

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Волгоградский государственный университет»

Институт дополнительного образования

Проектно-ориентированная образовательная программа
профессиональной переподготовки, тип А
«Стратегический и проектный менеджмент»

**ВЫПУСКНАЯ АТТЕСТАЦИОННАЯ РАБОТА НА ТЕМУ:
«РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ВЫХОДА КОМПАНИИ
ООО «ИЦ РЕГИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ»
НА РЫНОК УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН»**



**Региональные
системы**

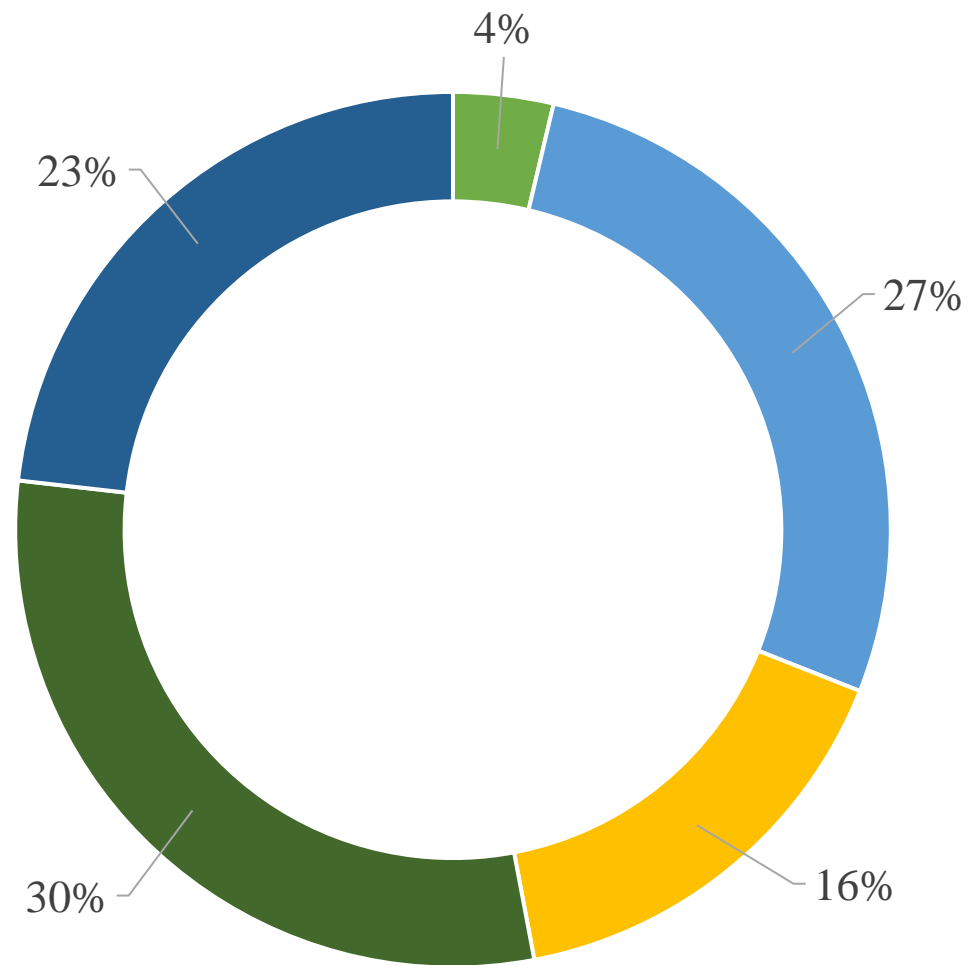
Инжиниринговый центр

Волгоград 2020 г.

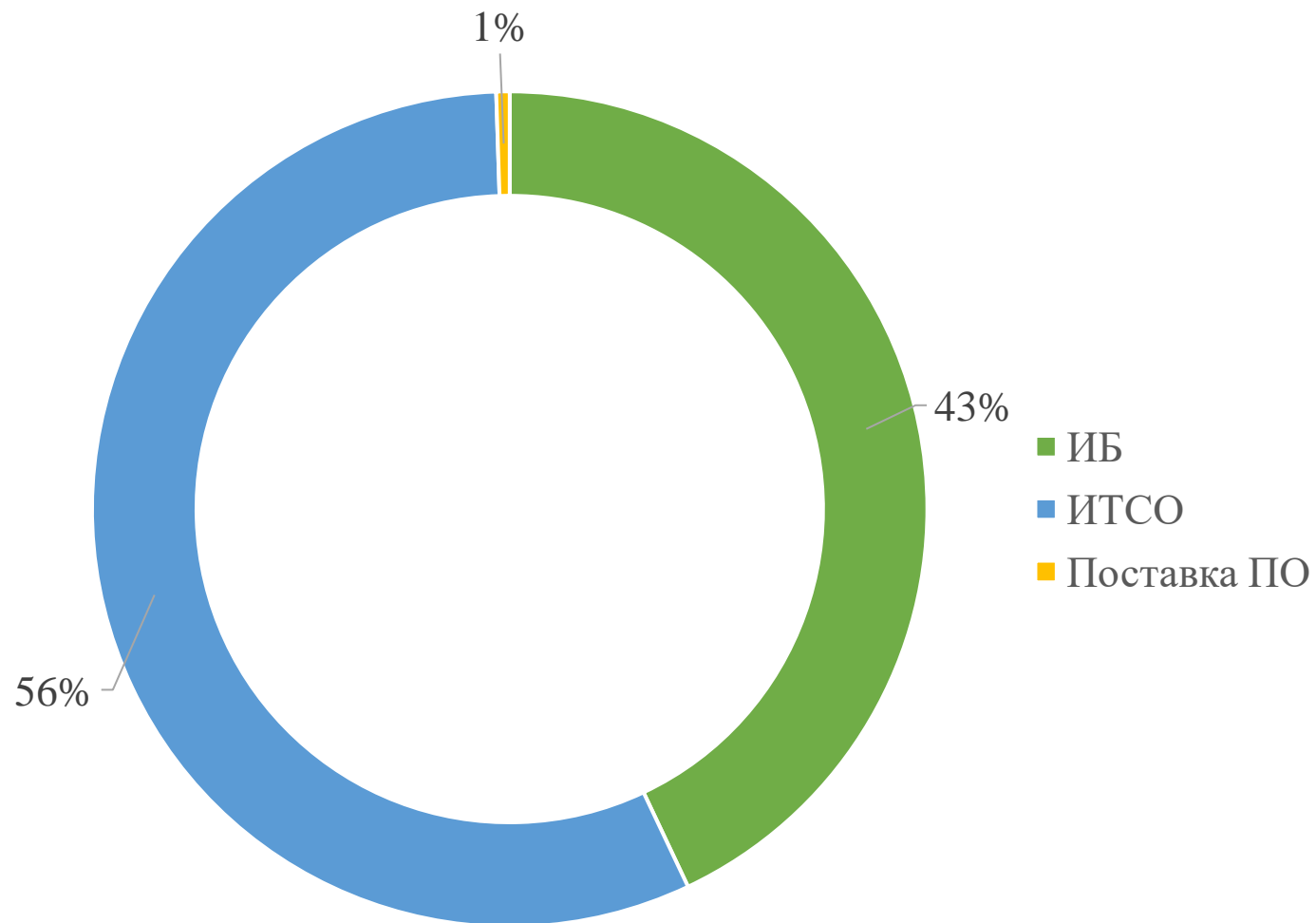
Выполнил слушатель:
к.т.н., Мельник В.Ю.
Научный руководитель:
к.с.н., доцент, Нестерова А.Г.

Актуальность: необходимость формирования современных подходов к разработке стратегии компаний, работающих в условиях усиливающихся процессов глобализации и рыночной конкуренции.

