

## Formy vstupu firiem na medzinárodné trhy



### Rozhodovanie o expanzii

Nie všetky firmy potrebujú vstupovať na zahraničný trh, mnohým stačí ak sú úspešní na svojom vlastnom trhu. Keď sa už firma rozhodne vstúpiť na zahraničný trh, musí mať zodpovedané otázky:

1. aký objem predaja chce dosiahnuť v zahraničí
2. do koľkých krajín chce firma vstúpiť
3. typ krajiny, do ktorej chce firma vstúpiť

### Rozhodovanie o výbere trhu

#### ❖ analýza zahraničných trhov

- a. potenciál zahraničného trhu – či na danom trhu existuje ponuka podobná ponuke podniku, ak áno je potrebné odhadnúť dopyt a jeho vývoj v čase
- b. prístupnosť zahraničného trhu – zahraničný trh je považovaný prístupný, ak nie je spätý s nadmernými nákladmi či časovými stratami, ide najmä o colné a právne prekážky,
- c. citlivosť trhu – ako trh vníma firmu, ktorá vstupuje na trh, vo veľkej miere ovplyvní spotrebiteľa napr. slovo made in...stabilita trhu – riziká ekonomické a politické

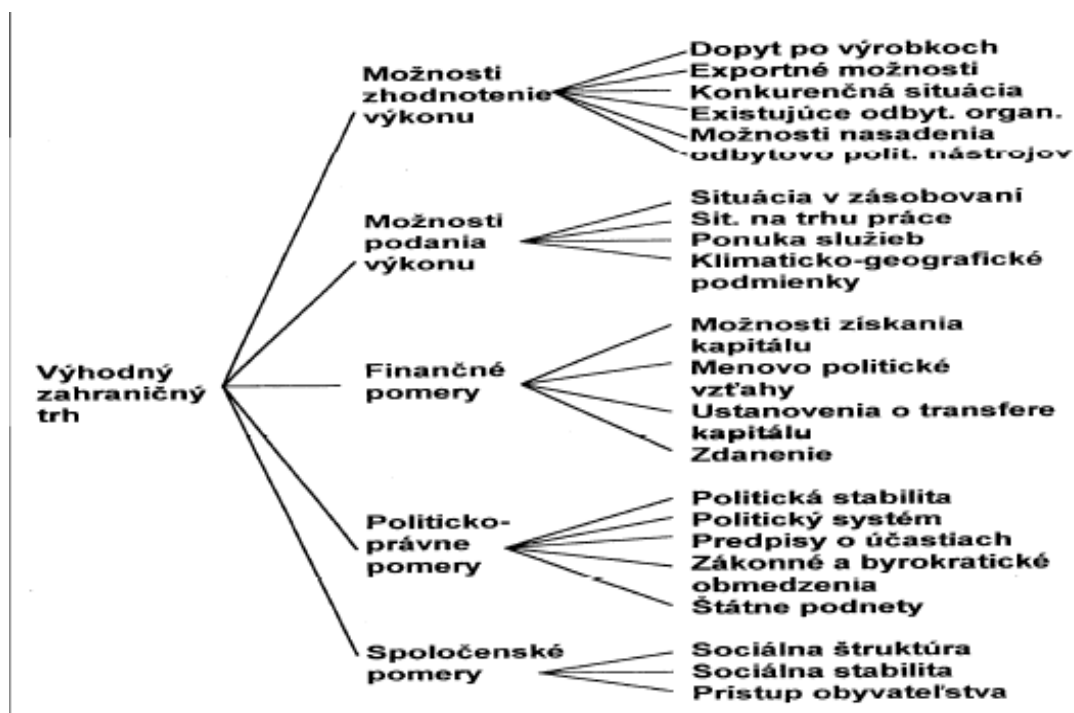
#### ❖ analýza konkurencie

trh na ktorý firma chce vstúpiť nie je panenskou pôdou, treba si získať informácie o: miestnej konkurencii – ktorá pôsobí na trhu, zahraničnej konkurencii – ktorá môže vstúpiť na trh

#### ❖ analýza vlastnej sily

bilancia svojich silných a slabých stránok, hrozieb a príležitostí

## Určenie najvýhodnejšieho zahraničného pôsobiska



## Rozhodovanie o spôsobe vstupu na zahraničný trh

1. Export – priamy a nepriamy
2. Joint venture – predaj licencie, zmluvná výroba, zmluvný manažment, spoločné vlastníctvo
3. Priame investovanie

## Stratégie vstupu na medzinárodný trh pri výrobe v tuzemsku:

### ❖ nepriamy export

- a. exportný podnik, exportné domy
- b. exportné spoločenstvo
- c. piggybacking

### ❖ priamy export

- a. bez priamych investícií (generálny zástupca)
- b. s priamymi investíciami (zahraničné odbytové stredisko)
- c. pobočky, dcérske spoločnosti

## Stratégia vstupu na medzinárodný trh pri výrobe v zahraničí:

### ❖ vstup bez priamych investícií

- a. predaj licencie
- b. licencie know-how
- c. franšízové licencie

- d. kontrakčná výroba,
- e. zmluva o manažmente
- ❖ **vstup na zahraničný trh s priamymi investíciami**
- a. joint venture
- b. podnik v úplnom zahraničnom vlastníctve
- ❖ **konzultačné firmy (inžiniering)**
- a. technická, ekonomická, právna, znalecká oblasť činnosti

#### Formy spoločného podnikania:

- a. kúpa licencie
- b. bilaterálne marketingové dohody
- c. kooperácia – práca v mzde, práca na objednávku
- d. franchising
- e. joint venture
- f. strategické aliancie
- g. fúzia a akvizícia

#### Manažerský výkon formy podnikania /porovnanie:

