

Mezinárodní podnikání



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

**OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ**

Ing. Jana Šimáková, Ph.D.

Financování mezinárodního podnikání

Motivy pro vstup na mezinárodní trhy



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- Mezinárodní podnikání rozvíjí podnikatelské a finanční strategie ve více než jednom národním podnikatelském prostředí.
- Úspěšnost mezinárodního podnikání je dána využitím a budováním konkurenční výhody
 - zejména přes redukci nákladů nebo přes zvyšování zisků prostřednictvím větší poptávky po produktech
- Základní motivy pro vstup na mezinárodní trhy se dělí na nákladové a výnosové, např.:
 - Hledání nových zdrojů
 - Hledání nových trhů
 - Mezinárodní diverzifikace vedoucí ke snížení rizika
 - Multinacionalita vedoucí ke zvýšení rentability
 - Úspory z rozsahu
 - Flexibilita
 - Efekt učení a získávání specifických aktiv



???Jedním ze základních podnětů pro mezinárodní podnikání je hledání nových zdrojů, tedy i snaha o získání výrobních faktorů (nerosty, suroviny či pracovní síla), které jsou účinnější nebo levnější, než jaké je možné získat v domácí ekonomice. Ze zástupců MNC zde můžeme zařadit například British Petroleum či Exxon Mobil. Jaké jsou příklady MNC, které jsou zapojeny do mezinárodního podnikání na základě dalších podnětů???

- Na zahraničních trzích je možné využívat různé strategie mezinárodního podnikání, konkrétní volba strategie je závislá na mnoha faktorech:
 - Obchodněpolitické podmínky
 - Ekonomické prostředí
 - Politické prostředí
 - Právní prostředí
 - Charakteristika výrobků
 - Charakteristika obchodního partnera
 - Efektivnost vybrané formy podnikání

Formy podnikání na mezinárodních trzích



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- **Zahraníční obchod - vývoz a dovoz zboží a služeb**
 - Prostřednické vztahy, smlouvy o výhradním prodeji, obchodní zastoupení, smlouva mandátní, komisionářská smlouva, piggybacking, exportní aliance, přímý vývoz
 - **Přítomnost na zahraničních trzích bez náročné kapitálové investice**
 - Licence, franchising, smlouva o řízení, zušlechťovací operace, mezinárodní výrobní kooperace
 - **Kapitálové vstupy na zahraniční trhy**
 - Portfoliové investice, přímé zahraniční investice (PZI)
-
- Portfoliové investice spočívají v nákupu akcií nebo jiných cenných papírů, nebo v nabytí jiné formy majetkového podílu, který nepředstavuje trvalou ekonomickou účast na řízení.
 - Zpravidla představují podíl menší než 10 %
 - PZI je investice, jejímž účelem je založení, získání nebo rozšíření trvalých ekonomických vztahů mezi investorem jedné země a podnikem se sídlem v jiné zemi.
 - PZI mohou mít formu kapitálových vkladů (hmotných a nehmotných investic) i formu vnitřních půjček či reinvestovaného zisku.
 - Trvalý ekonomický zájem je MMF vyjádřen jako vlastnický podíl minimálně 10 %.



???Která z forem zapojení do mezinárodních ekonomických aktivit jsou nejméně rizikové???

- poměrně konzervativní přístup vstupu na mezinárodní trhy
- prostřednictvím exportu
 - podnik rozšiřuje portfolio svých odběratelů
- prostřednictvím importu
 - podnik získává dodávky vstupů nezbytných pro výrobu (vstupy jsou nedostupné v domácí zemi, nebo jsou v zahraničí dostupné s nižšími náklady)
- V porovnání s jinými formami zapojení do mezinárodního podnikání se jeví mezinárodní obchod jako nejméně rizikový přístup, protože podnik neumísťuje do zahraničí žádný kapitál.
 - Pokud podnik čelí poklesu výnosnosti exportu nebo efektivnosti importu, je možné relativně snadno a s nízkými náklady zredukovat nebo úplně zrušit část podnikání s daným trhem.

