



Проектная работа

«Проектное и операционное управление в международном бизнесе 2022-2023»

Базовая кафедра ВО «Автопромимпорт»
«Прикладная конкурентоспособность»

2022/2023 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

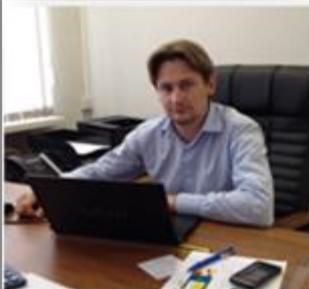
Профессор, д.соц.н., к.т.н.,
Ген. директор ГП ВО
«Автопромимпорт»,
генерал-лейтенант в
отставке
Vsamoilov@hse.ru



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



Министерство
экономического
развития РФ



МИНПРОМТОРГ
РОССИИ



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ
ЦЕНТР

Банки



НОВИКОМБАНК



Deutsche Bank



ВТБ



ТрансКредитБанк

Компании



РОСАТОМ



Ростех



ROSCOSMOS



ЛУКОЙЛ
НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ



SCHENKER



РОСНЕФТЬ



КОВРОВСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД
КЭМЗ

DAIMLER



УРАЛВАГОНЗАВОД



ОАО «МОТОВИЛИХИНСКИЕ ЗАВОДЫ»



СИНАРАТРАНСПОРТНЫЕ МАШИНЫ



ТРАНСМАШХОЛДИНГ

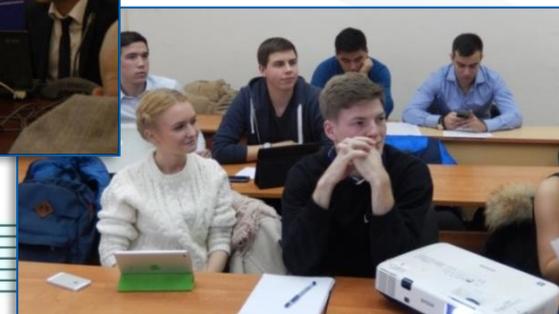


Цель проектной работы

Цель проекта – анализ операционной деятельности и организация проектного управления в международном бизнесе применительно к направлениям деятельности ГК Ростех и ГК Росатом. Темы проектов в 2021-2022: развитие проекта разработки и продвижения на мировой рынок решений на основе цифровых двойников (ГК Ростех, ГК Росатом), развитие проекта разработки и продвижения на мировой рынок рекомендательных систем на основе алгоритмов предиктивной аналитики (ГК Ростех, 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 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 – структурирование теоретических положений по темам.
- Изложение полученных результатов на итоговом занятии, коллективное обсуждение.

2 этап

- Применение в рамках сводных групп структурированных на 1 этапе знаний к решению бизнес-кейса.
- Изложение полученных результатов на итоговом занятии, коллективное обсуждение.

3 этап

- Применение приобретенных в рамках 1 и 2 этапа знаний и отработанных навыков для решения актуальных задач предприятий реального сектора



Задание на 1 этап

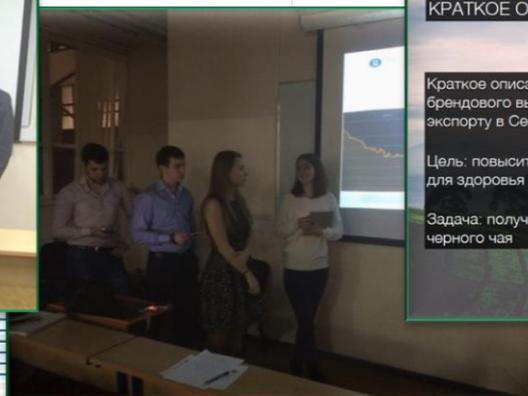
1. Выделить перечень основных терминов и определений, характеризующих деятельность функциональных подразделений международной компании (области по подгруппам).
2. Разобраться с базовыми определениями, классификациями, инструментами, используемыми функциональными подразделениями (что они означают, чем 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 международной компании.
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

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	16.966.14	33.362	68.641.74	45,25% (по крепости органического чая/чая)	Smirnoff Ice	Великобритания и
Смородин				20,81%		Бразилия

Итого составил 7.066.713 евро (1.446.823 USD)

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

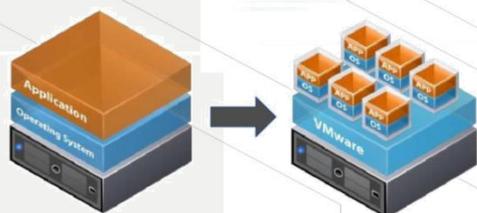
Наиболее востребованные – кардиохирургия, нейрохирургия, травматологическая и ортопедическая хирургия

