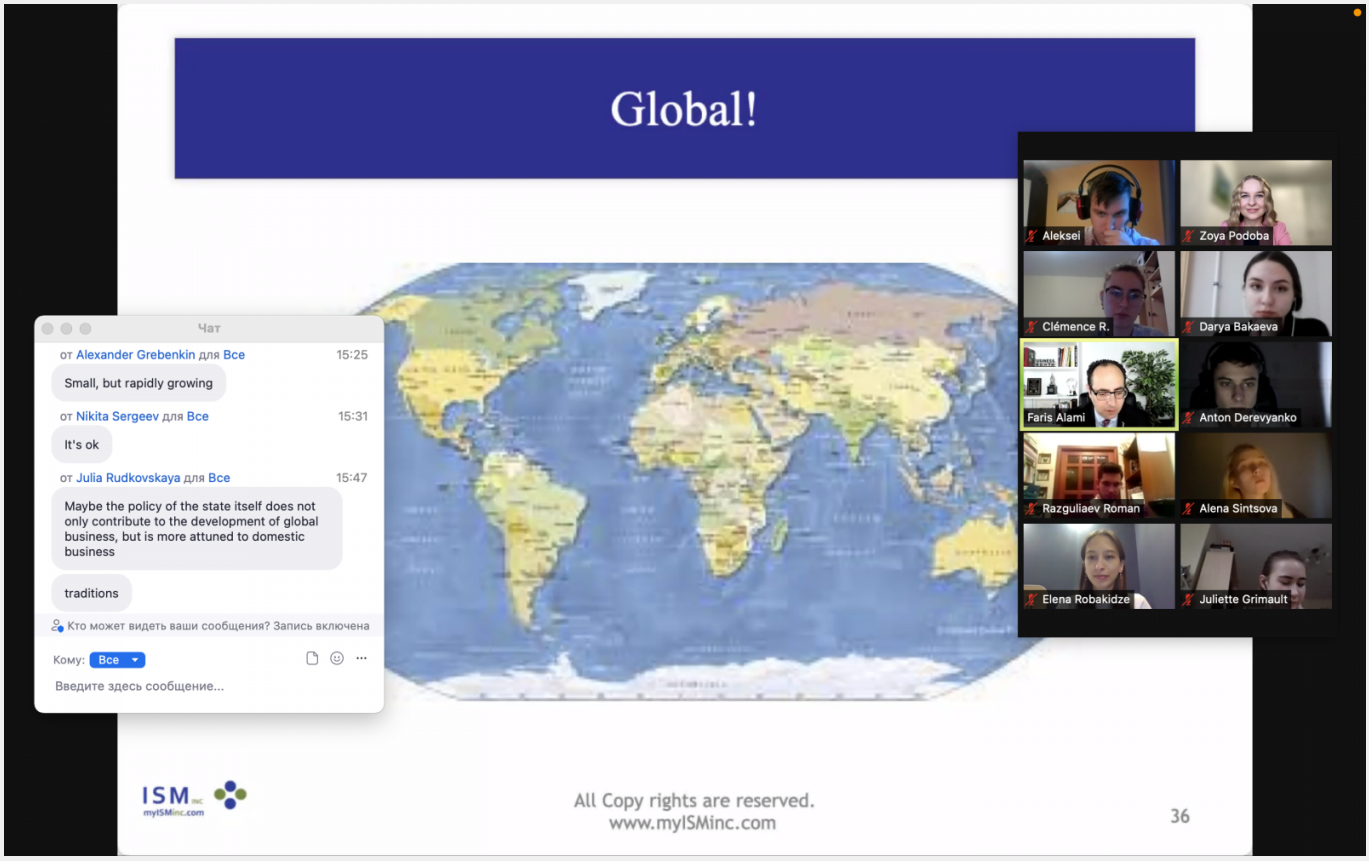
«Предпринимательство в глобальной торговле: как создать глобальную компанию»



Лекция специалиста по вопросам предпринимательства и консалтинга из США Фариса Алами (Faris Alami) «Предпринимательство в глобальной торговле: как создать глобальную компанию» ("Entrepreneurship in Global Trade: how to setup a global company")

17 ноября 2021 г. состоялась лекция специалиста по вопросам предпринимательства и консалтинга из США Фариса Алами (Faris Alami) на английском языке на тему "Entrepreneurship in Global Trade: how to setup a global company" («Предпринимательство в глобальной торговле: как создать глобальную компанию») для студентов 1 и 2 курса магистерской программы «Международные торговые отношения» (направление подготовки «Торговое дело»), а также студентов 4 курса в рамках изучения предметов «Организация и планирование внешнеторговой деятельности» (направление подготовки «Торговое дело») и «Внешнеэкономическая деятельность» (направления подготовки «Сервис» и «Гостиничное дело»). Мероприятие проходило в дистанционном формате на платформе Zoom, в нем приняло участие более 80 человек.

Организатором встречи выступила доцент ВШСиТ Зоя Сергеевна Подоба.

Фарис Алами является генеральным директором компании ISM, Inc., работающей в пяти основных практических направлениях, которые часто называют «столпами бизнеса»: предпринимательство, глобальное лидерство, сообщество, технологии и образование. Он является признанным экспертом по вопросам предпринимательства, оптимизации бизнес-процессов, глобализации. За его плечами работа с международными организациями, в том числе Всемирным Банком и Goldman Sachs, а также фирмами, оперирующими в различных отраслях, включая пятизвездочные отели, маркетинговые компании и сетевые ритейлеры. Фарис руководит программой Global Trade Mission, участники которой – студенты, создающие глобальные технологические компании, и является ментором MBA-студентов Университета Мичигана. Входит в Советы директоров нескольких компаний.

Во время лекции Фарис говорил со студентами о том, что отличает предпринимателя, как начать свой бизнес и о понимании того сдвига, который должен произойти в голове предпринимателя, чтобы его дело начало развиваться и приобрело глобальный масштаб. Кроме того, обсуждались различные аспекты выхода компании на зарубежные рынки, включая факторы, влияющие на решение о выборе конкретного рынка. Студенты вовлекались в групповую работу.

В мероприятии также приняла участие Елена Юрьевна Робакидзе, менеджер по развитию бизнеса компании Ahlers. Елена является финалистом программы Russian Business Leaders и проходит стажировку в компании ISM, Inc. под прямым кураторством Фариса Алами. Елена кратко рассказала о своём опыте работы и ведения бизнеса в Китае и других странах.

После окончания мероприятия участники поделились своими впечатлениями.

«Было рассмотрено множество практических аспектов, которые нужно принять во внимание при выходе на зарубежные рынки. Повышает мотивацию!», – отметила Жульетт Гримо.

«Очень полезно! Я продолжу изучать международные торговые соглашения и практические примеры глобального роста», – подчеркнул Артём Кузнецов.

«Встреча была очень информативной и интересной. Мне было очень полезно узнать о стартапах и развитии бизнеса в других странах», – положительно отозвалась Дарья Бакланова.

«Отличный опыт! Спасибо! У меня появилось желание продолжить изучение тонкостей международных бизнес-процессов», – отметил Дмитрий Красов.