МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ   
имени М.В.Ломоносова   
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ИТОГОВЫЙ ПРОЕКТ

ПО КУРСУ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ»   
«**ОТКРЫТИЕ ФИЛИАЛА ШКОЛЫ ПРОГРАММИРОВАНИЯ «KNEW IT»**»

Выполнили студенты:  
Салимов Райымбек Э-41

Асылов Альхаким Э-41

Нур-Султан

2020

**СОДЕРЖАНИЕ**

**ВВЕДЕНИЕ3**

Краткая аннотация. Состав Проектной команды3

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ5**

Цель и границы проекта. Характеристика внешней среды проекта5

Участники проекта. Характеристика инициатора, заказчика, инвестора, поставщиков и потребителей6

Декомпозиция цели8

Управление временем проекта11

Управление ресурсами и стоимостью13

Финансовый анализ16

Управление человеческими ресурсами17

Управление качеством20

Анализ рисков21

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ30**

**ПРИЛОЖЕНИЯ31**

**ВВЕДЕНИЕ**

**Краткая аннотация**

Наш проект заключается в том, чтобы открыть филиал в городе Нур-султан, уже функционирующей крупной компании по обучению программированию «KnewIT». Фирма «KnewIT» существует в Алмате и уже является крупной школой преподавания программирования. Услугами «KnewIT» на данный момент пользуются как начинающие специалисты, так и специализированные кадры с образовательных и банковских структур ( «Халык Банк», «Jysan Bank», «Narhoz University»). Обучение происходит как индивидуально, так и по группам. Курсы: Java, Python, C#, C++ и другие. Программирование является одним из самых перспективных направлений. Оно используется во многих сферах, люди, занимающиеся в данной сфере, крайне востребованы по всему миру, их заработные платы одни из самых высоких.

Наш бизнес нацелен подхватить данный тренд. К нашему удивлению, школ по преподаванию программированию в городе Нур-султан немного, а с учетом того, что программирование крайне поверхностно проходиться в общеобразовательных школах, мы находим рынок Нур-султана крайне привлекательным.

Для того, чтобы в короткие сроки занять нишу на рынке города Нур-султан, нам авторитетное имя компании «KnewIT». К тому же нет необходимости в создании программы обучения, пакетов услуг, сайта, поскольку они уже имеются, и лишь требуют корректировки под рынок Нур-султана.

Планируется в феврале 2021 года открыть офис в квартире, тем самым уменьшив выплаты по аренде. И постепенно на протяжение 6 месяцев налаживать клиентскую базу. По истечению данного периода по итогам деятельности арендуется офис, и просходит расширение бизнеса.

В Казахстане коммерческое предложение курсов не лицензируется. Для открытия учебного центра достаточно открыть ИП или ТОО. В нашем случае зарегистрировать филиал. Для этого достаточно обратиться в ЦОН и иметь разрешение от директора основного офиса, что на момент реализации проекта будет иметься, поскольку филиал планируется с его позволения.

KnewIT предлагает разные тарифы услуг. Мы планируем реализовывать предоставлять услуги двум группам по 4 человек. Стоимость обучения 50 000 тг в месяц, курс длиться 3 месяца, занятие происходят по 3 раза в неделю: одна группа обучается в понедельник, среда, пятница, вторая – вторник, четверг, суббота. Люди приходят со свои компьютером. Заполнение группы не составит труда, поскольку уже сейчас 4 звонка из 10 в главный офис в Алматы приходят из Нур-султана, что говорит заинтересованности людей в наших услугах в столице. На начальном этапе планируется 1 преподаватель.

**Состав Проектной команды. Функции проектной команды**

* Асылов Альхаким (Э4) – декомпозиция, внешняя среда проекта, управление человеческими ресурсами и коммуникациями, участники проекта, управление изменениями и контроль выполнения работ.
* Салимов Райымбек (Э4) – управление рисками, управление качеством проекта, цель, границы проекта, управление временем проекта, подведение итогов, управление ресурсами и стоимостью.

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ**

**Цель и границы проекта**

**Цель проекта** – открыть филиал школы программирования «KnewIT» в городе Нур-султан в феврале 2021 года, и осуществлять ее деятельность на протяжении 6 месяцев.

**Временные границы:** 01.02.2021-31.08.2021

**Граница проекта**: офис в городе Нур-султан, со всеми принадлежностями, готовая клиентская база, состав сотрудников, аккаунты в соцсетях. Выполнение следующих видов работ:

1. Регистрация филиала
2. Обустройство помещения
3. Подбор преподавателя
4. Создание учебной группы.

**Необходимый бюджет:** 217 814 тг.

**Конечный результат** – функционирующий офис, с налаженной клиенткой базой.

**Характеристика внешней среды проекта (организация-инициатор, локальная и макроэкономическая среда)**

**Организация-инициатор –** Альхаким и Райымбек. Головной офис «KnewIT» поддержал создание филиала в столице. Данная компания известна качеством преподавания, как для начинающих, так и для продвинутых пользователей. Поэтому услуги столичного филиала должны соответствовать высоким стандартам качества.

**Локальная среда –** трёхкомнатная квартира в презентабельном ЖК «Каминный», на правом берегу Нур-Султана. Близкое расположение к одной из самых оживленных улиц города (проспект. Республика) обеспечивает «KnewIT» средний показателей посещаемости.

**Правовая среда –** данный тип услуг в Казахстане предоставлять достаточно просто, поскольку: услуги предоставления курсов не требует лицензирование. Создание филиалов со всеми нужными документами происходит за один день. Требований немного[[1]](#footnote-1). Ведение учета происходит централизовано, главный офис уже является налоговым агентом.

**Социальная среда –** на данный момент в мире и, в частности, в Казахстане сложилась тенденция на форсированное изучение программирования. В Казахстане ситуация немного отличается от того, что происходит в мире. По мнению Адильжана Балгабекова, сооснователя «Love to code», в стране ищут людей со знанием PHP, 1С, JavaScript, Html&Css, Android и iOS-разработчиков.[[2]](#footnote-2) Сфера программирования перестала быть «пугающей» сферой, в которой необходимо быть прирождённым технарём.

