

Содержание:

Введение

В современных условиях высокую конкурентоспособность бизнес-систем и их стабильный экономический рост, прежде всего, обеспечивают факторы, стимулирующие появление и распространение новых продуктов, технологий, методов, процессов. Поэтому успешное развитие предприятий возможно только при использовании современных концепций инновационного развития.

Анализ инновационной деятельностью предполагает, что предприятие определяет свои ключевые позиции на перспективу в зависимости от приоритетных целей. Отсюда возникают разные методы анализа инновационных проектов.

Современные инновационные процессы достаточно сложны и требуют проведения анализа закономерностей их развития.

Для этого необходимы специалисты, занимающиеся проектно-технологическими, организационно-экономическими, управленческими аспектами нововведений — инновационные менеджеры.

Для управления инновационной деятельностью необходимы менеджеры, имеющие комплексное образование, хорошо знающие предметную область инноваций, умеющие решать технические и производственные вопросы с учетом экономической целесообразности, коммерческой выгоды.

Такие руководители могут управлять как отдельными этапами инновационной деятельности — научными исследованиями, проектированием новых объектов и процессов, внедрением новых технологий, освоением новых изделий и их сбытом, так и обеспечивать согласованность, непрерывность, динамику инновационной деятельности предприятия на всем ее протяжении — от идеи до реализованного материального продукта.

Актуальность данной темы исследования заключается в том, что эффективность инновационного планирования во многом определяется долгим анализом и рассмотрением множества возможных вариантов инновационных стратегий предприятия.

Цель данной курсовой работы – исследовать компанию как объект стратегического управления и проанализировать инновационные проекты ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- Изучить теоретические основы инновационного проекта и его роли в создании инновации. Определить основные методы анализа инновационных проектов;
- Дать краткую характеристику ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт»;
- Проанализировать и оценить основные инновационные проекты ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт»;

Объектом исследования является деятельность ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт», направленная на разработку инновационных проектов.

Предметом исследования является система анализ инновационных проектов.

Структура работы. Курсовая работа состоит из введения, двух глав основной части, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Глава 1. Теоретические основы формирования инновационных проектов на предприятии

Инновационный проект, его основные элементы и цели

Понятие «нововведение» является русским вариантом английского слова «innovation», буквальный перевод которого означает «введение новаций».

То есть с момента принятия к внедрению новшество (novation) приобретает новое качество — становится нововведением (инновацией).

Сама экономическая природа нововведения обуславливает главенство рыночной новизны над научно-технической^[1].

Потребителя в первую очередь интересуют полезные свойства новой потребительной стоимости и ее преимущества перед альтернативными потребительными стоимостями, а не степень оригинальности научно-технической идеи, составляющей принцип функционирования или применимости того или иного новшества.

Для него важен полезный эффект, соотнесенный с размером ресурсов, которые затрачиваются для получения этого эффекта, а не достижения науки и техники, благодаря которым такой эффект достигается. Поэтому научно-техническая новизна, скорее, обязательное свойство не нововведения, а изобретения, составляющего основу его применимости и принцип функционирования[2].

Один из основоположников менеджмента П. Друкер выделяет семь источников инновационных возможностей. Первые три находятся в самом предприятии, а оставшиеся три включают изменения вне предприятия и отрасли. Этими источниками являются:

1. Неожиданный успех, неудача или какое-либо событие.
2. Несоответствие между объективной действительностью и ранее спрогнозированным ходом событий.
3. Потребности предприятия.
4. Негативные изменения в структуре отрасли или рынка.
5. Демографические изменения.
6. Изменения в восприятии и настрое.
7. Новое знание, как научное, так и ненаучное[3].

Под инновациями в широком смысле понимается прибыльное (рентабельное) использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно - технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера.

Инновация — это новая ценность для потребителя, она должна отвечать нуждам и желаниям потребителей. Таким образом, неизменными свойствами инновации являются новизна, производственная применимость (экономическая обоснованность) и она обязательно должна отвечать запросам потребителей.

«Проект (project) - целенаправленный, заранее проанализированный и спланированный комплекс взаимосвязанных мероприятий по созданию или изменению какого-либо объекта (совокупности объектов) направленный на достижение заранее определенных целей в течение заданного периода времени,

при установленном бюджете и определенном качестве»[4].

«Проект - уникальный процесс, состоящий из набора взаимоувязанных и контролируемых работ с датами начала и окончания и предпринятый, чтобы достичь цели-задачи (objective) соответствия конкретным требованиям, включая ограничения по времени, затратам и ресурсам»[5].

Ким Хэлдман в своей работе «Основа управления проектами» указывает, что «Проект (project) - комплекс, соответствующий определенным критериям, а так же планирование для производства уникального товара или услуги, которые не имеют аналогов, но имеет ограниченный срок исполнения и временный характер, означает что у него есть конкретное начало и конец, совокупность объектов, направленная на достижение заблаговременно конкретных целей в направлении данного периода времени, при установленном бюджете, и конкретном качестве выполнения работы»[6].

Теперь рассмотрим, что же такое управление проектом и кто же проектом руководит.

Управление проектом - четкая область деятельности, где ставятся и несомненно достигаются требуемые цели проекта при сопоставлении объёмов работ, ресурсов, времени и качества.

Для управления проектом и для его осуществления требуются специально обученные люди — это участники проекта. Так как разные авторы предлагают разные определения, нами синтезированы и предлагаются следующие понятия и определения.

Инновационный проект — это проект, содержащий технико-экономическое, правовое и организационное обоснование конечной инновационной деятельности.

Итогом разработки инновационного проекта служит документ, включающий в себя подробное описание инновационного продукта, обоснование его жизнеспособности, необходимость, возможность и формы привлечения инвестиций, сведения о сроках исполнения, исполнителях и учитывающий организационно-правовые моменты его продвижения.

Цель инновационного проекта — создание новых или изменение существующих систем — технической, технологической, информационной, социальной, экономической, организационной и достижение в результате снижения затрат

ресурсов (производственных, финансовых, человеческих) коренного улучшения качества продукции, услуги и высокого коммерческого эффекта.

Осуществление всех инновационных проектов сопровождается целью. Цели бывают разными, но в конце концов их можно соединить в 4 части:

- утверждение продукта на рынках;
- увеличение объёма производств, усовершенствование свойства продукта;
- производство новейшего продукта;
- разрешение социальных и экономических вопросов. Ресурс, с наиболее низкой стоимостью, для осуществления инвестиций, - реинвестируемая прибыль организации[7].

Финансовый результат проекта – чистая прибыль. Для достижения главной цели предприятия – максимизация прибыли (максимизация стоимости компании) нужно произвести множество последовательных действий.

Это определение четко определяет цель (результат) инновационного проекта и разграничивает ее на финансовую и материально- вещественную составляющие, а также, объединяет мероприятия, документы и работы, выполняемые (оформляемые) в рамках инновационного проекта, в единый, законченный комплекс[8].

Проекты можно сгруппировать по конкретной цели в программу. В таком случае будет проще рассмотреть внутреннюю среду и важные моменты каждого проекта. Все проекты имеют направление, средства и пути реализации проекта, и результат. Не всегда план соответствует результату.

Направление (идея) – самое начала проекта. Идея базируется в осуществлении установленной мысли, к примеру, вложение в оборудование, для ускорения производства, увеличения продаж и получении прибыли.

Средствами осуществления являются общепринятые инструменты и механизмы реализации проектов. Нужно выбрать наиболее современное оборудование, найти рабочий состав с соответствующими знаниями и образованиями.

Цель реализации (результаты, решения) — желаемый результат инновационной деятельности, который достигается за установленный для реализации проекта

период. Результатом выступает получение прибыли как финансовой составляющей цели и (или) возведение физического объекта как материально-вещественной составляющей совокупного результата.

