



Проектная работа

«Разработка и реализация проектов в международной компании» 2021-2022

Базовая кафедра ВО «Автопромимпорт»
«Международная конкурентоспособность»

2021/2022 учебный год

avtopromimport@hse.ru

ВО «Автопромимпорт» более 50 лет осуществляет реализацию (поддержку) международных проектов, направленных на освоение новейших технологий.



За годы работы Объединение обеспечило поставку оборудования и пуск в эксплуатацию АвтоВАЗа, КАМАЗа, АТОМмаша, внедрение промышленных технологий Thyssenkrupp, Mannesmann, Siemens, Volkswagen, Porsche и многих других компаний.

В настоящее время Объединение работает более чем с 1400 компаниями из 52 стран мира.



Сотрудники кафедры

**Подчуфаров
Андрей Юрьевич**

Заведующий кафедрой,
проф., д.т.н.,
Первый зам. генерального
директора
ГП ВО «Автопромимпорт»
APodchufarov@hse.ru



**Самойлов
Виктор Иванович**

Профессор, д.соц.н., к.т.н.,
Ген. директор ГП ВО
«Автопромимпорт»,
генерал-лейтенант в
отставке
Vsamoilov@hse.ru



**Шилов
Максим Анатольевич**

Доцент, к.э.н., к.т.н.,
Ген. директор ГК Материк,
АФК «Система»
MShilov@hse.ru



Рыбас

Александр Леонидович
Профессор, заместитель руководителя
Федеральной службы по
экологическому, технологическому и
атомному надзору
arybas@hse.ru



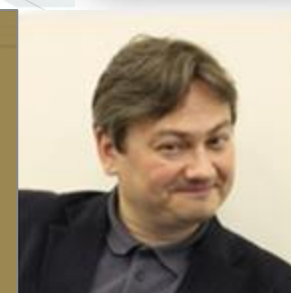
**Брундасова
Светлана Юрьевна**

руководитель управления
сводного бюджетирования
ХК РТ
SBrundasova@hse.ru



Сеньков

Роман Викторович
к.ф.м.н., руководитель
департамента
АО «СКБ»
rsenkov@avtopromimport.ru



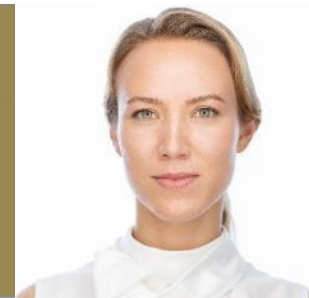


Сотрудники кафедры

**Галкина Анастасия
Николаевна**
angalkina@hse.ru



**Ванина Светлана
Сергеевна**
ssvanina@edu.hse.ru



**Аустер Иван
Александрович**
iaauster@edu.hse.ru



**Архапчева Елизавета
Ивановна**
eiarkhapcheva@edu.hse.ru



**Хоменко Михаил
Кириллович**
mkkhomenko@edu.hse.ru

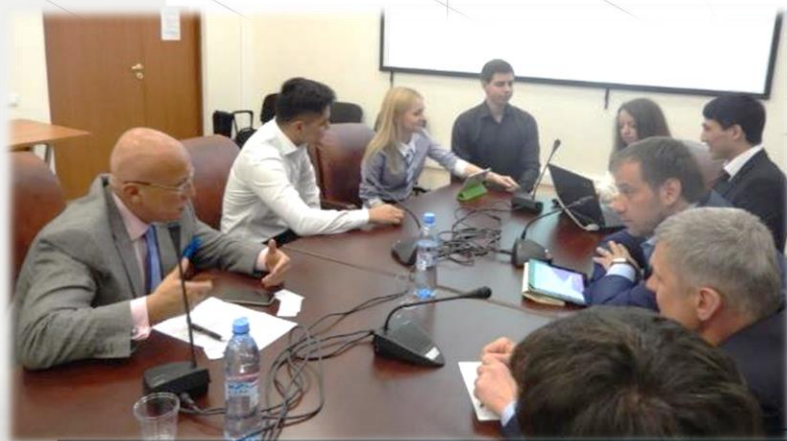




Проектная деятельность



На основе преподаваемых дисциплин кафедра ведет проектные, практические и научно-исследовательские работы в области организации и развития международного бизнеса с привлечением студентов к деятельности ведущих мировых компаний



