

Chương 1

Giới thiệu chung về Kinh doanh quốc tế

Chương 1

1.1 Khái niệm, sự cần thiết của môn học

1.1.1 Khái niệm

1.1.2 Sự cần thiết

1.1.3 Đối tượng

1.2 Các hình thức KDQT

1.2.1 Các hình thức

1.2.2 Động lực chủ yếu thúc đẩy các DN hoạt động KDQT

1.3 Sự phát triển và các nguyên nhân tăng trưởng KDQT

1.3.1 Sự phát triển KDQT qua các thời kỳ

1.3.2 Các nguyên nhân tăng trưởng KDQT

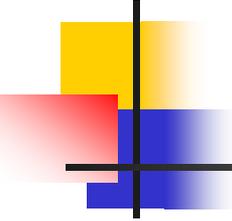
Nghiên cứu tình huống (kinh doanh thể vận hội (O.G))

- O.G
 - Mùa hè 1896
 - Mùa đông 1924
- O.G
 - Phản ánh trật tự thế giới hiện hành
 - Phản ánh phát triển KDQT rõ nhất

Nghiên cứu tình huống

(Kinh doanh thể vận hội (O.G))

- UB Olympic quốc tế (IOC)-Thụy Sĩ phụ trách OG
 - Địa điểm
 - Các môn thi đấu
 - Trọng tài
- IOC ngân sách hàng năm \$200-\$300m << chi phí tổ chức => dựa vào thành phố đăng cai
- Các UB Olympic quốc gia kiếm kinh phí cho đội tuyển



Nghiên cứu tình huống

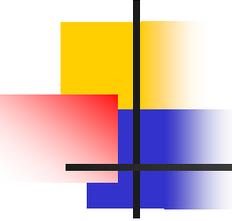
(Kinh doanh thể vận hội (O.G))

- Thành phố đăng cai:
 - Cam kết về phương tiện
 - Đội ngũ trợ giúp về tổ chức...
- Lý do thành phố xin đăng cai
 - Vị trí quốc tế nổi bật
 - Phát triển du lịch => đẩy mạnh phát triển KT
 - Rót tiền vào KT địa phương...

Nghiên cứu tình huống

(Kinh doanh thể vận hội (O.G))

- Tìm nguồn thu:
 - Bản quyền truyền hình (OG Roma (1960) 1,2 triệu USD; Los Angeles (1984) 287 triệu; Atlanta (1996) 1,3 tỷ; NBC trả 3,5 tỷ USD mua quyền truyền hình 5 OG 2000-2008- quảng cáo: \$600.000/30s, Super Bowl \$2m/30s; 2 tỷ cho 2010 và 2012)
 - Tài trợ từ công ty:
 - Địa vị, uy tín
 - Chỗ quảng cáo ưu tiên
 - Bán sản phẩm
- Các đội quốc gia: các hãng tài trợ (Kodak 24 đội, Coca Cola 82 đội)

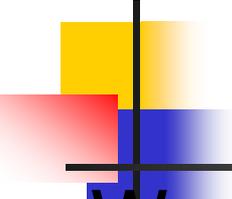


Nghiên cứu tình huống

(Kinh doanh thể vận hội (O.G))

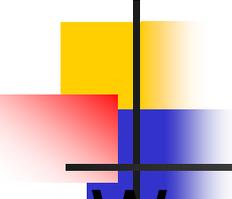
- UB Olympic Sydney bán các sản phẩm (1997-2000) thu \$400 triệu
- Phòng 1 chỗ \$350/ngày
- Olympic: 3 loại tài trợ
 - Partners
 - Sponsors
 - Suppliers

London 2012 Olympic sponsors

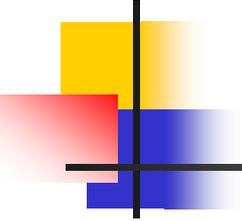


- Worldwide sponsors - 11 big companies such as Coca Cola, Dow, who sponsor the games to the tune of around \$100m through the IOC.
- London 2012 'tier one' partners (7), such as Adidas, BT and BMW, each pay around £40m. That's followed by
- London 2012: 7 "supporters" who pay £20m
- London 2012: 28 "suppliers" who pay around £10m

London 2012 Olympic sponsors

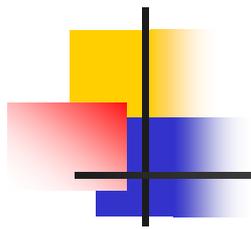


- Worldwide sponsors - 11 big companies such as Coca Cola, Dow, who sponsor the games to the tune of around \$100m through the IOC.
- London 2012 'tier one' partners (7), such as Adidas, BT and BMW, each pay around £40m. That's followed by
- London 2012 "supporters" (7) who pay £20m
- London 2012 28 "suppliers" who pay around £10m



1.1.1. Khái niệm Kinh doanh quốc tế

- Khái niệm **kinh doanh**: việc thực hiện các hoạt động sản xuất, mua bán, trao đổi hàng hóa hoặc dịch vụ nhằm mục đích sinh lợi
- **KDQT**: việc thực hiện hoạt động đầu tư vào sản xuất, mua bán, trao đổi hàng hóa hoặc dịch vụ nhằm mục đích sinh lợi có liên quan tới hai hay nhiều nước và khu vực khác nhau
- *(Giáo trình KDQT, Phạm Thị Hồng Yến-cb)*

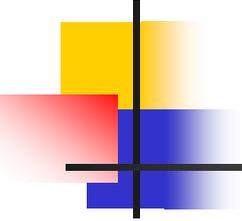


1.1.1. Khái niệm Kinh doanh quốc tế

■ Khái niệm KDQT

- “Hoạt động KD giữa các bên thuộc 2 nước trở lên”
- “Toàn bộ các hoạt động giao dịch KD được thực hiện giữa các quốc gia nhằm thoả mãn các mục tiêu của các cá nhân, doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế-xã hội”