Рассмотрим основные элементы инновационного проекта:

1. Заказчик – это человек (возможно, как юридическое, так и физическое лицо), или представитель какой-либо организации, объединяющий свои капиталы и интересы.
2. Инвестор – может также быть юридическим или физическим лицом, вкладывающим в проект свои денежные средства.
3. Проектировщик – лицо или организация, которая разрабатывает необходимую для реализации проекта документацию, техническую или иную.
4. Подрядчик – юридическое лицо или физическое, несущее ответственность за исполнение работ согласно всем требованиям контракта.
5. Поставщик – техническое – материально обеспечение проекта.
6. Руководство проектом – проект-менеджер, может быть представлен юридическим лицом, которому заказчик дает все полномочия по руководству системой по проекту (контроль и координация, обеспечение работы участников проекта, планирование);
7. Консультант;
8. Лицензиар — это физическое лицо или юридическое, обладатель лицензий и *know how* (ноу-хау) оригинальных технологий, которые имеются и используются в проекте;
9. Команда проекта — это организованная структура, ведомая проект- менеджером и создается только в период реализации проекта в целях эффективного достижения целей проекта.

Для наглядности участники проекта приведены на рисунке 2.

Ключевые участники проекта



Рисунок 2. Ключевые участники инновационного проекта[9]

Степень издержек и количество задействованного персонала не слишком велики в самом начале, однако они растут быстрее выполнения соответствующих плану работ и очень быстро сокращаются на заключительном этапе плана (рисунок 3).

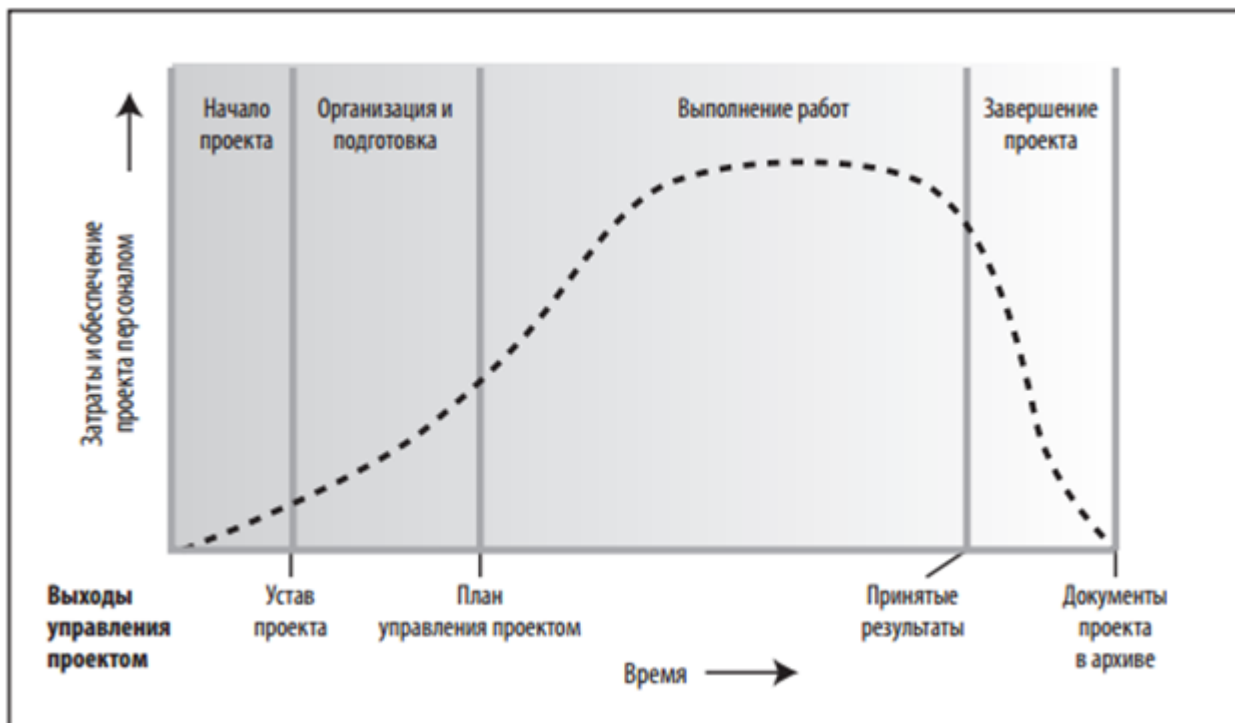


Рисунок 3. Жизненный цикл проекта[\[10\]](#)

Жизненный цикл позволяет обеспечить основную структуру в управлении инновационным проектом, вне зависимости от предполагаемых для его реализации конкретных работ.

Каждый инновационный проект имеет свои собственные «рамки», или ограничения. Ограничения присутствуют практически во всем. Для каждого проекта выделяются и свои, присущие ему одному риски.

Обычно для инновационного проекта выделяются следующие основные риски, называемые «Ограничения проекта» или, в проектной терминологии, «проектный треугольник». Все эти составляющие (Время, объем работ, стоимость) оказывают значительное влияние на качество реализуемого проекта.

Образец проектного треугольника приведен на рисунке 4.



Рисунок 4. «Проектный треугольник»[\[11\]](#)

В начале любого инновационного проекта определены заранее свои сроки, стоимость, оговорен объем работы, план, который нужно выполнить. План полностью составлен под эти показатели, но по каким-то своим причинам заказчик решает, что проект нужно завершить в ближайшие 3 месяца, а лучше еще быстрее [\[12\]](#).

Такое решение заказчика означает, что с учетом новых требований, команде проекта придется или увеличивать свою численность, или сокращать количество задач для того, чтобы вписаться в новое определенное заказчиком время и в новый бюджет.

Команда проекта обсуждает новый план действий с заказчиком. Далее заказчик может принять четыре решения:

- отказаться от идеи сокращения сроков проекта,
- об увеличении бюджета для реализации проекта в новые сроки,
- об уменьшении объема работ
- об административном принуждении, говоря, что роста финансирования не будет, но необходимо выполнить все в новый срок и в изначально обусловленном объеме.

После того как решено, что проект может быть реализован, следует рассмотреть факторы окружения проекта, то есть проанализировать внутреннюю среду проекта и внешнюю среду, способную повлиять на его реализацию.

1.2 Методы анализа инновационных проектов

В процессе экспертизы инновационных проектов предприятия следует выяснить: коммерческий успех проектов, их инвестиционную привлекательность и финансовую состоятельность.

О коммерческом успехе инновационного проекта можно судить, если реализуемое нововведение конкурентоспособно, охраноспособно, и, если доходы от него превышают затраты на его разработку и внедрение.

Существует три основных метода экспертизы инновационных проектов:

описательный;

сравнение положений «до» и «после»;

сопоставительная экспертиза.

Описательный метод состоит в рассмотрении потенциальных воздействий результатов осуществляемых инновационных проектов на ситуацию на определенном рынке. Он позволяет учитывать взаимодействие сферы НИОКР с патентным правом, налоговым законодательством, образованием. Данный метод позволяет обобщить получаемые результаты, прогнозировать и учитывать побочные процессы.

Метод сравнений «до» и «после» позволяет принимать во внимание не только количественные, но и качественные показатели различных проектов. Этому методу присуща высокая вероятность субъективной интерпретации информации и прогнозов.

Сопоставительная экспертиза состоит в сравнении положения предприятий и организаций, получающих государственное финансирование, с теми, кто его не получает.

Второе направление экспертизы инновационного проекта - оценка его инвестиционной привлекательности. Она связана с определением эффективности инвестиций, вложенных в проект, и включает в себя ряд методов:

- метод расчёта чистого приведённого эффекта (NPV);
- метод расчёта индекса рентабельности инвестиций (PI);

- метод расчёта внутренней нормы рентабельности инвестиций (IRR);
- метод расчёта срока окупаемости инвестиций (PP).

Рассмотрим таблицу 1, где представлены основные методы оценки эффективности инновационных проектов.

Таблица 1

Методы оценки эффективности инновационных проектов

Динамические методы	Статические методы
Учитывают изменение стоимости денег во времени	Не учитывают изменение стоимости денег во времени
Метод расчета чистой текущей стоимости (NPV - Net Present Value)	Рентабельность инвестиций (ROI - Return On Investments)
Метод расчета рентабельности инвестиций (PI - profitability Index)	
Расчет внутренней нормы окупаемости (IRR - <i>Internal rate of return</i>)	Определение периода окупаемости - To
Определение дисконтируемого периода окупаемости - PP	
Чистая текущая стоимость основан на сопоставлении величины исходной стоимости инвестиций (I ₀) с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений, генерируемых в течение прогнозируемого срока.	
Определяется по формуле:	

image not found or type unknown



(1), [13]

где CF_n (Cach fleu) – поступления от инвестиций = прибыль + амортизация;

n - количество периодов времени,

k – коэффициент дисконтирования.

Индекс рентабельности (PI) так же предусматривает сопоставление дисконтированных элементов возвратного потока с исходной инвестицией, но не в виде разности, а отношения. Определяется как относительный показатель, характеризующий соотношение дисконтированных денежных потоков и величины начальных инвестиций в проект:

image not found or type unknown



(2) [14]

Экономический смысл показателя – степень возрастания ценности фирмы (инвестора) в расчете на 1 рубль инвестиций.

Процесс принятия критерия:

Если $PI > 1$, то проект следует принять

Если $PI < 1$, то проект следует отвергнуть

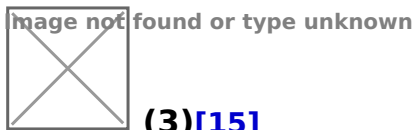
Если $PI = 1$, то проект не сказывается на величине ценности фирмы.

Внутренняя норма окупаемости (IRR)

Экономический смысл внутренней нормы окупаемости (прибыльности) состоит в том, что это такая норма доходности инвестиций, при которой предприятию одинаково эффективно инвестировать свой капитал под IRR процентов в какие-либо финансовые инструменты или произвести реальные инвестиции, которые генерируют денежный поток, каждый элемент которого в свою очередь инвестируется по IRR процентов.

Внутренняя норма доходности (IRR) — это ставка дисконтирования, при которой NPV проекта равен нулю.

Внутренняя норма доходности называется так потому, что она полностью определяется внутренними (эндогенными) свойствами проекта, без использования внешних (экзогенных) параметров, таких, как заданная ставка дисконтирования.




При этом $k_1 < k_2$, $NPV(k_1)$ всегда имеет положительное значение, а $NPV(k_2)$ всегда меньше 0. Желательно, чтобы разница между k_1 и k_2 была минимальна. Для принятия решения о выгодности проекта, сравниваем IRR и барьерный уровень рентабельности (HR – банковская ставка, показатели альтернативных вложений и т. д.) и в результате получаем:

$IRR > HR$ – выгодно (доход от инвестиций);

$IRR < HR$ – не выгодно (инвестиции не приемлемы);

$IRR = HR$, $NPV = 0$, $PI = 1$ – деньги сохранены: сколько вложили, столько и получили.

Период возврата (срок окупаемости) инновационного проекта – срок, в течение которого мы возмещаем сумму первоначальных финансовых вложений, т. е. срок, когда накопленные доходы сравниваются с финансовыми вложениями. При этом вложения не перестанут существовать после срока окупаемости.



$PP = I /$ (4),

где PP – срок окупаемости, выраженный в интервалах планирования;

I – полные инвестиционные затраты проекта;

CFс – среднее значение денежного потока.

Существенным недостатком рассматриваемого показателя является то, что он ни в коей мере не учитывает результаты деятельности за пределами установленного периода исследования инновационного проекта и, следовательно, не может применяться при составлении вариантов капиталовложений, различающихся сроками жизни.

ГЛАВА 2. Анализ инновационных проектов компании ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт»

2.1 Характеристика компании ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт»

ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» является крупным сбытовым оператором и реализует продукты нефтепереработки: бензины, дизельное топливо, газомоторное топливо и фасованные масла на территории Приволжского и Уральского федеральных округов.

В состав предприятия входят 6 собственных нефтебаз и 323 АЗС. Кроме того, действует один ведомственный ТЗК на территории крупного металлургического комбината и две АЗС независимых операторов работают по договору комиссии.

Основным видом деятельности является оптовая торговля твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами.

Стратегия развития ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» предусматривает дальнейшее расширение рынков и объемов сбыта нефтепродуктов, развитие сбытовой сети, активную реализацию инвестиционной политики, совершенствование качественного уровня сервиса и организации работы с клиентами, полное удовлетворение потребительского спроса в регионах деятельности на продукты нефтепереработки, а также активное участие в жизни и социально-экономическом развитии регионов присутствия.

Основные стратегические цели ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт»:

- лидерство (быть лидером нефтегазового мира);
- партнерство (быть лучшим социальным партнером);
- экология (соответствовать высочайшим требованиям в охране труда, здоровья и окружающей среды);
- глобализация (стать глобальной энергетической компанией);
- люди (быть Компанией, где сотрудники являются единой семьей).

Главная задача ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт»: достижение лидирующих позиций и мировых стандартов по основным технико-производственным и фина

нсово-экономическим показателям.

Розничные продажи нефтепродуктов и продуктов газопереработки осуществляются дочерними обществами ЛУКОЙЛа через собственные АЗС и через АЗС, работающие по договорам франчайзинга.

Перспективные планы Компании до 2021 года предполагают увеличить среднесуточную реализацию на АЗС в России как через расширение сбытовой сети (в том числе за счет строительства новых станций в регионах), так и за счет повышения эффективности действующего сбытового комплекса.

Основные показатели инвестиционной деятельности находят свое отображение в разделе «Денежные потоки от инвестиционной деятельности» отчета о движении денежных средств.

Основные показатели движения денежных средств от инновационной деятельности компании в 2017-2018 гг. представлены на рисунках 5 и 6.

Рисунок 5. Структура доходов от инвестиционной деятельности ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» в 2017 - 2018 гг. (млн. руб.)

Рисунок 6. Структура инвестиционных расходов ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» в 2017 - 2018 гг. (млн. руб.)

На сегодняшний день в ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» реализуется инновационный проект по переводу АЗС в автоматический режим: уже в конце 2018 года заработали 5 однопостовых автоматических АЗС: из них 4 в Пермском крае и 1 - в Кирове.

В 2018 году реализован новый инновационный проект - перевод одной из станций в Перми в многопостовую автоматическую АЗС.

В рамках программы «Тайный покупатель» увеличилось количество систематических проверок АЗС, в ходе которых оценивались качество топлива и сервиса.

В 2019 году ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» рассчитывает увеличить объем инвестпрограммы до 1,5-2 млрд. руб. против 900 млн. руб. в текущем году. Основная часть средств будет направлена на реконструкцию сети автозаправочных станций в Пермском крае, Удмуртии, Свердловской и Кировской областях.

В ближайшие пять лет «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» планирует провести масштабную реконструкцию примерно 100 АЗС, что составляет 30% всех автозаправочных станций компании.

Для качественного исследования деятельности ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» проведем SWOT – анализ и представим данный анализ и полученную информацию в виде таблицы 2, для удобного рассмотрения этих факторов.

