

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

Абрашитова А.И.

Научный руководитель к.э.н. Степанова Э.В.

Сибирский федеральный университет

Для определения наиболее эффективной сферы деятельности международной компании в принимающей стране экономисты-исследователи и маркетологи рассматривают условия предпринимательской деятельности за рубежом в нескольких аспектах.

1. С точки зрения фирменной структуры и стратегии предприятий конкурентов, необходимо оценить степень конкурентоспособности международной компании, а выбранной сфере деятельности по сравнению с национальными предприятиями страны и иностранными фирмами, функционирующими там в этой сфере. Проанализировать, отвечает ли стиль управления и организации производства в принимающей стране условиям, которые располагает зарубежный филиал, выяснить, какой тип стратегии выбирают местные фирмы-конкуренты, степень возможности победы над ними в конкурентной борьбе и отвечает ли предполагаемая сфера деятельности международной компании, психологии нации принимающей страны.

2. Необходимо провести анализ и оценку условий производства и предоставления услуг. В каких отраслях экономики наиболее ярко выражены сравнительные преимущества принимающей страны, имеется ли там база для НИОКР в интересующих международную компанию секторах экономики. Следующий этап анализа слабых сторон в народном хозяйстве принимающей страны (нехватка капитала, отставание в научно-технической сфере) и оценка возможности их восполнения деятельностью иностранных инвесторов.

3. Определение условий сбыта по степени сложности и специфике запросов со стороны национальных потребителей, а также отличие каналов сбыта от принятых на мировом рынке.

4. Родственные отрасли и субпоставщики. Международную компанию интересует информация о наличии в принимающей стране крупных потребителей ее продукции. Немаловажное значение для снижения издержек производства имеет развитие там отраслей, снабжающих проектируемое предприятие сырьевыми материалами. Важным фактором в выборе сферы деятельности зарубежного филиала является технический уровень местных фирм – потенциальных субпоставщиков (имеют ли они возможность поставлять качественные комплектующие).

Важное значение международная компания придает выбору государства для зарубежного предпринимательства. Принято решение об организации заграничного филиала в какой-либо стране предшествует изучение условий потенциальных принимающих стран в четырех главных аспектах: рыночном, экономическом, специфике местных условий и конкурентоспособности.

1. К благоприятным факторам в рыночном аспекте относятся: объем рынка, высокие темпы роста спроса на предполагаемые к выпуску изделия или намечаемые к предоставлению на местном рынке услуги, наличие крупных потребителей, продолжительность жизненного цикла интересующих иностранного инвестора товаров и услуг, положительное восприятие его рекламы местными потребителями, возможность интернационализации сбытовой сети, включая использование каналов сбыта уважаемых фирм, занимающих прочные позиции на исследуемом рынке.

2. В экономическом аспекте влияют такие факторы, как сокращение издержек производства и сбыта в результате увеличения размаха предпринимательской деятельности в международном масштабе, возможность получения научно-технической и коммерческой информации из широкого круга источников, сокращение затрат на НИОКР в расчете на единицу выпускаемой продукции.

К местным условиям предпринимательской деятельности относятся обычаи принимающей страны: законодательство, включая таможенный тариф, импортные и экспортные квоты, местные нормы и стандарты, процедуры, связанные с импортом товаров и услуг, условия патентования товарного знака и знака обслуживания.

Особенное значение для международной компании имеют:

- система валютного регулирования;
- гарантии прав собственности (включая запрос о размере компенсации и форе ее выплаты в случае экспроприации собственности иностранных компаний);
- возможность разрешения разногласий с предприятиями принимающей страны в международном арбитраже;
- четкое законодательство о том, какие категории предпринимательской деятельности открыты для прямых иностранных инвестиций и на какие из них предоставляются особые льготы.

3. Последовательность действий компании перед принятием решения о предпринимательской деятельности в той или иной стране в аспектах местных условий обычно складывается в следующую цепочку мероприятий:

- оценка размеров и пределов рынка принимающей страны;
- сравнение качества предусмотренных к выпуску товаров (предоставлению услуг) с качественными характеристиками аналогичных изделий или услуг, предоставляемых конкурентами;
- изучение возможностей организации сбыта на изучаемом рынке и в регионе принимающей страны;
- анализ специфики потребностей покупателей, законов и обычаев принимающей страны;
- знакомство с опытом работы на этом рынке иностранных конкурентов;
- оценка преимуществ организации производства в принимающей стране по сравнению с экспортом в эту страну.

Предпочтение часто отдается тем странам, условия работы, в которых известны головной компании, если в данной стране уже функционирует филиал головной компании по сбыту продукции.

4. При изучении фактора конкурентоспособности в принимающей стране: надлежащий уровень конкурентоспособности может быть обеспечен за счет выпуска уникальных товаров (предоставления услуг), не имеющих аналогов на рынке принимающей страны. Возможна также победа в конкурентной борьбе путем производства изделий или предоставления услуг традиционных, но с характеристиками, превышающими качество конкурентов. Конкурентный уровень может поддерживаться низкими ценами вследствие низких издержек производства, обусловленных применением новых технологий.

Оценить целесообразность выхода на внешний рынок и конкурентоспособность намечаемых к производству и сбыту в принимающей стране товаров и услуг помогут сведения об основных конкурентах на рынке аналогичных товаров и услуг, распределении секторов этого рынка между основными конкурентами, сильных и слабых сторонах конкурентов, особенностях их стратегии, а также предполагаемых темпах роста спроса на товары и услуги, относящиеся к специализации зарубежного филиала международной компании в принимающей стране.