



21世纪高等学校经济管理类教材

国际市场

营销学

INTERNATIONAL MARKETING

逯宇铎 常士正 主编



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



21 世纪高等学校经济管理类教材

国际市场营销学

主 编 逯宇铎 常士正
副主编 林 茂 杭言勇 张建东
参 编 刘志迎 杨 月 陈松林
赵晓丹



机械工业出版社

本书共四篇十六章。国际营销环境篇帮助读者了解国际市场营销环境。国际营销战略篇帮助读者掌握国际市场营销战略、进行国际市场细分和定位、采取正确的方法进入国际市场、实施国际市场的业务战略和竞争战略。国际营销策略篇帮助读者掌握国际市场营销的策略,正确使用各种技巧和方法实现国际市场营销目标。国际营销管理篇帮助读者有效地进行国际营销组织与控制,让读者懂得如何开展市场调研预测和评估,了解如何实施国际营销管理。

本书集国内已有著作之长,并吸收和借鉴了国外国际市场营销学的最新研究成果,既有理论性,又有很强的实用性和可操作性,内容全面,结构新颖。本书既可作为大专院校的教材,也可作为各种类型专业培训教材,同时也是各种层次、各种类型经营管理人员的必备读物。

图书在版编目(CIP)数据

国际市场营销学/逯宇锋,常士正主编. —北京:机械工业出版社, 2004.1

21世纪高等学校经济管理类教材

ISBN 7-111-13830-9

I. 国... II. ①逯...②常... III. 国际市场-市场营销学-高等学校-教材 IV. F740.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第001226号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑 曹俊玲 责任编辑:常爱艳 版式设计:冉晓华

责任校对:王欣 封面设计:陈沛 责任印制:路琳

北京机工印刷厂印刷·新华书店北京发行所发行

2004年2月第1版第1次印刷

1000mm×1400mm B5·15.125印张·581千字

定价:35.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线电话(010)68993821、88379646

封面无防伪标均为盗版

前言

中国加入 WTO 后,企业的经营环境发生了巨大变化。入世进一步强化了中国企业“走出去”的必要性,同时,入世也为中国企业“走出去”提供了有利的国际环境和条件。今年 4 月份国务院机构改革后的中国国家商务部正式行使内、外贸统管权,2005 年底将全面放开企业进出口权,中国经济将全面融入全球经济。要想适应这些重大变化所产生的客观要求,增强我国企业在国际市场上的竞争力,不但需要大批的直接从事国际市场营销活动的专门人才,而且一般的经济工作者也必须懂得国际市场营销知识。

国际市场营销学是市场营销学的一个高级形态,于 20 世纪 60 年代从基础市场营销学中分离出来,成为市场营销学的分支。它是国内市场营销的延伸与扩展。国际营销学专门研究企业如何在一国以上将自己生产的产品或劳务引导到消费者或用户那里去的经营销售活动。国际营销学是建立在哲学、数学、经济学、行为科学、现代管理理论及国际贸易理论基础之上的现代管理应用学科,它不仅为培养未来从事国际营销高素质的理论研究和实践人才提供理论武器,还为当今企业从事国际营销的人员提供必要的指导。

本书的编写,在全面借鉴国内外最先进的国际市场营销理论、方法和技术的基础上,结合我国社会主义市场经济发展的客观环境,系统论述了国际市场营销的基本理论、方法和技巧。旨在让读者系统深入地了解 and 掌握国际市场营销的含义;了解和掌握国际市场营销的发展过程及重要性;认识在我国开展国际市场营销理论研究和实践活动的必要性和意义;全面理解国际市场营销的理论体系,懂得国际市场营销环境,

包括国际经济环境、国际政治环境、国际法律环境、国际文化环境以及国际科技、自然和人口环境等；了解世界市场的基本格局，掌握分析世界市场的基本方法；掌握国际市场营销的战略，懂得如何开展市场调研预测和评估、进行国际市场细分和定位、采取正确的方法进入国际市场、实施国际市场的业务战略和竞争战略；掌握国际市场营销的策略（4P's），正确使用国际产品策略、国际定价策略、国际销售渠道策略和国际促销策略等方法和技术，实现国际市场营销目标。使读者既牢固树立国际意识，同时又具有开展国际市场营销的相应知识和能力。

