Автоматики. Дано представление о сильных и слабых сторонах предприятия.

Полученные выводы помогли прийти к заключению, что для повышения эффективности использования ресурсов предприятия необходимо разработать стратегию по развитию непрофильного направления деятельности.

В проектном разделе выполнена разработка проекта по организации переработки отходов сторонних организаций в качестве непрофильного направления деятельности АО "НПО Автоматики", разработан маркетинговый план, финансовый план, диаграмма Ганта, было уделено внимание оценке рисков, с которыми можно столкнуться при реализации проекта.

В итоговой части работы дана оценка эффективности проекта для компании.

49. Разработка стратегии развития производства высокотехнологичных насосно-компрессорных и бурильных труб с улучшенными потребительскими свойствами

Руководитель: К.В. Збыковский

Слушатель: П.Н. Петрованов

РЕФЕРАТ

Акционерное общество «Синарский трубный завод» (АО «СинТЗ») – одно из крупнейших специализированных предприятий РФ по производству стальных труб. АО «СинТЗ» выпускает

широкий спектр труб нефтяного сортамента: бурильные, обсадные, насосно-компрессорные, нефтегазопроводные, а также коррозионно-стойкие, бесшовные горячекатаные и холоднодеформированные трубы. Годовой выпуск составляет более 600 тысяч тонн труб. На предприятии работает свыше 6 тысяч человек. Годовой оборот по выручке составляет порядка 33 млрд рублей.

В последние годы на заводе освоен выпуск труб нефтяного сортамента с соединениями класса «Премиум», т.е. с высокогерметичными резьбовыми соединениями, 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 объемов выпуска премиальной продукции ограничены возможностями существующих производственных мощностей.

Автор проекта занимает должность начальника лаборатории обработки металлов давлением и имеет широкий круг обязанностей, включающий в себя в том числе:

1. участие в разработке программ перспективного развития предприятия
2. организацию разработки технологической документации на производств труб

В проектном разделе данной работы будет разработан бизнес план по созданию производства насосно-компрессорных и бурильных труб с улучшенными потребительскими свойствами. Благодаря реализации данного проекта по созданию производства востребованного на рынке продукта предполагается повысить доходность предприятия.

50. ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕООРУЖЕНИЕ СИСТЕМЫ ОХЛАЖДЕНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ ОТДЕЛЕНИЯ ВОЗДУХООБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГОЦЕХА ФИЛИАЛА «ПРОИЗВОДСТВО ПОЛИМЕТАЛЛОВ» АО «УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ»

Руководитель: А.В. Ручкин

Слушатель: Е.Ю. Пятыгин

РЕФЕРАТ

Филиал «Производство полиметаллов» (далее филиал ППМ) АО «Уралэлектромедь» является уникальным производством по переработке широкого спектра медьсодержащего сырья, как первичного – руда и концентраты, так и вторичного – лом и отходы меди (шлаки, шламы, кекки, пыли и др.). На производстве разработана уникальная технология, позволяющая перерабатывать сырье с содержанием меди от 3% и доводить его до 97,5% в черновой меди. Территориально завод расположен в г. Кировград Свердловской области.

Головное предприятие АО «Уралэлектромедь» - крупнейшее предприятие Свердловской области и России по электролитическому рафинированию меди и продукции из нее. Крупнейший производитель высококачественных медных катодов марки, зарегистрированных на Лондонской бирже металлов. Помимо этого, предприятие выпускает золото и серебро в слитках, медные электролитические порошки и изделия на их основе, медный купорос, никель серноокислый, селен, теллур, концентрат металлов платиновой группы, свинец марок С0 и С1, оказывает услуги горячего цинкования и изготовления металлоконструкций и нестандартизированного оборудования. Штаб-квартира расположена в городе Верхняя Пышма Свердловской области. Поставка продукции осуществляется в 50 субъектов Российской Федерации, в 11 стран ближнего и 42 страны дальнего зарубежья [14].

Автор данной работы работает начальником участка в энергоцехе филиала ППМ и отвечает за правильную эксплуатацию газового хозяйства и резервного топливного хозяйства, бесперебойного и надежного газоснабжения производства.

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

Стратегические направления развития АО «Уралэлектромедь»: стратегия интенсивного роста, стратегия снижения издержек и стратегия совершенствования деятельности.

Реализация данного проекта позволяет получить следующие эффекты для:

1. **предприятия:** снизить издержки на охлаждение оборудования, нейтрализацию промышленных стоков и платы за негативное воздействие на окружающую среду, что, в итоге, позволит снизить себестоимость продукции, пройти ресертификацию на соответствие между-

народным стандартам ISO 14001 и повысить инвестиционную привлекательность предприятия как надежного партнера, планирующего и реализующего свои стратегические задачи, в т.ч. в области охраны окружающей среды.

2. **отрасли:** развитие металлургической промышленности, модернизация производственных мощностей.