Smluvní vztahy v zahraničním obchodě (1)



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- **Prostřednické vztahy**
 - K zahraničnímu obchodu dochází prostřednictvím jiného subjektu (nepřímý export)
 - Prostředníci prodávají nakoupené zboží dalším odběratelům nebo konečným spotřebitelům na vlastní jméno
 - Odměnou prostředníků je rozdíl mezi prodejní a nákupní cenou (cenová marže)
 - Výhody: nižší náklady oběhu, eliminace rizik, možnost exportu na nákladné a komplikované trhy
 - Nevýhody: ztráta bezprostředního kontaktu se zákazníky, ztráta kontaktu nad zahraniční distribucí a cenami

- **Smlouvy o výhradním prodeji**
 - Známa i jako smlouva o výhradní distribuci
 - Dodavatel se zavazuje, že nebude na určitém trhu dodávat jiné osobě než odběrateli - výhradnímu prodejci
 - Výhody: v případě dobrého výhradního prodejce distribuce výrobků v zaběhnutých i vzdálených distribučních cestách
 - Nevýhody: pokud výhradní prodejce není schopen zajistit širokou distribuci výrobků, pak je zablokován celý trh

Smluvní vztahy v zahraničním obchodě (2)

- **Obchodní zastoupení**
 - Zastupitelská činnost, která vyvíjí aktivity vedoucí k uzavírání smluv
 - Zajištění příležitostí k uzavření smlouvy
 - Sjednávání a uzavírání obchodů jménem zastoupeného na jeho účet
 - Smlouva o zprostředkování, smlouva o obchodním zastoupení (smlouva o výhradním zastoupení)
 - Služby zástupců
 - Základní: monitorování zahraničního trhu, zprostředkování obchodů, informační funkce
 - Doplnkové: poradenské a servisní služby, udržování skladů
- **Mandátní smlouva**
 - Mandatář se zavazuje, že pro mandanta na jeho účet vyřídí za úplaty sjednanou obchodní záležitost
 - Nejedná se o přímé oprávnění mandátáře jednat za mandanta ve vztahu k třetím osobám
 - Pokud jsou mandatářem vykonávány i právní úkony, je nutno podložit také plnou mocí

Smluvní vztahy v zahraničním obchodě (3)



- **Komisionářská smlouva**
 - Komisionář se zavazuje, že za úplatu zařídí vlastním jménem pro komitenta na jeho účet sjednanou obchodní záležitost
 - Komisionář jedná jménem svým, ale na účet komitenta
 - Výhody: možnost kontroly cen, využití goodwillu, kontaktů a distribučních cest, atd. komisionáře
 - Nevýhody: nevytváření vlastního goodwillu na zahraničním trhu

- **Piggybacking**
 - Spolupráce více firem ze stejného oboru v oblasti exportu
 - Obvykle velká firma dává za úplatu menším firmám k dispozici své zahraniční distribuční cesty
 - Výhody pro malé firmy: využití jména, zkušeností a služeb velké firmy
 - Výhody pro velké firmy: úplata od obchodních partnerů, možnost nabízet širší spektrum výrobků a úspora nákladů

- Exportní aliance
 - Sdružení vývozců tvořené nejméně 3 podniky (malé nebo střední), jejichž výroba se vzájemně doplňuje a které mají uzavřenou dohodu o spolupráci
 - Exportní aliance obvykle přebírá roli exportního oddělení
 - Výhody: úspora nákladů, omezení exportních rizik, lepší vyjednávací pozice, atd.
- Přímý vývoz
 - Přímý vývoz je realizován na základě kupních smluv
 - Využití přímých exportů vyžaduje dokonalou znalost technických i obchodních záležitostí
 - Využití zejména u průmyslových výrobků, výrobních zařízení, investičních celků
 - Výhody: plná kontrola nad výrobkem, cenami, možnost realizace vlastní marketingové strategie, atd.



- Prostřednictvím licence domácí firma poskytuje svou technologii, autorská práva, patenty, ochranné známky, obchodní značky, atd. firmě zahraniční.
 - licencování probíhá zejména za poplatky
- Tímto způsobem je možné generovat příjmy ze zahraničí bez nutnosti zřízení výrobních závodů v zahraničí nebo přepravy zboží do zahraničí.

- Prostřednictvím franšízy je od firmy z jedné země poskytována značka a právo užívat předmět podnikání spolu se specializovanou strategií prodeje nebo služeb, asistenční pomoc či případnou počáteční investici do franšízy v jiné zemi.
 - Poskytnutí franšízy je spojeno s pravidelnými poplatky poskytovateli franšízy.
 - Franšízy častokrát vyžadují přímou investici do zahraničních ekonomických operací, když investice představuje v zahraniční franšíze rozhodující podíl, tedy alespoň 10% podíl na základním kapitálu, pak mluvíme o přímé zahraniční investici.
 - Návratnost investic u franchisingu bývá obvykle rychlejší díky efektům optimalizace nákladů a rychlejšího obratu zásob.
- Franchising poskytuje tržní sílu a zavedené know-how velké firmy (franšizéra) s odpovědností za hospodářský výsledek franšizantem.

Smlouva o řízení



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- Předmětem smlouvy je poskytnutí řídicích znalostí a špičkových manažerů pro výrobní závod i oblast služeb.
- Jedná se o přenos konceptu manažérského přístupu do zahraničí.
- Odměnou bývá procento z obrátu, podíl na zisku, či získání akcii řízeného podniku.



- Podstatou zušlecht'ovacích operací je zpracování výrobních vstupů do vyššího stupně zpracování nebo do konečné podoby hotového výrobku.
- Z právního hlediska se jedná obvykle o smlouvu o dílo.
- Aktivní operace
 - Zahraniční objednatel dodá tuzemskému podniku vstupy k zušlechtění
- Pasivní operace
 - Tuzemský objednatel dodává vstupy pro zušlechtění do zahraničí a po zpracování je znovu dováží do tuzemska

Mezinárodní výrobní kooperace



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- Podnikání je založeno na rozdělení výroby mezi výrobce z různých zemí.
- Výrobní kooperace je založena na rozdělení výrobního programu mezi výrobce z různých zemí, aniž by došlo k jejich kapitálovému propojení.
- Kromě výrobní kooperace může být spolupráce zaměřena i na výzkum a vývoj, distribuci, poskytování služeb, atd.
- Partneři mohou využívat rozdíly v nákladovosti, dostupnosti výrobních stupů, zdrojů financování, know-how, daňovém a celním zatížení, atd.

- Akvizice poskytují podniku plnou kontrolu nad svým zahraničním podnikáním a umožňují rychle získat velkou část podílu na zahraničním trhu.
- S akvizicemi je spojeno značné riziko
 - pokud zahraniční ekonomické aktivity nefungují zcela správně, jejich případný prodej může znamenat také vysoké ztráty.
 - některé firmy se proto účastní jenom částečných mezinárodních akvizic, firma však nemá úplnou kontrolu nad zahraničními operacemi, které jsou tímto způsobem získány pouze částečně.
- Přátelské převzetí
 - cílem je posílení pozice firmy a využití synergického efektu
- Nepřátelské převzetí
 - cílem může být likvidace konkurence.

- **Může mít formu sloučení nebo splynutí.**
 - Sloučení znamená spojení obchodních společností, při kterém zaniká slučovaná společnost bez likvidace aktiv a pasiv, protože aktiva i pasiva přecházejí na společnost, se kterou se zanikající společnost slučuje.
 - Splynutím se rozumí spojení obchodních společností, při kterém splývající společnosti zanikají a vzniká nový právní subjekt.

- **V oblasti mezinárodního podnikání je možné identifikovat tři základní druhy fúzí:**
 - Horizontální fúze – spojují se podniky ze stejného oboru podnikání (úspory z rozsahu a zvýšení podílu na světovém trhu)
 - Vertikální fúze - mají za cíl posílení kontroly nad dodavateli či odběrateli
 - Konglomerátní fúze - spojují se firmy z různých oborů (diverzifikace firemních aktivit a rozložení podnikatelských rizik)

Založení dceřiné společnosti



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- Investice na zelené louce (greenfield investment)
- Založení nového podniku (závodu) v zahraničí
- Vyžaduje velkou zahraniční investici

- Může být upřednostňováno před zahraničními akvizicemi
 - nové zahraniční ekonomické aktivity mohou být přesně přizpůsobeny potřebám mateřských společností
 - někdy je zapotřebí menší investice, než při nákupu již existujících podniků



- Joint venture je podnik, který společně vlastní a provozují dva nebo více podniků.
- Zúčastněné podniky realizují společný podnikatelský záměr, podílejí se na vytvořeném zisku, podstupují podnikatelská rizika a kryjí případné ztráty
- Většina joint venture umožňuje zúčastněným firmám uplatnit své komparativní výhody v příslušném odvětví.

