

Разработка стратегии повышения конкурентоспособности ООО «НовоСтрой».

Выполнил: Данцевич Илья Алексеевич.

Научный руководитель: к.э.н., доцент, Корчагина Ирина Васильевна.

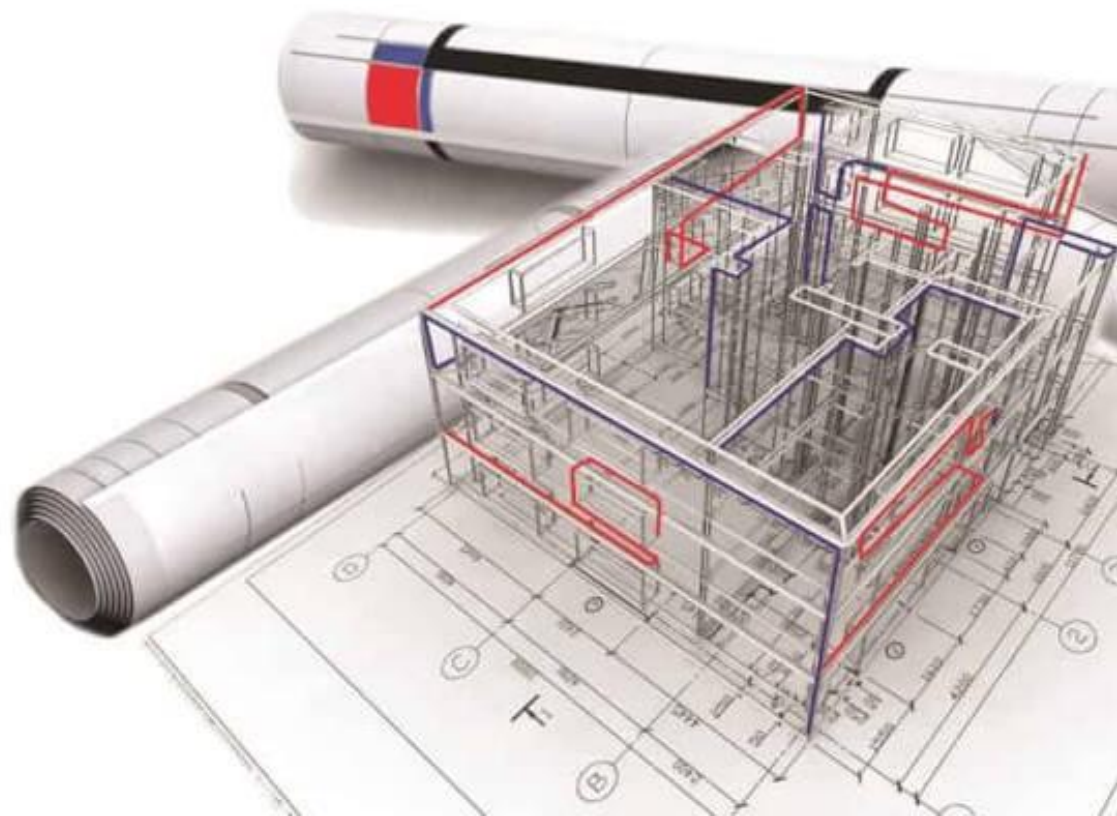



Администрация
Правительства Кузбасса

Кузбасс переходит на BIM проектирование

19 марта 2020, 17:15

BIM (англ. *Building Information Model* или *Modeling*) — информационная модель (или моделирование) зданий и сооружений.





Цель – повышение конкурентоспособности компании за счет диверсификации бизнеса.

Задачи:

- Изучить рынок региона в области строительных и проектных работ**
- Проанализировать текущее состояние компании**
- Определить направление для развития компании.**
- Разработать проект по внедрению нового направления деятельности.**

Ново трой

Общество с ограниченной ответственностью

Основано 2010 г.

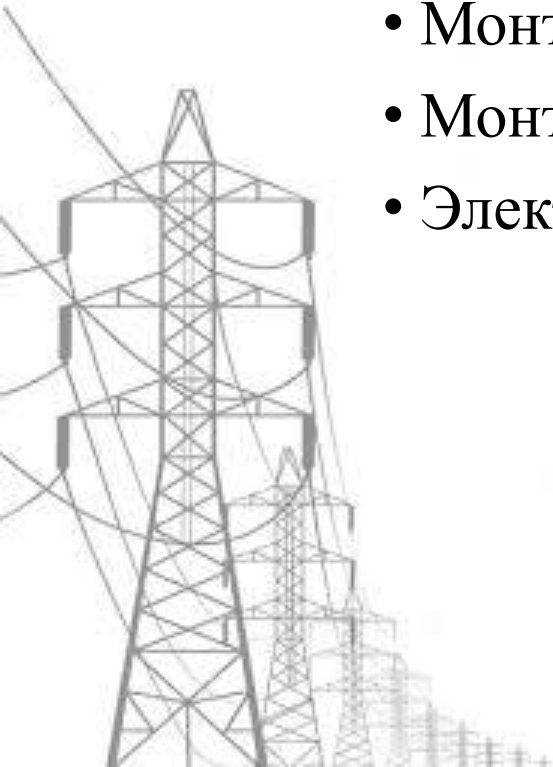
**Электрические сети,
смонтированные качественно и в срок,
согласно требованиям заказчика.**





