



# КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ

Факультет автоматизації і інформаційних технологій  
Кафедра управління проектами

---



## АТЕСТАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА на тему: Управління проектом з розвитку цеху з виробництва меблів

Автор: Смірнова Діана Сергіївна  
Керівник: д.т.н., проф. Веренич Олена  
Володимирівна

# НАУКОВИЙ АПАРАТ

## Об'єкт дослідження-

процес розробки та управління проектом розвитку цеху з виробництва меблів з епоксидної смоли.

## Предмет дослідження -

методи та підходи системи управління проектами у меблевому виробництві.

## Мета-

розробка проекту розвитку цеху з виробництва меблів з епоксидної смоли.

## 1 розділ:

- визначити сутність і класифікацію проектів;
- дослідити сучасні концепції управління проектами та їх зміст;
- описати методичні підходи до управління проектами;

## **Завдання:**

## 2 розділ:

- проаналізувати ринок меблів України;
- обґрунтувати вибір проекту, його зв'язок зі стратегією підприємства;
- навести опис змісту та структуризації проекту;

## 3 розділ:

- провести розробку проектно-кошторисної документації;
- розробити сіткове і календарне планування;
- визначити бюджету проекту;
- обґрунтувати систему управління ризиками;
- надати рекомендації щодо усунення недоліків в управлінні проектом.

# КОРОТКИЙ ОПИС ПРОЄКТУ

## «РОЗВИТОК ЦЕХУ З ВИРОБНИЦТВА ДЕРЕВ'ЯНИХ ВИРОБІВ З ЕПОКСИДНОЇ СМОЛИ»

<b>Структурний компонент</b>	<b>Конкретизований опис для проекту</b>
<b>1. Мета проекту</b>	комерційний
<b>2. Результати проекту</b>	створення підприємства з виробництва дерев'яних виробів з епоксидної смоли
<b>3. Обмеження проекту</b>	
<b>3.1. бюджет</b>	30 000 000 грн.
<b>3.2. тривалість</b>	1 рік 2 місяці;
<b>3.3. якість</b>	запланована якість згідно ДСТУ
<b>4. Етапи проекту</b>	-
<b>5. Взаємовідносини</b>	комерційні

