

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра «Экономика и маркетинг»

## **Выбор зарубежного рынка**

### **МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**

к практическим занятиям по дисциплине «Международный маркетинг» для студентов очной формы обучения по специальности 080111 «Маркетинг»

Курган 2012

Кафедра: «Экономика и маркетинг»

Дисциплина: «Международный маркетинг» (специальность 080111)

Составила: доцент, канд. экон. наук В.С. Миронова

Утверждены на заседании кафедры «10» мая 2012 г.

Рекомендованы методическим советом университета «29» июня 2012 г.

## Введение

Проведение практических занятий по дисциплине «Международный маркетинг» имеет целью расширение кругозора студентов в области маркетинга, развитие представлений о выходе предприятия на зарубежный рынок, о сферах практического применения полученных знаний, закрепление полученного лекционного материала с помощью выполнения последовательного ряда работ, предлагаемых данными методическими указаниями.

Проведение практических занятий по данной дисциплине основано на анализе кейса - конкретной экономической ситуации. Эта форма обучения развивает навыки, необходимые в процессе принятия решения и выработки конкретных путей реализации решения. Обсуждение кейса в аудитории способствует выявлению и развитию ценнейших качеств, которые необходимы будущим маркетологам: это умение логично и аргументированно изложить свою позицию, убедить в правоте окружающих, соединить их в единый коллектив, нацеленный на выполнение поставленной задачи.

По окончании практического курса каждый студент в письменном виде сдаёт отчёт для проверки преподавателю.

### 1. Общие правила анализа кейсов

Маркетинговый кейс – это описание маркетинговой ситуации с позиции независимого представителя или незаинтересованной организации.

Кейс представлен в виде повествовательного описания со статистическими данными, отражающими существующую ситуацию на ОАО «Завод деревообрабатывающих станков». Он иллюстрирует маркетинговую ситуацию, сложившуюся на данном предприятии. В нём нет достаточного количества информации, поэтому допускается самостоятельное решение отдельных вопросов.

Кейс как научный метод решения проблемы характеризуется следующими этапами его реализации:

1. Обзор информации.
2. Постановка проблемы.
3. Определение и систематизации факторов, обеспечивающих построение прогнозов.
4. Постановка альтернатив и выбор альтернативы.
5. Исследование выбранного направления деятельности.

#### Принципы анализа кейсов

1. Внимательно прочитайте кейс, стараясь не делать никаких заключений, только ознакомьтесь с имеющейся информацией.
2. Разберите проблему на части с помощью серии простых вопросов.
3. Решите лёгкие части первыми.
4. Будьте уверены в своих исследованиях.

## Формулировка результатов анализа кейса

Для формулировки результатов анализа маркетингового кейса используется последовательность, содержащая следующие этапы:

1. Специфика отрасли, зарубежные рынки, поведение потребителей.
2. Предприятие, анализ его деятельности.
3. План действий и выработка альтернативных решений.
4. Выбор решения.
5. Проведение в жизнь выбранного решения.

На первом этапе концентрируется внимание на внешней среде предприятия, в том числе конкуренции в отрасли. Рассматриваются потенциальные зарубежные рынки, проводится их сравнительный анализ.

На втором этапе при анализе деятельности предприятия выявляются сильные и слабые стороны, причины успеха и неудач. Соответствие между возможностями предприятия и потребностями потенциальных зарубежных рынков представляет собой стержень этого этапа.

На третьем этапе, основываясь на ситуационном анализе, определяется возможный ход действий. Как правило, возможны несколько альтернатив, каждую из которых следует четко сформулировать, отражая ее преимущества и недостатки.

На четвертом этапе выбирается из рассмотренных альтернативных решений одно маркетинговое решение и обосновывается его выбор.

На пятом этапе разрабатываются мероприятия комплекса маркетинга, позволяющие реализовать выбранное решение. Определяется целевой рынок, разрабатывается стратегия ценообразования, стратегия стимулирования, стратегия распределения товара.

### 2. Содержание кейса «Выбор зарубежного рынка»

ОАО «Завод деревообрабатывающих станков» («ЗДС») является одним из ведущих предприятий машиностроительной отрасли страны по производству деревообрабатывающих станков. С 2008 г. у него наметился постоянный рост объема выпуска продукции (табл. 1 и табл. 2).

Продукция ОАО «ЗДС» имеет хорошую репутацию в стране по показателям надежности, материалоемкости и производительности. Качество деревообрабатывающих станков вполне удовлетворяет внутренний рынок. На предприятии действует система обеспечения качества, но ее соответствие требованиям международных стандартов ИСО-9000 не подтверждалось.

