



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



Проектная работа «Особенности ведения бизнеса в разных странах»

2-4 курс

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

2017/2018 учебный год

avtopromimport@hse.ru



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

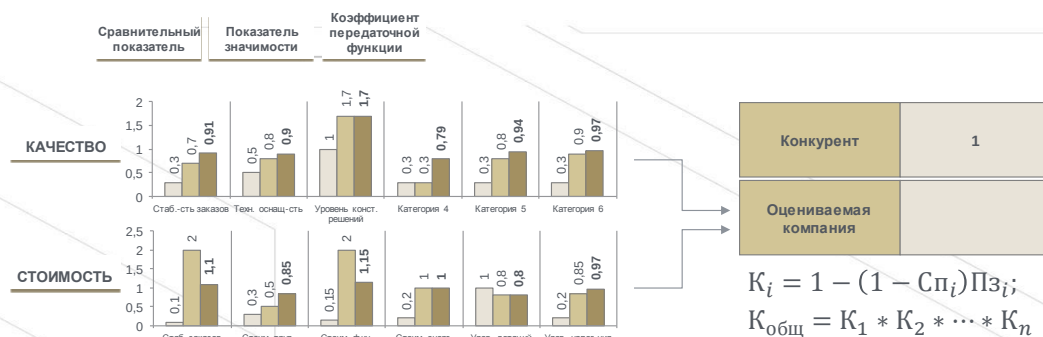
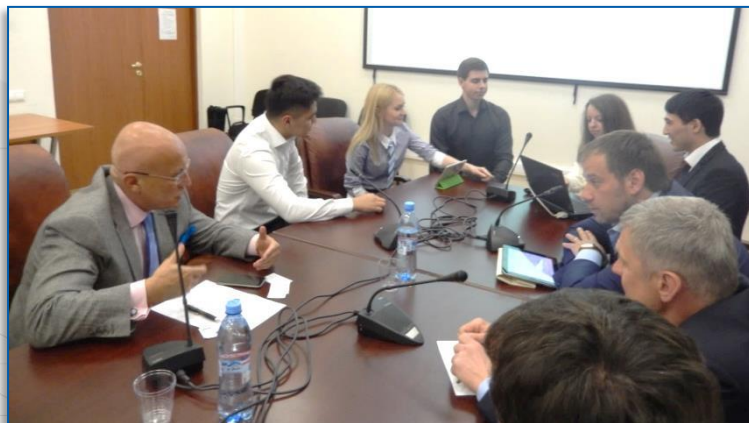


За годы работы Объединение обеспечило поставку оборудования и пуск в эксплуатацию АвтоВАЗа, КАМАЗа, АТОМмаша, внедрение промышленных технологий Thyssenkrupp, Mannesmann, Siemens, Volkswagen, Porsche и многих других компаний.

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

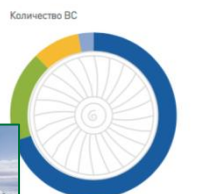


Проектная деятельность кафедры



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 %)
40 и ТВ	428 (3 %)

Структура твердых заказов

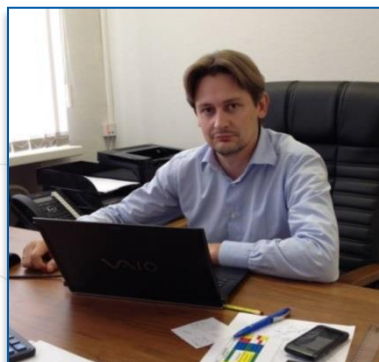




Профессорско-преподавательский состав



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



**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;



**Брундасова
Светлана Юрьевна**
руководитель
управления сводного
бюджетирования ХК РТ
SBrundasova@hse.ru;



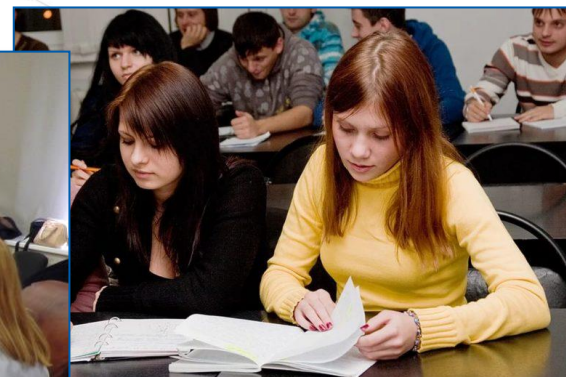
**Сеньков
Роман Викторович**
к.ф.-м.н., руководитель
департамента
АО «СКБ»
rsenkov@avtopromimport.ru