**Экономическая среда –** В Казахстане доля IT-индустрии – менее 4%, к 2020 году прогнозируется рост до 5%. Безусловно, это рост по сравнению с 2011-м, когда вклад IT был 0,9%, но есть, о чем задуматься. Особенно в условиях, когда делаются прогнозы о том, что в течение 10 лет доля цифровой экономики в ВВП Казахстана может вырасти до 20-30%.[[3]](#footnote-3) Средняя зарплата начинающего бэк-эндера составляет 250 тыс.тг. Отрасль не стоит на месте и требует с каждым годом все больше специалистов.

**Участники проекта. Характеристика инициатора, заказчика, инвестора, поставщиков и потребителей. Выгоды, получаемые каждым участником от реализации проекта.**

Участники проекта иначе называются заинтересованными лицами проекта. Заинтересованная сторона — лицо, группа или организация, которая может влиять, на которую могут повлиять или которая может воспринимать себя подвергнутой влиянию решения, операции или результата проекта. Заинтересованные стороны могут быть как участниками команды, выполняющей проект, так и внешними заинтересованными субъектами или же внутренними по отношению к проекту.

В проекте мы выявили 7 основных заинтересованных сторон (стейкхолдеров проекта).

В данном проекте **инвесторами** выступают Альхаким и Райымбек. Компания «KnewIT» заинтересована в реализации данного проекта, поскольку это позволит ей провести стратегию укрепления имени на новом рынке.

**Характеристика заказчика/инвестора**: фирма «KnewIT» в Алмате / Альхаким

Также в проекте фигурируют **поставщики** материалов и компонентов (мебели, проекторов), которые обеспечивают поставку всех необходимых ресурсов для оснащения помещения.

**Характеристика поставщиков:** поставщиками будет являться крупный строительный магазин «12 месяцев».

**Команда проекта** - группа специалистов, которая организует и обеспечивает процесс эффективной реализации проекта от самого начала и до этапа передачи в постоянную эксплуатацию проекта заказчику.

**Характеристика команды проекта:** коллектив специалистов, основной деятельностью которых будет является комплекс мер по разработке, обеспечению и реализации проекта создания филиала школы программирования “KnewIT”.

**Потребители** - потенциальная ЦА, участники которой будут посещать кафе-ресторан здорового питания в перспективе после завершения всех проектных работ, обеспечивать экономическую прибыль заказчику (владельцу проекта).

**Характеристика потребителей:** фактической ЦА предполагается сегмент населения, который стремится изучить языки программирования онлайн/офлайн.

**Арендодатель** - в нашем случае это физ. лицо, которое предоставляет необходимую для осуществления хозяйственной деятельности коммерческую плоК щадь определенного размера (свое имущество) заказчику в пользование на определенный срок.

**Характеристика арендодателя:** в качестве арендодателя выступает физ. лицо –Альхаким, которое является собственником жилой недвижимости в ЖК “Каминный”.

**Выгоды заинтересованных сторон.**

1. Выгода **инвестора (заказчика)** - прогнозируемая экономическая прибыль школы.
2. Выгода **поставщиков (как оборудования, так и материалов, и компонентов)** - экономическая прибыль, полученная благодаря своевременным поставкам мебели.
3. Выгода **команды, реализующей данный проект** - экономическая прибыль от выполнения всего перечня работ по созданию филиала (“KnewIT”) в рамках таких ограничений, как стоимость, сроки, содержание проекта. Можно добавить, что при успешной реализации проекта команда проекта приобретает положительную репутацию на отраслевом рынке.
4. Выгода **потребителей (потенциальной ЦА)** – приобретение практических актуальных знаний по программированию для личностного и профессионального роста.
5. Выгода **арендодателя** - получение экономической прибыли в течение периода времени от сдачи в аренду находящегося в собственности у физ. лица (самого арендодателя) имущества.

**Декомпозиция цели. Построение WBS. Прописывание логической взаимосвязи работ**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Подготовительные работы** | **Арендовать помещение** | **Обустроить помещение** | **Получение разрешений** | **Подбор персонала** |
|  |  |  |  |  |
| Утвердить преподавателя | Сделать осмотр помещения | Разработать дизайн помещения | Заключение договора/разрешения с владельцем фирмы | Поиск преподавателя |
| Составить программу курса | Заключить договор аренды | Согласовать дизайн с владельцем фирмы | Зарегистрировать фирму в столице | Поиск менеджера |
| Согласовать программу с владельцем "KnewIT" |  | Спланировать закуп оборудования |  | Найм преподавателя и менеджера |
|  |  |  |  | Оформление трудового договора |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Название работы | Предшествующие работы | Продолжительность, (дней) |
| 1 | Заключение договора с заказчиком | - | 2 |
| 2 | Поиск менеджера | 1 | 0,5 |
| 3 | Поиск преподавателя | 1 | 7 |
| 4 | Поиск помещения | 2 | 0,5 |
| 5 | Составление списка обязанностей для каждого работника | 3 | 1 |
| 6 | Составление программы вместе с преподавателем | 3, 4 | 2,5 |
| 7 | Договориться о цене аренды | 4, 5 | 0,5 |
| 8 | Составление рабочего графика | 5, 6 | 1 |
| 9 | Согласование программы с владельцем «KnewIT» | 6 | 4 |
| 10 | Заключить договор аренды | 7, 8 | 1 |
| 11 | Зарегистрировать филиал | 10 | 1 |
| 12 | Определение уровня зарплаты | 8, 10 | 1,5 |
| 13 | Разработать план и дизайн помещения (использовать универсальный план) | 10, 12 | 7 |
| 14 | Оформление трудовых договоров | 12, 9 | 2 |
| 15 | Закупить и завезти мебель и необходимые приборы | 13, 14 | 2 |
| 16 | Подбор группы для первого сезона | 15, 11 | 7 |
| 17 | Учебный процесс первого сезона | 16 | 90 |
| 18 | Подбор группы для второго сезона | 15 | 7 |
| 19 | Учебный процесс второго сезона | 16, 15, 18 | 90 |
| 20 | Сдача проекта заказчику | 19 | 1 |

Далее детализирована каждая работа, приведено ее краткое описание с необходимыми входами и результатами.

1. Заключение договора с заказчиком

Будут проведены переговоры с владельцем компании «KnewIT». Филиалу будет назначена помощь с таргет рекламой и оснащением базы данных столичных клиентов.

