

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТЬНОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА**

на тему:

**“Управління проєктом будівництва автомобільного
дилерського центру”**

Кісіль Леся Володимирівна

Керівник:

к.ек.н.,доц.

Бугров Олександр Валентинович



Аналіз сучасного стану автомобільного ринку України

- Зростання продажів у преміальному сегменті;
 - Популярність електромобілів у сегменті люкс;
 - Вихід нових моделей та брендів;
 - Попри позитивні тенденції, галузь стикається з викликами, такими як логістичні труднощі, дефіцит робочої сили та необхідність адаптації до нових економічних умов.
- Проте, з огляду на глобальні тренди та внутрішні реформи, автомобільна промисловість України має потенціал для подальшого розвитку та інтеграції в європейський ринок.

Метою КРМ є розробка ефективного підходу до управління проектом будівництва автомобільного дилерського центру, що дозволить оптимізувати строки виконання, зменшити витрати та забезпечити високу якість кінцевого об'єкта.

Завдання:

- Необхідно здійснити аналіз сучасного стану автомобільного ринку в Україні;
- Визначити та описати мету та цілі проекту;
- Проаналізувати внутрішнє та зовнішнє середовище проекту, визначити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози;
- Описати організаційну структуру проекту та визначити ролі та відповідальність у команді проекту;
- Розробити структуру проекту за роботами;
- Описати процеси управління інтеграцією, змістом, часом, вартістю та ризиками проекту.

Об'єкт кваліфікаційної роботи магістра - проєкт будівництва автомобільного дилерського центру

Предмет кваліфікаційної роботи магістра - процеси управління проєктом будівництва автомобільного дилерського центру



Об'єкт – «Автоцентр Ягуар Ленд Ровер» розташовується між залізницею (перегон Дарниця-Баришівка) та Бориспільським шосе (автотраса загальнодержавного значення Е40), поруч із існуючим «Автоцентром Порше», в 15-ти км від Харківської площі міста Києва та в 6-ти км від центру міста Бориспіль.

Характеристики об'єкта будівництва

Замовник - ТОВ «Віннер Імпортс Україна»

Генеральних підрядник - ТОВ «Віннер Будівництво»

Автосалон «Автоцентр Ягуар Ленд Ровер» складається з шести функціональних зон:

- зона підземного паркінгу в підземному поверсі;
- технічна зона в підземному поверсі;
- зона сервісу - СТО автомобілів на 1-му поверсі;
- шоу-рум – зона продажу автомобілів на 1-му поверсі;
- складська зона на 2-му поверсі;
- службова зона на 2-му поверсі.

Техніко-економічні показники:

Вид будівництва - Нове будівництво;

Площа земельної ділянки 1,0053 га

Площа забудови (будівлі автоцентру) 3409,45 м²

Загальна площа, 7655,55 м², в т.ч. підвал 3131,17 м²

Поверховість (висота споруд) - 2 пов.

Будівельний об'єм, 38897,64 м³, в т.ч. підвал 13728,58 м³

Місця паркування автотранспорту у підземному паркінгу - 75 м/місце

Кількість створених роб. місць - 47 р/місце.

Статут проєкту (фрагмент)

Класифікаційні ознаки:

- Тип проєкту – середній, інвестиційний
- По складності – технічно складний
- По строкам реалізації – середній
- По рівню учасників – територіальний
- По характеру цільової задачі – маркетинговий
- За вимогами до якості - стандартний

Тривалість проєкту: 18 місяців

Продукт: Комерційна нерухомість

Укрупнена вартість проєкту – 13 139 000,00 USD.

SMART – ЦІЛІ ПРОЄКТУ

S - будівництво сучасного автомобільного дилерського центру площею 7655,55 квадратних метрів, що включатиме шоурум, сервісний центр і адміністративні приміщення, з можливістю одночасного обслуговування до 50 клієнтів на добу.

M - Успіх проєкту буде вимірюватися за наступними показниками: завершення будівництва в межах бюджету (13 139 000,00 USD), кількість квадратних метрів побудованих приміщень (7655,55 кв. м), та кількість клієнтів, яких центр зможе обслуговувати щодня (50 осіб).

A - Цілі реалістичні, оскільки є детальний план, затверджений бюджет, і контракт із підрядниками, які мають досвід у будівництві дилерських центрів такого масштабу. Проєкт буде реалізовано з використанням сучасних будівельних технологій та ресурсів, що відповідають стандартам.

R - Проєкт відповідає стратегії розвитку компанії та спрямований на розширення її присутності на ринку, підвищення продажів та покращення якості обслуговування клієнтів. Він також враховує зростаючий попит на автомобілі в регіоні.

T - Проєкт має бути завершений протягом 18 місяців з моменту початку будівництва.

