

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

Кафедра маркетинга

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА – БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**на тему: Жизненный цикл проекта:
фазы, стадии, этапы**

*Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Профиль: «Интернет маркетинг»*

Ф.И.О студента-дипломника

Руководитель _____ (ФИО)

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что исследование жизненного цикла проекта имеет важное значение для развития предприятия, так как посредством разработки и внедрения проектов многие коммерческие организации могут расширить виды деятельности, увеличить прибыль, улучшить процесс создания концепции продукта, его разработки и внедрения на рынок, способствовать созданию новых или усовершенствованных средств производства.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Цель выпускной квалификационной работы – исследование жизненного цикла проекта, его фаз, стадий и этапов на примере создания проекта АО «Мособлгаз» «Запад» по постройке здания торгового назначения.

Для выполнения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

1. Изучить теоретические основы управления проектом по жизненному циклу.
2. Разработать концептуальный план проекта.
3. Провести анализ управления проектом на прединвестиционной, инвестиционной и завершающей фазе.
4. Выполнить сетевое моделирование.

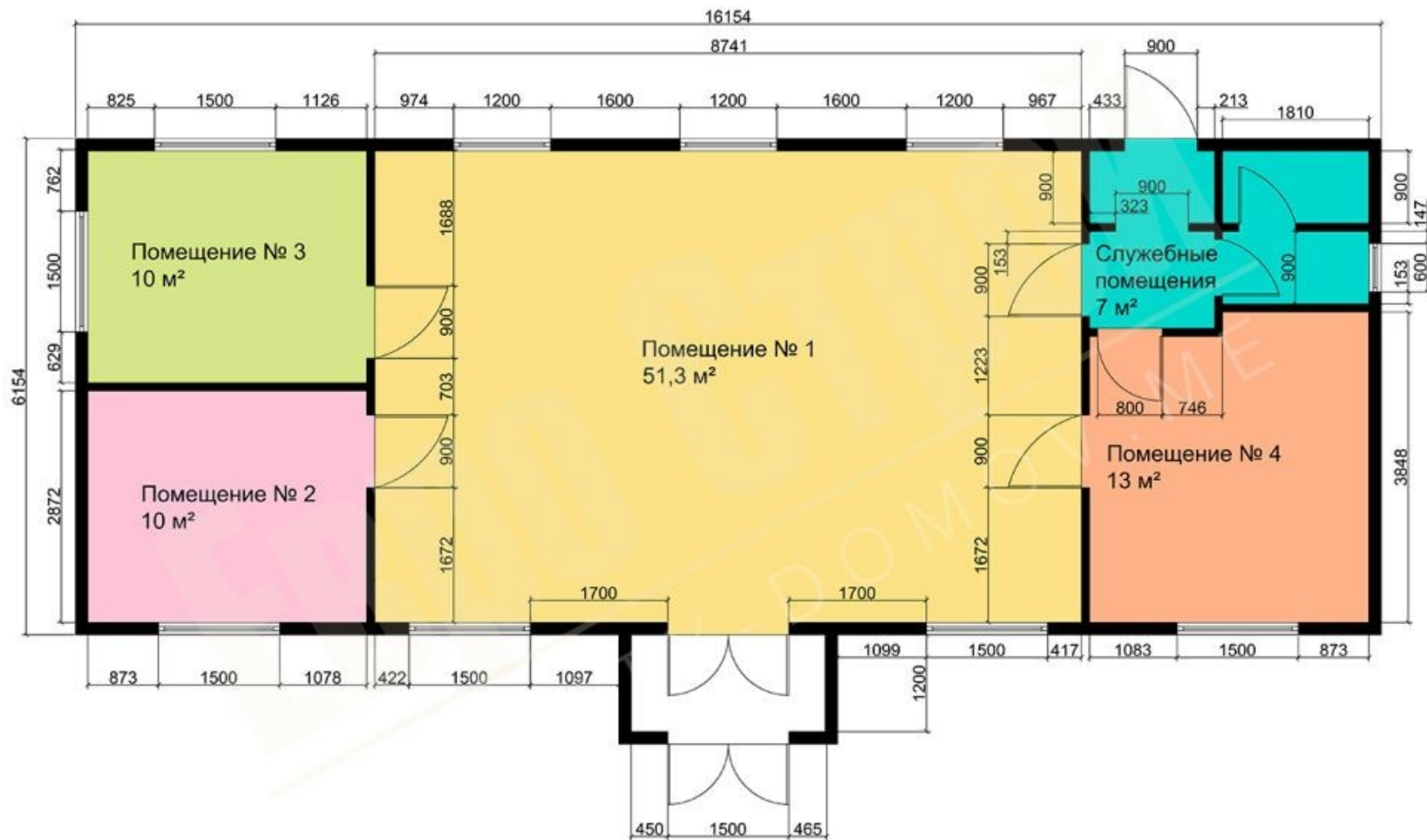
Анализ технико-экономических показателей деятельности

