



**Помощь студентам
онлайн! Без посредников!
Без предоплаты!
<http://diplomstudent.net/>**

Доклад к диссертации на тему: Инвестиционная привлекательность цифровизации и роботизации предприятия лифтовой отрасли (на примере ООО «ЛСУ-Трейд»)

Уважаемые члены комиссии! Вашему вниманию предлагается магистерская диссертация на тему: Инвестиционная привлекательность цифровизации и роботизации предприятия лифтовой отрасли (на примере ООО «ЛСУ-Трейд»)(слайд 1)

Цель и задачи исследования (слайд 2)

Целью работы является: разработка мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности путем внедрения цифровизации и роботизации. Достигнуть указанную цель можно путем решения следующих задач: описать теоретические аспекты инвестиционной привлекательности предприятия лифтовой отрасли; дать оценку инвестиционной привлекательности анализируемого предприятия; разработать проект внедрения цифровизации и роботизации на предприятии лифтовой отрасли; оценить экономическую эффективность мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности предприятия.

Объект и предмет исследования(слайд 3)

Объектом исследования является предприятие лифтовой отрасли- ООО «ЛСУ-Трейд». Предмет исследования- инвестиционная привлекательность цифровизации и роботизации для предприятия лифтовой отрасли ООО «ЛСУ-Трейд».

Актуальность темы исследования(слайд 4)

Цифровизация и роботизация бизнеса - являются приоритетом инвестиций в ситуации повышенной неопределенности и высокой конкурентоспособности. По данным опроса PEX, 64,0% организаций из разных стран считают, что необходимо создавать новые цифровые решения, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке, 42,0% собираются вложиться в это направление в ближайший год. По мере развития цифровой среды и внедрения цифровых решений компании разных секторов экономики переходят к созданию цифровых продуктов как для внутреннего использования, так и для внешнего рынка, идет замена базовых IT-решений на современные. Цифровые технологии в принципе меняют бизнес-процессы, логику бизнеса и модель получения прибыли.

Не менее важным в период развития цифровой экономики является –роботизация. Роботизированные системы становятся неотъемлемой частью современного мира, проникая в различные сферы деятельности, включая промышленность и быт. Эти интеллектуальные устройства, основанные на передовых технологиях, предлагают широкий спектр возможностей, от автоматизации производственных процессов до облегчения повседневных задач в домашнем хозяйстве.

Актуальность роботизации обусловлена рядом факторов: повышение производительности труда, снижение производственных затрат, увеличение продаж продукции и повышение конкурентоспособности компании, контроль жизненного цикла продукта и другие. Для России актуальность роботизации обусловлена ещё и демографическими проблемами, которые в настоящий момент нельзя решить благодаря миграции. Таким образом, роботизация позволяет оптимизировать производство, увеличить объём выпускаемой продукции, уменьшить себестоимость продукции, а также перераспределить трудовые ресурсы.

Тема диссертационной работы приобретает наибольшую актуальность, в связи с тем, что объектом исследования выступает предприятие лифтовой отрасли. В мире, стремительно движущемся к автоматизации и устойчивому развитию, лифтостроительная отрасль вступает в новую эру. Мировая практика в лифтостроении представляет ценный

источник знаний и инноваций, которые могут быть адаптированы для российского рынка. Примеры успешной мировой практики включают использование современных информационных технологий и искусственного интеллекта для оптимизации работы лифтов, экологически чистые решения для уменьшения потребления энергии и внедрение систем безопасности нового поколения.

Теоретические аспекты исследования(слайд 5)

Инвестиционная привлекательность организации - это совокупность объективных и субъективных показателей, отражающих потенциальную выгоду от вложения денежных средств в это предприятие. Она понимается финансистами комплексно, как система факторов, зависящих и не зависящих от руководства фирмы. Как отдельный показатель, инвестиционная привлекательность отражает возможную заинтересованность других субъектов рынка в инвестиции, поэтому ее можно также описать как совокупность представлений, складывающихся у инвесторов об этом предприятии.

Инвестиционная привлекательность является отражением политики руководства предприятия. При этом, выделяют три подхода к оценке инвестиционной привлекательности: рыночный, бухгалтерский и комбинированный. Кроме этих подходов, существуют методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия: по финансовому состоянию, рыночному окружению и бизнес развитию предприятия.

Основными нормативно-правовыми актами, регулирующие инвестиционную деятельность в России являются: ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 N 39-ФЗ (с изм. от 25.12.2023 N 628-ФЗ); ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 09.07.1999 N 160-ФЗ (с изм. от 08.08.2024 N 275-ФЗ); ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» от 29.04.2008 N 57-ФЗ (с изм. от 30.11.2024 N 446-ФЗ); ФЗ «Об инвестиционных фондах» от 29.11.2001 N 156-ФЗ (с изм. от 28.12.2024 N 532-ФЗ) и другие. Анализ инвестиций в России с 2014-2024гг. показал, что на протяжении анализируемого периода объемы инвестиций в России ежегодно растут.

Текущая ситуация и перспективы развития лифтовой отрасли в России(слайд 6)

В связи с тем, что объектом исследования было выбрано предприятие лифтовой отрасли, в работе был проведен анализ по данным Росстата за 2020-2024гг., который показал, что объемы производства лифтов в России, уверенно направляются в сторону снижения. Однако, рынок лифтов в России продолжает развиваться, несмотря на временные сложности. Производители адаптируются к новым условиям, а спрос на лифты, в особенности в крупных городах, продолжает оставаться высоким. В будущем ожидается дальнейшее увеличение производства, расширение экспорта и рост доли энергоэффективных решений в сегменте лифтового оборудования.

Цифровизация лифтовой отрасли в России(слайд 7)

Лифтовая отрасль в России подошла к цифровой трансформации, меняющей подходы к проектированию, выпуску, эксплуатации и обслуживанию лифтов. Внедряются такие технологии, как Интернет вещей (IoT), искусственный интеллект (ИИ), анализ Big Data и облачные вычисления. Это открывает возможности для роста безопасности, надежности и эффективности оборудования. Нейросети играют важную роль в создании визуализации лифтов, улучшая как внешний вид, так и функциональность этих систем. На основе собранных данных нейросеть обучается различать различные стили дизайна и функциональные характеристики лифтов. В период развития цифровой экономики, инновациями лифтового оборудования являются: умные лифты, улучшенная система безопасности, пониженные панели управления, звуковые подсказки и другое.

Современные лифты оснащаются датчиками и системами телеметрии, которые собирают и анализируют данные о работе оборудования в режиме реального времени. По оценкам экспертов, в 2025 году более 70,0% лифтов в мире будут подключены к IoT-платформам. Внедрение IoT-технологий позволяет получать огромные массивы данных о работе каждого узла лифта. Это дает возможность выявлять проблемы на ранних стадиях и предотвращать поломки до их возникновения.

Общая характеристика предприятия лифтовой отрасли ООО «ЛСУ-Трейд» (слайд 8)

Предприятие лифтовой отрасли- ООО «ЛСУ-Трейд» не первый год работает на рынке и было зарегистрировано 11 февраля 2013 года. Юридический адрес: 197375, г. Санкт-Петербург, ул. Долгоозёрная, д. 34, литер А. Организация специализируется на производстве различных металлических конструкций, используемых при изготовлении лифтов и строительстве зданий. К основным видам продукции относятся: металлические

каркасы и конструкции для лифтовых шахт, облицовочные элементы и декоративные металлические панели, аксессуары для кабин лифтов и противопожарных дверей, строительные металлические конструкции, используемые в каркасных зданиях. С компанией сотрудничают крупнейшие предприятия строительной отрасли. Компания является небольшой, при этом в динамике численность заметно сократилась, наибольшую долю в структуре численности занимают рабочие. По гендерному признаку большинство работающих на предприятии - мужчины. Структура управления - является линейно-функциональной.

Анализ основных финансовых показателей предприятия лифтовой отрасли ООО «ЛСУ-Трейд» с 2022-2024гг. (слайд 9)

Анализ финансовых показателей с 2022-2024гг. показал, что компания - ООО «ЛСУ-Трейд» является убыточной, прибыль и рентабельность сформированы со знаком минус, высокая зависимость от внешних источников финансирования, баланс не ликвидный, по диагностике У. Бивера- компания находится в состоянии за год до банкротства. Бальная оценка инвестиционной привлекательности составила 0,58 баллов- это очень низкий показатель.

SWOT- анализ предприятия лифтовой отрасли ООО «ЛСУ-Трейд» (слайд 10)

Для наиболее полной оценки развития анализируемой компании, на основании возможностей и угроз, а также сильных и слабых сторон, была сформирована SWOT-матрица, которая показала, что большую угрозу представляют конкуренты, а также отсутствие финансовых ресурсов для развития. При отрицательной прибыли и рентабельности, компания может не получить никаких кредитов. Однако, возможностей у анализируемой организации не мало: рынок лифтовой отрасли является перспективным, прогнозируется спрос на продукцию лифтовой отрасли, а также на «умные лифты». Цифровизация, искусственный интеллект, роботизация - создают благоприятную возможность для развития.

Мероприятия по цифровизации и роботизации на предприятии лифтовой отрасли ООО «ЛСУ-Трейд» (слайд 11)

Для повышения инвестиционной привлекательности компании ООО «ЛСУ-Трейд» были предложены пять мероприятий, для реализации в краткосрочном и долгосрочном периодах. В краткосрочном периоде предлагается: 1) Совершенствование продвижения продукции и услуг: создание сайта, внедрение чат-бота на сайте, продвижение услуг в сети Интернет, продвижение услуг через корпоративные мессенджеры (телеграмм, ватцап); 2) Увеличение количества потенциальных потребителей услуг: внедрение голосовых роботов для обзвона и поиска клиентов во всех регионах России, не только в СПб или области; 3) Улучшение финансового и инвестиционного планирования, прогнозирования, оценки рисков проектов: внедрение цифрового двойника (ЦД)- БИТ. VBM в процесс планирования и прогнозирования инвестиционных и финансовых показателей деятельности предприятия. В долгосрочном периоде предлагается: 1) сокращение затрат на производство и повышение качества лифтового оборудования за счет внедрения сварочных роботов в производство лифтов; 2) увеличение ассортимента производства за счет развития производства умных лифтов.

Экономическая эффективность мероприятий по цифровизации и роботизации на предприятии лифтовой отрасли ООО «ЛСУ-Трейд» (слайд 12)

Так как компания убыточная, а на развитие необходимы финансовые ресурсы, которые компания может не получить ни у одного банка. В связи с этим было предложено: ускорить реализацию товарных запасов, которые на протяжении ряда лет уверенно растут. Это можно сделать с помощью интернет-магазинов или маркетплейсов, которые занимаются реализацией лифтового оборудования и запчастей к ним; а также увеличить продажи можно с помощью цифровых платформ для бизнеса, где компании находят партнеров по различным бизнес-проектам, в том числе в сфере строительства или лифтового оборудования.

На краткосрочные мероприятия необходимы финансовые ресурсы в размере 920,0 тыс. руб. При этом прогнозируется рост продаж минимум на 10,0% от текущих уровней, а расходы по обычной деятельности сократятся на 30,0%. При таком положении дел, затраты на мероприятия окупятся в первый год реализации проекта. Стоит отметить, что 10,0% роста продаж – это пессимистичный сценарий развития, который позволит сформировать уровень валовой рентабельности и рентабельности продаж в пределах 29,0%-30,0%. Оптимистичный и базовый сценарии развития предусматривают рост продаж на 55,0% и 30,0% соответственно. Уровень рентабельности будет примерно таким же как и при росте продаж в 10,0%, это связано с тем, что прогнозируется определенный процент расходов от выручки. Поэтому

несмотря на рост продаж и прибылей, рентабельность примерно одинаковая во всех трех сценариях развития.

На долгосрочные мероприятия необходимы инвестиции в сумме 50,0 млн. руб., которые окупятся на 5-й год реализации проекта- в 2030 году. Тогда показатель NV составит +10110,0 тыс. руб. , а NPV +4721,0 тыс. руб. Планируется, что рост продаж будет на низком уровне и составит +10,0% от текущих значений. При этом, рентабельность инвестиций сформируется на уровне 24,04%, валовая рентабельность -40,0% и чистая рентабельность составит 10,0%. При более высоком росте продаж, инвестиции могут окупиться в более сжатые сроки. При самом худшем варианте развития, было также предложено слияние и поглощение, однако, идти по этому пути стоило бы в самую последнюю очередь.

Выводы(слайд 13)

Таким образом, несмотря на тяжелое финансовое положение организации ООО «ЛСУ-Трейд», были предложены мероприятия, которые позволят не только повысить инвестиционную привлекательность, но и выведут компанию на новый уровень управленческого развития, а это создаст благоприятный фундамент для увеличения доли рынка на занимаемой нише. Ведь, рынок лифтового оборудования имеет все шансы на успех, и только тот, кто своевременно разрабатывает эффективные стратегические направления развития, способен одержать победу в этой не простой конкурентной борьбе.

Доклад окончен! Спасибо за внимание! (слайд 14)