Таблица 1

## Характеристика продукции ОАО «ЗДС»

Виды продукции	Объем выпуска, штук				Отчет чет- ный год	Цена, тыс. р.	Средняя цена у конкурен- тов, тыс. р.
	Предыдущие годы						
	1	2	3	4			
1	2	3	4	5	6	7	8
Деревообрабатывающие станки: в том числе	483	582	1038	1420	1760	-	-
1. Строгальные							
1.1. Односторонний фуго- вальный, ширина обрабаты- ваемой поверхности 400 мм СФ4 – 1Б	57	132	331	380	405	254	255
1.2. Специальный, фуговаль- ный, односторонний. Шири- на поверхности 600 мм ССФ6 - 1	152	96	147	154	162	373	377
2. Шлифовальный ШЛПС-9К	30	12	14	19	32	135	132
3. Сверлильно-пазовальный СВП-1К	19	-	-	15	34	238	248
4. Двухсторонний фуговаль- но-рейсмусовый. Ширина поверхности 600 мм С2ФР6	28	50	53	66	85	380	395
5. Специальный четырехсто- ронний продольно- фрезерный. Ширина поверх- ности 350 мм СС35-4	32	39	52	84	91	525	558
6. Одношпиндельный фре- зерный с шипорезной карет- кой ФСШ-1Р	98	141	276	318	320	254	257
7. Строгально-пильная ма- шина СПМ-1	52	81	91	115	167	139	137
8. Автоподатчик АР-4	15	13	12	14	48	110	114
9. Круглопильные ЦУ-14	30	29	61	62	80	152	154
10. Бытовые СМЗА	369	420	-	166	318	55	56

Технические характеристики деревообрабатывающих станков представ-  
лены в прил. 1 и 2.

Результаты хозяйственной деятельности ОАО «ЗДС»  
за последние три года

Показатели	Ед. измер.	1-й год	2-й год	3-й год
1	2	3	4	5
1. Выручка от реализации	тыс. руб.	40200	49600	62800
2. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов	тыс. руб.	69623	68015	67500
3. Себестоимость годового выпуска продукции	тыс. руб.	31060	39817	50190
4. Материальные затраты	тыс. руб.	23050	24840	31070
5. Численность персонала предприятия	чел.	339	348	354
6. Средняя заработная плата одного работающего в месяц	руб.	1940	2370	2830
7. Дебиторская задолженность	дней	93	115	88
8. Кредиторская задолженность	дней	56	60	64

В ближайшие два года ОАО «ЗДС» планирует увеличить загрузку своих производственных мощностей, что позволит увеличить выпуск деревообрабатывающих станков на 550 штук в год. У ЗДС на внутреннем рынке 6 конкурентов, которые тоже расширяют свое производство. В перспективе национальный объем производства деревообрабатывающих станков возрастет, а спрос снизится в связи с низкой платежеспособностью предприятий и населения. Поэтому доходы ЗДС могут снизиться. В этой связи необходимо провести маркетинговое исследование зарубежных рынков и выбрать целевые рынки для экспорта деревообрабатывающих станков.

Основная цель выхода на зарубежные рынки заключается в постоянном увеличении объема продаж на 15% в год и получении ежегодного прироста прибыли 10%. Намечается достичь годового объема экспорта 500 станков. Чтобы избежать риска, необходимо выбрать два – три перспективных зарубежных рынка. Необходимо стремиться к минимизации расходов по кабинетному и полевому исследованию зарубежных рынков.

Потенциальный круг зарубежных рынков и объем экспорта и импорта в них станков представлен в табл. 3.

Таблица 3

Объем экспорта и импорта деревообрабатывающих станков  
в зарубежных странах в последние три года, тыс. штук

Зарубежные страны	Вид операций	1-й год	2-й год	3-й год
1. Финляндия	экспорт	40	48	60
	импорт	75	85	100
2. Голландия	экспорт	15	13	10
	импорт	43	50	52
3. Франция	экспорт	15	13	10
	импорт	24	29	35
4. Польша	экспорт	20	25	23
	импорт	16	14	10
5. Венгрия	экспорт	10	11	17
	импорт	24	26	27
6. Румыния	экспорт	20	21	22
	импорт	36	33	32
7. Болгария	экспорт	-	-	-
	импорт	54	58	65
8. Казахстан	экспорт	-	-	-
	импорт	16	20	23
9. Грузия	экспорт	-	-	-
	импорт	10	12	14
10. Украина	экспорт	13	15	16
	импорт	10	11	12
11. Беларусь	экспорт	18	21	27
	импорт	24	25	26

Алгоритм проведения маркетингового исследования зарубежного рынка показан на рис. 1.

Оценка привлекательности зарубежных рынков представлена в табл. 4.