Партнёры по проектным работам

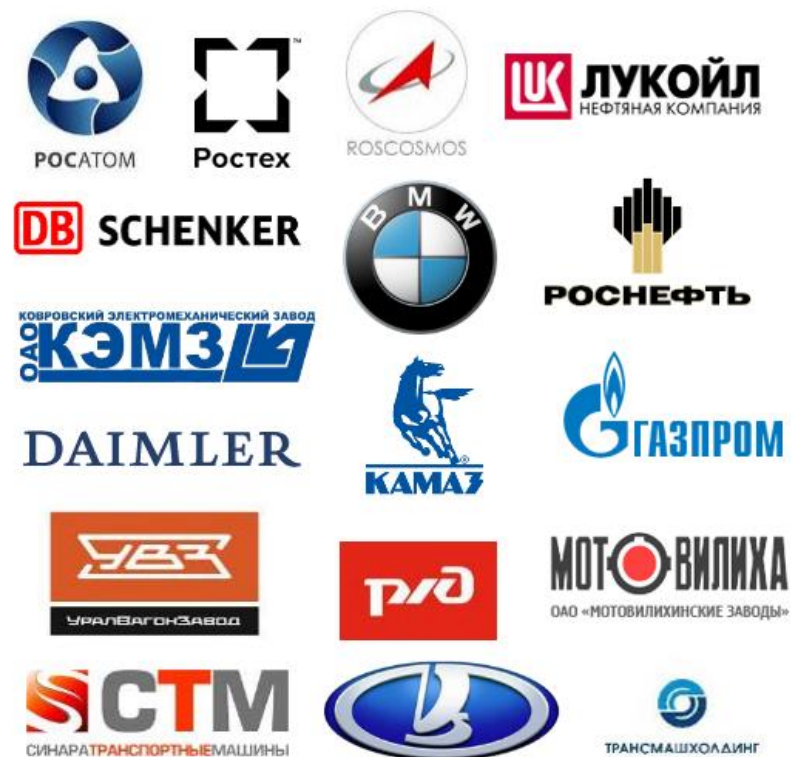
Государственные институты



Банки



Компании



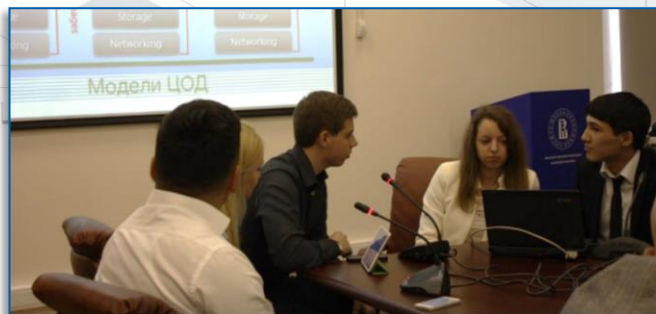


Цель проектной работы

Цель проекта – разработать проекты по направлениям деятельности ГК Ростех и ГК Росатом. Темы проектов в 2020-2021: проект по цифровым двойникам на российском и зарубежном рынках (ГК Росатом), проект по роторным управляемым системам на российском и зарубежном рынках (ГК Ростех)

Общая цель – сформировать у участников проектной работы навыки использования теоретических (научных) знаний для разработки и реализации практических решений в сфере бизнеса.

Прикладная цель – сформировать у слушателей компетенции, направленные на разработку и реализацию проектов на международном рынке и их поддержку со стороны органов государственной власти.





