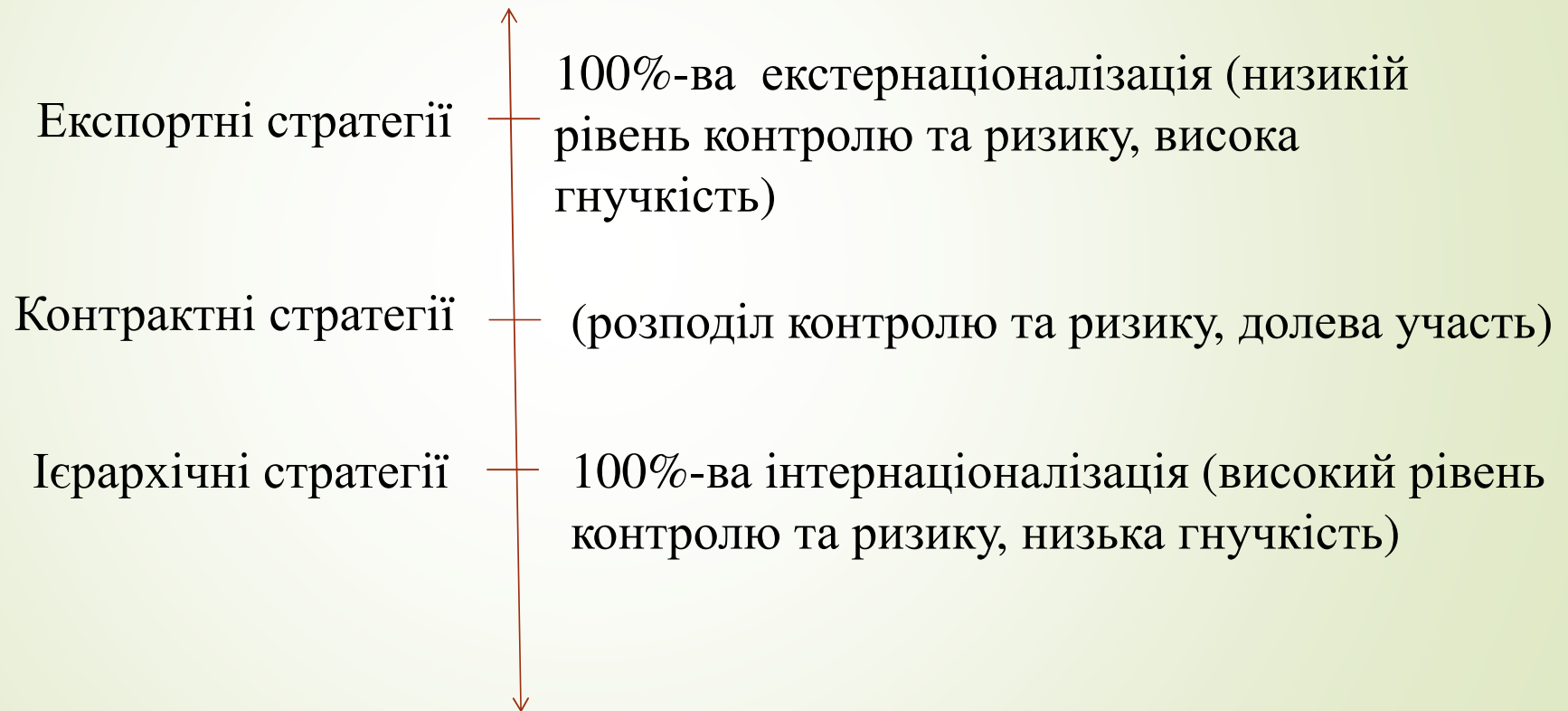


Стратегії проникнення на ринок В умовах глобалізації



Класифікація стратегій проникнення на ринок



Підходи до вибору стратегії проникнення на ринок:

- *шаблонний підхід (використання однакової стратегії для проникнення на всі закордонні ринки);*
- *прагматичний підхід (використання потенційно здійсненну стратегію проникнення для кожного закордонного ринку);*
- *стратегічний підхід (остаточне рішення про стратегію приймається на основі системного аналізу та порівняльної оцінки всіх альтернативних стратегій проникнення).*

Фактори, що впливають на вибір стратегії проникнення:

- внутрішні;*
- зовнішні;*
- характеристики бажаної стратегії;*
- характеристики угоди.*

Внутрішні фактори, що впливають на вибір стратегії проникнення:

- розмір фірми;*
- досвід діяльності на міжнародному ринку;*
- продукт.*

Зовнішні фактори, що впливають на вибір стратегії проникнення:

- соціокультурні відмінності між країною експортера та країною перебування;*
- ризик ведення бізнесу у чужій країні / непередбачуваність попиту;*
- Розмір та темпи зростання ринку;*
- прямі та непрямі торгівельні бар'єри;*
- інтенсивність конкуренції;*
- обмежений вибір експортних посередників, що підходять.*

Характеристики бажаної стратегії, що впливають на вибір стратегії проникнення:

- *низький рівень ризику;*
- *контроль;*
- *гнучкість.*

Характеристики угоди, що впливають на вибір стратегії проникнення:

- *наявна природа угоди.*

Експортні стратегії:

- *стратегія непрямого експорту:*
 - *через агента з експортних закупівель;*
 - *через брокера;*
 - *через експортну компанію;*
 - *через торгову компанію;*
 - *методом «прицепу».*
- *прямий експорт;*
- *спільний експорт.*

Експортні стратегії:

- *стратегія непрямого експорту;*
- *прямий експорт:*
 - *закордонні агенти;*
 - *дистриб'ютори.*
- *спільний експорт.*

Експортні стратегії:

- *стратегія непрямого експорту;*
- *прямий експорт;*
- *спільний експорт:*
 - *тісна співпраця малих та середніх підприємств з утворенням нової експортної асоціації.*

Контрактні стратегії:

- *ліцензування;*
- *франчайзинг;*
- *заклучення контрактів на управління;*
- *заклучення контрактів на виконання робіт «під ключ»;*
- *заклучення угод про спільне виробництво;*
- *утворення спільних підприємств.*

Ієрархічні стратегії:

- *торговий представник-нерезидент;*
- *місцевий торговий представник / закордонний торговий філіал / торгова дочірня компанія;*
- *торгова та виробнича дочірня компанія;*
- *регіональний центр (регіональний головний офіс);*
- *транснаціональна організація.*