

РАЗРАБОТКА И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ВНЕДРЕНИЮ АУТСОРСИНГА



Основная деятельность ФГУП «НАМИ»

Проекты:



ЕДИНАЯ МОДУЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА



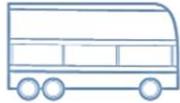
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА ЗЕЛЕНый АВТОМОБИЛЬ



ГИБРИДНЫЙ ЛЕГКОВОЙ АВТОМОБИЛЬ



ЧЕРНЫЙ ЯЩИК



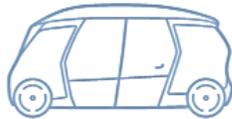
ГРУЗОВОЙ БЕСПИЛОТНИК БЕЗ КАБИНЫ С ЭЛЕКТРОПРИВОДОМ



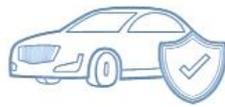
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ СИСТЕМА



ГИБРИДНЫЙ ГРУЗОВОЙ АВТОМОБИЛЬ



БЕСПИЛОТНИК



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА АКТИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Направления:

- ✓ Разработка, создание АТС, тракторов и автокомпонентов
- ✓ Научная деятельность;
- ✓ Внедрение бизнес-проектов;
- ✓ Проектное управление;
- ✓ Производство и прототипирование;
- ✓ Информационные и интеллектуальные системы;
- ✓ Испытания и сертификация;
- ✓ Авто-техническая экспертиза.

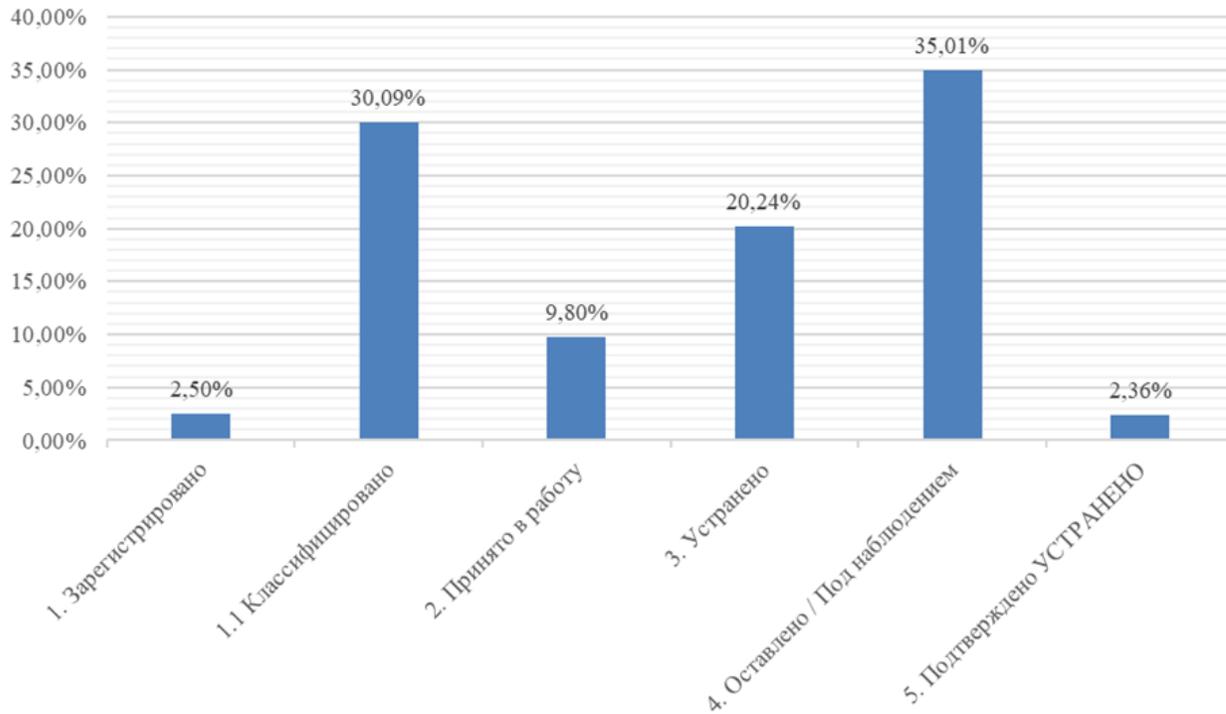
Анализ внешнего окружения (PEST, 5 сил Портера)

ПОЛИТИЧЕСКИЕ		ЭКОНОМИЧЕСКИЕ	
Фактор	Фактор	Фактор	Фактор
Политическая стабильность	Темпы роста ВВП	Уровень инфляции	Ключевая процентная ставка
Устойчивость политической власти и существующего правительства	Уровень безработицы	Рост заработных плат	Государственный бюджет РФ
Налоговая политика и трудовое законодательство	Объем продаж и темпы роста производства автомобилей		
Уровень коррупции			
Распространение коронавирусной инфекции			
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ		ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ	
Фактор	Фактор	Фактор	Фактор
Темпы роста населения	Уровень инноваций	Затраты на исследования и разработки	Экспорт высоких технологий
Индекс фракционированных элит			
Эмиграция населения, утечка мозгов			
Уровень грамотности населения			
Продолжительность жизни	Экспорт информационных технологий от общего экспорта товаров		
Социальная стратификация общества			

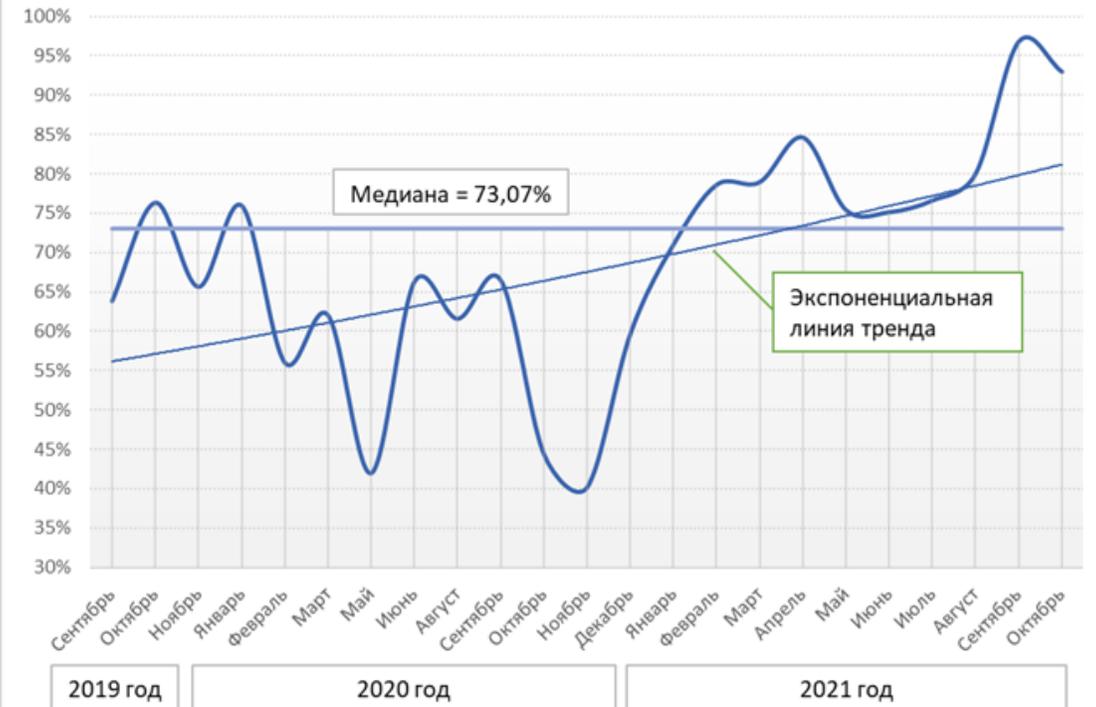
Параметр	Знач.	Описание
Угроза со стороны товаров-заменителей	Низкий	Компания обладает уникальным предложением на рынке, аналогов которому не существует
Угрозы внутриотраслевой конкуренции	Средний	Рынок компании является конкурентным и перспективным, несмотря на низкие темпы роста. Отсутствует возможность полного сравнения товаров разных фирм. Рамки ограничений в повышении цен имеют широкий диапазон.
Угроза со стороны новых игроков	Средний	Средний риск входа новых игроков. Однако существуют микро ниши, куда могут войти автомобили премиум класса. Крупные игроки не готовы идти на снижение цен, тогда как Китай способен к выпуску автомобилей люкс-класса по более низкой цене.
Угроза потери текущих клиентов	Высокий	Портфель клиентов обладает высокими рисками (при уходе ключевых клиентов - значимое падение продаж). Существование менее качественных, но экономичных предложений. Неудовлетворенность текущим уровнем работ по отдельным направлениям.
Угроза нестабильности поставщиков	Высокий	Малое количество поставщиков, готовых работать с Россией, при этом обладают невысокими компетенциями и ограниченностью ресурсов, несмотря на профильность деятельности. Существуют высокие издержки при переходе на другого поставщика.