(Giáo trình Đỗ Đức Bình; Bùi Lê Hà)

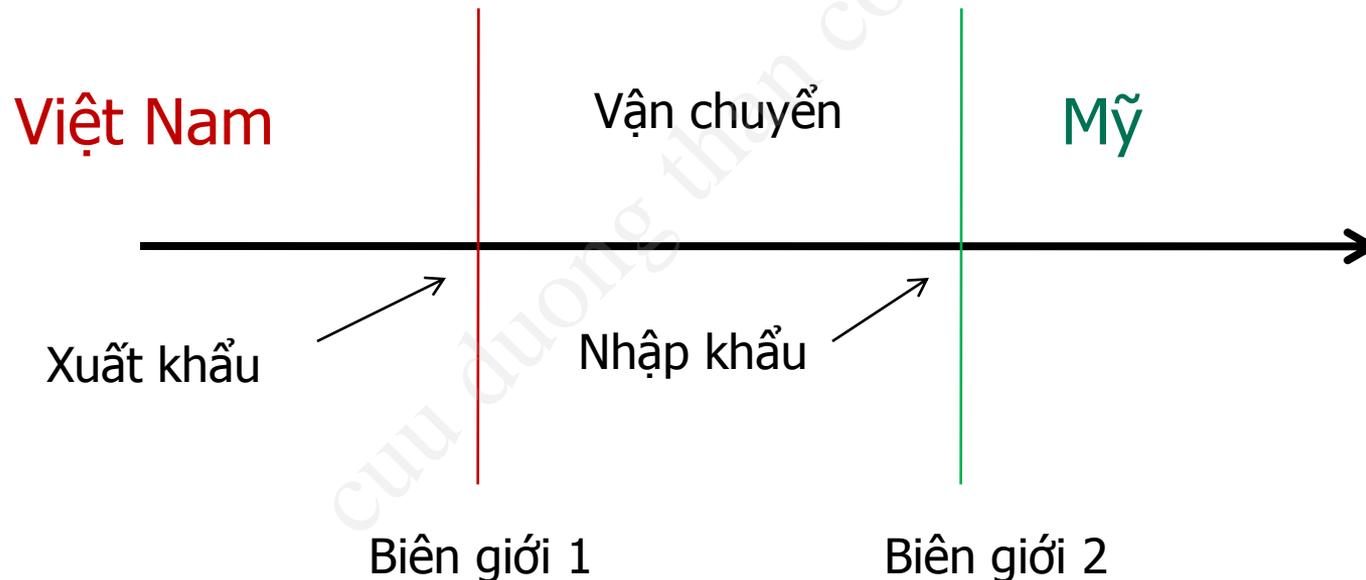


1.1.1. Khái niệm Kinh doanh quốc tế

Sự khác biệt của KDQT so với KD trong nước

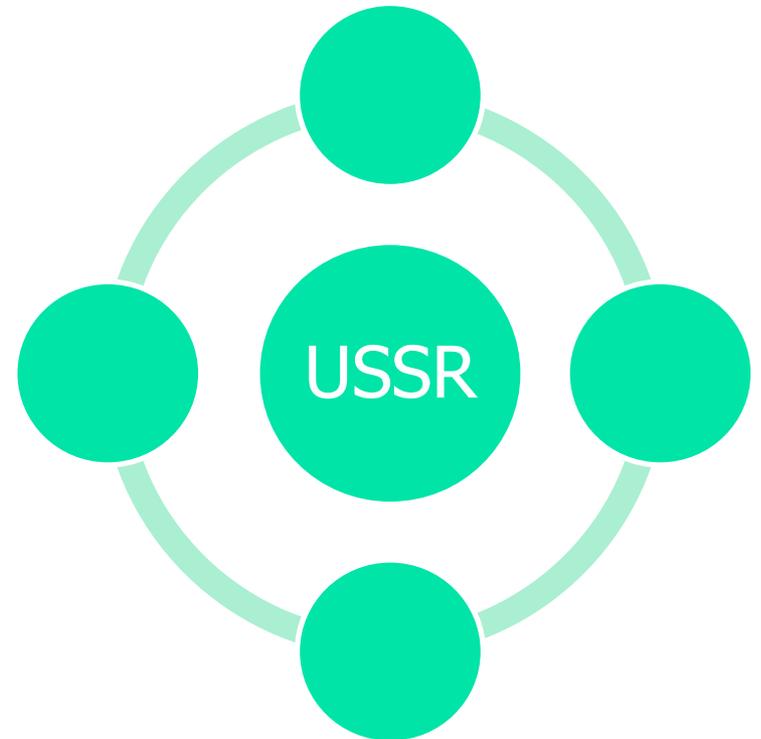
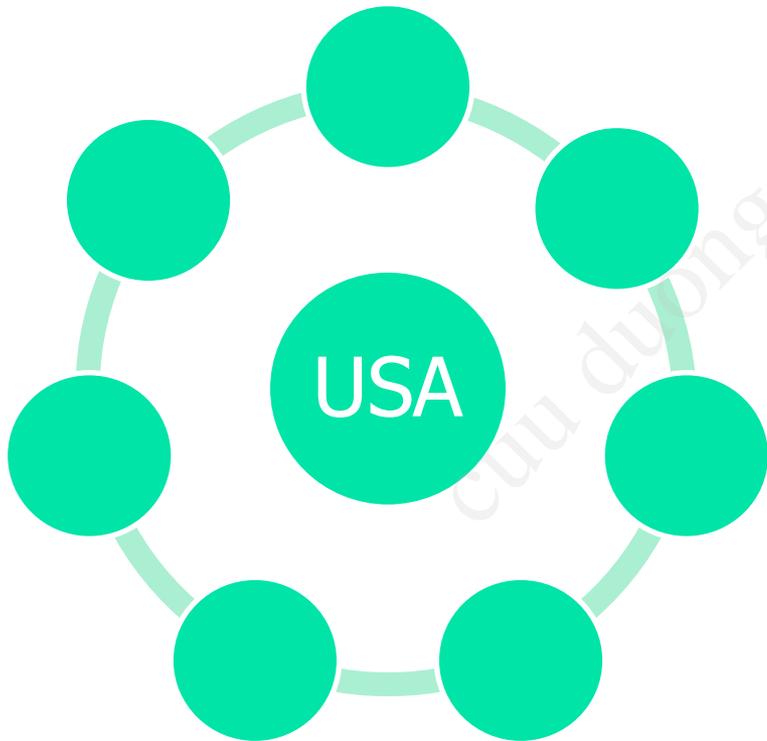
- Diễn ra giữa 2 hoặc nhiều quốc gia
- Hoạt động tại thị trường mới, xa lạ, rộng lớn
- Đối mặt với rủi ro lớn hơn
- Phải thích ứng với môi trường mới
- Gia tăng lợi nhuận

