



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



Проектная работа «Разработка и развертывание стратегии 2022-2023»

avtopromimport@hse.ru

Базовая кафедра ВО АПИ
«Прикладная
конкурентоспособность»
во взаимодействии
с ГК Ростех и ГК Росатом



РОСАТОМ





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



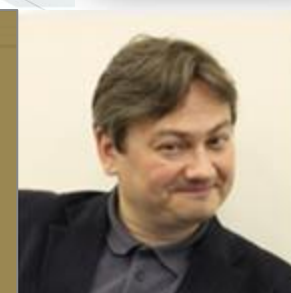
Брундасова

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



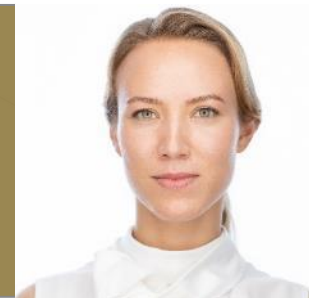


Сотрудники кафедры

**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



Министерство
экономического
развития РФ



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ
ЦЕНТР

Банки



Компании



РОСАТОМ



Ростех



ROSCOSMOS



ЛУКОЙЛ
НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ



DB SCHENKER



РОСНЕФТЬ



КОВРОВСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД
КЭМЗ



КАМАЗ



ГАЗПРОМ



DAIMLER



УРАЛВАГОНЗАВОД



РВД



МОТОВИЛИХА
ОАО «МОТОВИЛИХИНСКИЕ ЗАВОДЫ»



СТМ
СИНАРАТРАНСПОРТНЫЕ МАШИНЫ



ТРАНСМАШХОЛДИНГ

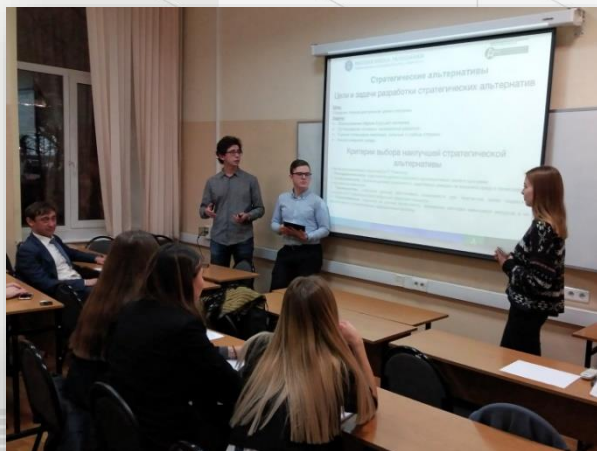


Цель проектной работы

Цель проекта – разработать стратегию развития направлений и предприятий ГК Ростех и ГК Росатом. Темы в 2021-2022: разработка стратегии развития и продвижения комплекса технологий вывода из эксплуатации объектов использования ядерной энергии (ГК Ростех, ГК Росатом), разработка стратегии развития и продвижения направления интеллектуальных аналитических систем (рекомендательных систем) на основе алгоритмов предиктивной аналитики в составе деятельности Концерна Росэнергоатом (ГК Росатом).

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 стратегии развития международных компаний.





Разработка и развертывание стратегии международной компании

Анализ существующих и возможных направлений развития

Существующие
показатели

Миссия
Видение
Цели

Целевые
показатели

Корпоративные бизнес стратегии:
Ключевые компетенции и факторы конкурентоспособности
Стратегические альтернативы
Стратегии интернационализации и стратегические альянсы

Функциональные стратегии:
финансы, маркетинг, основная деятельность, HR, R&D

Современные методы анализа и прогнозирования
Финансово-экономическая модель
МКК-модель