- Výhody: využití kontaktů a znalosti trhu místního partnera, možnosti rychlejšího vstupu na zahraniční trhy (oproti investicím na zelené louce), omezení rizika
- Nevýhody: možné problémy spojené se společným řízením.



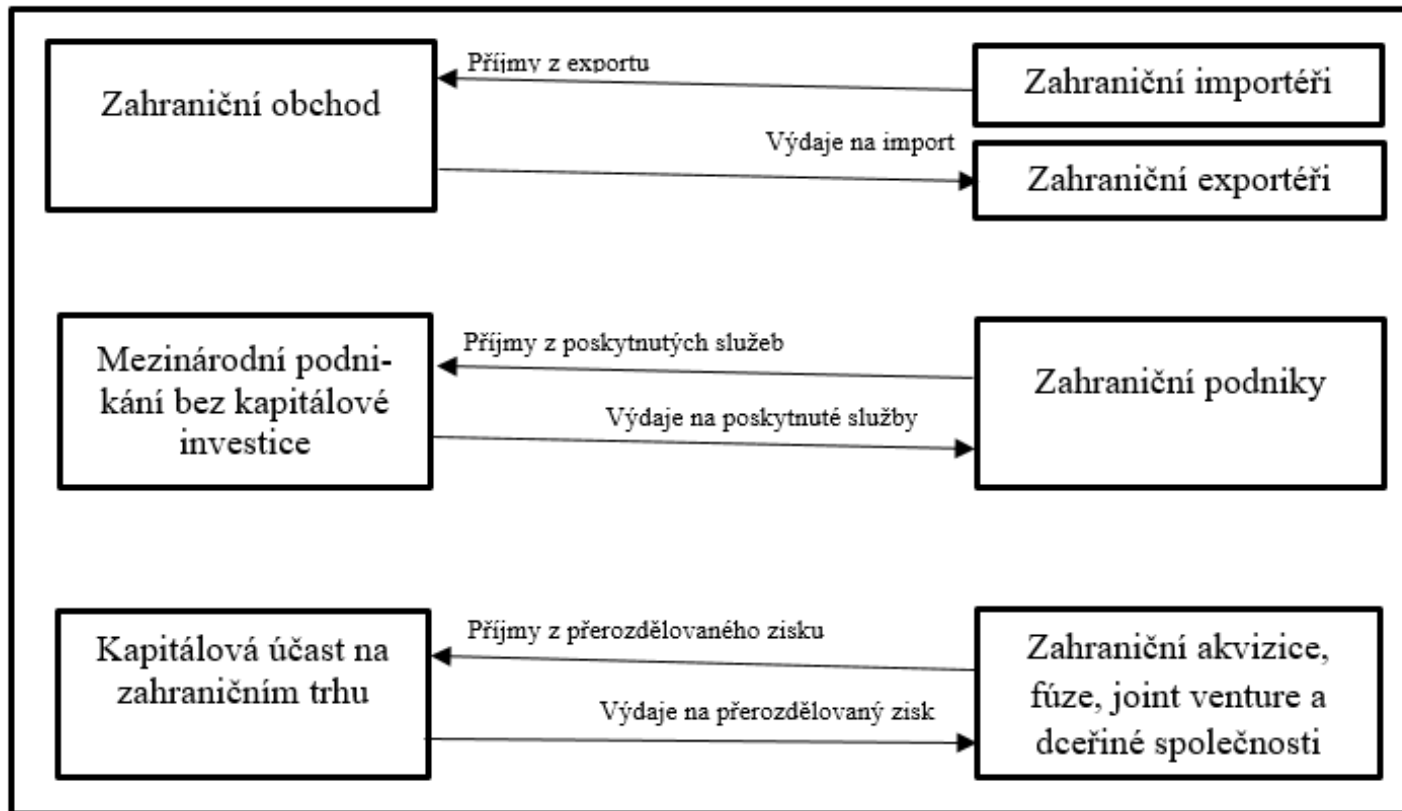
- U strategických aliancí jsou partnery obvykle velké, kapitálově silné firmy z vyspělých zemí.
 - Původně byly strategické aliance vytvářeny zejména v odvětvích spojených s vědecko-technickým pokrokem (telekomunikace, IT, letecký a automobilový průmysl), v současné době se vytvářejí i v dalších odvětvích

