

Совместные проекты ИнСУСС направлены на решение конкретных задач бизнеса совместными усилиями.

По окончании проекта стороны получают прибыль: Компании за счет увеличения продаж и/или снижения издержек; ИнСУСС за счет оплаты за свои услуги.

Опыт проектов с ведущими мировыми компаниями в области радиоэлектроники показал финансовую эффективность привлечения для их выполнения студентов под руководством опытных преподавателей.

Наиболее востребованные темы проектов:

Снижение издержек компании	Продвижение компании на рынке
Предмет проекта:	
<p>А) с помощью организационно-технических решений:</p> <ul style="list-style-type: none"> · описание и реинжиниринг бизнес – процессов компании; · создание и сопровождение управленческих команд; · развитие ресурсного потенциала компании; · внедрение на предприятии современных принципов организации производства и производственного пространства; · подготовка компании к внешнему аудиту на соответствие требованиям отраслевых стандартов; · разработка алгоритмов определения ключевых точек создания добавленной ценности продукции бизнеса; · внедрение на предприятии принципов организации производства, соответствующих уровню лидеров бизнеса в данном сегменте рынка. <p>Б) с помощью технических решений:</p> <ul style="list-style-type: none"> · анализ корпоративной культуры компании; · формализация знаний компании для защиты ключевых компетенций бизнеса; · оптимизация кадровой деятельности (система учета, управление и ротация кадров на основе компетентностного подхода); · развитие компетенции командообразования для внедрения новых технологий и продуктов; · развитие стратегического видения. <p>В) с помощью математических решений и применения логических конструкций:</p> <ul style="list-style-type: none"> · разработка группы алгоритмов и системы информационного мониторинга, обеспечивающего сохранение качества пищевой продукции в сетях от сельхозпроизводителя до конечного 	<p>А) с помощью организационно-технических решений:</p> <ul style="list-style-type: none"> · техническое обеспечение бренда; · алгоритмизация продвижения компании через систему рейтингов и конкурсов; · моделирование поведения компании на рынке (разработка стратегем); · разработка методик встраивания компании в интересующие структуры рынка; · создание трансфертных бизнес–процессов. <p>Б) с помощью технических решений:</p> <ul style="list-style-type: none"> · формализация знаний компании для системы CRM; · выявление и наращивание ключевых компетенций компании в выбранном сегменте рынка (на основе модели стереотипа успешного поведения компании); · подготовка компании к внешнему аудиту второй и третьей стороной для получения бонусов «постоянного поставщика» крупных иностранных и российских компаний (в т.ч. контраудит); · внешний аудит корпоративной культуры компании. <p>В) с помощью математических решений и применения логических конструкций:</p> <ul style="list-style-type: none"> · разработка алгоритмов оценки рисков предприятия; · задача оптимизации товарных запасов сети (категорийный менеджмент); · разработка эффективных алгоритмов спрямления и балансировки цепочек поставок; · разработка алгоритмов анализа параметров бизнес-среды с последующей оценкой маркеров их лояльности к инициативам компании; · алгоритм оценки сбалансированности распределения рент и ключевых компетенций между компаниями бизнес-

<p>потребителя;</p> <ul style="list-style-type: none"> · разработка группы алгоритмов регулирования трансфертных бизнес – процессов; · разработка единых информационных систем (ERP, CRM, SCM и т.д.) компании. 	<p>сообщества в концепции добавленной ценности для конечного потребителя.</p> <ul style="list-style-type: none"> · модели оптимизации логистических задач для внедрения АСППУР.
---	--

Форма реализации проектов – договор о проведении НИР по конкретной тематике.

