



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

Název projektu	Rozvoj vzdělávání na Slezské univerzitě v Opavě
Registrační číslo projektu	CZ.02.2.69/0.0./0.0/16_015/0002400

Prezentace předmětu:

Mezinárodní marketing

Vyučující:

Doc. Ing. Halina Starzyczna, Ph.D.

Ing. Michal Stoklasa, Ph.D.



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



Struktura předmětu Mezinárodní marketing

Podstata mezinárodního marketingu a jeho specifika

Mezinárodní marketingové prostředí ekonomické

Mezinárodní prostředí právní a politické

Mezinárodní prostředí kulturní a sociální

Mezinárodní výzkum trhu

Segmentace zemí a výběr cílového trhu

Strategické plánování v mezinárodním marketingu

Obchodní metody a formy vstupu na zahraniční trhy

Mezinárodní výrobová strategie

Mezinárodní cenová politika

Mezinárodní distribuční politika

Mezinárodní komunikační proces



Požadavky na absolvování předmětu

1. Zpracování seminární práce ve skupinách a její odevzdání v IS vždy před její prezentací na semináři (viz samostatný dokument – odevzdávárna)
- 15 bodů (10 bodů za zpracování, 5 bodů za prezentaci)
2. Absolvování závěrečného testu
(bodové ohodnocení – **maximálně 40 bodů**)
3. Dobrovolný úkol – zpracování nad rámec bodového ohodnocení.

A	55 - 52
B	51 – 48
C	47 – 43
D	42 – 38
E	37 - 33

Základní materiály ke studiu a pokyny jsou v IS

PODSTATA MEZINÁRODNÍH O MARKETINGU A JEHO SPECIFIKA

Cílem přednášky je
objasnit vznik a vývoj
mezinárodního marketingu
a vysvětlit jeho jednotlivé
koncepty



PODSTATA MEZINÁRODNÍH O MARKETINGU A JEHO SPECIFIKA

Struktura přednášky



- Vývoj mezinárodního marketingu
- Vývoj mezinárodního podnikání
- Definice mezinárodního marketingu
- Podstatné rozdíly mezi tuzemským a mezinárodním marketingem
- Koncepce mezinárodního marketingu- vývozní, globální, interkulturní marketing
- Motivy vstupu na zahraniční trhy
- Úrovně rozhodování v mezinárodním marketingu
- Model EPRG – manažerské přístupy
- Zásadní otázky položené před vstupem na zahraniční trh



Vývoj mezinárodního marketingu (rámcová orientace)



Období vzniku	Koncepce
Počátek 20. století	Výrobní
20. léta	Výrobní
30. léta	Prodejní
50. léta	Marketingová (Transakční marketing) (USA- 20. až 30. léta)
60. léta	Marketing služeb, Sociální marketing
70. léta	Mezinárodní marketing , Sociálně-ekologický marketing
Polovina 70. let	Sociálně-etický marketing (společenský marketing)
90. léta	Marketing vztahů (CRM)

Bariéry mezinárodního podnikání v socialistických státech - **praxe**

Československo –

- v období CPE zaměřeno především na země východního bloku, závislost na těchto trzích, což bylo méně motivující ke zlepšování kvality výroby.
- většina zahraničních kapitálových účastí byla z Československa vytlačena na rozdíl od Polska či Maďarska, což znamenalo náročnější transformaci NH.
- na konci 80. let se projevovala klesající konkurenceschopnost na světovém trhu (mimo trhy RVHP).



Vývoj mezinárodního podnikání v moderní době



Po 2. světové válce - zvýšení internacionalizace ekonomických aktivit ve světě, rozvoj mezinárodního obchodu, jeho liberalizace.

V 70. letech 20. stol vzniká *mezinárodní marketing*, **krátkodobé strategie**, synergické efekty, úspory z rozsahu, startuje proces globalizace.