- Strategické aliance mohou mít různou formu
 - Obdoba smluvních společných podniků bez vzájemných kapitálových vazeb
 - Aliance s omezenou kapitálovou spoluúčastí

Základní cash flow v mezinárodním podnikání



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



Zůstatky běžných účtů ve vybraných zemích



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVÍNĚ

Chart 1: Deficits lowered

The 'Fragile Five' have reduced their current account deficits to various degrees from 2012 levels

Current account balance (% of GDP)

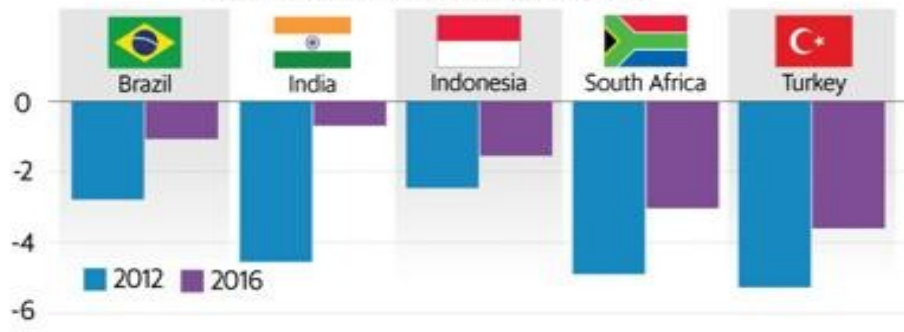
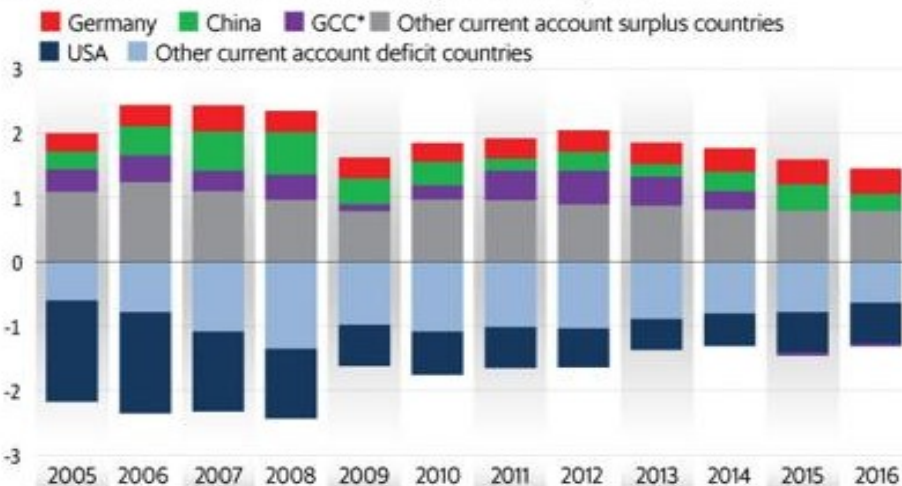