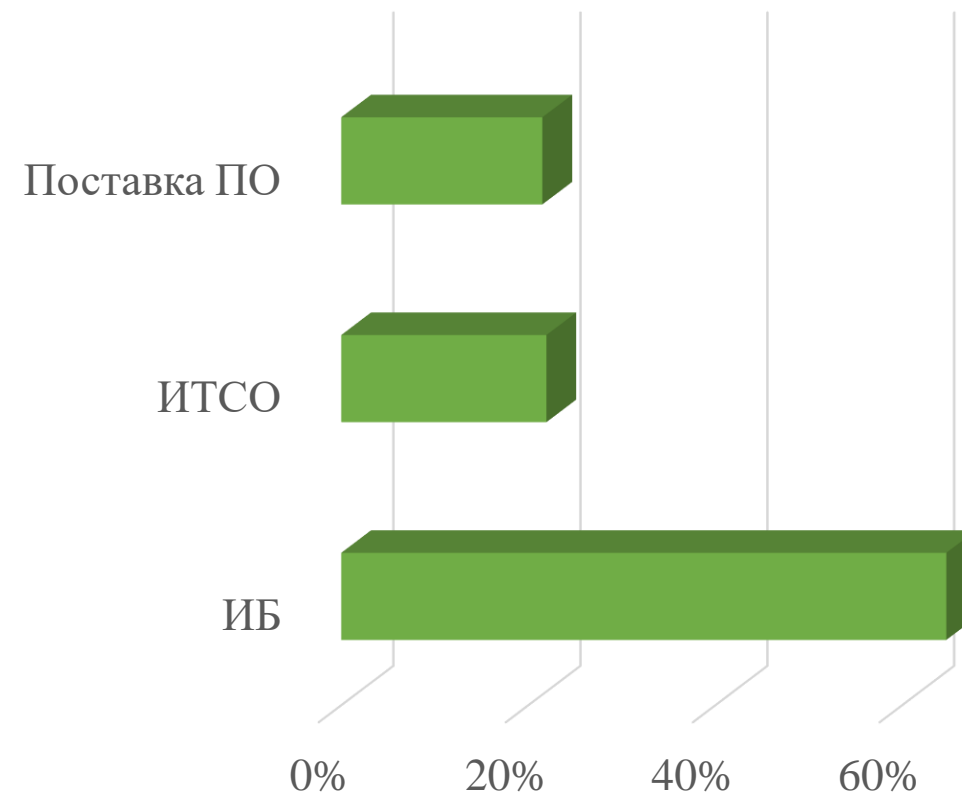
Цель проекта: увеличение прибыли портфеля проектов за счет выхода организации на рынок услуг Республики Казахстан.

