

1. TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ

1.1. Medzinárodné podnikanie

Medzinárodné podnikanie možno definovať ako ekonomické aktivity podnikateľských subjektov - firiem, bánk ale i štátov, ktoré sa realizujú, resp. pôsobia v medzinárodnom až svetovom meradle, s účasťou v medzinárodnom obchode, v pohyboch kapitálu a v medzinárodných menovo-finančných operáciách / vzťahoch /. Jedná sa o podnikateľské aktivity vo forme obchodných, kapitálových a finančných tokov, ktoré prekračujú hranice, priestor národnej ekonomiky.

Z hľadiska medzinárodného podnikania rozoznávame 6 pásiem prostredia . V rámci každého prostredia môžeme vymedziť firmy v medzinárodnom podnikaní a určiť ich rozmerovo kvalitatívne triedy.

1./ *V regiónoch danej ekonomiky.* Jedná sa najmä o osobitné hospodárske a colné zóny v pohraničných oblastiach, kde môžu medzinárodne podnikat' zahraničné i domáce firmy. Pôsobia tu firmy s určitými ekonomickými aktivitami vo vnútroregionálnom priestore ekonomiky. Ich možnosti rozvoja a dosahované zisky, ako aj sprievodné efekty pre danú ekonomiku môžu byť značné.

2./ *Národnohospodárske* - je dané systémovými podmienkami ekonomiky, legislatívou, hospodárskou politikou, stavom národného hospodárstva, potenciálnym trhom a ďalšími faktormi. Zahraničné firmy, ktoré do neho vstupujú musia dobre poznať toto prostredie, ak v ňom chcú priamo podnikat'. Domáce firmy, ktoré chcú podnikat' aj v zahraničí, zasa ovplyvňuje domáce ekonomické prostredie. Čím priaznivejšie je národnohospodárske prostredie pre domáce firmy, tým majú lepšiu šancu presadiť sa na medzinárodných trhoch, v medzinárodnom podnikaní. Ak sa jedná o otvorenú trhovú ekonomiku, medzinárodné podnikanie domácich a zahraničných firiem alebo zmiešaných spoločností sa takmer vyrovnáva.

3./ *Blízke vonkajšie prostredie* - obklopujúce danú ekonomiku. Vyplýva z tradície obchodných a iných vzťahov, z menších dopravných nákladov, z prepojenosti infraštruktúr susediacich krajín. Význam tohto prostredia sa podstatne zvyšuje oblasťou voľného obchodu a colnou úniou, pohraničným stykom, politickou a hospodárskou spoluprácou. Existujú tu vždy dôležité politické i konkrétne ekonomické podmienky na medzinárodné podnikanie, ktorých vývoj buď podporuje alebo obmedzuje podnikanie.

4./ *Medzinárodné ekonomické integračné prostredie* - napríklad EÚ. Jeho vplyv závisí od ekonomickej a politickej sily integračného zoskupenia, jednak od stupňa účasti firiem a ekonomiky v ekonomickej integrácii. Tento vplyv môže byť priamy - členský štát, pôsobenie firiem v rámci integračného zoskupenia, ďalej významný v etape asociácie alebo nepriamy. Rozloženie síl vplyvu a možnosti rozvoja firiem v medzinárodnom podnikaní napriek vytvorenému širšiemu ekonomickému priestoru, nie je celkom rovnaké. Spoločná ochranná obchodná politika, širšia alokácia investícií, rozsiahlejší trh pre širšie ekonomické aktivity však nepochybne poskytujú pre tamojšie firmy zreteľné výhody, čím sa zvyšuje aj ich konkurenčná schopnosť na iných medzinárodných až svetových trhoch.

5./ *Konkrétne medzinárodné trhy*. Jedná sa o jednotlivé tovarové trhy, o obchodné a finančné centrá, ktoré je treba vymedzovať nie geograficky, ale z hľadiska ekonomického významu a funkčne. Čím viac sa firmy orientujú na medzinárodné trhy, tým viac závisia od úspešnej účasti na nich. Na jednotlivých medzinárodných tovarových trhoch prebieha nekompromisný konkurenčný boj, pričom aj tieto trhy sú v istej miere monopolizované a regulované. Na nich prevažujú konkurenčné prednosti firiem, ktorých činnosť podporujú štátne inštitúcie a ich pôsobenie nie je možné bez vplyvu finančných skupín, ani sa nevymyka záujmom štátov.

6./ *Svetové hospodárske prostredie* - svetové hospodárstvo. Predstavuje súhrn národných ekonomík prepojených veľmi zložitým komplexom väzieb a vzťahov. Je na jednej strane tvorené, naplňované vývojom ekonomík, vzťahmi medzi štátmi, pôsobením medzinárodných organizácií a súčasne medzinárodnými ekonomickými aktivitami firiem zapadajúcimi do medzinárodných ekonomických vzťahov a do fungujúcich medzinárodných trhov. Na druhej strane svetové hospodárstvo má význačný spätný vplyv na všetky subjekty a na všetky vzťahy v ňom. Vplyvy tohoto prostredia sú priame i nepriame, okamžité i odložené, no dlhodobo rozhodujúce a dominantné, keďže vývoj svetového hospodárstva neurčuje nejaký subjekt. Tomuto prostrediu sa musia všetci prispôbovať, či už ide o najsilnejšie ekonomiky, alebo o menšie a slabšie ekonomiky; či ide o najväčšie transnacionálne korporácie, alebo o stredné a malé firmy. Firmy, ktoré sa neprispôbia trendom vo svetovom hospodárskom prostredí, majú chmúrne perspektívy. V tomto globálnom, t.j. svetohospodárskom rozmere podnikajú transnacionálne korporácie, špičkové a najdôležitejšie firmy. Zároveň tu pôsobia i medzinárodné finančné inštitúcie, najdôležitejšie banky, kartelové organizácie a štáty s geopolitickými a geoekonomickými ambíciami. Čím je firma väčšia, tým viac sa zúčastňuje na medzinárodných ekonomických aktivitách a vzťahoch a o to viac závisí od svetového

hospodárskeho prostredia. Platí to aj pre stredné a menšie firmy, a to podľa miery, v akej medzinárodne podnikajú.¹

Keby neexistoval medzinárodný obchod, svetové hospodárstvo by určite nevzniklo a nijako nemohlo fungovať, rozvíjať sa. Poznanie hospodárskych dejín a historického vývoja medzinárodného obchodu sa podceňuje. V určitej miere medzinárodný obchod existoval už v staroveku, v ranom a stredovekom feudalizme dlho stagnoval. Význame sa začal rozširovať v XVI. - XVIII. storočí, kedy obchodný kapitál prežíval rozkvet, vznikali kolónie, šírili sa vojny o námorné obchodné cesty a akumulovali sa zdroje priemyselného kapitálu. V XIX. storočí sa medzinárodný obchod postupne rozšíril do celosvetového meradla. Bol založený hlavne na obchodných a kapitálových vzťahoch najvyspelejších industrializovaných krajín s ich kolóniami. V XX. storočí medzinárodný obchod expandoval. V 20. rokoch nášho storočia bol orientovaný na klasický obchod s tovarmi a službami. Počas vojen došlo k deštrukcii ekonomík a obchodu a bolo nutné zaviesť proces obnovy. Vznikom nových inštitúcií / GATT, MMF, SB / sa začal proces obnovy medzinárodného obchodu. Svoju dynamiku obnovil až v 50 rokoch.²

Po 2. svetovej vojne zasiahli do vývoja medzinárodného obchodu 3 skutočnosti :

- vznik centrálne plánovaných ekonomík
- ropné šoky v rokoch 1973 -74 a 1978 -79
- prudký nástup krajín juhovýchodnej Ázie do svetového hospodárstva

Vplyv týchto skutočností na medzinárodný obchod sa vždy postupne eliminoval adaptáciou jednotlivých krajín a medzinárodného obchodu ako celku.