V 70. a 80. letech 20. stol. - důraz na snižování nákladů a zvyšování kvality. Koncepte TQM, existence značných bariér mezinárodního podnikání v socialistických státech.



Vývoj mezinárodního podnikání v moderní době



Počátkem 90. let 20. století - politické změny v zemích střední a východní Evropy – **otevření nových trhů.**

Rostoucí konkurenceschopnost rozvíjejících se ekonomik

Rozvoj **IT** (internet), **dlouhodobé strategie** rozvoje, týmová spolupráce všech podnikových partnerů, **společensko-sociální cíle podniků.**

Koncem 90. let a poč. 21. století – **Marketing vztahů (CRM)** - porozumění zákazníkům, předvídání potřeb současných a budoucích zákazníků podniku.
Cíl: maximalizace loajality zákazníků.



Bariéry mezinárodního podnikání v socialistických státech - **praxe**

Československo –

- v období CPE zaměřeno především na země východního bloku, závislost na těchto trzích, což bylo méně motivující ke zlepšování kvality výroby.
- většina zahraničních kapitálových účastí byla z Československa vytlačena na rozdíl od Polska či Maďarska, což znamenalo náročnější transformaci NH.
- na konci 80. let se projevovala klesající konkurenceschopnost na světovém trhu (mimo trhy RVHP).



Společenská odpovědnost a sociální marketing – příklad z praxe v mezinárodním měřítku



LIDL

- „**Cotton made in Africa**“ je mezinárodně uznávaný standard pro udržitelnou bavlnu z Afriky.

Cíl kampaně: chránit životní prostředí (ŽP), zlepšit pracovní a životní podmínky drobných zemědělců a pracovníků v odzrňování, zlepšit sociální, ekonomické a ekologické podmínky produkce bavlny v Africe.

- společnosti zapojené do kampaně pořádají školení pro drobné zemědělce, učí je šetrné a efektivnější pěstování bavlny, aby farmy dosáhly zisku.

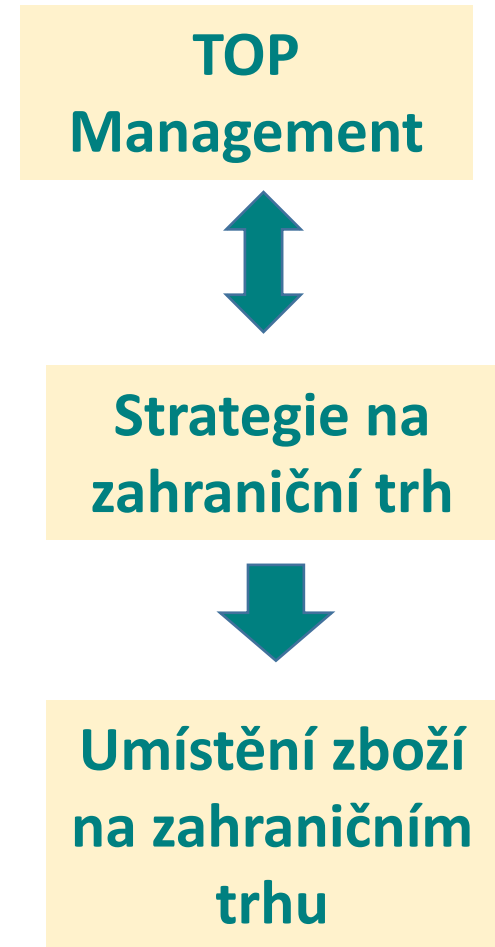




Definice mezinárodního marketingu

Podle Kulhaveho:

Pod pojmem mezinárodní marketing rozumíme na zahraniční trh orientované vedení podniku a umístění zboží a služeb na zahraničním trhu. Definiční vlastnosti mezinárodního marketingu je skutečnost, že strategicky přechází do managementu.





