Mezinárodní obchodní operace I.

Ladislava Kuchynková

fppt.com

Struktura přednášky:

1. Analýza zahraničních trhů
2. Stanovení ceny
3. Logistika v MO
4. Rizika a pojištění

fppt.com

1. Analýza zahraničních trhů

Hledání odpovědí na otázky:

Je správné na trh vstoupit?

Jaký je předpokládaný objem prodeje?

Jaká je optimální strategie vstupu?

Jaké je podnikatelské prostředí?

Jaké zvláštnosti ovlivňují chování zákazníků?

Jaká kritéria pro segmentaci trhu použít?

Jaká je atraktivita trhu?

Jaká je konkurence?

Jaká jsou rizika?

Jaké jsou finální přínosy?

fppt.com

1. Analýza zahraničních trhů

- Teritoriální průzkum
- Obchodně-politický průzkum
- Komoditní průzkum
- Spotřebitelský průzkum
- Průzkum konkurence
- Cenový průzkum
- Technický průzkum
- Průzkum rizik
- Ostatní…

fppt.com

Teritoriální průzkum

- Sběr informací o daném teritoriu (pověst, solventnost aj.)
- Průzkum politické struktury a hospodářské politiky státu
- Průzkum obchodní politiky státu (bilaterální a multilaterální obchodní smlouvy, smlouvy o zamezení dvojího zdanění a o ochraně investic aj.)
- Průzkum makroekonomických ukazatelů (HDP, platební bilance a ZO daného státu, inflace, (ne)zaměstnanost aj.)
- Průzkum demografických ukazatelů (životní úroveň, struktura obyvatel, příjmy a výdaje obyvatel atd.)

fppt.com

Obchodně-politický průzkum

- Cílem je zjištění, jakým překážkám nebo výhodám je vystaveno zboží, které bude do dané země dováženo
- Výše cel, kvantitativní omezení, podmínky celního řízení, dovozních licencí, zušlechťovacích operací aj.
- Možnosti snížení celního zatížení spoluprací s místními podniky
- Znalost smluvních podmínek, které podepsala EU s danou zemí a bilaterální dohody
- Administrativně-právní záležitosti v případě vytvoření filiálky apod.

fppt.com

Komoditní průzkum

- Veškeré údaje o produktu (vlastnosti, cenový vývoj, užitná hodnota, technické požadavky, způsob výroby…)
- Objem jeho světové produkce, hlavní výrobní oblasti…
- Objem jeho MO (celkový vývoz, dovoz, hlavní vývozci, dovozci, existence monopolu…)
- Investiční aktivity, věda a výzkum v dané oblasti, odhad tendencí vývoje
- Metody stanovení ceny produktu na zkoumaném trhu
- Celní a daňové zatížení, obchodní bariéry a restrikce
- Výhody a nevýhody domácí výroby ve srovnání s dovozem
- Velikost a potenciál trhu (poptávky) daného produktu
- Stav konkurence na trhu

fppt.com

Spotřebitelský průzkum

- Zkoumá chování zákazníků

  - výzkum spotřebních zvyklostí, motivační výzkum, komunikační výzkum

- Vychází také z výrobku

  - zbožíznalecký průzkum, dojmový test, zkušenostní test, testování image výrobku

- Neméně podstatné je i okolí

  - ekonomika daného státu, klimatické podmínky, přírodní bohatství, kulturní faktory, zákony a normy, dostupnost informací

fppt.com

Průzkum konkurence

- Shromáždění informací o zdrojích, strategiích, slabých a silných stránkách všech konkurentů
- Znalost cílů konkurence umožňuje odhad jejích dalších aktivit
- Nepřetržitý proces sběru, třídění a správného interpretování získaných informací o konkurenci

fppt.com

Cenový průzkum

- Cílem je získání cenové dokumentace (katalogy, ceníky, údaje o cenách konkurence, informace z veletrhů, návštěv a písemných poptávek)
- Přináší informace o cílovém trhu a externích faktorech (povaha trhu, dynamika trhu, vývoj poptávky po daném výrobku nebo službě, cenová pružnost poptávky, vnímání hodnoty zákazníkem atd.)

fppt.com

Technický průzkum

- Nutná shoda výrobku s platnými normami daného státu (technické, bezpečnostní, hygienické atd.)
- Homologace = procedura prokázání této shody
- Homologace je nákladná a administrativně náročná
- Důraz na ekologii zvyšuje náročnost homologace
- ČSN = české státní normy
- EN = evropské normy
- ISO = mezinárodní normy
- atd…

fppt.com

Průzkum rizik

- Pro mez. obchodní operace platí zvýšená míra rizika
- Důraz na prevenci pomocí identifikace rizikových faktorů
- Nutnost zvážení kvalifikace rizik (odhad závažnosti) a kvantifikace rizik (odhad pravděpodobnosti)
- Nejčastější typy rizik v MO:

  - rizika před dodávkou (odstoupení od smlouvy, přerušení výroby, vyhlášení konkurzu apod.);