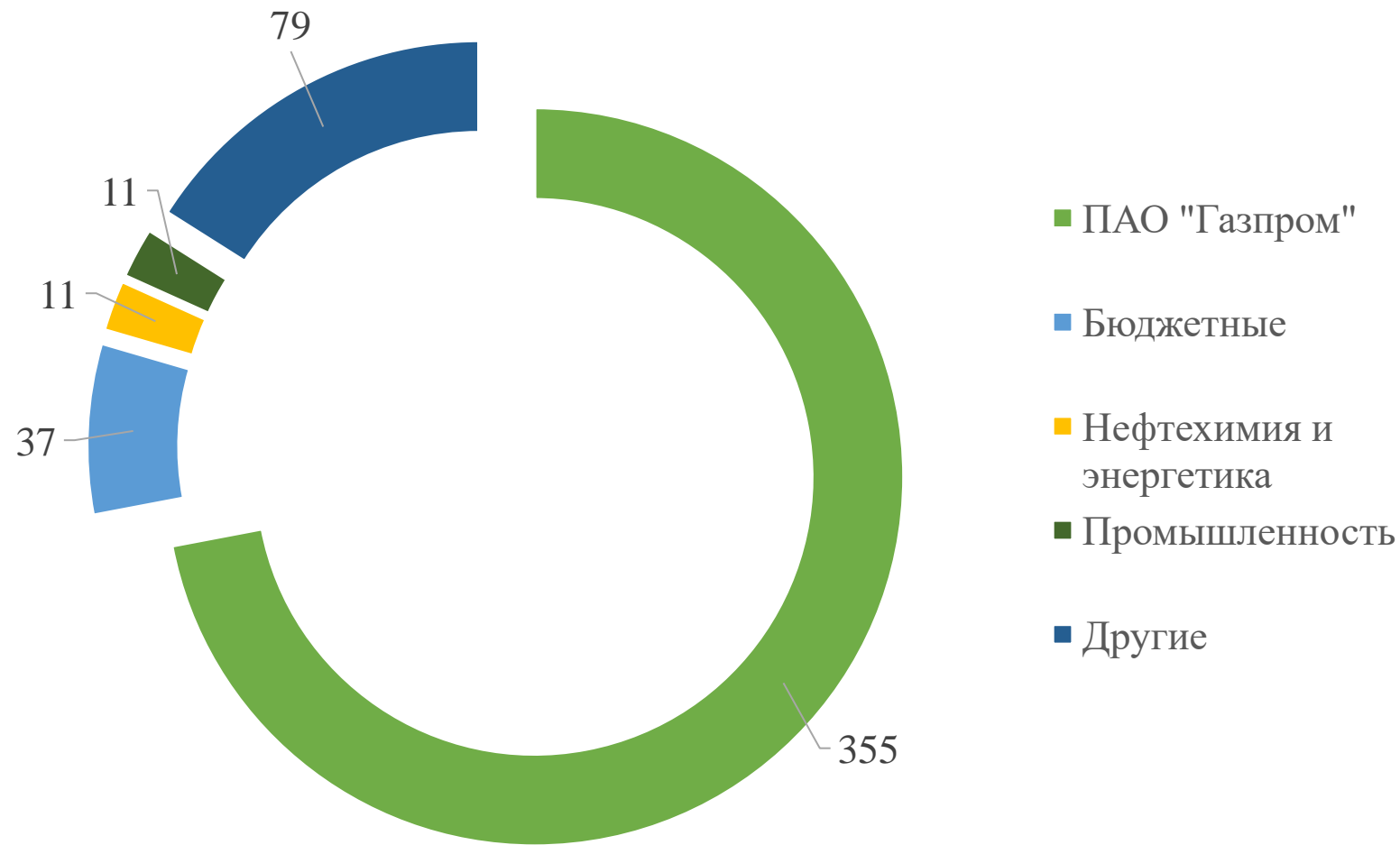
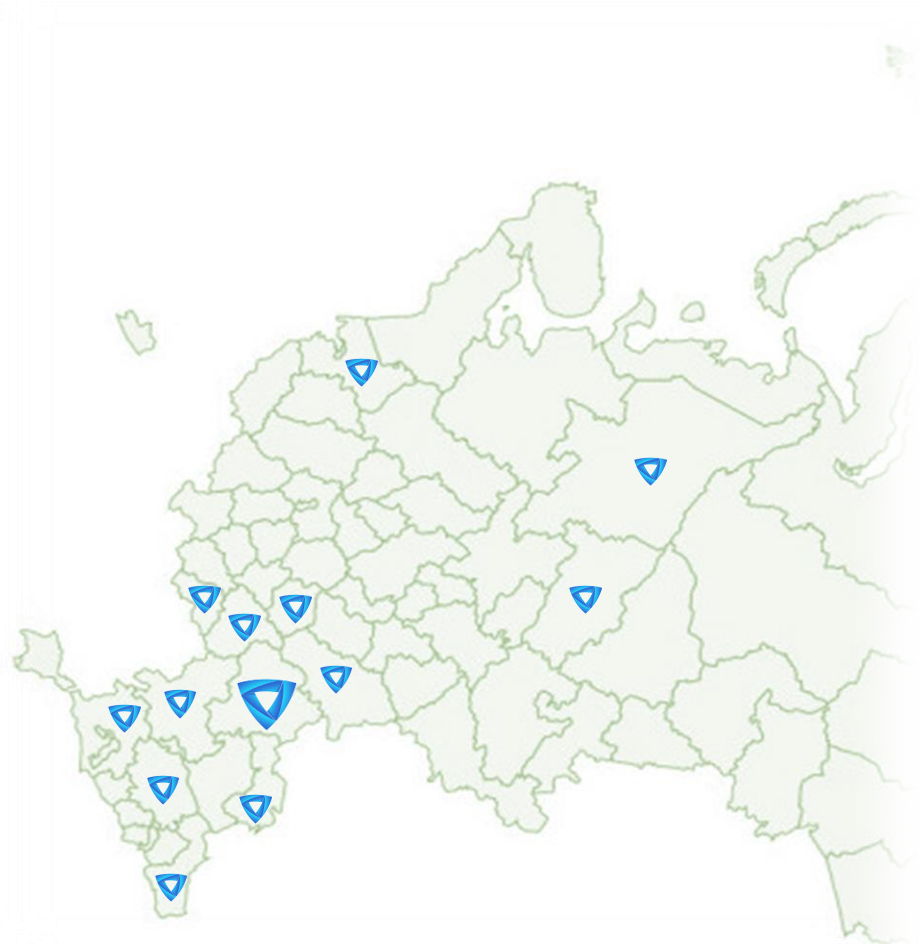