Definice mezinárodního marketingu

Podle Machkové:

Mezinárodní marketing je podnikatelská filosofie zaměřená na uspokojování potřeb a přání zákazníků na mezinárodních trzích. Cílem mezinárodní marketingové strategie je vytvářet maximální hodnotu pro firemní partnery díky optimalizaci zdrojů a vyhledávání podnikatelských příležitostí na mezinárodních trzích.

Podnikatelská
filosofie



Uspokojování
potřeb zákazníků na
zahraničních trzích

Hledání příležitostí
na zahraničním trhu



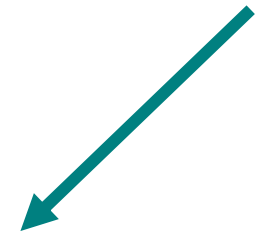
Tuzemský (domácí) marketing

Je orientovaný na národní (domácí) trh.

Firma zná lépe:

- zákazníky, jejich preference, konkurenci, ekonomické a sociální prostředí, legislativu apod.

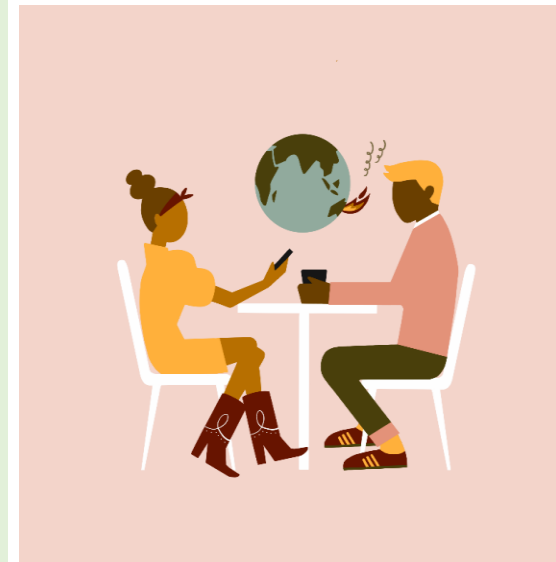
Výhody



Podstatné rozdíly mezi mezinárodním a tuzemským marketingem:



- potenciální dosah více než **190 zemí** (*výběr, kritéria*)
- řízení **akcí na dálku**
- vyšší **náklady oběhu** (*promítají se do ceny*)
- odlišnosti v **obchodních jednáních** (*vliv odvětví i produktu*)
- samotná **práce v cizím prostředí**, kulturní šoky (*odlišný životní styl i pracovní podmínky*)
- **sociální a kulturní** odlišnosti a jejich vliv na chování a rozhodování spotřebitelů (*náročné pro multikulturní země*).





Podstatné rozdíly mezi mezinárodním a tuzemským marketingem:

- **jazykové** bariéry (*nestačí znalost světových jazyků*)
- **legislativní** předpisy (*úprava podmínek podnikání*)
- převládající snaha **upřednostňování** domácích výrobků zejména ve vyspělých zemích (*vhodná distribuce na trh*)
- relativní vypovídací schopnost **marketingového výzkumu** v zahraničí v oblasti jak primárních tak sekundárních zdrojů informací (*zkreslování informací, dostupnost respondentů*)
- vliv **profesionálních lobby** (*síla zájmových skupin, odborů*).



Tři koncepce mezinárodního marketingu:

Vývozní (exportní marketing)
Globální marketing
Interkulturní marketing

Vývozní (exportní) marketing:



Je základní, nejnižší formou mezinárodního marketingu, kdy zboží je prodáváno přes národní hranice.

Hlavní odlišností exportního marketingu od národního - nutnost výběru trhů, volba distribuce a případné modifikace produktu podle požadavků zákazníků.

Marketingové strategie jsou orientované především na prodej a na distribuci, převažují MSP, neobsazené segmenty.



Výběr trhu

Volba distribuce

Modifikace produktu

Proč exportovat?

Praxe

Vyrábíte produkty nebo poskytujete služby, které mají úspěch a našly si své zákazníky v Česku?
Pak splňujete základní předpoklad pro to, abyste je nabídli i za našimi hranicemi. Říkáte si, to není nic pro nás, jsme moc malá firma, náš sektor je složitý, byly by to jen starosti...?
Zkuste se na svoji budoucnost podívat jinak!

Jak se prosadit ve světě? Ministerstvo zahraničních věcí ČR. Příručka pro úspěšné exportéry.

Získáte
cenné
zkušenosti

Vaše
produkty
budou
známé
za hranicemi
Česka

Budete
konkurenceschop
nější

Vaše
produkty
a služby
budou mít
delší
komerční
životnost

Rozložíte svá
rizika,
protože
nebudete
závislí na
jednom
trhu

Otevře se
Vám
více prostoru
pro inovace

Získáte
nové
zákazníky

Naučíte se
využívat
finanční
nástroje
pro váš růst



Nejvýznamnější obchodní partneři ČR 2017 (v mld. CZK)



Země	Obrat	Dovoz	Vývoz
1. Německo	2351	1380	971
2. Polsko	545	254	291
3. Čína	529	56	473
4. Slovensko	507	325	182
5. Itálie	330	171	158
6. Francie	334	215	119
7. Spojené království	308	209	98
8. Rakousko	295	186	110
9. Nizozemí	227	123	104
10. Maďarsko	212	122	90
11. Španělsko	192	120	72
12. Rusko	197	82	115
13. USA	181	88	93
14. Belgie	156	96	60
15. Korea	110	11	99

Praxe



Postup podniku při provádění vývozního marketingu:

Výzkum trhu – vytipování zemí, geograficky blízké trhy

Výběr země - či skupiny zemí

Obchodní metody -formy vstupu na zahraniční trh

Obchodní strategie -marketingový mix

Konkrétní nabídka

Globální marketing



Marketingové aktivity jsou globální a pokrývají celý svět. Snaha o dosažení úspor z rozsahu vývojem výrobku, který bude prodáván za rozumnou cenu na celém globálním trhu. Vychází se z toho, že světové trhy se postupně sbližují ve smyslu společných základních vlastností a stejných způsobů uspokojení potřeb (homogenizace nabídky, Coca Cola, Samsung, Vichy).



Globalizace branží (globalizace oborů a konkurence)

Obory – vysoké náklady na výzkum a vývoj, které mohou být amortizovány pouze tím, že je realizována široká světová realizace odbytu a prodeje velkého množství identických standardizovaných produktů (v některých zemích jsou špičkoví výzkumníci osvobozeni od daní, např. Belgie).

Konkurence – globalizace soutěže.



Globální marketing



Vytvářejí se tak významné tržní segmenty s podobnou poptávkou po určitých základních produktech na celém světě (homogenizace poptávky).

Některá rozhodnutí jsou aplikovatelná na celém světě, jiná vyžadují posouzení místních vlivů. Firma vytváří globální marketingovou strategii. Přesto se však ceny, distribuční kanály a reklama mohou na různých trzích lišit.



Předpoklady globálního marketingu

Homogenizace potřeb i chování spotřebitelů - umožněna zejména moderními komunikačními prostředky (**satelitní televize, internet, digitalizace**) a **rozvojem cestovního ruchu (zpomalení v době pandemie?)**.

Spotřebitelé preferují výrobky standardní kvality za přijatelnou cenu.

Velkosériová výroba umožňuje snížení nákladů a výsledným efektem je tzv. úspora z rozsahu.



Globální spotřebitel – (Studie Deutsche Bank, 2012)



- **1. Ve většině zemí se zvýšila nerovnost v příjmech**

Argument kritiků globalizace říká, že globalizace umožňuje zbohatnout úzké skupině vyvolených, ale většina společností cítí pozitivní efekt jen velmi omezeně.

