Викладач:

Рева Денис Сергійович

ЗУМ: 304 604 9820 Пароль: 4RMj39

Контакт: 068-695-50-97

denrevaukr@gmail.com

**Дисципліна:**

Міжнародні компанії в умовах глобалізації Рева Д.С. Денне відділення.

**01.03.2023**

**Лекція 3:**

**Вплив міжнародних компаній на відношення до навколишньої природи і зміна відношення суспільства до вашого бренду.**

**План.**

1. Що таке транснаціональні компанії і роль у житті підприємця.
2. Відношення бізнесу до виходу на міжнародні ринки.
3. Відношення співробітників і контрагентів до виходу на міжнародні ринки вашого бізнесу.
4. Права людей і права компаній, юридична складова.
5. Практичне завдання – індивідуальна підготовка до галузевого відкриття.
6. Висновки.
7. Список літератури для подальшого вивчення.

*\*Питання для самоперевірки студента:*

*Що таке транснаціональні компанії і роль у житті підприємця?*

1. **Що таке транснаціональні компанії і роль у житті підприємця.**

«Термін «економічна глобалізація» означає процес дедалі більшої всесвітньої економічної інтеграції, головними рушійними силами якого є:

* Лібералізація міжнародної торгівлі та руху капіталів, із можливістю вільного руху фінансів без втрати коштів за перекази.
* Зростання темпів технологічного прогресу як у фінального споживача, так і на підприємстві під час виробництва продукції чи сервісу.
* Формування інформаційного суспільства, обізнаного і приймаючого рішення.
* Дерегулювання бізнес відношень» [1, c.1].

Транснаціональні компанії – це компанія, яка володіє капіталом як у країні походження, так і у іншій країні із відсотковою долею володіння активами та відсотковою участю у підприємницькій діяльності [2, c.1]. Ця доля участі може коливатись від найменшого 25% до 100% повноцінного володіння і оперування фірмою (і отримування прибутку від 25%) [3, c.1]. Зазвичай термін «транснаціональна» - означає банально корпорація. Корпорація є одним із видів юридичних осіб, яку б можно було б зареєструвати закордоном і яка має свій статут на базі якого вона оперує, статутний капітал (устаткування у грошовому еквіваленті) і справедливу, законну відповідальність перед всіма учасниками бізнес взаємовідносин [4, c.1].

*\*Питання для самоперевірки студента:*

1. Хто має право відкрити корпорацію?
2. Що таке відповідальність?
3. Хто несе відповідальність за подання податків та у який термін вони мають бути оформлені?
4. Якщо компанія зареєстрована закордоном, то чи може ця компанія оперувати у межах іншої країни? Куди йдуть кошти прибутку від операційної діяльності (продаж) – до якої країни і на яких умовах?

Кожне підприємство прагне досягти збільшення ринку збуту. Чому? Більший ринок збуту означатиме більша аудиторія яка потенційно пройде біля точки збуту продукції, біля магазину, біля крамниці. По теорії вірогідності і із міркувань бізнес статистики, більша вибірка критеріїв відбору означатиме більше шансів і можливостей продати свою продукцію чи сервіс, тим самим збільшуючи свою життєздатність як фірми на ринку. Більша життєздатність означатиме більше можливостей обізнаності із брендом компанії та із персоналом працівників підприємства. Кожен крок до успіху наближає до позитивного фінансового залишку балансу у фірмі, що призведе до можливості збільшення і зарплатного і бонусних фондів компанії.

І навпаки, якщо фірма обирає шлях стагнації, тобто полишення симбіотичного розвитку ринку, тоді є можливість залишитись у рамках однієї країни і працювати лише у вже відомих рамках. Це не помилка, але тоді збільшується ризик субсидіарного заміщення компанії імпортом компаній конкурентів, або збільшиться ризик того, що клієнтів на місцевому ринку вже не будуть влаштовувати якість чи моральна новизна компанії у рецесії.

Окрім того збільшення присутності товарів і послуг у нових ринках збільшує критеріальну, боротьбу якості товарів і послуг. Тим самим побачивши вищій рівень якості на іншому ринку власними ресурсами можно внести корективи у власній галузі.

Збільшення якості є неціновою конкуренцією на ринку і це означає, що товар і послуга фірми стануть більш привабливими для покупців, тож навіть якщо у конкурентів будуть нижчі ціни на товари чи послуги відповідного зразку то скоріш за все певна ланка клієнтів забажає отримувати якість замість низької ціни.

Для кожного окремого товару та послуги потрібно робити свій виокремлений аналіз, адже є ринки (як наприклад яйця або м'ясо) котрі вважаються дуже швидкими у терміні зберігання і придатності, тож деякі продукти на має смислу експортувати. Хоча є і інша сторона медалі, як, наприклад, франшиза макдональца, де м'ясо імпортується із однієї країни у іншу через довгу заморозку і (можливо) додавання консервантів задля збільшення строку придатності продукту [5, c.2-3].

1. Відношення бізнесу до виходу на міжнародні ринки.

Кожна компанія має у своїй місії певні напрями розвитку. Для точного відображення картини ринку потрібно мати уявлення про його стан. Найкращими аналізами у такій сфері, звісно є SWOT and PESTEL аналізи.

*Оформлення бренду товару та послуг:*

Формування бренду обробляється із кількох основоположних факторів, таких як аналізи:

SWOT - («СВОТ»):

сильні сторони кампанії (Strengths)

слабкі (Weaknesses) сторони бізнес планування,

можливості (Opportunities), що відкриваються при його реалізації,

загрози (Threats), пов'язані з його здійсненням.

1. PESTELI - («ПЕСТЕЛ(І)»):

Political, economic, socio-cultural and technological, legal and environmental factors - політичні, економічні, соціокультурні та технологічні, правові та екологічні фактори.

До контексту формування компанії, із початку 2010 до вже 2023 року було сформовано та добавлено варіації цього тестування ринку:

* **Ethics and [demographic](https://en.wikipedia.org/wiki/Demographic" \o "Demographic) factors -** етичні та демографічні фактори.
* **Intercultural factors, popular in the United States since the mid-2000s -** міжкультурні фактори, популярні в США з середини 2000-х років.
* Information, infrastructure, physical environment and time aspects in a military context **-** інформація, інфраструктура, фізичне середовище та часові аспекти у військовому контексті.

1. **Відношення співробітників і контрагентів до виходу на міжнародні ринки вашого бізнесу.**

**Передумови.**

Для розробки співпраці у міжнародних відносинах перше за бажання потрібна команда. Беручі до уваги, що ринок вже є досліджений, і ви знайшли потенційних покупців.

Різно-галузевість праці вашого персоналу має покривати всі аспекти діяльності та життєздатності підприємства:

* Юридичні клопотання та адвокатські послуги.
* Клопотання бухгалтерської направленості.
* Оформлення бюрократичних завдань, вчасна подача документації на ліцензування.
* Ведення медіа.
* Ведення клієнтської підтримки.
* Спілкування у банку.
* Вивчення мови країни оперування.
* Підбор місцевих у персонал компанії для подолання культурного бар’єру.
* Пошук нових клієнтів та продаж сервісу і товарів та послуг.
* Ребрендінг існуючих ресурсів / маркетинг.

**Значення.** Кожен із пунктів може бути доповнений. Кожного року частина компаній відмирає та з’являються нові. Ваш сервіс має йти із ногою із інноваціями та вчасно замінювати морально застарілі продукти.

**Наслідки.**

Є дві ситуації наслідків. Або експансія фірми спрацювала, і ваш бізнес зазнає успіху і визнання, або у вас не вийшло розвитись вчасно і кампанія зазнала краху, негативного фінансового балансу.

У будь-якому разі бізнес це жива структура і потребує 100% виложення енергії у підприємство.

4. Права людей і права компаній, юридична складова.