Разработка и реализация проектов в международной компании

Сбор и анализ данных

Внешняя среда бизнеса

Структура бизнеса

Маркетинг
Производство
Персонал

Экономическое планирование
Финансовый анализ
Оценка рисков

Моделирование ключевых
факторов эффективности
бизнеса

Прикладная
специализация

Предприятие 1

Предприятие 2



План проектной работы

1 этап

Работа в группах по специализациям – изучение теоретических положений по темам.

Применение приобретенных знаний к тестовому проекту.
Изложение освоенного материала и полученных результатов на итоговом занятии, коллективное обсуждение.

2 этап

Применение в рамках сводных групп полученных знаний к решению актуальных задач предприятий реального сектора.

Изложение освоенного материала и полученных результатов на итоговом занятии, коллективное обсуждение.

3 этап

Применение приобретенных знаний и навыков для решения актуальных задач предприятий реального сектора



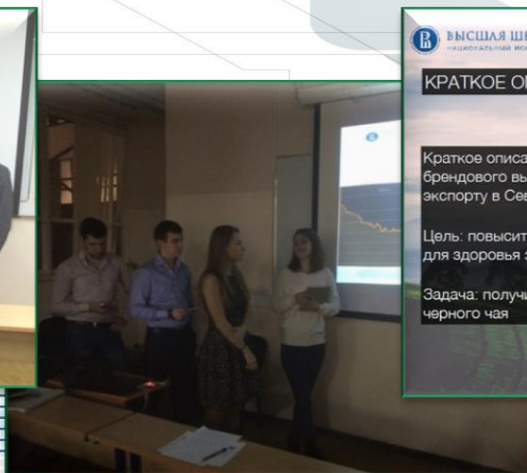
Задание на 1 этап

1. Выделить перечень основных терминов и определений, характеризующих деятельность функциональных подразделений международной компании (области по подгруппам).
2. Разобраться с базовыми определениями, классификациями, инструментами, используемыми функциональными подразделениями (что они означают, чем характеризуются, как оцениваются, какую играют роль при разработке и реализации инвестиционных проектов в международной компании).
3. Подготовить презентацию полученных результатов для представления другим участникам проектной работы.



Задание на 2 этап

1. На основе структурированной на 1 этапе теории, решить практический бизнес-кейс по разработке и реализации инвестиционного проекта в
2. Выделить зоны ответственности функциональных подразделений международной компании при разработке и реализации инвестиционных проектов
3. Определить последовательность передачи информации и вопросы взаимодействия функциональных подразделений международной компании при разработке и реализации проектов
4. Подготовить презентацию полученных результатов для представления другим участникам проектной работы.



 **ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ**
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

 **АДИ** АВТОПРОМИМПОРТ

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Краткое описание компании: компания по производству брендового высококачественного органического зеленого экспорту в Северную Америку и Европу

Цель: повысить доступность на международном рынке для здоровья зеленого чая высокого стандарта качества

Задача: получить прибыль, отвоювать свою долю рынка у черного чая

 **ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ**
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

 **АДИ** АВТОПРОМИМПОРТ

Как выйти на рынок?

Крупнейшие конкуренты

Компания	Площадь (USD м)	Количество сотрудников	Выручка (USD м)	Доля рынка в Европе	Популярные бренды	Страна происхождения
Diageo PLC	16.966.14	33.362	68.641.74	45,25% (по крепости органического чая)	Smirnoff Ice	Великобритания и
Смородин				20,8%		Бразилия

Итого составил 7.066.713 евро (1.446.823 USD)

 **ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ**
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

 **АДИ** АВТОПРОМИМПОРТ

Где и какую клинику открыть?

Частная хирургическая клиника в Мюнхене

Мюнхен, Бавария

Показатель благоприятствия ведения бизнеса: 15

Мюнхен очень популярен как место для лечения. Он является вторым «медицинским» городом после Берлина.

