



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ
FOREIGN TRADE ASSOCIATION



Практика управленческих решений в системе международного бизнеса

Базовая кафедра ВО «Автопромимпорт»
«Системы государственного и корпоративного управления»

2018/2019 год

we.hse.ru/avtopromimport

avtopromimport@hse.ru



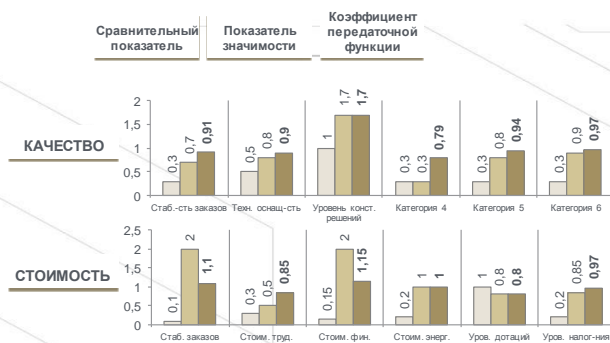
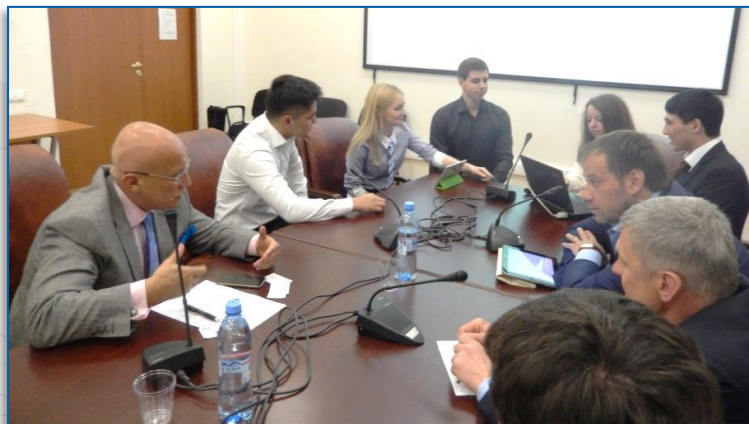
ВО «Автопромимпорт» более 50 лет осуществляет реализацию (поддержку) международных проектов, направленных на освоение новейших технологий в области машиностроения, химической промышленности и энергетики.



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.

Проектная деятельность кафедры ВО «Автопромимпорт»



Конкурент	1
Оцениваемая компания	

$$K_i = 1 - (1 - C_{pi}) P_{zi};$$

$$K_{общ} = K_1 * K_2 * \dots * K_n$$

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

Пассажирский самолетный парк на конец 2014 г.



УФ 120+	10 025 (70 %)
ШФ	2 649 (18 %)
61-120	1 237 (9 %)
60 и ТВ	428 (3 %)

Структура твердых заказов

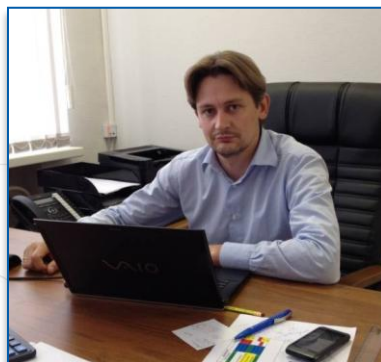




Профессорско-преподавательский состав



**Подчуфаров
Андрей Юрьевич**
Заведующий кафедрой, проф., д.т.н.,
Первый зам. генерального директора
ГП ВО «Автопромимпорт»
[APodchufarov@hse.ru;](mailto:APodchufarov@hse.ru)



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



**Самойлов
Виктор Иванович**
Профессор, д.соц.н., к.т.н.,
Ген. директор ГП ВО «Автопромимпорт»,
генерал-лейтенант в отставке
[Vsamoilov@hse.ru;](mailto:Vsamoilov@hse.ru)



**Брундасова
Светлана Юрьевна**
руководитель
управления
бюджетирования ХК РТ
[SBrundasova@hse.ru;](mailto:SBrundasova@hse.ru)



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



Цель дисциплины

Обучение студентов положениям теории систем управления и навыкам их практического применения в международном бизнесе, обеспечивающим компетенции для работы в качестве:

- управленцев среднего и высшего звена в международных компаниях, отвечающих за развитие бизнеса;
- сотрудников органов государственной власти, ответственных за выработку и реализацию комплекса мер, направленных на поддержку бизнеса международных компаний.





