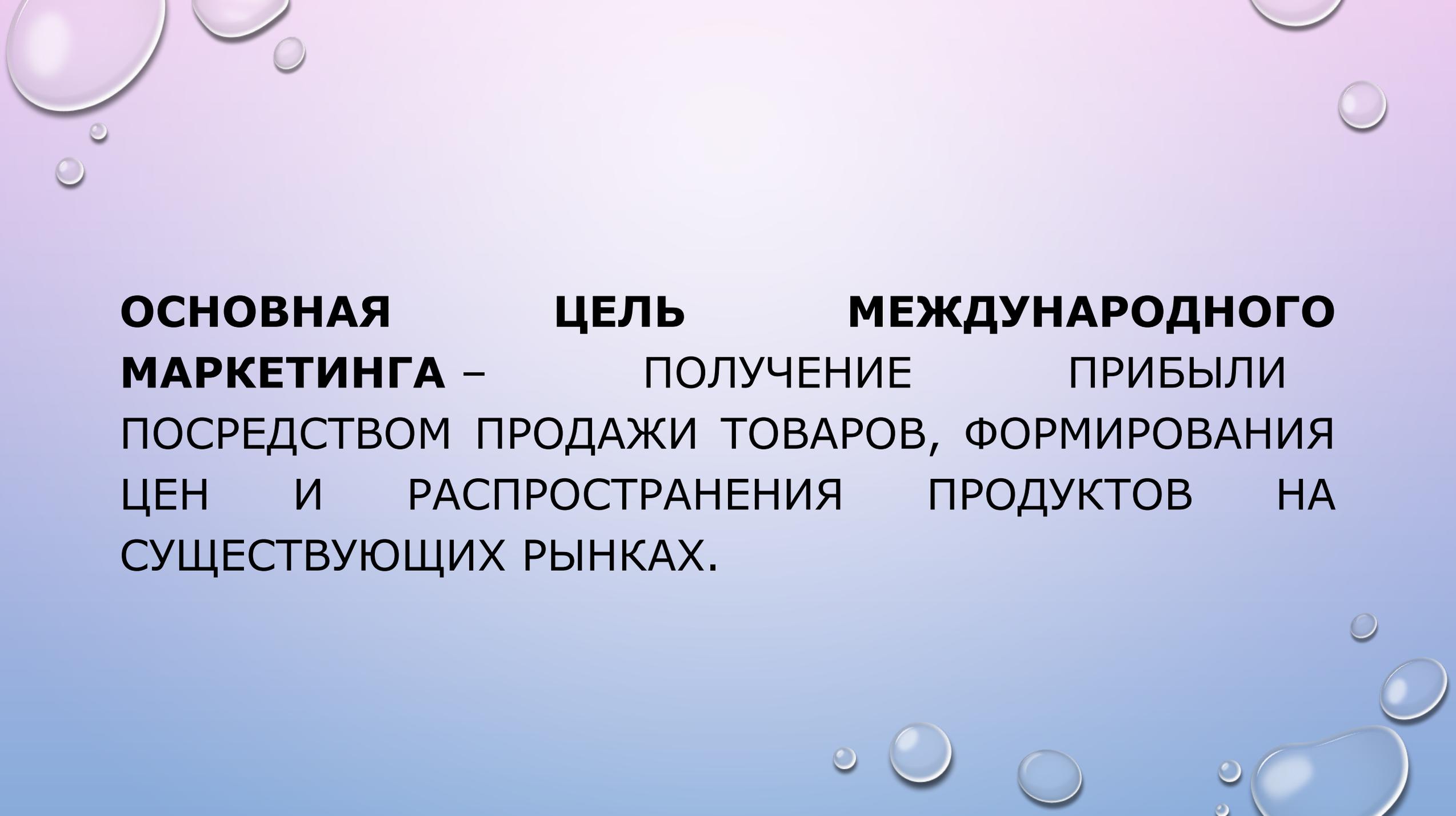


# **ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА**



**ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО  
МАРКЕТИНГА – ПОЛУЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ  
ПОСРЕДСТВОМ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ, ФОРМИРОВАНИЯ  
ЦЕН И РАСПРОСТРАНЕНИЯ ПРОДУКТОВ НА  
СУЩЕСТВУЮЩИХ РЫНКАХ.**

# КОНЦЕПЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА

- КОНЦЕПЦИЯ РАСШИРЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА
- КОНЦЕПЦИЯ МУЛЬТИВНУТРЕННЕГО РЫНКА
- КОНЦЕПЦИЯ ГЛОБАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

# ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА

- НЕЗАВИСИМОСТЬ ГОСУДАРСТВА;
- НАЦИОНАЛЬНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ СИСТЕМЫ;
- НАЦИОНАЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО;
- ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ПОЛИТИКУ ГОСУДАРСТВА;
- ЯЗЫКОВЫЕ, КУЛЬТУРНЫЕ, РЕЛИГИОЗНЫЕ, БЫТОВЫЕ И ПРОЧИЕ ОСОБЕННОСТИ.

# ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДА К МЕЖДУНАРОДНОМУ МАРКЕТИНГУ

- ОПОСРЕДСТВОВАННЫЙ ИНОСТРАННЫЙ МАРКЕТИНГ
- НЕРЕГУЛЯРНЫЙ ИНОСТРАННЫЙ МАРКЕТИНГ
- РЕГУЛЯРНЫЙ ИНОСТРАННЫЙ МАРКЕТИНГ
- МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ
- ГЛОБАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

ОРГАНИЗАЦИЯ, ПРИНЯВШАЯ РЕШЕНИЕ ВЫЙТИ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК, ДОЛЖНА ОТВЕТИТЬ НА 3 ВОПРОСА, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ КЛЮЧЕВЫМИ ЭТАПАМИ ПОЛУЧЕНИЯ ДОСТУПА К ЗАРУБЕЖНЫМ РЫНКАМ:

Когда?  
first-mover или  
последователь

Как?  
массовый захват или  
постепенное  
расширение

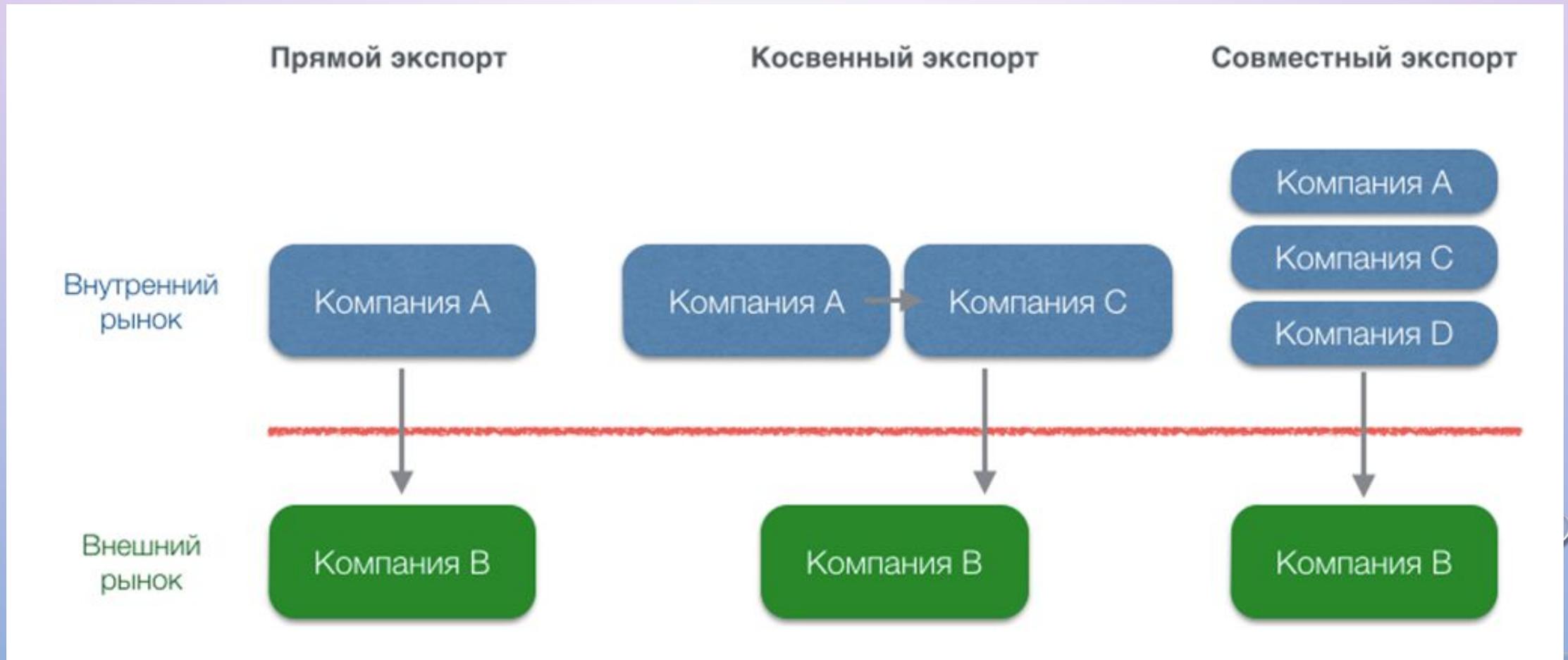
Где?  
ключевые рынки для  
входа

Выход на внешние рынки

# СПОСОБЫ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ



# ЭКСПОРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



# ПОСРЕДНИЧЕСТВО

- **ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** — ВИД СОТРУДНИЧЕСТВА, ПО КОТОРОМУ КОМПАНИЯ В ОДНОЙ СТРАНЕ ПЕРЕДАЕТ ПРАВО КОМПАНИИ В ДРУГОЙ СТРАНЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СВОИ УНИКАЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ ПРОИЗВОДСТВА, КОТОРОЕ УСТАНОВЛИВАЕТСЯ В РАМКАХ ДОГОВОРА.
- **ФРАНЧАЙЗИНГ** — ЭТО РАЗНОВИДНОСТЬ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПО КОТОРОЙ КОМПАНИЯ — ФРАНЧАЙЗЕР ПЕРЕДАЕТ СВОЕМУ ПОСРЕДНИКУ (КОМПАНИИ — ФРАНЧАЙЗИ) ЛИЦЕНЗИЮ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОД СВОЕЙ ТОРГОВОЙ МАРКОЙ.
- **КОНТРАКТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО** ПРЕДПОЛАГАЕТ ПЕРЕДАЧУ ПРОИЗВОДСТВА КОМПАНИИ НА МЕСТНОМ РЫНКЕ, И СОХРАНЕНИЕ ОСТАЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ (МАРКЕТИНГ, ПРОДАЖИ, ДИСТРИБУЦИЯ) ЗА ГОЛОВНОЙ КОМПАНИЕЙ.
- **СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ** — ОТДЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ, СОЗДАННЫЕ ДВУМЯ ИЛИ БОЛЬШИМ КОЛИЧЕСТВОМ ПРЕДПРИЯТИЙ, В КОТОРЫХ РАЗДЕЛЕНА СТЕПЕНЬ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И РИСКОВ МЕЖДУ СОБСТВЕННИКАМИ.

# ИЕРАРХИЧЕСКОЕ ПОСТРОЕНИЕ БИЗНЕСА

- **СЛИЯНИЕ И ПРИОБРЕТЕНИЕ.** ПРИОБРЕТЕНИЕ УЖЕ ГОТОВОГО БИЗНЕСА НА ЦЕЛЕВОМ ВНЕШНЕМ РЫНКЕ МОЖЕТ БЫТЬ ДОСТИГНУТО ЧЕРЕЗ ПРОВЕДЕНИЕ ПРОЦЕССА СЛИЯНИЯ ИЛИ ПОКУПКУ КОНТРОЛЬНОГО ПАКЕТА АКЦИЙ КОМПАНИИ.
- **БИЗНЕС «С НУЛЯ».** В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ НАЗЫВАЕТСЯ ТЕРМИНОМ «*GREEN FIELD STRATEGY*», ЧТО ОЗНАЧАЕТ РАСШИРЕНИЕ БИЗНЕСА КОМПАНИИ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК ЧЕРЕЗ ПОСТРОЕНИЕ НОВОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБЪЕКТА.