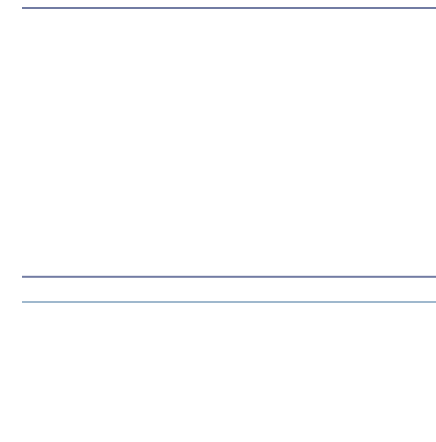
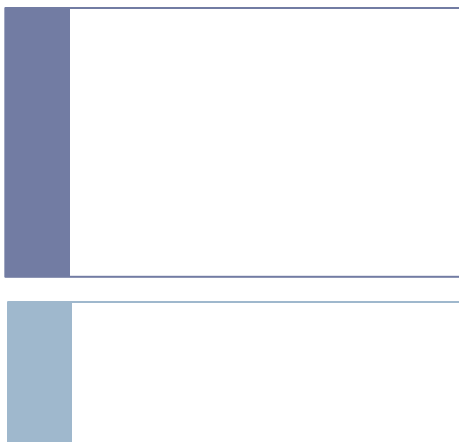


Технологический процесс выхода на внешний рынок



Подготовил студент
09_17_3Ф уч. группы
Алиев Мехди Маариф оглы

Актуальность темы

Выход на внешние рынки для современных предприятий является актуальным и сложным вопросом.

С одной стороны, активный процесс интеграции российской экономики в мировую в последние 30 лет вызывает заинтересованность в расширении рамок географического присутствия российских производителей.

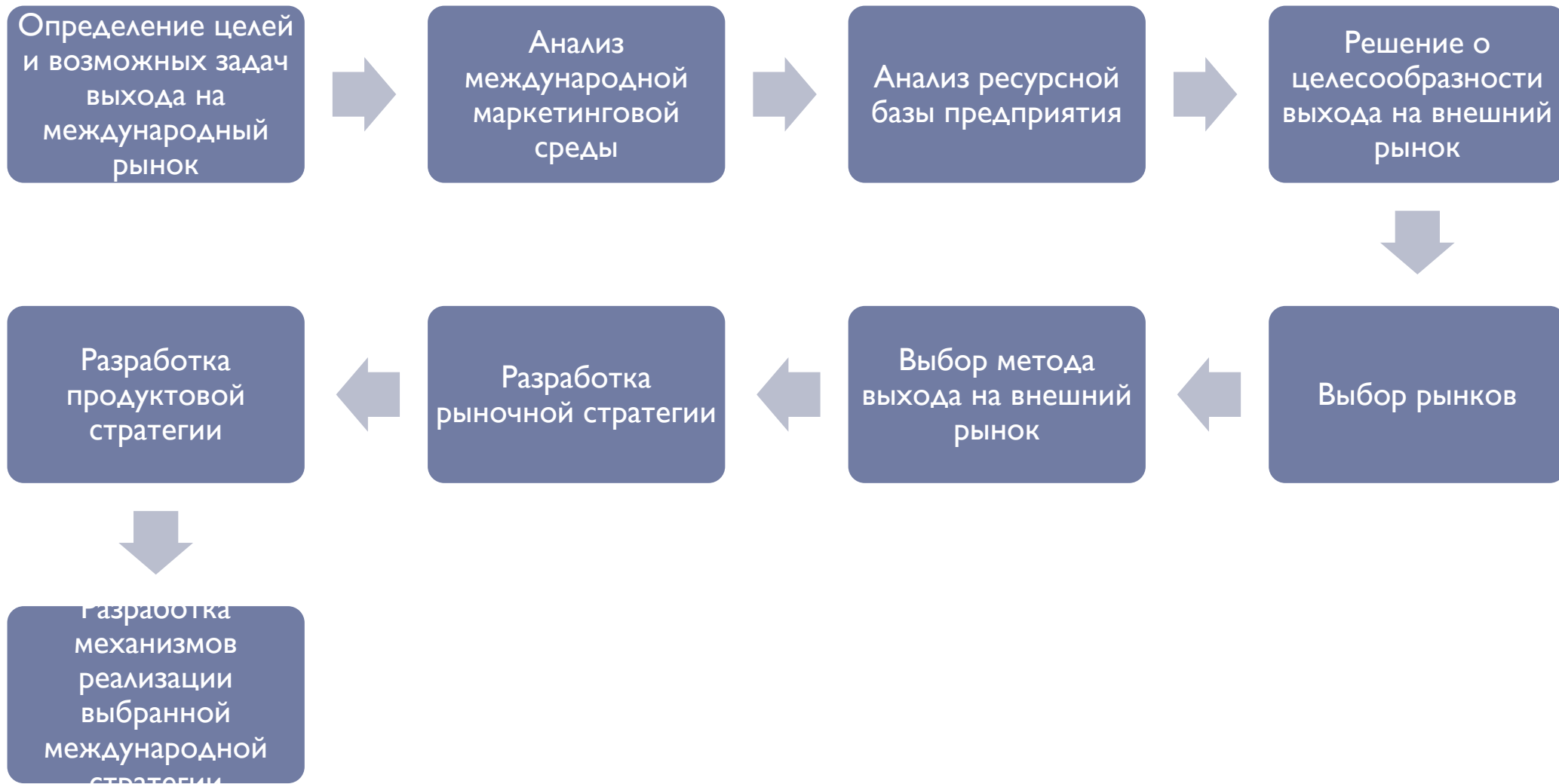
С другой стороны, выход на зарубежные рынки для отдельных компаний является достаточно сложным процессом. Здесь следует принимать во внимание не только желание той или иной компании увеличить свой рынок сбыта, но и готовность зарубежных рынков принимать или не принимать новых игроков на свою территорию. Серьезным сдерживающим фактором является кризисное состояние современной российской экономики и отсутствие в стране экономических реформ как необходимое условие выхода из кризиса.