1.1.1. Khái niệm Kinh doanh quốc tế



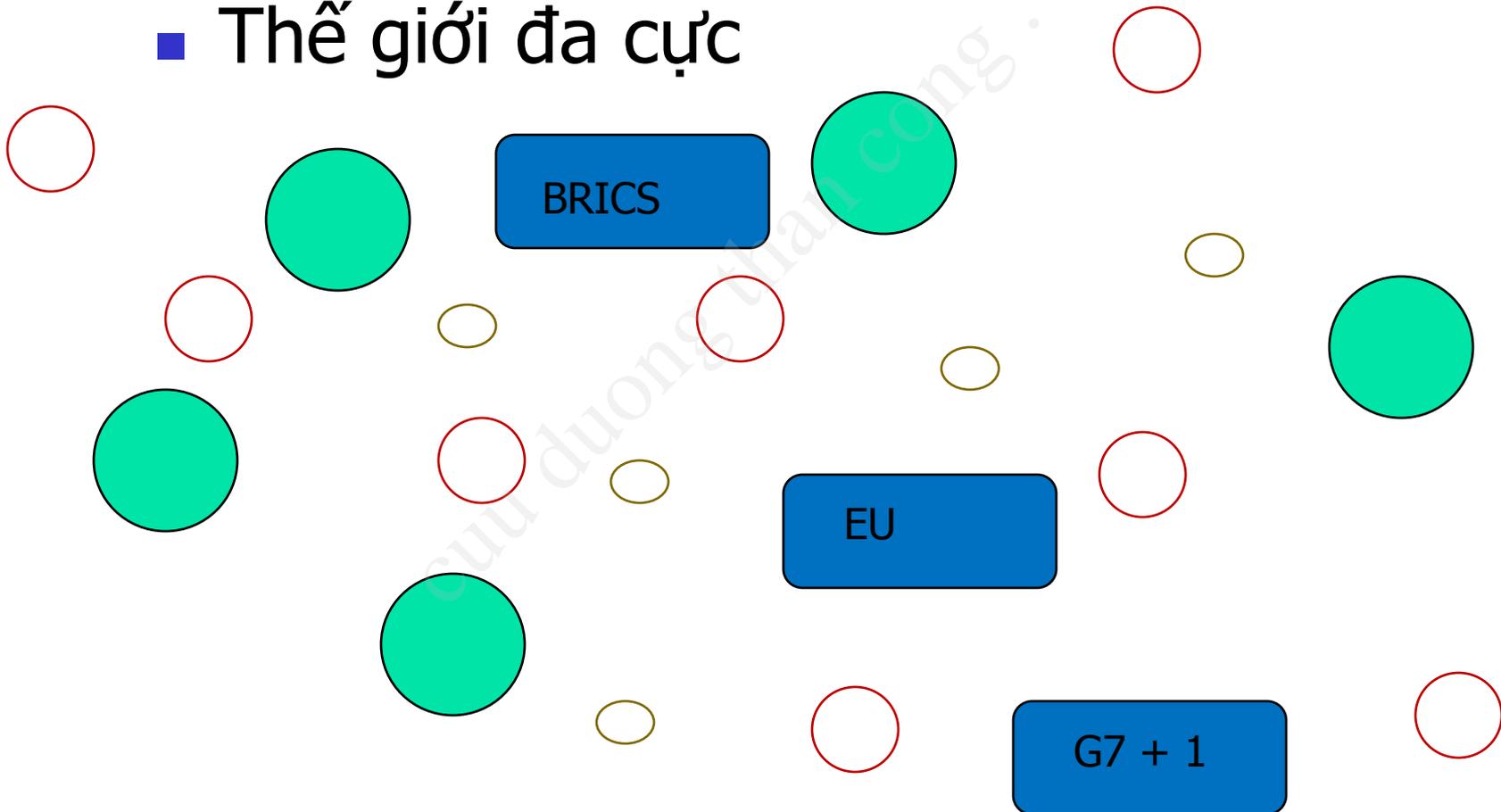
1.1.1. Khái niệm Kinh doanh quốc tế

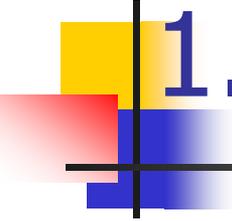
- Thế giới hai cực



1.1.1. Khái niệm Kinh doanh quốc tế

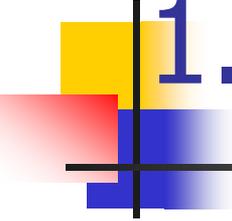
- Thế giới đa cực





1.1.2 Sự cần thiết của môn học

- Nắm được kỹ thuật và công cụ KD mới nhất
- Theo kịp tốc độ của đối thủ
- Cơ hội nghề nghiệp: công ty trong và ngoài nước
- Hiểu biết về văn hoá



