

Mezinárodní marketing

Formy vstupu na mezinárodní trhy



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Ing. Ondřej Mikšík



- 1 Vývozní a dovozní operace.
 - 2 Formy nenáročné na kapitálové investice.
 - 3 Kapitálové vstupy na zahraniční trhy.
-

- Jaké faktory ovlivňují volbu formy vstupu na trh?



1 Vývozní a dovozní operace



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- Charakteristika.
- Výhody a nevýhody.
- Pro koho jsou určeny?





- Prostředník obchoduje na vlastní jméno, účet a riziko
 - Odměna – marže
 - Výhodné pro MSP
 - Výhody – nižší náklady oběhu, eliminace rizik
 - Nevýhody – ztráta kontaktu se zákazníkem, ztráta kontroly nad mezinárodní marketingovou strategií
-

- Smluvně určen dodavatel a odběratel, uvedena oblast a druh zboží
 - Výhody – existující distribuční sítě a průnik na vzdálenější zahraniční trhy
 - Nevýhody – ztráta kontaktu s trhem
-



- Vybudování kvalitní zastupitelské sítě → výběr obchodních zástupců
 - Vymezení obsahu působnosti obchodního zástupce
-

- Komisionář – uzavře konkrétní smlouvu; uzavírá na vlastní jméno, ale na účet komitenta
 - Výhody – možnost kontroly nad cenami, možnost využít goodwilli komisionáře, jeho kontaktů a distribučních cest
 - Nevýhody – samostatnost komisionáře, neuplatnění image komitenta
-

- Spolupráce několika podniků ze stejného odvětví
 - Velký a známý podnik umožní za úplatu využít jeho zahraniční distribuční cesty
-

- Zajišťujeme vlastními silami – kanceláře, pobočky, dceřiné společnosti
 - Opěrné body – budou navazovat kontakty, rozvíjet a monitorovat trh a jeho vývoj
 - Zpravidla průmyslový marketing
-

- Vývozcí ze stejného oboru s možností doplnění nabídky
 - Realizuje společné aktivity – výzkum trhů, vytváření nabídky, organizace logistiky apod.
 - Sdružení zastupuje členy v zahraničí, organizuje výstavy apod.
-

2 Formy nenáročné na kapitálové investice



- Licenční obchody
 - Výrobní korporace
 - Franchising
 - Smlouvy o řízení
 - Zušlechťovací operace
-



- Prodej práv zahraničnímu subjektu k využívání vynálezu, užitého nebo průmyslového vzoru
 - Práva na určitou dobu
-



- Výroba rozdělena mezi výrobce z různých zemí
 - Podniky nejsou kapitálově propojeny, spolupráce se může týkat i výzkumu, vývoje apod.
 - Výhody – úspora z nákladů, zvýšení konkurenceschopnosti
-

- Smluvní vztah upravující spolupráci dvou subjektů
 - Franchisor – firma s vlastní značkou, know-how; franchisant – podniká pod touto značkou – usnadňuje vstup na trh
 - Franchisant – zaplatit tuto pomoc, dodržovat podmínky, kvalitu a imiage franchisora
-



- Když zahraniční podnik může lépe řídit tuzemský podnik než jeho majitelé a vlastní manažeři
 - Předmět smlouvy- poskytnutí managerů – přenos řízení do zahraničí
-



- Zpracování a přepracování surovin, výrobků, polotovarů
 - Nižší náklady na operaci v zahraničí nebo legislativní důvody
-

3 Kapitálové vstupy



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- Akvizice a Fúze
 - Joint Venture a Investice na zelené louce
 - Strategické aliance
-

- Akvizice – převzetí podniku na základě koupě; po nákupu akcií – převzetí kontroly nad řízením společnosti
 - Fúze – splynutí nebo sloučení
 - Splynutí – oba subjekty zanikají a vzniká nový právní subjekt
 - Sloučení – zaniká jen jeden, aktiva a pasiva přechází na druhý subjekt
-

- Investice na zelené louce – nové založení a postavení podniku; přináší do země kapitál, technologie a know-how; vznik nových pracovních míst
 - Joint venture – vznik nové právnické osoby – společný kapitál a podíl na řízení
-



- Spojení vybraných aktivit podniku s předem jasným specifickým účelem
 - Podniky z vyspělých zemí a velké podniky
-

**YOU HAVE ANY
QUESTIONS?**



**IF YOU HAVE ANY QUESTION IT MEANT
THAT YOU WERE NOT LISTENING SO WE ARE
NOT GOING TO ANSWER ANY QUESTIONS**