Цели проектной работы

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

Прикладная цель - сформировать у участников проектной работы компетенции по формированию рациональной структуры территориального распределения международного бизнеса.





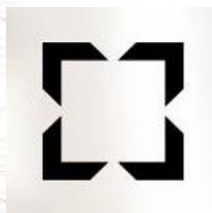
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



Наши партнеры и клиенты



Министерство
экономического
развития РФ



РОСНЕФТЬ



БАНК РОССИИ



ТрансКредитБанк



DAIMLER



Особенности ведения бизнеса

Оценка

рынка

продать

произвести/купить

Социально-
экономические
факторы

Правовая и
политическая среда

Структура
экономики

Прогноз,
изменения
условий,
моделирование

Специализация
по сферам деятельности

Предприятие 1

Предприятие 2

Предприятие 3



План проектной работы

1 этап

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

Применение приобретенных знаний к условиям ведения бизнеса в России (группа 1-3), тестовый пример (группа 4).

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

2 этап

Применение в рамках сводных групп полученных знаний к оценке условий ведения бизнеса в выбранных парах стран.

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



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 балла в плюс или минус.



Задание на 1 этап

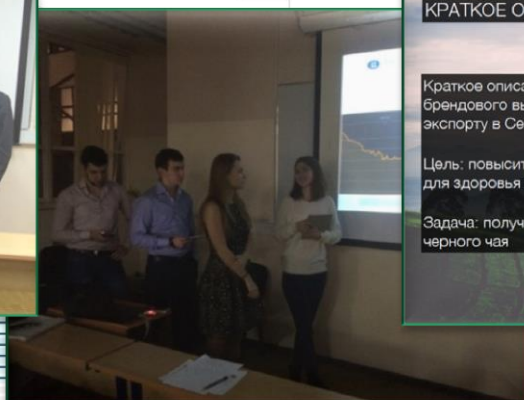
1. Выделить перечень основных терминов и определений, характеризующих особенности ведения бизнеса в рассматриваемой стране (области по подгруппам).
2. Разобраться с базовыми определениями, что они означают, чем характеризуются, как оцениваются, какую играют роль в анализе страны.
3. Провести анализ условий ведения бизнеса в Российской Федерации. Какими параметрами характеризуется, в чем заключаются особенности ведения бизнеса.
4. Подготовить презентацию полученных результатов для представления другим участникам проектной работы.





Задание на 2 этап

1. Провести анализ и сравнить условия ведения бизнеса в выбранных парах стран
2. Дать оценку изменений условия ведения бизнеса в рассматриваемых странах на ближайшие 10 лет.
3. Предложить сферы деятельности, развитие которых в рассматриваемых странах будет иметь дополнительные конкурентные преимущества.
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?

Круговая конкуренция

Компания	Продажи (USD м)	Количество сотрудников	Рыночная капитализация (USD м)	Доля рынка в Европе	Популярные бренды	Страна происхождения
Diageo Plc	16,966.14	33,362	68,641.74	45.25% (по крепким спиртным напиткам)	Smirnoff Ice	Великобритания
Constellation				20.8% (по крепким спиртным напиткам)		

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Где и какую клинику открыть?