Показатели	Годы			Отклонение (+, -)		Темпы роста, %	
	2020	2021	2022	2021 к 2020	2022 к 2021	2021 к 2020	2022 к 2021
Выручка, тыс. руб.	40 266 977	47 880 796	49 453 139	7 613 819	4 260 448	1,189	1,033
Себестоимость продаж, тыс. руб.	38 220 630	42 606 448	44 104 509	4 385 818	1 498 061	1,088	1,035
Прибыль (убыток) от продаж, руб.	1 648 772	4 819 676	4 632 624	3 170 904	187 052	2,923	0,961
Коммерческие расходы, руб.	380 890	454 672	698 001	73 782	243 329	1,193	153,5
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	1 583 911	4 427 262	4 777 624	2 843 351	350 362	2,795	1,079
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода, руб.	4 491 436	3 553 166	3 432 814	938 270	120 352	0,791	0,966

Расширенный SWOT-анализ

	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Поле СиВ (мероприятия) Диверсификация деятельности для усиления конкурентных преимуществ, использования имиджа «надежного» партнера для привлечения новых клиентов. Использование творческого менеджмента для расширения рынков сбыта.	Поле СЛиВ (мероприятия) На основе возможности выхода на новые рынки сбыта разработать долгосрочную стратегию. Сотрудничать с поставщиками на основании заключенных договоров, за счет чего может получить скидку, то есть снизить себестоимость, тем самым обеспечив рост рентабельности.
	Поле СиУ (мероприятия) Повышения квалификации кадров для повышения конкурентоспособности предприятия. Анализ потребностей потребителей ради принятия решения о необходимости введения новых услуг. Оптимизация объемов снабжения, которое даст возможность не замораживать средства в запасах.	Поле СЛиУ (мероприятия) Минимизация возможных рисков и расходов, которые могут возникнуть на предприятии. Для усиления своих конкурентных позиций необходимо развивать деятельность предприятия в различных направлениях, например, начать осуществлять деятельность в области строительства.
Угрозы		

План торгового павильона



План торгового павильона

Ресурсы необходимые для осуществления проекта

Ресурсы	Характеристика
Финансовые	Для реализации проекта необходимы затраты финансовых ресурсов для оплаты проведения подготовительных работ, заказа оборудования, маркетинговые мероприятия. Финансирование планируется за собственные средства.
Трудовые	Для осуществления проекта необходимо создание команды проекта. Команда проекта будет состоять из внешних и внутренних участников. Внутренние участники: Руководитель проекта, команда проекта: администратор, прораб, инженер Внешние участники проекта подрядчики, строительные бригады.