Chart 2: Current account balance

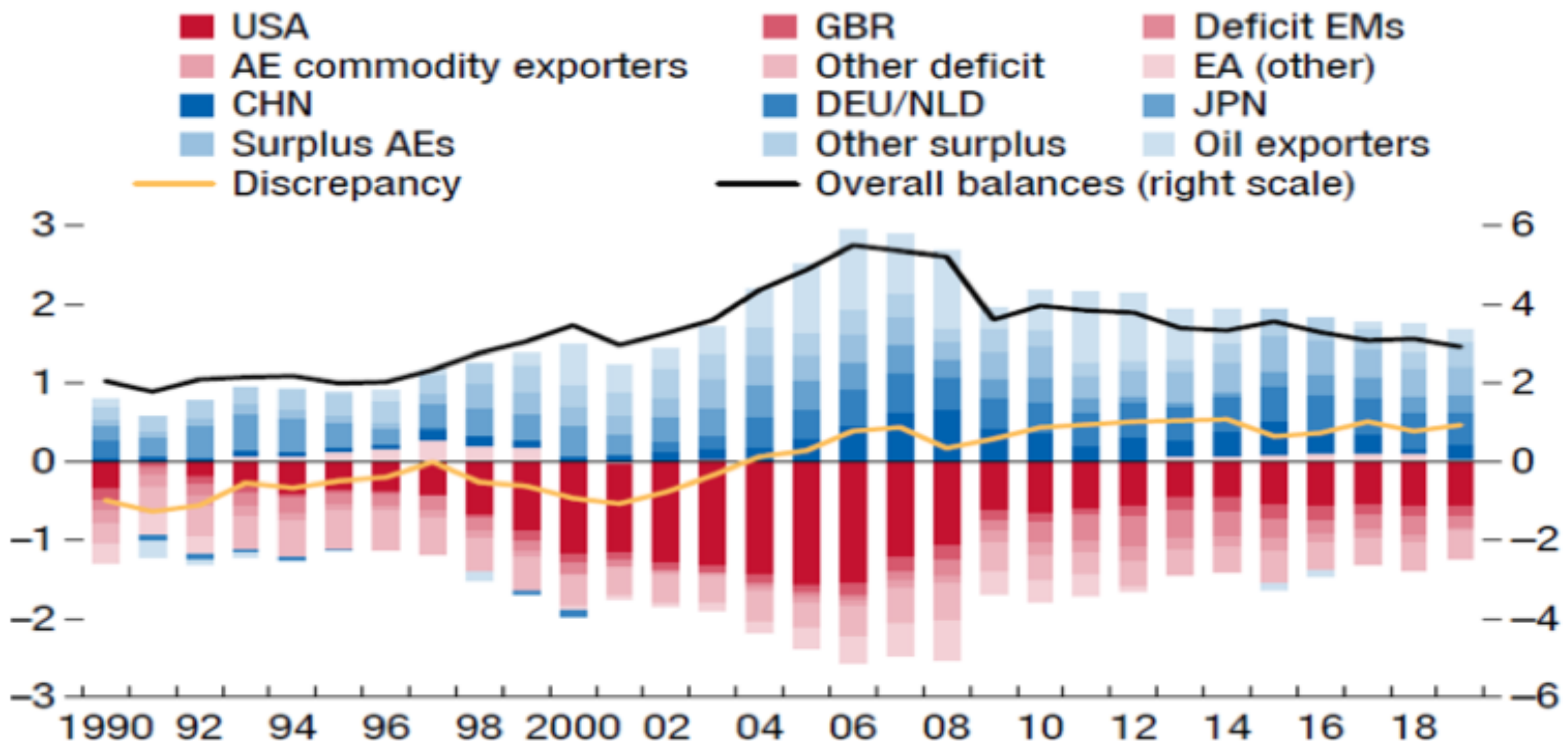
US has run current account deficits for several decades in a row, while countries like China and Germany have a surplus



Nerovnováhy běžného účtu (% světového HDP)



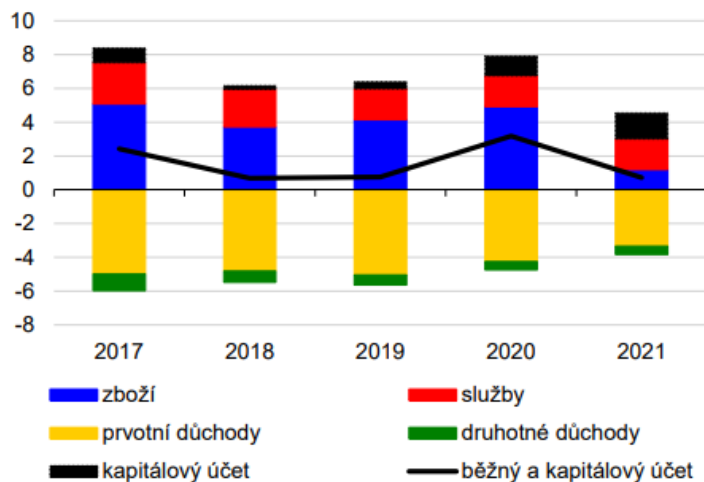
**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVÍNĚ



Source: IMF, 2020 External Sector Report

Graf 1: Bilance ČR vůči zahraničí zhruba odpovídala předpandemickým hodnotám

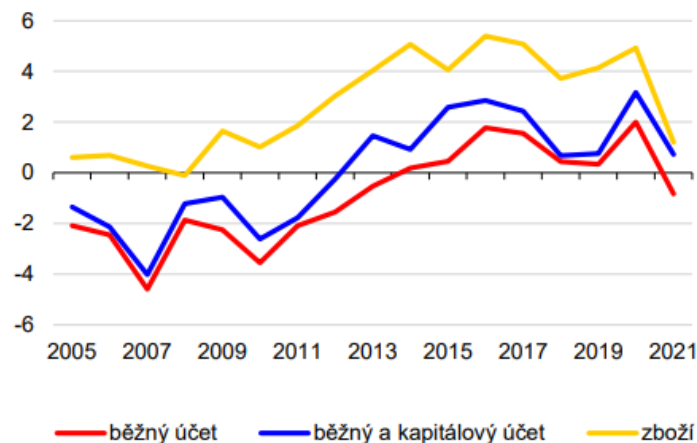
(díličí salda vnější bilance české ekonomiky v % HDP)



Zdroj: ČNB, ČSÚ, výpočet ČNB

Graf 2: Z dlouhodobého pohledu se ale jedná o narušení trendu, zejména v bilanci zboží

(díličí salda vnější bilance české ekonomiky v % HDP)



Zdroj: ČNB, ČSÚ, výpočet ČNB

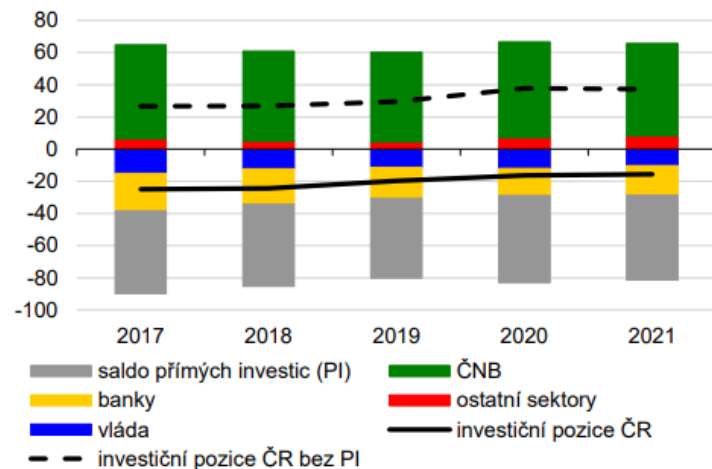
Zahraniční investiční pozice ČR



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVÍNĚ

Graf 3: Po očištění o přímé investice je ČR čistým věřitelem vůči zahraničí

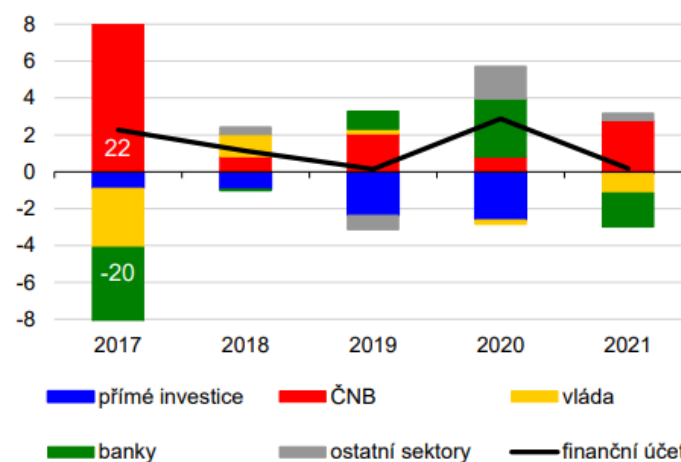
(investiční pozice ČR podle dlužníků v % HDP, stav ke konci období)



