

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА»

Кафедра инновационного управления

СЕ ЧЖЭНИ

**СТРАТЕГИИ ВХОДА МЕЖДУНАРОДНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
НА РЫНКИ КНР**

Магистерская диссертация

Специальность 1–26 80 04 Менеджмент

профилизация Финансовый менеджмент

Научный руководитель
Гнетецкий И.К.

Допущен к защите
«__» _____ 202_ г.
Заведующий кафедрой
инновационного управления
_____ Е.А. Поддубская
кандидат педагогических наук

Минск, 2021

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Магистерская диссертация: 64 с., 34 рис., 12 табл., 28 источников.

Цель работы: анализ методов выхода международного предприятия на рынки Китая . А также разработка методологических рекомендаций.

Актуальность работы: основные методы выхода на международные рынки можно разделить на торговый, контрактный, стратегический альянс (косвенные инвестиции) и прямые инвестиции. Как показано в Таблице 5, торговый метод заключается в основном в продаже товаров через посредников; контрактный метод (метод подписания контрактов) - в контрактном производстве или разработке спецификаций сотрудничества; стратегический альянс включает производство или маркетинг, не обязательно с участием капитала; прямые инвестиции подразумевают вложение денежных средств в предприятие с целью участия в его управлении и получения полномочий по принятию решений

Объект исследования: методы и механизмы для критериев выборов партнеров по стратегическому альянсу предприятия.

Предмет исследования: совокупность совокупность статистических данных, методика принятия рынка Китая входа решений, процесс реализации стратегии Pepsi China и Конг-Пеп Альянс.

Результаты и их новизна: если компании с иностранным финансированием хотят быстро проникнуть на рынок или укрепить свои позиции на китайском рынке, они должны сотрудничать с местными китайскими компаниями. Посредством стратегических партнеров по альянсу возможно увеличить проникновение на рынок и улучшить производительность, что делает для этого ведущей системой производства на рынке с самыми высокими темпами роста.

GENERAL DESCRIPTION OF WORK

Master's thesis: 64 p., 34 pic., 12 tab., 28 sources.

Objective: analysis of exit methods of an international enterprise to the Chinese markets. And also the development of methodological recommendations.

Actuality of the research: the main methods of entering international markets can be divided into trade, contract, strategic alliance (indirect investment) and direct investment. As shown in Table 5, the trading method consists mainly of selling goods through intermediaries; contract method (method of signing contracts) - in contract manufacturing or the development of cooperation specifications; a strategic alliance includes manufacturing or marketing, not necessarily with capital; direct investment means investing money in an enterprise with the aim of participating in its management and gaining decision-making powers

Object of the research: methods and mechanisms for the criteria for the selection of partners in the strategic alliance of the enterprise.

Subject of the research: the aggregate aggregate of statistical data, the methodology for making the Chinese market of entry decisions, the process of implementing the strategy of Pepsi China and Kong-Pep Alliance

Results and their novelty: if foreign-funded companies want to quickly penetrate the market or strengthen their position in the Chinese market, they must partner with local Chinese companies. Through strategic alliance partners, it is possible to increase market penetration and improve productivity, making this the leading production system in the market with the highest growth rates.