Основные мотивы выхода на внешние рынки



Этапы выхода на внешний рынок



Виды маркетинговых стратегий по У. Кигану

Товарно-коммуникационное расширение

- Одинаковые условия использования товара и удовлетворяемая им потребность за рубежом

Товарное расширение - коммуникационная адаптация

- Одинаковые условия использования товара, но различные удовлетворяемые им потребности за рубежом

Товарная адаптация - коммуникационное расширение

- Различные условия использования товара и одинаковые удовлетворяемые им потребности за рубежом

Товарно-коммуникационная адаптация

- Различные условия использования товара и удовлетворяемые им потребности за рубежом

Изобретение новинки

- Низкая покупательская способность зарубежных покупателей, худшие условия использования товара
-



Технологический процесс создания и реализации экспортной продукции

Ознакомление с механизмом государственного регулирования внешнеторговой деятельности в России через нормативно-техническую документацию и законодательные акты

Открытие валютного счета в уполномоченном банке

Изучение системы федеральных органов и организаций, занимающихся рассмотрением и оформлением документов, необходимых для прохождения процедур нетарифных ограничений вывоза и ввоза продукции

Маркетинговая оценка конъюнктуры внешнего рынка и подготовка конкурентного листа

Расчет экспортной цены и поиск необходимой для этого информации

Стратегии выхода на внешние рынки



Систематизация стратегий выхода на внешние рынки по выбранным критериям

Критерий	Стратегия										
	Косвенный экспорт			Прямой экспорт		Кооперация			Интеграция		
	Представительская зарубежная компания на внутреннем рынке	Внешнеторговые предприятия на внутреннем рынке	Экспортные агенты/комиссионеры	Зарубежные сбытовые и агентские организации на внешнем рынке	Специально созданные сбытовые организации на внешнем рынке	Лицензионные соглашения/франчайзинг	Подрядное производство/управление по договору	Сбытовые соглашения и объединения	Совместное представительство	Филиал/представительство	Дочернее предприятие
Стратегическая цель	1. Доступ к рынка сбыта 2. Экономические эффекты развития				1. Доступ к рынка сбыта. 2. Доступ к ресурсам 3. Экономические эффекты развития 4. Доступ к предпочтениям						
Скорость выхода	Высокая				Средняя			Высокая	Низкая	Средняя	Низкая
Стадия бизнес цикла за рубежом	Стадия распределения					Стадия производства и распределения		Стадия распределения	Стадия производства с/без стадии разработки и распределения		
Уровень капиталовложений за рубежом	Низкий				В зависимости от степени участия	От низкого до среднего			В зависимости от степени участия от среднего до очень высокого		
Прямые инвестиции	Отсутствуют				Присутствуют	Отсутствуют			Присутствуют		
Уровень менеджмента/контроля за рубежом	Отсутствует		Низкий		Средний			Высокий			
Уровень рисков	Низкий			Средний	Высокий	Средний		Низкий	От среднего до очень высокого		
Вовлеченность в рынок	Практически отсутствует		Низкая		Средняя					Высокая	Очень высокая
Правовые основания	Договор купли продажи, поставки и т.п.				Право собственности	Лицензионный договор/франшиза	Договор подряда, управления на оказание услуг	Часто неформальные соглашения, партнерство	Право собственности		
Статус субъекта за рубежом	Отсутствует			Импортер	Импортер и инвестор	Партнер по договору		Импортер	Производитель и инвестор	Импортер и инвестор	Производитель и инвестор

Спасибо за внимание!

