

# **Понятие и формы международного бизнеса**

- **Международный бизнес представляет собой торгово-инвестиционные операции, проводимые иностранными фирмами на территории другой страны, в том числе и между собой, с целью извлечения прибыли.**

- **Международный бизнес** - это деловое взаимодействие фирм разных форм собственности или их подразделений, находящихся в разных странах, главной целью которых является получение прибыли за счет выгод и преимуществ деловых международных операций.

- **Международный бизнес** - предпринимательская деятельность, в которой совместно участвуют фирмы разных стран и используется международный капитал.

# Характерные черты международного бизнеса:

- **Международный бизнес – это деловое взаимодействие частных фирм либо их подразделений, находящихся в различных странах.**
- **Базируется на возможности извлечения выгод именно из преимуществ межстрановых деловых операций (Это означает, что продажи данного товара в другой стране, или налаживание фирмой одной страны производства в другой, или предоставление услуг совместно фирмами двух стран - третьей и т.д. обеспечивают, вовлеченным в бизнес сторонам, большие преимущества, чем они бы имели, ведя дело только в своих странах).**
- **Поскольку речь идет о деловых операциях, то меж-**

# ПЕРИОДИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Американский исследователь Р. Робинсон  
разделил историческое развитие  
международного бизнеса на эры:

1. Коммерческая эра (1500-1850гг.)
2. Эра экспансии (1850-1914 гг.)
3. Эра концессий (1914-1945 гг.)
4. Эра национальных государств (1945-1970 гг.)
5. Эра глобализации (началась в 70-х годах 20 века и продолжается по сегодняшнее время).

# 1. Коммерческая эра

(1500-1850гг.)

- Поиск огромных личных выгод, связанных с торговлей колониальными товарами в Европе, был той мощнейшей движущей силой, которая более трехсот лет предопределяла развитие базовой формы международной торговли. Конечно, столь же велики были и риски этого бизнеса, связанные с опасностями далеких морских путешествий, но сама возможность получения прибылей, многократно превышающих затраты, была достаточно мощным стимулом, вовлекавшим в этот самый первый международный бизнес все новые и новые поколения

# 1. Коммерческая эра (1500-1850гг.)

- Мощный толчок к развитию получила про-мышленность европейских стран: от судо-строения и металлообработки до переработки заморского сырья. В значительно большей мере касалось таких передовых в смысле развития международного бизнеса стран, как Англия, Голландия, Испания, Германия, Франция, но в той или иной мере затронуло практически все европейские страны.



# Значение эры коммерции:

Эра коммерции впервые поставила перед предпринимателями развитых европейских государств следующие ключевые вопросы:

- есть ли экономический смысл переносить предпринимательскую активность и риски из внутристрановой среды за рубежи государства?
- от каких основных факторов реально зависит принятие такого рода решений ?
- насколько свободен бизнес в своих решениях и действиях от политики своего государства, может ли он рассчитывать на его поддержку (или должен учитывать противодействие)?
- что следует учитывать, предвидеть и предпринимать, ведя деловые операции на «чужой территории», в интересах обеспечения долговременной прибыльности этих операций и безопасности их ведения?

## 2. Эра экспансии (1850-1914 гг.)

Окончательное оформление колониальных империй и массовое индустриальное производство европейских стран, а позднее США, повернули развитые страны от вывоза экзотических заморских товаров к добыче сырья и систематическому плантационному хозяйству в колониальных регионах как к более выгодным и экономически перспективным сферам зарубежного бизнеса.

**Происходит коренное изменение**

## 2. Эра экспансии (1850-1914 гг.)

- **Значительную часть своих конкурентных преимуществ развитые европейские страны, и в первую очередь Англия и Франция, черпали именно в дешевом сырье, производимом в их колониях. Но это в свою очередь требовало инвестиций уже в развитие колониальной сырьепроизводящей индустрии.**

# Значение эры экспансии для международного бизнеса

По Робинсону международный бизнес очень точно нащупал все главные мотивы своего существования и развития, сохранившиеся и до наших дней:

- более эффективное использование ресурсов (сырьевых, природных, энергетических);
- расширение рынков сбыта;
- новые поля приложения свободных финансовых ресурсов;
- использование выгодных возможностей местного законодательства (налогового, таможенного и т.д.).