Príloha č. 1. Priemerné ročné prírastky medzinárodného obchodu.

Od 2. polovice 70. rokov do 2. polovice 80. rokov zaznamenal medzinárodný obchod mimoriadnu dynamiku. Do popredia sa dostávajú priame zahraničné investície spojené s presunom výroby do zahraničia. Rýchlo sa rozvíja obchod so službami. Jedná sa najmä o softwarové služby, medzinárodný prenos dát a služby spojené s transferom technológií. Rozvoj priamych investícií bol motivovaný využívaním daňových výhod, obchádzaním protekcionistických opatrení pri vývoze tovaru a využívaním rozdielných nákladov výrobných faktorov v rôznych krajinách.

Príloha č. 1: Svetový obchod a jeho štruktúra.³

¹ Balaž P. a kol., Medzinárodné podnikanie, Sprint 1995, str. 22-29

² Balaž P. a kol., Medzinárodné podnikanie, Sprint 1995, str.32-33

³ Balaž P. a kol., Medzinárodné podnikanie, Sprint 1995, str. 123 - 124

V súčasnosti v rámci svetového obchodu možno rozoznať 5 základných dlhodobých faktorov, ktoré výrazne poznačili i doterajší vývoj medzinárodného obchodu a určili nové poradie úspešnosti jednotlivých krajín:

- v dôsledku prehlbovania medzinárodnej deľby práce bol dosiahnutý taký stupeň vzájomnej interdependencie jednotlivých jej subjektov /krajín, firiem/, že o nej môžeme hovoriť ako o rozhodujúcom ekonomickom fenoméne
- determinujúcou hybnou silou vo svetovom hospodárstve sa stal technický rozvoj, ktorý viedol k výraznému uvoľneniu niektorých tradičných výrobnotechnických väzieb, akými sú väzby medzi prvo- a druhotnou výrobou, spracovateľským priemyslom a zamestnanosťou
- prejavilo sa výrazné uvoľnenie väzieb medzi obchodnými a kapitálovými transakciami, čo sa považuje za zotrvačnik rozvoja svetového hospodárstva
- výrazne sa zmenila dôležitosť a postavenie USA v rámci medzinárodného podnikania, a to v prospech Japonska a jeho ázijských satelitov
- rozpad východného bloku a integračného zoskupenia členských krajín RVHP priamo ovplyvnil vývoj európskeho obchodu a prispel k homogenizácii trhovej ekonomiky v rámci trhového hospodárstva

Príloha č. 1: Vývoj medzinárodného obchodu podľa vybraných krajín a regiónov.⁴

1.2. Motívy vstupu na medzinárodný trh.

Firmy vstupujú na medzinárodný trh z rôznych dôvodov. Niektoré firmy reagujú na objednávky zo zahraničia, ale väčšina firiem vstupuje na medzinárodný trh aktívne s cieľom využiť výhody tejto formy podnikania.

Ako základné motívy vstupu na medzinárodný trh sa uvádzajú :

- využitie konkurenčnej výhody -lacnejšia pracovná sila, nižšie výrobné náklady, nižšie ceny pôdy
- nasýtenie domáceho trhu
- existencia neuspokojených potrieb na zahraničnom trhu
- možnosť predĺženia životného cyklu produktu exportom na trhy menej rozvinutých krajín
- výhodnejšie podnikateľské prostredie v zahraničí
- vstup konkurencie na domáci trh alebo únik pred ňou
- snaha obísť vysoké zdanenie v domácej krajine
- zvýšenie objemu výroby a lepšie využitie výrobných kapacít

⁴ Balaž P. a kol., Medzinárodné podnikanie, Sprint 1995, str. 125

- získanie devíz
- udržanie resp. získanie trhového podielu
- snaha mať pod kontrolou konkurenciu alebo poučiť sa od konkurencie
- únik z domáceho trhu
- získanie image medzinárodnej firmy
- reakcia na reštrikčné právne, finančné, daňové a iné opatrenia na domácom trhu
- využitie obchodného mena a obchodnej značky⁵

1.3. Riziká súvisiace s pôsobením firmy na medzinárodných trhoch.

Firmy pôsobiace za hranicami vlastnej krajiny a podnikajúce v rámci svetového hospodárstva musia čeliť rôznym problémom a rizikám :

- nové obchodné metódy
- zvládnutie špecifických transakcií
- potreba kryť riziko spojené s medzinárodným obchodom a zahraničnými investíciami
- poznanie legislatívnych systémov v iných krajinách
- potreba mať dobré styky s vládnyimi inštitúciami
- vyrovnanie sa z rozličným politickým, ekonomickým a kultúrnym prostredím
- dôkladné poznanie konkrétnych trhov ich parametre a mechanizmy
- relatívne väčšia vzdialenosť medzi partnermi
- absencia informácií o goodwillu a bonite partnera
- prispôsobovanie sa iným prírodným podmienkam - zemetrasenie, vlhkosť vzduchu, atómové katastrofy
- komerčné riziká - riziko neprevzatia zásielky
 - nezaplatenie
 - riziko neplnenia dodávky
 - dopravné riziká kargo a kasko
 - riziko zmeny ceny
 - riziko zodpovednosti za škody spôsobené vadami výrobku, pričom môže ísť o skryté i zrejmé vady
- politické riziká - riziko vojny, revolúcie, blokády, štrajku,
 - riziko z uplatnenia moratória ako sú devízové obmedzenia, zákazy platieb za import
 - riziko znárodnenia
- kurzové riziká - devízové operácie pri rôznych menových kurzoch
- právne riziká - právo, ktorého štátu sa použije v medzinárodnom styku⁶

⁵ Ing. Lubica Jaloviarová, Medzinárodný marketing, UMB EF Banská Bystrica 1996, str. 5

1.4. Faktory ovplyvňujúce rozhodovanie firiem pri vstupe na zahraničné trhy.

Rozhodovanie firiem pri vstupe na zahraničné trhy determinujú faktory, ktoré sa nevyskytujú na domácom trhu, alebo ak existujú môžu vstup firmy na medzinárodný trh ovplyvniť odlišne. Tieto faktory vytvárajú v rámci medzinárodného podnikania nasledovné druhy prostredia :

1.4.1. Ekonomické prostredie

Jeho podstatu vystihujú pojmy ekonomický systém, ekonomická štruktúra a úroveň ekonomického rozvoja.