  - rizika po dodání (platební riziko, neodebrání zboží, kurzové riziko apod.)

fppt.com

2. Stanovení ceny

- Cena = podstatná náležitost KS (většina právních řádů) nebo musí být uveden způsob jejího stanovení (např. na konkrétní burze)
- **Kalkulace ceny** je v MO složitější než v domácím prostředí (více nákladových položek = vyšší celkové náklady, různé situace dle podmínek kontraktu, druhu zboží, vzdálenosti, počtu zainteresovaných subjektů aj.)
- Pokud existuje **možnost volby měny**:
  - vývozce chce nejsilnější měnu a dovozce nejslabší,
  - partner z EU chce EUR,
  - partner z celého amerického kontinentu chce USD,
  - nutnost dohody

fppt.com

2. Stanovení ceny

- Odhad vývoje měny je velmi obtížný!
- **Měnová doložka** = ochrana proti kurzovým změnám (fixace např. USD nebo EUR k CZK)
- **Klouzavá doložka** = využití u dlouhodobých kontraktů, aby cena reflektovala změny, které mohou nastat (např. strojírenství – ocel, petrochemický průmysl – ropa aj.)
- **Světová cena** = označení pro cenu zboží dosahovanou hlavními vývozci a dovozci na světových trzích, tj. místech, kde se soustřeďuje velká část poptávky a nabídky u dané komodity, zpravidla se jedná o burzy.

fppt.com

2. Stanovení ceny

Do **kalkulace ceny** je nutné zahrnout:

- Výrobní náklady (resp. nákupní cena)
- Náklady na exportní balení a značení
- Dopravné
- Skladné během přepravy
- Cla, poplatky za celní řízení, spotřební daně aj.
- Pojistné související s pojištěním různých typů rizik
- Náklady na vyhotovení a obstarání dokumentů
- Odměny zprostředkovatelům, speditérům, agentům…
- Náklady na financování transakce
- Nepřímé náklady
  (výzkum trhu, propagace, provoz exportního útvaru, služební cesty aj.)

fppt.com

2. Stanovení ceny

Metody výsledné kalkulace ceny vycházející z **nabídky**:

- **Nákladově orientovaná cena**

  - podstatou je kalkulace nákladů, k nimž se přičte zisková přirážka;

  - nejrozšířenější způsob u vyvážejících výrobců

- **Tzv. žádoucí cena**

  - firma stanoví předem požadovanou ziskovost, které chce docílit, a od ní odvozuje cenu;

  - využívají především silné firmy

fppt.com

2. Stanovení ceny

Metody výsledné kalkulace ceny vycházející z **poptávky**:

- **Na základě vnímané hodnoty**

  - cena se stanoví a čeká se na reakci zákazníka

- **Na základě cenových prahů**

  - cenový práh se stanoví na takové ceně, při níž se výrazně mění spotřebitelská poptávka

- **Na základě konkurence**

  - cena se stanoví jako průměrná cena z cen dominantní konkurence

fppt.com

2. Stanovení ceny

V ceně mohou být zahrnuty různé slevy:

- **Rabaty**
  - množstevní (odběr určitého objemu zboží),
  - zaváděcí (v případě silné konkurence – nutnost prosazení se s novým výrobkem),
  - věrnostní (odměna za stabilní odběr)
- **Skonta** – při platbě předem nebo při dodání zboží (výše skonta často vychází z výše úrokové sazby)
- **Bonifikace** – slevy na drobné vady zboží (např. poškození obalu apod.)

fppt.com

3. Logistika v MO

- Komplexní a systematický přístup k optimalizaci nákladů a minimalizaci rizik prostřednictvím prostředků hmotné (pohyb výrobků, obalů aj.) i nehmotné povahy (služby) za účelem fyzického přemístění zboží, které je obvykle nutné k realizaci každé obchodní operace
- Značný převis nabídky nad poptávkou
- **Námořní** – více než 50 % v celosvětovém měřítku
- **Železniční a silniční** – každá cca 20 %
- **Říční** – jen v některých regionech (např. Nizozemsko 30 %)
- **Letecká** – zanedbatelný objem (jen určité komodity, např. léky, umělecké předměty, živá zvířata...)

fppt.com

3. Logistika v MO

Přepravu v MO zajišťují dva typy subjektů - zasílatelé a dopravci:

- **Zasílatel (speditér)**

  - smluvně obstarává mez. dopravu a obvykle také kompletní logistické služby (skladování, pojištění, celní odbavení, balení zboží apod.);

  - pro příkazce výhoda jediného smluvního vztahu (dnes až 4/5 objemu přeprav v MO);

  - zasílatelská smlouva (za úplatu vlastním jménem, ale na účet příkazce a na jeho riziko obstará přepravu atd.);

  - uzavření smlouvy a převzetí zásilky k přepravě potvrzuje speditérské osvědčení

fppt.com

3. Logistika v MO

- **Dopravce**

  - realizuje přepravu vlastními dopravními prostředky;

  - do smluvních vztahů vstupuje vlastním jménem, na vlastní účet a riziko;

  - smlouva o přepravě věci – za úplatu (tzv. přepravné);

  - uzavření smlouvy a převzetí věci k přepravě osvědčuje vydání nákladního listu, popř. náložného listu (konosamentu) v případě námořní přepravy

fppt.com

3. Logistika v MO

Železniční přeprava

- Vozové zásilky – použití min. jednoho samostatného vozu
- Kusové zásilky – není nutný samostatný vůz, objemová a váhová omezení, jednotlivé zásilky kompletovány
- Spěšniny – omezení do 15 kg, současně s přepravou osob
- Kontejnerové zásilky – zabezpečení proti poškození či krádeži objemnějšího zboží v uzavřeném kontejneru
- Kombinované přepravy – např. přeprava silničních vozidel na železničních vagonech

fppt.com

3. Logistika v MO

Silniční přeprava

- Nejrychleji se rozvíjející druh přepravy díky své rychlosti, vysoké mobilitě a dostupnosti
- Zároveň je však nejproblematičtější (negativní vliv na ŽP, nízká průchodnost silniční sítě, vysoká nehodovost aj.)
- Kusová (sběrná) služba – ceny na základě fixně stanovených tarifů, jednotlivé zásilky kompletovány dle objemu, množství a charakteru,
- Celokamionová doprava – smluvní ceny, časový nebo cestovní charter

fppt.com

3. Logistika v MO

Námořní přeprava

- Realizují ekonomicky velmi silné subjekty – rejdaři
- Liniová námořní přeprava – dle předem stanoveného jízdního řádu kusové zásilky nebo kontejnery, ceny dle přepravních tarifů jsou relativně stálé, ale různé přirážky
- Trampová přeprava – nejstarší forma k přepravě surovin a hromadných substrátů, úzká specializace (ropa, rudy aj.), nepravidelný režim

fppt.com

3. Logistika v MO

Letecká nákladní přeprava

- Rychlost – je relativní a souvisí se vzdáleností
- Frekvence – pravidelnost a hustota linek je vysoká
- Bezpečnost – z hlediska krádeží a poškození zboží je výhodnější než ostatní druhy přepravy
- Nižší náklady na pojištění – významné u zboží vyšší hodnoty
- Úspora balícího materiálu – až 60 % oproti pozemní přepravě
- Technické možnosti z hlediska objemu a hmotnosti nákladu – mohou být někdy limitující

fppt.com

4. Rizika a pojištění

Hlavní typy rizik při provádění transakcí v rámci MO:

- **Tržní** - změny v nákladech (růst cen surovin), v poptávce a nabídce, v technologii, ve struktuře konkurence aj.
- **Komerční** - nesplnění závazku obchodním partnerem, popř. dopravcem, pojišťovnou, zasílatelem aj. (např. odstoupení od kontraktu, nepřevzetí zboží, vadné plnění kontraktu, platební neschopnost či nevůle dlužníka)
- **Přepravní** - ztráta nebo poškození zboží, nutnost jasné vymezení povinností všech stran při zajištění přepravy, většinou se sjednává pojistná smlouva
- **Teritoriální** - politická a ekonomická nestabilita, přírodní vlivy, důsledky administrativních opatření aj.
- **Kurzová** (viz výše: 2. Stanovení ceny)

fppt.com

4. Rizika a pojištění

- **Smyslem pojištění** je poskytnutí náhrady za ztráty nebo poškození, které vznikají při komerční a logistické činnosti působením nahodilých událostí
- **Absolutní výluky** = nepojistitelná rizika (např. škody způsobené pojistníkem vědomou nedbalostí, porušením předpisů, vadou pojištěného předmětu apod.)
- **Relativní výluky** – lze je do pojištění zahrnout za vyšší pojistné (např. politická a válečná rizika nebo škody způsobené z přirozené povahy zboží = hniloba, samovznícení, rozklad, vysychání aj.;)
- V MO se nejčastěji využívá pojištění přepravních rizik

fppt.com

4. Rizika a pojištění

Rozsah pojistného krytí sjednáván dle MAR (*Marine Policy – Anglická námořní pojistka):*

- Pojistná podmínka „A" kryje všechna rizika ztráty a poškození
- Pojistná podmínka „B" kryje jen rizika taxativně vyjmenovaná
- Pojistná podmínka „C" kryje pouze nejzávažnější rizika za nízké pojistné

Pozor! Rizika válečná a politická je nutno vždy sjednat extra.

Pojistná částka zahrnuje:

- Cenu zboží včetně obalu
- Náklady na přepravu
- Pojistné
- Očekávaný zisk
- Clo a další poplatky

fppt.com

Literatura

1. Kalínská, E. a kol.: *Mezinárodní obchod v 21. století.* Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3396-8.
2. Machková, H. a kol.: *Mezinárodní obchodní operace.* Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3237-4.
3. Svatoš M. a kol.: *Zahraniční obchod teorie a praxe.* Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.

fppt.com