Частная хирургическая клиника в Мюнхене

Мюнхен, Бавария

- Показатель благоприятности 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

ИТ составил: 7,068,713 (или 1,445,823 USD)

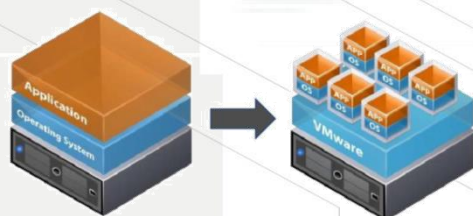
Это невысокий

<http://igmarket.ru/news/2013/10/28/726>



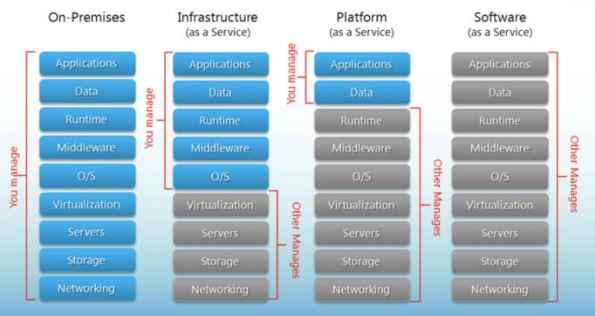
Задание на 3 этап

1. Применение приобретенных знаний и навыков для решения актуальных задач предприятий реального сектора.
2. Знакомство с предприятиями, получение заданий, проведение анализа условий ведения бизнеса с странами в соответствии с рассматриваемой территориальной структурой, 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	Среднее влияние	Сильное влияние
Условия ведения бизнеса	Слабое влияние	Среднее влияние	Сильное влияние
Политическая стабильность	Слабое влияние	Среднее влияние	Сильное влияние
Потребность страны в космических услугах	Слабое влияние	Среднее влияние	Сильное влияние
Развитость космической отрасли	Слабое влияние	Среднее влияние	Сильное влияние
Развитость сферы ДЗЗ	Слабое влияние	Среднее влияние	Сильное влияние
Уровень сотрудничества с Россией	Слабое влияние	Среднее влияние	Сильное влияние
Уровень влияния других государств	Слабое влияние	Среднее влияние	Сильное влияние

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.



SU-30MK



SU-30CM



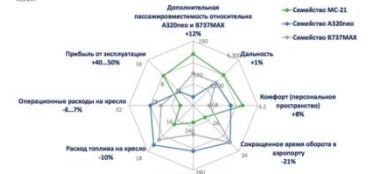
YAK-130



MC-21

MC-21

В рамках стратегии модернизации ГСЭ «Корпорация «Иркут» как главный исполнитель, разрабатывает и организует производство более совершенных версий пассажирского самолета MC-21. Его создание предусмотрено Государственной программой «Развитие авиационной промышленности» на 2013-2025 годы. В рамках программы MC-21 Корпорация расширяет перечень потенциальных покупателей с помощью компании ГСЭ «АДИ».





Темы этапа 3 (2016/2017г.)



ВТБ

Мир без преград. Группа ВТБ

Разработка конкурентоспособной структуры бизнеса облачного хранилища регионального уровня, аналогичного Microsoft Azure, Google Cloud Platform, путем предложения схемы наиболее эффективного расположения его дата-центров по региону



Оценка региональных перспектив продвижения российских космических технологий в странах Ближнего Востока и Северной Африки (на примере Египта и Алжира)