Existujú dva základné typy ekonomického systému : trhový a centrálne / plánovite / riadený . V skutočnosti neexistuje ani jeden z nich v čistej podobe.

V trhovej ekonomike je určujúcim mechanizmom riadenia trh, ktorý cenovým systémom riadi využívanie zdrojov, výrobu, distribúciu tovarov a služieb. Základom každej ekonomiky je dokonalá konkurencia, sloboda podnikania, existencia súkromného vlastníctva a zvrchovanosť zákazníka. Napriek tomu aj v tomto type existujú zásahy štátu.

V centrálne riadenej ekonomike je pôsobenie trhu takmer úplne obmedzené, využitie zdrojov, distribúcia a spotreba tovaru a služieb sú riadené centrálne prostredníctvom plánu.

V skutočnosti ani jeden tento typ neexistuje v čistej podobe.

Ekonomickú štruktúru tvoria tri sektory : - poľnohospodársky
- priemyselný
- sektor služieb

Pod pojmom ekonomický rozvoj rozumieme proces ekonomického rastu a následné štrukturálne zmeny.

Úroveň ekonomického rastu odzrkadľujú dva základné ekonomické faktory :

- odvetvová štruktúra
- štruktúra a výška dôchodkov v krajine

Podľa odvetvovej štruktúry sa krajiny rozdeľujú na :

a./ priemyselne vyspelé krajiny - sú hlavnými exportérmi priemyselných výrobkov a investičných celkov. Obchodujú medzi sebou navzájom a zároveň exportujú aj do

⁶ Dane a právo v praxi rok 1997

ostatných typov ekonomík, za čo získavajú suroviny a polotovary. Rôznorodosť výrobných aktivít a početné stredné vrstvy vytvárajú bohaté trhy pre všetky druhy tovaru. Na vrchole tejto skupiny sú USA a Japonsko, ktorý sú lídrami hospodárskeho a technického rozvoja vo svete. Do tejto skupiny sa zaraďujú aj ostatné vyspelé krajiny / EÚ /, ktoré dosahujú špičkovú úroveň v určitých odvetviach.

b./ industrializujúce sa krajiny - štáty, ktoré sú schopné osvojiť si určitú technickú úroveň, ale z určitým generačným oneskorením. Industrializácia vytvára novú vrstvu bohatých a rýchlo rastúcu strednú vrstvu. Obe tieto skupiny prejavujú dopyt po nových druhoch dovážaného tovaru. / stredná a severná Európa /

c./ ekonomiky exportujúce suroviny - tieto krajiny sú bohaté na jeden alebo viaceré prírodné zdroje, ale trpia nedostatkom v iných oblastiach. Veľká časť ich príjmov pochádza z exportu prírodných zdrojov. Tieto krajiny sú dobrým trhom pre predaj veľkých priemyselných komplexov a investičných celkov, strojov a prístrojov, dopravných prostriedkov. Patria sem krajiny vyvážajúce ropu / Blízky východ /, cín, meď, kobalt, kávu.

d./ rozvojové ekonomiky - málo rozvinuté štáty, kde sa väčšina obyvateľstva zaoberá jednoduchou poľnohospodárskou a remeselnou výrobou. Nedisponujú väčším vedecko - technickým zázemím a nemajú ani veľké nerastné bohatstvo. Väčší podiel svojej produkcie spotrebujú a zvyšok vymieňajú barterovým spôsobom za výrobky a služby. Tieto krajiny ponúkajú len málo trhových príležitostí.

V medzinárodnom meradle sa podľa rozloženia dôchodkov začleňujú krajiny do piatich skupín :

a./ krajiny s nízkym príjmom rodiny - s ročným príjmom do 500 USD / Etiópia, Kuba, Angola, Sudán /

b./ krajiny s prevažujúcim nízkym príjmom - s ročným príjmom od 501 do 2 000 USD / Vietnam, Peru, Turecko /

c./ krajiny s veľmi nízkym alebo veľmi vysokým príjmom - s ročným príjmom od 2 001 do 10 000 USD / Saudská Arábia , Juhoafrická Republika, Izrael /

d./ krajiny s nízkym, stredným alebo veľmi vysokým rodinným príjmom - s ročným príjmom nad 10 000 USD / Austrália, Francúzsko, Španielsko, USA /

e./ krajiny s prevažujúcim stredne vysokým príjmom - s ročným príjmom nad 10 000 USD / Švédsko, Švajčiarsko, Nemecko /.

1.4.2. Právne prostredie

Niekedy nie je možné určiť jednoznačne, či daný nástroj patrí do sféry ekonomických alebo právnych nástrojov.

Vlády jednotlivých krajín v záujme podporiť domácu výrobu, obmedziť vývoz alebo dovoz výrobkov alebo motivovať zahraničných investorov právne modifikujú rôzne pozitívne alebo negatívne pôsobiace opatrenia. Medzi základné právne nástroje obchodného charakteru patria :

- clá - poplatky uvalené vládou na import tovaru, niekedy aj na export. Clá sú zdrojom príjmov a majú ochranný účinok na domácich výrobcov
- kvóty - nepriame obmedzenia fyzického objemu alebo hodnoty importu alebo exportu. Nepredstavujú príjem štátu. Kvóta určuje presný objem možnej obchodnej transakcie. Kvóty ovplyvňujú vývoj cien nepriamo.
- necolné prekážky - opatrenia a nástroje prevažne právneho charakteru. Patria sem právne úpravy príslušnej národnej ekonomiky, často zamerané na ochranu zdravia, životného prostredia, ochrany spotrebiteľa, bezpečnosti práce, predpisy o balení a označovaní výrobkov, predpisy o certifikácii výrobkov, obmedzenia distribúcie a reklamy, dotačná a iná vládna politika a pod.

Do právneho okolia ďalej patrí úprava bankrotu, zákony upravujúce monopol a konkurenciu, antidumpingové právne úpravy, právna ochrana vlastníctva, právne možnosti investovania a podnikania zahraničných subjektov v danej krajine.

1.4.3. Politické prostredie

Politické prostredie krajiny môže byť charakterizované ako stabilné alebo ako nestabilné. Politické prostredie sa vyvíja a mení. Je charakteristické mnohými faktormi, ktorých prejav môže byť rôzny. Nestabilita politického prostredia je významným rizikovým faktorom pri rozhodovaní sa o vstupe na medzinárodný trh.

