



Проектная работа «Особенности ведения бизнеса в разных странах» 2021-2022

Базовая кафедра ВО «Автопромимпорт»
«Международная конкурентоспособность»

2021/2022 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



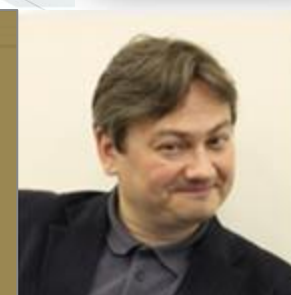
Брундасова

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



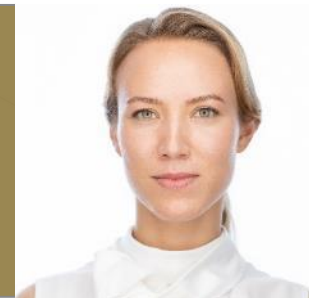


Сотрудники кафедры

**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

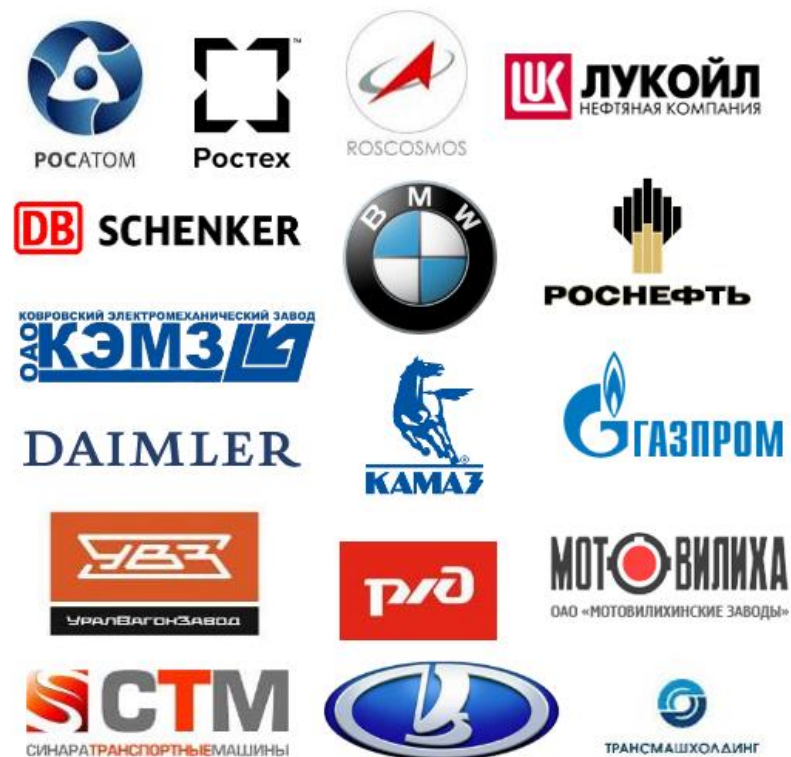
Государственные институты



Банки



Компании





Цель проектной работы

Цель проекта – оценить особенности ведения бизнеса в разных странах по проектам ГК Ростех и ГК Росатом. Темы проектов в 2020-2021: особенности проекта по водородной энергетике на российском и мировом рынках (ГК Росатом), особенности проекта по роторным управляемым системам на российском и мировом рынках (ГК Ростех)

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.





Особенности ведения бизнеса в разных странах

Оценка рынка

продать

произвести/купить

Социально-экономические факторы

Правовая и политическая среда

Структура экономики

Прогноз, изменения условий, моделирование

Прикладная специализация

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 (не включая Россию).
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

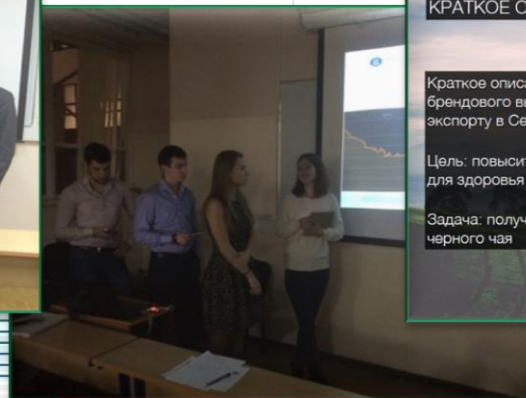
1. Выделить перечень основных терминов и определений, характеризующих особенности ведения бизнеса в рассматриваемой стране (области по подгруппам).
2. Разобраться с базовыми определениями, что они означают, чем характеризуются, как оцениваются, какую играют роль в анализе страны.
3. Провести анализ условий 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?
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, органическим напиткам)	Smirnoff Ice	Великобритания
Смешанные				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 и инвазивные методы обследования и лечения, стремясь сделать их максимально эффективными и безопасными