\*Питання для самоперевірки студента:

* *Скільки існує прав людей?*
* *Із скількома правами людей ви асоціюєте себе?*
* *Із скількома правами людей ви готові асоціювати ваших клієнтів?*
* *Чи існують лицемірне враження про ваш бізнес, де у Вас має бути більше прав ніж у ваших клієнтів? Якщо так, то чому і чи варто вам далі прослуховувати цю дисципліну?*

1. **Практичне завдання – індивідуальна підготовка до галузевого відкриття.**

Строк виконання 10-12 хвилин, із часом на вичитку умов задачі.

1. Розробіть назву нової компанії.

2. Розробіть 2 нових продукта і 2 нових сервіса для вашої компанії.

3. Придумайте креативну назву бренду і під бренду ваших 4-х (2 продукта і 2-сервіса).

Далі:

1. Будь ласка напишіть індивідуально на парі 10 пунктів для початку бізнесу, якщо у вас його ще не має (3 пункти) і 7 пунктів ваші кроки по експансії на закордонний ринок.

2. Будь ласка напишіть індивідуально на парі 10 пунктів для початку бізнесу, якщо у вас вже є юридична реєстрація в Україні, або у іншій країні і ви бажаєте розширити його на інші ринки.

3. Окремо опишіть від 1-го до 3-х пунктів логістику, як в середині іншої країни по бізнесу так і власну між двома країнами.

Висновок. Результати міні кейсів (практичного завдання) зачитуються у вигляді короткої презентації студентами по 2 хвилини на кожного.

Команда спілкується про плюси і недоліки експансії.

Виставляються оцінки.

Література:

1. Стаття «Про глобалізацію економіки». Режим перегляду: URL: Вікі – <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BB%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F_%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%BA%D0%B8>
2. Стаття «Про корпорації». Режим перегляду: URL: Вікі –

<https://en.wikipedia.org/wiki/Multinational_corporation>

1. Статут розміру корпорації – визначення. Режим перегляду URL:

<https://thelawdictionary.org/multinational-corporation-mnc/>

1. Словник кембрідж про корпорації. Режим перегляду URL:

<https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/corporation>

# К. С. Бушило, «Оптимізація процесу виходу підприємства на зовнішній ринок», 2020-04-22, Тези: Розділ Секція 2. Менеджмент міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. Режим перегляду URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201146>

1. Цей веб сайт є комерційним і не академічним, але його реклама на сторінці №1 показує загально освітні постулати рівня 10-11 класу школи про глобалізацію: <https://sb1.com.ua/vyhid-na-mizhnarodni-rynky-dlya-ukrayinskogo-biznesu/> . (цей проєкт не рекомендую для участі).
2. Права людини Землі. <https://navis-stella.com/445424241/447639030>
3. *Кіно для перегляду по темі глобалізація економіки у біржі акцій і цінних паперів:*

*«The Social Network*

*The Social Network 2010 ‧ Drama/Costume drama ‧ 2 hours*

*Screenplay by Aaron Sorkin*

*Based on The Accidental Billionaires by Ben Mezrich*

*Produced by Scott Rudin Dana Brunetti Michael De Luca Ceán Chaffin*

*Starring Jesse Eisenberg Andrew Garfield Justin Timberlake Armie Hammer Max Minghella»*

*Цікаві ресурси для знайомлення по законодавству:*

[*https://www.trade.gov/international-market-research*](https://www.trade.gov/international-market-research)

[*https://www.commerce.gov/*](https://www.commerce.gov/)

[*https://europa.eu/youreurope/business/selling-in-eu/selling-goods-services/parcel-services/index\_en.htm*](https://europa.eu/youreurope/business/selling-in-eu/selling-goods-services/parcel-services/index_en.htm)

[*https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1550831538650&uri=CELEX:32018R0644*](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1550831538650&uri=CELEX:32018R0644)

[*https://www.yelp.com/biz/perfect-laundry-new-york-city-brooklyn*](https://www.yelp.com/biz/perfect-laundry-new-york-city-brooklyn)