1. Поиск преподавателя

После договоренности с инициатором Вадим (знакомый преподаватель со стажем) назначается преподавателем по языкам Python, PHP и JS.

1. Составление программы вместе с преподавателем

Для выполнения работы нужен Вадим, совместно с которым возможно будет составить программу обучения. Выходом должно являться программа обучения, которую Вадим использовал на протяжении года преподавания программирования у «KnewIT» в 2019 году.

1. Согласование программы с владельцем «KnewIT»

Данный пункт предполагает согласование составленной программы с владельцем «KnewIT». Выходом является согласие заказчика на составленное меню.

1. Поиск менеджера

После договоренности с инициатором Райымбек назначается менеджером.

1. Поиск помещения

После утверждения локации с владельцем «KnewIT», локация будет находиться на улице Кенесары 69 в ЖК «Каминный».

1. Договориться о цене аренды

После выбора помещения необходимо договориться с Альхакимом о таких условиях, как снижение или отмена арендной платы в счет производимого ремонта, обговорить условия и частоту оплаты, а также все необходимые условия для последующего составления договора аренды.

1. Заключить договор аренды

Входом данной работы является предварительная договоренность с владельцем, а также наличие знания правил составления договора аренды. В результате будет помещение, в котором можно зарегистрировать фирму, а также приступить к его обустройству.

1. Разработать план и дизайн помещения (использовать универсальный план)

После того, как с владельцем были оговорены все условия, он посоветует, как разработать планировку и дизайн будущей школы программирования. Результатом данной работы должен стать список необходимых материалов.

1. Закупить и завезти мебель и необходимые приборы

Вход - получить список необходимого оборудования от владельца. Подобрать соответствующее оборудование, уточнить наличие и условия поставки. Выход - спланировать необходимое время заказа и оплаты оборудования.

1. Составление списка обязанностей для каждого работника

Вход - список должностей. Выход - составленные должностные инструкции для каждой выявленной должности.

1. Составление рабочего графика

Вход - список распределенных должностей обязанностей. Составить расписание ресторана, а также составить согласно Трудовому Кодексу РR рабочее расписание персонала. Выход - рабочий график ресторана, график работы персонала.

1. Определение уровня зарплаты

Вход - составленный рабочий график, определенное число персонала по каждой должности. На данном этапе необходимо выявить среднерыночную заработную плату по каждой вакансии. Сопоставить необходимые затраты на зарплату и ожидаемую доходность ресторана. На этой основе определить фонд оплаты труда и определить ставку зарплаты по каждой из должностей.

1. Зарегистрировать фирму

Суть работы заключается в том, чтобы подать заявление на регистрацию фирмы в регистрационном органе. Выход - полученные документы о зарегистрированном юридическом лице, а также постановка на учет в органах ФНС.

1. Оформление трудовых договоров

Суть работы заключается в составлении трудовых договоров между владельцем фирмы, менеджером и преподавателем. Выход – готовый штат сотрудников.

16. Подбор группы для первого сезона.

Необходимо организовать две учебные группы на 1 сезон (3 месяца). Выход: 2 группы готовые начать обучение с 02.03.2021

17.Учебный процесс первого сезона.

Вход: 2 группы готовые начать обучение с 02.03.2021. Обучение групп, каждая из которых обучается 3 раза в неделю. Весь курс длиться 3 месяца. Выход: обучившиеся группы, свободные места для организации следующих групп.

18. Подбор группы для второго сезона.

Необходимо организовать две учебные группы на 1 сезон (3 месяца). Выход: 2 группы готовые начать обучение с 02.06.2021

19. Учебный процесс второго сезона.

Вход: 2 группы готовые начать обучение с 02.06.2021. которых обучается 3 раза в неделю. Весь курс длиться 3 месяца. Выход: обучившиеся группы, свободные места для организации следующих групп.

20.Сдача проекта заказчику

**Управление временем проекта. Календарный план и график Гантта. Сетевой график. Критический путь проекта и критические операции. Резервы некритических операций.**

Ключевые этапы:

1. Заключение договора с заказчиком
2. Составление программы обучения
3. Аренда помещения
4. Регистрация филиала
5. Поиск преподавателя
6. Организовать учебную группу
7. Сдача проекта заказчику

Срок реализации проекта: 1.02.2021 – 02.09.2021.

В таблице 1 представлен календарный план проекта, который включает в себя сроки выполнения каждой необходимой работы.

*Таблица 1. Календарный план*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Название работы | Дата начала | Дата окончания |
| 1 | Заключение договора с заказчиком | 01.01.2021 начало | 02.02.2021 конец |
| 2 | Зарегистрировать филиал | 03.02.2021 начало | 03.02.2021 середина |
| 3 | Поиск менеджера | 04.02.2021 начало | 09.02.2021 конец |
| 4 | Поиск преподавателя | 05.02.2021 середина | 03.02.2021 конец |
| 5 | Поиск помещения | 10.02.2021 начало | 10.02.2021 конец |
| 6 | Составление списка обязанностей для каждого работника | 10.02.2021 начало | 12.02.2021 середина |
| 7 | Составление программы вместе с преподавателем | 11.02.2021 начало | 11.02.2021 середина |
| 8 | Договориться о цене аренды | 12.02.2021 начало | 13.02.2021 середина |
| 9 | Составление рабочего графика | 12.02.2021 начало | 16.02.2021 середина |
| 10 | Согласование программы с владельцем «KnewIT» | 13.02.2021 середина | 14.02.2021 середина |
| 11 | Заключить договор аренды | 14.02.2021 середина | 15.02.2021 середина |
| 12 | Определение уровня зарплаты | 14.02.2021 середина | 15.02.2021 конец |
| 13 | Разработать план и дизайн помещения (использовать универсальный план) | 16.02.2021 начало | 21.02.2021 конец |
| 14 | Оформление трудовых договоров | 16.02.2021 середина | 18.02.2021 середина |
| 15 | Закупить и завезти мебель и необходимые приборы | 23.02.2021 начало | 24.02.2021 конец |
| 16 | Подбор группы для первого сезона | 25.02.2021 начало | 02.03.2021 конец |
| 17 | Учебный процесс первого сезона | 02.03.2021 начало | 02.06.2021 конец |
| 18 | Подбор группы для второго сезона | 25.02.2021 начало | 02.03.2021 конец |
| 19 | Учебный процесс второго сезона | 02.06.2021 начало | 02.09.2021 конец |
| 20 | Сдача проекта заказчику | 03.09.2021 начало | 03.09.2021 конец |

Эти данный позволили нам построить сетевой график (приложение 1) и диаграмму Ганта (приложение 2).

