



ВЫСШАЯ ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ И ИННОВАЦИЙ МГУ ИМЕНИ М.В. ЛОМОНОСОВА



УНИВЕРСИАДА ПО МЕНЕДЖМЕНТУ. Отборочный этап (заочный).

КЕЙС «ЭКЗОАТЛЕТ ДЛЯ РЕАБИЛИТАЦИИ ПАЦИЕНТОВ»

В 2011 году ученые из НИИ механики МГУ выиграли тендер МЧС на создание экзоскелета для аварийно-спасательных задач, таких как тушение пожаров, разбор завалов и перенос тяжелых грузов. Так на свет появилась компания «ЭкзоАтлет» по производству медицинских экзоскелетов, которая после победы на конференции Startup Village стала резидентом Фонда «Сколково» в 2014 году.

Сегодня её основной продукт – медицинский экзоскелет EchoAtlet I, который предназначен для реабилитации пациентов с локомоторными нарушениями нижних конечностей, наступивших в результате травм, заболеваний опорно-двигательного аппарата или нервной системы. Представительства «ЭкзоАтлет» уже действуют в Южной Корее и Японии, в ближайшее время их

планируется открыть в США и Китае, в 2019 г. – в Индии. Для развития на международном рынке «ЭкзоАтлет» привлекла 5 млн долл. со стороны корейской компании «Cosmo and Company Co., Ltd». В 2016 году корейский партнер уже вложил 1,2 млн долл. в продвижение «ЭкзоАтлет» на азиатский рынок.

Компанией уже произведено более 100 экзоскелетов. Её продукт представлен уже в 23 российских клиниках в Москве, Санкт-Петербурге, Тюмени, Туле, Новомосковске, Серпухове, Новосибирске, Нижнем Новгороде, Архангельске и в селе Бурмакино Кировской области.

Среди направлений своего развития компания выделила 2 основных:

1. **Коммерциализация на мировом рынке уже разработанных технологий.** Так как EchoAtlet I является медицинской разработкой и одновременно сложным робототехническим решением, процесс его коммерциализации невозможен без опытного партнера, который поможет выйти на несколько рынков одновременно. При этом технологию нужно сертифицировать. Это можно сделать только от имени компании-резидента того или иного региона. Например, если нужен сертификат Китая, нужна компания в Китае. Так же и с другим странами.
2. **Разработка новых технологий.** R&D-Центр останется в России. Выстроив группу компаний, которая занимается коммерциализацией, можно более эффективно проводить маркетинг на новых рынках, оценивая потребности этих рынков, и формулировать конкретные требования к разработке следующих продуктов.

«ЭкзоАтлет» уже получил корейскую сертификацию KFDA, которая даёт ему право продавать экзоскелеты, как медицинские приборы в Южной Корее. 2 апреля в Европе была создана компания EchoAtlet Global для коммерциализации разработок «ЭкзоАтлета» на мировом рынке. EchoAtlet Global будет финансировать R&D-центр «ЭкзоАтлета» в Москве. Производство экзоскелетов сохранится в России, откуда они будут экспортироваться в Европу. На сертификацию в Европе может уйти 1,5-2 года. В ближайших планах «EchoAtlet Global» – начать в Европе процесс сертификации, найти клинических партнеров и определить, существует ли возможность грантовой поддержки части клинических исследований и научных медицинских исследований с участием клиник. Необходимо изучить существующие системы медицинских страховых выплат в европейских странах, которая уникальна в каждой стране. Для того чтобы пройти медицинскую сертификацию в странах ЕС, достаточно получить ее в любой из европейских стран. При этом полученный сертификат действителен во многих других странах, например, на Ближнем Востоке и в Латинской Америке.

Отдельная задача компании – добиться того, чтобы реабилитационные услуги, оказываемые с помощью экзоскелета, вошли в программы, компенсируемые государством. Стандарты оказания реабилитационных услуг в каждой стране свои.

Источники:

1. Сделано в Сколково 2018 URL: http://sk.ru/foundation/results/made_in_skolkovo_ru
2. Официальный сайт компании «ЭкзоАтлет» URL: <https://www.exoatlet.com>
3. Официальный сайт «Информационное телеграфное агентство России (ИТАР-ТАСС)» URL: <https://tass.ru/ekonomika/5087127>
4. «НЕЙРОНЕТ» URL: <http://rusneuro.net/chto-takoe-nejronet>

ЗАДАНИЕ:

Определите основных конкурентов компании «ЭкзоАтлет» на рынках России, Южной Кореи и Европы. Оцените конкурентоспособность ExoAtlet I на этих рынках по сравнению с имеющимися аналогами. Обоснуйте ответ.

Требования к решению кейса

Решение кейса должно быть представлено в виде двух файлов:

- 1) презентация (формат .pdf или .pptx) с основными положениями решения и выводами (не более 10 слайдов);
- 2) текстовый файл (формат .pdf или .docx) с дополнительной информацией (не более 1 страницы формата А4 12 шрифтом): расчеты, аналитические данные, ссылки на источники информации.

В презентации и текстовом файле должны содержаться разные материалы. Файлы с решением кейса должны быть отправлены **в срок до 28 февраля 2019 года 23:59 мск.** по следующему электронному адресу: **olimpmanmsu@mail.ru**. Позднее решения кейса приниматься не будут. Защита презентации будет проводиться заочно.

Основные критерии оценки

При выставлении оценок за решение кейса будут использоваться следующие критерии:

- Качество проведенного анализа и аргументированность сделанных выводов.
- Логика и структура изложения.
- Качество оформления презентации.
- Использование теоретических концепций и теорий менеджмента.
- Нестандартность мышления при выработке решения.
- Учет современных экономических особенностей и условий.