

МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ

**Выход
на зарубежный
рынок**

ВЫБОР СПОСОБА ВЫХОДА НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК

- ⦿ Экспорт
- ⦿ Встречная торговля
- ⦿ Совместная
предпринимательская
деятельность
- ⦿ Прямое инвестирование

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ВЫБОР СПОСОБА ОСВОЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО РЫНКА

- Издержки фирмы по освоению внешнего рынка.
- Скорость выхода на зарубежный рынок.
- Уровень риска, сопряженного с освоением нового рынка.

ЭКСПОРТ

- Прямой экспорт — фирма-производитель самостоятельно управляет своей экспортной деятельностью.
- Косвенный экспорт — фирма-производитель прибегает к услугам независимых международных маркетинговых посредников.

СПОСОБЫ УСТАНОВЛЕНИЯ КОНТАКТОВ НА ЗАРУБЕЖНОМ РЫНКЕ ПРИ ПРЯМОМ ЭКСПОРТЕ

- Штатные сотрудники фирмы-производителя направляются за границу с целью подготовки рынка.
- Местные агенты ведут переговоры с потенциальными клиентами от имени производителя.
- Местные торговые фирмы приобретают и перепродают товары на зарубежном рынке.
- Создается собственный зарубежный торговый филиал.

ДОСТОИНСТВА КОСВЕННОГО ЭКСПОРТА

- ⦿ Не требует значительных капиталовложений;
- ⦿ Не связан с необходимостью создания собственного подразделения в стране пребывания;
- ⦿ Является наименее рискованным (при уверенности в платежеспособности покупателя).

ПРИ КОСВЕННОМ ЭКСПОРТЕ СБЫТ ПРОДУКЦИИ МОЖЕТ БЫТЬ ПОРУЧЕН:

- ✓ отечественному посреднику-экспортеру;
- ✓ отечественному агенту-экспортеру, который занимается поиском зарубежных покупателей за комиссионное вознаграждение;
- ✓ международной торговой компании, имеющей представительства в разных странах мира;
- ✓ отечественной экспортно-импортной компании, представляющей производителей, не являющихся прямыми конкурентами;
- ✓ управляющей экспортом компании, которая за оговоренное вознаграждение руководит экспортной деятельностью товаропроизводителя.

ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

- ⦿ Встречная торговля - взаимная закупка товаров, услуг, технологий или иных товарных ценностей экспортером и импортером друг у друга.

ТРИ ОСНОВНЫХ ВИДА МЕЖДУНАРОДНЫХ ВСТРЕЧНЫХ СДЕЛОК:

1. Бартерные сделки
2. Торговые компенсационные сделки
3. Промышленные компенсационные сделки

ТОРГОВЫЕ КОМПЕНСАЦИОННЫЕ СДЕЛКИ

- ◉ Компенсационные сделки. Экспортер соглашается получить оплату частично или полностью в виде поставок каких-либо товаров покупателя. Это оформляется одним контрактом.
- ◉ Встречные закупки (встречные поставки). Экспортер обязуется закупить или устроить закупку третьей стороной товаров импортера на сумму, составляющую определенный, заранее оговариваемый процент от его собственных поставок. Такие сделки оформляются двумя контрактами, при этом конкретные товары могут не указываться, но зато обязательно фиксируются сумма закупки и сроки поставки.

ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПЕНСАЦИОННЫЕ СДЕЛКИ

- Промышленные компенсационные сделки означают, что одна сторона осуществляет поставку товарных ценностей, которые используются второй стороной для создания новых производственных мощностей. Эта поставка должна возмещаться посредством поставок товаров, произведенных на созданных таким образом предприятиях (или иногда за счет поставок аналогичных товаров, произведенных третьими сторонами в данной стране).

СОВМЕСТНАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- ⊙ Лицензирование;
- ⊙ Производство по контракту (подрядное производство);
- ⊙ Управление по контракту;
- ⊙ Совместные предприятия.

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

- Лицензирование – способ выхода на зарубежный рынок, заключающийся в подписании за рубежом компанией (лицензиаром) соглашения о предоставлении иностранному партнеру (лицензиату) права на использование производственного процесса, товарного знака, изобретения, технических знаний и т.п. на определенный срок за оговоренное вознаграждение.
- Формы лицензирования: лицензионные соглашения; франчайзинг.

ВИДЫ ЛИЦЕНЗИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ

1. Договор простой лицензии.
2. Договор исключительной лицензии.
3. Договор полной лицензии.

ФРАНЧАЙЗИНГ

- Франчайзинг - это форма ведения бизнеса, при которой крупная, известная на рынке компания (франчайзер) предоставляет другой (как правило, небольшой и неизвестной) компании (франчайзи) за определенное вознаграждение проверенную и успешную бизнес-идею, обучение, снабжение, маркетинговую поддержку и консультирование.

Фактически франчайзинг представляет собой комбинацию лицензионного соглашения и дистрибьюторского договора с исключительными правами реализации товаров и услуг на ограниченной территории.

ТРИ ОСНОВНЫХ ВИДА ФРАНЧАЙЗИНГА

1. Товарный - продажа товаров, производимых франчайзером под зарегистрированным товарным знаком. Послепродажное обслуживание осуществляет франчайзи.
2. Производственный - производитель обладает секретом производства и патентом на технологию изготовления продукции. Франчайзи имеет право использовать эту технологию франчайзера, последний поставляет сырье для франчайзи.
3. Деловой (франчайзинг бизнес-формата) - способ ведения бизнеса, при котором франчайзи приобретает право открыть собственное предприятие аналогичного профиля на конкретной территории под торговым знаком франчайзера и берет на себя обязательства полностью скопировать формат его бизнес-модели.

УПРАВЛЕНИЕ ПО КОНТРАКТУ

- Управление по контракту предполагает, что некая компания за определенное вознаграждение управляет иностранными предприятиями (гостиничный бизнес, транспорт, сельское хозяйство, добыча полезных ископаемых). Компания экспортирует не продукцию, а услуги по управлению. Данный вид экспорта характеризуется низкими рисками и возможностью с самого начала приносить доход.

ПРОИЗВОДСТВО ПО КОНТРАКТУ

- Производство по контракту - одна компания (принципал) дает заказ зарубежной фирме (агенту) на производство продукции с определенными характеристиками. Как правило, сбытом выпущенной продукции занимается принципал. Агенту, в целях обеспечения должного качества, может быть предоставлено ноу-хау и необходимое оборудование.
- Главный недостаток - отсутствие у иностранной компании возможности постоянно контролировать производственный процесс.

СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

- Совместные предприятия - зарубежная компания разделяет собственность и контроль деятельности с местной компанией. Создаваемое предприятие регистрируется в стране одного из партнеров, и чем больше доля участника в СП, тем в большей степени он контролирует бизнес.
- Данный способ проникновения на зарубежные рынки способствует преодолению торгово-политических барьеров между странами, а также дает возможность более полно учесть культурные особенности страны и ее национальные интересы.

ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

1. Создание за рубежом сборочного производства
2. Создание за рубежом производственного предприятия
3. Приобретение местной действующей компании