Федеральная земля с одним из самых низких уровнем уплаты налогов. В том числе самый низкий налог на приобретение недвижимости - 3,5%.

Частная хирургическая клиника

Узкоспециализированные клиники пользуются большим спросом

Опытные немецкие специалисты используют традиционные инвазивных методы обследования и лечения, стремясь сделать их максимально эффективными и безопасными

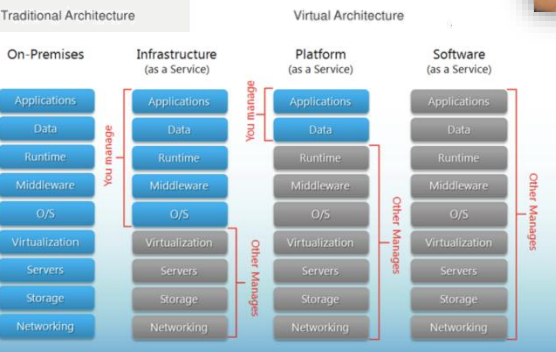
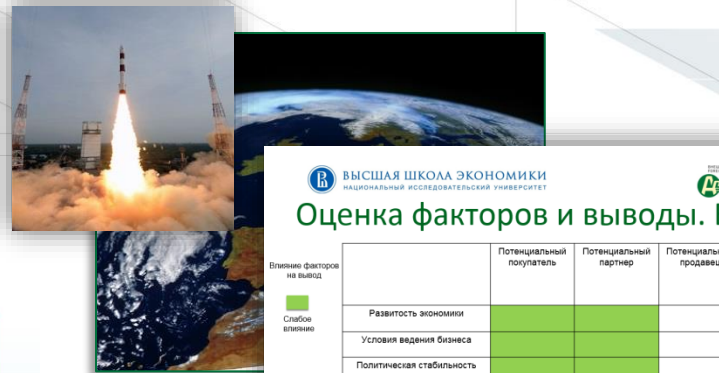
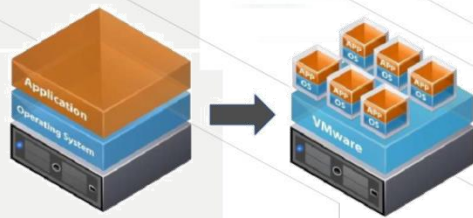
Наиболее востребованные – кардиохирургия, нейрохирургия, травматологическая и ортопедическая хирургия

<http://gismarket.ru/news/2015/10/28/7281>



Задание на 3 этап

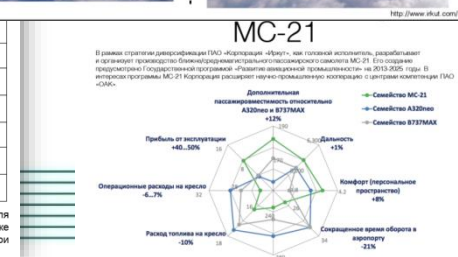
1. Применение приобретенных знаний и навыков для решения актуальных задач предприятий реального сектора.
2. Знакомство с предприятиями, получение заданий, проведение анализа полученных данных, построение финансово-экономической модели операционной деятельности и инвестиционного проекта, моделирование ключевых показателей.
3. Подготовка презентации полученных результатов для представления другим участникам проектной работы.



Оценка факторов и выводы. Ег

Влияние факторов на вывод	Потенциальный покупатель	Потенциальный партнер	Потенциальный продавец
Развитость экономики	Слабое влияние		
Условия ведения бизнеса			
Политическая стабильность			
Потребность страны в космических снимках	Значительное влияние		
Развитость космической отрасли			
Развитость сферы ДЗЗ			
Уровень сотрудничества с Россией	Решающий фактор		
Уровень влияния других государств			

Вывод: на данный момент область космических технологий ДЗЗ в Египте представляется перспективной для сотрудничества с российскими предприятиями. Тесные российско-египетские отношения в данной отрасли, а также минимальное влияние других государств делают страну привлекательной в качестве потенциального партнера при создании ДЗЗ.