Критический путь: 1-3-6-8-10-12-13-15-16-17-19-20

Т=212 дней выполнения проекта.

Резервы некритических операций:

*Таблица 2. Полные резервы некритических операций.*

|  |  |
| --- | --- |
|  | Полные резервы |
| 2 | 6 |
| 4 | 6 |
| 5 | 1,5 |
| 7 | 2 |
| 9 | 4,5 |
| 11 | 7,5 |
| 14 | 4,5 |
| 18 | 90 |

Формулы, используемые при расчетах: **Полный резерв** - разница между ранним и поздним началом (окончанием) работ.

Эти данные помогают определить время, на которое мы можем отложить выполнение работы без задержки планового срока завершения проекта в целом.

**Управление ресурсами и стоимостью. Характеристика используемых ресурсов (денежных и материальных). График плановой стоимости. Распределение ресурсов между работами.**

Все затраты и нарастающая их стоимость представлена в данной таблице:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Название работы | Стоимость, тг. | Нарастающая стоимость, тг. |
| 1 | Заключение договора с заказчиком | 0 | 0 |
| 2 | Зарегистрировать филиал (2МРП пошлина) | 5834 | 5834 |
| 3 | Поиск менеджера | 0 | 5834 |
| 4 | Поиск преподавателя | 0 | 5834 |
| 5 | Поиск помещения | 0 | 5834 |
| 6 | Составление списка обязанностей для каждого работника | 0 | 5834 |
| 7 | Составление программы вместе с преподавателем | 0 | 5834 |
| 8 | Договориться о цене аренды | 0 | 5834 |
| 9 | Составление рабочего графика | 0 | 5834 |
| 10 | Согласование программы с владельцем «KnewIT» | 0 | 5834 |
| 11 | Заключить договор аренды | 0 | 5834 |
| 12 | Определение уровня зарплаты | 0 | 5834 |
| 13 | Разработать план и дизайн помещения (использовать универсальный план) | 5000 | 10834 |
| 14 | Оформление трудовых договоров | 0 | 10834 |
| 15 | Закупить и завезти мебель и необходимые приборы | 211980 | 222814 |
| 16 | Подбор группы для первого сезона | 0 | 222814 |
| 17 | Учебный процесс первого сезона | 955776 | 1178590 |
| 18 | Подбор группы для второго сезона | 0 | 1178590 |
| 19 | Учебный процесс второго сезона | 955776 | 2134366 |

Необходимое оборудование:

Проектор – 149990 тг (есть вариант покупки в рассрочку 3 мес 49997 тг) (<https://www.technodom.kz/p/proektor-optoma-se-125425?utm_source%3Dsocial%26utm_medium%3Dshare%26utm_campaign%3Dshare_link> );

Экран механический – 17990 тг. (<https://www.technodom.kz/p/ekran-mehaniceskij-deluxe-dls-mxw-nastennyjpotolocnyjh-sm-matt-white-122691?recommended_by=dynamic&recommended_code=bbd752ac2c28dbeefeba15cce671394c> );

Стулья (4 штуки) – 4 по 5000 тг (<https://www.olx.kz/obyavlenie/stulya-IDjD9p0.html#c3e0c121ac> );

Стол (2 штуки) – 2 по 7000 тг (<https://www.olx.kz/obyavlenie/prodam-chernye-bolshie-ofisnye-stoly-IDj2xut.html#6515783f3e> );

Компьютер собственный;

Принтер собственный;

Канцелярские товары (оптом + некоторое свое) – 10000 тг.

Другие затраты:

Плата за аренду (символическая сумма, поскольку собственник помещения один из инициаторов) – 20 000 тг. в месяц;

Заработная плата преподавателя – 138 240 тг. в месяц;

Заработная плата менеджера – 65 000 тг. в месяц;

Руководитель – 64 000 тг. в месяц.

График плановой стоимости:

Оборудования, привлекаемого в бизнес, не так много. Часть из них собственное имущество самих инициаторов. Плата за аренду небольшая, и является больше символической, поскольку это помещение одного из инициаторов – Альхаким, и он готов предоставить ее по такой ставке. Заработная менеджера и руководителя не большая, поскольку объем работ не большой, для двух обучающихся групп, и они является инициатором данной деятельности. Они согласны на такую небольшую заработную плату на первых порах, в связи с заинтересованностью в развитии данного бизнеса.

**График денежного потока предприятия, реализующего проект. Финансовый анализ**

Для нашего проекта есть существенный риск того, что клиент не доучится до конца курса. Для учета негативного эффекта от этого риска мы вводим корректировку на выручку. Из предположения: что в среднем после 1 месяца уходит 1 клиент из 4х. Корректировка равняется 0,83, т. е. фактическую выручку уменьшаем на 17%.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Февраль | Март | Апрель | Май | Июнь | Июль | Август |
| Приток |  | 332000 | 332000 | 332000 | 332000 | 332000 | 332000 |
| Отток | 222814 | 289240 | 289240 | 289240 | 289240 | 289240 | 289240 |
| Чистый денежный поток предприятия | -222814 | 42760 | 42760 | 42760 | 42760 | 42760 | 42760 |
| Налогообложение |  | 8552 | 8552 | 8552 | 8552 | 8552 | 8552 |
| Чистый денежный поток предприятия до финансирования | -222814 | 34208 | 34208 | 34208 | 34208 | 34208 | 34208 |
| Финансирование (собственные средства инициаторов) | 222814 |  |  |  |  |  |  |
| Чистый денежный поток предприятия после финансирования и налогообложения | 0 | 34208 | 34208 | 34208 | 34208 | 34208 | 34208 |
| Нарастающая стоимость | 0 | 34208 | 68416 | 102624 | 136832 | 171040 | 205248 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Прирост доходов | Прирост затрат | Чистый денежный поток | Коэф. Диск. 12% | Дисконтированный чистый денежный поток | Дискон. Доходы | Дискон. Затраты |
| 0 | 0 | 222814 | -222814 | 1,000 | -222814,00 | 0,00 | 222814 |
| 1 | 332000 | 289240 | 42760 | 0,992 | 42406,61 | 329256,20 | 286849,59 |
| 2 | 332000 | 289240 | 42760 | 0,984 | 42056,14 | 326535,07 | 284478,93 |
| 3 | 332000 | 289240 | 42760 | 0,975 | 41708,57 | 323836,44 | 282127,86 |
| 4 | 332000 | 289240 | 42760 | 0,967 | 41363,87 | 321160,10 | 279796,23 |
| 5 | 332000 | 289240 | 42760 | 0,959 | 41022,02 | 318505,89 | 277483,86 |
| 6 | 332000 | 289240 | 42760 | 0,951 | 40683,00 | 315873,61 | 275190,61 |