- **2. Snižování rozdílů mezi chudými a bohatými zeměmi z hlediska kupní síly**

Asijské ekonomiky - v roce 1950 si průměrný Číňan mohl koupit 5 % spotřeby průměrného Američana, roce 1990 to bylo 8 %, v roce 2012 to bylo 17 %. Z toho je patrné, do jaké míry akcelerovala Čína v poslední době.

Osobní příjmy se v reálném dolarovém vyjádření v **Číně** od roku 1990 zvedly 6x, v **Indii** narostly 2,5x a například v **Indonésii** zbohatli spotřebitelé o 100 procent. To jsou působivá čísla, pokud si uvědomíme, jak se vyvíjela situace v rozvinutém světě.

Premianty jsou **VB** s nárůstem 44 % a **USA**, kde reálné příjmy za dvacet let vzrostly o 33 %. V kontinentální Evropě a v Japonsku byl růst pomalejší. Velké rozdíly mezi bohatými a chudými zeměmi přetrvávají, nicméně rozvíjející se země tuto ztrátu za posledních dvacet let pomalu umazávaly. Došlo tak ke snížení nerovnosti v příjmech a zbohatnutí spotřebitelů na globální úrovni.

Negativa globálního marketingu



**Nabídka
standardizovaného
sortimentu**

Nedostatky koncepce:
nebere v úvahu odlišné sociálně-
kulturní zvyklosti spotřebitelů,
neumožňuje rychlou reakci na změny
trhu a konkurenci, je trochu
demotivující pro pracovníky
dceřiných společností v zahraničí
těchto nadnárodních firem - centrály
silně omezují vlastní rozhodování
poboček.

**V praxi ale také vidíme, že i firmy jako
např. Mc Donald určitou míru
přizpůsobení volí:**

- např. Mc Bůček v ČR,
- v Izraeli se prodává McKebab,
- v Egyptě to je McArabia,
- ve Francii le Mc Baguette a
- v USA Bic Mac.



Predikce globalizace

Stále ještě se nacházíme v počáteční fázi transformace. Digitalizace, roboti, umělá inteligence, internet věcí či 3D tisk zásadně změní způsob, jakým vyrábíme, pracujeme, pohybujeme se a konzumujeme.

Prakticky všechna odvětví se změní, například:

- ▶ **doprava** – nastoupí mj. auta bez řidiče a propojené automobily, drony a společné používání aut (car-sharing)
- ▶ **telekomunikace** – výkonnější sítě, virtuální realita, virtuální pracoviště apod.
- ▶ **distribuce** – poroste význam elektronického obchodování
- ▶ **finanční služby** – mj. virtuální banky a pojišťovny, Crowdfunding – nová forma financování nových projektů za přispění veřejnosti)
- ▶ **tovární výroba** – automatizace, robotizace.



Interkulturní marketing

Definice:

Interkulturní marketing představuje teorii a výzkum spotřebitelského chování lidí v zemích s různou národní kulturou (Průcha).

EU: řada multikulturních zemí, např. Francie, Anglie, Německo, Holandsko...

Přístup IM:

„Mysli globálně, ale jednej lokálně“ s ohledem na lokální trhy.

Regiony, regionální značky, CHOP...



Interkulturní marketing

Firma musí zkoumat a adaptovat se na odlišné mezinárodní marketingové prostředí (kulturní, sociální, ekonomické, politické, legislativní a demografické a geografické) a podle nich vytvářet **specifický marketingový mix**.

Spotřební chování je ovlivňováno sociálními a kulturními faktory a ukazuje, že čím je společnost vyspělejší a bohatší, tím více se liší potřeby a přání jednotlivců.

Interkulturní marketing se dotýká i regionů.

(reg. značky, ochranná značení původu...)

