

Obchodní metody

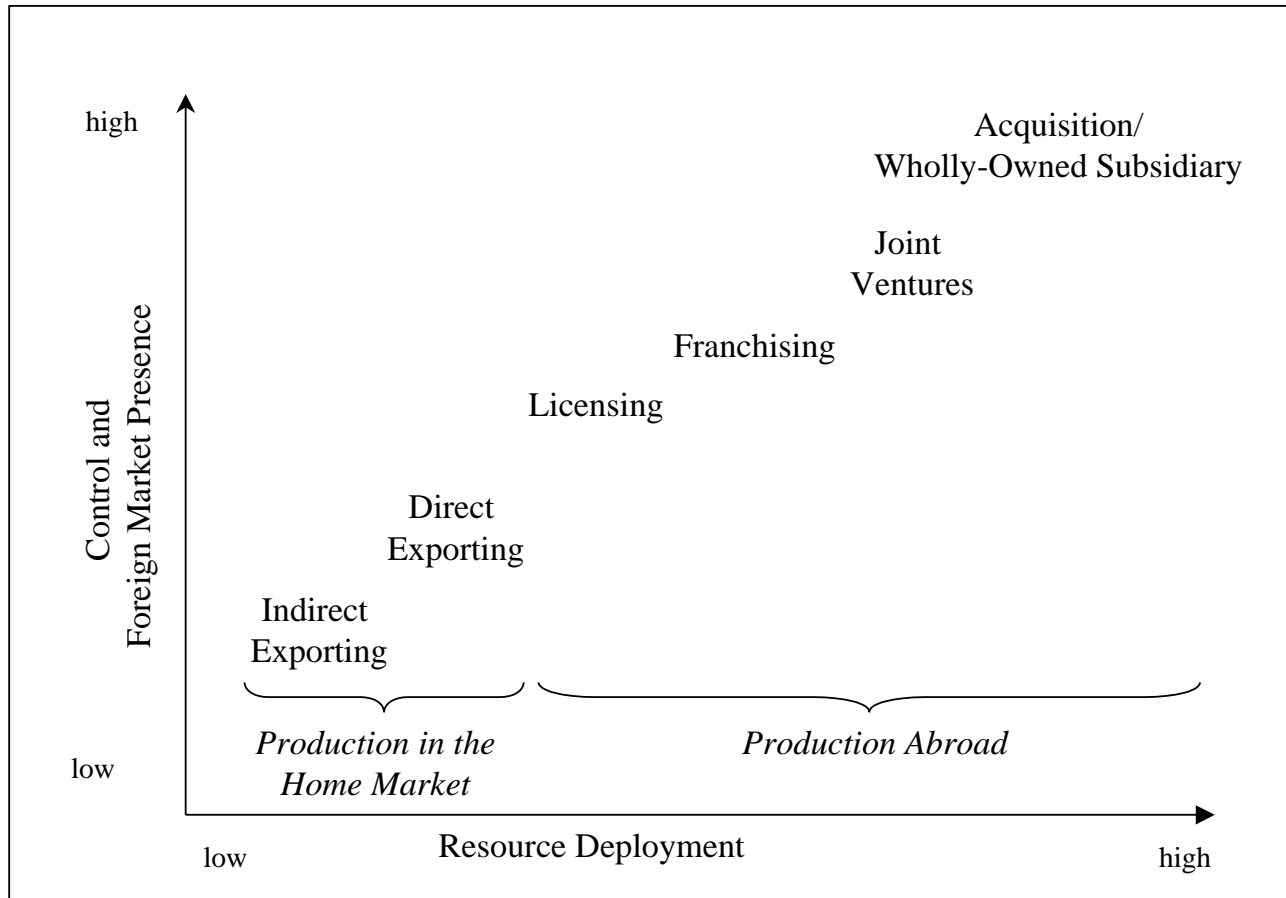
doc. Ing. Jana Příkladová, PhD.

prikrylova@is.savs.cz

Jana.Prikrylova@savs.cz



Formy přítomnosti na trzích



Prostředníci a zprostředkovatelé

- Rozdíl
 - **Prostředník** vstupuje do vztahu mezi výrobcem a zákazníkem vlastním jménem, na vlastní účet a riziko.
 - Marže
 - **Zprostředkovatel** vystupuje vždy na cizí účet a cizím nebo vlastním jménem.
 - Provize, komise



Prostřednické vztahy

- Výhody zejména pro SME, malý podíl Ex na O
 - Nižší náklady oběhu
 - Eliminace rizik
 - Možnost vstoupit na náročné trhy
- Nevýhody
 - Ztráta bezprostředního kontaktu s trhem
 - Ztráta kontroly nad distribucí
 - Ztráta kontroly cen
 - Možné šedé vývozy, dovozy (zákaz přeprave smlouvou)



Výhradní prodej

- Smlouva o výhradním prodeji, písemná, *rámcová*, roční – není-li dohodnuto jinak.
- Závazek dodavatele, že nebude prodávat nikomu jinému, než výhradnímu prodejci. Teritorium a čas.
- Individuální obchody na bázi KS
- Odstoupení od smlouvy
 - Dodavatel i prodejce – pokud je oboustranná exkluzivita, její porušení



Výhradní prodej

- Výhody
 - Distribuce v zavedených cestách
 - Trhy s malým potenciálem
 - nízké náklady i riziko
 - ALE minimální nákup
- Nevýhody
 - Zablokování trhu
 - Ztráta bezprostředního kontaktu s trhem
 - Nelze stanovit ceny – EU – rozpor s volnou soutěží



Formy vztahů (mimo prostřednické)

- Zprostředkování
- Obchodní zastoupení
- Mandát
- Komisionářský vztah
- Piggybacking (kangaroo)
- Sdružení vývozců, vývozní klastry
- Přímý vývoz



Zprostředkování

- Jednorázově, často na zkoušku v obchodě
 - Směřuje k uzavření smlouvy
 - Často v oblasti služeb, burzy
-
- Pozor! Při prodlužování se někde může stát smlouvou na dobu neurčitou



Obchodní zastoupení

- Dlouhodobé
- Směřuje k uzavírání obchodů
- Jménem zastoupeného a na jeho účet uzavírá smlouvu
- Výběr zástupce podle strategických záměrů firmy
- Přesná úprava práv a povinností
- Provize a její výše



Výhradní obchodní zastoupení

- Oboustranný závazek
- Stanovení podmínek
- Provize, uznávací provize (smluvně)
- Náklady činnosti nese zástupce, nebylo-li dojednáno jinak. Přesně vymežit!
- Funkce:
 - Informační
 - Navazování vztahů
 - Ručení za platby (delcredere)
 - Služby – poradenství, servis, skladování – přesné vymezení ve smlouvě
- Ukončení – uplynutím doby určité, výpovědní lhůta u doby neurčité (např. ČR, Německo, Francie – odškodnění za ztrátu klientely, náhrada investic – Norsko, Švédsko)



Mandátní smlouva

- Mandatář zařídí za úplatu určitou obchodní záležitost
 - Plná moc k právním úkonům jménem mandanta
 - Vymezení úkolů, které má zařídit
 - Vyřízení reklamace
 - Získání bankovních informací,...
 - Nárok na úplatu po vykonání činností (bez ohledu na výsledek, nepřebírá ručení za závazky převzaté 3.osobou)



Komisionář

- Pracuje pro komitenta vlastním jménem, ale na jeho (komitentův) účet
- Výběr komisionáře
- Komise, delcredere
- Přesné stanovení povinností
- Konsignační sklad a zboží v konsignaci
- Náklady komisionáře na účet komitenta



Komisionář

- Výhody
 - Možnost proniknout na trh
 - Poskytuje servis, sklady
 - Kontrola nad cenami (stanovené komitentem)
 - Využití goodwillu
 - Obchodní kontakty
 - Distribuční cesty
 - Postavení na trhu
- Nevýhody
 - Přílišná samostatnost
 - Práce pro konkurenci nebo pro sebe (samovstupy)
 - Nemožnost vytváření vlastní pozice na trhu
 - Problémy se značkou



Piggybacking (Cangaroo)

- Sdílení („pronájem“) distribučních cest
- Spolupráce více firem ze stejného oboru, kdy větší firma dává k dispozici své vybudované distribuční cesty
- Někde podporováno v rámci proexportní politiky státu
- SME – výhodné využití jména, zkušenosti a obchodních činností velké firmy – vyřízení obj., přeprava, pojištění, proclení,....
- Velká firma může nabídnout širší sortiment
- Někdy spolupráce velkých – úspora nákladů, přítomnost na trzích, které nejsou nosné, společné financování obchodní sítě
- Vzájemné poskytování distribučních sítí v různých regionech



Přímý vývoz

- Průmyslové produkty, zejména zařízení a investiční celky
- Vyžadují přímý kontakt – odborné služby dodavatele
- Znalost technické a obchodní problematiky
- Výhodou plná kontrola nad operací, vlastní mktg strategie



Licence

= svolení k užití nehmotného statku

- Forma přítomnosti nenáročná na investice
- Prodej práv k využití vynálezu, užitého vzoru, průmyslového vzoru, ochranných označení, tj. právo využívat ochrannou známku nebo obchodní jméno firmy
- Poskytovatel a nabyvatel licence
- Sjednaný rozsah na sjednaném území



Licence (2) – Kdy prodat?

- Má R&D potenciál, ne výrobní
- Výhoda kooperace s partnerem
- Přesun ve fázi zralosti
- Problém s exportním vstupem na daný trh
- Vklad do společného podniku
- Apod.



Licence (3)

- Exportní výrobky musí být patentově nezávadné (patentová čistota)
- Patentová rešerše v oblasti zájmu
- Vzájemné poskytování licencí mezi velkými firmami (jako forma ochrany)
- Smlouva je časově ohraničená (např. patenty na 10-12 let ve farma)



Know-how

- Jsou poznatky, které nejsou výsledkem R&D, ale dlouholeté zkušenosti, technologie, receptury,... nelze je patentově chránit
- Doba utajení (jako patentová ochrana)
- Lze poskytnout licenci na využití



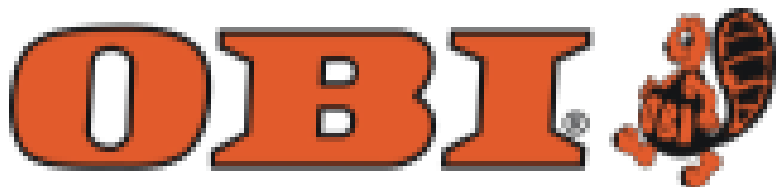
Franchising

- Poskytovatel dává k dispozici právo používat značku a s ní související podnikatelskou koncepci
- Nabyvatel se zavazuje zaplatit a dodržovat obchodní politiku poskytovatele
- Nabyvatel je nezávislý subjekt
- Je to obdoba licence



Franšízy, př.

<http://www.jipka.cz/>



MEXICAN - STEAK - RESTAURANT



Další druhy spolupráce

- Smlouva o řízení
- Zušlechťovací operace
- Mezinárodní výrobní kooperace
- Kapitálové vstupy na ZT
 - Portfolio investice
 - FDI (PZI _ přímé zahraniční investice)
 - Fúze a akvizice
 - Brown a Green Field investice
 - Joint Ventures
 - Strategické aliance