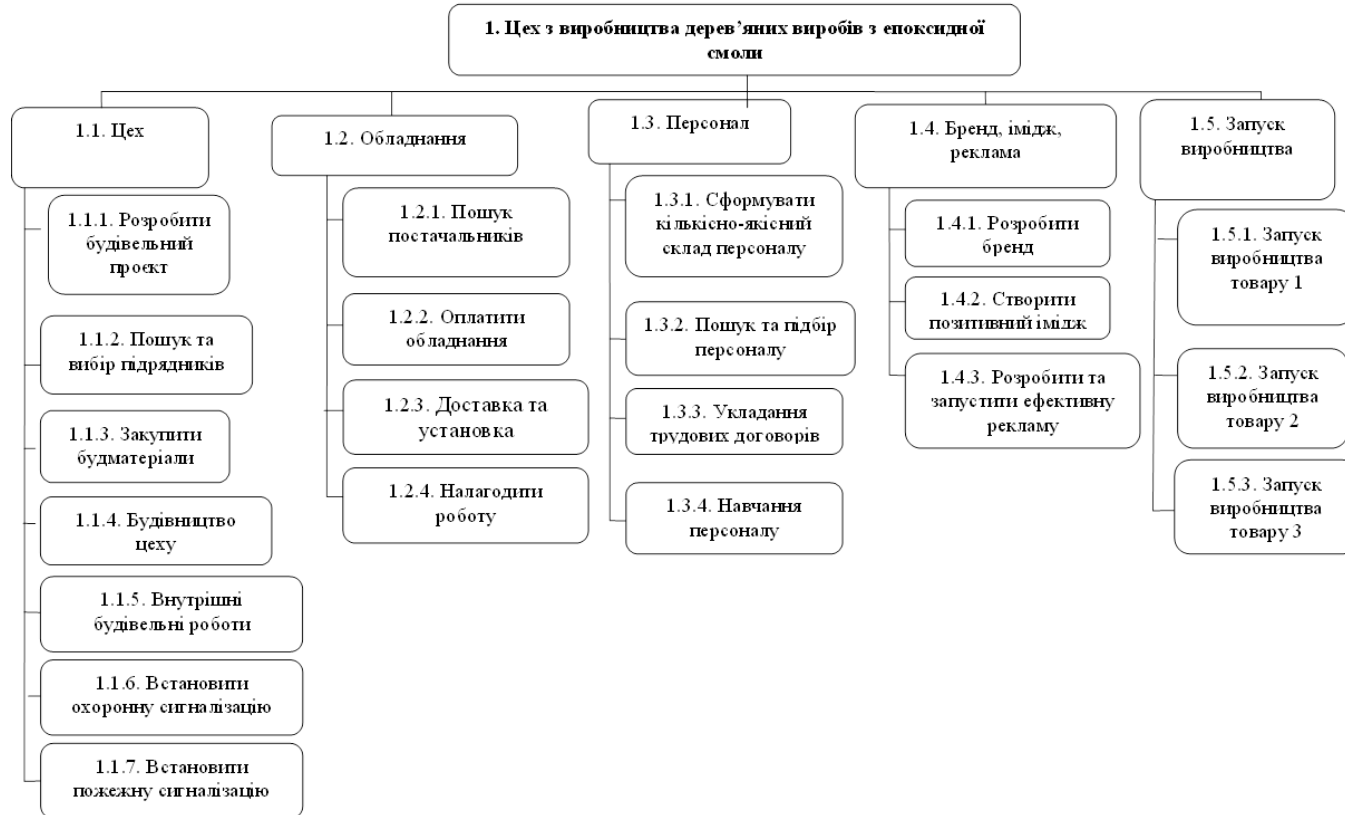


# ЛОГІЧНА МАТРИЦЯ ПРОЄКТУ

Опис проекту	Показники	Джерела підтвердження	Допущення
Головна мета: задоволення попиту на дерев'яні вироби	- збільшення відсотку якісної продукції з дерева на вітчизняному та зарубіжних ринках	статична звітність	
Пріоритетна мета: створення цеху з виготовлення дерев'яних виробів з епоксидної смоли	- задоволений попит	статистична звітність	стабільність ринкового попиту
Продукт проекту: цех з виготовлення дерев'яних виробів з епоксидної смоли	- бюджет проекту; - час реалізації	фактичні дані про стан виконання проекту	
Основні заходи проекту: - побудувати будівлю цеху; - придбати обладнання; - підібрати та навчити персонал; - створити бренд та імідж, розробити ефективну рекламну; - запуск виробництва	будівля цеху; обладнання; персонал; бренд, імідж та реклама; укладені угоди; якість та кількість товару	будівля цеху (підтверджуючи документи); обладнання (документація); трудові угоди; бренд, імідж та реклама; укладені угоди; товар	достатнє і своєчасне фінансування робіт проекту; високий професіоналізм команди



# WBS-СТРУКТУРА ПРОЄКТУ



# ОБМЕЖЕННЯ ПРОЄКТУ

Даний проєкт має бути виконано у відповідні терміни, відповідний бюджет та при дотриманні відповідних вимог до якості продукту.

## **А. Бюджет**

- Обмеження за вартістю складає 29673300,00 грн

## **Б. Тривалість**

- Обмеження за строками складають 398 днів.

## **В. Якість**

- Обмеження встановлюються згідно законодавства України, а саме наступної документації:
  1. Закон про захист прав споживача
  2. Стандарти підприємства.



# OBS-СТРУКТУРА ПРОЄКТУ



# ФОРМИ ВЗАЄМОДІЇ СТОРІН

№	Вид взаємодії	Порядок	Учасники
1	Інтерв'ю	Інтерв'ю організовується Керівниками Проекту з боку Виконавця й Замовника відповідно до графіків, погодженими в робочому порядку. Результати інтерв'ю оформляються письмовим документом у довільній формі.	Співробітники Замовника, члени Робочих Груп
2	Переписка по електронній пошті		Керівники Проекту від Виконавця й Замовника
3	Наради Членів Проектної Групи	Наради організуються Керівниками Проекту з боку Виконавця й Замовника. Рішення наради Проектної Групи оформляються у вигляді протоколу й реєструється.	Члени Проектної Групи
4	Засідання Координаційного Комітету	Засідання готується Керівниками Проекту з боку Виконавця й Замовника після завершення відповідних етапів Проекту у встановленому порядку Рішення, прийняті на засіданні Координаційного Комітету оформлюються у вигляді Протоколу зустрічі і реєструються.	Координаційний Комітет





