

Zahraníční podnikání stavební firmy

Aleš Gothard

Abstrakt

S úbytkem vypisování veřejných zakázek se řada velkých českých stavebních firem začala více orientovat na zahraniční trhy. Článek řeší možnosti vstupu stavební firmy na zahraniční trhy (export, licence, PZI, Joint Venture, strategické aliance..), popisuje etická dilemata mezinárodního podnikání a determinanty kultury. Dále popisuje předpoklady a příčiny vzniku multinacionální firmy.

Abstract

With the disappearance of public tenders, a number of major Czech construction companies began to focus more on foreign markets. Article addresses the possibility of entering foreign markets by a construction company (such as export, licensing, FDI, joint venture, strategic alliance ..), describes the ethical dilemmas of international business and culture's determinants. It also describes the conditions and causes of multinational companies.

Dopady finanční-ekonomické-dluhové krize

Česka republika je středně velká otevřená exportně orientovaná ekonomika. Finanční-ekonomická-dluhová krize v roce 2007 ovlivnila Českou republiku například poklesem poptávky na tradičních odbytových trzích. Na stavebnictví se podepsal její negativní dopad především na množství investic proudících do nových projektů financovaných jak ze zdrojů soukromých investorů, tak z veřejného rozpočtu. U běžících projektů se řada dodavatelů potýká s problémem zhoršené platební schopnosti svých klientů. U nových projektů je ze strany klienta stále častěji vyžadováno zajištění financování stavby dodavatelem (například delší dobou splatnosti fakturace apod.)

Podnikatelské prostředí pro mezinárodní podnikání

S koncem centrálně řízené ekonomiky a následným vstupem České republiky do Evropské unie se řadě českých společností otevřela možnost rozšíření svých podnikatelských aktivit i mimo území ČR. V prvních letech po vstupu do Evropské unie byly české společnosti vystaveny regulačním opatřením chránícím staré země EU, například před neomezeným přílivem nových pracovních sil ze zemí nově přidružených k EU. Tato opatření však již v současné době pozbyla platnosti. Díky deregulaci finančních trhů, snižování cel a zlevnění dopravy na dlouhé vzdálenosti se také prohlubuje liberalizace pohybu zboží, služeb i kapitálu i do dalších „nečlenských“ států. V posledním desetiletí také dochází k prudkému vývoji technologií a možnosti informačního propojení v reálném čase.

Tab. 1: Průměrná výše cla na zpracovatelské výrobky jako procento z hodnoty

	1913	1950	1990	2005
Francie	21,0%	18,0%	5,9%	3,9%
SRN	20,0%	26,0%	5,9%	3,9%
Itálie	18,0%	25,0%	5,9%	3,9%
Japonsko	30,0%	-	5,3%	2,3%
Holandsko	5,0%	11,0%	5,9%	3,9%
Švédsko	20,0%	9,0%	4,4%	3,9%
Velká Británie	-	23,0%	5,9%	3,9%
USA	44,0%	14,0%	4,8%	3,2%

Zdroj: Hill, Ch.W.: International Business, McGraw Hill 6ed., str. 11

Souhrnným názvem pro tyto hybné síly prudkého rozvoje mezinárodního podnikání je „globalizace“.

Prostředí pro mezinárodní podnikání (politické, ekonomické a právní systémy)

Výběr vhodné lokalizace mezinárodních aktivit podniku do značné míry ovlivňuje politický, ekonomický a právní systém uvažované země, resp. trhu. Tyto systémy lze porovnávat z mnoha hledisek. Například z hlediska otevřenosti ke vstupu zahraničního kapitálu, resp. společnosti na tamní trh.

Hlavní dělení politických, ekonomických a právních systémů je následující:

1. Politické systémy – kolektivistický, individualistický, demokratický, totalitní
2. Ekonomické systémy – tržní ekonomika, příkazová ekonomika, smíšená ekonomika
3. Právní systémy – zvykové (obyčejové) právo, občanské (civilní) právo, absolutní právo.