### 3. Эра концессий (1914-1945 гг.)

- Качественно изменилась роль крупнейших компаний, оперировавших на колониальных рынках.
- Компании-концессионеры превращаются в своего рода автономные экономические госу-дарства, осуществляющие производственные, торговые, образовательные, медицинские, транспортные, а нередко и полицейские функции не только для своих работников, но зачастую и для всех жителей прилежащих к их концессиям районов.

# Основные черты эры

## концессий:

- закрепление колониальных территорий за ведущими монополиями (например, американской Юнайтед Фрут в центральноамериканских странах);
- главной формой взаимодействия монополий и колоний являются **концессии**, согласно которой компании получают особые права на конкретной территории;
- развитие трудовых ресурсов колонии (повышение квалификации рядовых работников, появление местных менеджеров);
- интенсивное развитие инфраструктуры колониальных стран (строительство железных дорог, аэропортов, канализаций).

# Значение эры концессий для международного бизнеса

- Концессионная эра уже в полном объеме предполагала довольно существенные шаги по развитию не только, например, добычи полезных ископаемых или выращиванию определенных сельскохозяйственных культур, но в значительной мере и развитие местных трудовых ресурсов, причем на разных уровнях.

## **4. Эра национальных государств (1945-1970 гг.)**

Происходит становление и бурное развитие десятков новых национальных государств, получивших в наследие от концессионной эры развитый экономический базис и некоторую кадрово-технологическую структуру.



# 4. Эра национальных государств

- Происходит взрывное расширение международного бизнеса: ведь относительно закрытые для внешнеэкономической деятельности колониальные империи в исторически кратчайший срок превратились во множество самостоятельных игроков на внешнем рынке, активно ищущих рынки сбыта традиционных продуктов своего экспорта и столь же активных реципиентов для любого рода инвестиционных вливаний.

## 4. Эра национальных государств (1945-1970 гг.)

- Активность на внешнем рынке требовала значительной финансовой поддержки, этот неадекватный спрос на финансовые услуги резко подтолкнул развитие международных рынков капиталов, появление и развитие ряда новых финансовых инструментов, рост сферы международного аудита и консалтинга.

# Основные черты эры национальных государств:

- на бывших колониальных территориях появилось более 150 новых государств, но со старыми проблемами;
- взаимодействуют как местные и иностранные менеджеры, так и международные компании и местные власти, а также многонациональ-ные корпорации между собой.

## **5. Эра глобализации.**

Началась в 70-х годах 20 века и продолжается по сегодняшнее время.

- С. Ронен обозначил 70-е годы как начало эпохи глобализации из-за изменения структуры международного бизнеса. В этот период наблюдалось падение роли американских корпораций и возрастание активности компаний из других развитых стран.

# Основными чертами эпохи глобализации являются:

- возникновение и развитие системы мирового хозяйствования;
- качественный скачок в развитии коммуникаций (транспорт, связь);
- функционирование мировой финансовой системы;
- глобализация рынка труда;
- развитие информационных технологий.

- **В условиях глобализации основным мотивом ведения международного бизнеса становится высокая (глобальная) конкуренция между корпорациями.**

# Характерные признаки эры глобализации:

- Произошла глобализация рынков и производства;
  - А) Глобализация рынков означает слияние национальных рынков в один огромный рынок;
  - Б) Глобализация производства означает, что фирмы размещают свои производственные операции в тех странах мира, которые наилучшим образом подходят для выполнения конкретных видов деятельности;

# Характерные признаки эры глобализации:

- Факторы, лежащие в основе тенденции к глобализации:
  - А) снижение торговых барьеров;
  - Б) изменения в технологиях коммуникаций, транспорта и обработки информации;



# Характерные признаки эры глобализации

- Мировая торговля растет быстрее, чем мировое производство, прямые зарубежные инвестиции увеличиваются, импорт глубже проникает на рынки промышленно развитых стран, а конкурентное давление в отраслях усиливается;

- В условиях глобализации основным мотивом ведения международного бизнеса становится высокая (глобальная) конкуренция между корпорациями. МНК становятся гибкими, они не могут себе позволить игнорировать ни один из заметных региональных рынков, так как неизвестно какие рынки могут стать решающими в мировой гонке.

# Глобализация и международный бизнес:

- Глобализация как процесс характеризуется тем, что международный бизнес развивается практически во всех странах планеты и все они от него зависят.
- Результаты этого неоднозначны, с одной стороны, страна пользуется всеми благами и возможностями, но с обратной стороны – расплата за эти возможности и блага – это зависимость страны от мировых рынков.

**Факторы, вследствие которых  
появление международного бизнеса  
стало неизбежностью:**

- Ужесточение конкуренции на внутренних рынках;
- Ограниченность национальных рынков по масштабам и объемам;
- Ограниченность всех ресурсов (природных, трудовых, финансовых, материальных);
- Несовершенство законодательной базы для частного бизнеса;
- Различное социально-экономическое развитие стран.

# Формы международного бизнеса:

- 1) Экспортно-импортные операции;
- 2) Зарубежные (иностраннные)  
инвестиции;
- 3) Прочие (лицензионные договоры,  
концессионные соглашения и т.п.)

# Экспорт-импорт:

- Экспорт – продажа продукции, которая производится в одной стране, для дальнейшей переработки или перепродажи в других странах мира.
- Импорт – покупка продукции, которая произведена в странах мира, с целью дальнейшей обработки или продажи на территории своего государства.

# Экспорт-импорт:

- **Экспортно-импортные операции** включают в себя **торговлю товарами** (сырье, оборудование, транспорт, обувь, одежда и т.д.) и **торговлю услугами** (финансовыми, транспортными и т.д.).

# **Зарубежные инвестиции:**

- **Зарубежные инвестиции – это передача капитала субъектом одной страны, для использования в дальнейшем субъектами других стран мира.**



**Иностранные инвестиции — вложения  
капи-тала нерезидентами (как  
юридическими, так и физическими  
лицами) в объекты и финан-совые  
инструменты другого государства.**

# По объекту или цели вложения иностраннные инвестиции:

- прямые,
- портфельные,
- прочие.

- Согласно определению МВФ, прямые иностранные инвестиции — это инвестиции, осуществляемые с целью получения прибыли от инвестирования в предприятия, действующие на иностранной территории; цель инвестора — непосредственное участие в управлении предприятием.

- Прямые инвестиции вкладывают в капитал, чтобы в дальнейшем контролировать объекты инвестирования, активы, компании, находящиеся в других странах.

- Согласно ЮНКТАД, к прямым иностранным инвестициям (ПИИ) относятся те зарубежные вложения, которые предусматривают долгосрочные отношения между партнерами, предполагают устойчивую вовлеченность в них экономического агента из одной страны (иностраный инвестор или материнская фирма) с его контролем за хозяйственной организацией, расположенной в стране, не являющейся страной пребывания

# ПИИ отличаются три признака:

- устойчивое влияние, которое должен получить инвестор, вкладывающий финансовые средства в предприятие страны-реципиента;
- долгосрочный характер вложений;
- возможность участия в управлении этим предприятием и контроля за его деятельностью.

- Установление контроля обеспечивается путем приобретения контрольного пакета акций зарубежного предприятия. В международной практике используются разные критерии определения контрольного пакета. Специалисты ООН считают, что контрольный пакет образуется при условии приобретения не менее 10% акционерного капитала.
- В отдельных странах: в США — не менее 10% акций, в странах ЕС 20—25%, в Канаде, Новой Зеландии и Австралии 50%.
- В России — в соответствии с законом об иностранных инвестициях в РФ к прямым иностранным инвестициям относятся «приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли в уставном капитале

# Портфельные инвестиции

- Портфельные инвестиции — это вложения капитала в акции заграничных компаний (без приобретения контрольного пакета), облигации и другие ценные бумаги иностранных государств, международных финансовых организаций.
- Портфельные инвестиции — это вложение капитала в иностранные ценные бумаги, не дающее возможности контроля над производством.