Euromarketing

Interkulturní marketing – přizpůsobení



Prvek	Charakter přizpůsobení (adaptace)
Produkt	Úprava ingrediencí, množství v balení, výběr barev podle kulturních zvyklostí ...
Značka	Používání domácích značek, selekce značky pro konkrétní zahraniční trh...
Cena	Prodej jen základních produktů bez doplňkových komponentů a služeb, nabídka menších spotřebitelských balení za nižší cenu, nabídka spotřebitelských úvěrů...
Distribuce	Doba prodeje je přizpůsobena místním zvyklostem ...
Komunikace	Reklamy se známými domácími VIP, podpora charity, sdílený marketing, podpora sportu v dané zemi či kultury

Interkulturní marketing – koncepce sociálně kulturních zón



Koncepce je založena na identifikaci geografických zón, které mají podobné:

- ekonomické a sociálně-kulturní zázemí
- umožňují uplatnit jednotnou marketingovou strategii pro více zemí
- podobná kritéria.

Např. to může být podle kupní síly, velikosti spotřeby, hodnotového systému spotřebitelů, spotřebních zvyklostí, jazykové příbuznosti, citlivosti spotřebitelů na ceny apod.

Ani EU není jednou sociálně kulturní zónou!

Ani sousední země nemusí mít stejné podmínky pro prodej produktů!

Interkulturní marketing – koncepce sociálně kulturních vrstev



Koncepce není řešena z geografického hlediska, ale dle homogenních segmentů dle sdílení hodnot.

- Sociální vrstvy mají stejné postoje, vkus, myšlení a spotřebitelské chování.
- Týká se to určitých etnik (etnický marketing), dospívající mládeže, vysoko příjmové vrstvy obyvatel... ras...

Příklad z praxe:

Na indickém trhu má značný vliv náboženství, rozhoduje nízká cena. V obchodech lze nalézt všechno, ale v malém množství. Na těchto trzích, ale i v některých vyspělých zemích, mají významné místo různé etnické skupiny. V Číně roste skupina bohatých spotřebitelů. Etnická i rasová diverzita je v jednotlivých zemích poměrně odlišná. Existují extrémy. Např. v Japonsku je téměř veškeré obyvatelstvo japonského původu. Opačným extrémem jsou USA, více než 9 % populace se narodilo v jiné zemi.



Nejdůležitější motivy vstupu na zahraniční trhy

Aktivní:

výhodnější ekonomické podmínky v zahraničí,
unikátní výrobky, rozšíření tržního podílu,
zlepšení obchodně-politického klimatu, nová
poptávka po zboží, úspory z rozsahu, vytvoření
image mezinárodní firmy.



Nejdůležitější motivy vstupu na zahraniční trhy

Pasivní:

konkurenční tlaky (vstup konkurence na domácí trh), vytížení výrobních kapacit, klesající domácí prodeje a zisky (restriktivní opatření, zhoršení obchodně-politického klimatu), omezení rizika, nadvýroba, blízkost zákazníků, nasycené domácí trhy.

Vstup zahraničních obchodních řetězců na český trh po 1989 – **příklad z praxe**



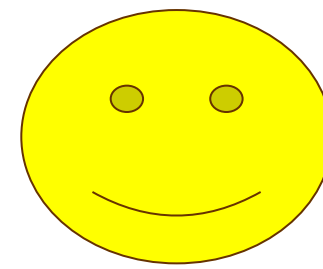
Aktivní motivy:

počáteční atomizace tuzemského obchodu a nízká organizovanost českých obchodníků, transformace družstev (**malé ekonomické bariéry vstupu**), další atraktivita českého trhu (**relativně dobrá kupní síla ... pro západoevropské firmy: geografická blízkost, malé kulturní rozdíly...**),

Pasivní motivy:

Nasycení domácího trhu a legislativní překážky rozvoje, silná konkurence.

Úrovně rozhodování v mezinárodním marketingu:



Strategická úroveň

- hledání vhodné obchodní metody pro vstup podniku na zahraniční trh (přímý export, nepřímý export, franchising, akvizice...)
- příprava optimální marketingová strategie.