Politické prostredie krajiny determinuje niekoľko základných faktorov :

- politická a národná suverenita
- politický systém
- politické konflikty
- vládny systém a stabilita vlády
- národná bezpečnosť, vzťah vlády k okolitým štátom
- štruktúra a sila záujmových skupín
- zmeny vládnej politiky, vzťah vlády k zahraničným investíciám
- vzťah vlády a ľudu
- zmeny vládnej politiky
- postoje k zahraničnému personálu
- náboženské, rasové, národnostné a iné problémy

V politickom prostredí je dôležitým faktorom politické riziko, ktoré charakterizuje rozsah možných politických zmien. Rozlišujeme dva základné typy politického rizika

- makro riziko - hrozí všetkým zahraničným podnikom
- mikro riziko - ohrozuje len vybrané firmy a určité oblasti podnikania

Eliminovať politické riziká firme pomôže predvídanie politického vývoja. Firma môže realizovať konkrétne kroky na zmiernenie dopadu možného rizika alebo na jeho predídenie ako sú napr. - poistenie firmy, kapitálové a technologické spojenie s domácou firmou, využitie domáceho manažmentu vo firme a zastúpenie v správnej rade, vertikálna integrácia, preferencia pôžičky od miestneho peňažného ústavu pred vlastnými zdrojmi, minimalizácia objemu fixného kapitálu, sústredenie výskumu a vývoja v domácej krajine, spolupráca s vládou pri zakladaní podnikov, zmena výrobného procesu a zníženie cien produkcie, formovanie vzťahov s vedením odborov s cieľom vplyvu na vládu a pod.

1.4.4. Kultúrne a sociálne prostredie

Prvky tohto okolia pôsobia na firmy menej rizikovejšie ako predchádzajúce. Kultúrou rozumieme celé dedičstvo spoločnosti zachované slovom, literatúrou alebo inou formou. Zahrňuje všetky tradície, zvyky, jazyk, náboženstvo, právo, umenie, históriu a vzdelanie. Tieto hodnoty v podstatnej miere ovplyvňujú rozhodnutia a určujú preferencie spotrebiteľov pri výbere tovarov alebo služieb. Firmy, ktoré majú záujem vstupovať na konkrétne zahraničné trhy musia zvážiť tieto faktory a v podstatnej miere ich rešpektovať.⁷

1.5. Posudzovanie výkonnosti ekonomík

Pri systéme posudzovania výkonnosti jednotlivých ekonomík sa používa súhrn nasledovných ukazovateľov:

- HDP
- miera nezamestnanosti
- obchodná bilancia
- platobná bilancia
- stav zadĺženosti
- miera inflácie
- tempo hospodárskeho rastu
- podiel na svetovom trhu

⁷ Doc. Ing. Ďaďo Jaroslav, Medzinárodný marketing. ESOX Banská Bystrica 1996, str. 15 -33

Na základe týchto kritérií môžeme rozdeliť štáty do nasledovných skupín :

1./ Rozvinuté trhové ekonomiky - štáty G7 / Francúzsko, Japonsko, USA, Kanada, Nemecko, Veľká Británia, Taliansko / Tieto štáty majú vplyv na chod svetovej ekonomiky. V rámci tejto skupiny boli vybudované 3 centrá ekonomickej siete :

- NAFTA
- Ázijský ekonomický priestor
- Západoeurópsky ekonomický priestor EÚ

2./ Transformujúce sa krajiny

3./ Rozvojové krajiny

1.5.1. NAFTA

Výrazne nižší rast svetového hospodárstva, ako vyústenie dlhodobej konjunkturálnej krízy v druhej polovici 80. rokov, sa prejavil v značnej liberalizácii domácej a najmä medzinárodnej ekonomickej sféry, avšak len menej v oblasti zahraničnoobchodnej. Prakticky každá z najvyspelejších priemyselných krajín ovplyvňovala, či už priamo alebo nepriamo, intenzitu i smerovanie tovarových tokov a takto vo významnej miere determinovala mieru liberalizácie celého medzinárodného obchodu. Vysoká miera protekcionizmu sa čoraz viac dostávala do rozporu s makroekonomickými cieľmi vyspelých krajín a stala sa jednou z rozhodujúcich bariér trvalejšieho tempa ekonomického rastu.

Zatiaľ čo intenzita kooperácie v rámci EÚ dosahovala v tomto období značnú úroveň, aj ostatné vyspelé krajiny kladli čoraz väčší dôraz na využitie odstraňovania vnútorných prekážok rozvoja obchodu ako predpokladu pre rýchlejší rast zahraničnoobchodnej výmeny a tým aj podporu domáceho priemyselného rozvoja.

Na základe týchto snáh sa podpísala v roku 1987 Dohoda o voľnom obchode medzi Kanadou a USA. Následne na to v roku 1992 bola podpísaná trojstranná Dohoda o severoamerickom pásme voľného obchodu medzi Kanadou, USA a Mexikom, ktorou vzniká nové spoločenstvo NAFTA. Vznikom tohoto spoločenstva sa vytvára rozsiahly inštitucionálne zastrešený severoamerický hospodársky región, ktorým zanikajú všetky uplatňované colné bariéry považované za najvýznamnejšie obchodné prekážky. Na základe tejto dohody sa vytvára spoločný trh zahrňujúci 359 miliónov obyvateľov a územie s úhrnným HDP šesť biliónov USD. Eliminácia všetkých tarifných a netarifných prekážok, liberalizácia investičných tokov a spoločná colná a daňová politika mala priniesť priaznivé ekonomické efekty v oblasti zvyšovania konkurenčnej schopnosti, prepojenia trhov a efektov s tým spojených a

zabezpečenia stabilizácie a harmonizácie celkového komerčného a podnikateľského prostredia. Spoločnou motiváciou je aj posilnenie úlohy v medzinárodnom podnikaní vo vzťahu k EÚ a tichomorskému hospodárskemu centru.

Lídrom tohoto spoločenstva sú USA, ktoré hrajú aj v rámci svetového hospodárstva mimoriadnu a nezastupiteľnú úlohu. Táto ekonomická supervelmoc má veľké množstvo vnútorných komparatívnych výhod :

- rozsiahle územie / veľký vnútorný trh, rozsiahla surovinová základňa /
- priaznivá geografická poloha, ktorá zahŕňa všetky podnebné pásma
- ideálna prepravná sieť / riečna i morská /
- dostatok pracovných síl
- bohato štrukturovaná ekonomika

Ekonomika USA má kontinuálny vývoj - nepretržitý prudký rast. Neutralita USA v prvej svetovej vojne, spojená so štátne riadeným priemyslom, ktorý napriek deklarovanej neutralite aktívne podporoval transatlantických spojencov, sa premietla do zdvojnásobenia amerického vývozu a radikálneho zlepšenia obchodnej a platobnej bilancie. Prudký rast hospodárstva zaznamenali USA v období druhej svetovej vojny. Povojnový podiel na rekonštrukcii vojnovou zničenou Európou a Ďalekého východu a vznik mnohých medzinárodných organizácií s výsostným postavením USA znamenal vytvorenie prostredia na upevňovanie rozhodujúcej pozície na presadzovanie svojich strategických záujmov i v globálnom rámci. Získaný vedecko - technický predstih len dotváral dominantné postavenie americkej ekonomiky. V sedemdesiatych a osemdesiatych rokoch sa prejavil v celom svetovom hospodárstve tlak energetickej krízy, ktorú USA znášali oveľa ľahšie, ako ostatné krajiny, z dôvodu skoršie začatých reštrukturalizačných opatrení i značných vlastných energetických zdrojov. V súčasnosti sa hospodárstvo USA orientuje na produkciu a vývoz high - tec tovaru a služieb / software, licencie, patenty /, na ekologicky čistú výrobu, zníženie daní pri ťažbe domácej ropy, rozvoj informačnej infraštruktúry, podporu výskumu a vývoja a rozvoj lodiarstva. USA zastávajú rozhodujúce postavenie najväčšieho svetového investora a vlastní rozhodujúci balík akcií v mnohých transnacionálnych spoločnostiach. Obchodná politika je orientovaná na domáci trh, nakoľko domáci trh je schopný spotrebovať rozhodujúci objem produkcie.

