

## Отзыв рецензента на Выпускную Квалификационную Работу

Русских Анастасии Вячеславовны

на тему «Выход российских компаний на рынок Китая».

Выпускная квалификационная работа студентки Русских А.В. на тему «Выход российских компаний на рынок Китая» актуальна на сегодняшний день, поскольку в результате стремительного развития торгово-экономических, культурных и политических отношений между Россией и КНР возможность выхода на такой перспективный рынок, как рынок Китая, заинтересовала очень многих предпринимателей, однако структурированную информацию, а главное, наиболее актуальные и верные сведения и сводки достаточно сложно найти, поэтому подобные исследования очень важны.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка источников и литературы и приложений. Работа написана на 62 страницах, список литературы и источников состоит из 42 пунктов. Во введении описаны предмет, объект, цели и задачи исследования, какие методы были использованы, а также актуальность данного исследования. В первой главе приведены и описаны этапы развития торгово-экономических отношений между Россией и КНР и их современное состояние. Для наглядности динамики приведены таблицы с данными по импорту и экспорту между двумя странами. Вторая глава посвящена комплексной оценке современного состояния экономических отношений между Россией и КНР. Для этого анализируется бизнес-среда в Китае, описываются общие положения по доступу на рынок, какие факторы могут поспособствовать успешному выходу российских компаний на рынок Китая. Отдельно выделяется интернет-торговля, что также является привлекательным вариантом ведения бизнеса в современном мире. Таким образом были систематизированы данные по современным условиям для иностранных предпринимателей, что может стать очень удобной базой с информацией в будущем. В третьей главе предложены рекомендации, которые могут поспособствовать успешному выходу на китайский рынок иностранным предпринимателям: описаны некоторые культурные особенности, на что необходимо обращать внимание при разработке маркетинговой стратегии, приведены тонкости, которые важно не забыть при запуске продукции в продажу. После эти советы систематизированы в план действий с приведением наглядного примера. Также в главе описываются проблемы, с которыми сталкиваются российские предприниматели при попытках выйти на рынок Китая и примеры успешных продаж. В заключении описаны выводы, сделанные по окончанию данного исследования и сделаны некоторые прогнозы.

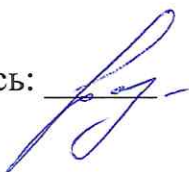
Выбранная проблематика раскрыта полно, выработанные рекомендации и предложения имеют большую значимость и могут быть использованы на

практике. Данная выпускная квалификационная работа изложена с логической последовательностью, чувствуется большой интерес автора к этой теме. Было бы полезно для Русских А.В. использовать полученные сведения на практике. Существенных недостатков в работе не выявлено. В работе были замечены несколько грамматических ошибок, стиль изложения выдержан не везде, однако они не влияют на благоприятное впечатление от работы. По моему мнению работа должна быть допущена к защите с высокой положительной оценкой.

Рачевская Маргарита Семеновна

Генеральный директор компании ООО «СЗЭМО «Электродвигатель»»

Подпись:

A handwritten signature in blue ink, consisting of stylized, cursive letters, positioned to the right of the word 'Подпись:'.