Analytická úroveň

- analýza trhů
- segmentace trhů a výběr trhů
- mezinárodní marketingový výzkum.

Úrovně rozhodování v mezinárodním marketingu:



Funkční úroveň

- mezinárodní výrobová strategie
- řízení mezinárodních distribučních cest
- mezinárodní cenová strategie
- mezinárodní komunikační strategie
- mezinárodní strategie ve službách.

Řídící úroveň

- forma organizační struktury podniku
- řízení mezinárodních obchodních aktivit
- plánování a kontrola a
- financování mezinárodního podnikání.



Zásadní otázky podniku před vstupem do mezinárodního podnikání: shrnutí

- 1) Jít na zahraniční trh, ano nebo ne? **Rozhodovací analýza (varianty, kritéria)**
- 2) Na který trh vstoupit? **Světadíl, země, region, SÚ...**
- 3) Jakou formu (obchodní metodu) zvolit pro vstup na zahraniční trh? **Kapitálově náročnou či ne.**
- 4) Jakou zvolit marketingovou koncepci a strategii? **Např. standardizace produktu či adaptace...**
- 5) Jakou zvolit organizační formu a systém řízení mezinárodních obchodních aktivit? **Souvisí s formou vstupu a volbou distribučních kanálů.**



Hlavní manažerské styly v zahraničních firmách- model EPRG (firmy etnocentrické, polycentrické, regiocentrické a geocentrické)

- **E – etnocentrické firmy**

– hlavně tuzemský trh, po dosažení maximálního podílu přechod k internacionalizaci, **kulturně blízké trhy** - manažeři země původu (expatrianti), ale s omezenými pravomocemi, vyšší náklady na odměňování a životní standard, nebezpečí nepochopení místních zaměstnanců

(**MSP, americké, japonské, francouzské firmy**).

- **P - polycentrické firmy**

– největší **přizpůsobivost trhům**, velké rozhodovací pravomoci poboček,
- tuzemský management, zaměstnanci vedení pobočky mají výhodu ve znalosti jazyku, místních podmínek, kultury, norem a hodnot.

(**středně velké firmy na omezeném zahraničním trhu**).

Hlavní manažerské styly v zahraničních firmách- model EPRG



- **R – regiocentrické firmy**

- vybrané **sociálně-kulturní zóny**, specifické strategie, multinacionální firmy, interkulturní marketing.
- manažeři se přemísťují mezi **regiony**, je zabezpečena znalost regionálních podmínek.

(**velké potravinářské firmy** např. **Danone, Nestlé**).

- **G – geocentrické firmy**

- snahou je vytvořit pracovní tým složený ze zaměstnanců s odpovídajícími zkušenostmi, dovednostmi, znalostmi, kteří mají potřebné zkušenosti z práce v mezinárodním prostředí (snaha o rovné příležitosti).

(**velké globální firmy**, koncepce globálního marketingu, např. **Mc Donalds...**).



Shrnutí přednášky

- **Vývoj mezinárodního marketingu** -70. léta 20. století.
- **Vývoj mezinárodního podnikání** – internacionalizace aktivit, od krátkodobosti ke dlouhodobosti, otevírání nových trhů, rozvoj IT, marketing vztahů.
- **Definice mezinárodního marketingu**
- **Podstatné rozdíly mezi tuzemským a mezinárodním marketingem** – znalost zákazníků, jejich preferencí, konkurence, prostředí...obchodní jednání, jazyk, legislativa...
- **Koncepce mezinárodního marketingu**
- **Vývozní marketing** – exportní, nejnižší forma, výběr trhu, distribuce, modifikace produktu...
- **Globální marketing** – homogenizace nabídky a poptávky, globální strategie, nedostatky koncepce.
- **Interkulturní marketing** – země s jinou kulturou.
- **Motivy vstupu na zahraniční trhy** – aktivní a pasivní motivy.
- **Model EPRG** – etnocentrické, polycentrické, regiocentrické, geocentrické.