1.1.3 Đối tượng NC của môn học

- Nghiên cứu môi trường KDQT
- Nghiên cứu hoạt động KDQT của các công ty (hoạch định CLKDQT và các chiến lược KDQT)

1.2.1 Các hình thức Kinh doanh quốc tế



1.2.1 Các hình thức Kinh doanh quốc tế

- Nhóm hình thức kinh doanh trên lĩnh vực ngoại thương
- Nhóm hình thức kinh doanh thông qua các hợp đồng
- Nhóm hình thức kinh doanh thông qua đầu tư nước ngoài

1.2.1 Các hình thức Kinh doanh quốc tế

- Các hình thức KDQT (ngoại thương)
 - XNK (quan trọng đối với công ty cũng như quốc gia)
 - Hàng hoá
 - Dịch vụ
 - Gia công quốc tế
 - Tạm nhập tái xuất
 - Chuyển khẩu
 - Xuất khẩu tại chỗ

hàng thiết yếu như xăng dầu, gây thiệt hại cho người tiêu dùng, phá hoại thị trường trong nước.

Vào nhiều, ra ít

Qua thanh tra tại các địa bàn trọng điểm trong vòng 3 tháng, Tổng cục Hải quan cho biết tại Hải Phòng, Lạng Sơn, Quảng Ninh đã phát hiện một loạt container các loại phế phẩm như vi mạch điện tử, thực phẩm... và cả xăng dầu đã lọt qua cửa khẩu bằng con đường tạm nhập nhưng sau đó không tái xuất theo quy định trong vòng 180 ngày. Số hàng này sau đó len lỏi, luồn lách vào thị trường nội địa, gây nguy hại cho người tiêu dùng.

Số liệu thu thập được cũng cho thấy kim ngạch tạm nhập tái xuất gia tăng nhanh và bất thường trong thời gian gần đây. Cụ thể, nếu kim ngạch tạm nhập năm 2006 chỉ 1,3 tỉ USD thì đến năm 2011 đã tăng lên đến 6,3 tỉ USD. Riêng 6 tháng đầu 2012, con số này đã lên hơn 3,8 tỉ USD. Bộ Tài chính nhận định, chỉ trong vòng 5 năm, kim ngạch tạm nhập tăng gần 5 lần là hết sức bất thường, tạo rủi ro lớn đối với nền kinh tế.

Đặc biệt, chênh lệch giữa hai con số tạm nhập và tái xuất quá lớn cho thấy hàng hóa chưa ra hoặc vào nhưng không ra. Có những năm như 2007, hàng tạm nhập trị giá 1,7 tỉ USD nhưng xuất ra chỉ 120 triệu USD, năm 2010 vào 5 tỉ USD ra 4 tỉ USD.

Theo Thứ trưởng Bộ Tài chính Đỗ Hoàng Anh Tuấn, qua thanh tra các cửa khẩu trọng điểm phát hiện có 1.010 lô hàng có hồ sơ tạm nhập trong thời hạn 180 ngày nhưng không thấy có hồ sơ tái xuất. "Đó là những dấu hiệu rủi ro rất cao, lô bé nhất 1 container, lớn thì vài chục container. Chúng tôi đang làm rõ những lô hàng trên có xuất ra không hay quay vào phá hoại thị trường trong nước" - ông Tuấn nói.

Nguyên nhân quan trọng để xảy ra tình trạng này, Bộ Tài chính thừa nhận, chủ yếu từ sơ hở trong cơ chế chính sách. Ví dụ, những mặt hàng quốc tế cấm hoặc hạn chế thì VN không cấm. Đặc biệt là rác thải độc hại, linh kiện điện tử đã qua sử dụng rủi ro cao vẫn cho tạm nhập tái xuất. "Hàng công ước quốc tế cấm hoặc hạn chế mà VN không cấm trong tạm nhập tái xuất

“ *Chỉ độc hại thế giới cấm, linh kiện điện tử qua sử dụng cũng cấm, lớp qua sử dụng cấm... nhưng VN vẫn cho tạm nhập tái xuất* **”**

Thứ trưởng Bộ Tài chính **Đỗ Hoàng Anh Tuấn**

Lỡ rồi... làm nốt

Theo Thứ trưởng Bộ Tài chính **Đỗ Hoàng Anh Tuấn**, Bộ đang đề nghị Chính phủ

BÀI TOÁN TÍN DỤNG



"Không để ngân hàng nào đổ vỡ trong giai đoạn này"

Đó là khẳng định của Thống đốc NHNN Việt Nam Nguyễn Văn Bình trong

cuộc trao đổi với *Thanh Niên* sau 4 ngày xảy ra sự việc ông Nguyễn Đức Kiên, một cổ đông của Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) bị bắt và sau đó là Tổng giám đốc Lý Xuân Hải bị tạm giam.

- ▶ "Bí ẩn" lãi suất cao
- ▶ ACB đã vượt qua giai đoạn căng thẳng
- ▶ Khống chế lạm phát thành công, lãi suất cho vay sẽ về 10%/năm
- ▶ Ngân hàng lại lách trần lãi suất

"GIẢI CỨU" DOANH NGHIỆP



Để tránh bị quyết nợ, DN nên mua bảo hiểm tín dụng xuất khẩu

(TNO) Ông Phùng Đắc Lộc - Tổng thư ký Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam - cho biết

doanh nghiệp xuất khẩu nên tham gia bảo hiểm tín dụng xuất khẩu để tránh bị đối tác quyết nợ.

