

ПРОФИ ПОЛУТОРКА



Тема: Увеличение объёма продаж УАЗ ПРОФИ за счёт обновления силовых агрегатов

**Слушатель: Штерц В.В. – Главный технолог ООО УАЗ
Руководитель ИАР: Вансовская Я.Е.**

Более 200 партнеров – поставщиков

Производственная мощность:



≥ 40 тыс. автомобилей в год

Общая площадь:



291 тыс. кв. м.

Производственные площади:

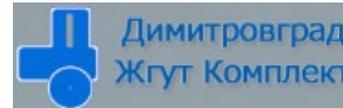


276 тыс. кв. м.

Количество сотрудников:



> 9000 человек



Завод был основан в 1942 году в Ульяновске на базе московского завода ЗИС. С 2007 года по сегодняшний день завод входит в группу компаний Sollers.

ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА



ЦЕЛЬ	SMART
Увеличить продажи автомобиля УАЗ ПРОФИ	Specific (Конкретная)
С 3000 до 6000 а/м в год	Measurable (Измеримая)
За счёт современного Дизельного ДВС и Коробки передач ф JAC – производства Китай	Archivable (Достижимая)
Применение передового дизельного двигателя и комплектующих для а/м ПРОФИ	Relevant (Значимая)
Старт продаж обновлённой модификации в январе 2025	Time bound (Ограниченная по времени)

<u>Факторы</u>	
<u>Политические</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Запрет на ввоз комплектующих и автомобилей из-за санкций, увеличивается спрос на автомобиля Российского производства. • Контроль государства и НАМИ за качеством выпускаемой продукции, путём пересмотра требований к автомобилю. • Государственная поддержка автомобильной промышленности – утилизация • Государство выплачивает субсидии за локализацию • Государство не регулирует цены на отечественное сырьё (ГСМ, металл, ЛКМ)
<u>Экономические</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Низкая платёжная способность • Высокая конкуренция на рынке • Высокий уровень инфляции
<u>Экологические</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Требование государства по токсичности Евро-5. • Поддержка производства по производству электро-автомобилей и АКБ • ESG — «окружающая среда, общество, управление». Стратегия развития компании, забота об экологии и людях, выбросы, утилизация, переработка, энергетика.
<u>Социальные</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Население разного уровня готово покупать автомобили марки УАЗ. • А/М семейства УАЗ ориентирован на особенности Российского климата и бездорожья. • Низкая квалификация персонала • Дефицит кадров – “рабочих” вакансий
<u>Технологические</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Новые оборудование и технологии • IT – технологии позволяют купить а/м дистанционно, а также разместить заказ под “себя” • Введение QR – кода, стикера, позволяют отследить качество изделия с завода изготовителя. • Беспилотная доставка груза на автомобилях • НИОКР – разработка новых модификаций и автомобилей

Сильные стороны

- **Единственная компания по производству рамных внедорожников**
- Крупнейшая дилерская сеть – 150 дилеров
- **Доля локализации компонентов более 60%**
- **Производство полного цикла**
- Низкая стоимость в своём сегменте
- Высокая заинтересованность Акционеров и Генерального директора
- Профессиональная команда задействованных в проекте

Слабые стороны

- Ограниченный модельный ряд
- Высокие косвенные издержки
- Высокая степень изношенного оборудования
- **Низкий уровень локализации поставщиков**
- **Дефицит рабочего персонала**
- **“Пенсионный возраста” персонала составляет 20% =60+**

Возможности

- **Субсидирование производства (Господдержка) и автокредитования**
- **Снижение импорта автомобилей в Россию**
- Зависимость от курса валют
- Рост экспортного потенциала
- Внедрение корпоративных программ
- Увеличение модельного ряда для гос заказов