# ПРОЄКТУ

Назва операції/ роботи (події)	Код операції (події)	Операція (подія), яка безпосередньо передус ( Код	Тривалість операції (події), (днів)
Розробити будівельний проєкт	1.1.1.		27
Пошук та вибір підрядників	1.1.2.	1.1.1	7
Закупити будматеріали	1.1.3.	1.1.2	20
Будівництво цеху	1.1.4.	1.1.3	120
Внутрішні будівельні роботи	1.1.5.	1.1.4	80
Установити охоронну сигналізацію	1.1.6.	1.1.5	7
Установити пожежну сигналізацію	1.1.7.	1.1.5	7
Пошук та вибір постачальників обладнання	1.2.1.	1.1.1	5
Оплатити обладнання	1.2.2.	1.2.1	14
Доставка та установка обладнання	1.2.3.	1.2.2,1.1.4	110
Налагодити роботу	1.2.4.	1.2.3	20
Сформувані кількісно-якісний склад персоналу	1.3.1.	1.1.5	14
Пошук та підбір персоналу	1.3.2.	1.3.1	30
Укласти трудові договори	1.3.3.	1.3.2	5
Ознайомити та навчити персонал	1.3.4.	1.3.3,1.2.4	14
Розробити бренд	1.4.1.	1.1.3	90
Створити позитивний імідж	1.4.2.	1.4.1	90
Розробити та запустити ефективну рекламу	1.4.3.	1.4.2	70
Запуск виробництва товару 1	1.5.1.	1.3.4	30
Запуск виробництва товару 2	1.5.2..	1.5.1	20
Запуск виробництва товару 3	1.5.3.	1.5.2,1.4.3	30

# ХАРАКТЕРИСТИКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПООПЕРАЦІЙНОЇ ТРИВАЛОСТІ ТА РЕСУРСІВ ПРОЄКТУ

Назва операції/ роботи (події)	Код операції/ роботи (події)	Тривалість операції / роботи (події), (днів)	Необхідні ресурси для виконання, види та кількість у натуральному та грошовому вимірі
Розробити будівельний проєкт	1.1.1.	27	300 000
Пошук та вибір підрядників	1.1.2.	7	100 000
Закупити будматеріали	1.1.3.	20	3 900 000
Будівництво зацекуводу	1.1.4.	120	2 538 000
Внутрішні будівельні роботи	1.1.5.	80	1 500 000
Установити охоронну сигналізацію	1.1.6.	7	50 000
Установити пожежну сигналізацію	1.1.7.	7	50 000
Провести тендер на закупівлю обладнання	1.2.1.	5	5 000
Оплатити обладнання	1.2.2.	14	15 698 500
Доставка та установка обладнання	1.2.3.	110	70 000
Налагодити роботу	1.2.4.	20	40 000
Сформувавши кількісно-якісний склад персоналу	1.3.1.	14	800
Пошук та підбір персоналу	1.3.2.	30	3 000
Укласти трудові договори	1.3.3.	5	1 000
Ознайомити та навчити персонал	1.3.4.	14	7 000
Розробити бренд	1.4.1.	90	500 000
Створити позитивний імідж	1.4.2.	90	200 000
Розробити та запусити ефективну рекламу	1.4.3.	70	2 300 000
Запуск виробництва товару 1	1.5.1.	30	1 000 000
Запуск виробництва товару 2	1.5.2..	20	1 000 000
Запуск виробництва товару 3	1.5.3.	30	1 500 000