Темы этапа 3



АКЦИОНЕРНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

СИСТЕМА



Создание сборочно-испытательного комплекса по производству малых космических аппаратов космической системы дистанционного зондирования Земли «Алтай»



Развитие производства по получению химических соединений из природного газа по технологии S-MTO на базе АО «Каустик», г. Волгоград и совершенствование сбытовой инфраструктуры ГК на территории Индии и Китая



Ростех

Совершенствование деятельности машиностроительного холдинга на ключевых рынках сбыта (Ближний и Средний Восток, Северная Африка, Латинская Америка, Южная и Юго-Восточная Азия)



Подход к выставлению оценок

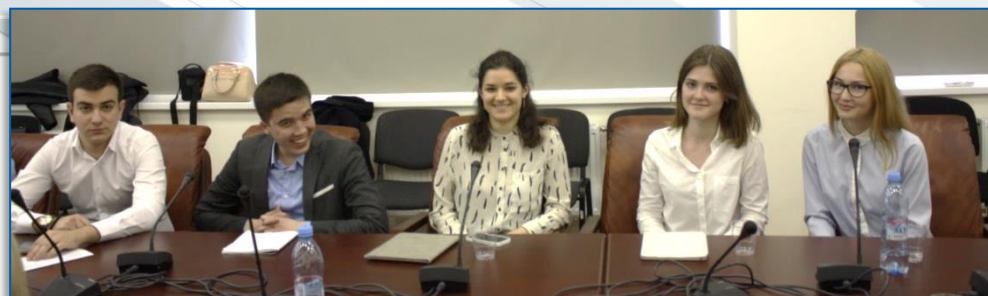
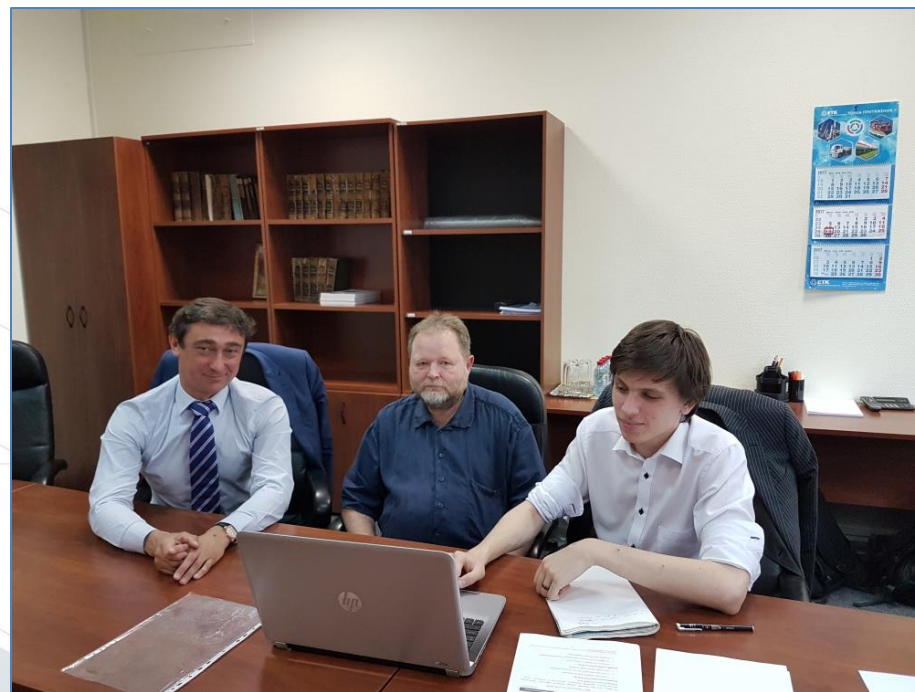
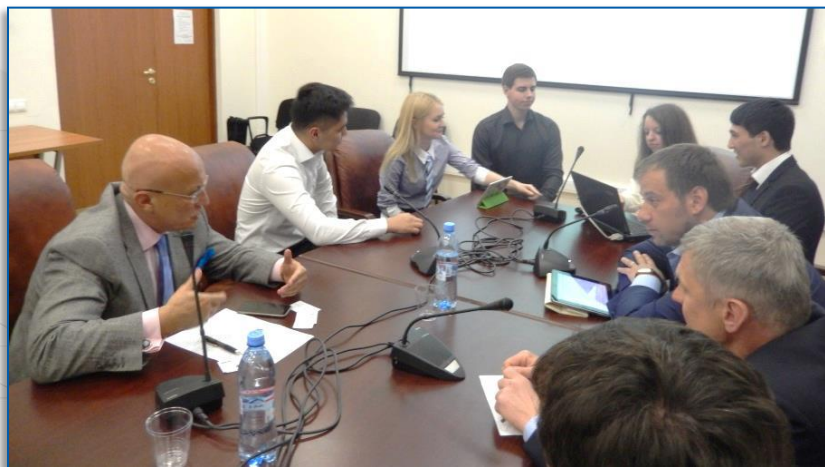
После каждого выступления другие подгруппы оценивают ее по пятибалльной системе. При этом, оценивая выступление в 5, 4, 3 балла, подгруппа отвечает на 3, 2, 1 вопрос соответственно по теме выступления. Неправильный ответ приводит к получению штрафного балла при расчете итоговой оценки подгруппы.