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



Задание на 3 этап

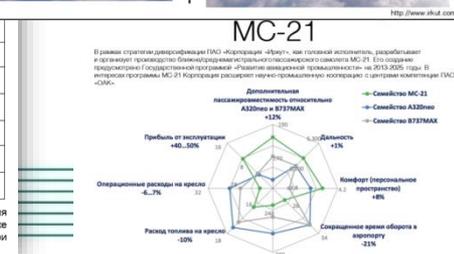
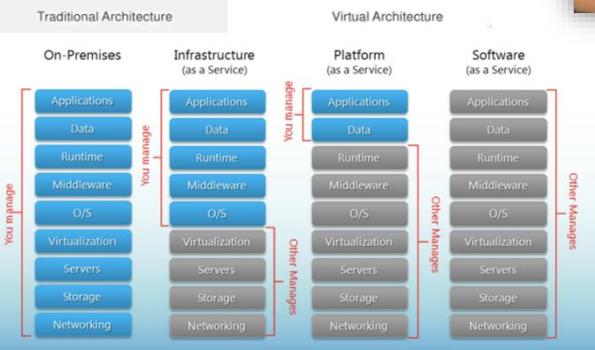
1. Применение приобретенных знаний и навыков для решения актуальных задач предприятий реального сектора.
2. Знакомство с предприятиями, получение заданий, проведение анализа полученных данных, построение финансово-экономической модели операционной деятельности и инвестиционного проекта, моделирование 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			
Развитость космической отрасли			
Развитость сферы ДЗЗ			
Уровень сотрудничества с Россией			
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.





Подход к выставлению оценок

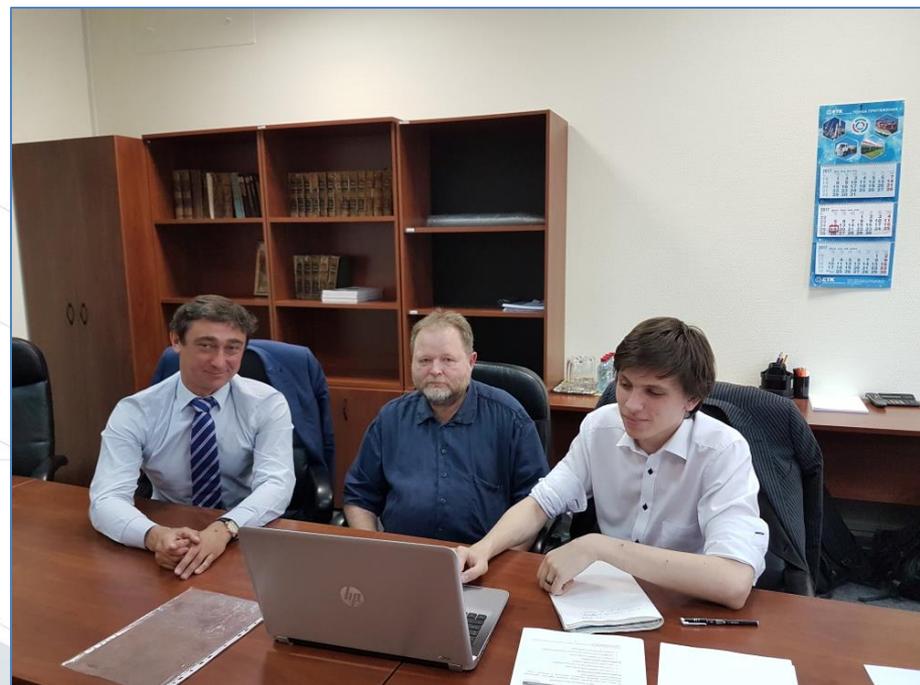
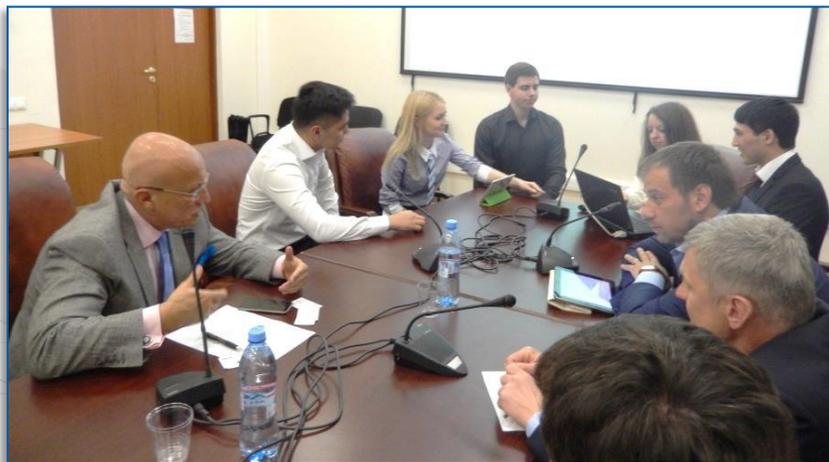
После каждого выступления **другие подгруппы оценивают ее по пятибалльной системе**. При этом, оценивая выступление в **5, 4, 3 балла**, подгруппа отвечает на **3, 2, 1 вопрос** соответственно по теме выступления. **Неправильный ответ приводит к получению штрафного балла** при расчете итоговой оценки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

Оценка выступающей подгруппы корректируется с учетом пересчета в 10-ти балльную систему и штрафных баллов за неправильно отвеченные вопросы.

В случае различия в оценке, преподаватели вправе скорректировать **общую и индивидуальную оценку на 2 балла 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».



НИКОХИМ

И. Гребешев

«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

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»
«Международная конкурентоспособность»**

Будем рады сотрудничеству!

we.hse.ru/avtopromimport

avtopromimport@hse.ru