Zdroj: ČNB, ČSÚ, výpočet ČNB

Graf 4: Růst rezerv ČNB, odrážející zdroje z EU, vyvážil zahraniční zadlužování vlády a bank

(finanční účet v % HDP)

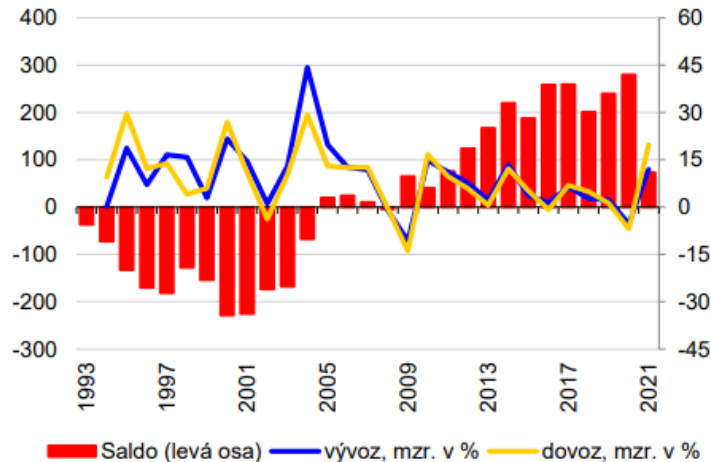


Pozn.: Kladná hodnota vyjadřuje čisté navýšení zahraničních aktiv / snížení pasiv (odliv kapitálu), záporná hodnota naopak snížení aktiv / růst pasiv (přliv kapitálu), resp. jejich poměr k HDP.

Zdroj: ČNB, ČSÚ, výpočet ČNB

Graf 5: Poruchy v dodavatelských řetězcích a růst cen komodit vedly k nejnižší obchodní bilanci od roku 2011

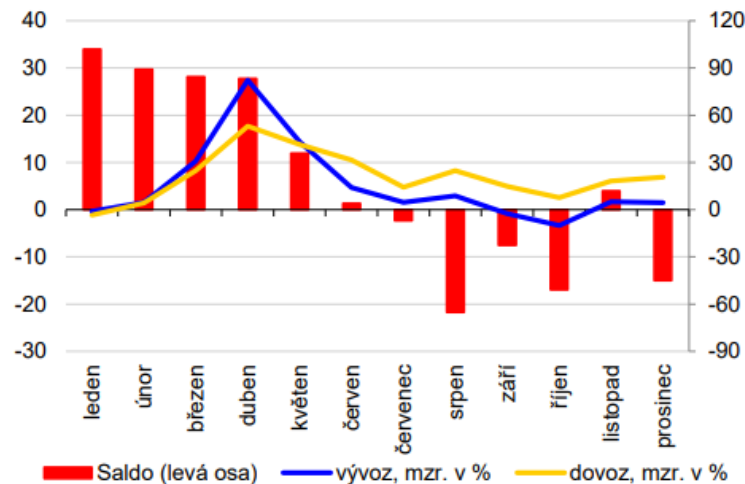
(vývoj zahraničního obchodu se zbožím 1993-2021, v mld. Kč a %)



Zdroj: ČNB

Graf 6: Výrobní potíže vývozců i růst cen dovozů se začaly projevovat zhruba od poloviny roku

(měsíční dynamika obchodu se zbožím v roce 2021, v mld. Kč a %)



Zdroj: ČNB



???

Jaký je aktuální vývoj platební bilance v Česku???

<https://www.cnb.cz/cs/menova-politika/zpravy-o-menove-politice/>

<https://www.cnb.cz/cs/menova-politika/zpravy-o-vyvoji-platebni-bilance/>

https://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/

https://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/platebni_bilance_q/vyvoj-platebni-bilance-komentar/index.html



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Děkuji za pozornost