Для нашего проекта NPV = 26426 > 0, PI = 1,01 > 1, DPP меньше 6 месяцев и

IRR = 50% (примерно) > r. Это говорит от том, что проект имеет типичный профиль чистого денежного потока, и он эффективен по всем критериям эффективности. Накопленная стоимость чистых денежных потоков говорит о финансовой реализуемости.

**Управление человеческими ресурсами. Матрица назначений. Система мотивации, поощрения и взыскания. Принятие решений в проекте.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Название работы | Менеджер проекта | Руководитель | Преподаватель |
| 1 | Заключение договора с заказчиком | A | R |  |
| 2 | Зарегистрировать филиал | A | R |  |
| 3 | Поиск менеджера | A, C | R |  |
| 4 | Поиск преподавателя | R | A, C |  |
| 5 | Поиск помещения | A, C | R |  |
| 6 | Составление списка обязанностей для каждого работника | A | R |  |
| 7 | Составление программы вместе с преподавателем | A | R | R |
| 8 | Договориться о цене аренды | R, A | R |  |
| 9 | Составление рабочего графика | R | A |  |
| 10 | Согласование программы с владельцем «KnewIT» | R | A | C |
| 11 | Заключить договор аренды | C | R, A |  |
| 12 | Определение уровня зарплаты | C | R, A |  |
| 13 | Разработать план и дизайн помещения (использовать универсальный план) | R | A |  |
| 14 | Оформление трудовых договоров | R | R, A |  |
| 15 | Закупить и завезти мебель и необходимые приборы | R | R, A |  |
| 16 | Подбор группы для первого сезона | R | A | C |
| 17 | Учебный процесс первого сезона | C | I, A | R |
| 18 | Подбор группы для второго сезона | R | A | C |
| 19 | Учебный процесс второго сезона | C | I, A | R |
| 20 | Сдача проекта заказчику |  | R, A |  |

**Система мотивации, поощрения и взыскания**

Для того, чтобы мотивировать участников проекта на выполнение всех работ качественно и своевременно, мы предлагаем следующую систему материальной мотивации:

Преподаватель и менеджер имеют доход от прибыли проекта в соотношении 60%/40%. Данный проект не требует дополнительной мотивационных мер по причине добросовестности и самоуправления рабочих кадров проекта.

**Распределение информационных потоков**

Нами была разработана следующая система распределения информационных потоков:

Менеджер

Преподаватель

Директор

**Принятие решений в проекте**

Менеджер проекта обладает полной самостоятельностью в принятии решений, но при этом, естественно, учитывает потребности заказчика.

Преподаватель обладает относительной самостоятельностью в принятии решений, учитывая потребности заказчика и требования директора.

В случае, если одну работу выполняют несколько человек, решения они принимают коллегиально, но, опять же, согласовав их с директором. При возникновении разногласий решение принимается директором проекта.

**Управление качеством. Список требований к качеству. Методы контроля качества работ.**

Продукт которые предоставляет фирма должен быть способен удовлетворять установленные и предполагаемые потребности. Для этого продукт должен соответствовать критериям качества. Наша компания предоставляет услугу, такие как: помещение для учебы, квалифицированный преподаватель и полезное, используемая на практике знание в итоге. Качество – это конкурентное преимущество на рынке.

Процесс управления качеством состоит их:

1. Планирование качество – определение четких требований к качеству.
2. Обеспечение качества – деятельность по текущему выполнению требований.
3. Контроль качества – выявление и контроль отклонения качества от сформулированных требований.

В первую очередь потребитель требует удобное для получения знаний помещение, пространство. Помещение должно быть безопасным, и соответствовать требованиям – «Санитарно-эпидемиологические требования объектам образования». Учебные центры в Казахстане не лицензируется, соответственно, нет определенных стандартов, которым качество знаний должно было бы соответствовать. Однако наработанный опыт KnewIT сформулировал определенные требования знаний учащегося по окончанию курса. Большую важность для привлекательности учебного центра имеет преподавательский состав. Необходимо чтобы преподаватель знал материал, имел стаж работы, обладал способностью к обучению других, и желательно чтобы знания преподавателя не ограничивались лишь теорией, но, и чтобы он имел умение использовать на практике эти знания.

Для того чтобы проверять отклонения качества от требований необходимо постоянный мониторинг и документирование. Выбраны следующие инструменты и методы для контроля качества.

Фидбек клиентов, периодичный опрос, книга жалоб и предложений. Будет проводиться раз в месяц, книга жалоб и предложений будет доступна всегда в рабочее время.

Экзамен по окончанию курса, и контрольные проверки 3 раза на протяжении курса. Контролем за процессом будут заниматься все ответственные лица.

Собеседование для преподавателя, требования в стаже работы, подтверждающих знаний документов, личная проверка руководителем филиала.

Контрольная карта, для того чтобы сравнивать показатели экзаменов и контрольных работ групп. Сравнение будет проходить в том числе и главным офисом в Алматы.

