

*Московский педагогический государственный университет*

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕТОДОВ ВХОДА  
НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ ДЛЯ КОМПАНИИ TENCENT**

*Аннотация: В данной научной статье проведен анализ методов входа на международные рынки для компании Tencent.*

*Ключевые слова: Tencent, международные рынки, стратегии входа, экспорт, прямые инвестиции, партнерства, адаптация продуктов.*

**DETERMINING THE MOST EFFECTIVE METHODS OF ENTERING  
INTERNATIONAL MARKETS FOR TENCENT**

*Abstract: This scientific article analyzes the methods of entry into international markets for Tencent.*

*Keywords: Tencent, international markets, entry strategies, exports, direct investment, partnerships, product adaptation.*

Компания Tencent является одним из крупнейших технологических и развлекательных конгломератов в мире и имеет значительный потенциал для успешного входа на международные рынки. В условиях глобализации и быстрого развития информационных технологий, эффективные методы выхода на международные рынки становятся все более важными для достижения успеха и конкурентных преимуществ.

Целью настоящего исследования является определение наиболее эффективных методов входа на международные рынки для компании Tencent.

Был проведен обширный анализ научных статей, журналов, книг, отчетов и других публикаций, связанных с международным бизнесом, стратегическим планированием, входом на рынки и методами международного расширения компаний. Также был изучен опыт успешных

компаний в сфере технологий и развлечений, особенно тех, которые уже осуществили успешный вход на международные рынки.

Был проведен анализ факторов политической, экономической, социокультурной и технологической среды, которые могут влиять на эффективность методов входа на международные рынки компании Tencent.

Компания Tencent является одной из ведущих технологических компаний в Китае и широко известна на международном уровне благодаря своим инновационным продуктам и платформам. В настоящее время Tencent имеет значительное присутствие на международных рынках, особенно в Азиатско-Тихоокеанском регионе, и продолжает стремительно расширять свою глобальную деятельность.

Для оценки текущего положения компании Tencent на международных рынках можно рассмотреть примеры ее конкурентного положения и активности на различных рынках.

Как два ведущих технологических гиганта в Китае, Tencent и Alibaba Group часто сравниваются в контексте их международной стратегии. В то время как Alibaba Group активно развивает свою деятельность на международных рынках с акцентом на электронную коммерцию и облачные вычисления, Tencent выделяется своими инновационными продуктами в сфере социальных сетей, игр и развлечений. Оба конкурента представлены на международном рынке, но с разными стратегиями и уклоном в продуктовой портфель.

Netflix является одной из ведущих международных платформ для потоковой передачи видео-контента. В то время как Tencent также предоставляет видео-контент через свою платформу Tencent Video, Netflix имеет широкое международное присутствие и активно эксплуатирует рынки различных стран. Сравнение этих двух компаний позволяет оценить сильные стороны Tencent в области развлечений и видео-контента, а также

выявить потенциальные возможности для расширения на международные рынки.

Экспорт и импорт являются традиционными методами входа на международные рынки. В контексте компании Tencent, экспортом может быть предоставление своих продуктов и услуг, таких как платформы социальных сетей и игровые приложения, на международные рынки. Например, Tencent уже успешно экспортирует свою платформу WeChat в различные страны. С другой стороны, импорт может быть связан с приобретением технологий или контента из других стран для укрепления своего конкурентного преимущества. Например, Tencent может импортировать контент от ведущих международных создателей для обогащения своей платформы Tencent Video.

Прямые инвестиции представляют собой вложения капитала или активов компании Tencent на международные рынки. Это может включать приобретение доли или участие в иностранных компаниях, создание совместных предприятий или стратегических партнерств. Например, Tencent приобрела долю в нескольких международных игровых студиях и разработчиках, чтобы укрепить свою позицию на международном рынке игр. Сравнение этих прямых инвестиций с аналогичными действиями других технологических компаний, таких как Alibaba Group или Google, может помочь в определении наиболее эффективных подходов для Tencent.

Партнерства и сотрудничество с международными компаниями могут быть эффективным способом входа на международные рынки для Tencent. Например, Tencent может установить стратегические партнерства с лидирующими международными технологическими компаниями, чтобы расширить свою географическую и отраслевую присутствие. Сравнение таких партнерств с партнерствами других компаний, например, Facebook

или Microsoft, может помочь в определении наиболее перспективных партнеров для компании Tencent.

Адаптация продуктов и услуг компании Tencent к международным рынкам является еще одним важным методом входа. Учитывая культурные, языковые и правовые особенности различных стран, Tencent может адаптировать свои продукты и услуги, чтобы удовлетворить потребности местных пользователей и соответствовать международным стандартам. Например, Tencent может выпустить многоязычные версии своих платформ или разработать специализированные продукты для конкретных регионов.

После проведения анализа различных методов входа на международные рынки, необходимо сделать вывод о наиболее эффективном сочетании методов для компании Tencent. Например, возможно, что сочетание прямых инвестиций и партнерств может быть наиболее эффективным для расширения глобального присутствия Tencent. Этот выбор должен быть основан на анализе конкретных потребностей компании, особенностях международных рынков и конкурентной среды. При принятии решения также следует учесть риски, затраты и потенциальную выгоду от выбранных методов входа.

В итоге, анализ методов входа на международные рынки для компании Tencent с помощью сравнения с примерами конкурентов и других успешных компаний позволяет определить наиболее эффективные стратегии для компании. Это поможет Tencent расширить свое международное присутствие, укрепить свои позиции на международных рынках и успешно конкурировать с другими глобальными игроками в отрасли.

#### **Использованные источники**

1. Алон, И., и Ли, Дж. (2019). Изучение глобализации Tencent: стратегические варианты и вызовы. *Thunderbird International Business Review*, 61 (4), 599-608.
2. Дэн, З., и Мор, И. (2018). Международная экспансия Tencent в WeChat: проблемы и стратегии. *Журнал международных технологий и информационного менеджмента*, 27 (1), 1-20.
3. Официальный сайт Tencent. (2023) Интернет-ресурс URL: <https://www.tencent.com/> (Дата обращения 13.05.2023)