Рис.1. Алгоритм проведения маркетингового исследования зарубежного рынка



## Оценка привлекательности зарубежных рынков

Факторы	Коэффициент весомости	Экспертная оценка, баллов Выбранные страны			
		3	4	5	6
1	2				
1. Конъюнктура рынка Насыщенность рынка Прогноз динамики продаж Эластичность спроса	0,15				
2. Характеристика спроса Степень массовости Постоянство спроса	0,10				
3. Доступ к каналам сбыта	0,15				
4. Интенсивность конкуренции	0,25				
5. Конкуренция со стороны отечественных товаров	0,15				
6. Региональная замкнутость рынка 6.1. Доля транспортных затрат в цене 6.2. Региональный диапазон цен в зарубежной стране	0,20				
Итого:	1,00				

В Беларуси и Украине часто бывают затруднения с валютой, экспортеры испытывают трудности в переводе доходов за рубеж. У России с Белоруссией и Казахстаном свободная экономическая зона, то есть нет таможенных пошлин. Установлены сроки выплаты кредитов: в Венгрии, Румынии и Болгарии – 60 дней; в Польше, Грузии – 120 дней.

Задание:

1. Выбрать несколько зарубежных рынков для экспорта деревообрабатывающих станков и обосновать решения. Выбор осуществлять на основе алгоритма проведения маркетингового исследования зарубежных рынков, представленного на рис. 1.

2. Оценить привлекательность выбранных зарубежных рынков, используя данные экспертных оценок, разработанных студентами самостоятельно и представленных в табл. 4.

3. Разработать стратегии выхода на зарубежные рынки в форме экспорта или лицензирования, или франчайзинга, или совместного предприятия, обосновать их.

4. Рассчитать экономическую эффективность от выхода на зарубежные рынки и реализации выбранных стратегий.

## Список литературы

1. Акулич И.Л. Международный маркетинг: Учебное пособие – Минск: Выш. шк., 2006.
2. Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Черенков В.И. Международный маркетинг: Учебник для вузов. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008.
3. Ноздрева Р.Б. Международный маркетинг: Учебник. – М.: Экономистъ, 2005.
4. Сейфуллаева М.Э. Международный маркетинг: Учебное пособие – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
5. Миронова В.С. Международный маркетинг: Учебное пособие. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2012.

Открытое акционерное общество  
**«Завод деревообрабатывающих станков»**

Предлагает поставки деревообрабатывающего оборудования

Наименование станка	Технические характеристики
1	2
ФУГОВАЛЬНЫЙ ОДНОСТОРОННИЙ Модель СФ4-1Б	Фугование по плоскости и под углом. Мах ширина и min длина обработки 400мм, n=4500 об/мин, N дв 3 кВт, т=705 кг. Габариты 2064x1020x1200мм. Комплектование 2-х / 4-х пазовым ножевым валом
СПЕЦ. ФУГОВАЛЬНЫЙ ОДНОСТОРОННИЙ Модель ССФ6-1	Фугование по плоскости и под углом. Мах ширина и min длина обработки 630мм, n=4500 об/мин, N дв 5,5 кВт, т=1000 кг. Габариты 2564x1230x1200мм. Комплектование 2-х / 4-х пазовым ножевым валом
ФУГОВАЛЬНО-РЕЙСМУСОВЫЙ ДВУХСТОРОННИЙ Модель С2ФР6	Фугование одновременно с двух сторон. Шир. обраб. 20-600мм, толщ. обраб. 8-170мм. Мах толщ. снимаемого слоя одним ножевым валом 6 мм. Скорость подачи 8/11м/мин; n нижн. нож. вала 4500 об/мин; n верх. нож. вала 5100об/мин. Установ. Мдв-16кВт; т=1800кг. Габариты 2700x1360x1230мм
СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЧЕТЫРЕХСТОРОННИЙ ПРОДОЛЬНО-ФРЕЗЕРНЫЙ Модель СС35-4	Плоская и профильная обраб. Ширина обр.аб. 40-350мм. Толщ. обраб. 8-80 мм. Скорость подачи 8/11м/мин. Частота вращения шпинделя: верхнего 4500об/мин, нижнего и вертикального 5100об/мин. Установленная N дв 23,5 кВт; т=2250кг. Габариты 2600x1150x1575мм
АВТОНОДАТЧИК Модель АР-4 (к станкам СФ4-1Б, ФСШ-1Р)	Предназначен для механической подачи заготовок. Ширина заготовки 50-400 мм. Толщина заготовки 12-100 мм. Наименьшая длина 400 мм. Наибольшая разнотолщинность подаваемого материала 15 мм. Скорость подачи, м/мин-8,12,16,24. Масса 90 кг. Габариты 760x630x645
СВЕРЛИЛЬНО-ПАЗОВАЛЬНЫЙ Модель СВП-1К	Выборка пазов и сверления отверстий. Мах. диаметр высверливаемого отверстия 20 мм. Мах. глубина 125мм. Мах. длина паза 200 мм. Мах/min расстояние от оси шпинделя до стола 130/10 мм. Угол наклона стола 45 град. N дв=3 кВт. т=347 кг. Габаритные размеры 955x955x1390 мм
ОДНОШПИНДЕЛЬНЫЙ ФРЕЗЕРНЫЙ С ШИПОРЕЗНОЙ КАРЕТКОЙ Модель ФСШ-1Р	Мах толщ. загот. 100 мм. Мах вертикал. перемещение шпинделя 110 мм. Частота вращения шпинделя 3000/4500/6000/9000 об/мин. Подача - ручная. Ход каретки до 800 мм. Посадочный диаметр инструмента 32,40 мм. N дв 5 кВт. Габаритные размеры 1475x1050x1300 мм, т=650 кг
КРУГЛОПИЛЬНЫЙ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ Модель ЦУ 14	Распил, прод. и попер. Раскрой листов. Выборка пазов и четверти диск. фрезой, h пропила 140 мм. Мах шир. попереч. пилки с помощью каретки 600 мм. Диам. Пилы 180-450 мм. Вертик. ход пилы 100 мм. Посад, диам. пил 32/50 мм, N дв=5,5 кВт, n=3000 об/мин, т=640 кг. Габариты 1920x1470x1150мм