本书的特点有三：一是将国际营销置于经济全球化的背景下进行研究，由此揭示出在新的环境下国际营销的特点，诸如国际营销交易方式和交易手段、国际市场竞争战略以及国际营销策略等发生的巨大变化；二是突出了国际营销环境的地位和作用，本书以较多的篇幅从文化、经济、政治法律、科学技术和物质自然环境等不同的视角深入地阐释了国际营销环境——因为营销环境的差异是形成国际营销有别于国内营销的主要渊源，尤其强调了文化环境对国际营销深刻而久远的影响；三是吸纳和反映了本学科前沿的研究成果。

参加本书编写的有大连理工大学、河北理工学院、南阳理工学院、合肥工业大学、西南财经大学、杭州电子工业学院等院校承担国际市场营销学课程教学与研究工作的专业教师：常士正、杭言勇、刘志迎、林茂、杨月、张建东、陈松林、赵晓丹、逮宇铎等。

本书参阅了一些国内外本专业领域经典专著及教

材，主要参考书目在书后一一列明，特致谢意。

由于水平有限，书中难免有不当或错讹之处，敬请同仁及读者批评指正。

编 者

2003 年 12 月

目 录

前言

第 1 章 绪论	1
1.1 国际营销的基本概念	1
1.2 企业营销活动的国际化	4
1.3 国际营销的理论基础及其发展	11
1.4 国际营销学的研究对象、基本任务和 研究方法	14
1.5 中国企业国际化经营的必要性和研 究学习国际营销理论的意义	17
思考题	21

国际营销环境篇

第 2 章 国际营销的政治环境	25
2.1 东道国的政治架构	25
2.2 国际政治关系	36
2.3 国际经营的政治风险	46
思考题	54
【案例分析题】 遭遇阿拉伯国家联合抵 制的福特汽车公司	55
第 3 章 国际营销的法律环境	57
3.1 东道国的法律环境	58

3.2 国际法与国际营销	76
3.3 国际商务争议的解决	81
思考题	85
【案例分析题】 美国制药公司面临的“商 标”难题	86
第4章 国际营销的经济环境	88
4.1 东道国的经济制度和贸易政策	89
4.2 东道国的经济状况	95
4.3 经济全球化	107
4.4 国际经济组织	112
4.5 汇率	119
思考题	125
【案例分析题】 阿根廷外资企业举步维艰	125
第5章 国际营销的其他环境：文化、科技、自然 和人口	128
5.1 东道国的文化环境	129
5.2 东道国的科技环境	144
5.3 东道国的自然环境	148
5.4 东道国的人口环境	150
思考题	153
【案例分析题】 丰田进入美国市场	153

国际营销战略篇

第6章 国际市场竞争战略	157
6.1 公司所在行业分析	157
6.2 竞争优势分析	160
6.3 竞争战略定位及实施	167
6.4 国际竞争职能的资源配置——建立国	

际战略联盟	180
思考题	184
【案例分析题 1】 别克中国营销案例	185
【案例分析题 2】 奔驰汽车走俏世界	188
第 7 章 国际市场战略业务决策	193
7.1 建立战略业务单位	193
7.2 战略业务单位的环境分析与业务组合	199
7.3 战略业务单位的业务成长模式	211
7.4 国际市场进入战略	216
思考题	226
【案例分析题】 鲁冠球对万向集团的战略 设计与战略管理	226
第 8 章 国际市场目标营销战略	233
8.1 国际市场细分	233
8.2 国际目标市场选择	241
8.3 国际市场定位	247
思考题	251
【案例分析题】 凯马特 (K-MART) 的故事	251
第 9 章 国际市场进入战略	253
9.1 进入国际市场的障碍	253
9.2 进入国际市场的模式	254
9.3 影响国际市场进入方式选择的因素	263
思考题	265
【案例分析题】 邓尼 (Downey) 的汤	265

国际营销策略篇

第 10 章 国际市场产品策略	271
10.1 产品与整体产品概念	271

10.2 产品生命周期与国际产品技术生命 周期	275
10.3 国际市场产品进入策略	279
10.4 国际市场产品品牌策略、商标策略与包 装策略	290
思考题	301
【案例分析题 1】 宝洁怎样在中国市场推出 “润妍”润发露	301
【案例分析题 2】 福特：奈何中国市场一错 再错	303
第 11 章 国际市场定价策略	307
11.1 国际市场价格的形成	307
11.2 影响国际市场定价的因素	309
11.3 国际营销中的基本定价方法	316
11.4 国际市场的定价策略	322
11.5 国际市场定价应注意的问题	327
思考题	332
【案例分析题】 康普拓公司的定价策略	332
第 12 章 国际市场销售渠道策略	337
12.1 国际市场销售渠道	337
12.2 国际市场营销渠道成员	341
12.3 国际市场营销渠道决策	348
12.4 国际销售渠道管理	353
思考题	358
【案例分析题】 “好孩子”不需要自己建 网络	359
第 13 章 国际市场促销策略	361
13.1 国际市场促销策略概述	361