Анализ бизнес-процессов

Статусы по всем замечаниям с 01.01.21 по 31.10.21



Процент выполнения задач точно в срок



Основные этапы проекта разработки автомобиля



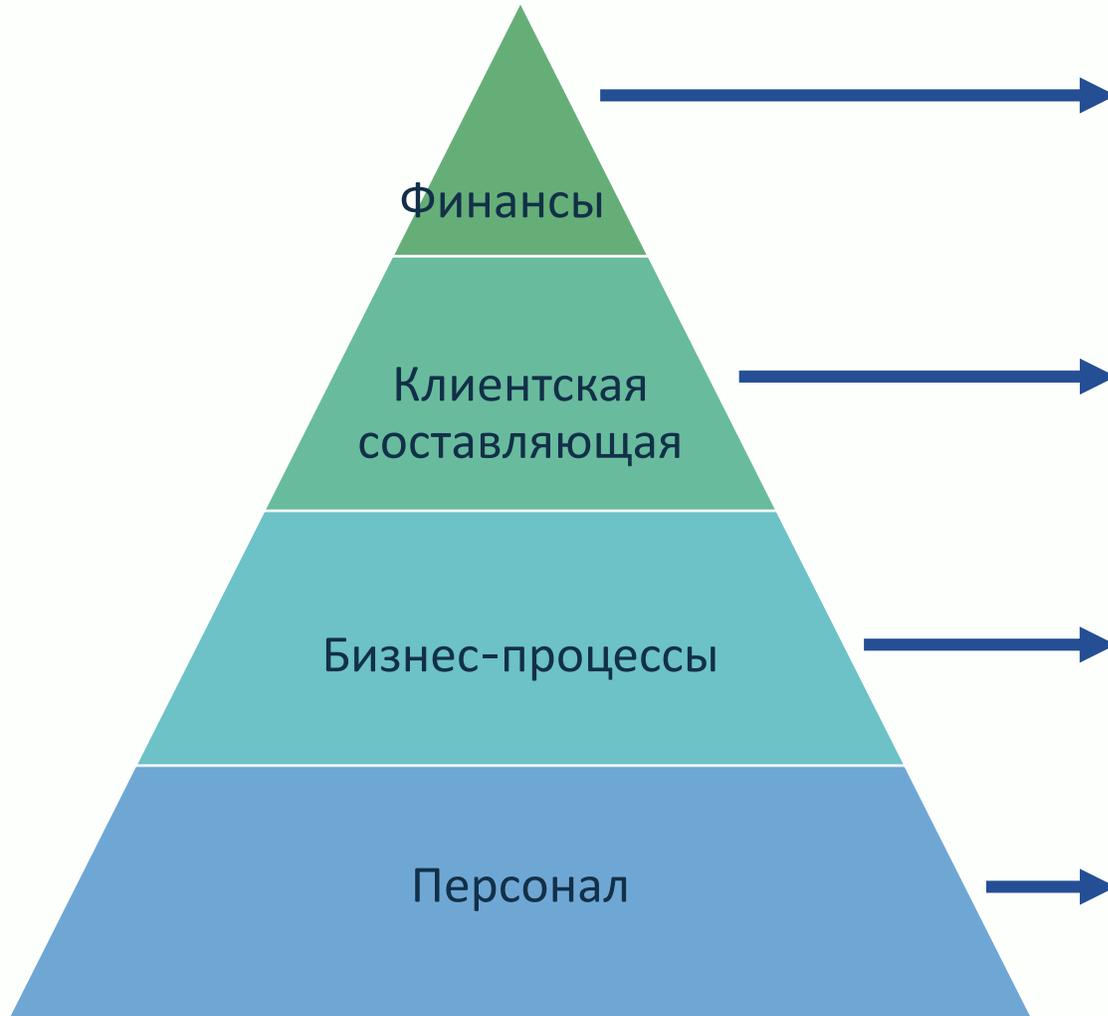
С
е
р
и
я



Предлагаемая модель жизненного цикла по управлению аутсорсингом



Критерии выбора поставщика и принятия решения



Показатели финансовой привлекательности проекта (NPV, IRR, MIRR, PI, DPBR). Влияние на изменение добавленной стоимости, коэффициентов фин. устойчивости, ликвидности, показателей рент.-ти. Вероятность банкротства. Финансовые риски.

Достижение потребительских свойств, оценка возможности создания УТП, уникальный опыт, ключевые компетенции, патенты, лицензии. База клиентов поставщика и отзывы, гарантии качества, имидж и т.д.

Корпоративная культура, работа по единым стандартам, управление рабочим режимом, бизнес-планирование, техподдержка, ресурсы и средства обучения, безопасность, конфиденциальность данных, система качества и налаженность инфраструктуры.

Оценка кадровой ситуации по 3-м показателям:

- удовлетворенность сотрудника;
- сохранение кадровой базы (команды проекта);
- эффективность каждого сотрудника.