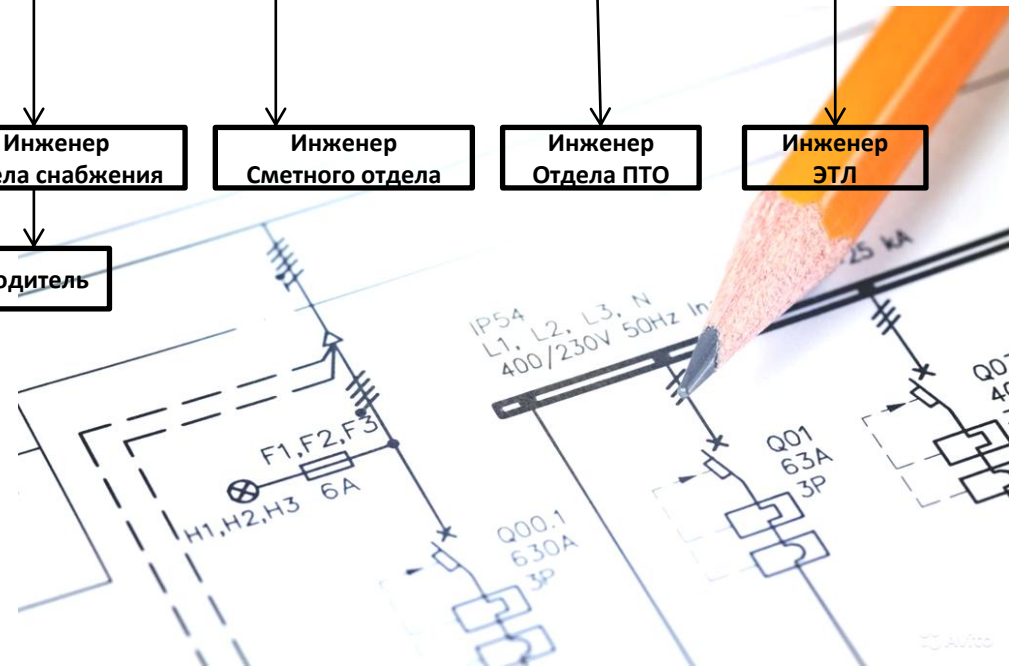
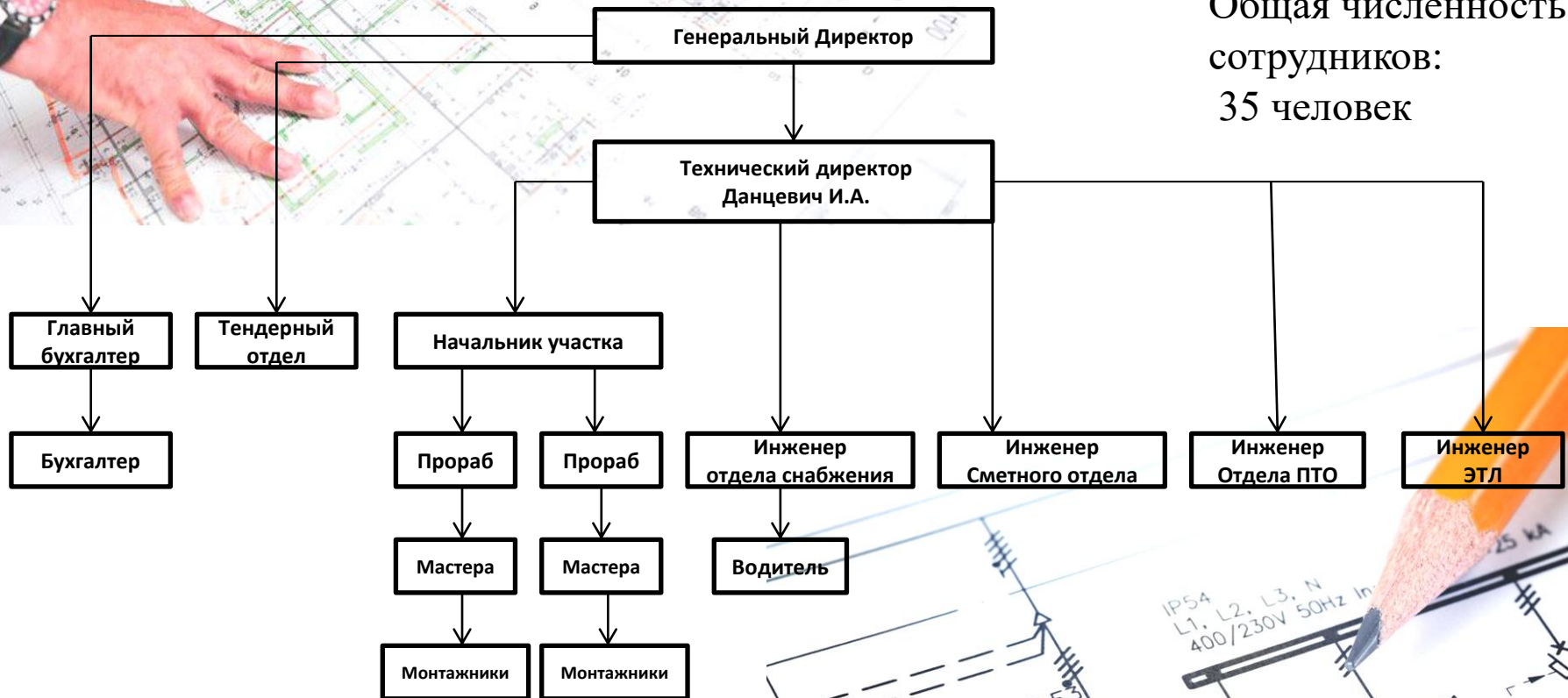
Основные виды деятельности:

- Монтаж внутренних электрических сетей
- Монтаж наружных сетей электроснабжения 0,4 кВ
- Монтаж высоковольтных линий
- Монтаж трансформаторных подстанций
- Электротехническая лаборатория



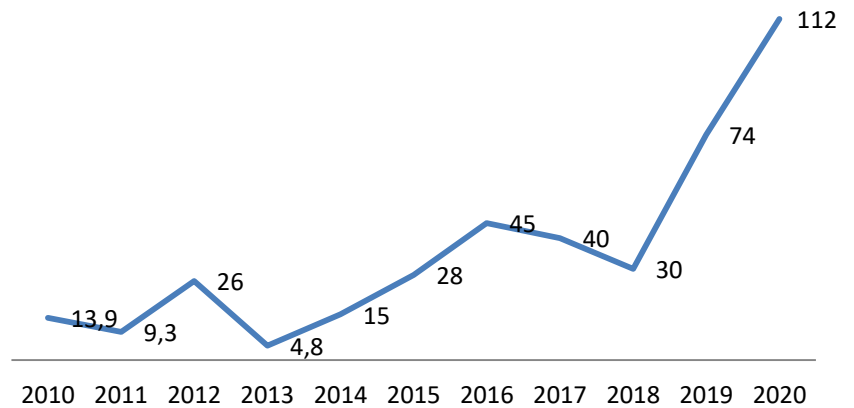
Структура компании:

Общая численность
сотрудников:
35 человек

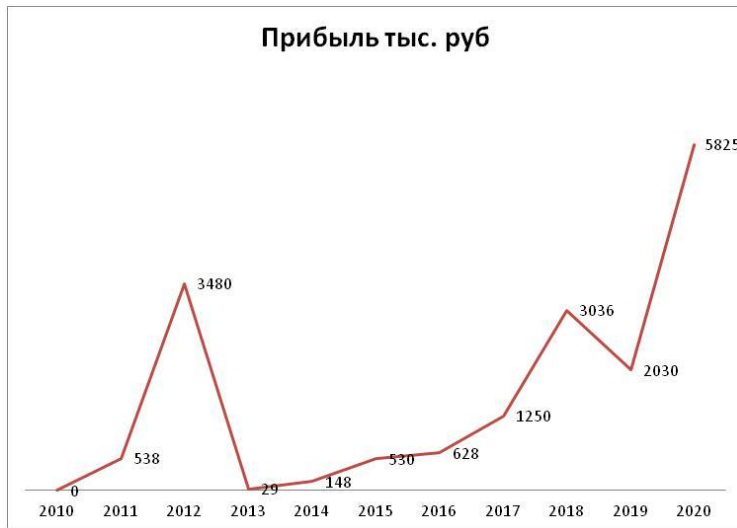


Основные показатели компании за период 2010-2021 гг.

