

Témata semestrálních prací do předmětu Mezinárodní obchodní operace

Studenti mají na výběr z následujících sedmi situací, ze kterých si vyberou jednu, kterou budou v rámci semestrální práce v týmu zpracovávat:

- Situace č. 1: Vstup firmy "ORGANICFOOD CZ" na japonský trh s biopotravinami
- Situace č. 2: Export strojírenského zařízení do Brazílie
- Situace č. 3: Vstup na trh v USA prostřednictvím e-commerce
- Situace č. 4: Kombinace přímého a nepřímého exportu na trhy východní Evropy
- Situace č. 5: Export nanotechnologických zařízení do USA
- Situace č. 6: Vstup na brazilský trh prostřednictvím joint venture a řízení rizik
- Situace č. 7: Prodej softwarových služeb do Spojených arabských emirátů

Níže jsou jednotlivé situace blíže popsány spolu s konkrétním zadáním pro zpracování.

SITUACE Č. 1: VSTUP FIRMY "ORGANICFOOD CZ" NA JAPONSKÝ TRH S BIOPOTRAVINAMI

Česká společnost "**OrganicFood CZ**", výrobce biopotravin, plánuje expandovat na japonský trh se svým produktem bio cereálních tyčinek. Firma musí řešit následující výzvy:

1. **Cenotvorba:** Musí stanovit prodejní cenu svých produktů tak, aby byla konkurenceschopná a zároveň pokryla všechny náklady. Je třeba zohlednit náklady na výrobu, dopravu, clo, marketing a další výdaje. Důležité je také přizpůsobit cenu rozdílům v kupní síle a cenové citlivosti japonských spotřebitelů.
2. **Doprava a logistika:** Optimalizovat logistický řetězec pro přepravu zboží z České republiky do Japonska. Zvolit vhodný druh přepravy (námořní nebo letecká doprava), zajistit pojištění zboží během přepravy a efektivní skladování v Japonsku, aby byly dodrženy dodací lhůty a zachována kvalita produktů.
3. **Celní řízení a regulační požadavky:** Zvládnout celní procedury při dovozu potravin do Japonska, včetně správné klasifikace zboží v celním sazebníku a placení cla. Splnit veškeré japonské hygienické a bezpečnostní předpisy pro biopotraviny, získat potřebné certifikace a zajistit správné označení produktů v souladu s místní legislativou.
4. **Marketing a distribuce:** Přizpůsobit marketingovou strategii specifickým japonského trhu, včetně kulturních a jazykových rozdílů. Navrhnout efektivní marketingové kampaně, zvolit vhodné distribuční kanály (např. spolupráce s místními distributory nebo maloobchodními řetězci) a vytvořit značku, která osloví japonské spotřebitele.
5. **Rizika a pojištění:** Identifikovat rizika spojená s mezinárodním obchodem, jako jsou měnová rizika (kolísání kurzu CZK/JPY), riziko neúspěchu na novém trhu, logistická rizika (poškození nebo ztráta zboží během přepravy) a rizika spojená s kulturními rozdíly. Sjednat vhodné pojištění a implementovat strategie pro řízení těchto rizik.

Úkol pro studenty:

Analyzujte situaci firmy "**OrganicFood CZ**" a navrhnete komplexní řešení zahrnující kalkulaci prodejní ceny s ohledem na všechny odhadované náklady a tržní podmínky, logistickou strategii pro efektivní dopravu a skladování, postupy pro splnění celních a

regulačních požadavků, marketingový plán přizpůsobený japonskému trhu a strategie řízení rizik spojených se vstupem na nový trh.

Náklady na výrobu jednoho produktu:

- Ovesné vločky (bio): 5 Kč
- Sušené ovoce (bio): 3 Kč
- Ořechy a semínka (bio): 4 Kč
- Přírodní sladidlo (med, sirup): 2 Kč

Celkem suroviny na jednu tyčinku: 14 Kč

Obaly:

- Individuální balení (ekologický materiál): 1 Kč
- Vnější obal (krabička po 5 tyčinek): 2 Kč (rozpočítáno na jednu tyčinku: 0,4 Kč)

Celkem obaly na jednu tyčinku: 1,4 Kč

Práce:

- Mzdové náklady na výrobu jedné tyčinky: 2 Kč

Výrobní režie:

- Energie (elektrina, plyn): 0,5 Kč
- Odpisy strojů: 0,3 Kč
- Údržba a opravy: 0,2 Kč

Celkem výrobní režie na jednu tyčinku: 1 Kč

Celkové výrobní náklady na jednu tyčinku: 18,4 Kč

Při stanovení prodejní ceny nezapomeňte dále pracovat s marží, dalšími náklady spojenými s logistikou do Japonska, clem, popř. dalšími náklady jako jsou například další dovozní poplatky.