- ▶ Nông sản oản lừng cống phí - Kỳ 4: Lúa, cá "góp đủ thứ"
- ▶ Nông sản oản lừng cống phí - Kỳ 3: Heo, gà đang bị phí đê
- ▶ Nông sản oản lừng cống phí - Kỳ 2: Một gánh

1.2.1 Các hình thức Kinh doanh quốc tế

■ **Thuê gia công** là việc thuê lại một bên thứ ba thực hiện các hợp đồng hoặc một phần hợp đồng xây dựng một qui trình như thiết kế hoặc sản xuất sản phẩm

(Tổ chức Venture Outsource)

■ Thuê gia công đơn giản là việc thuê dịch vụ với một bên thứ ba

(Tập đoàn Cisco)

■ Thuê gia công là việc mua dịch vụ của sản phẩm như các linh phụ kiện phục vụ trong việc sản xuất một phương tiện ô tô, từ một nhà cung cấp hay sản xuất bên ngoài để cắt giảm chi phí

(Từ điển Dictionary.com)

1.2.1 Các hình thức Kinh doanh quốc tế

- Các hình thức KDQT (thông qua đầu tư nước ngoài – FDI)
- *Classical:*
 - A company from one country making a physical investment in another country
- *Recent Years:*
 - Include acquisition of a company in the host country by a company from the home country
- Different from portfolio investment (FPI) which is acquiring the shares of a company in the host country

Five Different Types of Foreign Direct Investment

- The *first type* is taken to gain **access to specific factors** of production, e.g. resources, technical knowledge, material know-how, patent or brand names, owned by a company in the host country
- The *second type* is developed by Raymond Vernon in his product cycle hypothesis. According to this model the company shall invest in order to gain **access to cheaper factors** of production, e.g. low-cost labour.
- The *third type* involves international competitors undertaking mutual investment in one another, e.g. through cross-shareholdings or through establishment of joint venture, in order to gain **access to each other's product ranges**.
- The *fourth type* concerns the **access to customers in the host country market**.
- The *fifth type* relates to the **trade diversionary aspect of regional integration**.

(Nguồn: Chrysochoidis, Millar & Clegg, 1997)

1.2.1 Các hình thức Kinh doanh quốc tế

- Các hình thức KDQT (thông qua hợp đồng)
 - Cấp giấy phép (licensing): một công ty trao quyền sử dụng tài sản vô hình cho một công ty khác
 - Tài sản vô hình: nhãn hiệu, mẫu mã, bí quyết công nghệ. Bằng phát minh, sáng chế
 - Các loại hợp đồng: độc quyền, không độc quyền, hợp đồng sử dụng nhãn hiệu, bí quyết, bằng phát minh...
 - Người mua trả tiền bản quyền (royalty payment)

1.2.1 Các hình thức Kinh doanh quốc tế

- Các hình thức KDQT (tiếp)
 - Đại lý đặc quyền (nhượng quyền thương mại – franchising): người nhượng quyền (franchisor) uỷ quyền cho hãng nước ngoài-người nhận quyền (franchisee) sử dụng nhãn hiệu, mẫu mã, kỹ thuật KD kèm theo sự trợ giúp kỹ thuật cho bên đối tác và nhận được một khoản phí từ đối tác (royalty payment)

1.2.2 Động lực thúc đẩy các DN hoạt động KDQT

- Mở rộng cung ứng, tiêu thụ hàng hoá
- Tìm kiếm nguồn lực nước ngoài
- Đa dạng hoá hoạt động KD
 - Tránh biến động thất thường
 - Khắc phục khan hiếm nguồn lực
 - Phân tán rủi ro

1.3.1 Sự phát triển của KDQT qua các thời kỳ

- Thời kỳ trước chiến tranh TG II
 - 2000 BC (thương mại quốc tế) các bộ lạc Bắc Phi trao đổi chà là, quần áo lấy dầu ôliu và gia vị ở Babylon và Assyria
 - 500 BC thương gia TQ bán lụa tơ tằm, ngọc sang Ấn Độ và châu Âu tạo con đường buôn bán chung
 - Thành công trong TMQT=> quyền lực chính trị và quân sự (Hy Lạp, đế quốc La mã)

1.3.1 Sự phát triển của KDQT qua các thời kỳ

■ Thời kỳ trước chiến tranh TG II (tiếp)

- Thời Trung đại Italia trở thành trung tâm thương mại quốc tế. Venice, Genoa, Florence => trung tâm thương mại, ngân hàng, đầu mối các tuyến đường buôn bán giữa châu Âu với TQ
- 1453 Thổ Nhĩ Kỳ chinh phục Constantinople (Istanbul) kiểm soát Trung Đông
- 1492 Christopher Columbus đi sang hướng tây tìm đường mới đến Ấn Độ, phát hiện châu lục mới => (thuộc địa hoá châu Mỹ) mở ra con đường buôn bán mới: dân định cư ở châu Mỹ bán nguyên liệu, kim loại quý, lương thực sang châu Âu đổi lấy chè, sản phẩm công nghiệp

1.3.1 Sự phát triển của KDQT qua các thời kỳ

■ Thời kỳ trước chiến tranh TG II (tiếp)

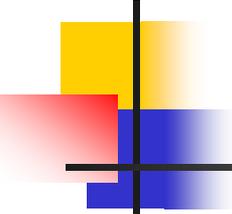
- Thành lập các công ty của châu Âu ở nước ngoài, mở đầu cho FDI và phát triển của MNCs. Các nhà kinh doanh Anh, Pháp, Hà Lan, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Bỉ tiến hành KD tại Mỹ, Á, Phi tạo nên mạng lưới thương mại, ngân hàng, GTVT tồn tại đến ngày nay