Таблица 2

SWOT - анализ

Сфера деятельности	Сильные стороны	Слабые стороны
Инновации	1. Наличие инновационного потенциала	-
Производство	1. Модернизированное оборудование	
	2. Выгодное местоположение производств	
	3. Высокое качество продукции	
	4. Широкий и глубокий ассортимент	1. Увеличение времени на производство продукции
	5. Высокие потребительские свойства продукта	2. Простои оборудования
	6. Высокий уровень надежности продукта	
	7. Снижение негативного воздействия на окружающую среду	

Маркетинг	1. Лидерство на рынке РФ	1. Недостаточное число дилеров
	2. Эффективный комплекс маркетинга	2. Недостаточное количество каналов распределения
	3. Узнаваемость бренда	3. Слабая эффективность сбытовой сети
	4. Гибкая ценовая политика с учетом конъюнктуры рынка	
	5. Развитая дилерская и сервисная сеть	
	6. Реализация проекта сети фирменных АЗС	
Финансы	1. Положительная операционная прибыль	1. Тенденция к снижению чистой прибыли
	2. Эффективная финансовая политика	2. Снижение показателей рентабельности, оборачиваемости, ликвидности, финансовой устойчивости
	3. Многократное увеличение инвестиционных расходов на строительство новых производств	

Менеджмент	1. Продолжение стратегических проектов	1. Большие затраты на управленческие расходы
	2. Продолжение программы повышения эффективности деятельности компании	2. Слабо развит риск-менеджмент
	3. Развитие программ социальной ответственности	
	4. Применение лучших практик в области корпоративного управления	
	5. Спонсорство и благотворительность	
Персонал	1. Опытные сотрудники	
	2. Квалифицированный персонал	
	3. Хорошая кадровая политика	1. Слабо развита система международных командировок
	4. Рост производительности труда	2. Слабо развита поддержка молодых специалистов, переезжающих на работу с других регионов
	5. Программы повышения квалификации	
	6. Вовлеченность персонала в улучшение процессов	
	7. Социальная политика	

Корпоративная культура и имидж	1. Хороший имидж компании
	2. Сплоченность коллектива
	3. Корпоративная система обучения и развитие персонала
	4. Индивидуальный внутрифирменный стиль

Сфера деятельности

Возможность

Угроза

Финансы	1. Увеличение покупательной способности населения	1. Нестабильная финансовая ситуация на рынке (кризис)
	2. Инвестиционная активность	1. Влияние инфляции
	3. Доступность кредитных ресурсов	2. Налоговое регулирование
		3. Изменение динамики курса валют
		4. Влияние налоговых ставок
		5. Повышение стоимости газа и нефти
		6. Изменение таможенного контроля и пошлин

Персонал

1. Рост численности населения
2. Переселение потребителей с городской в сельскую местность
3. Отношение к работе и отдыху

1. Изменение вкусов и предпочтений потребителей
2. Демографические изменения

Инновации

1. Новые технологии в производстве
2. Автоматизация операций
3. Повышение качества продукции
4. Повышение темпы разработки новых продуктов и услуг
5. Расширение ассортимента продукции и услуг

1. Появление новых товаров-заменителей
2. Государственная технологическая политики в отрасли
3. Тенденции технологического развития конкурентов

Менеджмент	<ol style="list-style-type: none"> 1. Государственная поддержка 2. Смягчение условия для участия в тендерах по закупкам от государства. 3. Реализация федеральных и региональных программ и проектов 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Изменение законов, правил и норм качества и стандартов продукции в нефти-химической отрасли. 2.Законодательство по охране окружающей среды 3.Государственное влияние в отрасли 4.Государственное регулирование конкуренции в отрасли 5.Регулирование экспортной деятельности
------------	---	--

Выполнив SWOT – анализ, мы определили, что слабые стороны выявлены в производстве, это связано с тем, что идет увеличение времени на обслуживание и производство. Слабая сторона может возникать из-за высокого качества продукции, а также широты и глубины ассортимента.

Также слабая сторона наблюдается и в маркетинге, проявляется она тем, что возникает слабая эффективность сбытовой сети. Сильной стороной может выступить реализация проекта сети фирменных АЗС.

В завершении анализа таблицы важно сказать, что именно корпоративной культуре и наработанному годами имиджу, ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» уделяет первостепенное внимание. Поскольку прозрачность бизнеса и его надежность является привлекательным качеством для инвесторов, поставщиков и клиентов, что в свою очередь оказывает непосредственное влияние на деятельность компании.

Важно указать, что ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» следует использовать такие возможности, которые имеют сильное влияние на деятельность и вполне реалистичны:

- расширение ассортимента продукции и услуг,

- совершенствование рекламной политики;
- реализация инновационной политики.

Что касается угроз, то в первую очередь стоит обратить внимание на самые значимые — это конкуренция и нестабильность финансовой ситуации.

Далее проведем анализ реализации инновационной деятельности ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт».

2.2 Анализ реализации приоритетных инновационных проектов

Проведем обзор реализованных инновационных проектов ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт».

За последние шесть лет (2012 - 2018 г.) объем инвестиций в инновационные проекты составил 302,7 млн.\$. в т. ч. в Пермском крае - 70,1 млн.\$.

Компания вкладывает значительные инвестиции в инновационное развитие сбытовой инфраструктуры - 87% объема инвестиций направлено на развитие компании. В среднем IRR коммерческих инновационных проектов составляет 25%.

Итоги стратегии 2012-2018 гг.

- 11,97 млн.барр - Объем реализации (+20% к 2012 г.)

- 216 млн.\$ Инвестиционные расходы (2013-2018 г.)

- 695 млн.\$ EBITDA (2013-2018 г.)

Рисунок 7. Динамика ввода АЗС 2012 - 2018 г.г[16].

В 2017 году была продолжена масштабная работа по обновлению и развитию сети АЗС ЛУКОЙЛ, причём делали это в удвоенном темпе, запустив более 20 станций нового, клиенториентированного формата.

Для дополнительного сервиса и повышения доверия клиентов на 70-ти АЗС был введён режим постоплаты, который позволяет увеличить скорость обслуживания и проводить время в ожидании окончания налива в комфортных условиях помещения АЗС.

В 2017 году через сеть АЗС «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт», насчитывающую 325 станций, было реализовано 1,3 млн тонн нефтепродуктов, что свидетельствует о высоком доверии потребителей к качеству топлива и сервису.

В течение года сдерживался рост розничных цен, принимая увеличивающуюся налоговую нагрузку на себя. Так, за отчётные месяцы акцизы выросли более чем 3,5 рубля на литр, а цены на бензин поднялись с начала года всего на 1 рубль 50 копеек. Сеть автозаправочных станций «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукта» начала преображаться в части развития клиенториентированного сервиса.

Только за последние три месяца 2018 года предприятие запустило 5 АЗС в Перми и Удмуртской Республике после реконструкции и модернизации, соответствующих новым корпоративным стандартам компании «ЛУКОЙЛ». Кроме того, запущена одна автоматическая АЗС в Екатеринбурге. До конца года ожидается ввод ещё четырёх новых и одной реконструированной автозаправочных станций в Екатеринбурге и Свердловской области, Нижнем Тагиле.

Особое внимание в компании уделено промышленной безопасности. На объектах установлены инновационные двустенные резервуары с контролем герметичности межстенного пространства. Это позволяет избежать загрязнения подземных вод и грунта. Газовая обвязка резервуаров с бензинами сокращает выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух.

Системы промышленной ливневой канализации с очистными сооружениями исключают сброс неочищенных сточных ливневых вод с территории.

Также каждый объект оборудован системами сбора аварийных проливов с площадок слива автоцистерн, датчиками уровня нефтепродукта в резервуаре и датчиками переполнения резервуаров, срабатывающими при 95%ном наполнении. Клиенты обновлённых автозаправочных станций уже успели оценить инновации.

В следующем году работа по стандартизации сети будет продолжена. Таким образом, 2018 год для ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» – год широкомасштабной инновационной реконструкции собственной сети автозаправочных станций. В 2018 году кардинально изменился облик 19 АЗС во всех территориях присутствия предприятия. Акцент был сделан на Пермский край и Свердловскую область, где восемь станций реконструировано и пять модернизировано.