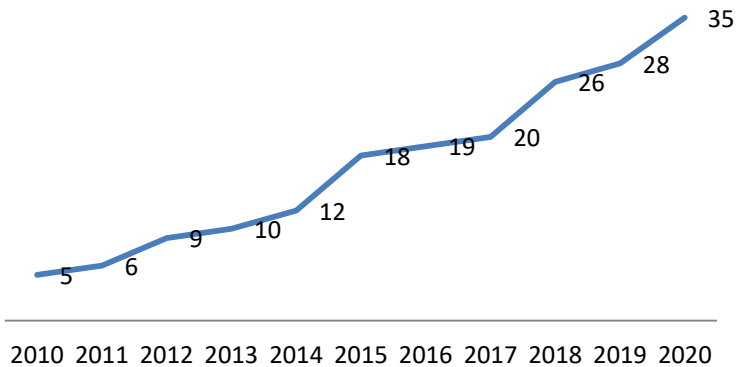
Выручка. млн. руб



Прибыль тыс. руб



Штат





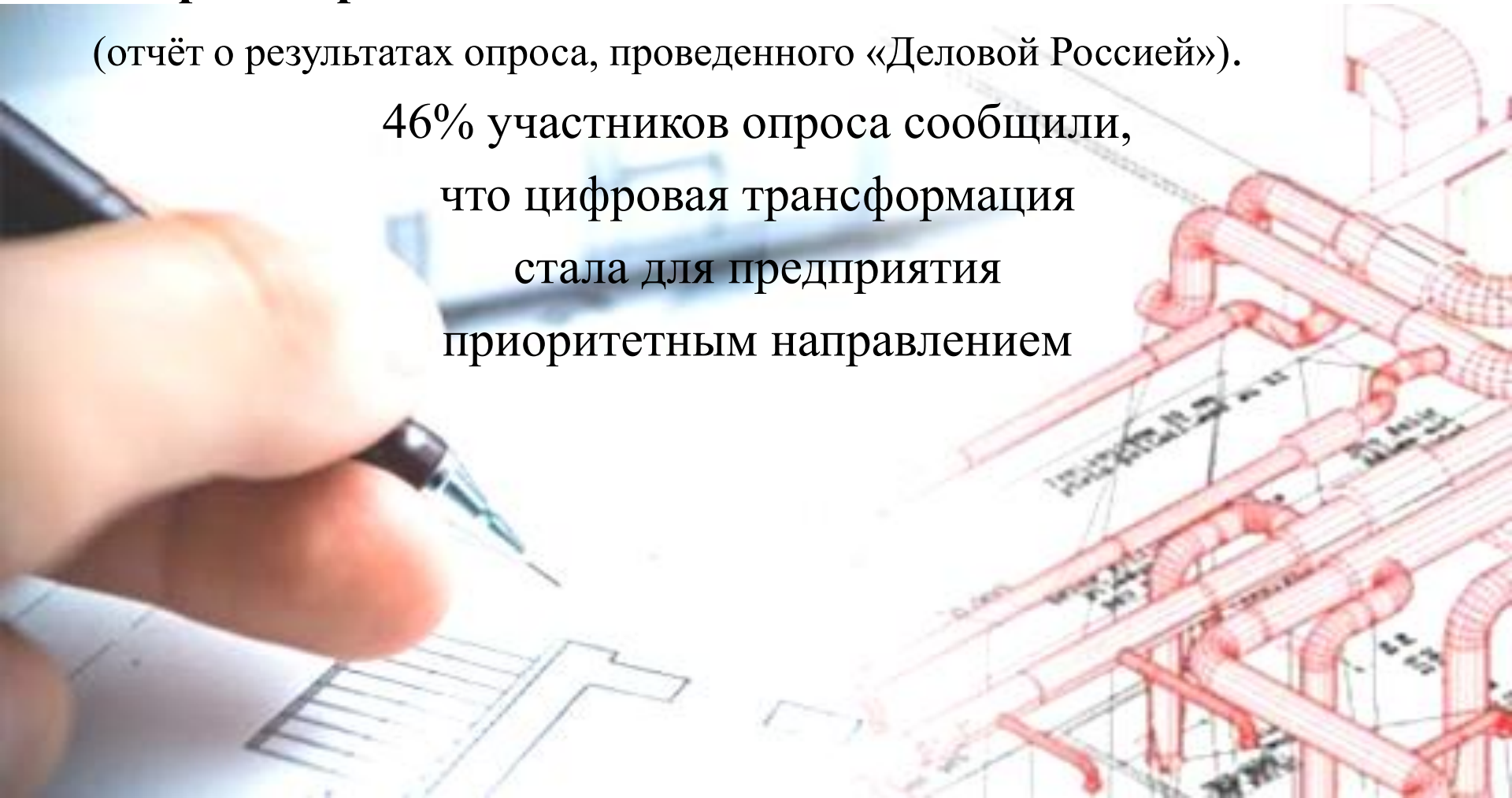
- В сентябре 2020 г. Михаил Мишустин подписал постановление об информационном моделировании в строительстве.
- До 2023 г. ожидается завершение разработки нормативных и технологических основ для внедрения системы управления ЖЦ объектов капитального строительства с использованием BIM-технологий.
- До конца 2024 г. должен состояться переход к системе управления ЖЦ объектов капитального строительства путем внедрения технологий информационного моделирования.

ВІМ в России 2021г:

У 12% российских девелоперов ВІМ стал стандартом при проектировании.

(отчёт о результатах опроса, проведенного «Деловой Россией»).