Прикладная специализация

Стратегия 1

Стратегия 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

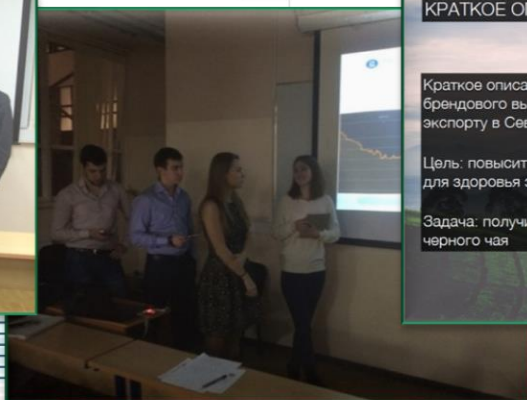
1. Выделить перечень основных терминов и определений, характеризующих разработку и развертыванию стратегии международной компании (области по подгруппам).
2. Разобраться с базовыми определениями, классификациями, инструментами разработки и развертывания стратегии (что они означают, чем характеризуются, как оцениваются, какую играют роль).
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 развертыванию стратегии международной компании.
2. Выделить зоны ответственности топ-менеджмента и функциональных подразделений международной компании при разработке и развертывании стратегии.
3. Определить последовательность передачи информации и вопросы взаимодействия топ-менеджмента и функциональных подразделений международной компании при разработке и развертывании стратегии
4. Подготовить презентацию полученных результатов для представления другим участникам проектной работы.



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

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

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	16.986.14	33.362	68.641.74	45,25% (по крепости органического чая/чая)	Smirnoff Ice	Великобритания
Смартфон				20,8%		

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

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 инвазивные методы обследования и лечения, стремясь сделать их максимально эффективными и безопасными

Наиболее востребованные — кардиохирургия, нейрохирургия, травматологическая и ортопедическая хирургия

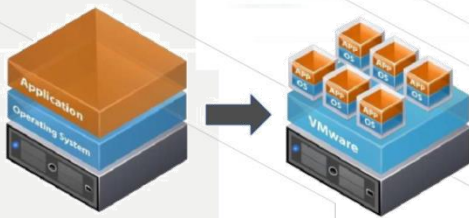
Иг. составил рейтинг 7.066 713 (млн 1.446,823 USD)

http://gsmarket.ru/news/2015/10/28/7281



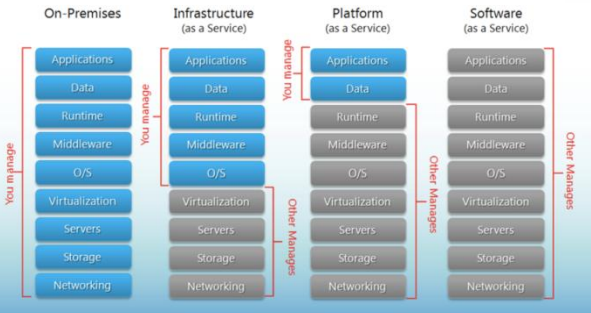
Задание на 3 этап

1. Применение приобретенных знаний и навыков для решения актуальных задач международных компаний в части разработки и развертывании стратегии.
2. Знакомство с деятельностью международных компаний, получение заданий, проведение анализа текущей стратегии, изучении рынка, трендов и построение будущей стратегии (финансово-экономическая модель, МКК-модель, моделирование ключевых показателей).
3. Подготовка презентации полученных результатов для представления другим участникам проектной работы.



Traditional Architecture

Virtual Architecture



Оценка факторов и выводы. Ег

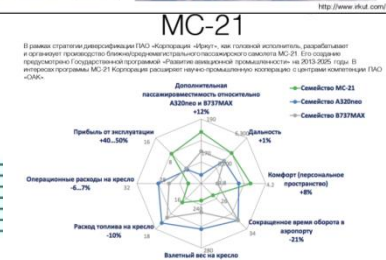
Влияние факторов на вывод	Потенциальный покупатель	Потенциальный партнер	Потенциальный продавец
Развитость экономики	Слабое влияние		
Условия ведения бизнеса			
Политическая стабильность			
Потребность страны в космических симках	Значительное влияние		
Развитость космической отрасли			
Развитость сферы Д33			
Уровень сотрудничества с Россией	Решающий фактор		
Уровень влияния других государств			

Вывод: на данный момент область космических технологий Д33 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 Д33.



