

OBSAH

ÚVOD	1
1. PODSTATA A VÝZNAM MEZINÁRODNÍHO MARKETINGU	2
2. MEZINÁRODNÍ EKONOMICKÉ PROSTŘEDÍ	5
3. MEZINÁRODNÍ POLITICKÉ A PRÁVNÍ PROSTŘEDÍ	9
3.1 Současné politické a právní prostředí České republiky	9
3.2 Embarga a sankce	10
3.3 Vývozní omezení	10
3.4 Dovozní omezení	11
3.5 Usměrnování mezinárodního obchodního chování	11
3.6 Vyvlastňování a kontrola pohybu kapitálu	11
3.7 Mezinárodní a národní právo	12
4. MEZINÁRODNÍ KULTURNÍ PROSTŘEDÍ	13
5. MEZINÁRODNÍ FINANČNÍ PROSTŘEDÍ	19
5.1 Makrovývoj	19
5.2 Finanční rizika	20
5.3 Management finančního rizika	21
5.3.1 Informace o klientech	21
5.3.2 Pojišťování (zajišťování) exportních úvěrů	22
5.3.3 Termínový (lhůtní) kontrakt	24
5.3.4 Opce	24
5.3.5 ECU (European Currency Unit)	24
5.4 Zdroje financování	24
5.4.1 Dodavatelský a bankovní úvěr	25
5.4.2 Úvěr OECD (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj)	26
5.4.3 Směnečný (obchodní) úvěr	26
5.4.4 Faktoring	28
5.4.5 Forfaiting	30
5.4.6 Leasing	31
5.4.6.1 Podstata a formy leasingu	31
5.4.6.2 Finanční leasing	31
5.4.6.3 Operativní leasing	32
5.4.6.4 Hlavní rozdíly mezi finančním a operativním leasingem	32
5.4.6.5 Přednosti leasingu	32
5.4.6.6 Zahraniční leasing	33
5.4.6.7 Příklad postupu při uzavírání dovozního případu financovaného leasingem ČSOB	35
5.4.7 Swapy	37
5.4.8 Kombinované zdroje financování	37
5.5 Mezinárodní finanční podvody	37
6. PRŮZKUM TRHU V MEZINÁRODNÍM MARKETINGU	39

7. ADAPTACE VÝROBKU PRO MEZINÁRODNÍ TRH	50
7.1 Proměnné hodnoty výrobků	50
7.1.1 Komponentní model výrobku	50
7.1.2 Možnosti přizpůsobení výrobku pro zahraniční trh	51
7.2 Mezinárodní obchod a předpisy specifikující vlastnosti výrobků z hlediska ochrany spotřebitele, certifikace	51
7.3 Kulturní, psychologické a geografické faktory ovlivňující přijetí výrobku na mezinárodním trhu	53
7.4 Ochranná známka výrobku	54
7.5 Balení výrobku	55
7.6 Evropský trh	55
7.7 Informační systém o evropských normách a předpisech	57
8. EXPORTNÍ CENY A PLATBY	59
8.1 Stanovení exportní ceny	59
8.2 Náklady spojené s exportem	60
8.3 Dodací podmínky	61
8.4 Platební podmínky	68
8.5 Kolísání kurzů měn	71
8.6 Dumping	71
8.7 Cenové dohody	71
8.8 Reciproční obchody	71
9. MEZINÁRODNÍ KOMUNIKACE	73
10. MEZINÁRODNÍ DISTRIBUČNÍ KANÁLY	79
10.1 Cíle a struktura distribučních kanálů	79
10.2 Náklady na distribuční kanály	80
10.3 Výběr prostředníků	81
10.4 Distribuční smlouva	82
10.5 Management distribučních kanálů	84
10.6 Speciální problémy	84
11. DOVOZNÍ A VÝVOZNÍ OBCHODNÍ PŘÍPAD	87
11.1 Export/import přes specializovanou firmu	88
11.1.1 Uzavření smlouvy o zprostředkování	88
11.1.2 Uzavření kupní smlouvy s tuzemským partnerem	89
11.2 Export/import vlastními silami	89
11.2.1 Typický vývozní obchodní případ	90
11.2.2 Typický dovozní obchodní případ	92
12. MEZINÁRODNÍ LOGISTIKA	95
12.1 Logistika v zahraničním obchodě	95
12.2 Mezinárodní doprava	96
12.2.1 Námořní doprava	96
12.2.2 Silniční přeprava	99
12.2.3 Železniční přeprava	102
12.2.4 Letecká přeprava	103
12.2.5 Kombinovaná přeprava	104
LITERATURA	105