

УДК2964.330

Ли Цзыянь

студент

1 курс магистратуры,

Институт социально-гуманитарного образования

Московский педагогический государственный университет

Россия, г. Москва

ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Аннотация: в статье дается анализ сущности международного бизнеса, его основных характеристик, а также приводятся различные его формы, такие как лицензирование, франчайзинг, экспорт, импорт, иностранные инвестиции. Также приводятся плюсы и минусы каждой из выявленных форм международного бизнеса.

Ключевые слова: международный бизнес, экспорт, франчайзинг, лицензирование, иностранные инвестиции

Li Ziyian

student

1 courses of a magistrac,

Institute of social arts education

Moscow pedagogical state university

Russia, Moscow

FORMS OF INTERNATIONAL BUSINESS

Annotation: the article gives an analysis of the essence of international business, its main characteristics, as well as its various forms, such as licensing, franchising, export, import, foreign investment. The pros and cons of each of the identified forms of international business are also provided.

Keywords: international business, export, franchising, licensing, foreign investment

Международный бизнес подразумевает осуществление деловых операций партнерами из более, чем одной страны. 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. Стороны, участвующие в таких сделках, могут быть представлены физическими лицами, отдельными компаниями, группами компаний. Международный бизнес базируется на возможности извлечения выгод именно из преимуществ межстрановых деловых операций, то есть из того факта, что продажи данного товара в другой стране, или налаживание фирмой одной страны производства в другой, или предоставление услуг совместно фирмами двух стран - третьей и так далее обеспечивают вовлеченным в бизнес сторонам большие преимущества, чем они бы имели, ведя дело только в своих странах. Это - ключевой момент не только в понимании природы и специфики

собственно международного бизнеса, но и в объяснении возникновения и развития международного менеджмента как такового¹.

Международный бизнес может отличаться от внутреннего по ряду признаков, среди которых можно перечислить следующие:

В разных странах, вовлеченных в международный бизнес, могут использоваться разные валюты, что приводит к необходимости конвертирования валюты по меньшей мере одной из сторон;

Существует вероятность наличия расхождений между правовыми системами разных стран, что вынуждает одну сторону или более вносить коррективы в свои действия, чтобы привести их в соответствие с местным законодательством;

· Между культурами разных стран также существуют различия, вынуждающие каждую из сторон формировать стратегию своего поведения таким образом, чтобы привести ее в соответствие с ожиданиями другой стороны;

· Для каждой страны характерен определенный состав и объем доступных ресурсов. Одна страна может иметь в своем распоряжении большие запасы природных ресурсов, но не иметь квалифицированной рабочей силы, тогда как другая страна обладает производительной, высококвалифицированной рабочей силой и в то же время испытывает недостаток природных ресурсов.

Важнейшие формы мировых экономических отношений следующие:

- международная торговля товарами и услугами;

¹ Ван, Фаньлин. Исследование настоящего состояния управления предпринимательскими рисками и исследование стратегии / Ван Фаньлин. - Пекин : Экономика, 2009. - 318 с.

- интернациональное перемещение предпринимательского и ссудного капиталов;
- международная миграция рабочей силы;
- создание совместных предприятий;
- развитие международных корпораций;
- международное научно-техническое сотрудничество.

Исторически сложилось так, что первой формой международного бизнеса стали экспорт и импорт. Однако в сложных условиях современного мира широкое распространение получили и другие формы международного бизнеса.

Первой формой международных отношений является экспорт. Экспорт - это продажа продукции, произведенной в своей стране, с целью дальнейшего использования или перепродажи на территории других стран. вывоз за границу товаров, услуг и капитала для реализации на внешних рынках. Различают экспорт товаров - вывоз материальных благ, возмездное предоставление иностранному партнеру услуг производственного характера или потребительского назначения; экспорт капитала, то есть вложение капитала за пределами данной страны (строительство и эксплуатация соответствующих предприятий и объектов) с целью получения более высокой нормы прибыли. Экспорт выступает как результат международного разделения труда и служит материальной предпосылкой импорта, так как выручка от экспорта основной источник средств для оплаты импорта. На практике экспортные и импортные операции взаимосвязаны².

² Ермасова Н.Б. Риск-менеджмент организации : учебно-практическое пособие / Н. Б. Ермасова. - Москва : Дашков и К, 2013. - 380 с.

Следующая форма международного бизнеса - импорт. Импорт - это закуп продукции, произведенной в других странах, с целью дальнейшего использования или перепродажи на территории своей страны. ввоз из-за границы товаров, технологии и капиталов для реализации и приложения на внутреннем рынке страны-импортера; возмездное получение от иностранных партнеров услуг производственного или потребительского назначения. Будучи результатом международного разделения труда, импорт способствует экономии времени, более полному удовлетворению потребностей национальной экономики и населения.

Объем, структура и ассортимент импорта связаны с масштабами народного хозяйства, обеспеченностью его разнообразными ресурсами, уровнем производственного и научно-технического развития. Объем импорта ависит также от размеров экспортной выручки и валютных резервов страны. Факт импорта фиксируется таможенной статистикой, большей частью на условиях СИФ. В условиях возрастания роли кооперационного, производственного и научно-технического сотрудничества увеличивается импорт товаров (сырья, полуфабрикатов, узлов и деталей) для переработки в данной стране и последующего вывоза за границу, а также импорта товаров отечественного происхождения, прошедших переработку за границей. Наконец, объектом импорта являются временно ввозимые (на выставки, ярмарки, аукционы) товары. Все большее значение получает импорт производственных и потребительских услуг, в частности в форме туризма.