46% участников опроса сообщили,
что цифровая трансформация
стала для предприятия
приоритетным направлением



ВІМ в Кемерово 2021г:

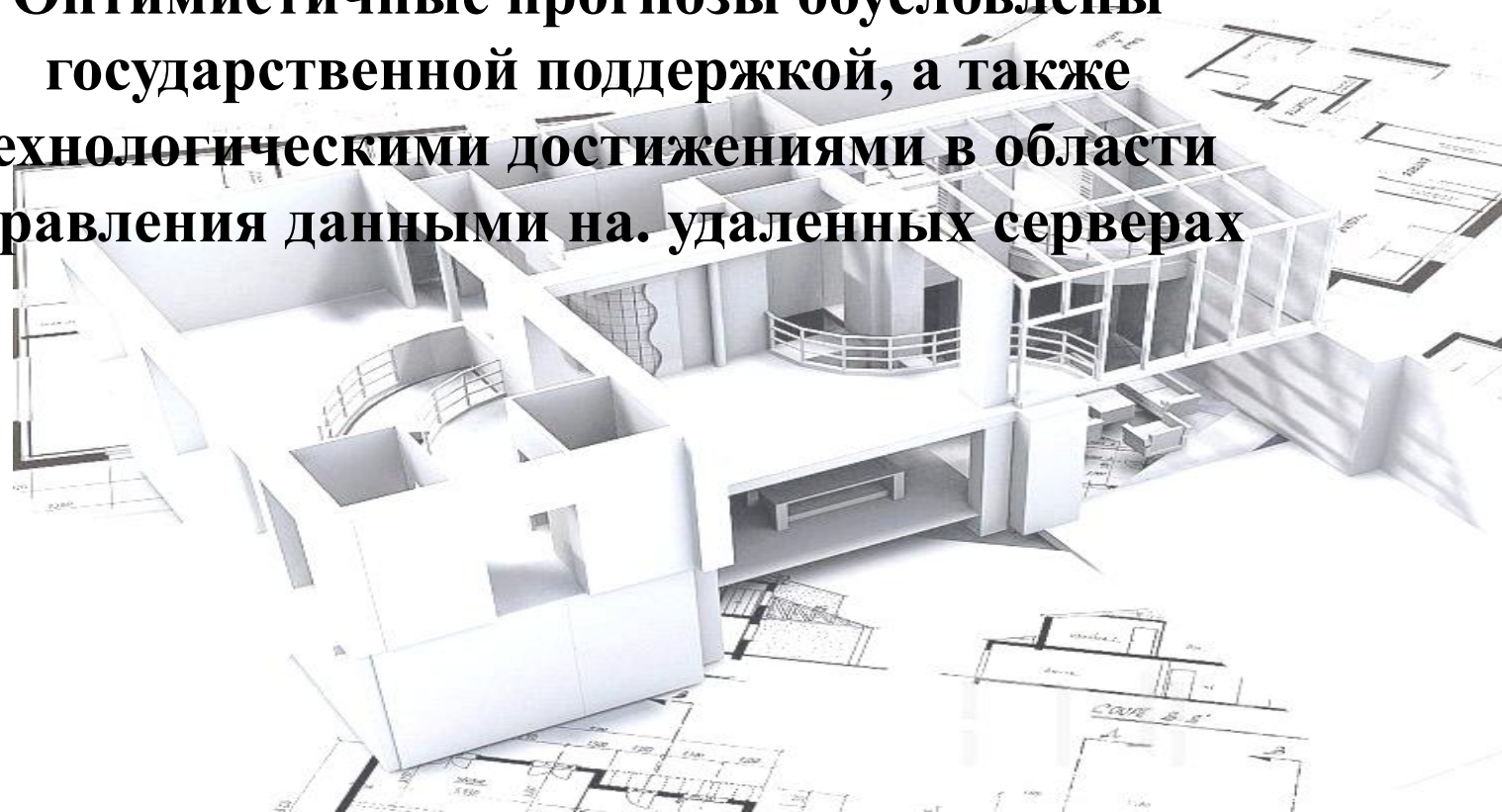
- **ОАО «Кузбассгипрошахт»**
- **ООО «ТеплоЭнергоСервис-Проект»**
- **ООО Мегapolis-Проект**
- **ООО КузбассГорПроект**

Тенденции BIM

По данным [Allied Market Research](#), мировой рынок BIM в 2019 году оценивался в 5,2 млрд долларов.

Ожидается, что к 2027-му он достигнет 15,6 млрд долларов. При этом среднегодовой прирост (CAGR) составит 14,3 % в период с 2020 по 2027 годы.

Оптимистичные прогнозы обусловлены государственной поддержкой, а также технологическими достижениями в области управления данными на удаленных серверах



