

*И. Васильев, аспирант
БГЭУ (Минск)*

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ВЫБОР СПОСОБА ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

Постоянно усиливающаяся глобализация мировой экономики привела к разделению труда между отдельными странами и способствовала дальнейшей интеграции национальных экономик в мировую. В таких условиях предприятия разных стран стали искать более благоприятные условия для своей предпринимательской деятельности на внешних рынках, выявляя и используя имеющиеся у них маркетинговые возможности.

Выявив маркетинговые возможности на внешних рынках, фирма должна определить наиболее приемлемый способ выхода на целевой рынок. Существует несколько способов для этого и задача состоит в том, чтобы выбрать наиболее приемлемый способ выхода на данный зарубежный рынок.

Существующие способы выхода на внешние рынки обычно объединяют в три большие группы. Это экспорт, совместное предпринимательство, прямые инвестиции.

Каждой из групп характерны как преимущества, так и недостатки. Осуществляя экспорт, предприятие обладает высокой степенью гибкости и имеет низкий уровень риска. Однако оно не имеет возможности осуществлять действенный контроль за его коммерческой деятельностью на целевом рынке.

При совместном предпринимательстве предприятие принимает долевое участие в осуществляемом бизнесе, разделяет со своими партнерами риск предпринимательской деятельности на целевых рынках и совместно проводит контроль, распределяя между партнерами область его осуществления.

При прямом инвестировании за предприятием сохраняется право полной собственности на созданные структуры. Оно осуществляет в полном объеме контроль за всеми сферами деятельности включая и реализацию международного маркетинга. Однако для этого необходимы значительные ресурсы, размещаемые на зарубежных рынках, что существенно повышает риск предпринимательской деятельности.

Нет идеального способа выхода фирмы на зарубежные рынки. Поэтому одна и та же фирма, выходя на один и тот же внешний рынок, может использовать разные способы для этого. Одновременно, выходя на один и тот же зарубежный рынок, можно использовать различные способы выхода на внешние рынки.

Для установления способа выхода на конкретный внешний рынок необходимо провести анализ факторов, оказывающих влияние на эффективность продаж данного товара на выбранном зарубежном рынке. При этом все анализируемые факторы должны включать: внутренние и внешние факторы; факторы, характеризующие степень привлекательности данного способа выхода на внешний рынок; факторы, определяющие уровень риска, частоту совершаемых сделок, специфичность и неясную природу ноу-хау.

Учитывая основные факторы, оказывающие влияние на способ выхода на внешние рынки, следует выбрать наиболее приемлемый метод, позволяющий определить наилучший вариант. Среди таких методов следует прежде всего рассмотреть стратегический, шаблонный и прагматичный. Как правило, предпочтение отдается стратегическому методу. Его использование позволяет предприятию выбрать способ выхода, обеспечивающий получение максимальной прибыли в течение рассматриваемого периода.

Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.

Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by>