**Анализ рисков**

Ниже представлена таблица с существующими рисками:

|  |  |
| --- | --- |
| Технико-технологические | Поломка рабочего оборудования |
| Коммерческие | Расторжение договора с заказчиком |
| Социальные | Конфликты внутри коллектива  Конфликты с клиентами  Поломка имущества  Кража |
| Финансовые | Рост налогов  Изменение налогообложения  Инфляция  Непредвиденные затраты  Финансовые трудности в главном офисе |
| Форс-мажорные | Заболевание рабочих  Заболевание всей группы |
| Юридические | Юридическое изменения усложняющие  ведения бизнеса  Осложнения, связанные с эпидемиологической ситуацией |

**Таблица результатов проведения качественного анализа**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Идентификация*** | | ***Последствия проявления и величина ущерба*** | ***Антирисковые мероприятия и их стоимостная оценка*** |
| ***Название риска*** | ***Причины***  ***появления рисков*** |
| **1.** | Риск расторжения  договора с заказчиком (A) | Неудовлетворенность качеством предоставляемых услуг, личные причины | Потеря клиента, неполная группа, пополнить которую уже будет сложно поскольку внедрить нового клиента в учебную программу уже функционирующей группы не является возможным, снижение выручки | Хорошие условия в договоре, налаживание благоприятной атмосферы в группе, учет занятости самого клиента, периодичные звонки в случае отсутствия клиента |
| **2.** | Риск поломки рабочего оборудования (B) | Некоторое оборудование, например, компьютер и принтер – не новые, и на их истекла гарантия | Помеха учебному процессу, необходимо приобретать новые, рост затрат | Периодичный уход, соответствующие программное обеспечение |
| **3.** | Риск конфликта внутри коллектива (C) | Стрессовые ситуации, высокая ответственность, несогласованность взглядов | Закрытие бизнеса, или же снижение его эффективности | Работы по налаживанию атмосферы в коллективе |
| **4.** | Риск конфликта с клиентами (D) | Проблемные клиенты | Потеря клиентов, неблагоприятная обстановка в группе | Работы по налаживанию атмосферы в группе, требования к субординации работников |
| **5.** | Риск поломки имущества (E) | Кроме учебного помещения квартира используется и для жилья, и там есть имущества, не относящиеся к учебному процессу | Снижение выгоды для обладателя имущества | Включение в договор пункта во возмещению средств в данном случае, предупреждения, правильное обустройство помещения |
| **6.** | Риск кражи имущества (F) | Кроме учебного помещения квартира используется и для жилья, и там есть имущества, не относящиеся к учебному процессу. Недобросовестные клиенты | Снижение выгоды для обладателя имущества | Предупреждения, штраф, правильное обустройство помещения |
| **7.** | Риск изменения налогообложения (G) | Изменения в законодательстве | Изменение прибыли | Создания резерва для непредвиденных затрат |
| **8.** | Риск инфляции (H) | Экономическая ситуация | Рост издержек | Индексация цен услуг |
| **9.** | Риск непредвиденных затрат (I) | Поломка оборудования и иные непредвиденные ситуации | Рост издержек | Создания резерва для непредвиденных затрат |
| **10.** | Риск финансовых трудностей в главном офисе (J) | Учет ведется централизовано, и главный офис является налоговым агентом. Филиал зависит от главного офиса. | Закрытие филиала, рост затрат | Создания резерва для непредвиденных затрат |
| **11.** | Риск заболевания рабочих (K) | Никто не застрахован от болезней, к тому же, неблагоприятная эпидемиологическая ситуация | Невозможность для проведения занятия, переносы, недовольство клиентов, отставание в сроках | Преждевременный поиск замены преподователя |
| **12.** | Риск введения карантина в группе (L) | Поскольку обучение происходит в группах есть риск заразиться от клиентов | Закрытие филиала, невозможность для его функционирования на протяжение большого времени | Требование справки на отрицательный результат, антисептики, требования к ношению маски |
| **13.** | Риск юридических изменений  усложняющих ведение бизнеса (M) | Изменения в законодательстве | Дополнительные затраты | Создания резерва для непредвиденных затрат |
| **14.** | Риск возникновения осложнений,  связанных с эпидемиологической ситуацией (N) | Изменения в законодательстве, введение карантина | Закрытие филиала | Внедрение дистанционного обучения |
| **ВЫВОДЫ: Риски присутствуют, во много, из-за эпидемиологической ситуации. Однако компания небольшая, небольшое число сотрудников, маленький оборот – даже самые значительные риски не приведу к большим затратам. В случае чего закрытие предприятия может пройти без сложностей, и больших затрат. К тому же, для многих рисков есть соответствующие антирисковые мероприятия, проведение которых не затратно.** | | | | |

**Результаты количественного анализа в форме анализа чувствительности удобно представлять в таблице следующего вида**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№№** | **Факторы риска** | **% изменений фактора риска** | **Новое значение критерия эффективности**  **NPV** | **% изменений критерия** | **Эластичность** | **Рейтинг факторов риска** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6=5:3*** | ***7*** |
| **1** | **A** | **-2%** | 25475 | **-3,6%** | **1,8** | **1** |
| **2** | **B** | **+2%** | 25369 | **-4%** | **-0,2** | **3** |
| **3** | **C** | **-5%** | 24550 | **-7,1%** | **1,42** | **2** |
| **4** | **D** | **-2,5%** | 25475 | **-3,6%** | **1,44** | **2** |
| **5** | **E** | **+10%** | 25898 | **-2%** | **-0,178** | **3** |
| **6** | **F** | **+10%** | 25898 | **-2%** | **-0,178** | **3** |
| **7** | **G** | **-2%** | 25633 | **-3%** | **1,5** | **2** |
| **8** | **H** | **+2%** | 27219 | **3%** | **1,5** | **2** |
| **9** | **I** | **+10%** | 25898 | **-2%** | **-0,178** | **3** |
| **10** | **J** | **+1,5%** | 26347 | **-0,3%** | **-0,178** | **3** |
| **11** | **K** | **+5%** | 26162 | **-1%** | **-0,178** | **3** |
| **12** | **L** | **-10%** | 22727 | **-14%** | **1,42** | **2** |
| **13** | **M** | **+5%** | 26162 | **-1%** | **-0,178** | **3** |
| **14** | **N** | **-1,5%** | 25871 | **-2,1%** | **1,422** | **2** |
| **ВЫВОДЫ: Риск, на который стоит обратить внимание - *Риск расторжения***  ***договора с заказчиком*, он значительно влияет на критерий эффективности.** | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Риск | Вероятность | Последствия | Чувствительность | Прогнозируемость |
| 1 | Риск расторжения  договора с заказчиком (A) | Высокая | Средние | Средняя | Высокая |
| 2 | Риск поломки рабочего оборудования (B) | Низкая | Средние | Средняя | Средняя |
| 3 | Риск конфликта внутри коллектива (C) | Низкая | Высокие | Высокая | Средняя |
| 4 | Риск конфликта с клиентами (D) | Средняя | Средние | Средняя | Средняя |
| 5 | Риск поломки имущества (E) | Средняя | Низкие | Низкая | Низкая |
| 6 | Риск кражи имущества (F) | Низкая | Низкие | Низкая | Средняя |
| 7 | Риск изменения налогообложения (G) | Низкая | Низкие | Низкая | Низкая |
| 8 | Риск инфляции (H) | Высокая | Низкие | Низкая | Высокая |
| 9 | Риск непредвиденных затрат (I) | Средняя | Низкие | Низкая | Средняя |
| 10 | Риск финансовых трудностей в главном офисе (J) | Низкая | Высокие | Высокая | Высокая |
| 11 | Риск заболевания рабочих (K) | Высокая | Низкие | Низкая | Низкая |
| 12 | Риск введения карантина в группе (L) | Низкая | Высокие | Высокая | Низкая |
| 13 | Риск юридических изменений  усложняющих ведение бизнеса (M) | Низкая | Низкие | Низкая | Низкая |
| 14 | Риск возникновения осложнений,  связанных с эпидемиологической ситуацией (N) | Средняя | Средние | Средняя | Средняя |

Объяснение:

* Риск расторжения договора с заказчиком – вероятность высокая, поскольку всегда имеются клиенты, которые: не желают продолжать обучение или не способны продолжать по каким-либо причинам. И поскольку у нас всего 2 группы, то лишение одного клиента значительно сказывается на деятельности нашего филиала. И курс запланирован так, что новому клиенту, пришедшему в середине курса, тяжело будет догнать остальных учащихся.
* Риск поломки рабочего оборудования. Поскольку рабочего оборудования не так много, то данный риск не значителен.
* Риск конфликта внутри коллектива. Последствия такое события могут разняться. Вероятность сильного конфликта, который может привести к закрытию предприятия, достаточно маленькая.
* Риск конфликта с клиентами. Может привести к уменьшению клиентов. Однако достаточная субординация работников может предотвратить подобный исход.
* Риск поломки имущества. Вероятность подобного всегда есть. Однако последствия не высокие.
* Риск кражи имущества. Поскольку группы маленькие, то предотвратить достаточно легко. К тому же в офисе не будет ничего очень ценного.
* Риск изменения налогообложения. Маловероятно, такое происходит совсем редко. И влияние не должно быть большим. К тому же есть вероятность благоприятного для нас изменения.
* Риск инфляции. Происходит периодично. Влияние небольшое.
* Риск непредвиденных затрат. Всегда возможны непредвиденные затраты. Но из-за того, что нас бизнес небольшой, то эти затраты маловероятно будут большими.
* Риск финансовых трудностей в главном офисе. Фирма стабильная, при этом, карантин не особо сильно повлиял на данный тип бизнеса. Поэтому вероятность такого риска маленькая.
* Риск заболевания рабочих. Вероятное событие. Период функционирования нашего предприятия приходиться на позднюю зиму и весну, когда заболеваемость высокая. Найти замену не сложно.
* Риск введения карантина в группе. Связи с эпидемиологической ситуацией вероятность такого события есть. Однако соответствующие меры могут снизить такую вероятность.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Матрица "чувствительность-прогнозируемость" |  |  |  |  |
| Прогнозируемость | Низкий | E, G, K, M |  | L |
| Средний | F, I | B, D, N | C |
| Высокий | H | A | J |
|  |  | Низкий | Средний | Высокий |
|  |  | Чувствительность | | |

* Риск юридических изменений, усложняющих ведение бизнеса. Маловероятное событие. В той степени вероятно и благоприятное изменения для нашего бизнеса.
* Риск возникновения осложнений, связанных с эпидемиологической ситуацией. Вероятность есть. Но меры, проводимые с этой связи в столице, уменьшают вероятность строго карантина. Даже в этом случае наша деятельность, вполне себе, возможна и дистанционно.

Риски, на которые стоит обратить внимание это – *Риск введения карантина в группе* и *Риск конфликта внутри коллектива*.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Матрица "вероятность-последствия" |  |  |  |  |
| Вероятность | Высокий | H, K | A |  |
| Средний | E, I | D, N |  |
| Низкий | F, G | B, M | C, J, L |
|  |  | Низкий | Средний | Высокий |
|  |  | Последствия | | |

Риски, на которые стоит обратить внимание это – *Риск расторжения*

*договора с заказчиком*.