SU-30MK
ЯК-130

SU-30CM
MC-21





Подход к выставлению оценок

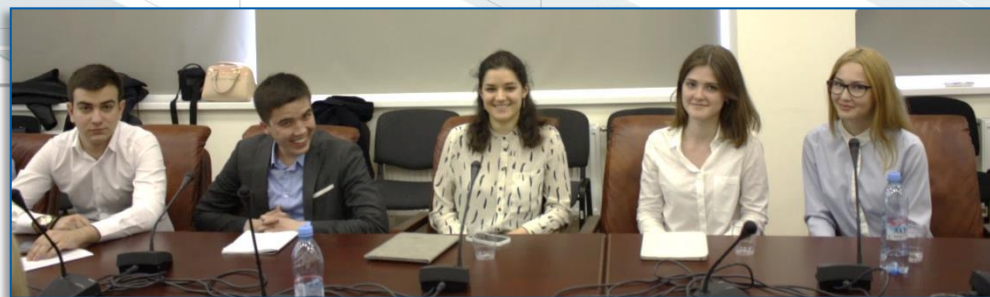
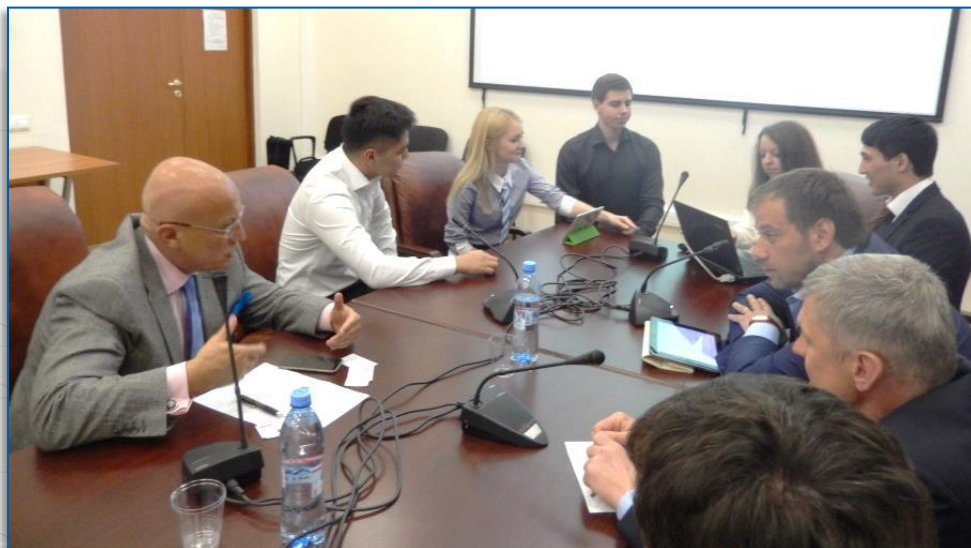
После каждого выступления другие подгруппы оценивают ее по пятибалльной системе. При этом, оценивая выступление в 5, 4, 3 балла, подгруппа отвечает на 3, 2, 1 вопрос соответственно по теме выступления. Неправильный ответ приводит к получению штрафного балла при расчете итоговой оценки подгруппы.

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 участников проекта

«Курс полностью оправдал ожидания и даже превзошел их. Очень понравился последний блок с решением кейсов для компаний. В такой форме чувствуется значимость выполненной работы и реальная польза полученных знаний, их применимость в жизни».

«Спасибо Вам большое за проведенную проектную работу! Было интересно, продуктивно и полезно. Очень понравилось работать с Вами и кафедрой в целом».





ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

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

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ
FOREIGN TRADE ASSOCIATION



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»
«Прикладная конкурентоспособность»
Будем рады сотрудничеству!**

we.hse.ru/avtopromimport

avtopromimport@hse.ru