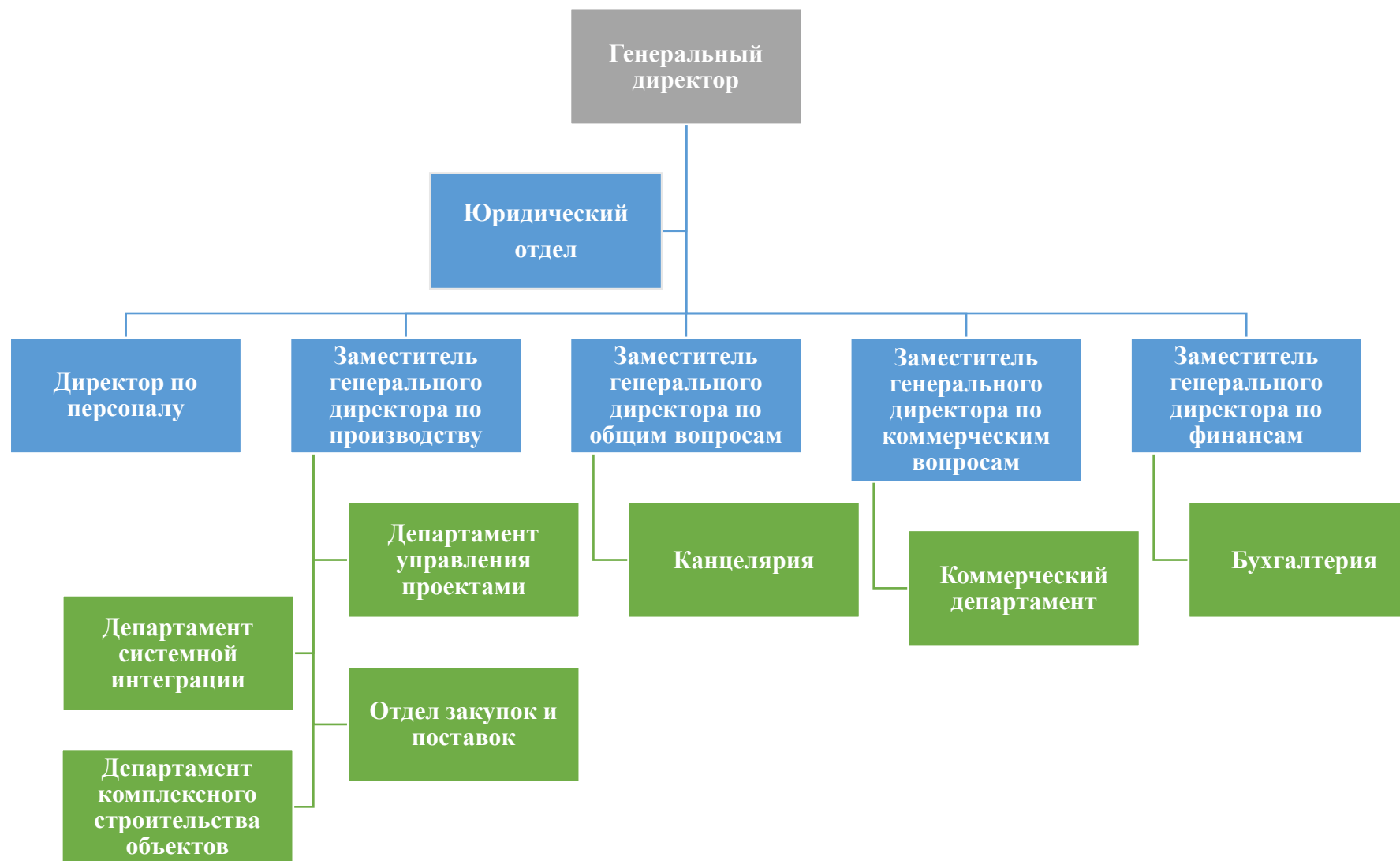
■ Аудит ■ ПИР ■ Поставка ПО ■ Сервис и ТО ■ Работы по ИБ и ИТСО