- Công ty Đông Ấn Hà Lan 1605-1825
- Công ty Đông Ấn Britain 1602-1874
- Hudson's Bay Com. (1670)
- Danish India 1620–1869, French India 1759–1954, Portuguese India 1510–1961

(các mỏ kim loại, các đồn điền cà phê, chè, đay, bông, cao su)

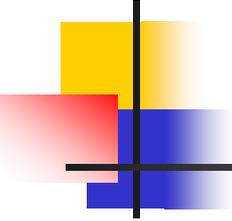
British East India Company

- The **British East India Company** was granted a Royal Charter in 1600,^[2] making it the oldest among several similarly formed European East India Companies. The British East India Company was an English and later (from 1707) British joint-stock company^[1] formed for pursuing trade with the East Indies but which ended up trading mainly with the Indian subcontinent.
- The East India Company traded mainly in cotton, silk, indigo dye, salt, saltpetre, tea and opium



British East India Company

- Shares of the company were owned by wealthy merchants and aristocrats. The government owned no shares and had only indirect control.
- The Company eventually came to rule large areas of India with its own private army, exercising military power and assuming administrative functions.^[3]
- Company rule in India effectively began in 1757 and lasted until 1858 when, following the Indian Rebellion of 1857, the Government of India Act 1858 led to the British Crown assuming direct control of India in the new British Raj (1858-1947).



British East India Company

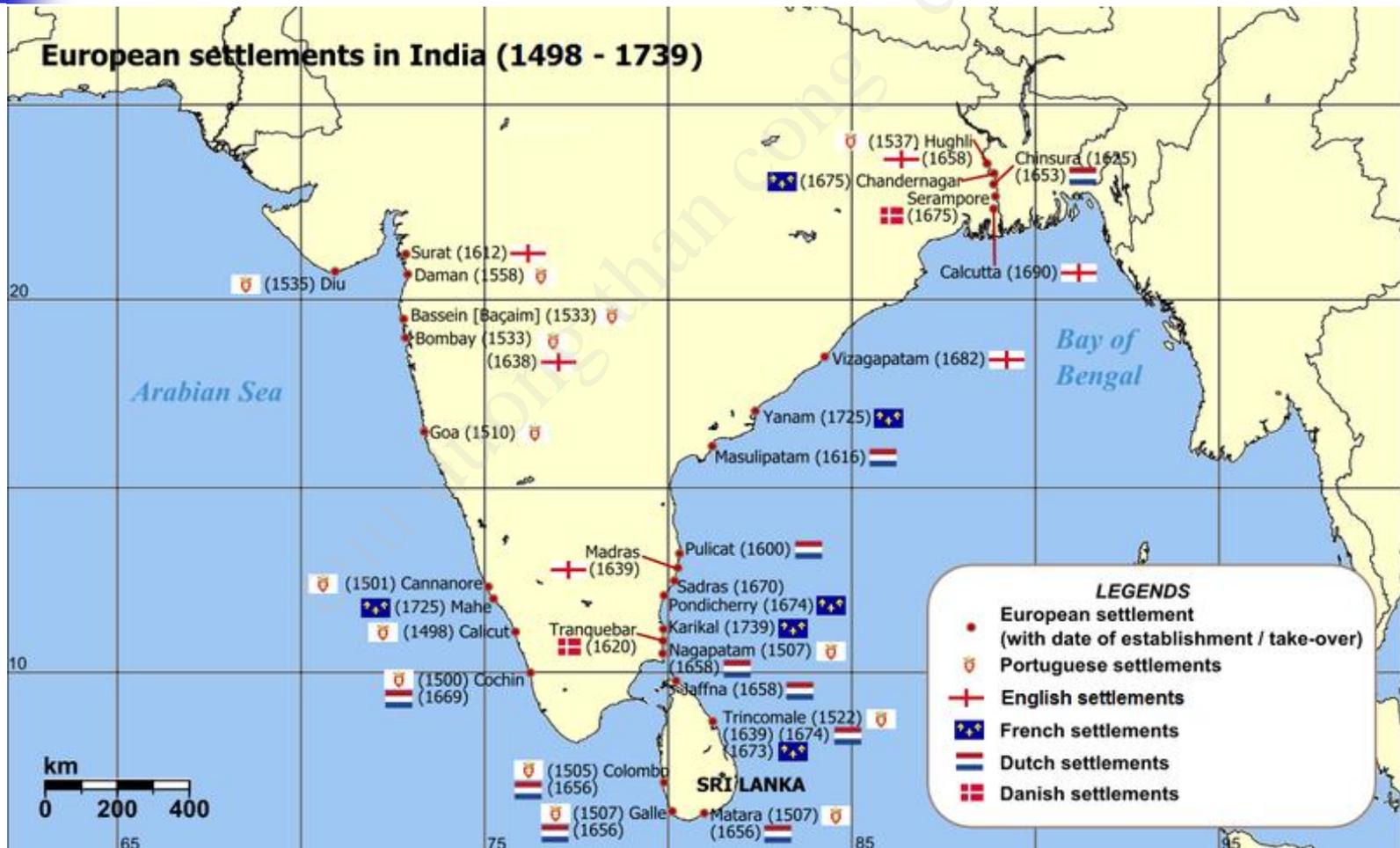
- The Company was dissolved in 1874. Its functions had been fully absorbed into official government machinery in the British Raj and its private army had been nationalised by the British Crown.