Druhým štátom tohoto zoskupenia je Kanada. Je to jedna hospodársky najväčšia krajina, ktorá pokrýva rozsiahle územie, ktoré je však z veľkej časti neobývané / len 27 miliónov obyvateľov/ , z dôvodu nepriaznivých prírodných podmienok. Územie Kanady je bohaté na rozsiahle prírodné zdroje. Rozsah spolupráce medzi USA a Kanadou nemá vo svete obdobu. Medzi týmito dvoma štátmi existuje veľmi úzka

závislosť a prepojenosť ekonomík. Kanada znamená pre USA rozsiahlu surovinovú rezervu a naopak USA je dôležitým finančným zdrojom a odbytovou základňou pre Kanadu. Spoluprácu charakterizuje aj rozsiahly pohyb investícií medzi štátmi.

Spoluprácu týchto dvoch krajín významne dopĺňa Mexiko, hospodársky najrozvinutejšia krajina Latinskej Ameriky. Táto krajina patrí medzi najbohatšie krajiny sveta, čo sa týka surovínovej základne / zlato, drahé kamene /, závisí však od svetových cien. Výhodou je aj veľký počet obyvateľov, lacná pracovná sila a lacná energia. Ekonomika Mexika je charakteristická značnými výkyvmi v jej rozvoji, čo bolo odrazom náročnej a prudkej prestavby, ktorú bolo problematické financovať. Pridružením Mexika do NAFTA, USA a Kanada obmedzili pomoc rozvojovým krajinám a vo veľkej miere ju orientujú na Mexiko.⁸

1.5.2. REGIÓN JUHOVÝCHODNEJ ÁZIE

Mimoriadne úspechy celého tohoto regiónu majú svoje východisko v mohutej expanzii japonského hospodárstva, ktoré je charakteristické nasledovnými skutočnosťami :

- japonská ekonomika bola vo vojne úplne zničená - všetko bolo potrebné vybudovať od úplného začiatku na základe nových poznatkov
- povojnová obnova bola založená na rozvojovej stratégii využitia domácich komparatívnych výhod a ich prepojení so zabezpečením dovozu základných surovín
- dostatok pracovných síl - vysoko kvalifikovaných - vysoká úroveň vzdelania - 490 univerzít
- nákup mnohých technologických patentov - takmer 30 tisíc
- stabilita politického systému - 40 rokov vláda jednej strany
- zákaz zbrojenia - minimálne náklady na vojenský rozpočet
- uskutočnenie rozsiahlych štrukturálnych zmien zameraných na oslabenie primárneho sektora a posilnenie sekundárneho a terciálneho sektora
- orientácia na export takých výrobkov, ktoré boli na vysokej úrovni a tie ktoré pokryli dovoz - orientácia na mikroekonomiku
- rozvoj nevýrobnej sféry - ľudský a sociálny faktor rozvoja - pracovná sila vysoko disciplinovaná, loajálna, veľmi pracovitá, skromná

Prioritami japonského hospodárstva :

→ vedecko - technický rozvoj

⁸ Balaž P. a kol., Medzinárodné podnikanie, Sprint 1995, str. 376 - 383

→ vývoz kapitálu do rozvinutých krajín

→ sklon obyvateľstva k sporivosti

Aj ostatné krajiny tohoto regiónu nasledujú príklad Japonska a v mnohých oblastiach sa stali poprednými lídrami aj v celosvetovom meradle. Spoločnú charakteristiku týchto krajín môžeme zhrnúť :

- uplatňujú spoločné intervencie - štátny dirigizmus
- cieľavedomá koordinácia hospodárskej politiky
- priame a nepriame nástroje - finančné opatrenia, preferenčné úvery odborom, o ktoré má štát záujem, podpora proexportnej politiky
- využívajú zahraničné finančné zdroje
- pirátsky spôsob v zahranično - obchodných vzťahoch
- uplatňujú rozsiahly cenový a menový dumping

Južná Kórea

- najvýznamnejšie odvetvie - lodiarstvo - najväčšia lodiarska firma na svete Hunday
- výrobky elektronického priemyslu

Taiwan

- výroba textilu
- výroba obrábacích strojov / 8. miesto na svete / a elektronických výrobkov / 7. miesto na svete /
- 5. najväčší výrobca počítačov na svete

Singapur

- výskumné a vývojové centrum Ázie

Hong - kong

- finančné centrum
- od roku 1997 bol pričlenený k Číne

Čína

- veľká ekonomika - obrovské nerastné bohatstvo
- najvýznamnejšie odvetvie - poľnohospodárstvo - 4. najväčší výrobca obilnín na svete
- rýchly rozvoj priemyslu

Cieľom je integrovať celý región. Najvýznamnejšie integračné zoskupenia ASEAN / 6 krajín - Brunej, Filipíny, Indonézia, Malajzia, Singapur, Thajsko / APEC - organizácia pre hospodársku spoluprácu v Tichomorí / 18 členov, cieľ - liberalizovať obchodné vzťahy v Tichomorí - členom aj USA ⁹

⁹ Balaž P. a kol., Medzinárodné podnikanie, Sprint 1995, str. 383 - 388

1.5.3. EURÓPSKA ÚNIA

V západnej Európe je hlavným integračným zoskupením Európska únia / bývalé Európske spoločenstvo /, ktorú dnes tvorí 15 štátov s dominantným postavením Nemecka. Je nepochybne najvýznamnejším príkladom úspešnej ekonomickej integrácie. Skladá sa z Európskeho spoločenstva pre uhlie a oceľ /EZUO/, Európske spoločenstvo pre jadrovú energiu /EURATOMu/ a Európskeho spoločenstva /bývalé Európske hospodárske spoločenstvo/.

Významným medzníkom v doterajšej histórii dnešnej Európskej únie bol 1. júl 1968, keď jej členovia vybuodovali colnú úniu. V roku 1986 bol prijatý Jednotný európsky akt /vstúpil do platnosti roku 1987/ o vybudovaní jednotného /spoločného/ trhu tovarov, služieb, kapitálu a pracovných síl do roku 1992 a napokon Zmluva o Európskej únii, ktorá sa skladá z dvoch častí :

- Zmluvy o vybudovaní hospodárskej a menovej únie
- Zmluvy o vybudovaní politickej únie

Zmluvu zakladajúcu Európsku úniu podpísali v holandskom Maastrichte roku 1992, do platnosti vstúpili 1.11.1993.