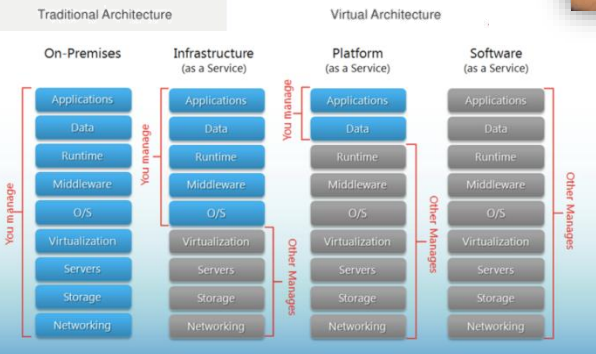
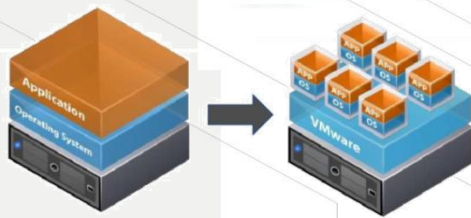
Наиболее востребованные – кардиохирургия, нейрохирургия, травматологическая и ортопедическая хирургия

<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 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.



Оценка факторов и выводы. Ег

Влияние фактора на вывод	Потенциальный покупатель	Потенциальный партнер	Потенциальный продавец
Развитие 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.





Темы этапа 3



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» МС-21



Подход к выставлению оценок

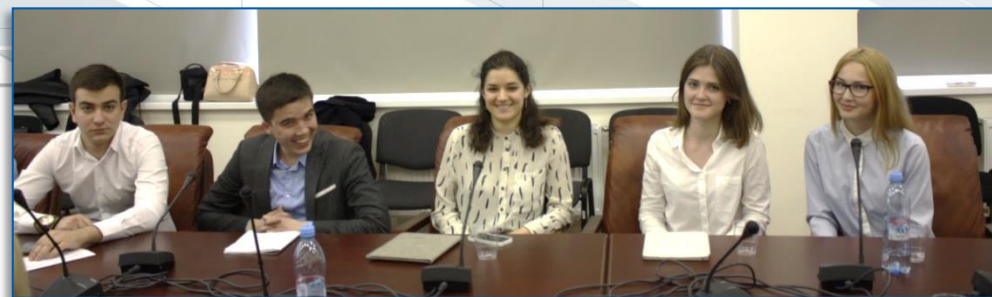
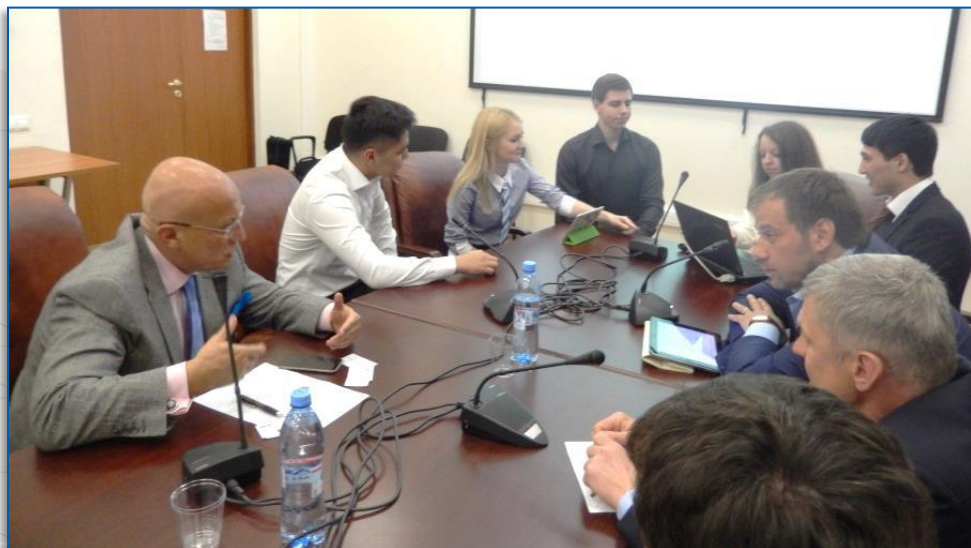
После каждого выступления другие подгруппы оценивают ее по пятибалльной системе. При этом, оценивая выступление в 5, 4, 3 балла, подгруппа отвечает на 3, 2, 1 вопрос соответственно по теме выступления. Неправильный ответ приводит к получению штрафного балла при расчете итоговой оценки подгруппы.

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 балла 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».



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 группы. 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

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, 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