Эффект от технологии BIM-моделирования

В сравнении с традиционным методом проектирования

До

40%

снижение ошибок,
погрешностей
в проектной
документации

На

**20–
50%**

сокращение времени
проектирования

В

6 раз

уменьшение времени
на проверку проекта

До

90%

сокращение сроков
координации и
согласования

В

**4
раза**

снижение погрешности
бюджета при
планировании

До

50%

сокращение сроков
инвестиционной
фазы проекта

На

**20–
50%**

сокращение сроков
строительства

До

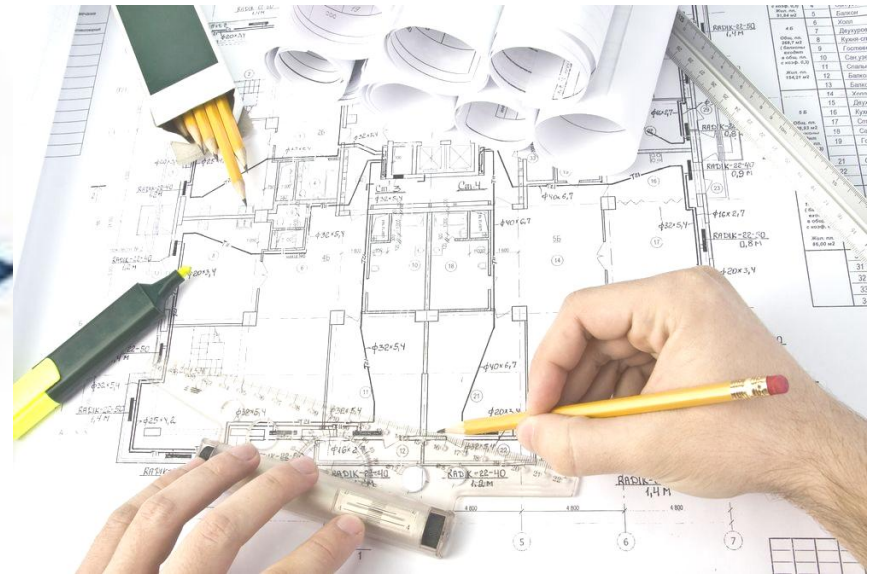
30%

сокращение затрат
на строительство
и эксплуатацию

SWOT- анализ

S (сильные стороны)		W (слабые стороны)	
Репутация компании		Слабый маркетинг	
Высокое качество работ		Слабая система внутр. коммуникаций	
Большая клиентская база		Слабая развитость направления компании	
Хорошие финансовые ресурсы		Недостаточная площадь офисных помещений	
Квалифицированный персонал		Слабая система повышения квалификации	
Высокая клиентоориентированность		Нехватка персонала	
		отсутствие четких задач по плану развития	
O (возможности)		T (угрозы)	
выход на новый рынок		Ценовая конкуренция	
рост спроса на продукцию		Изменение законодательства и стандартов отрасли	
Привлечение новых клиентов		появление мощного конкурента	
Увеличение прибыли		неблагоприятная экономическая ситуация	
повышение конкурентоспособности		увеличение налоговой нагрузки	
		изменение спроса потребителя.	
		(внешняя микросреда) поставщики, клиенты,	

Основная стратегия компании – диверсификация бизнеса!



Цели проекта.

- Получение СРО
- Приобретение офисных помещений
- Наем персонала
- Обучение персонала

Задачи проекта.

- Оформление заявки на СРО
- Оплата вступительных взносов СРО
- Покупка офиса
- Покупка оргтехники
- Покупка мебели
- Создание вакансии
- Поиск кадров на рынке труда
- Отбор кандидатов и проведение собеседований
- Трудоустройство
- Обучение персонала

Участники проекта

<u>№ п/п</u>	<u>Роль в проекте</u>	<u>Физическое лицо, юридическое лицо, совокупность лиц, групп или организаций</u>
<u>1</u>	<u>Инвестор</u>	<u>ООО «НовоСтрой»</u>
<u>2</u>	<u>Заказчик</u>	<u>ООО «НовоСтрой»</u>
<u>3</u>	<u>Куратор проекта</u>	<u>Генеральный директор</u>
<u>4</u>	<u>Руководитель проекта</u>	<u>Технический директор</u>
<u>5</u>	<u>Администратор проекта</u>	<u>Технический директор</u>
<u>6</u>	<u>Команда управления проектом</u>	<u>Генеральный директор, Технический директор</u>
<u>7</u>	<u>Команда проекта</u>	<u>Генеральный директор, Технический директор, Инженер отдела снабжения, инженер отдела кадров, гл. бухгалтер, сис. Админ.</u>

Иерархическая структура работ



Продолжительность и стоимость работ

<u>№</u>	<u>Наименование этапа работ</u>	<u>Продолжительность</u>	<u>Стоимость</u>
<u>1</u>	<u>Оформление заявки на СРО</u>	<u>2 недели</u>	
<u>2</u>	<u>Подготовка документов</u>	<u>1,5 месяца</u>	
<u>3</u>	<u>Оплата вступительных взносов</u>	<u>2 недели</u>	<u>60 000 р.</u>
<u>4</u>	<u>Покупка офиса</u>	<u>1 месяц</u>	<u>1 100 000 р</u>
<u>5</u>	<u>Покупка оргтехники</u>	<u>2 недели</u>	<u>180 000 р.</u>
<u>6</u>	<u>Покупка мебели</u>	<u>2 недели</u>	<u>150 000 р.</u>
<u>7</u>	<u>Создание вакансии</u>	<u>1 неделя</u>	
<u>8</u>	<u>Поиск кадров на рынке труда</u>	<u>1,5 месяца</u>	
<u>9</u>	<u>Отбор кандидатов</u>	<u>1 месяц</u>	
<u>10</u>	<u>Трудоустройство</u>	<u>1 неделя</u>	
<u>11</u>	<u>Обучение персонала</u>	<u>6 недель</u>	<u>550 000 р</u>
<u>12</u>	<u>Установка оргтехники</u>	<u>1 неделя</u>	
<u>13</u>	<u>Приобретение ПО</u>	<u>1 неделя</u>	<u>120 000 р.</u>
<u>14</u>	<u>Настройка ПО на рабочих местах</u>	<u>1 неделя</u>	
<u>Итого:</u>		<u>3,5 месяца.</u>	<u>2 160 000 р.</u>

