



Проектная работа

«Особенности ведения бизнеса в разных странах 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

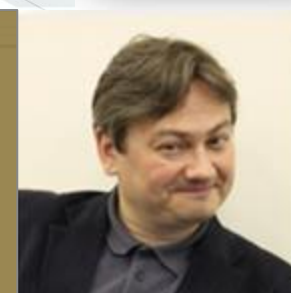
руководитель управления
сводного бюджетирования
ХК РТ
SBrundasova@hse.ru



Сеньков

Роман Викторович

к.ф.м.н., руководитель
департамента
АО «СКБ»
rsenkov@avtopromimport.ru



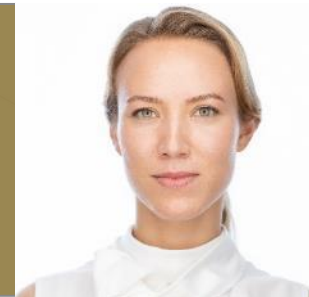


Сотрудники кафедры

**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

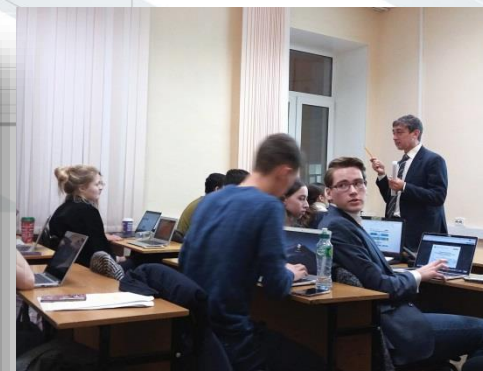


Цель проектной работы

Цель проекта – оценить особенности ведения бизнеса в разных странах применительно к направлениям деятельности ГК Ростех и ГК Росатом в Индии, КНР, Бангладеш, ЮАР и т.д. Темы проектов в 2021-2022: сегментация рынка АСММ и условия конкурентоспособности российских производителей (ГК Росатом), условия обеспечения конкурентоспособности в разных странах предприятий, специализирующихся на технологиях вывода из эксплуатации объектов использования атомной энергии (ГК Ростех, ГК Росатом), Условия обеспечения конкурентоспособности бизнеса в области водородной энергетики в разных странах (потенциальных активных участников рынка) (ГК Ростех, ГК Росатом, ПАО Газпром).

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

Анализ и прогнозирование

Прикладная специализация

Предприятие 1

Предприятие 2

Предприятие 3



План проектной работы

1 этап

- Работа в группах по специализациям – структурирование теоретических положений по темам.
- Применение структурированных знаний к условиям ведения бизнеса в России в сравнении с общемировыми показателями (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 выделенных знаний к оценке условий ведения бизнеса, обоснование и представление бизнес-идей для выбранной пары 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

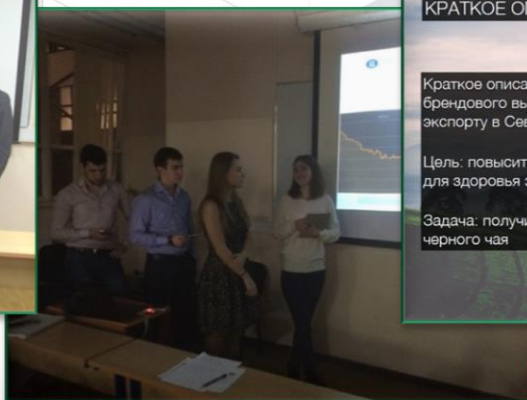
1. Выделить перечень основных терминов и определений, характеризующих особенности ведения бизнеса в рассматриваемой стране (области по подгруппам).
2. Разобраться с базовыми определениями, что они означают, чем характеризуются, как оцениваются, какую играют роль в анализе страны.
3. Провести анализ условий ведения бизнеса в Российской Федерации в сравнении с общемировыми показателями. 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 чая для экспорта в Северную Америку и Европу

Цель: повысить доступность на международном рынке для здоровья зеленого чая высокого стандарта качества

Задача: получить прибыль, отвоевать свою долю рынка у черного чая

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Как выйти на рынок?
Круговые конкуренты

Компания	Посадки (USD м)	Количество сотрудников	Рыночная капитализация (USD м)	Доля рынка в Бразилии	Популярные бренды	Страна происхождения
Diageo Plc	16,986.14	33,362	68,641.74	45.25% (по данным отчета компании)	Smirnoff Ice	Великобритания
CoronaBrew				20.6% (по данным отчета компании)		Бразилия

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Где и какую клинику открыть?
Частная хирургическая клиника в Мюнхене

Мюнхен, Бавария

- Показатель благосостояния 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

Итого составили 7,068,713 евро (1,445,823 USD)

<http://gmarket.ru/news/2015/10/28/7261>



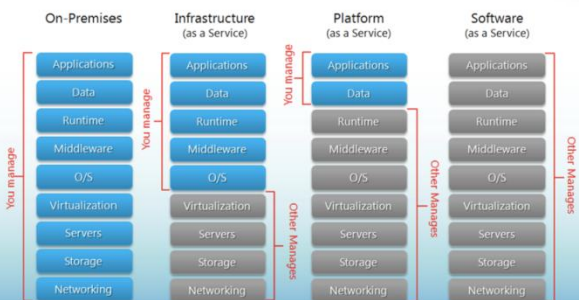
Задание на 3 этап

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 фактора на вывод	Потенциальный покупатель	Потенциальный партнер	Потенциальный продавец
Развитие экономики	Слабое влияние	Слабое влияние	Слабое влияние
Условия ведения бизнеса	Слабое влияние	Слабое влияние	Слабое влияние
Политическая стабильность	Слабое влияние	Слабое влияние	Слабое влияние
Потребность страны в космических снимках	Слабое влияние	Слабое влияние	Слабое влияние
Развитие космической отрасли	Слабое влияние	Слабое влияние	Слабое влияние
Развитие сферы ДЗЗ	Слабое влияние	Слабое влияние	Слабое влияние
Уровень сотрудничества с Россией	Слабое влияние	Слабое влияние	Слабое влияние
Уровень влияния других государств	Слабое влияние	Слабое влияние	Слабое 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.



СУ-30МК



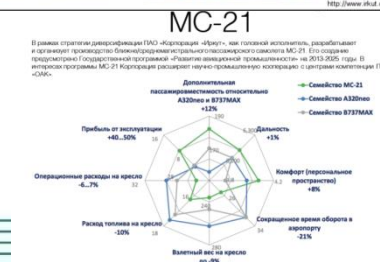
СУ-30СМ

ЯК-130

МС-21



http://www.afu2.com/





Подход к выставлению оценок

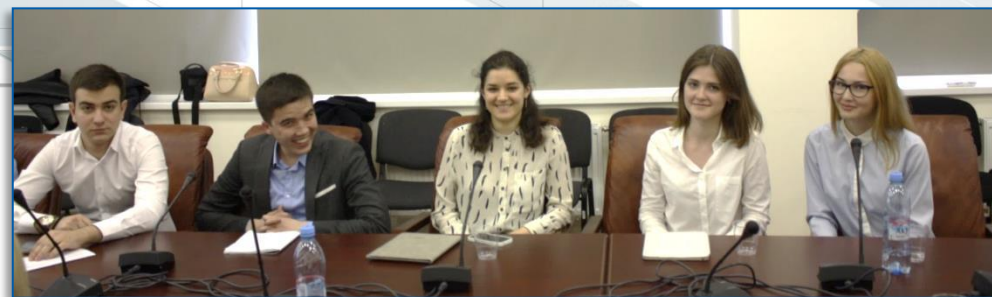
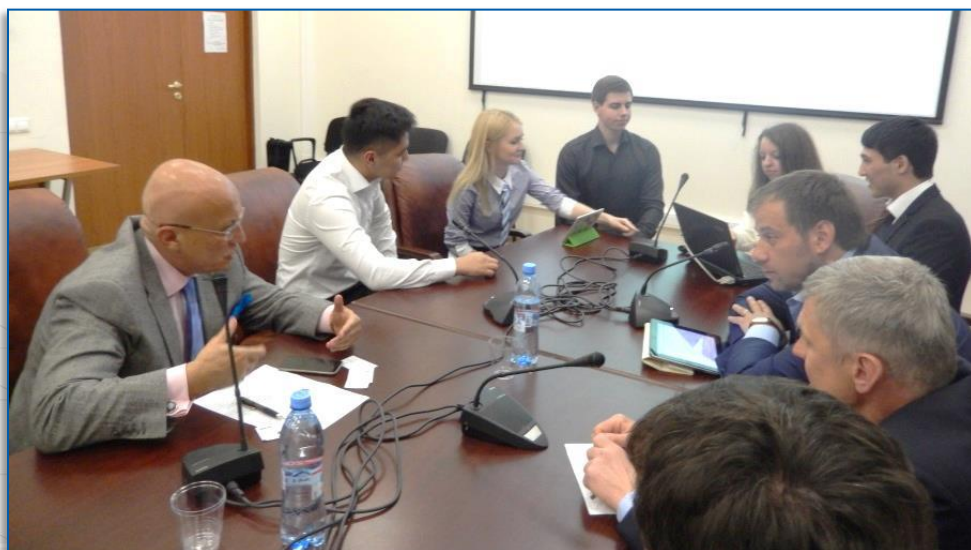
После каждого выступления **другие подгруппы оценивают ее по пятибалльной системе**. При этом, оценивая выступление в **5, 4, 3 балла**, подгруппа отвечает на **3, 2, 1 вопрос** соответственно по теме выступления. **Неправильный ответ приводит к получению штрафного балла** при расчете итоговой оценки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

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