Средняя маржинальность проектов по направлениям работ







Факторы	Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Возможности</p>	<p>Стратегия роста: поиск и привлечение новых клиентов.</p> <p>Стратегия концентрированного роста: усиление позиции на рынке.</p> <p>Геополитическое расширение: требуется развитие присутствия на международном рынке</p>	<p>Стратегия маркетингового продвижения.</p> <p>Проведение профессионального обучения и мотивации.</p>
<p>Угрозы</p>	<p>Оказание услуг замкнутого цикла в целях снижения угрозы сокращения доли рынка.</p>	<p>Стратегия перераспределения направлений.</p> <p>Постоянный мониторинг ситуации связанной с распространением новой коронавирусной инфекцией COVID-19.</p>

Компания	Город
IBS	Москва
IBS Platformix	Москва
INLINE Technologies	Москва
JSC Fort Dialogue	Уфа
Softline	Москва
X-Com	Москва
«Абак-2000»	Волгоград
«АйСиЭл-КПО ВС»	Казань
«АйТеко»	Москва
«АМТ-ГРУП»	Москва
«Галэкс»	Барнаул
«ИНЛАЙН ГРУП»	Москва

«Инфосистемы Джет»	Москва
«Компьютеры и Сети»	Новосибирск
КРОК	Москва
«ЛАНИТ-Интеграция»	Москва
«Открытые Технологии»	Москва
«Офисный мир КМ»	Ростов-на-Дону
«Си Ти Ай»	Москва
«СИНТО»	Ярославль
«Систематика»	Москва
«СОНЕТ»	Нижний Новгород
«Техносерв»	Москва
«ЦКТ «МАЙ»	Нижний Новгород
«Энвижн Груп»	Москва

Основными участниками реализации проекта:

Генеральный директор - создает рабочую группу по реализации проекта, ставит цели и задачи, определяет состав и обязанности каждого участника группы. А также контролирует выполнение поставленных задач.

Финансовый директор - осуществляет постановку, контроль целей и задач для отдела продаж.

Менеджеры отдела продаж - осуществляют разработку и внедрение стратегии сбыта продукции.

Менеджеры проектов - осуществляют взаимодействие отдела продаж с производственными департаментами.

Задачи:

- создать рабочую группу;
- обозначить плановые показатели для группы;
- распределить ответственных и сроки выполнения задач;
- провести маркетинговое исследование и на его основе выстроить маркетинговую политику продвижения услуг;
- увеличить эффективность и скорость работ над новыми проектами.

Технические и эксплуатационные риски:

- Риск ошибки при разработке проектной документации.
- Риск обнаружения дефектов оборудования.
- Риск отказа от выполнения взятых обязательств со стороны партнеров.
- Риск срыва сроков завершения строительства подрядчиками и субподрядчиками по причинам технического характера.

Риски участников проекта:

- Риск неустойчивого финансового положения компании.
- Риск нехватки квалифицированного персонала.
- Операционные риски.
- Форс-мажорные обстоятельства при отсутствии у участников проекта «запаса прочности»

Юридические риски:

- Неотлаженное законодательство и нормативно-правовая база проекта.
- Неквалифицированно оформленные юридические документы.