3. **Кировградского городского округа:** снижение экологической нагрузки на водные объекты.

4. **Свердловской области:** увеличение налогооблагаемой базы

В Project Expert составлен календарный план реализации проекта, план снижения затрат, финансовый план.

Основные экономические показатели проекта:

- срок окупаемости, РВ – 44 месяца;

- внутренняя норма рентабельности, IRR – 42,08%

- чистый приведенный доход, NPV – 18,6 млн. руб.

Проведенные расчеты показали высокую эффективность проекта.

Важной составляющей проекта является его экологическая направленность - исключение технической воды из технологического цикла охлаждения оборудования позволит снизить потребление воды из открытого источника водоснабжения оз. Шигирское и сброс отработанной воды в водные объекты Кировградского городского округа на 262 тыс. м³ в год.

51. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК АО «УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ» НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ КОМПЛЕКСНОЙ ОЧИСТКИ ПРОМЛИВНЕВЫХ СТОКОВ ФИЛИАЛА «ПРОИЗВОДСТВО ПОЛИМЕТАЛЛОВ»
Руководитель: О.Г. Харламова
Слушатель: И.Л. Субботина

РЕФЕРАТ

АО «Уралэлектромедь» является головным предприятием Уральской горно металлургической компании и осуществляет весь производственный цикл: от переработки черновой меди и лома до выпуска продуктов из меди. Предприятие расположено в природоохранной зоне в городской черте, что связано со штрафными санкциями со стороны надзорных органов и стимулирует предприятие к снижению экологических издержек посредством внедрения новых экологически безопасных технологий.

Целью данной работы является разработка стратегии снижения издержек АО «Уралэлектромедь» за счет внедрения технологии комплексной очистки промливневых стоков филиала «Производство полиметаллов».

Для достижения поставленной цели:

1) проведён анализ внутренней и внешней среды АО «Уралэлектромедь»; 2) выполнен SWOT-анализ предприятия: определены сильные и слабые стороны, идентифицированы угрозы и возможности;

3) определены показатели эффективности проекта: дисконтированный период окупаемости - 9 лет, внутренняя норма рентабельности – 25,31 %, чистый приведенный доход – 242,7 млн. руб.

По результатам расчетов проект выйдет на окупаемость к 2030 г. Реализация проекта позволит достичь следующие эффекты:

для предприятия - экономия затрат от снижения потребления технической воды на производственные нужды при замене ее очищенными стоками в размере 4 млн. руб. в год., предотвращение платы за сброс загрязняющих веществ в размере 18,8 млн руб. в год, предотвращение штрафных выплат за нанесенный экологический ущерб водоемам в размере до 52,9 млн. руб. в год., сохранение права на пользование водными объектами;

для отрасли - развитие химической промышленности, модернизация и автоматизация производства, улучшение условий труда;

для Свердловской области и Российской Федерации - увеличение налогооблагаемой базы и реальных доходов населения, создание новых рабочих мест, предотвращение негативного воздействия на окружающую среду, восстановления свойств водных объектов, улучшения качества жизни и здоровья людей.

52. Стратегия развития непрофильного вспомогательного производства в структуре АО «Синарский Трубный Завод»

Руководитель: К.В. Збыковский

Слушатель: А.В. Ярко

РЕФЕРАТ

АО «Синарский трубный завод» – одно из крупнейших специализированных предприятий России по производству стальных труб. Завод основан в 1934 году. В 2002 году завод вошел в состав Трубной металлургической компании — крупнейшего российского производителя труб, входит в тройку лидеров мирового трубного бизнеса. Предприятие выпускает широкий спектр труб нефтяного сортамента — бурильные, обсадные, насосно-компрессорные, нефтегазопроводные, а также бесшовные горячедеформированные и холоднодеформированные трубы. Производственные мощности предприятия составляют около 600 тыс. тонн труб в год. Количество работающих на предприятии более 6 тысяч человек.

Автор проекта занимает должность начальника отдела снабжения материалами. Основной задачей автора является организация обеспечения потребности предприятия в МПЗ.

Политика управляющей компании направлена на увеличение прибыли и соответственно в АО «СинТЗ» внедряются проекты, направленные на снижение издержек. Одной из жизненно необходимых задач на сегодня стала задача глубокого анализа издержек на основное производство.

В настоящее время в связи с недостаточной для обеспечения 100% потребности комплектации нарезных труб предохранительными деталями собственного производства, мощностью участка, более 17-20% труб, выпускаемых заводом, комплектуются предохранительными деталями, закупленными у сторонних поставщиков.

Для повышения эффективности работы участка и сокращения затрат АО «СинТЗ» на закупку предохранительных деталей требуется увеличение объемов изготовления предохранительных деталей собственного производства.

Результатом успешной реализации проекта станет увеличение доли комплектации нарезных труб предохранительными деталями собственного производства и, как следствие, сокращение затрат на закупку предохранительных деталей у сторонних поставщиков.