Также в течение года построено четыре новых автозаправочных комплекса: три в Пермском крае и один в Свердловской области, в новом транспортном коридоре

Екатеринбург – ХМАО.

Инновационные объекты максимально отвечают требованиям клиентов, предоставляя широкий спектр услуг. На АЗС можно не только заправить автомобиль и приобрести сопутствующие товары, но и выпить чашечку кофе с выпечкой, отдохнуть в комфортных условиях. «Всё для клиента!» – таков девиз работы всего коллектива предприятия.

На реконструкцию и модернизацию АЗС направлено более 1,2 млрд. рублей. Стоит отметить, что в 2017 году на базе ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» реализован пилотный проект по ответственному техническому обслуживанию АЗС.

В его рамках выстраивается чёткое взаимодействие коллективов станций и подрядных организаций, чтобы объекты работали как часы, не было сбоев и всё соответствовало стандартам компании «ЛУКОЙЛ». В 2019 году планируется предложение потребителям новый фирменный вид топлива с улучшенными характеристиками: «ЭКТО-98», который заменит «Регуляр-98».

Чтобы добиться конкурентных преимуществ на рынке, ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» решает одновременно следующие задачи: снижение издержек и себестоимости продукции, сохранение максимально приемлемого уровня цен за счет внедрения современных технологий, позволяющих оптимизировать затраты и выполнять обязательства компании перед трудовым коллективом.

Таким образом, на ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» ведется работа по изучению своих конкурентов. Это говорит о высокой конкурентоспособности предприятия.

Инновационная стратегия развития ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» предусматривает дальнейшее расширение рынков и объемов сбыта нефтепродуктов, развитие сбытовой сети, активную реализацию инвестиционной политики, совершенствование качественного уровня сервиса и организации работы с клиентами, полное удовлетворение потребительского спроса в регионах деятельности на продукты нефтепереработки, а также активное участие в жизни и социально-экономическом развитии регионов присутствия.

Далее рассмотрим и проанализируем инновационные проекты развития ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт».

1. Реконструкция наливной эстакады (срок реализации 2018 - 2020 г.г.).

Как уже было отмечено, основным видом деятельности предприятия является розничная и оптовая реализация нефтепродуктов через автозаправочные станции (АЗС) и нефтебазы. Поэтому основной проблемой, с которой сталкивается данное предприятие, является учет специфики самого продукта реализации – топлива.

Имея несколько десятков АЗС и нефтебаз, необходимо очень точно планировать поступление и перемещение топлива, а также контролировать наличие необходимого количества оборотных средств.

Для реализации стратегии продаж и увеличения объемов реализации нефтепродуктов: бензин всех марок, дизельного топлива необходимо проведение реформирования базы и обеспечение инновационного оснащения наливной эстакады автоцистерн современным технологическим оборудованием. Рассмотрим основные результаты реконструкции и оснащение наливной эстакады автоцистерн современным технологическим оборудованием.

После реконструкции все основные процессы, в том числе коммерческий учет нефтепродуктов, будут автоматизированы. Вся технологическая схема нефтебазы с данными по приходу, расходу, массе, объему, плотности нефтепродукта в каждом резервуаре будет отображаться на мониторах в операторной. Общая стоимость восстановления наливной эстакады составит порядка 7 миллионов рублей.

В то же время в случае отказа от реализации данного проекта встанет под вопрос реализация стратегии материнской компании «ЛУКОЙЛ» в области расширения продаж на следующие три года. Мощности существующей наливной эстакады хватит на обеспечение 50% плана продаж на 2018 год, что снизит конкурентоспособность компании на рынке.

Модернизация базы — это необходимое требование для обеспечения проходимости по мощностям для ОАО «ЛУКОЙЛ» по стратегии развития на несколько лет. Экономический эффект от внедрения данного решения будет заключаться в сокращении затрат на фонд оплаты труда, а также в увеличении прибыли от оптовой реализации нефтепродуктов за счёт увеличения пропускной способности.

Для модернизации наливной эстакады потребуется 7000 тыс. рублей, взятых у инвесторов.

Стоит отметить, что в случае отказа от осуществления проекта мощности существующей наливной эстакады хватит на обеспечение 50% плана продаж на

2019 год.

Таким образом модернизация эстакады — это необходимое требование для обеспечения проходимости по мощностям для ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» по стратегии развития на несколько лет.

Содержание работ по реконструкции включают:

1 этап: реконструкция сливо-наливной эстакады.

- Проектирование;
- Демонтаж;
- Подготовка;
- Скрытые работы;
- Внешние работы;
- Испытание эстакады.

2 этап: реконструкция насосной станции.

Расчет сметы инвестиционных затрат на реализацию проекта по модернизации наливной эстакады для ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» представлен в Приложении 1.

Рассчитаем окупаемость проекта в таблице 3.

Таблица 3

Расчёт окупаемости восстановления наливной эстакады для бензовозов (тыс. руб.)

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Инвестиции	7000				
Экономия на ФОТ	8 000	8 000	8 000	8 000	8000
Дополнительная выручка от реализации	5480	5550	6600	6800	7000

Итого денежный поток 6480 13550 14600 14800 15000

Итого денежный поток накопительный 6480 20030 34630 49430 64430

Окупаемость проекта произошла уже по результатам 1 года реализации в 2018 году, стоит отметить, что в будущем наблюдается прирост прибыльности в размере 65 млн. рублей в течение 5 лет осуществления проекта.

Рисунок 8. Показатели эффективности инновационного проекта «Реконструкция наливной эстакады ООО «ЛУКОЙЛ - Пермнефтепродукт»

Стоит отметить, что увеличивать сопутствующую выручку можно посредством оптимизации ассортимента товаров, совершенствования системы быстрого питания на АЗС, активной маркетинговой деятельности, за счет расширения спектра дополнительных услуг, сотрудничества с крупными поставщиками, использования лучших торговых практик.

1.

Создание на предприятии инновационного Центра Подготовки Персонала (ЦПП) срок реализации (2018 - 2021 г.г.)

Центр Подготовки Персонала (ЦПП) – учебный центр, занимающийся повышением квалификации и переподготовкой кадров работников нефтяной и газовой отраслей.

Наиболее значимыми для предприятия ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» преимуществами создания собственного ЦПП являются:

1. Формирование основных принципов обучения, напрямую связанных со стратегическими планами компании, накопление, систематизация и передача внутреннего опыта компании. Эксклюзивность подготовки персонала дает компании дополнительные конкурентные преимущества в бизнесе.

2. Гибкое реагирование и перестройка в связи с изменениями приоритетности направлений в компании.
3. Осуществление прямой связи между обучением и профессиональной деятельностью сотрудников.
4. Создание атмосферы полной включенности в учебный процесс.
5. Проведение постоянного мониторинга усвоения навыков и применения их сотрудниками в процессе работы.
6. Организация единых стандартов обучения, эксклюзивность тренингов программ, методов и форм преподнесения материала.

ЦПП ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» будет работать в двух направлениях. Первое – обучение собственных сотрудников, второе – обучение внешних слушателей: персонала партнеров. Центр Подготовки Персонала будет обслуживать как сотрудников ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт», так и внешних слушателей.

Целевая аудитория данной образовательной услуги – сотрудники нефтяных и газодобывающих предприятий, не имеющих собственных корпоративных учебных центров, либо чьи учебные центры не имеют требуемых программ обучения, а также генеральные директора, руководители и специалисты функциональных служб иных предприятий и организаций. Особое внимание будет уделяться изучению иностранных языков (английский, арабский и др. по необходимости). Проект предусматривает для организации ЦПП переоборудование неиспользуемого помещения на территории предприятия общей площадью 120 кв. м. в две учебные аудитории.

Содержание и структура единовременных затрат на организацию ЦПП показана в Приложении 2.

