

Международный бизнес

Преподаватель: Плис Кристина
Сергеевна

- **Международный бизнес** включает любые хозяйственные операции, которые проводятся двумя и более странами.

Стороны, участвующие в таких сделках, могут быть представлены физическими лицами, отдельными компаниями, группами компаний и/или государственными организациями.

В качестве примера можно привести такие операции, как:

- закупка сырья и материалов в одной стране и их перевозка на территорию другой страны для дальнейшей обработки или сборки;
- транспортировка готовой продукции из одной страны в другую с целью продажи в системе розничной торговли;
- сооружение заводов в зарубежных странах с целью получения доходов на базе использования более дешевой рабочей силы;
- получение кредита в банке одной страны для финансирования операций в другой стране.

Международная компания —
организация, осуществляющая
вывоз национального капитала за
границу с целью осуществления
предпринимательской деятельности
в других странах.

**Внутреннее
предпринимательство
(внутристрановый бизнес)
сводится к выполнению деловых
операций, не выходящих за
границы одного государства.**

Характерные черты МБ:

1. МБ, как и внутристрановой, имеет главной своей целью извлечение прибыли.

2. МБ — это в первую очередь деловое взаимодействие частных фирм либо их подразделений, находящихся в различных странах.

3. МБ базируется на возможности извлечения выгод именно из преимуществ межстрановых деловых операций.

ОТЛИЧИЯ МБ ОТ ВНУТРИСТРАНОВОГО:

- Финансовые (конвертация валют);
- Законодательные;
- Культурные;
- Ресурсные.

ПЕРИОДЫ РАЗВИТИЯ МБ

1. Коммерческая эра
2. Эра экспансии
3. Эра концессий
4. Эра национальных государств
5. Эра глобализации

ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ СОВРЕМЕННОГО МБ:

1. Доступность и всеобщность;
2. Ступенчатость развития;
3. Технологическая глобализация;
4. «Финансиаризация»;
5. Сложное взаимодействие национального и интернационального.

ПРИЧИНЫ РОСТА МБ

- Расширение рынка сбыта;
- Приобретение ресурсов;
- Конкуренция;
- Технологические изменения;
- Социальные изменения;
- Изменения в международной и инвестиционной политике

Схема процесса принятия решения о целесообразности выхода фирмы в сферу внешнеэкономической деятельности



К СТИМУЛАМ ЗАРУБЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ОТНОСЯТСЯ:

- Увеличение прибыли по сравнению с деятельностью на внутреннем национальном рынке;
- влияние более крупной и мощной фирмы (например, выступление в качестве ее субпоставщика);
- инициатива правительства и международных организаций (правительственные кредиты развитых стран или поддержка международных финансовых организаций);

- неблагоприятные условия на национальном рынке, вынуждающие компании переносить свою деятельность за границу. Примером может служить увеличение расходов, связанных с государственным регулированием (таких, как федеральные и региональные налоги, затраты на природоохранные мероприятия для достижения соответствия национальным нормам по охране окружающей среды);

- емкость рынка, природные ресурсы и наличие квалифицированной недорогой рабочей силы и «человеческого капитала» — высококвалифицированных специалистов, инженеров, ученых в принимающем государстве.
- диверсификация рисков (например, при выходе на рынок с новой продукцией). В этом случае целесообразно разделить риски с иностранным партнером;
- возможность получения за рубежом новой технологии, иностранного капитала и опыта организации производства и сбыта;

- сохранение уровня конкурентоспособности путем выхода в сферу внешнеэкономической деятельности;
- использование финансовых возможностей (низкого банковского процента, фондов и кредитов местных, иностранных и международных организаций) принимающей страны;
- льготное налогообложение за рубежом, позволяющее повысить конкурентоспособность экспортных товаров в условиях обостряющейся конкуренции на мировом рынке.