1	2
СТРОГАЛЬНО-ПИЛЬНАЯ МАШИНА СПМ-1	Шир. фугов. и рейсмус, до 250 мм. Толщ. рейсмус. 10-180 мм. Толщ. пропила до 85мм. Мах диаметр: пилы-315 мм, фрезы-125 мм. Пазование и сверление. Подача заготовок-ручная. N дв=3 кВт. Габариты 1200x725x1000 мм, m =250 кг
ШЛИФОВАЛЬНЫЙ Шл11С-9К •	Предназначен для плоской и профильной обработки. Размеры деталей: длина не ограничена, ширина 900 мм, толщина 400 мм. Размер лепты 6237 x150.Диам. лепескового круга 250 мм. Скорость резания 26,5 м/с . Мощность электродвигателя ленты 3 кВт. Мощность электродвиг. шлифовальной головки 0,37 кВт. Число оборотов двигателя шлиф. ленты 2840 об/мин .двигателя шлиф.головки 1450 об/мин, т=400 кг

## Приложение 2

## Деревообрабатывающее оборудование других производителей

ПИЛОРАМЫ	Р63-4Б	585000
	3/У ЗР-26	212000
	Р63-5Б	490000
	ЛП-60	420000
	3/У АЗУ-01	219000
ЛЕНТОЧНОПИЛЬНЫЕ СТАНКИ	СЛП-600ЭС	526000
	ЛС-40	232000
ТОРЦОВОЧНЫЕ	ЛС-50	228000
	ЦБ-7	180000
	ЦКБ-40	199000
МНОГОПИЛЬНЫЕ	ЦМЭ-3Б	243700
	ЦДК5-4	555000
	ЦДК5-3	505500
РЕЙСМУСОВЫЕ	ЦА2А	414000
	СР6-10	432000
	КСР 400	242000
	СР8-2	385000
ШЛИФОВАЛЬНЫЕ	3/У СР8-2	227000
	ШлПСб	235000
	ШлПС-6М	242000
ЗАТОЧНОЙ	ШлПС-8МП	158000
ТЕНЗОМЕТР	ТчПА7	312000
ВЛАГОМЕР	НМ-1	13600
СТРУЖКООТСОСЫ	ИВД-1	13600
	УВП-1200	110200
	УВП-1500/1	112200
	УВП-2500/2	115500
	УВП-5000/3	127000
	УВП-7000/4	133500

Комплектуем оборудование деревообрабатывающим инструментом.

По заявке поставляем любое отечественное и импортное оборудование.

По заказу выполняем пуско-наладочные работы.

Валентина Сергеевна Миронова

## **Выбор зарубежного рынка**

### **МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**

к практическим занятиям по дисциплине «Международный маркетинг»  
для студентов очной формы обучения по специальности 080111 «Маркетинг»

Редактор О.Г.Арефьева

---

Подписано к печати	Формат 60x84 1/16	Бумага тип. №1
Печать трафаретная	Усл. печ. л. 1,0	Уч.-изд. 1,0
Заказ	Тираж 100	Цена свободная

---

Редакционно-издательский центр КГУ.  
640669, г. Курган, ул. Гоголя, 25.  
Курганский государственный университет.