**SWOT-анализ**:

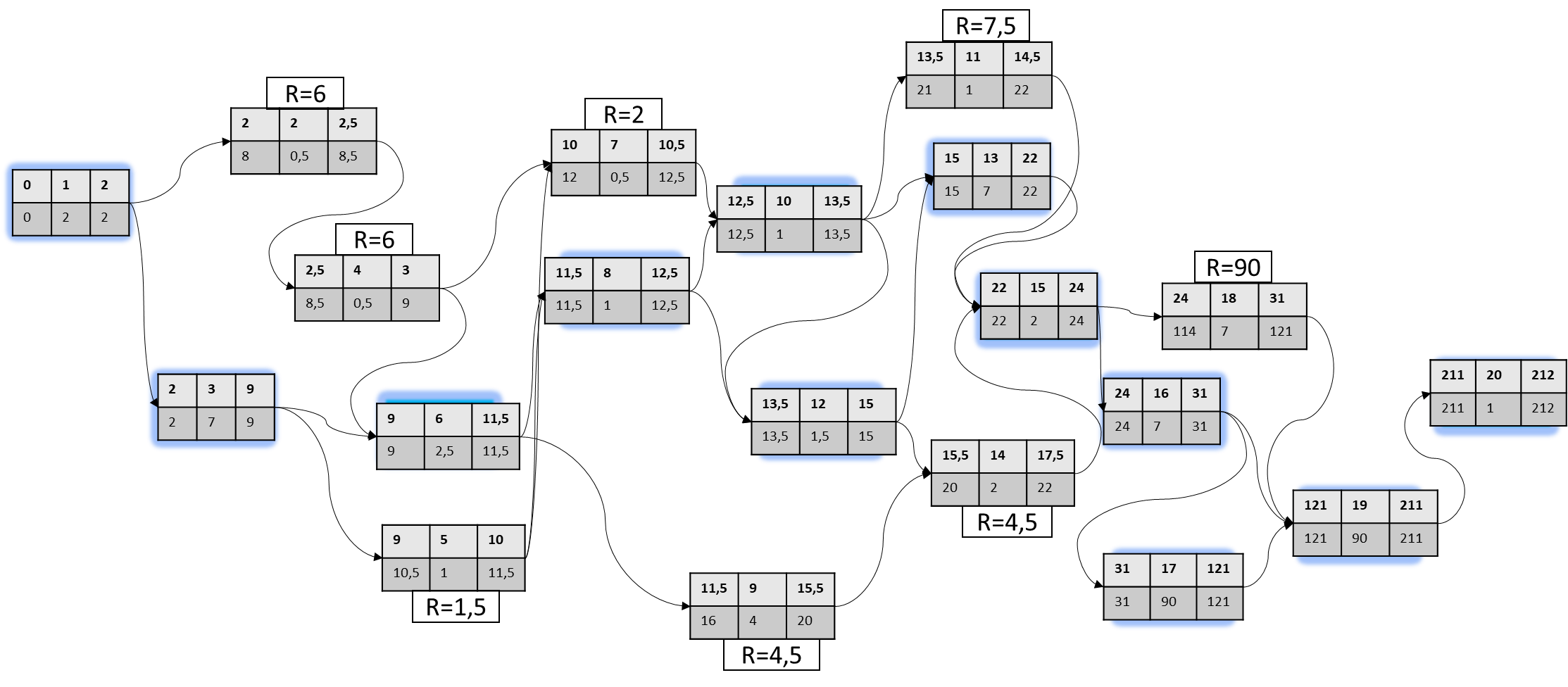
|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Цель проекта:*** | открыть филиал школы программирования «KnewIT» в городе Нур-султан в феврале 2021 года. | |
| **SWOT-анализ** | *Благоприятные возможности*: 1) малоосвоенный рынок; 2) благоприятные тенденции в IT сфере; 3) не требует лицензирования | *Угрозы*: 1) эпидемиологическая ситуация; 2) рост конкурентов |
| *Сильные стороны*: 1) готовая клиентская база; 2) главный офис; 3) низкая затратность. | Хорошая возможность для освоения рынка Нур-султан. Заходя на рынок известным именем, можно тем самым устойчиво закрепиться на рынке. При этом вход на рынок мало затратный, не требует особого лицензирования. Предположительно, спрос с каждым годом будет только расти. | Известное имя и готовая инфраструктура KnewIT поможет получить преимущество на фоне роста конкурентов. Эпидемиологическая ситуация не сильно сказывается на данном типе рынка, в случае строго карантина есть возможность выйти на дистанционный метод преподавания. |
| *Слабые стороны*: 1) маленький размер компании (низкий оборот, число сотрудников); 2) сложность в поиске квалифицированного персонала; 3) использование собственности соучредителей. | Благоприятный рынок дает возможность достаточно быстро окупить вложенные собственные средства. Тенденции роста квалифицированных специалистов поможет находить хороших преподавателей, и тем самым повышать уровень знаний. Есть возможность постепенно расширить бизнес, увеличить число сотрудников, увеличить обороты. | Маленький размер компании при не достаточном уровне менеджмента может быть вытиснут из рынка. Необходимы меры по укреплению положению положения на рынке. Использование сайтов и социальных сетей, имеющихся для повышения интереса в столице. Внедрение жесткого карантина может уменьшить эффективность компании. В этом случае стоит внедрить дистанционный метод обучения. |

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Для наших услуг уже есть спрос. Поскольку мы представляем компанию KnewIT, и 4 звонка из 10 приходятся из Нур-султана. Это говорит о высокой заинтересованности в наших услугах, и две группу из 4 человек собрать будет вполне возможно, с учетом того, что месяц обучения стоит 50 000 тг. Проведение занятий для двух групп не требует большого офиса, поэтому использование квартиры одного из инициаторов вполне допустимо. Больших затрат на закупку оборудования нет, ведь обучение подразумевает что у клиента будет иметься свое собственное оборудование. Требуемые первоначальные инвестиции небольшие, и осуществляются за счет средств инициаторов. Сложностей с юридических стороны нет, потому что, лицензирования преподавание курсов не требует, регистрация филиала проходит при помощи руководителя основного офиса в Алматы. Окупаемость нашего небольшого офиса происходит за 3 месяца. Чистый доход на один месяц 81 408 тг. Проблемой могут оказаться некоторые риски, однако, при должных мерах, негативный эффект от них можно уменьшить. К тому же в случае чего проект легко будет закрыть (не большие потери). При возникновении дополнительных затрат есть возможность для экономии на ЗП руководителя, поскольку он заинтересован не в максимизации выгоды, а в том, чтобы проект реализовался, ведь в таком филиалом заинтересуется главное отделение, и начнется расширение бизнеса. Финансовая реализуемость и эффективность; юридическая простота в осуществление, нетребовательность в сильном техническом оснащении, имеется спрос на продукцию, небольшое количество конкурентов – все это делает проект в целесообразным.

**ПРИЛОЖЕНИЯ**

Приложение 1. Сетевой график

****

Приложение 2. Диаграмма Ганта



1. https://online.zakon.kz/Document/?doc\_id=31692470#pos=1;-105 [↑](#footnote-ref-1)
2. <https://kapital.kz/business/66338/shkoly-programmirovaniya-v-rk-istochnik-dokhoda-ili-investitsii-v-budushcheye.html> [↑](#footnote-ref-2)
3. <https://kapital.kz/tehnology/81809/it-kak-dvigatel-ekonomiki.html> [↑](#footnote-ref-3)