Před vstupem společnosti na zahraniční trh je důležitým faktorem ovlivňujícím její budoucí působení seznámení se s právním systémem hostitelské země. Například nevýhodou zvykového práva je obtížnější sepsání smluv a často konfliktní řešení sporů. Jeho výhodou je oproti tomu větší flexibilita a princip fungování soudních sporů na základě precedentu.

Způsoby vstupu na zahraniční trhy

Definujeme několik základních způsobů vstupu na zahraniční trhy, které jsou více či méně vhodné pro stavební firmy.

- Export
 - Je nejčastější formou a také zpravidla první strategií
 - Použitelný pouze pro některá odvětví stavebnictví

- PZI (Přímé zahraniční investice)
 - Investice do jiné země za účelem získání podílu a rozhodovacích pravomocí ve výši alespoň 10%
 - Ve stavebnictví častá forma expandování na zahraniční trhy prostřednictvím akvizice místní zaběhlé společnosti
- Licence
 - Firma udělí za poplatek souhlas jiné firmě k používání svého duševního vlastnictví
- Frančizy
 - Na základě licenčního ujednání firma pronajme právo realizovat předmět podnikání stanoveným způsobem, dle daných pravidel místnímu subjektu
- Joint Ventura
 - Účelové a dočasné spojení dvou a více podniků, ve většině případů přímo určené pro jediný projekt
 - Častá forma vstupu českých stavebních firem na zahraniční trh. Klíčovým předpokladem je nalezení strategického partnera na místním trhu.
- Strategická aliance
 - Mezinárodní spolupráce firem, které v daném segmentu trhu často vzájemnými konkurenty

Rozhodování o formě vstupu

Závěr

. O způsobu vstupu na zahraniční trh firma rozhoduje mimo jiné z hlediska předpokládané doby trvání jejího působení v zahraničí. Stavební společnosti mnohdy vyvázejí své výrobní kapacity pouze na omezenou dobu, často pouze jediného projektu. V případě vyčerpání zásobníku práce stavební společnosti často opouští daný trh a hledají obchodní příležitosti na jiných trzích. Náklady na provoz oficiální kanceláře jsou často demotivujícím faktorem setrvání.

V případě snahy o získání trvalého podílu na místním stavebním trhu volí firmy strategii akvizice místní společnosti. Dle vlastnické účasti pak rozlišujeme tři typy, a to přidružené společnosti (10-49% podíl), dceřiné společnosti (50-99% podíl) a pobočky 100%.

České stavebnictví se již několik let, nachází v nepříznivé situaci. Po dlouhé době stavebního boomu, který se odehrával jak v segmentu veřejných zakázek, tak v části privátní, se nyní stavebnictví ocitlo v prohlubni cyklu. Snaha o udržení současné míry ziskovosti je jedním z důležitých faktorů snahy o zajištění části produkce stavební firmy z vně České republiky. Podnikání v zahraničí není mnohdy zajištěnou a zcela návratnou investicí. Firma si ale prostřednictvím svého působení na cizích trzích rozšiřuje své portfolio obchodních referencí a osvojuje nové přístupy a technologie. Nicméně současný podíl na celkovém obratu českých stavebních společností realizovaném v zahraničí je stále pouze okolo 2,5%.

Literatura:

- [1] Hořejší, B. (2011): Politické, ekonomické a právní prostředí mezinárodní firmy. Přímé zahraniční investice; přednáškové materiály při VŠE, Fakulta podnikohospodářská
- [2] Černošková, E. (2011): Úvěry v mezinárodním obchodě; přednáškové materiály při VŠE, Fakulta mezinárodního obchodu
- [3] Caves, R. (1999): Multinational enterprise and economic analysis – 2nd ed.; Cambridge University Press, VB
- [4] Djankov, Simeon, Bernard Hoekman (1999) - Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises; World Bank Policy Research Working Paper No. 2115
- [5] Webové stránky: Patria: <http://www.patria.cz/zpravodajstvi/2120963/ceske-stavebnictvi-na-rust-zatim-ceka.html>