Таким образом, сумма единовременных затрат на реализацию инновационного проекта составляет 1 210 тыс. руб.

Рассмотрим финансовый результат инновационного проекта ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт».

Таблица 7

Формирование финансового результата инновационного проекта создание корпоративного учебного центра ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт»

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			
	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4
Выручка от реализации	3 486	4 223	5 036	5 338
Расходы	2 361	2 426	2 495	2 574
Прибыль от продаж	1 125	1 797	2 541	2 764
Проценты по кредиту	194	104	-	-
Налогооблагаемая прибыль	931	1 693	2 541	2 764
Налог на прибыль	172	339	508	553
Чистая прибыль	759	1 354	2 033	2 211

Расчет денежных потоков инновационного проекта представлен в таблице 8.

Таблица 8

Расчет денежных потоков

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			
	Преинвестиционный период	Год 1	Год 2	Год 3

Текущая деятельность		3	4	5	5
Выручка от реализации		486	223	036	338
Текущие расходы		2	2	2	2
		246	311	380	689
Налоги		172	339	508	553
Остаток денежных средств (ДС) по текущей деятельности		1	1	2	2
		068	573	148	096
Инвестиционная деятельность					
Приход					
Расход	1 210				
ДС по инвестиционной деятельности	-1 210				
Финансовая деятельность					
Получение кредита	1 210			-	-
Погашение кредита	-	754	754	-	-
ДС по финансовой деятельности		-754	-754		
ДС на конец периода		314	819	2	2
				148	096

Накопленный денежный поток к концу срока реализации инновационного проекта составит 5 377 тыс. руб.

Таким образом, чистый денежный поток во все годы осуществления инновационного проекта оказался положительным. Это является свидетельством финансовой состоятельности проекта.

Социальная эффективность данного проекта заключается в повышении лояльности сотрудников к предприятию, улучшению имиджа и компании.

Как видно из проведенного исследования, представленные инновационные проекты помогут повысить конкурентоспособность компании ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» на рынке нефтепродуктообеспечения.

Заключение

Разработка любых инновационных стратегий бизнеса должна производиться на основе определения потенциала организации, оценки ее ресурсов и возможностей, анализа внутренних факторов, способных обеспечить укрепление позиций организации на рынке, а также разработки мер, направленных на приспособление к изменяющимся условиям внешней среды. Определение правильной стратегии помогает руководителям понять, что ждет организацию через несколько лет, в зависимости от влияния разнообразных факторов, а также что необходимо предпринимать, чтобы достичь поставленных целей и обеспечить устойчивое развитие организации в долгосрочной перспективе.

Со временем, когда организация перестает производить какой-либо вид деятельности, осуществляется стратегический анализ и определений новых видов деятельности, и стратегий, к которым следует перейти. Принятие новых стратегических решений должно опираться на возможности организации и тогда будет достигнуто ее сбалансированность и устойчивость.

Разработка и реализация инновационной стратегии, как долгосрочного плана действий по мобилизации инвестиционных ресурсов может стать эффективным инструментом повышения эффективности работы предприятия.

Эффективная система нефтепродуктообеспечения должна обеспечивать своевременное снабжение потребителей нефтепродуктами в необходимом

количестве и ассортименте с наименьшими затратами, что в условиях продолжающегося экономического кризиса является необходимым условием обеспечения энергетической безопасности страны в целом.

При этом в конкурентной рыночной среде внимание переносится в сферу обращения и критическими факторами эффективности становятся обеспечение требуемого уровня сервиса поставки нефтепродуктов и снижение затрат на товародвижение.

Рассмотрев теоретические аспекты инвестиционной политики предприятий нефтепродуктообеспечения можно сделать следующие выводы:

Исследуя производственную и инновационную деятельность ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт», можно выделить следующее.

Розничные продажи нефтепродуктов и продуктов газопереработки осуществляются дочерними обществами ЛУКОЙЛа через собственные АЗС и через АЗС, работающие по договорам франчайзинга.

В течение 2018 года было построено четыре новых автозаправочных комплекса: три в Пермском крае и один в Свердловской области, в новом транспортном коридоре Екатеринбург – ХМАО. Новые объекты максимально отвечают требованиям клиентов, предоставляя широкий спектр услуг. На реконструкцию и модернизацию АЗС будет направлено более 1,2 млрд. рублей.

В 2018 году начал реализацию проект по модернизации наливной эстакады и проект открытия корпоративного учебного центра.

Реализация данных проектов позволит получить дополнительную прибыль, а также обеспечить стратегию конкурентоспособности ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт».

Инновационная стратегия развития ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» предусматривает дальнейшее расширение рынков и объемов сбыта нефтепродуктов, развитие сбытовой сети, активную реализацию инновационную политики, совершенствование качественного уровня сервиса и организации работы с клиентами, полное удовлетворение потребительского спроса в регионах деятельности на продукты нефтепереработки, а также активное участие в жизни и социально-экономическом развитии регионов присутствия.

Грамотная разработка инновационной стратегии нефтегазовых компаний, согласование ее с базовой стратегией экономического развития нефтегазовых

компаний, а также выбор наиболее эффективных путей реализации инновационных стратегий нефтегазовых компаний на отдельных этапах ее развития являются залогом успешной инновационной деятельности.

Список использованной литературы

1. ГОСТ Р 54871-2011 Проектный менеджмент. ТРЕБОВАНИЯ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОГРАММОЙ
2. ГОСТ Р 54869-2011. Проектный менеджмент. ТРЕБОВАНИЯ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТОМ
3. ГОСТ Р 54870-2011. Проектный менеджмент. ТРЕБОВАНИЯ К УПРАВЛЕНИЮ ПОРТФЕЛЕМ ПРОЕКТОВ
4. Балашов, А.И. Управление проектами: Учебник и практикум для академического бакалавриата / А.И. Балашов, Е.М. Рогова, М.В. Тихонова и др. - Люберцы: Юрайт, 2016.
5. Белоусов, Ю. Б. Клинический проектный менеджмент / Ю.Б. Белоусов, А.И. Вялков, Д.Ю. Белоусов. - М.: ГЭОТАР-МЕД, 2017.
6. Володин, С.В. Стратегическое управление проектами / С.В. Володин. - М.: Ленанд, 2014.
7. Гонтарева, И.В. Управление проектами: Учебное пособие / И.В. Гонтарева, Р.М. Нижегородцев, Д.А. Новиков. - М.: КД Либроком, 2013.
8. Зуб, А.Т. Управление проектами: Учебник и практикум для академического бакалавриата / А.Т. Зуб. - Люберцы: Юрайт, 2016.
9. Коваленко, С.П. Управление проектами: Практическое пособие / С.П. Коваленко. - Мн.: Тетралит, 2013.
10. Ньютон, Р. Управление проектами от А до Я / Р. Ньютон. - М.: Альпина Паблишер, 2016.
11. Полковников, А.В. Управление проектами. Полный курс МВА / А.В. Полковников, М.Ф. Дубовик. - М.: Олимп-Бизнес, 2013.
12. Попов, Ю.И. Управление проектами: Учебное пособие / Ю.И. Попов, О.В. Яковенко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
13. Соснин, Э.А. Управление инновационными проектами: Учебное пособие / Э.А. Соснин. - Рн/Д: Феникс, 2013.
14. Шапиро, В.Д. Управление проектами: Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности "Менеджмент организации" / И.И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; Под общ. ред. И.И. Мазур. - М.: Омега-Л, 2013.