British East India Company



View of East India House

European settlements in India 1501-1739



Hudson's Bay Company

- The Hudson's Bay Company (HBC) was founded on 2 May 1670 when King Charles granted a charter to his cousin Prince Rupert and his associates. The charter created the HBC as a corporate entity. Several supplementary charters, which modified the original one, have been granted since, most recently in 1970.
- The HBC was set up as a joint-stock company. The HBC's full name is the Governor and Company of Adventurers of England trading into Hudson's Bay. The governor was the chairman; the Company of Adventurers were those who owned stock, as they were adventuring or risking their money.
- From its founding in 1670 until 1870 the fur trade was the chief focus of the HBC. Its range of activities broadened considerably after that as it took advantage of new opportunities. At the beginning of the 21st century HBC is best known as a general retailer.
- The 21st century finds HBC well into its fourth century of retailing in Canada. Its major retail channels - the Bay, Zellers, Home Outfitters, and Fields - together provide more than two-thirds of the retail needs of Canadians

Hudson's Bay Company





Hudson's Bay Map

The charter of 1670 made the Hudson's Bay Company 'true and absolute Lordes and Proprietors' of Rupert's Land, the vast drainage area of the Hudson Bay basin. This is equal to almost a million and a half square miles of western and northern Canada.

1.3.1 Sự phát triển của KDQT qua các thời kỳ

■ Thời kỳ trước chiến tranh TG II (tiếp)

- Thế kỷ XIX: máy hơi nước, mở rộng đường sắt => giảm chi phí vận chuyển hàng hoá => tiết kiệm chi phí => đẩy mạnh FDI
- Ra đời các hãng: Unilever, Ericson, Royal Dutch Shell => trở thành các công ty quốc tế khổng lồ bằng cách đầu tư hoạt động KD tại khắp Mỹ, Âu, Á

1.3.1 Sự phát triển của KDQT qua các thời kỳ

- KDQT thời kỳ sau chiến tranh TG II (tăng trưởng vượt bậc)
 - Thời kỳ hoàng kim của Mỹ (1945-1960)
 - Các nước kiệt quệ vì chiến tranh
 - Mỹ làm giàu từ chiến tranh. Các công ty Mỹ không gặp sự cạnh tranh đáng kể tại thị trường nội địa và thành công lớn ở nước ngoài

1.3.1 Sự phát triển của KDQT qua các thời kỳ

- KDQT thời kỳ sau chiến tranh TG II (tiếp)
 - Thời kỳ hoàng kim của Mỹ (1945-1960)
 - Mỹ dẫn đầu 3 lĩnh vực then chốt:
 - Xe hơi (American Motor, Chryshler, Ford, GM)
 - Thép (US Steel, Betlehem Steel)
 - Máy bay (Mc Donell Douglas, Lockheed)
 - Cuối 1950s: 70/100 công ty hàng đầu thế giới là của Mỹ

1.3.1 Sự phát triển của KDQT qua các thời kỳ

- KDQT thời kỳ sau chiến tranh TG II (tiếp)
 - Thời kỳ hoàng kim của Mỹ (1945-1960)
 - Các nước: khôi phục KT sau chiến tranh (hạ tầng)
 - Kế hoạch Marshall 12,5 tỷ USD
 - Kế hoạch Dodger 2,3 tỷ USD
- => Mỹ trực tiếp tác động đến sự phát triển của nhiều nước, thu lợi nhuận đồng thời tạo nên những kẻ cạnh tranh trong tương lai

1.3.1 Sự phát triển của KDQT qua các thời kỳ

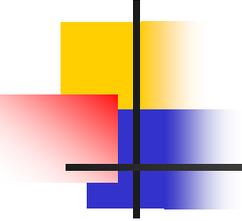
- KDQT thời kỳ sau chiến tranh TG II (tiếp)
 - Sự nổi lên của châu Âu và Nhật Bản (1960-1980)
 - Các công ty CA và NB được chuẩn bị khá tốt để giành lại thị phần quốc tế, cạnh tranh tích cực tìm kiếm cơ hội thị trường mới và mở rộng hoạt động ra nước ngoài
 - Nissan Motor Com => Mỹ 1958 (Datsun) Nissan Motor Corp tại Los Angeles 1960, Mexico 1961
 - Fuji liên doanh với Xerox 1962
 - Toyota vào Mỹ năm 1957

1.3.1 Sự phát triển của KDQT qua các thời kỳ

- KDQT thời kỳ sau chiến tranh TG II (tiếp)
 - Sự nổi lên của châu Âu và Nhật Bản (1960-1980)
 - Mỹ mở rộng hoạt động toàn cầu
 - 1960 Ford xd cơ sở SX tại Anh, Đức
 - IBM, Caterpillar
 - Tuy nhiên, đến 1970 Mỹ chỉ có 64/100 công ty hàng đầu
 - Nguyên nhân
 - Sự thụt lùi trong cạnh tranh so với đối thủ
 - Thay đổi môi trường kinh doanh
 - Cung ứng và giá dầu (khủng hoảng NL 1970s)
- Cuối 1970s 49/100 công ty là của Mỹ

1.3.1 Sự phát triển của KDQT qua các thời kỳ

- KDQT thời kỳ sau chiến tranh TG II (tiếp)
 - Thị trường toàn cầu mới (1980-nay)
 - Nhận thức của các nhà quản lý Mỹ
 - William Onchi và thuyết Z (1981) khác biệt tổ chức Mỹ, Nhật Bản
 - Nhật Bản: tham dự cao
 - Mỹ: tập trung cao
- => học tập sách lược quản lý cạnh tranh (chất lượng, nhóm làm việc, JIT, kiểm soát chất lượng thống kê...)



1.3.2 Nguyên nhân tăng trưởng nhanh của KDQT

1. Sự mở rộng thị trường

2. Tìm kiếm nguồn cho SX

3. Cạnh tranh

4. Tiến bộ công nghệ

5. Thay đổi về xã hội

6. Thay đổi trong chính sách TM & ĐT của chính phủ

1.3.2 Nguyên nhân tăng trưởng nhanh của KDQT

Sự mở rộng thị trường (xúc tác quan trọng nhất)

- Công suất sản xuất vượt quá qui mô thị trường nội địa
- Khai thác cơ hội kinh doanh bên ngoài biên giới quốc gia
- ...