SWOT – АНАЛІЗ ПРОЄКТУ

| Сильні сторони | Слабкі сторони |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">- Досвід та стабільність компанії на ринку;- створення сучасної інфраструктури;- комплексність обслуговування клієнтів (продаж, сервіс, запчастини);- підвищення іміджу та впізнаваності бренду;- інтеграція цифрових технологій у продукт проєкту. | <ul style="list-style-type: none">- Великі початкові інвестиції;- Тривалий термін окупності проєкту;- Залежність від ринку автомобілів; |
| Можливості | Загрози |
| <ul style="list-style-type: none">- Зростання попиту на автомобілі;- Розширення сервісних послуг;- створення мережі дилерських центрів у інших містах України;- Участь у програмі зеленої енергії та екологічності. | <ul style="list-style-type: none">- Війна та економічна нестабільність;- Висока конкуренція між автомобільними дилерськими центрами та торговими марками;- Зміни у законодавстві щодо мит та податків;- Залежність від постачальників матеріалів та продукції для проєкту. |

Організаційна структура проєкту



WBS структура проекту

1.Проект будівництва автомобільного дилерського центру

1.1. Ініціація проекту

- 1.1.1. Проведення маркетингового дослідження;
- 1.1.2. Розробка та затвердження концепції проекту;
- 1.1.3. Розробка та затвердження бізнес-плану проекту;
- 1.1.4. Розробка та затвердження техніко-економічних показників;
- 1.1.5. Розробка та затвердження статуту проекту;
- 1.1.6. Формування команди проекту;

1.2. Планування проекту

- 1.2.1. Розробка та затвердження проектної документації автомобільного центру;
- 1.2.2. Розробка та затвердження календарного плану проекту;
- 1.2.3. Розробка та затвердження фінансового плану проекту;
- 1.2.4. Розробка та затвердження плану управління ресурсами;
- 1.2.5. укладання договорів з підрядниками;

1.3. Реалізація проекту

- 1.3.1. Підготовчі роботи;
- 1.3.2. Земляні роботи;
- 1.3.3. Підведення зовнішніх інженерних мереж;
- 1.3.4. Будівельно – монтажні роботи;
- 1.3.5. Благоустрій території;

1.4. Здача в експлуатацію

- 1.4.1. Підготовка документів для введення в експлуатацію;
- 1.4.2. Отримання актів здачі-приймання об'єкта в експлуатацію;
- 1.4.3. Усунення зауважень та недоробок;
- 1.4.4. Оформлення права власності;

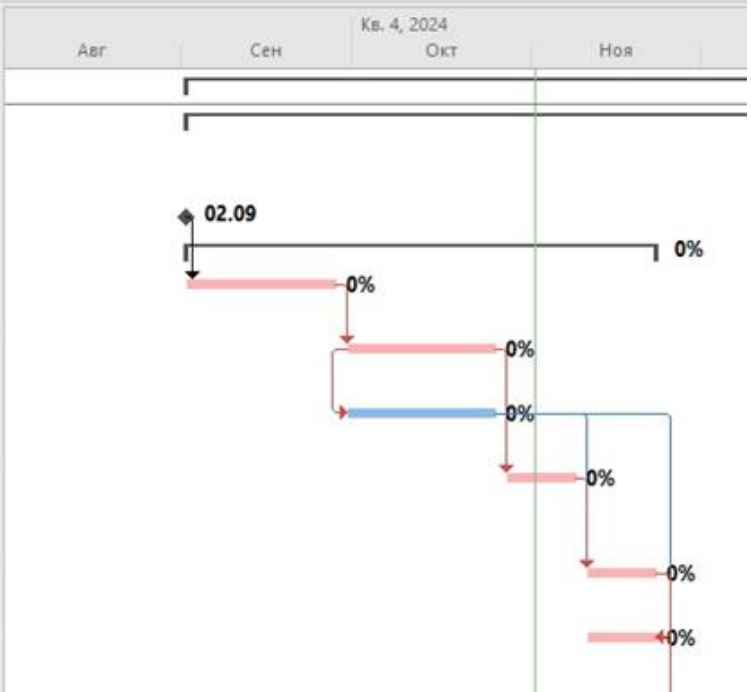
1.5. Завершення проекту

- 1.5.1. Закриття контрактів з підрядниками;
- 1.5.2. Підбиття підсумків проекту;
- 1.5.3. Формування бази знань проекту