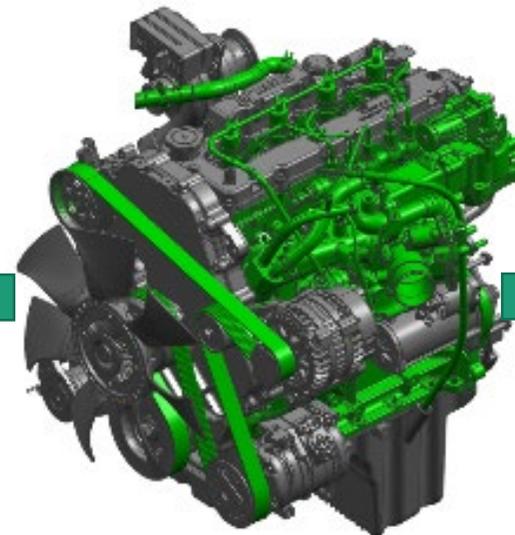
Угрозы

- Сокращение доходов населения
- **Увеличение цен на сырье, материалы, энергоресурсы**
- Снижение темпов роста российской экономики
- Удорожание условий автокредитования
- Удорожание содержания авто (каска, осаго и т.д.), ремонт
- **Смена приоритета партнёра(Китай)**

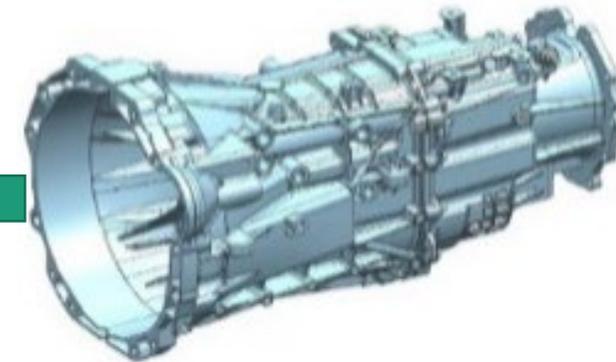




**Действующий продукт
УАЗ ПРОФИ**



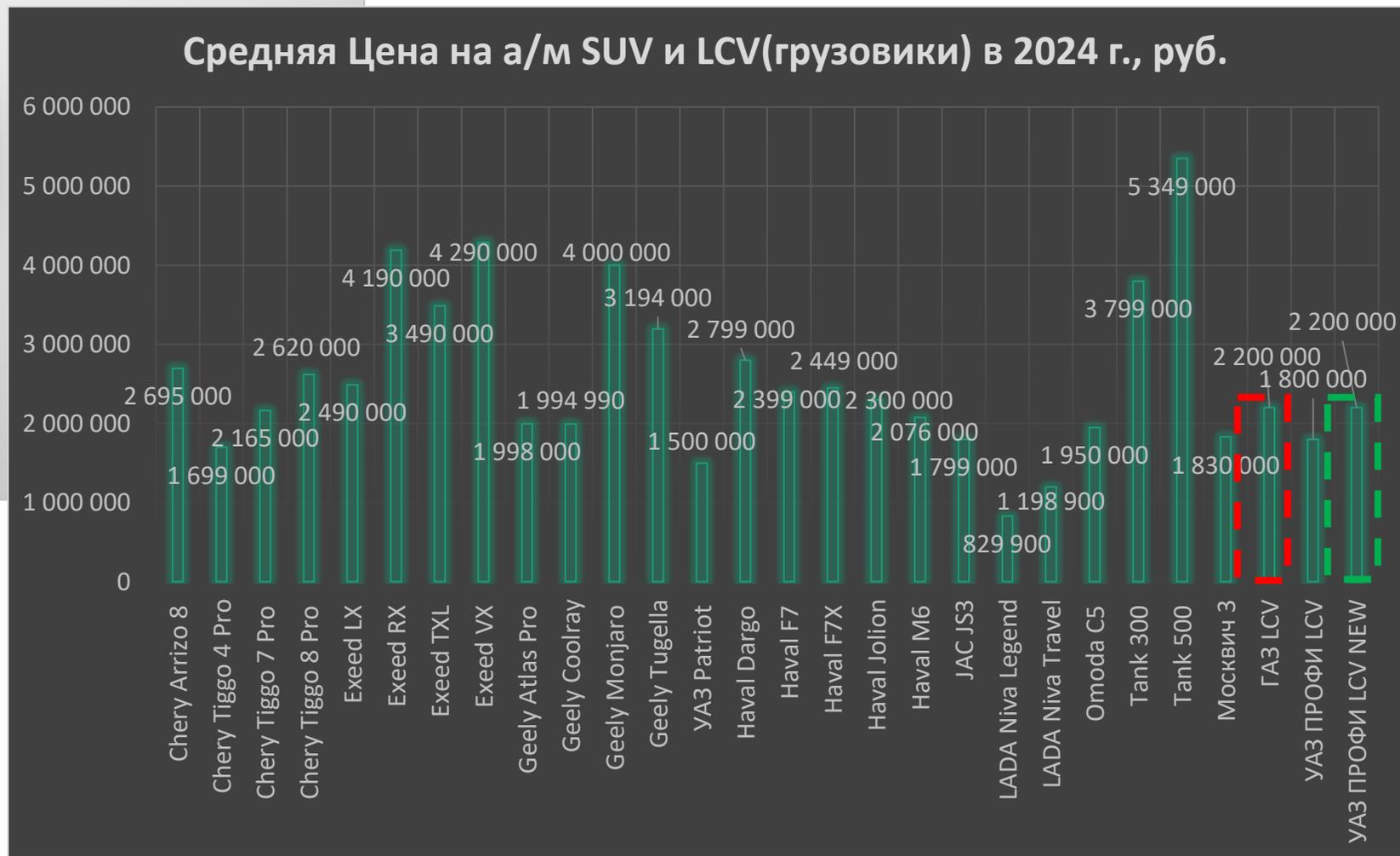
**Новый современный
дизельный двигатель
производства Китай**



**Новая коробка КПП- 6
ступеней передач
производства Китай**

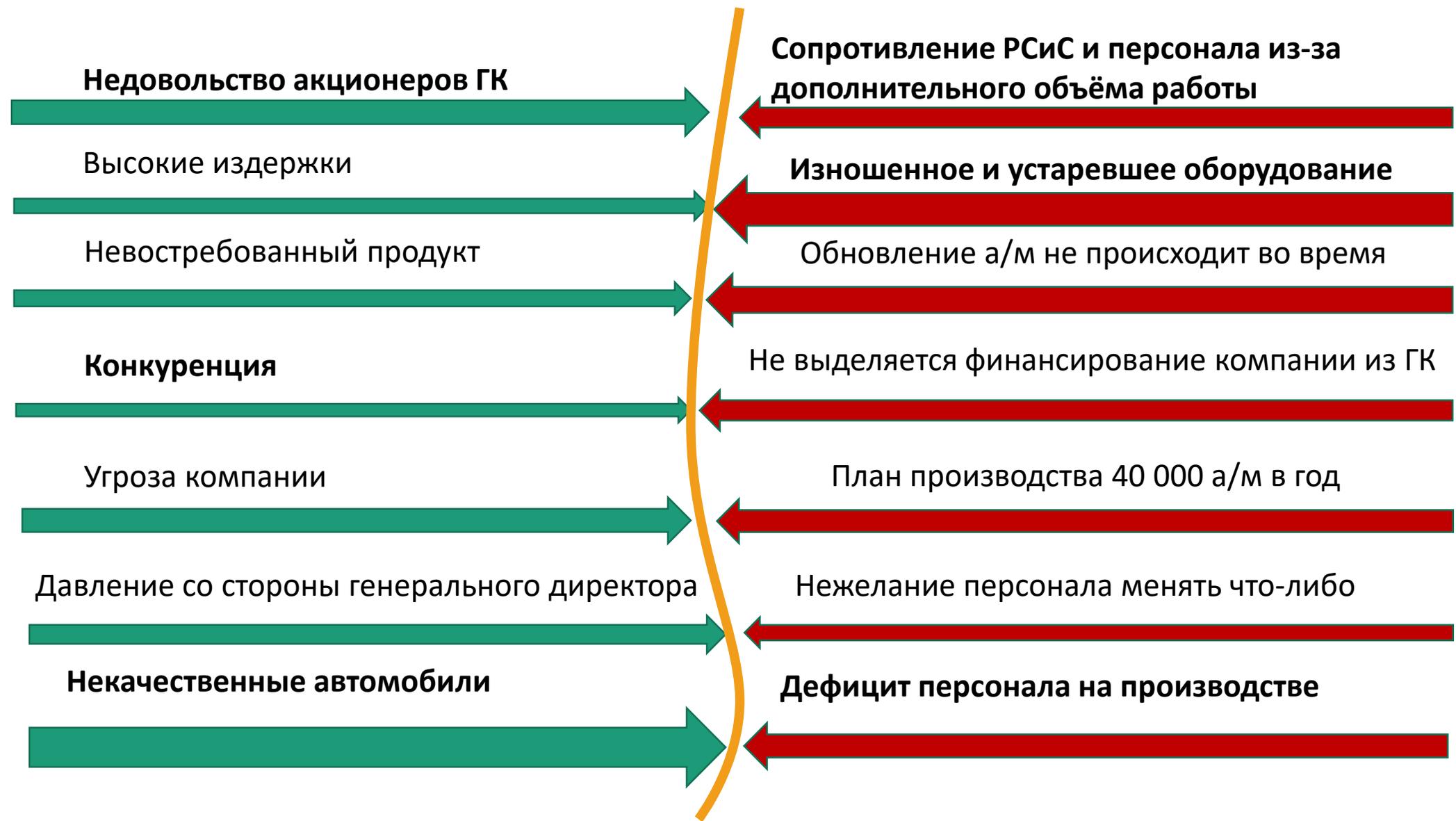


Обновленный УАЗ ПРОФИ



Движущие силы

Сдерживающие силы





Общество с ограниченной ответственностью
«Ульяновский автомобильный завод»

П Р И К А З

«17» 01 2024 г.

№ 2

О внесении изменений в приказ
№ 7-1 от 01.02.2023 г. Об
открытии проекта «Адаптация
силового агрегата JAC в
семейство УАЗ-Профи 4х2»
Код проекта: 027/22/ИП

В связи с изменением концепции системы управления двигателя, уточнением сроков проекта, объёмов, стоимости работ по технической поддержке, объёма изменений компонентов и состава автомобиля в рамках реализации проекта 027/22/ИП в соответствии с приказом №7-1 от 01.02.2023 г.

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Внести изменения в приложения №1, №2, №3 приказа № 7-1 от 01.02.2023 «Адаптация силового агрегата JAC в семейство УАЗ-Профи 4х2» и читать их в редакции настоящего приказа (приложения №1, №2, №3).

2. Внести изменения в п. 5 приказа № 7-1 от 01.02.2023 г. и читать его в следующей редакции:

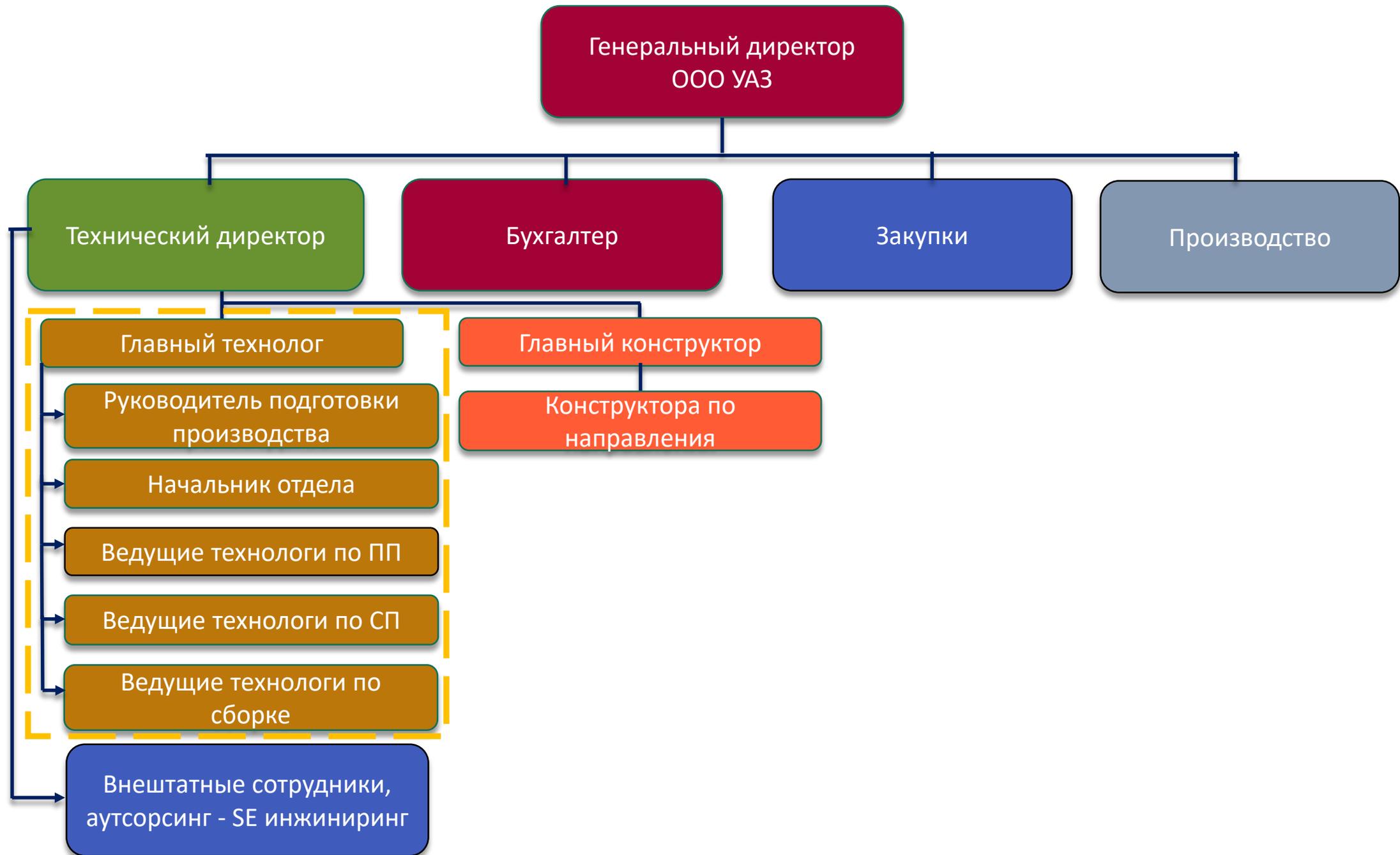
«5. Утвердить лимит затрат по проекту в сумме 416 965 000 руб. без НДС (приложение №2) и лимит платежей 500 358 000 руб. с НДС. (приложение №3)».

3. Остальные пункты приказа № 7-1 от 01.02.2023 оставить без изменения.

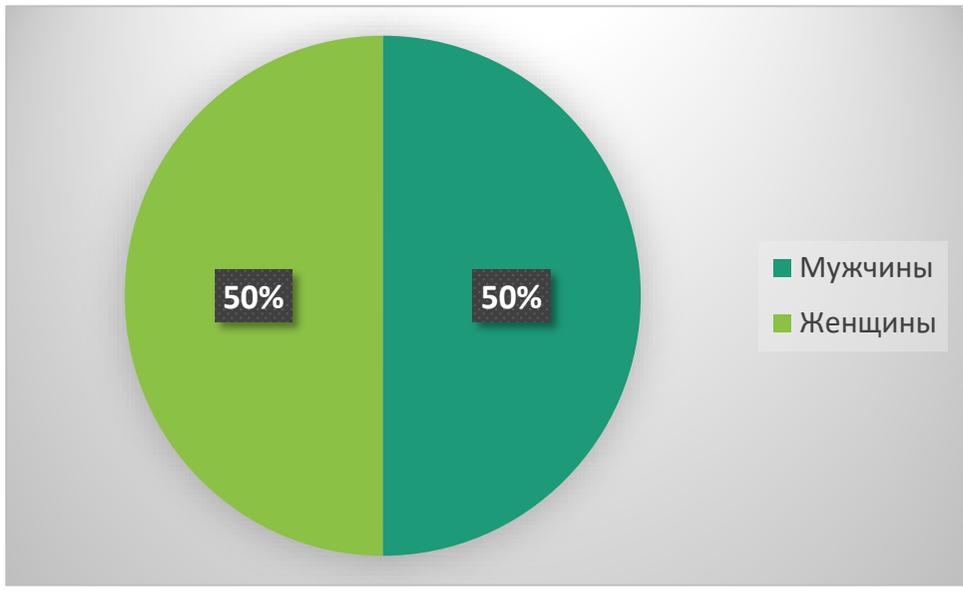
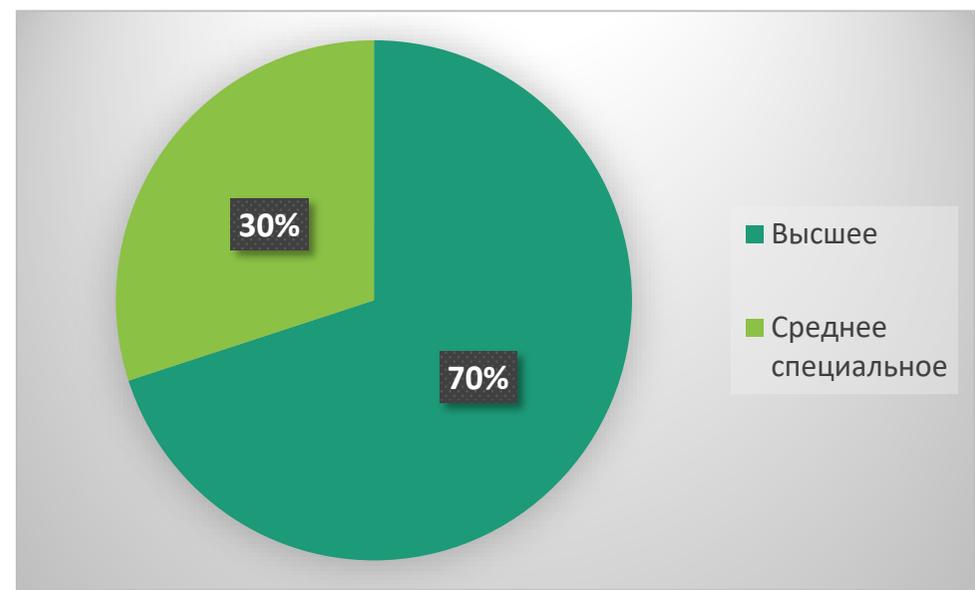
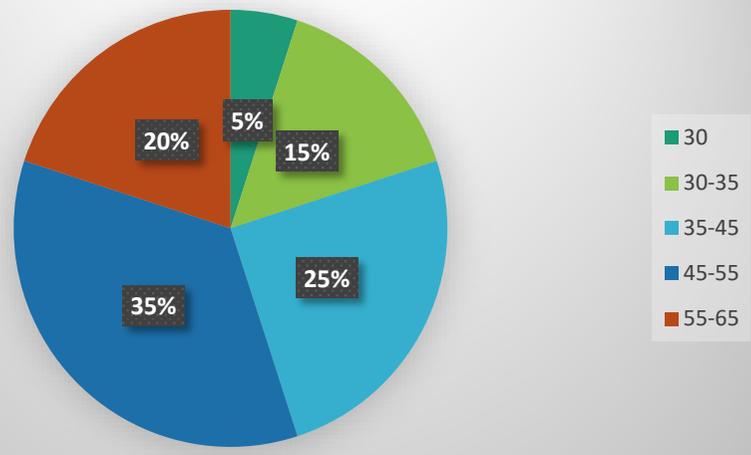
Генеральный директор