Задачи дисциплины



Научиться использовать полученные в НИУ ВШЭ знания для решения практических задач в системе международного бизнеса.



Рассмотреть практические примеры применения компетенций в области микро-, макроэкономики и международных отношений для достижения конкурентных преимуществ на мировом рынке.



Приобрести навыки профессионального взаимодействия в структуре современной международной компании.





Наши партнеры и клиенты



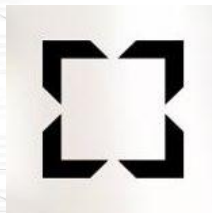
ROSCOSMOS



Министерство
экономического
развития РФ



ROSATOM



РОСНЕФТЬ



БАНК РОССИИ



ЛУКОЙЛ
НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ



Большое преимущество



ОАО «МОТОВИЛИХИНСКИЕ ЗАВОДЫ»



ТрансКредитБанк



DAIMLER

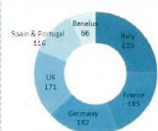


Особенность дисциплины

- Наглядность предлагаемых для изучения теоретических положений
- Рассмотрение практических примеров управленческих решений в технике, бизнесе, экономике, социологии и политике
- Использование терминологии и документации из лучших мировых практик
- Анализ бизнес-кейсов на основе реальных международных проектов

The market for PVC compounds in Western Europe is estimated at 1 mT per year in 2011

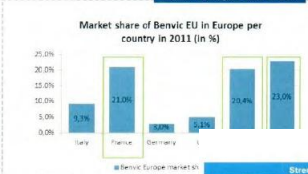
Size of the European market per country in 2011 (in kt)



Source: Market analysis and estimates Solvay

3 main countries on the European market: Italy, France & Germany, driven by the presence of small and medium enterprises (SMEs).

Market share of Solvay in Western Europe = 12% in 2011



Source: Market analysis and estimates Solvay

3 countries where Benvic has a market correspond to 3 historical countries of the EU. In these 3 countries market share more considering only the rigid PVC compound.

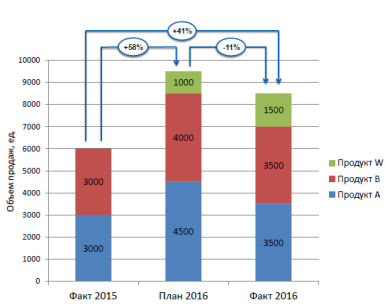
SWOT Analysis

Strengths	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none"> Strong positioning on the market: leadership in the 4 historical countries (FR, BNL, ES, UK) partnership and personal relationships with the clients specialty niches 	<ul style="list-style-type: none"> PVC market shrinking since the 2008 crisis Efficient industrial equipment, but of large size (capacity/inefficiency compromised) Certain skills operated at Solvay Group level (France, IT, etc.) Marketing strategy for getting the best return out of skills and industrial tools
Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none"> Possible growth of business in certain markets (Spain, UK, Germany, etc.) and certain specialties (Flexible, ...) Restructuring of the market and difficulties encountered by the competition Optimum use of skills and production tools (free capacity) Young European organization, still in its infancy 	<ul style="list-style-type: none"> Production overcapacity in Europe and the shrinking of certain niche markets Questioning of historical exclusivity regarding certain customers Strong dependence of the profitability on the quality of the PVC supply contract Loss of consideration/responsibility of the staff if the Solvay group pulls out