Integračné snahy v rámci EÚ vytvorili pre podnikanie firiem viaceré nové možnosti a výhody a zároveň však niektoré problémy a nevýhody.

Výhody :

- pokles jednotkových nákladov v dôsledku rastu veľkosti výrobných sérií
- registrácia a ochrana obchodných značiek v priestore celej EÚ
- lepšie využitie patentov
- vylúčenie narušenia konkurencie vo forme rozličnej výšky a rozličných typov daní
- nižšie náklady na výskum a vývoj
- možnosť dlhšej životnosti produktov
- skrátenie čakacej doby na hraniciach
- zníženie rizík v dôsledku toho, že sa redukuje závislosť od špecifickej ekonomickej situácie v jednotlivých členských krajinách EÚ
- pokles nákladov v súvislosti so zavedením voľného pohybu kapitálu

Nevýhody :

- rýchlo rastúci dopyt môže vyvolať problém nedostatočnej ponuky kapitálu
- nedostatok vedúceho personálu vhodného pre medzinárodné podnikanie
- ťažkosti pri vykonávaní popredajných služieb v celej EÚ
- jazykové bariéry
- vyššie náklady v súvislosti so získavaním informácií
- zvyšovanie dopravných nákladov
- vyššie náklady riadenia a kontroly medzinárodného podnikania

- potreba zohľadniť rozličnú mentalitu občanov

V súčasnosti sa EÚ nachádza v štádiu budovania menovej únie. Ekonomické podmienky pre účasť v menovej únii sú - cenová stabilita, stabilita verejných financií, stabilita menových kurzov a stabilita úrokovej miery. Dňa 3. 5. 1998 prijali najvyšší predstavitelia členských štátov EÚ v Bruseli rozhodnutie o zavedení spoločnej európskej meny - euro v 11 krajinách od 1.1.1999. Z terajších členov sa mimo ocitne Grécko, ktoré nesplnilo kritériá a z vlastnej vôle tu budú chýbať Dánsko, Švédsko a Veľká Británia. Nová zóna eura sa stane najväčšou obchodnou a druhou najväčšou hospodárskou mocnosťou na svete.¹⁰

1.5.4. TRANSFORMUJÚCE SA KRAJINY

Po 2. svetovej vojne sa v strednej a východnej Európe vytvára blok štátov - socialistické krajiny - založené na rovnakých princípoch ideológie, centrálneho riadenia založenom na plánovaní. V roku 1949 vzniká RVHP - nadnárodný orgán, ktorý koordinoval vzájomnú hospodársku spoluprácu - takmer 60% zahraničného obratu sa realizovalo prostredníctvom RVHP. 10 členských krajín sa rozdeľovalo na

- vyspelé krajiny / ČSSR, ZSSR, PLR, MLR /
- menej rozvinuté krajiny / Bulharsko, Rumunsko, Juhoslávia /
- zaostané krajiny / Mongolsko, Kuba, Vietnam /

V roku 1990 po rozsiahlych transformačných zmenách sa RVHP rozpadlo.

Zánik tohoto spoločenstva sa prejavil v neblahých dôsledkoch na všetky krajiny :

- zmena politicko - ekonomickej štruktúry
- vážny pokles hospodárskej činnosti
- rozpad trhu - väzby v RVHP sa neobnovili
- zmena platobných vzťahov - zrušil sa prevoditeľný rubel
- prepád výkonnosti ekonomík
- strata odbytísk - rast nezamestnanosti, zadĺženia
- nutnosť zaviesť prísnu makroekonomickú politiku, zameranú na potlačenie inflácie
- príbrzdzenie financovania odvetví, ktoré neboli efektívne → rast nezamestnanosti
- nutná konverzia niektorých odvetví - zbrojársky a hutný priemysel

Podstata transformačného procesu :

a./ systémové zmeny - prechod z centrálneho riadenia na trhovú mechanizmus, základná zmena v štruktúre vlastníckych vzťahov

b./ vecné zmeny - upevnenie stability meny, všeobecná liberalizácia ekonomiky - cez liberalizáciu zahraničného obchodu, zmeny v legislatíve, zavedenie nových daňových sústav, zmeny v tvorbe a uplatňovaní cien,

¹⁰ Balaž P. a kol., Medzinárodné podnikanie, Sprint 1995, str. 408 - 411

Uskutočňovanie zmien sa uskutočňovalo formou šokovej terapie
formou krokovej terapie

V krajinách zlyhali predstavy o privatizácii, ktorá sa uskutočňovala štandardnou metódou alebo kupónovou metódou. Všetky krajiny prešli na štandardnú daňovú sústavu. V rámci konsolidácie mien dochádza k reťazi devalvácií a k získaniu čiastočnej konvertibility mien.

V súčasnosti prebieha proces začleňovania sa krajín do európskych a svetových štruktúr / EÚ, NATO /. Predložením 10 posudkov spolu s výhľadovým plánom Komisie na nadchádzajúce storočie, nazvaným Agenda 2000 sa začalo obdobie snáh o vstup do EÚ. Všetko nasvedčuje tomu, že EÚ bude vítať svojich členov začiatkom budúceho tisícročia. 10 uchádzačských krajín dosiahlo v pomerne krátkom časovom období podstatné úspechy. Rok 1995 bol pre reformné ekonomiky prelomovým rokom, kedy väčšina z nich zaznamenala rýchlejší hospodársky rast ako predtým. Podstata rastu HDP väčšiny asociovaných štátov je podstatne vyššia ako u väčšiny členských štátov EÚ. Ak sa tento rozdiel zdrží počas dlhšieho obdobia, asociovaným štátom to umožní postupne sa priblížiť úrovni EÚ. Hoci hospodárske oživenie spočiatku aktivoval vývoz, dostatočný rast vo väčšine asociovaných štátov sa v súčasnosti zaznamenáva vďaka domáceho dopytu. Zároveň sa podarilo podstatne znížiť inflácia, aj keď medzi jednotlivými štátmi pretrvávajú značné rozdiely. Zlepšenie hospodárskeho rastu začína v niektorých štátoch pozitívne vplývať aj na zamestnanosť. Oživenie domáceho dopytu však zároveň spôsobuje zvyšovanie dovozu, čo nepriaznivo vplýva na obchodnú a platobnú bilanciu.

Tabuľka zobrazujúce rast HDP a inflácie sú znázornené v prílohe č. 2.¹¹

1.5.5. ROZVOJOVÉ KRAJINY

Patria sem krajiny, ktoré majú relatívne nízky reálny dôchodok na jedného obyvateľa v porovnaní s vyspelými krajinami. Obyvateľstvo rozvojových krajín má zlý zdravotný stav, nízku úroveň gramotnosti, nevhodné obydlia a nedostatočne výživnú potravu. Priemerný vek obyvateľstva je veľmi krátky, dosiahnuté vzdelanie je nedostatočné, čo odráža nízku úroveň investícií do ľudského kapitálu. Väčšina ľudí žije a pracuje v poľnohospodárstve. Sú vo veľkej miere odkázané na materiálnu a finančnú pomoc od vyspelých štátov.

Aj medzi rozvojovými krajinami sú podstatné rozdiely. Niektoré zostávajú na samom pokraji vyhladovania, majú nedostatok prírodných zdrojov, pričom sa pôda a suroviny musia rozdeliť medzi veľký počet obyvateľov. Na druhej strane v niektorých

¹¹ Európsky dialóg, 7,8,9,10/97

krajinách je malý počet obyvateľov, zato sú však obdarené obrovským bohatstvom surovín a ornej pôdy, ktoré sú predmetom exportu.¹²

1.6. Stratégie vstupu na zahraničné trhy

Ak sa vedenie firmy na základe predchádzajúcich analýz rozhodlo pre vstup na určité zahraničné trhy, jednou zo základných otázok, ktoré musí riešiť, je otázka, akým spôsobom sa na nich etablovať. Riešenie tohoto problému závisí od týchto druhov faktorov :

- podmienky a možnosti firmy, jej finančná sila, veľkosť, podiel zahraničných aktivít na jej celkových aktivitách, personál, organizácia, zámery, ciele - endogénne faktory
- podmienky a podnety zahraničného trhu - rizikové faktory trhu, konkurencia na trhu, politické podmienky, budúci potenciál trhu, možnosť ovplyvniť distribučný systém, možnosti spoločného kapitálu, možnosti získať a poskytnúť know - how, stupeň internacionalizácie firmy - exogénne faktory

Základné metódy vstupu na zahraničný trh môžeme špecifikovať takto :

1.6.1. Vstup na zahraničný trh pri výrobe doma .

Nepriamy export je predaj domácomu sprostredkovateľovi za účelom následného exportu. Nepriamy export využívajú hlavne menšie firmy, ktoré nemajú vlastné exportné oddelenie a veľké firmy v prípade nízkeho alebo premenlivého dopytu na zahraničných trhoch. . Dôvodom nepriameho exportu môže byť aj neznalosť situácie na zahraničnom trhu a strach z možného rizika. Výhodou tejto formy je prenos zodpovednosti za predaj na cudzí, hospodársky a právne samostatný subjekt, na ktorý prechádzajú aj všetky riziká zo zahraničného obchodu. Nepriamy export má však pre firmu aj nevýhody - firma nemá priamy kontakt so zahraničným trhom a s konečným spotrebiteľom, pre ktorého zostáva viac menej anonymná.

Ako domáci sprostredkovateľ môže vystupovať :

Exportný podnik .

Ak výrobca alebo firma nemá dost' zahraničných skúseností, je kapitálovo slabá a neplánuje systematické exportné aktivity využíva na vývoz špecializovaný exportný podnik. Z marketingového hľadiska je nevýhodné, že výrobcovi chýba priamy

¹² Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus, Ekonomía 2, Bradlo 1992, str. 437 - 451

kontakt so zahraničným odberateľom. Informácie o zahraničnom partnerovi a jeho reakcie na produkt ostávajú pre výrobcu často neznáme a pozná ich len sprostredkovane. Význam nepriameho exportu v historickom priereze klesá, pretože výrobcovia a aj zahraniční partneri sa usilujú skrátiť exportný obchodný reťazec a nadviazať priame kontakty medzi sebou. Napriek tomu i dnes existujú zvláštne exportné podniky - exportné domy, ktoré vznikli ešte v minulom storočí a uskutočňujú veľké obchodné transakcie. Patria sem Japonské obchodné domy, ktoré majú obrovský význam, nakoľko realizujú približne polovicu zahraničnoobchodného obratu Japonska.

Exportné spoločenstvo.

Predstavuje dobrovoľné spojenie podnikov zainteresovaných na exporte a vyrábajúcich rovnaký alebo doplnujúci sortiment. Samostatné podniky prenášajú všetky alebo niektoré exportné funkcie na centrálny exportný orgán. Sú to spravidla samostatné podniky, rôznej formy - exportné konzorciá, kartely, predajné spoločnosti a pod. Takéto exportné spoločenstvá preberajú za výrobcov niektoré ďalšie marketingové funkcie ako napr. výskum trhu, vývozné a zmluvné formality, balenie tovaru, skladovanie a dopravu, servis a reklamu. Túto formu vývozu volia často firmy s menším objemom vývozu a menšími zdrojmi. Keďže členovia exportného spoločenstva môžu už vykonávať určitú kontrolu nad exportom, možno túto formu považovať aj za prechodnú medzi priamym a nepriamym exportom.

Piggybacking.

Je to osobitná forma nepriameho exportu. Spájajú sa pri nej zvyčajne dvaja výrobcovia: jeden z nich disponuje marketingovými kapacitami na zahraničných trhoch a poskytuje ich na základe dohody aj druhému na realizáciu exportu jeho produkcie.

Priamy export je v porovnaní s nepriamym exportom vyšším stupňom zapojenia sa firmy do medzinárodného obchodu. Exportér má priamy kontakt s odberateľom v zahraničí. Výhodou je, že zahraničný trh aktívne spracúva podľa svojich predstáv. Má možnosť vybudovať si vlastný image, čo je v obchode nevyhnutné. K nevýhodám priameho exportu patrí zvýšená náročnosť a zodpovednosť za plnenie kúpnej zmluvy voči zahraničnému odberateľovi, riziko spojené so vstupom do odlišného prostredia na zahraničnom trhu a zvýšené náklady.

Priamy export bez zahraničných investícií.

Firma vykonáva export prostredníctvom zahraničných odberateľov. Podnik obyčajne dodáva tovar do zahraničia každému, kto oň prejaví záujem alebo si nájde jedného / resp. viac / výhradných partnerov, na ktorých prenesie generálne zastúpenie svojho podniku - výhradný zahraničný importér. Tento môže byť prostredníkom / pracuje vo vlastnom mene / alebo sprostredkovateľom / pracuje v mene a na účet zastupovaného, pričom jeho odmenou je provízia /.

Priamy export s priamymi investíciami.

Ak podnik rozširuje svoje exportné aktivity a mieni ich v budúcnosti aj naďalej rozvíjať, usiluje sa cudzie, neovplyvniteľné distribučné orgány v zahraničí nahradiť vlastnými. Budovaním vlastných distribučných prvkov na zahraničnom trhu sa firma snaží uchopiť zahraničný obchod ešte pevnejšie do vlastných rúk. Predaj prostredníctvom vlastných subjektov môže mať tri základné formy :

- prostredníctvom reprezentačných kancelárií, ktoré nie sú samostatnou právnickou osobou a nie sú zapísané v obchodnom registri. Pracovníci podniku priamo pôsobia na zahraničnom trhu, uskutočňujú jeho prieskum , nadväzujú kontakty a zabezpečujú všetky aspekty zahraničnoobchodných transakcií.
- prostredníctvom pobočiek / branch offices /, ktoré nie sú samostatnou právnickou osobou, ale sú zapísané v obchodnom registri. Sú lepšie personálne vybavené a vykonávajú viac činností než odbytové strediská.
- prostredníctvom dcérskych spoločností, ktoré sú samostatnými právnickými osobami. Dcérske spoločnosti intenzívne spracúvajú zahraničný trh, majú úzke kontakty s odberateľmi. Môžu byť vybudované bez skladu / vykonávajú len predajné operácie /, so skladom / vybudovanie skladu zvýši pohotovosť dodávok a konkurencieschopnosť na trhu / alebo so skladmi a servisnými oddeleniami. Spoločnosť v zahraničí vytvára a obsadzuje miesta servisných technikov, montérov, mechanikov, buduje sklady náhradných dielov. Obchod sa stáva systematickým, manažment firmy myslí a koná medzinárodne.