А.А.Спирин



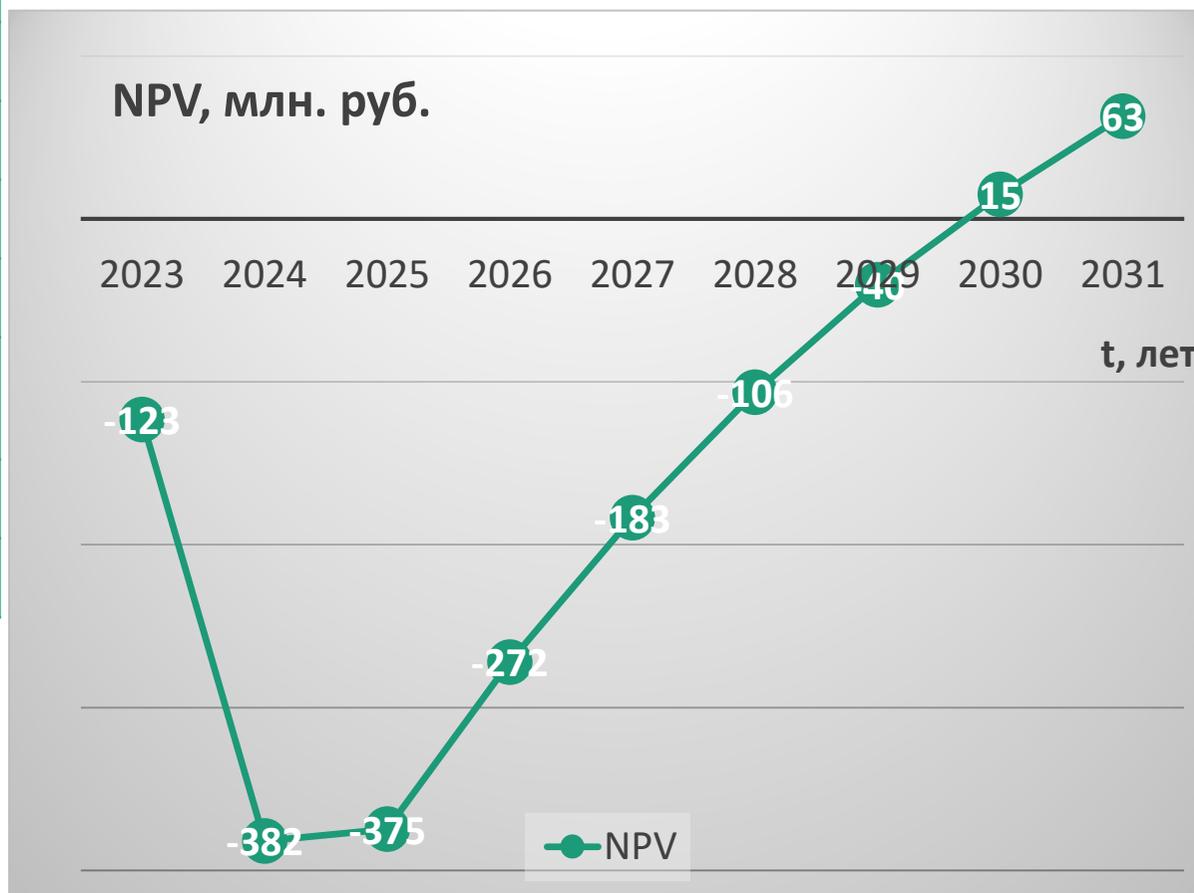
Возраст рабочей группы



Лимит платежей, тыс. руб

		2023				ИТОГО 2023
№ п/п	Наименование работ	Квартал 1	Квартал 2	Квартал 3	Квартал 4	
1	Услуги SE - инжиниринга а/м	12 678 392	-	-	-	12 678 392
2	Услуги SE - инжиниринга ДВС + КПП		-	-	10 430 400	10 430 400
3	Услуги JAC - инжиниринг		-	-	56 127 876	56 127 876
4	Закупка комплектующих		-	-	10 042 410	10 042 410
5	Сертификация а/м в НАМИ		-	-	-	0
6	Пробеговые испытания по Ульян. обл.		-	500 000	919 600	1 419 600
7	Командировочные расходы		-	120 000	120 000	240 000
8	Внутренняя подготовка УАЗ		-	48 052 000	12 758 000	60 810 000
9	Внешняя подготовка у JAC ДВС и КПП		-	-	12 000 000	12 000 000
10	Изготовление оснастки		-	-	4 640 400	4 640 400
11	Закупка и поставка оборудования		-	-	2 430 000	2 430 000
ИТОГО в руб		12 678 392	0	48 672 000	109 468 686	170 819 078
		2024				ИТОГО 2024
№ п/п	Наименование работ	Квартал 1	Квартал 2	Квартал 3	Квартал 4	
1	Услуги SE - инжиниринга а/м	7 297 115	2 690 638	-	2 690 638	12 678 391
2	Услуги SE - инжиниринга ДВС + КПП	5 180 404	-	5 189 108		10 369 512
3	Услуги JAC - инжиниринг	1 800 000	35 798 326	5 550 000	20 265 550	63 413 876
4	Закупка комплектующих	10 092 410	250 000	250 000	252 636	10 845 046
5	Сертификация а/м в НАМИ		-	-	-	0
6	Пробеговые испытания по Ульян. обл.		-	2 160 000	2 040 000	4 200 000
7	Командировочные расходы	1 350 000	356 000		420 000	2 126 000
8	Внутренняя подготовка УАЗ	69 044 600	106 517 400	1 681 000	625 000	177 868 000
9	Внешняя подготовка у JAC ДВС и КПП	13 171 191	-	-		13 171 191
10	Изготовление оснастки	-	10 827 600	13 171 191		23 998 791
11	Закупка и поставка оборудования	5 670 000	-	-		5 670 000
ИТОГО в руб		113 605 720	156 439 964	28 001 299	26 293 824	324 340 807
		2025				ИТОГО 2025
№ п/п	Наименование работ	Квартал 1	Квартал 2	Квартал 3	Квартал 4	
1	Услуги SE - инжиниринга ДВС + КПП	1 000 000	1 000 000	1 000 000	2 189 114	5 189 114
ИТОГО в руб		1 000 000	1 000 000	1 000 000	2 189 114	5 189 114
ИТОГО в руб 2023-2025 гг.						500 348 999

