

Слайд 1

Уважаемый Председатель и уважаемые члены ГЭК. Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему – Управление командой проекта.

Слайд 2

Целью исследования является анализ управления командой проекта и разработка по совершенствованию механизмов управления командой проекта на примере АО «Тандер». Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 3

Для облегчения управления командами в современных условиях есть ряд практических приемов для руководителя относительно каждого из этапов.

Слайд 4

Развитие команды проекта на примере АО «Тандер» рассмотрено на примере АО «Тандер» Обособленное подразделение г. Владикавказ. АО «Тандер» Магнит Косметик — одна из ведущих розничных сетей по продаже косметики, бытовой химии и товаров для дома в России. На сегодняшний день сеть включает около 2800 магазинов в более чем 1000 городов по всей стране. Ежемесячно открывается порядка 80 магазинов. «Магнит» - второй по выручке и первый по количеству магазинов ритейлер в России. В отличие от ближайших конкурентов, «Магнит» развивает и непродовольственные форматы - сеть магазинов дрoгeри (косметики и бытовой химии) «Магнит Косметик», а также аптеки. В таблице предоставлены основные экономические показатели производственно-хозяйственной деятельности АО «Тандер» в 2021-2022 гг. Исходя из приведённых данных в таблице, можно сделать вывод, что в 2022 году компания была лидером в розничной торговле товарами в России по объёму продаж, а также по количеству магазинов, торговой площади и капитализации. На протяжении 2021-2022 гг. оборот розничной торговли АО «Тандер» вырос на 6.5% в 2020г. по сравнению с 2019г. и составил 356млрд. руб., в то время как в2022 г. данный показатель вырос на 7.2% и составил 548 млрд. руб. Общее количество магазинов компании растёт ежегодно в среднем на 45% и в текущем году составило 27 067 шт.

Слайд 5

Для доставки продукции в торговые точки города и оптовикам в городе используются мало–среднетоннажные автомашины (ЗИЛ 5 тонн, Бычок 3 тонны,

ГАЗЕЛЬ 1,2 тонны), а для доставки продукции оптовым посредникам в регионах используются крупнотоннажные автомобили (ЗИЛ, МАЗ 7–20 тонн). По сложившейся на предприятии системе распределения автотранспорта, по городу в 80% случаев отправляются автомобили с бензиновым двигателем, большой грузоподъемностью (5 тонн) и большим расходом топлива на 100 км. пробега (ЗИЛ). Это объясняется тем, что грузчикам–экспедиторам удобнее выгружать продукцию из большого по размерам фургона, чтобы не перепутать грузы. В рейс отправляются свободные от заказов автомобили по мере получения заданий, загрузка кузова частичная и порой не используется полностью. Для развозки грузов экономически целесообразно использовать автомашины с наименьшим расходом топлива (ЗИЛ – Бычок, ГАЗ–Газель). Средний тоннаж одного рейса по городу (1,2 тонны) вполне позволяет разместить весь груз. Заказы, поступающие от клиентов предприятия АО «Тандер» следует суммировать до заполнения кузова одного транспортного средства и производить сортировку по дальности пунктов назначения, это позволит использовать транспортные ресурсы максимально возможно, что сократит время простоя. Следует отказаться от использования грузовых фургонов ЗИЛ, поскольку расходы на их эксплуатацию не являются оправданными. Так же следует отметить, что применение GPS навигаторов на борту автомобиля позволит заранее прокладывать маршрут следования и отслеживать реальное место нахождения транспортного средства и сократить число махинаций связанных с сливом топлива во время простоя автомобиля. В таблице приведены основные характеристики Устава проекта для АО «Тандер». Говоря о плане проекта, зачастую подразумевают календарный план проекта – основной элемент плана проекта. Однако кроме планов-графиков, в план проекта также могут входить и бюджет проекта, и план по управлению рисками, и планы коммуникаций.

Слайд 6

Проект АО «Тандер» нацелен на достижение поставленных задач и на получение ожидаемых результатов. Ключевой задачей руководителя проекта является выделение и поиск заинтересованных сторон, и вовлечение не заинтересованных сторон. При этом, как правило, не сразу становится понятным, кто является заинтересованной стороной и какие их интересы.

Слайд 7

Рассмотрим потенциальные риски при разработке проекта по улучшению транспортной логистики в АО «Тандер». Важной задачей при составлении плана проекта является оценка возможных рисков, поиск решений при их наступлении и

разработка комплекса мер, помогающих снизить вероятность наступления рисков. Риск что внедрение не даст предполагаемого экономического эффекта. Как правило, этот риск является следствием двух основных ошибок при планировании проекта: цели внедрения системы не совпадают с целями проекта по внедрению; не используется или неграмотно применяется технология управления проектами. Но эти риски преодолимы. Один из наиболее простых методов - заказ у третьей стороны проведения аудита проекта и привлечение консультантов в области управления проектами для обучения сотрудников необходимым навыкам. Снизить риск можно за счет активного участия в процессе внедрения системы в подразделениях или областях, находящихся в зоне его ответственности, и параллельного обучения новым методам управления. Риски проекта могут рассматриваться различными его участниками абсолютно по-разному. Например, риск того, что проект окажется в результате более трудоемким, чем предполагалось ранее, актуален скорее для рядовых сотрудников и консультантов, чем для собственников компании и ее менеджмента. А, например, опасность того, что внедрение системы потребует существенного повышения уровня квалификации сотрудников, не имеет принципиального значения для консультантов, собственников и даже сотрудников, принимающих участие во внедрении, но может оказаться важным для топ-менеджеров и работников компании, не задействованных во внедрении.

Слайд 8

В таблицу сведены все необходимые данные и полученные расчеты, отражающие эффективность мероприятий по управлению логистикой АО «Тандер». Рентабельность планируется на уровне 340,16%. Таким образом, можно сделать вывод об эффективности проекта и проект можно принять к реализации.

Слайд 9

Стратегическая цель – укрепить текущие лидирующие федеральные позиции, увеличивая долю рынка при сохранении доходности бизнеса. На рынке сохраняется непростая конъюнктура. Заметный рост уровня инфляции оказывает усиливающееся давление на потребителей, а также ведет к увеличению стоимости сырья и производственных расходов. Поэтому проект по снижению и оптимизации транспортных расходов актуален. Подводя итоги можно сказать, что управление проектами по улучшению транспортной логистики в последние десятилетия стало мощной технологией управления изменениями в условиях высокой конкуренции предприятий. В результате, благодаря реализации вышеуказанных предложений, удастся решить проблемы организации, связанные

с формализацией и эффективностью проектной деятельности, а также с рабочей нагрузкой участников проекта. Выделение проектного офиса в структуре организации станет логичным шагом в ее развитии и повысит эффективность реализации проекта, а также предоставит возможность для дальнейшего расширения проектной деятельности внутри организации.

Слайд 10

Таким образом, Цель работы достигнута. Спасибо за внимание!