Суммарная оценка выступающей подгруппы корректируется с учетом количества ее членов, пересчета в 10-ти балльную систему, штрафных баллов за неправильно отвеченные вопросы и распределяется между участниками подгруппы самостоятельно.

В случае различия в оценке, преподаватели вправе скорректировать общую оценку подгруппы на 4 балла в плюс или минус и индивидуальную оценку на 2 балл в плюс или минус.



Защита проектной работы





Отзывы кураторов

«Команда участников проекта работала четко, слаженно и грамотно. Рекомендации и предложения учитывались, рассматривались и обсуждались новые идеи, направленные на достижение практического результата. В итоге был получен рабочий документ по исследованию заданной тематики, представляющий реальный интерес для бизнеса. Искренне желаю студентам и сотрудникам кафедры успехов и рассчитываю на дальнейшее развитие сотрудничества с нашим предприятием».



И. Гребешев

НИКОХИМ

«Участники проекта продемонстрировали глубокое знание теории, владение практическими компетенциями, креативность идей, за что выражаем особую благодарность сотрудникам НИУ ВШЭ. Группа оперативно подготовила необходимые материалы, провела их анализ, сформулировала обоснованные выводы и представила в виде итогового отчета и презентации. Положительно оцениваем достигнутые результаты и желаем участникам дальнейших успехов в учебе и практической деятельности».



М. Шилов





ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ
FOREIGN TRADE ASSOCIATION



101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20
Телефон: +7 (495) 771-32-32
Факс: +7 (495) 628-79-31
E-mail: hse@hse.ru
www.hse.ru

20, Myasnitskaya street, Moscow, 101000, Russia
Phone: +7 (495) 771-32-32
Fax: +7 (495) 628-79-31
E-mail: hse@hse.ru
www.hse.ru

115054, Москва, Стремянный переулок, д. 11
Телефон/Факс: +7 (495) 269-03-07
E-mail: api@avtopromimport.ru
www.avtopromimport.ru

11, Stremyanni side street, Moscow, 115054, Russia
Phone/Fax: +7 (495) 269-03-07
E-mail: api@avtopromimport.ru
www.avtopromimport.ru

Базовая кафедра ВО «Автопромимпорт»
«Международная конкурентоспособность»
Будем рады сотрудничеству!

we.hse.ru/avtopromimport

avtopromimport@hse.ru