Вторая форма международной предпринимательской деятельности, имеющая такоеже значение, как экспорт и импорт, - это зарубежные инвестиции, или передача капитала резидентами одной страны для дальнейшего его использования резидентами

другой страны. Такие инвестиции подразделяются на две категории: прямые иностранные инвестиции и портфельные инвестиции.

Прямые зарубежные инвестиции (foreign direct investments, FDI) — это вложение капитала с целью осуществления приобретения и реального контроля над объектами собственности, активами и целыми компаниями в других странах (страна, на территории которой находится штаб-квартира материнской компании, - это страна происхождения (home country), а страна, на территории которой эта компания ведет бизнес, - это страна, принимающая инвестиции, или страна пребывания (host country).

Портфельные инвестиции (portfolio investments) - это приобретение зарубежных финансовых активов (акций, облигаций и депозитных сертификатов), не ставящее целью осуществление контроля.

Вывоз ссудного капитала - это предоставление иностранным компаниям, банкам, государственным органам средне- и долгосрочных кредитов в денежной и товарной форме с целью получения прибыли из-за выгодной нормы ссудного процента.

Международная миграция рабочей силы - это международное перемещение работников, связанное с поиском занятости в других странах. Этот процесс объясняется возможностью получения более высоких доходов, лучшими перспективами социального, профессионального продвижения. Создание совместных предприятий, позволяющее объединять денежные средства, технологии, управленческий опыт, природные и другие ресурсы из разных стран и осуществлять общую производственно-экономическую деятельность на территории какой-либо одной или всех стран. Развитие международных корпораций, деятельность которых осуществляется в основном через

прямые зарубежные инвестиции из одной страны в другие страны. Различают транснациональные и многонациональные корпорации.

1. Транснациональные корпорации (ТНК) - это форма международного бизнеса, причем головная компания принадлежит капиталу одной страны, а филиалы расположены в других странах мира.

2. Многонациональные корпорации (МНК) - это международные корпорации как по своей деятельности, так и по капиталу, т.е. ее капитал формируется из средств нескольких национальных компаний. Подавляющее большинство современных международных корпорации имеют форму ТНК,

Международное научно-техническое сотрудничество представляет собой обмен результатами научных исследований и разработок, техническими и технологическими новшествами. Данное сотрудничество может осуществляться путем обмена научно-технической информации, учеными и специалистами, проведением научно-исследовательских работ и разработкой научно-технических проектов и другие³.

Помимо перечисленных выше форм, международный бизнес может осуществляться и в других формах. Важнейшие из них - это лицензирование, франчайзинг и управленческие контракты.

Лицензирование (licensing) предполагает заключение договора, в соответствии с которым фирма, находящаяся в одной стране, выдает компании другой страны лицензию на использование своей

³ Чалый - Прилуцкий В.А. Рынок и риск. Методические материалы (пособие для

бизнесменов) по анализу оценки и управления риском. - М.: НИУР, Центр СИНТЕК, 2009. - 98

с.

интеллектуальной собственности (патентов, торговой марки, фирменного названия, авторских прав или секретов производства) в обмен на выплату роялти.

Франчайзинг (franchising) — это особая форма лицензирования, суть которой состоит в том, что фирма, находящаяся в одной стране (франчайзер), выдает компании из другой страны (франчайзи) разрешение на использование своей технологии производства, а также бренда, торговой марки и логотипа в обмен на выплату роялти.

Управленческий контракт (management contract) — это соглашение, в соответствии с которым компания в одной стране дает фирме, находящейся в другой стране, согласие на управление мощностями этой фирмы или оказание иных управленческих услуг за определенное вознаграждение (размер которого оговорен в контракте) ⁴ . Управленческие контракты получили широкое распространение среди наиболее крупных компаний, функционирующих в сфере гостиничного бизнеса.

Литература:

1. Ван, Фаньлинь. Расследование настоящего состояния управления предпринимательскими рисками и исследование стратегии / Ван Фаньлинь. - Пекин : Экономика, 2009. – с.211

⁴ Ван, Фаньлинь. Расследование настоящего состояния управления предпринимательскими рисками и исследование стратегии / Ван Фаньлинь. - Пекин : Экономика, 2009. - 318 с.

2. Ермасова Н.Б. Риск-менеджмент организации : учебно-практическое пособие / Н. Б. Ермасова. - Москва : Дашков и К, 2013. - 380 с.
3. Чалый - Прилуцкий В.А. Рынок и риск. Методические материалы (пособие для бизнесменов) по анализу оценки и управления риском. - М.: НИУР, Центр СИНТЕК, 2009. - 98 с.

Literature:

1. Van, Fan'lin'. Rassledovaniye nastoyashchego sostoyaniya upravleniya predprinimatel'skimi riskami i issledovaniye stretegii / Van Fan'lin'. - Pekin : Ekonomika, 2009. – s.211
2. Yermasova N.B. Risk-menedzhment organizatsii : uchebno-prakticheskoye posobiye / N. B. Yermasova. - Moskva : Dashkov i K, 2013. - 380 s.
3. Chalyy - Prilutskiy V.A. Rynok i risk. Metodicheskiye materialy (posobiye dlya biznesmenov) po analizu otsenki i upravleniya riskom. - M.: NIUR, Tsentr SINTEK, 2009. - 98 s.