13.2 国际市场促销的方法	362
13.3 促销组合策略	386
思考题	388
【案例分析题】 丰田瞄准“Y 世代”—— 一个汽车巨人的游击营销（节 选）	388

国际营销管理篇

第 14 章 国际营销调研与信息系统	395
14.1 国际营销调研的基本概念	396
14.2 国际营销调研的范围	398
14.3 国际营销调研的程序	402
14.4 国际营销调研的基本方法	405
14.5 国际营销调研的组织	414
14.6 国际市场预测	416
14.7 国际营销信息系统	421
思考题	427
【案例分析题 1】 药物专业公司最佳目标市 场的选择	427
【案例分析题 2】 艾略特贺卡公司的故事	428
第 15 章 国际营销组织	429
15.1 国际营销组织策略	429
15.2 国际营销组织结构	434
15.3 国际企业的组织联合	439
思考题	442
【案例分析题】 斯凯尔斯联合工业公司的 故事	442
第 16 章 国际营销控制与营销效果评价	444

16.1 国际营销计划	444
16.2 国际营销控制及其效果评价	454
16.3 营销审计	462
思考题	466
【案例分析题】 福雷姆斯食品公司的 故事	467
参考文献	469



绪 论

本章要点

世纪之交,随着全球经济一体化的发展和跨国公司在世界经济舞台上的日益活跃,无论是发达国家还是发展中国家,都十分重视进出口、对外直接投资、承包工程、劳务合作、境外加工贸易等活动,企业经济活动的国际化——“走出去”在广阔的世界市场寻求新的营销机会和生存环境,已成为一个世界潮流。我国企业界与世界各国的经济和文化往来也日益增强。如何有效地开拓国际市场,如何在国际市场上搞好经营与销售,如何在激烈竞争的国际市场上站稳脚跟,“与狼共舞”,竞争致胜,已成为国内企业普遍关注的问题,也正是本书的研究中心。

本章首先介绍国际营销的含义,讨论国际营销与其他相关概念之间的联系与区别;然后介绍企业国际营销活动发展过程及其动因、国际营销的理论基础;最后讨论国际营销学的研究对象、基本任务、研究方法和性质,以及我国企业国际化经营的必要性和营销理论研究学习的意义。

关键词

市场营销 国际营销 营销观念 营销可控因素 国际营销学 国际化经营

1.1 国际营销的基本概念

1.1.1 国际营销

“市场(Market)”一词来源于拉丁文“Mercari”,其义就是“购买或交易(to buy or trade)”,而“Mercari”一词又来源于“Merx”一词,其义为“商品”。所谓市场,就是出售或交易商品或服务的场所。现代社会中,市场的范围极为广泛,

从一块互换农产品的露天场地，到一个完整的经济体（如欧洲市场）或一种仅仅模糊的商业功能（如股票市场），都称之为市场。

市场营销（Marketing）是指在不断变化的市场环境中，以发现消费者需要为起点，以满足消费者需要为目标，以系统的产品销售或劳务提供为手段，实现企业目标的一系列企业整体活动。它立足全方位的思考，以系统的方法和策略达成销售，把销售纳入一个更完整、更大的行动体系来加以俯瞰。

国际市场营销（International Marketing）简称国际营销，是指识别和确定国外消费者和用户的需要，并使提供的商品和劳务能满足这些需要的一切活动，是企业为了向国外市场推销商品及劳务而组织的整体营销活动。美国国际营销学者菲利普·卡特奥拉（Philip R. Cateora）认为：“国际营销是超越一个国家推行一些商业活动，使产品或劳务得以传送到消费者或用户，以获取利润”。另一位知名学者米高·R·史高达（Michael R. Czinkota）将国际营销解释为：“国际营销是有关策划及执行通过国界的交易，目的是满足个人或机构的需要”。

1.1.2 国际营销与国内营销的异同

国际营销和国内营销都属于市场营销。由于市场营销最先研究的是国内问题，以后，随着企业的经营越过了国界，市场营销也就成为国际营销。两者都是以消费者为中心，研究消费者未满足的需求，分析他们所处的市场环境，寻求进入市场的机会，进而选择目标市场并作出相应的营销组合决策，因此，两者在基本原理、主要原则、营销基本步骤和方法方面是相同的。