1.6.2. Vstup na medzinárodný trh s výrobou v zahraničí

Aj v tomto prípade majú firmy dve možnosti vstupu na medzinárodný trh, Závisí od toho, či majú a sú ochotné investovať v zahraničí svoj kapitál alebo nie.

Vstup bez priamych investícií.

V tomto prípade firmy podnikajú formami, ktoré sa považujú za menej alebo nízko rizikové.

Bez priamych investícií firmy podnikajú nasledovnými formami :

- *licenčné zmluvy*, ktoré poskytujú kupujúcemu právo používať patenty, ochranné známky, znalosti a skúsenosti / know - how / obchodného, technického a iného charakteru. Výhody tejto formy môžeme charakterizovať : ľahký a rýchly vstup na zahraničný trh, nemennosť domácej produkcie, uspokojenie vysokého dopytu, eliminácia politického a obchodného rizika na zahraničných trhoch, možnosť použitia tejto formy aj pri zákazke exportu a zahraničných investícií. Nevýhodou tohoto druhu podnikania je, že výška zisku predávajúceho závisí výlučne od šikovnosti kupujúceho a predávajúceho, a predávajúci nemá možnosť ovplyvniť a kontrolovať jeho činnosť. Ďalšou nevýhodou je nedostatočná možnosť kontroly kvality produktu, takže z dôvodu zníženia kvality, môže dôjsť k poškodeniu imidžu poskytovateľa licencie a po uplynutí licenčnej zmluvy môže nadobúdateľ licencie úspešne konkurovať predávajúcemu.
- *franchising* - predstavuje osobitnú formu licencie. Aplikuje sa najčastejšie vo sfére obchodu a služieb. Predmetom franchisingovej zmluvy je celkový marketingový program firmy, vrátane značky, loga, produktu, receptúry, know-how a metódy podnikania. Prijemca franchisingovej licencie je povinný dodržiavať pokyny poskytovateľa v nasledovných oblastiach :
 - vzhľadová stránka / dizajn, farby /
 - výrobová a sortimentná politika
 - propagácia
 - dodržiavanie kvality

Poskytovateľ si týmto spôsobom rýchlo, s nízkymi nákladmi a nízkym rizikom šíri v zahraničí svoje meno a upevňuje pozíciu. Tento spôsob vstupu na zahraničné trhy môžu využiť len veľké, známe, ziskové firmy, pretože iba tie priťahujú záujemcov o franchising. Bežne sa používa v oblasti hotelierstva a v rýchlych stravovaní.

- *zmluvná výroba* - využívajú ju mnohé medzinárodné firmy, ktoré namiesto exportu svojich výrobkov využívajú výhody miestnej výroby. Medzinárodná firma dáva vyrábať svoje produkty miestnemu výrobcovi na základe zmluvy, pričom výrobca je zodpovedný len za výrobu, všetky ostatné činnosti spojené s predajom zabezpečuje medzinárodná firma. Zmluvná výroba je obzvlášť vhodnou stratégiou v krajinách s malým tržným potenciálom a vysokými colnými sadzbami, kde miestna výroba umožňuje vyhnúť sa vysokým clám , ale miestny trh nie je dostatočne veľký pre vybudovanie vlastnej výrobnéj kapacity. Tento spôsob je takmer bezrizikový , nie sú potrebné priame investície, nehrozí vyvlastnenie, k výrobkom sa na všetkých stupňoch výroby pristupuje ako k domácim, využíva sa lacná pracovná sila, predaj na tretích trhoch má zadávateľ pevne v rukách, čiže netvorí si konkurenciu. Problémy môžu vzniknúť pri nedostatočnej kvalite výroby.

- *zmluva o manažmente* , ktorej predmetom je predaj znalostí a skúseností. Obsahom nie je výkonná, ale riadiaca činnosť . manažérske know-how
- *profesné alebo remeselné zmluvy* obsahom ktorých je dodávka služieb

Finančne silnejšie firmy v niektorých krajinách podnikajú s priamymi investíciami najčastejšie dvoma formami :

- *majetková účasť - joint venture*, ktorá môže byť minoritná / menej ako 50 % /, paritná / 50-50 % / alebo majoritná / viac ako 50 % /. Táto forma predstavuje spojenie medzi zahraničným a miestnym partnerom, ako jednotka vytvorená dvoma či viacerými firmami s cieľom kombinovať ich zdroje a schopnosti. Vytvorením spoločného podniku s domácim partnerom si firma zabezpečuje delenie rizík i delenie kapitálovej a finančnej náročnosti podnikania. Domáci partner zároveň dokonale pozná miestne pomery a spojením s ním si firma pre spoločný podnik zabezpečuje výhody domáceho prostredia. Riziká sú spojené najmä s delením výnosov a ziskov a rozdielnymi prístupmi domácich a zahraničných manažérov.
- *výhradné vlastníctvo*, ktoré predstavuje najvyššiu formu pôsobenia na zahraničnom trhu Na rozdiel od spoločného podniku znamená najvyšší možný stupeň kontroly zo strany materskej firmy, ktorá zároveň určuje výrobný program, marketingovú stratégiu i to, ako disponovať s nadobudnutým ziskom. Z marketingového hľadiska má najväčší význam priama prítomnosť na zahraničnom trhu, ktorá firme zabezpečuje domáce výhody i kontakt s bezprostredným odberateľom. Najväčšie nebezpečenstvo pri tejto forme prítomnosti na zahraničnom trhu je riziko vyvlastnenia, čiastočné riziko môže znamenať i nepriaznivá reakcia pracovníkov či spotrebiteľov na krajinu pôvodu či na ňu samú.

Osobitné postavenie v medzinárodnom marketingu predstavujú konzultačné firmy / inžiniering /, ktoré spracúvajú projekty s rôznym zameraním pre zahraničného partnera. Bývajú to veľké medzinárodné firmy, ktoré stoja medzi investorom a odberateľom. Svoju činnosť orientujú do technickej, ekonomickej, právnej alebo znaleckej oblasti.¹³

¹³ Ing. Lubica Jaloviarová, Medzinárodný marketing, UMB EF Banská Bystrica 1996, str. 44 - 54, Doc. Ing. Ďaďo Jaroslav, Medzinárodný marketing. ESOX Banská Bystrica 1996, str. 81 - 93, Balaž P. a kol., Medzinárodné podnikanie, Sprint 1995, str. 270 - 273