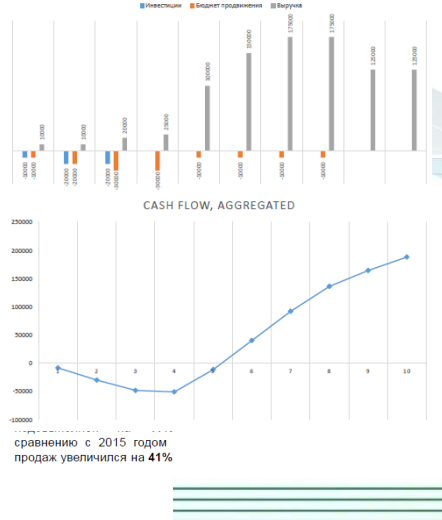
Пример: статьи затрат бюджета

Статья	Единица измерения	Квартал 1	Квартал 2	Квартал 3	Квартал 4	Итого	Факт
Реклама	% от продаж	50 000	50 000	50 000	50 000	200 000	200 000
Телевидение	тыс. руб.	40 000	40 000	40 000	40 000	160 000	160 000
Директ Mail	тыс. руб.	10 000	10 000	10 000	10 000	40 000	40 000
Радио	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0
Итого	тыс. руб.	50 000	50 000	50 000	50 000	200 000	200 000
Итого за год	тыс. руб.					800 000	800 000
Выплата в % от продаж	тыс. руб.					300 000	300 000
Итого	тыс. руб.					500 000	500 000

Динамика продаж по видам



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ "ХИМКОМПОНЕНТ W"





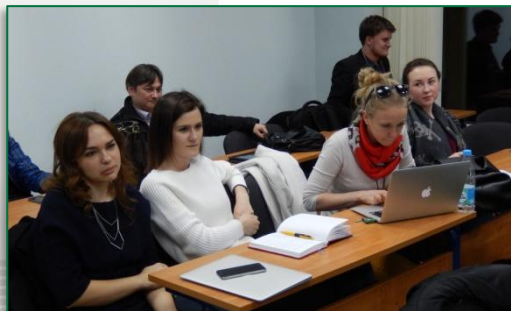
Отзывы студентов

«Огромное спасибо за курс! Особо хочется отметить адаптацию курса под аудиторию, практические примеры и кейсы».

«Экзаменационная деловая игра очень понравилась. Это интересно и полезно для дальнейшей практики. Возможно, в рамках курса можно было бы добавить еще деловую игру».

«Мне понравился курс, а особенно были интересны темы: «Системный подход в администрировании» и «Россия в системе международного сотрудничества».

«Мне понравилось то, что на каждом занятии мы изучали основной материал и разбирали примеры и кейсы».





Отзывы представителей бизнеса*

«Разработанный кафедрой подход к постепенному погружению студентов в процесс анализа реальных бизнес-процессов позволяет формировать мобильные группы с потрясающе высокой эффективностью...»



Хохлов

Герман Викторович

Управляющий директор
по ИТ-архитектуре Банк
ВТБ (ПАО)

«Студенты, с которыми мы работали, приятно удивили своей подготовленностью, за что особенное спасибо преподавателям базовой кафедры...»

« ... Студенты были хорошо подготовлены, легко ориентировались в поиске информации ... От всей души желаю студентам и сотрудникам кафедры успехов и рассчитываю на дальнейшее развитие сотрудничества с нашим предприятием».



Шилов

Максим Анатольевич

Генеральный директор
ООО «Материк» -
ДЗК ОАО АФК «Система»



Коньков

Евгений Анатольевич

Вице президент
«Компания «Сухой» (ПАО)



Наша кафедра предлагает:

- **Инструменты для достижения целей в развитии бизнеса международных компаний**
- **Лидерство на основе новейших технологий**
- **Карьера через синергию теории и практики**



Будем рады видеть вас на наших занятиях!



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»
«Системы государственного и корпоративного управления»

we.hse.ru/avtopromimport

avtopromimport@hse.ru