Сетевой график общего вида

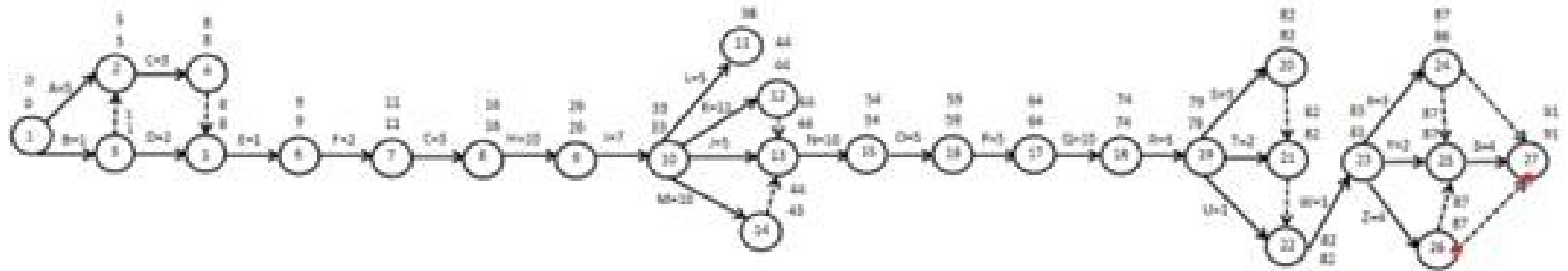
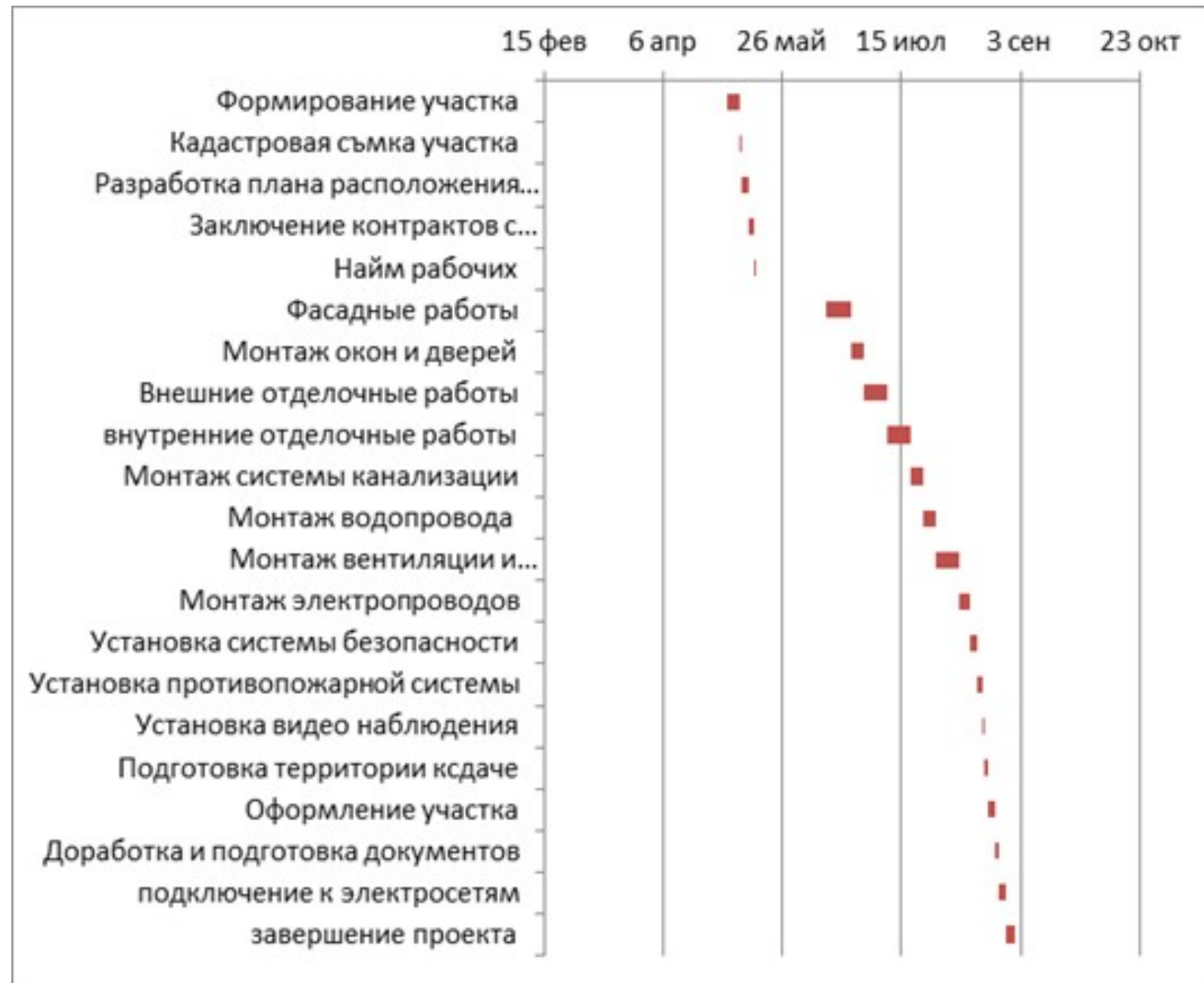


Диаграмма Ганта общего вида



СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!