由于国际营销是跨越国界在更大范围内开展营销活动，所以，国际营销和国内营销在一些具体的问题上，存在一些区别。

1. 二者面临的营销环境因素不同

国际营销面临的国际环境表现为不同的经济发展程度、不同的语言和价值体系、不同的政治和法律制度等。国际营销管理是一种对“交叉文化（或跨文化）的管理”（Cross Cultural Management），各国的文化背景不同，风俗习惯、教育水平、语言文字、宗教信仰、价值观念、审美观念差异很大，不同国家的人们对同一产品会抱有不同的态度。这将直接影响国际营销产品的设计、产品被接受的程度、信息传递的方法、分销和推广的措施等营销决策，而这些在国内营销中是不可能遇到的。

2. 营销的可控因素（Controllable Factors）不同

所谓可控因素，主要是指企业可以施加控制的营销组合因素，包括产品、定价、分销渠道和促销等。由于面临的营销环境不同，企业可控营销组合因素的内涵也就存在较大的差异。根据不同国家、不同民族、不同目标市场的营销环境，企业在各个国外市场上提供的产品和产品线、成本结构和价格构成以及

促销方式等都可能存在着差别。国际营销中的产品标准化和差异化的问题、国际市场价格和汇率对定价的影响等,是国内营销所没有的。

3. 国际营销需要进行多国协调和控制

当企业在许多国家有营销业务时,母公司与子公司或分支机构为实现公司全球范围战略目标,不能局限于把在每个国家的营销活动管理好,还需要对其在各国的营销活动进行统一规划、控制和协调,使母公司和分散在各国的子公司的营销活动成为一个灵活运行的整体。国内营销则不需要这些多国协调和控制。

实际上,国际营销就是企业超越本国国境进行的市场营销活动,是国内营销的跨国延伸。在本质上二者并无区别,但是不能就此简单等同起来。国际营销的“跨国”性质,大大增加了其复杂性、多变性和不确定性。“物有本末,事有始终”,为适应经济全球化的大趋势,必须加强国际营销学科的建设,从理论与实践结合上阐述国际营销的基本原理、理论和方法,探索国际营销活动的规律。

1.1.3 国际营销与国际贸易的异同

国际营销和国际贸易都是以赢利为目的而进行的超越国界的经济活动,但两者存在着较大的区别。

(1) 主体不同。国际贸易是各国相互之间的商品和劳务的交换,主体是国家。国际贸易由世界各国的对外贸易所构成,每一个国家的对外贸易又有进口和出口之分,因此国际贸易包括购进和售出两个主要方面;而国际营销虽然也涉及购进,但主要是售出方面,其主体是企业。国际营销中产品和劳务的卖主是企业(或其海外子公司),买主则可能是国家,也可能是这个国家的企业或个人,还可能是本企业的海外子公司或附属机构,换言之,国际营销活动一般是由企业组织的。另外,国家的经济状况、政府体制、法律制度等,对国际营销有着不可忽视的重要影响。

(2) 职能不同。国际贸易活动主要是商品买卖,其中包括部分营销活动,即使有些贸易活动涉及不同的中间商,也往往不是在统一的营销计划指导下进行的。国际营销则要涉及整个营销过程与企业发展战略问题,从市场分析与市场机会的寻求、市场营销目标的确定到市场营销计划的制定、执行和控制等,都有一套行之有效的战略、战术、措施和方法。所有相关的市场营销手段(如产品的战略、决策与管理,定价的战略、决策与管理,渠道的战略、决策与管理,促销的战略、决策与管理等),都要根据营销观念和营销目标加以整合运用。

(3) 国际贸易中,商品和劳务的交换必须跨越国界;而国际营销指的是市场营销活动跨越国界,而不是指产品和劳务跨越国界。企业在进行国际营销时,其产品也可能并不跨越地理国界。例如,企业输出资本后在当地设厂生产,当

地市场出售, 尽管产品并未发生跨越国界的交换, 但营销活动却是跨越国界的。这时, 企业需要对国外生产厂进行整体规划和协调, 制定各自的发展战略和经营战略。

(4) 原动力不同。国际贸易的原动力是比较利益, 而国际营销的原动力则是企业决策 (通常是以追求利润为动机的决策)。

(5) 所依赖的信息来源不同。国际贸易所依赖的信息源于国际收支状况, 而国际营销所依赖的信息来源则主要是企业市场营销记录。

从国际贸易与国际营销的上述差异来看, 作为企业产品或劳务不断适应国际市场的一个动态过程, 国际营销要比国际贸易具有更多优势。

1.2 企业营销活动的国际化

1.2.1 企业走向国际市场的动因

企业进入国际化经营是由企业的内部因素或外部因素推动的。内部动因可能是管理者发现且理解国际市场的价值并决定追逐国际市场的机遇, 或者是企业内部发生的事件推动企业走出国门。外部因素主要指海外对产品的需求、其他企业向国外拓展市场、商会活动强化了企业国际营销意识等, 出口代理商及政府努力也是推动企业国际化的一个动因。