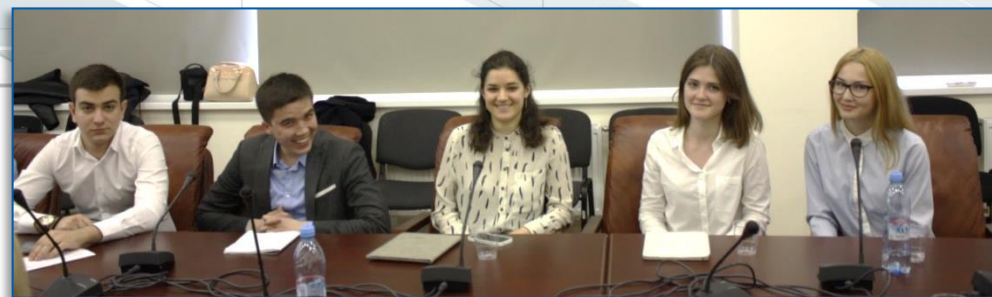
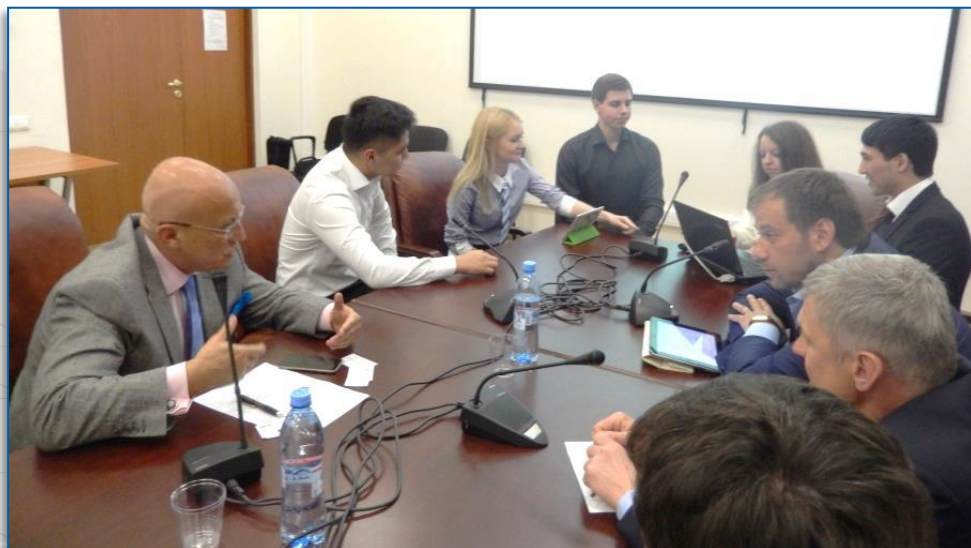
В СОСТАВЕ ОАК

КОРПОРАЦИЯ ИРКУТ

Оценка конкурентоспособности центров региональных продаж на рынке ближне-среднемагистральных пассажирских самолетов с целью продвижения перспективного продукта ПАО «Иркут» MC-21



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».





Отзывы кураторов проектной деятельности

«Важно, что студенты активно поработали на первых этапах. Студенты были хорошо подготовлены, легко ориентировались в поиске информации. Команда работала слаженно, обязанности грамотно распределялись ответственным группой. Рекомендации и предложения учитывались, высказывались идеи, обсуждение было нацелено на достижение практического результата. На выходе получили исследование по заданной теме, представляющее реальный интерес для бизнеса. От всей души желаю студентам и сотрудникам кафедры успехов и рассчитываю на дальнейшее развитие сотрудничества с нашим предприятием».



В СОСТАВЕ ОАК
КОРПОРАЦИЯ ИРКУТ

Е. Коньков

«Студенты, с которыми мы работали, приятно удивили своей подготовленностью, за что особенное спасибо преподавателям базовой кафедры. За короткое время группа собрала требуемую информацию, провела необходимый анализ, к итоговому выступлению подготовила обоснованные выводы. Считаю, что все участники продемонстрировали умение работать в команде и добиваться поставленных целей».



Мир без преград. Группа ВТБ

Г. Хохлов



«Разработанный кафедрой подход к постепенному погружению студентов в процесс анализа реальных бизнес-процессов позволяет формировать мобильные группы с потрясающе высокой эффективностью. Работа над конкретной задачей исследования мирового космического рынка показала не только уникальность методики постановки задачи, но и позволила выявить сильные стороны ребят: их умение мобилизоваться, функционально распределять работу, совместно анализировать собранную и обработанную информацию, формировать выводы и быть готовыми к принятию быстрых и выверенных решений. Важно, что студенты активно поработали на первых этапах.

Считаю группу готовой к выполнению более сложных заданий как в рамках учебного процесса, так и в интересах реального бизнеса».

М. Шилов





ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



Будем рады видеть вас на наших занятиях!





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, Stremyanniy 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