# МАТРИЦЯ SWOT-АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВА

Зовнішнє середовище		Можливості	Загрози
		Внутрішнє середовище	
<u>Сильні сторони:</u>		Просування продукції на нових ринках збуту за допомогою проведення маркетингових акцій та каналів просування.	Згортання купівлі продукції високого цінового сегменту.
1) Вузька спеціалізація та зменшення витрат за її рахунок; 2) Збільшення рентабельності підприємства; 3) Значний досвід на ринку; 4) Передова технологія, сучасне обладнання; 5) Сертифікована продукція; 6) Позитивний імідж компанії серед партнерів, кредиторів та інвесторів; 7) Широкий перелік продукції та послуг, що представлені на офіційному сайті компанії			
<u>Слабкі сторони:</u>		Розвиток інноваційної діяльності підприємств.	Імплементация маркетингових заходів для визначення майбутніх напрямків розвитку компанії.
1) Низька маркетингова активність; 2) Нестабільна рентабельність основної продукції; 3) Географічна концентрація бізнесу в Києві; 4) Відсутність представництв в областях країни та закордоном; 5) Відсутність системи стимулювання покупців.			

# ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ



# РИЗИКІВ

Код ризику	Формулювання ризику	Величина можливого збитку	Фактор ризику	Рівні ймовірності	Категорія серйозності
1	2	3	4	5	6
ДР-1	Ризик збільшення вартості проекту на 20%	6000000 грн	рівень початкових витрат збільшено на 20%	C	I
ФР-1	Ризик подорожчання кредитів в результаті можливого зростання річного рівня інфляції вище 10 % річних	200000,00 грн.	рівень інфляції, що перевищує 10%	B	I
ФР-2	Ризик зниження ціни внаслідок зниження купівельної спроможності на 10%	5000000 грн	рівень цін знижено на 10%	B	I
ВР-1	Збільшення собівартості виробництва внаслідок подорожчання матеріалів	1000000 грн	рівень витрат збільшено на 10%	B	II
ВР-2	Збільшення витрат на оплату праці працівників	500000	витрати на заробітну плату збільшено на 10%	B	III
МР-1	Падіння попиту внаслідок збільшення конкуренції	500000 грн	обсяг збуту зменшено на 10%	C	I

# РИЗИКІВ

Найменування ризику	Заходи щодо зменшення або усунення
Зниження цін на дерев'яні меблі	Активний пошук зовнішніх каналів збуту, оптимізація витрат на виробництво меблів.
Зміни в податковій політиці	Постійне відстеження змін в законодавчій базі зі сплати податків та сум нарахування.
Поява нових конкурентів	Посилення конкурентоспроможності за рахунок активної реклами, високої якості продукції та розкрутки бренду.
Маловідомість через відсутність іміджу	Створення та підтримка іміджу за рахунок високої якості продукції, а також корпоративної соціальної відповідальності підприємства, публікацій нефінансових звітностей. Участь у різних конкурсах між виробниками. Вступ до асоціації виробників меблів України.
Труднощі в підборі персоналу	Залучення співробітників з інших підприємств, «переманювання» персоналу. Пошук перспективних здатних до навчання працівників. Велика увага приділятиметься навчанню персоналу.
Управлінські ризики	Впровадження і використання на підприємстві стандартів якості менеджменту серії ISSO, розвиток корпоративної та організаційної культури, використання форм звітності, постійний моніторинг діяльності.
Зміна в законодавстві	Збільшення обсягу виробництва товару з необробленої деревини і розширення каналів збуту

# ВИСНОВКИ

- 1. В роботі запропоновано розвиток цеху з виробництва дерев'яних виробів з епоксидної смоли в вигляді відокремленого підрозділу.
- 2. Для створення проєкту нами обрана класична водоспадна модель, яка використовує метод критичного шляху (англ. CPM, Critical path method) – інструмент планування розкладу та управління термінами проєкту.
- 3. Проведений проєктний аналіз дозволив зробити позитивний висновок, щодо розвитку цеху з виробництва меблів з використанням епоксидної смоли, проєкт не має негативних соціальних і екологічних наслідків, представляє комерційний інтерес. Основні ризики в його реалізації контрольовані усередині самого підприємства, або їх вплив незначний. Дані висновки дозволяють вирішити про доцільність проєкту і прийняти його до виконання.
- 4. Наприкінці роботи розглянуто приклад ухвалення обґрунтованого управлінського рішення у разі загрози не знайти необхідний персонал, який задовольняв би визначені вимоги. Розроблено дії, щодо оперативного управління проблемною ситуацією та проаналізовано і визначено можливі відхилення

Дякую за увагу!