Чистая приведенная стоимость	
NPV	63 млн. руб.
Внутренняя норма доходности	
IRR	19,2 %
Индекс доходности инвестиций	
PI	1,16
Срок окупаемости (дисконтированный) с даты SOP/с начала инвест.фазы	
PВ	5,6 / 7,6 года
Срок реализации	2023 – 2031 гг.



Описание	Эффект (описание)	Оценка последствий	Оценка вероятности	Уровень риска	Меры по снижению риска
1	2	3	4	5	6
Деятельность конкурентов	Появление новых конкурентов. Повышение активности действующих конкурентов	6	5	30	Снижение себестоимости за счет материалов, внутренних процессов
Повышение входящих цен	Повышение стоимости сырья, материалов и других ресурсов (электроэнергия, газ, вода, материалы)	8	6	48	Переход на альтернативные материалы, постепенный. Индексация цен на продукцию.
Срыв сроков поставки оборудования	Нарушение сроков сдачи готовой продукции, штрафные санкции	9	3	27	Увеличение сроков в контракте, закупка оборудования у альтернативных поставщиков
Отсутствие комплектующих в РФ	На фоне существующей политической обстановки есть риск прекращения поставок из КНР	7	4	28	Ввоз через Казахстан, Белоруссию, либо переход на альтернативные комплектующие
Увольнение ключевых сотрудников	Увеличение сроков проекта, срыв сроков сдачи готовых а/м, повышенная нагрузка на оставшийся персонал	8	6	48	Построение системы лояльности сотрудников, мотивация, обучение действующих
Снижение выручки компании	Падение спроса, низкая реализация, снижение прибыли, уход клиентов к конкурентам	8	6	48	Поддержка отношений с действующими и поиск новых клиентов, спец программа продаж
Пиковый спрос	Отказ от части заказов из-за ограничений производственных мощностей, нехватки персонала	7	3	21	Увеличить производственные возможности, переход на автоматизацию

- Реализация проекта положительно влияет на бизнес-процессы организации
- Обновлённая модификация УАЗ ПРОФИ является конкурентоспособной, обладающая уникальными потребительскими параметрами, ценой ниже чем у конкурентов.
- Последующее стратегическое развитие обновления всех модификаций УАЗ обеспечит закрепление позиций на рынке, а также увеличение спроса на всю линейку УАЗ ПАТРИОТ, тем самым увеличится доля на рынка.
- Для обновления модельного ряда Патриот необходимо:
 - увеличение количества персонала
 - производственных площадей
 - увеличение производительности – мощностей оборудования.
 - **Необходимо запустить программу по локализации импортных компонентов в связи с геополитикой**
- **Запустить программу для учёта и планирования сбора данных по отслеживанию и контролю “ВЕХ” – проекта**