1.3.2 Nguyên nhân tăng trưởng nhanh của KDQT

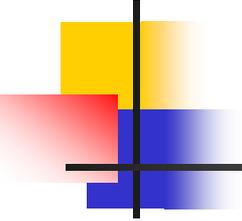
Tìm kiếm nguồn lực cho SX (vật liệu, lao động, vốn, công nghệ)

Khan hiếm, không sẵn có

Khai thác lợi thế địa phương

Tận dụng sự phát triển của mạng lưới tài chính toàn cầu

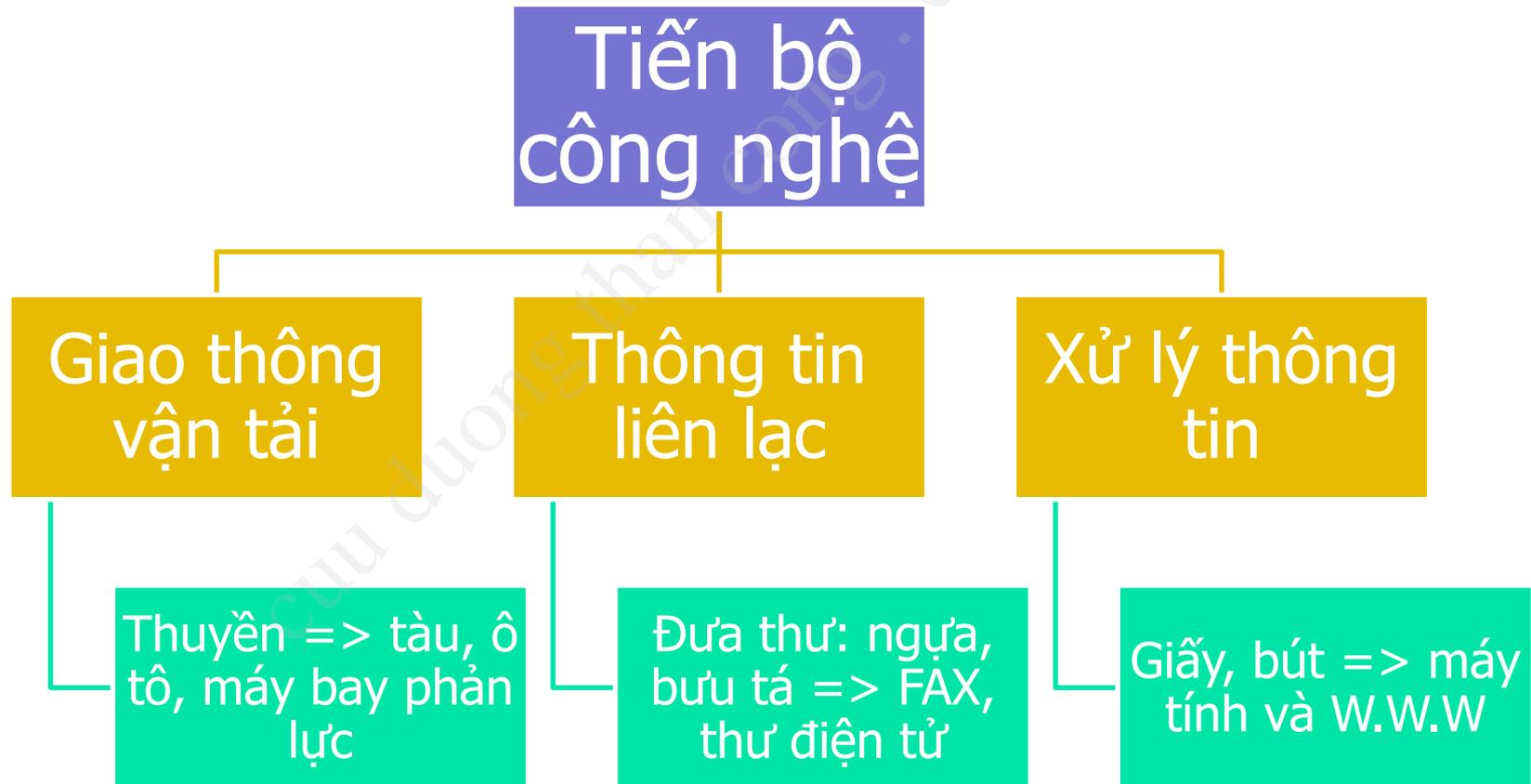
...



1.3.2 Nguyên nhân tăng trưởng nhanh của KDQT

- **Cạnh tranh**
 - Các hãng lớn có lợi thế về qui mô, về sức mạnh tài chính khi mở rộng hoạt động kinh doanh ra nước ngoài => các hãng nhỏ buộc phải làm theo
 - ...?

1.3.2 Nguyên nhân tăng trưởng nhanh của KDQT



1.3.2 Nguyên nhân tăng trưởng nhanh của KDQT

Thay đổi về xã hội

- Thu hẹp các sản phẩm và dịch vụ được SX và tiêu dùng cho một nền văn hoá đặc thù
- Thay đổi trong quan niệm (vd: người tiêu dùng Mỹ và hàng Nhật Bản)
- Thay đổi trong tập quán (Kelloggs và sự thay đổi thói quen tiêu dùng của người châu Âu)
- Quan niệm về hàng ngoại (foreign made)...

1.3.2 Nguyên nhân tăng trưởng nhanh của KDQT

Thay đổi trong chính sách TM & ĐT của chính phủ

Tự do hoá thương mại (hạn chế các rào cản MD: các vòng đàm phán của GATT và WTO, các khối MD khu vực, CSTM của chính phủ...)

Tự do hoá đầu tư (hạn chế các rào cản đối với sự vận động của các luồng vốn)