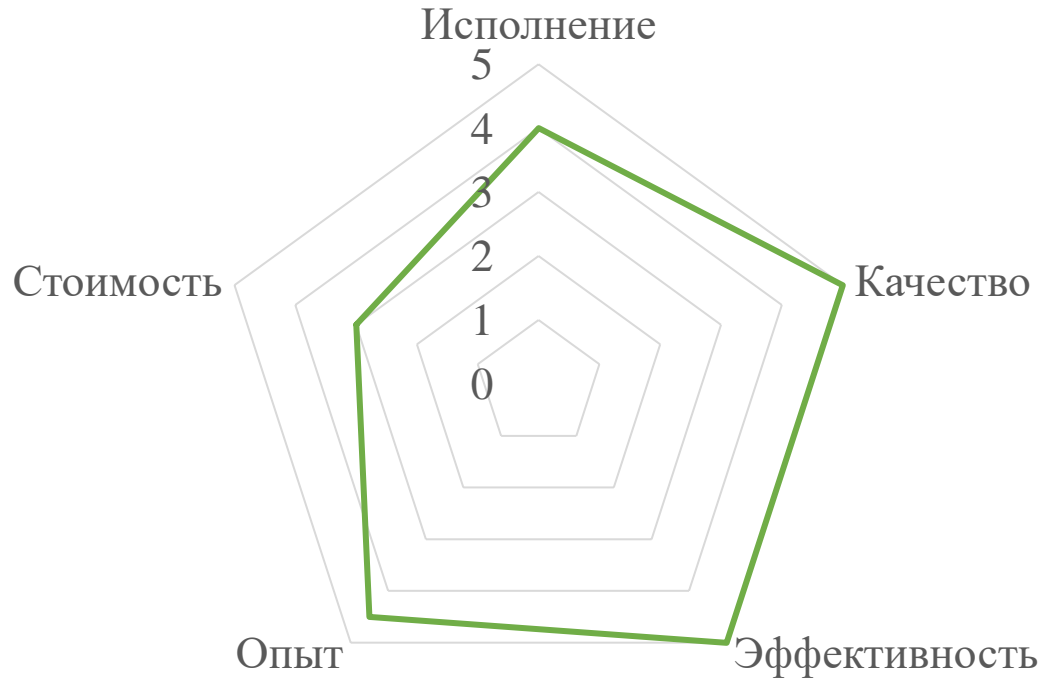
Маркетинговые риски:

- Неправильный выбор рынков сбыта, неверное определение стратегии операций на рынке.

Дополнительные риски при экспорте услуг:

- Колебания валютных курсов.
- Правовые риски (юрисдикция).
- Непредвиденные обстоятельства.
- Инвестиционные риски.
- Риски, связанные с документарными системами.

Диаграмма показателей компетенций оказания услуг ООО «ИЦ РЕГИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ»



Потенциал рынка Казахстана

МИНИСТЕРСТВО ЦИФРОВОГО РАЗВИТИЯ, ИННОВАЦИЙ И АЭРОКОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

ZERDE

DIGITAL KAZAKHSTAN

СПИСОК ИТ-ЧЕМПИОНОВ – 35 КОМПАНИЙ

Электронная коммерция и финансы	Информационная безопасность
Заказное ПО	Smart City и инфраструктура
Автоматизация отраслей	

Концепция кибербезопасности («Киберщит Казахстана») и более 30 нормативно-правовых документов регулирующих область информационной безопасности на высшем уровне

Оценка экономической эффективности проекта

Условия:

1. Создание в головной компании дополнительного подразделения по работе с международными проектами.
2. Создание дополнительного производственного участка системной интеграции в Республике Казахстан.
3. 50 млн. инвестиций кредитными средствами на 5 лет под 12 процентов годовых.
4. Безрисковая ставка дисконта - прогнозируемая ключевая ставка Республики Казахстан в 10%. Максимальный уровень прогнозируемой инфляции по годам 6% для 2021-2022 гг. и 4% для периода 2023-2025 гг. 12% проценты по кредиту.

Результат:

Прибыль со второго года реализации

Чистый дисконтированный доход в **2022** году составит **25 194,7 тыс. рублей** и **113 624 тыс. руб.** за весь период



Проведенный SWOT - анализ показал актуальной маркетинговую стратегию продвижения и географического расширения.

Целевым ориентиром является увеличение объемов реализации услуг за счет выхода организации на международный рынок, где наиболее развивающейся и привлекательной является Республика Казахстан, увеличение прибыли компании и доли проектов на 20% по сравнению с предыдущим годом.

Все рассчитанные показатели экономической эффективности проекта выше нормативных значений: чистый дисконтированный доход уже в втором году жизненного цикла проекта составит 25 194,7 тыс. рублей.

Продвижение компании на рынке Казахстана будет иметь не только коммерческий эффект для предприятия, но и окажет положительные эффекты на экономику региона, структуру международного рынка услуг, а также на безопасность и качество жизни граждан.

Спасибо за внимание!



**Региональные
СИСТЕМЫ**
Инжиниринговый центр