1. 企业国际营销活动的主要动机

(1) 主动型动机因素。主动型动机因素有利润优势、独家产品、技术优势、独占信息、经营性动力、税收优惠和规模经济等。

(2) 被动型动机因素。被动型动机因素有竞争压力、过度生产、国内销售下降、生产能力过剩、饱和的国内市场、接近消费者和港口等。“凡事预则立”, 一些企业在内外交困时才企图借国际市场实现重组或突围, 属于典型的被动行为。

2. 企业从事国际营销的原因

随着世界经济的发展, 各国间的经济联系和相互依赖程度不断加强, 国际营销已经成为企业的自身要求。具体地说, 企业从事国际营销出于如下原因:

(1) 延长产品生命周期 (Life Cycle) 的需要。发达国家的企业往往把本国已处于衰退期的产品, 介绍到发展中国家。例如, 20 世纪 70 年代末, 黑白电视机在日本已经进入衰退期, 在中国则只处于成长期。这时日本厂商值中国政府刚刚放松对家电产品的进口限制之际, 将其行将淘汰的黑白电视机出口到中国市场上, 使黑白电视机的产品生命周期延长了多年。

(2) 获得更高利润和更多赢利机会的需要。企业从事国际营销, 即使利润率不提高, 也有可能增加总销售额和总利润额。

(3) 扩大销售量, 实现规模经济的需要。销售量的增加, 可以使企业单位

产品成本下降,研究与开发(R&D)费用在更大的营业额基础上被分摊。

(4) 追求企业经营的地区多样化。地区多样化往往比产品系列多样化更优越。最典型的例子是美国的里格利公司(Wrigley)只有口香糖一个产品系列(产品线, Product Line),但地区多样化政策使该公司的生产和营销业务遍布世界各主要地区,该公司一直保持在美国《财富》杂志的500家大公司之列。

(5) 开拓市场,甚至占领国外市场,提高企业市场占有率的需要。国际市场潜量巨大,美国是世界上最大的市场,然而世界上95%的人口和75%的购买力是在美国以外。越来越多的各国企业把希望和未来寄托在国际市场上。

(6) 发展中国家的企业从事国际营销可以为国家创收大量外汇。

此外,与国际贸易相比,国际营销企业还可以避开目标市场的关税、配额等贸易壁垒,充分利用国外的资金、技术和管理经验以提升企业素质,接近目标市场,更直接地获得信息,甚至享受到外国政府的优惠待遇。潜力无限的国际市场也是一些国家或地区实现产业结构升级所需要的条件。

1.2.2 企业从事国际营销的方式

企业决定进入国际市场后,就要考虑进入国际市场的方式(Mode)或参与国际市场的程度(Degree of Involvement)。一般来讲,企业开展国际营销的方式有:

1. 出口(Export)

出口是指企业将产品销售到国外市场。出口分消极出口和积极出口。消极出口是指企业把出口当作处理积压货物的手段,其着眼点仍是国内市场。当国内市场供过于求,企业产品销售不畅时,企业才考虑产品的出口。一旦处理完积压产品,企业又把注意力转向国内市场。有时,企业的产品被另一个企业输往国外,而该企业却全然不知,只知道其产品内销给了国内企业,这也是一种消极出口。消极出口的企业实际上并没有真正参与国际营销活动。

积极出口是指企业把国际市场作为其产品销售的目标市场之一,积极主动地寻求海外市场,销售企业产品,并以此作为企业赢利的重要机会。积极出口的企业可以自行设立出口部负责出口业务(直接出口),也可以委托其他公司承担本企业的出口工作(外贸代理人为中介的间接出口)。

2. 许可证贸易(Licensing)

许可证贸易是指一家企业(授证人)准许另一家海外企业使用其商标、制造工艺、专利或其他投入物在当地制造或装配或销售其产品的做法。受让人为此向授证企业支付专利权使用费、商标权使用费等。许可证贸易通常是企业在出口受阻的东道国获得收入的一种手段,它表明企业参与了比出口更深一层的国际营销活动。

3. 国际销售办事处或营销子公司(Sales Office or Marketing Subsidiary Abroad)