15. Шапиро, В.Д. Управление проектами: Учебное пособие для студентов / И.И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под общ. ред. И.И. Мазур. - М.: Омега-Л, 2014.
16. ANSI/PMI 99-001-2004 Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBoK)
17. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. «Управление проектами». Серия: Современное бизнес образование. М., 2016.
18. Дэн Бредбэри, Дэвид Гарретт/ Как пасти кур. Нестандартное управление проектами.; пер. с англ. Завалий О.В. – М.: НТ Пресс, 2017.
19. Володин В.В. «Управление проектами» /Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. – М., 2013
20. Володин В. В. Исследование нормативной базы управления проектами: монография / В. В. Володин, А.Г. Дмитриев, В. И. Хабаров; Московский финансово-промышленный ун-т "Университет", Фак. экономики и упр. - Москва: Ун-т "Университет": 2015.
21. Ким Хэлдман Управление проектами. Быстрый старт. М., ДМК пресс, 2014.
22. Попов Ю. И., Яковенко О. В. Управление проектами: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2017
23. Управление проектами: фундаментальный курс: учебник / А. В. Алешин, В. М. Аньшин, К. А. Багратиони и др. ; под ред. В. М. Аньшина, О. Н. Ильиной; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». - М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013.
24. 2016 Project Management Institute, Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®) - Четвертое издание - М.: 2016.
25. Сазерленд, Дж., Scrum. Революционный метод управления проектами. 2-е издание. М., Манн, Иванов и Фербер , 2017.
26. Менеджмент проектов в практике современной компании. Ципес Г.Л., Товб А.С Издательство: Олимп-Бизнес, 2016.
27. Инновации. Как определять тенденции и извлекать выгоду. Элейн Дандон, Издательство: Вершина, 2016.
28. Бэгьюли Ф. Управление проектом / Ф. Бэгьюли. – Пер. с англ. В. Петрашек. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2013.
29. Грашина.М., Дункан.В. Основы управления проектами. – СПб.: Питер, 2016.
30. «Четвертое измерение или, как обмануть Железный Треугольник», Алистэр Коуберн 4-ое октября 2003 г., Humans and Technology. - www.maxkir.com/sd/IronTriangle_RUS.html

31. ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт»: официальный сайт. Электронный ресурс.
Режим доступа: [http:// permnp.lukoil.ru/ru](http://permnp.lukoil.ru/ru) (дата обращения: 01.02.2019)
32. Инновационный менеджмент // Электронный учебный комплекс. URL:
[<https://www.innov/menedgment/terms/analysis>]

Приложения

Приложение 1

Смета инвестиционных затрат на реконструкцию наливной эстакады ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт»

Период	Наименование работ	Состав работы	Затраты (руб.)
1 этап: Проектирование		ВСЕГО: на производство работ был выписан наряд-допуск на срок 55 дней. За этот срок мы должны были выполнить и сдать в эксплуатацию эстакаду. И она через два дня после работ должна была принять цистерны с топливом в количестве 5 штук.	340000
		ВСЕГО:	560000
		Сборка, разборка строительных лесов, тур	56 00
2 этап: Демонтаж		Зачистка фасада от краски, шпатлевки	56 00
		Сбивка старой штукатурки, облицовочного материала	100 80
		Промывка фасада	1 120 00

Закладка
кирпичом
участков
стен, 56 00
реконструкция
карнизов

Монтаж
каркасной
стальной 952 00
сетки

Вынос
действующих
кабельных 112 00
линий,

Ремонт
трещин
(вычинка) 228 00
и
штукатурка)

демонтаж
рельсошпальной
решетки,
выемке 840 00
и
замене
существующего
грунта,

Демонтаж
112 00
существующей
эстакады.

Демонтаж
168 00
криволинейных
поверхностей,
откосов

Шпатлевание

Грунтование

Сплошная
112 00
окраска

Демонтаж
56 00
отливов

Облицовка

Гидроизоляция

Теплоизоляция

ВСЕГО: 108000

3 этап Подготовка

Огнебиозащита пиломатериала 1 620 00

Установка
мауэрлата 216 00

Укладка
минеральной ваты
утеплителя 540 00

Настил
фанеры 1 080 00

Подбетонка
100 мм
под 864 00
проектируемую
несущую
плиту

Монтаж
коньков
и 2 160 00
торцов

вязке
каркаса 1 080 00
плиты

разработка
грунта 1 080 00
под
стойки
эстакады

Монтаж
водосливной
системы 1836 00

монтаж
аварийной
емкости
на 75
м3. 324 00

	ВСЕГО:	1980000
	Грунтовка	257400
	Шпаклевка	336600
	Оштукатуривание	45540
	монтаж каркаса плиты	158400
4 этап: Внутренняя реконструкция	установка опалубки,	455400
	сдача по акту подбетонку и армирование плиты,	217800
	Монтаж	59400
	Укладка бетона	99000
	Укладка плитки	178200

Монтаж
необходимого
оборудования

ВСЕГО: 1200000

Монтаж проводов в стяжке 360000

Монтаж трубопровода диаметром 219 мм от
аварийной емкости к приемному приямку 120000

5 этап: Скрытые работы гидроизоляция емкости 240000

Установка электроавтоматов 120000

обратная засыпка, обваловка и уплотнение
грунта вокруг емкости;

монтаж фундаментов под стойки эстакады; 360000

отсыпка грунта с последующим уплотнением
под технологическую вторую плит

ВСЕГО: 1120000

6 этап Внешние работы Простое окрашивание масляными составами
балок и труб 11200

погрузка, разгрузка, вывоз и уборка мусора 22400

производство сварочных работ; 56000

монтаж
металлоконструкций
этакады; 112000

изготовление
лестниц; 56000
перил;

грунтовка,
окраска; 22400

изоляционные
работы; 22400

погрузка,
разгрузка,
вывоз 22400
и
уборка
мусора.

производство
сварочных работ; 22400

монтаж
металлоконструкций
этакады; 112000

изготовление
лестниц; 268800
перил;

грунтовка,
окраска; 134400

изоляционные
работы; 145600

погрузка,
разгрузка,
ВЫВОЗ 56000
и
уборка
мусора.

производство
сварочных 67200
работ;

монтаж
металлоконструкций 33600
этакады;

изготовление
лестниц 22400
перил;

грунтовка,
окраска; 22400

изоляционные
работы; 11200

	ВСЕГО:	31 000 00
	Демонтажные работы	150 00
	Грунтовка	115 00
	Шпаклевка	235 00
	Оштукатуривание	125 00
	Оклейка обоями	700 00
7 этап: Испытание эстакады	Оклейка потолочными плитами	500 00
	Покраска	200 00
	Монтаж паркета	750 00
	Установка душевой кабины	100 00
	Установка радиатора отопления	120 00
	Установка смесителя	10 00
	Установка унитаза	25 00
	Установка раковины	20 00

Монтаж люстры 20 00

Установка кондиционеров 30 00

	ВСЕГО	21 000 00
8 этап	Реконструкция насосной станции	
	изготовление и монтаж емкости на 1000м3;	840000
	монтаж маневровой	
	Монтаж маневровой лебедки	168000
	заменить 360 метров трубопровода с запорной арматурой на дизельное топливо;	50400
	ВСЕГО:	1800000
	Оборудование	540000
9 этап:	Закупка и ввоз медицинского оборудования	
	Выезд инженера - наладчика на монтаж, наладку оборудования	216000
	Обучение персонала работе с оборудованием и новым методикам	43200
	Транспортные расходы	4320

ИТОГО: 7 000
000

Приложение 2

Структура единовременных затрат на реализацию инновационного проекта
по созданию ЦПП

№ п/п	Наименование	Кол-во шт.	Стоимость за единицу тыс. руб.	Общая сумма, тыс. руб.
1	Кинопроектор + экран	2	34	68
2	Рабочее место преподавателя	2	25	50
3	Виртуальные учебные комплексы «Бурение скважин»	2	230	460
4	Рабочее место учащегося (компьютеры, колонки, наушники и пр.)	20	20	400
5	Виртуальные учебные комплексы по горным породам	4	10	40
6	Мебель:			
	- большой стол	2	5	10
	- офисные кресла	22	2	44

	- компьютерный стол	20	3	60
	- шкаф	2	5	10
7	Оргтехника (МФУ)	2	20	40
8	Монтаж перегородки	1	10,5	10,5
9	Прочее			10
10	Госпошлина за лицензию на право оказания образовательных услуг			7,5
	Итого:			1 210

Отчет о проверке на наличие заимствований от 05.02.2019



Имя файла: Горбунцов.docx Автор: Не указан

Заглавие:

Год публикации: 2019

Комментарий: [по билету NYW1-UH7O-IIWH-BE6R]

Проверяющий: Горелова Т.П.

Коллекции: Русскоязычная Википедия, Англоязычная Википедия, Коллекция

Энциклопедий, Библиотека Либрусек, Университетская библиотека, Коллекция

КФУ, ВКР Российского университета кооперации, Коллекция АПУ ФСИН,

Коллекция ПГУТИ, Научные журналы, ЦНМБ Сеченова, Авторефераты,
Авторефераты II, Диссертации РГБ, Авторефераты РГБ, Готовые рефераты,
ФИПС. Изобретения, ФИПС. Полезные модели, ФИПС. Промышленные образцы,
Коллекция Руконт, Библиотека им. Ушинского, Готовые рефераты (часть 2),
Открытые научные источники, eLIBRARY.RU, ЛАНЬ, БиблиоРоссика, Правовые
документы I, Правовые документы II, Правовые документы III



Результат проверки

Источники заимствований

Оценка оригинальности документа:

77

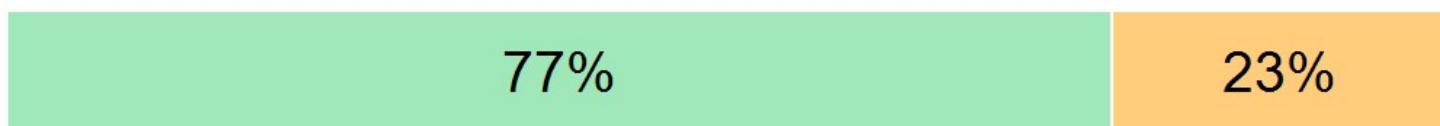
%

Использованы стандартные параметры проверки

Оригинальные фрагменты: 76,65%

Обнаруженные заимствования: 23,35%

Цитирование: 0,00%



№

Совпаден

ия, %

Название

Ссылка

Авторы

Год

публикации

Коллекция источника

В списке

лит-ры

1

6

,0 %

Управление финансовой

устойчивостью предприятия

е

<http://earchive.tpu.ru/bitstr>

[am/11683/29954/1/TPU20](http://earchive.tpu.ru/bitstream/11683/29954/1/TPU20)

3

f

858

.pd

Алексеюк, Людмила

Сергеевна

2016

ВКР Российского

университета

кооперации

нет

2 3,0 %	Практика реализации нефтепродуктов в ООО "ЛукойлПермнефтепродукт" через АЗС	http://knowledge.allbest.ru/ marketing/2c0a65635b2bc6 9a4c43b89421206c27_0.ht ml	Не задано 2016	Готовые рефераты (часть 2) нет
3 2,6 %		http://textarchive.ru/c- 2739432-pall.html	Не задано 2017	Готовые рефераты (часть 2) нет

Стр. 1 из 1 © ООО НЦР «Руконт», 2019 Дата создания: 05.02.2019 14:53:36

ВНЕДРЕНИЕ
ИННОВАЦИЙ В

4 2,2 %	РОЗНИЧНУЮ ТОРГОВЛЮ НЕФТЕПРОДУКТАМИ ООО "ЛУКОЙЛ- ПЕРМНЕФТЕПРОДУКТ".	http://elibrary.ru/item.asp?id =29901908	Курдюмов А.В., Сергиенко А.Н., Ганай Е.В.	2017 eLIBRARY.RU
---------------	---	--	---	------------------

5	> Направления совершенствования организации продаж в ОАО «ГазпромнефтьОмск»	http://studbooks.net/931219/marketing/napravleniya_sovershenstvovaniya_organizatsii_prodazh_gazpromneft_omsk	Не задано	2017	Готовые рефераты (часть 2)
6		http://textarchive.ru/c-2999607-pall.html	Не задано	2017	Готовые рефераты (часть 2)
7	Организация бизнеспланирования на предприятии	http://bibliofond.ru/view.aspx?id=876118	Не задано	2015	Готовые рефераты (часть 2)
8	Основы управления производством, антикризисное и инновационное управление	http://knowledge.allbest.ru/management/2c0b65635b3bd68a5d43b88521206d27_0.html	Не задано	2016	Готовые рефераты (часть 2)
9	Формирование корпоративной инвестиционной политики на предприятиях нефтегазового комплекса	http://dlib.rsl.ru/01004915803	Бурлаков, Владимир Андреевич	2010	Диссертации РГБ

10	Разработка инновационного проекта (строительство спортивной светодиодной площадки)	http://diplomba.ru/work/272	Не задано	2016	Готовые рефераты (часть 2)
11	Управление качеством инновационных проектов на предприятиях авиастроения	http://dlib.rsl.ru/010054857	Силенов, Максим Анатольевич	2012	Диссертации РГБ
12	Инвестиционный менеджмент	http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=214431	Не задано	2016	Университетская библиотека

Стр. 2 из 1 © ООО НЦР «Руконт», 2019 Дата создания: 05.02.2019 14:53:36

1. Попов, Ю.И. Управление проектами: Учебное пособие / Ю. И. Попов, О. В. Яковенко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. [↑](#)
2. ANSI/PMI 99-001-2004 Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВоК) [↑](#)
3. Гонтарева, И.В. Управление проектами: Учебное пособие / И. В. Гонтарева, Р.М. Нижегородцев, Д.А. Новиков. - М.: КД Либроком, 2013. [↑](#)
4. ГОСТ Р 54870-2011. Проектный менеджмент. ТРЕБОВАНИЯ К УПРАВЛЕНИЮ ПОРТФЕЛЕМ ПРОЕКТОВ [↑](#)

5. Володин, С.В. Стратегическое управление проектами / С.В. Володин. - М.: Ленанд, 2014. [↑](#)
6. Ким Хэлдман Управление проектами. Быстрый старт. М., ДМК пресс, 2014. [↑](#)
7. Белоусов, Ю. Б. Клинический проектный менеджмент / Ю.Б. Белоусов, А.И. Вялков, Д.Ю. Белоусов. - М.: ГЭОТАР-МЕД, 2017. [↑](#)
8. ГОСТ Р 54871-2011 Проектный менеджмент. ТРЕБОВАНИЯ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОГРАММОЙ [↑](#)
9. ANSI/PMI 99-001-2004 Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВоК) [↑](#)
10. 2016 Project Management Institute, Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК®) - Четвертое издание - М.: 2016. [↑](#)
11. Коваленко, С.П. Управление проектами: Практическое пособие / С. П. Коваленко. - Мн.: Тетралит, 2013. [↑](#)
12. Ким Хэлдман Управление проектами. Быстрый старт. М., ДМК пресс, 2014. [↑](#)
13. Володин В.В. «Управление проектами» /Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. - М., 2013. [↑](#)
14. Шапиро, В.Д. Управление проектами: Учебное пособие для студентов / И.И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под общ. ред. И.И. Мазур. - М.: Омега-Л, 2014. - 960 с. [↑](#)
15. Шапиро, В.Д. Управление проектами: Учебное пособие для студентов / И.И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под общ. ред. И.И. Мазур. - М.: Омега-Л, 2014. - 960 с. [↑](#)

16. ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт»: официальный сайт. Электронный ресурс.
Режим доступа: [http:// http://permnp.lukoil.ru/ru](http://permnp.lukoil.ru/ru) ↑