

MEZINÁRODNÍ SPOLUPRÁCE Z POHLEDU MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM

Regionální ekonomie a politika II

Prof. RNDr. Milan Víturka, CSc.

Malé a střední podniky (MSP)

Silné stránky

- "lehká" fondově nenáročná struktura zajišťující vyšší flexibilitu a akceschopnost
- těsný kontakt s trhem (významnými klienty) → důslednější využívání tržních příležitostí

Slabé stránky

- obtížný přístup ke zdrojům
 - finančním
 - lidským
 - technickým
 - informačním

Typy přeshraniční spolupráce MSP

oblast spolupráce	stupeň rozvětvenosti spolupráce	
	unilaterální	bilaterální/multilaterální
obchodní	zastoupení	křížové zastoupení
	distribuce	křížová distribuce
	franchising	účast na veletrzích
	marketing	exportní klub
		kombinované nákupy
		průzkumné mise společná publicita a nabídka
finanční	půjčky	výměna akcií
	akvizice	finanční participace
		joint-ventures
technická	poprodejní služby	subkontrakty společná výroba
technologická	technologické transfery	společný vývoj výzkumné a vývojové programy

Struktura podnikatelského plánu

- Úvod
- Souhrn
- Profil firmy
- Tržní produkty
- Výrobní proces
- Personální obsazení
- Kapitálové výdaje
- Finanční rozvaha

Navázání spolupráce 1/3

Klíčové otázky k navázání spolupráce

- typ spolupráce
- cílový trh
- ideální lokalizace budoucího partnera
- profil partnera – např. velikost, zaměření, struktura aktiv

Navázání kontaktu – letter of intent

- seznam bodů k projednání
- seznam priorit jednání
- operační časový plán
- stupeň důvěrnosti informací
- zvláštní opatření (např. překlad do jazyků zúčastněných stran)
- výsledky, které by měly být jednáním dosaženy

Navázání spolupráce 2/3

Smlouva o spolupráci

- vnitřní účtování mezi smluvními partnery (transferové oceňování)
- rozdělení příjmů i ztrát vzniklých plněním smlouvy
- opatření na řešení sporů (arbitráže)
- řešení smluvních otázek v případě nepředvídatelného vývoje
- řešení otázek spjatých s případným rozšiřováním spolupráce
- zabezpečení ochrany průmyslového či intelektuálního vlastnictví (včetně sankcí zaměřených proti únikům informací)
- kontrolní mechanismy včetně zpracovávání hodnotících zpráv (report)

Navázání spolupráce 3/3

Zkušenosti s mezinárodní spoluprací MSP

1. Zabuduj spolupráci do strategie firmy.
2. Připrav pečlivě všechny etapy spolupráce.
3. Dodržuj časový plán.
4. Usiluj o doplňkové aktivity (např. rozšíření nabídky výrobků a služeb).
5. Usiluj o rovnováhu v rozdělování přínosů spolupráce (týká se především spolupráce MSP s velkými firmami).
6. Striktně dodržuj smluvní závazky.
7. Pěstuj dobré osobní vztahy.
8. Zabezpeč dobrou vnitřní komunikaci.
9. Usiluj o co nejvyšší profesionalitu zúčastněných pracovníků.
10. Je-li nutná externí spolupráce, usiluj o získání co nejvíce kompetentního experta.

Zdroje

- VITURKA, Milan. Regionální ekonomie a politika II. první. Brno: ESF MU, 2007. 130 s. ISBN 978-80-210-4478-4.