Матрица ответственности

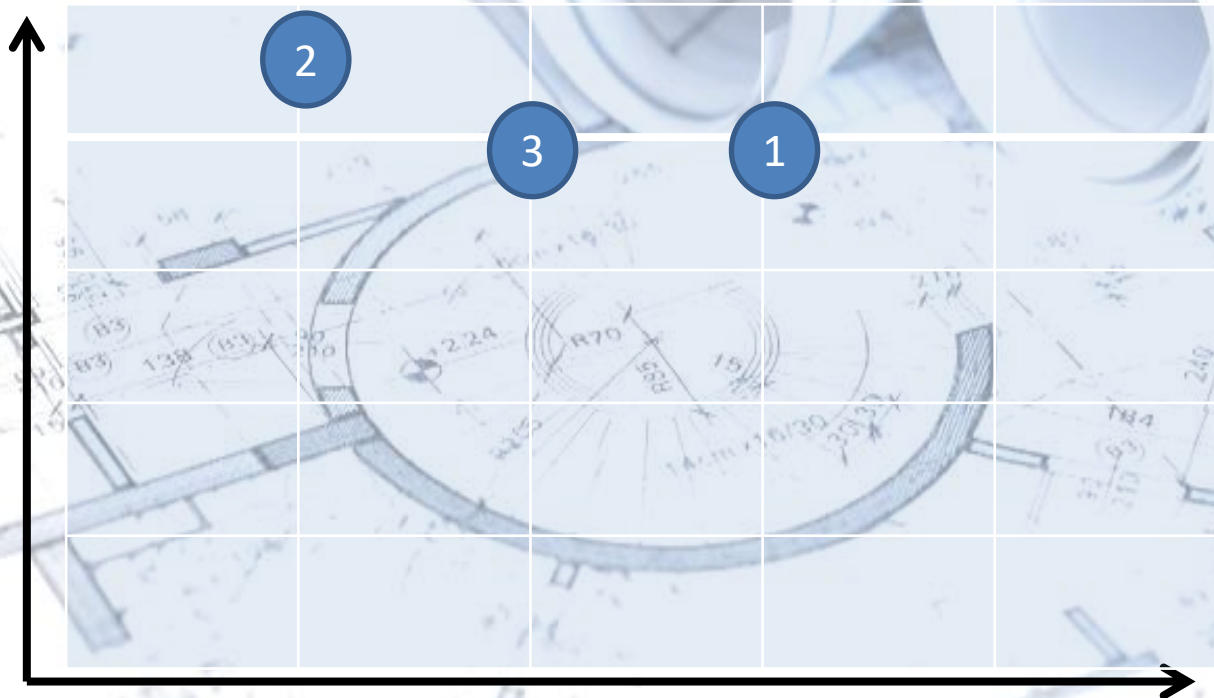
№ п/п	Наименование	Ген. Директор	Тех Директор	Гл. Бухгалтер	Инж. Отдела снабжения	Инж. Отдела кадров	Сис. Админ.
1	Оформление заявки на СРО	О	И	Н	Н	Н	Н
2	Подготовка документов	О	И	Н	Н	Н	Н
3	Оплата вступительных взносов	О	Н	И	Н	Н	Н
4	Покупка офиса	К	О	Н	И	Н	Н
5	Покупка оргтехники	Н	О	Н	И	Н	К
6	Покупка мебели	Н	О	Н	И	Н	Н
7	Создание вакансии	К	О	Н	Н	И	Н
8	Поиск кадров	К	О	Н	Н	И	Н
9	Отбор кандидатов	К	О	Н	Н	И	Н
10	Трудоустройство	К	О	Н	Н	И	Н
11	Обучение	Н	О	Н	Н	И	Н
12	Установка оргтехники	Н	О	Н	Н	Н	И
13	Приобретение ПО	Н	О	Н	И	Н	К
14	Настройка ПО	Н	О	Н	Н	Н	И

Реестр рисков

№ п/п	Риск, угроза	Вероятность наступления (0,1; 0,3; 0,5; 0,7; 0,9)	Влияние на проект (0,05; 0,1; 0,2; 0,4; 0,8)
1	Отсутствие квалифицированных кадров	0,5	0,4
2	Отзыв СРО	0,1	0,8
3	Нехватка финансирования	0,3	0,4

Матрица рисков

влияние



вероятность

План управления рисками

№ п/п	Что делаем	Кто выполняет	Срок
1	Поиск кадров во всех возможных источниках: биржа труда, сайты, личные рекомендации	Инженер отдела кадров	1,5 месяца
2	Детальная проработка документации. Регулярный контроль стадии подготовки документов	Технический директор	1 месяц
3	Планирование расходов. Рассмотрение возможности дополнительного финансирования (дополнительно до 15% от стоимости проекта)	Генеральный директор	1 месяц

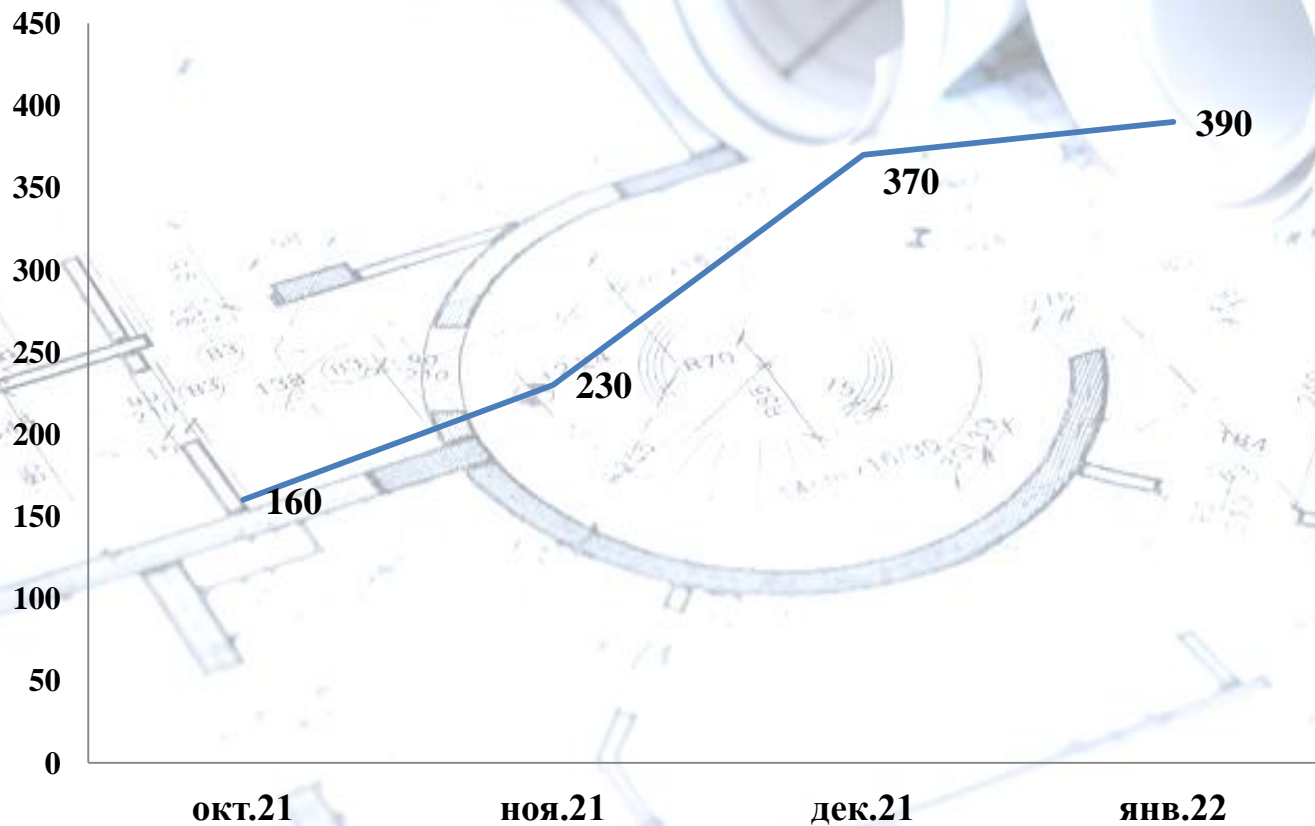
Первые заказчики

Октябрь 2021-Январь 2022

- **ОАО «Кемеровоуголь». Цех п. Пионер.**
- **ООО «Газпромнефть-Региональные продажи» Мирная, 2.**
- **ООО «СМУ-12». Насосные станции Крапивино**
- **ООО «УНИВЕРСАЛЫ БЕГЕМАГ». Склад. Тухачевского 60**
- **ООО «ММК-Уголь». КЛ-0,4. ЦОФ Белово**
- **ООО «ММК-Уголь». Депо. Сети освещения**
- **АО «СибПСК». ВЛ-6 кВ ПС 110/10 кВ Краснокаменская.**
- **ООО «Кузбасстопливосбыт». Освещение станции погрузки**

План выручки

Октябрь 2021-Январь 2022



Ново трой

Спасибо за внимание!

Данцевич Илья Алексеевич
Технический директор
т.с. +7-950-270-6288
E-mail: novostroy_emu@mail.ru