Календарний план проєкту (фрагмент)



| | Режим задачі | Название задачи | Длительность | Начало | Окончание | Предшес |
|----|--------------|--|--------------|-------------|-------------|---------|
| 1 | ↗ | <Новая суммарная задача> | 515 дней | Пн 02.09.24 | Пт 21.08.26 | |
| 2 | ↗ | Проект будівництва автомобільного дилерського центру | 515 дней | Пн 02.09.24 | Пт 21.08.26 | |
| 3 | 📅 | Старт проєкту | 0 дней | Пн 02.09.24 | Пн 02.09.24 | |
| 4 | ↗ | Ініціація проєкту | 60 дней | Пн 02.09.24 | Пт 22.11.24 | |
| 5 | ↗ | Проведення маркетингового дослідження; | 20 дней | Пн 02.09.24 | Пт 27.09.24 | 3 |
| 6 | ↗ | Розробка та затвердження концепції проєкту; | 20 дней | Пн 30.09.24 | Пт 25.10.24 | 5 |
| 7 | ↗ | Розробка та затвердження бізнес-плану проєкту; | 20 дней | Пн 30.09.24 | Пт 25.10.24 | 6НН |
| 8 | ↗ | Розробка та затвердження техніко-економічних показників; | 10 дней | Пн 28.10.24 | Пт 08.11.24 | 6 |
| 9 | ↗ | Розробка та затвердження статуту проєкту; | 10 дней | Пн 11.11.24 | Пт 22.11.24 | 8;7 |
| 10 | ↗ | Формування команди проєкту; | 10 дней | Пн 11.11.24 | Пт 22.11.24 | 900 |



Оцінка вірогідності настання ризиків та їх впливу на проект (фрагмент)

| № | Назва ризику | Вірогідність % | Вплив (0-100) |
|----|--|----------------|---------------|
| 1 | Пошкодження матеріалів під час транспортування | 20 | 60 |
| 2 | Несвоєчасне постачання матеріалів | 20 | 50 |
| 3 | Помилки проєктування | 10 | 70 |
| 4 | Порушення процедури монтажу, виробничо-технічні ризики | 10 | 60 |
| 5 | Зростання цін на устаткування | 30 | 50 |
| 6 | Недостатня кваліфікація персоналу | 20 | 70 |
| 7 | Конфлікти в команді | 30 | 70 |
| 8 | Невизначеність військової, політичної ситуації, ризик несприятливих соціально- політичних змін у країні та регіоні | 40 | 90 |
| 9 | Несприятливі погодні умови | 30 | 40 |
| 10 | Зовнішньоекономічний ризик, пов'язаний з війною | 30 | 50 |

Матриця вірогідності та впливу ризиків

| | | | | | |
|------------------------------|------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 70-100% | | | | | |
| 50-70% | | | | | |
| 30-50% | | | 5 | 7 | 8 |
| 10-30% | | | 2,9,10,12,13 | 1,6,11 | |
| 0-10% | | | | 3,4 | |
| <i>Вірогідність та вплив</i> | 10% | 20-30% | 40-50% | 60-70% | 80-90% |

Заходи реагування на ризик

| № | Назва ризику | Заходи реагування |
|---|--|--|
| 1 | Пошкодження матеріалів під час транспортування | Забезпечення дотримання якості доставки матеріалів за допомогою договорів та зобов'язань |
| 2 | Несвоєчасне постачання матеріалів | Прописання у договорах на постачання чітких термінів та штрафів за невиконання |
| 3 | Помилки проєктування | Вибір досвідчених проєктувальників, декілька етапів перевірки, залучення експертів |
| 4 | Порушення процедури монтажу, виробничо-технічні ризики | Постійний нагляд за ходом виконання робіт, професійний технічний нагляд |
| 5 | Зростання цін на устаткування | Проведення офіційних процесів закупівель, домовленості з постачальниками на умовах фіксованої ціни |
| 6 | Недостатня кваліфікація персоналу | Продуманий вибір учасників команди проєкту, зустрічі, обговорення |

| | | |
|----|--|--|
| 7 | Конфлікти в команді | Моніторинг робочого настрою команди керівником проєкту, попередження виникнення конфліктних ситуацій |
| 8 | Невизначеність військової, політичної ситуації, ризик несприятливих соціально- політичних змін у країні та регіоні | Формування резервного фонду, заходи безпеки працівників та устаткування |
| 9 | Несприятливі погодні умови | Формування резервів часу у графіках виконання робіт |
| 10 | Зовнішньоекономічний ризик, пов'язаний з війною | Резервні фонди, резерви часу для виконання робіт |
| 11 | Неузгодженість цілей, інтересів та поведінки учасників проєкту | Чітке управління процесами, залучення всіх учасників до обговорень, зустрічі та моніторинг виконання робіт |
| 12 | Корупція під час отримання фінансування, дозволів та проходження перевірок | Проведення закупівель через офіційний канал, чесні домовленості |

Висновки

За результатами виконання кваліфікаційної роботи магістра можна зробити наступні висновки:

- У роботі здійснено аналіз автомобільної галузі України і її сучасний стан дає підстави вважати, що виконання даного проєкту матиме успіх;
- Було визначено та описана мета та цілі проєкту;
- Проаналізоване внутрішнє та зовнішнє середовище проєкту, визначені сильні та слабкі сторони, можливості та загрози;
- Описана організаційна структура проєкту та визначені ролі та відповідальність у команді проєкту;
- Розроблена структура проєкту за роботами;
- Описані процеси управління інтеграцією, змістом, часом, вартістю та ризиками проєкту.

Дякую за увагу !

WINNER
AUTOMOTIVE