- **Посредником** в осуществлении зарубежных портфельных инвестиций выступают, как правило, крупные банки. Чаще всего зарубежные портфельные инвестиции осуществляют представители частного капитала.
- **Преимущество:** ликвидность портфельных инвестиций, т. е. возможность превратить их в наличный капитал значительно выше, чем у прямых. Капитал может быть вложен в любые отрасли, которые дают наибольший доход. Часто портфельные инвестиции используются как способ сохранения денег от инфляции. Для того чтобы уменьшить риск, вкладчик предпочитает диверсифицировать вложения, покупая акции разных стран и компаний.

Основное отличие портфельных инвестиций от прямых состоит в том, что в данном случае не ставится задача контроля над предприятием. Но граница между прямыми и портфельными инвестициями весьма условна:

- инвестиции, относимые в одних странах к прямым, в других будут отнесены к портфельным;
- очень часто осуществление портфельных инвестиций связано с передачей иностранному предприятию управленческого опыта, участием в работе совета директоров, что ставит данное предприятие в зависимость от компании-инвестора;
- в ряде случаев портфельные инвесторы реально контролируют иностранные предприятия:
  - А) из-за значительной распыленности акций между инвесторами,
  - Б) по причине наличия дополнительных договорных обязательств, ограничивающих оперативную самостоятельность (лицензионные и франчайзинговые соглашения, контракты на маркетинговые услуги и техническое обслуживание).

# Доклад ЮНКТАД (организации объединенных наций по торговле и развитию) о мировых инвестициях за 2015, 2014 год (доклад 2016 года)

## Десять стран с наибольшим притоком ПИИ за 2013, 2014,

Место в 2015 г.	Место в 2014 г.	Место в 2013 г.	Страна	Тип страны
1	3	1	США	Развитые страны
2	2	3	Гонконг	Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой
3	1	2	Китай	Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой
4	10	14	Нидерланды	Развитые страны
5	4	9	Великобритания	Развитые страны
6	5	6	Сингапур	Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой
7	9	15	Индия	Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой
8	6	7	Бразилия	Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой
9	7	4	Канада	Развитые страны
10	19	11	Франция	Развитые страны

# BDO International Business Compass 2015

№	Страна	Рейтинговое значение
1	Швейцария	81,88
2	Сингапур	81,03
3	Гонконг	80,17
4	Норвегия	79,04
5	Дания	79,04
6	Нидерланды	77,71
7	Канада	76,98
8	Великобритания	76,58
9	Швеция	75,88
10	Новая Зеландия	75,72
99	Вьетнам	49,17
100	Россия	49,11
101	Замбия	48,95
102	Киргизия	48,68
103	Индонезия	48,58

Для стран-реципиентов наибольшее значение имеют прямые вложения. Их преимущества заключаются в следующем:

- содействие общей социально-экономической ста-бильности в стране;
- стимулирование вложений в реальный сектор (в отличие от портфельных вложений);
- приток новейших технологий, ноу-хау, что обеспечивает выпуск конкурентоспособной продукции как по уровню новизны и качеству производимых товаров и услуг, так и издержкам на их произ-водство. Иностраный инвестор заинтересован в том, чтобы производимая продукция пользовалась спросом, иначе его вложения не окупятся и он не получит ожидаемую прибыль;

Для стран-реципиентов наибольшее значение имеют **прямые вложения. Их преимущества заключаются в следующем:**

- стимулирование развития малого и среднего бизнеса, регионов и отраслей.
- содействие обучению персонала, росту занятости, повышению уровня дохода населения, увеличению налоговых поступлений;
- стимулирование выпуска продукции на экспорт с высокой долей добавленной стоимости, инновационных товаров и производственных технологий и т.д..