

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.

STRATEGIE PODPORY MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ V ČESKÉ REPUBLICE PRO OBDOBÍ 2021–2027 (MPO, 2021)

Poskytovat poradenské služby pro MSP (ve všech fázích jejich rozvoje) usnadňující vstup a působení na zahraničních trzích či expertní služby v oblasti obchodní a marketingové strategie, designu, optimalizace materiálového ekodesignu výrobků a dalších podpůrných nástrojů pro vstup a působení na zahraničních trzích. Dále poskytovat bezplatné oborově zaměřené exportní poradenství a konzultace s odborníky působícími v zahraničí (Meeting Point CzechTrade, Konzultační dny, Design Centrum aj.), včetně zprostředkování právního poradenství.

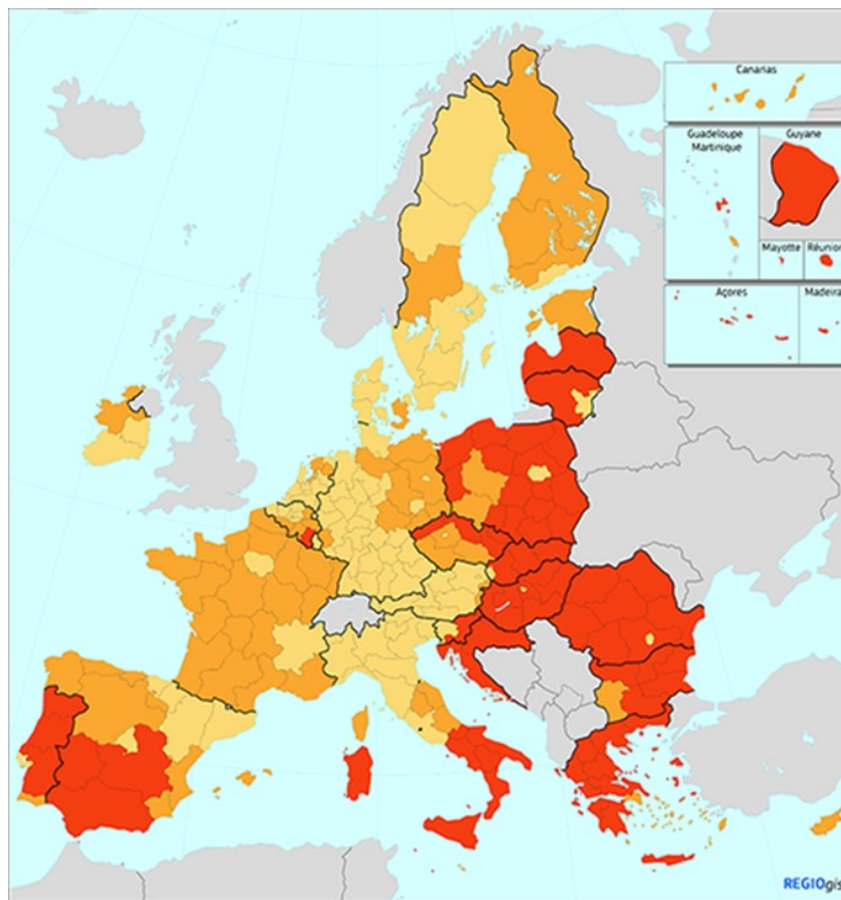
Podporovat účast MSP na zahraničních veletrzích a výstavách včetně organizace a účasti na dalších zahraničních akcích, sympoziích, seminářích a dalších akcích.

Posilovat horizontální spolupráci, synergie a předávání informací mezi složkami státu, resp. institucemi, a aktéry na úrovni EU, a posilovat princip „no wrong door“ při realizaci služeb podporujících internacionalizaci MSP.

Posílit české MSP v ochraně a vymáhání práv duševního vlastnictví na trzích třetích zemí. Podporovat propagaci MSP v rámci projektu „The Czech Republic: The Country for the Future“ a usilovat o jednotnou podobu expozic ČR na mezinárodních akcích vč. vytvoření Manuálu pro jednotnou prezentaci. Prostřednictvím projektů ekonomické diplomacie poskytovat českým firmám, které v příslušném teritoriu působí nebo se na vstup na cílový zahraniční trh připravují, služby akreditovaných místních expertů s podporou zastupitelského úřadu v teritoriu, kteří jim pomohou zajistit obchodní styky a řešení logistických a jiných problémů.

Podporovat zapojování dalších resortů a aktérů do nástroje Projekty ekonomické diplomacie s cílem posilování možností nabídky služeb státu v nových perspektivních sektorech.

Kategorizace regionů NUTS 2



Investment for jobs and growth goal (ERDF and ESF+) eligibility, 2021-2027

Categories of regions

- Less developed regions (GDP/head (PPS) less than 75% of the EU-27 average)
- Transition regions (GDP/head (PPS) between 75% and 100% of the EU-27 average)
- More developed regions (GDP/head (PPS) above 100% of the EU-27 average)

GDP/head: average 2015-2016-2017

0 500 km

© EuroGeographics Association for the administrative boundaries