SITUACE Č. 2: EXPORT STROJÍRENSKÉHO ZAŘÍZENÍ DO BRAZÍLIE

Česká společnost "TechMachines CZ", výrobce průmyslových strojů, získala zakázku na dodání výrobní linky do Brazílie. Jedná se o plně automatizovanou výrobní linku pro zpracování kovových komponentů. Rozsah zakázky je výroba a dodání 1 kompletní výrobní linky. Firma musí řešit následující výzvy:

1. **Dodací a platební podmínky:** Vzhledem k hodnotě zakázky a vzdálenosti musí firma vybrat vhodnou dodací doložku podle INCOTERMS 2020 a dohodnout se na bezpečné platební podmínce, která minimalizuje riziko nezaplacení.
2. **Celní řízení a logistika:** Musí zajistit přepravu objemného zařízení, optimalizovat logistický řetězec a zvládnout celní procedury v Brazílii, včetně správné klasifikace zboží v celním sazebníku a využití preferenčních celních sazeb.
3. **Rizika a pojištění:** Identifikace rizik spojených s přepravou (poškození, zpoždění) a obchodním partnerem (platební neschopnost). Firma potřebuje sjednat vhodné pojištění a zabezpečit se proti kurzovým rizikům vzhledem k volatilitě brazilského reálu.
4. **Cenotvorba:** Kalkulace ceny zahrnující všechny náklady (výroba, doprava, clo, pojištění) a stanovení konkurenční prodejní ceny na brazilském trhu s ohledem na kupní sílu a cenovou hladinu.

Úkol pro studenty:

Analyzujte situaci firmy "TechMachines CZ" a navrhněte komplexní řešení zahrnující výběr dodací a platební podmínky, logistickou strategii, řízení rizik a pojištění, a kalkulaci ceny pro brazilský trh.

Náklady na výrobu jednoho produktu:

a) Přímé materiálové náklady

- Ocelové konstrukce a komponenty: 5 000 000 Kč
- Elektrické systémy a kabeláž: 1 500 000 Kč
- Hydraulické a pneumatické systémy: 1 000 000 Kč
- Automatizační technologie (senzory, PLC, řídicí systémy): 2 000 000 Kč
- Speciální součástky (motory, převodovky, ložiska): 1 500 000 Kč
- Další materiály (spojovací materiál, povrchové úpravy): 500 000 Kč

Celkem přímé materiálové náklady: 11 500 000 Kč

b) Přímé mzdové náklady

- Práce ve výrobě (svářeči, montéři, elektrotechnici): 4 000 hodin * 500 Kč/hod = 2 000 000 Kč
- Inženýři a konstruktéři (návrh a vývoj): 1 000 hodin * 700 Kč/hod = 700 000 Kč

Celkem přímé mzdové náklady: 2 700 000 Kč

c) Výrobní režie

- Energie (elektrina, plyn) během výroby: 300 000 Kč
- Odpisy výrobního zařízení (stroje, nástroje): 200 000 Kč
- Údržba a opravy během výroby: 100 000 Kč

- Náklady na provoz výrobních prostor (pronájem, úklid): 150 000 Kč

Celkem výrobní režie: 750 000 Kč

d) Administrativní a nepřímé náklady

- Projektový management: 200 000 Kč
- Kvalita a certifikace (testování, inspekce): 150 000 Kč
- Administrativa a podpora (právní služby, účetnictví): 100 000 Kč

Celkem administrativní a nepřímé náklady: 450 000 Kč

Celkové výrobní náklady na výrobu výrobní linky: 15 400 000 Kč

Při stanovení prodejní ceny nezapomeňte dále pracovat s marží, dalšími náklady spojenými s logistikou do Brazílie, clem, popř. dalšími náklady jako jsou například další dovozní poplatky.

SITUACE Č. 3: VSTUP NA TRH V USA PROSTŘEDNICTVÍM E-COMMERCE

Česká společnost "SmartHome Solutions" vyrábí chytrá zařízení pro domácnosti a chce expandovat na americký trh s dvěma svými produkty (chytrým termostatem a chytrou bezpečnostní kamerou). Plánuje využít online prodeje prostřednictvím vlastního e-shopu a amerických e-commerce platform. Firma musí řešit následující:

1. **Právní a regulační požadavky:** Získání potřebných certifikací a dodržení amerických technických standardů. Orientace v právním prostředí USA týkajícím se elektronického obchodu.
2. **Logistika a distribuce:** Nastavení efektivního systému přepravy zboží do USA, včetně možnosti využití skladů a fulfillment center v USA pro zrychlení dodávek.
3. **Celní řízení a tarify:** Správné celní odbavení zboží při importu do USA, využití preferenčních sazeb a řešení případných obchodních bariér (např. cla na elektroniku).
4. **Platební a dodací podmínky:** Nastavení platebních systémů pro americké zákazníky, řešení měnových rizik a výběr vhodných dodacích podmínek pro e-commerce.
5. **Marketing a cenotvorba:** Analýza amerického trhu, stanovení konkurenčních cen a přizpůsobení marketingové strategie místním podmínkám.

Úkol pro studenty:

Pro firmu "SmartHome Solutions" vytvořte komplexní plán vstupu na americký trh prostřednictvím e-commerce, který pokryje právní aspekty, logistiku, celní řízení, platební systémy a marketingovou strategii.

Náklady na výrobu chytrého termostatu „SmartTherm“ a popis produktu:

Popis produktu:

- **Funkce:** Inteligentní termostat ovládaný přes mobilní aplikaci.
- **Vlastnosti:** Automatická regulace teploty, plánování vytápění, úspora energie.
- **Kompatibilita:** Hlasoví asistenti (Amazon Alexa, Google Assistant), integrace s chytrými domácími systémy.

Výrobní náklady:

• Přímé materiálové náklady:

- Mikroprocesor: **250 Kč**
- Dotykový displej (LCD): **200 Kč**
- Senzory (teplotní, vlhkostní): **100 Kč**
- Bezdrátový modul (Wi-Fi, Bluetooth): **150 Kč**
- Plastový kryt a mechanické části: **50 Kč**
- Napájecí zdroj: **30 Kč**
- Obalový materiál: **20 Kč**

Celkem materiálové náklady: 800 Kč

• Přímé mzdové náklady:

- Montáž a testování: **1 hodina práce * 200 Kč/hod = 200 Kč**

- **Výrobní režie:**

- Energie, odpisy strojů, údržba: **50 Kč** na kus

- **Administrativní a nepřímé náklady:**

- Náklady na vývoj softwaru (rozpočítáno na jednotku): **100 Kč**
- Certifikace a testování (FCC, UL): **50 Kč** na kus

Celkem výrobní náklady na jeden kus (chytrý termostat): 1 200 Kč

Náklady na výrobu chytré kamery „SecureCam“ a popis produktu:

Popis produktu:

- **Funkce:** HD kamera s nočním viděním a detekcí pohybu.
- **Vlastnosti:** Přenos obrazu v reálném čase, ukládání záznamů do cloudu, upozornění na mobil.
- **Kompatibilita:** Integrace s chytrými domácími systémy a hlasovými asistenty.

Výrobní náklady:

1. Přímé materiálové náklady:

- Kamerový modul (HD senzor): **350 Kč**
- Mikroprocesor: **200 Kč**
- Objektiv a optika: **100 Kč**
- IR LED pro noční vidění: **70 Kč**
- Bezdrátový modul (Wi-Fi): **150 Kč**
- Plastový kryt a montážní příslušenství: **80 Kč**
- Obalový materiál: **30 Kč**

Celkem materiálové náklady: 980 Kč

2. Přímé mzdové náklady:

- Montáž a testování: **1,5 hodiny práce * 200 Kč/hod = 300 Kč**

3. Výrobní režie:

- Energie, odpisy strojů, údržba: **70 Kč** na kus

4. Administrativní a nepřímé náklady:

- Náklady na vývoj softwaru (aplikace, firmware): **150 Kč** na kus
- Certifikace a testování (FCC, UL): **60 Kč** na kus

Celkem výrobní náklady na jeden kus (chytrá kamera): 1 560 Kč

Při stanovení prodejní ceny nezapomeňte dále pracovat s marží, dalšími náklady spojenými s logistikou do USA, clem, popř. dalšími náklady jako jsou například další dovozní poplatky.

SITUACE Č. 4: KOMBINACE PŘÍMÉHO A NEPŘÍMÉHO EXPORTU NA TRHY VÝCHODNÍ EVROPY

Firma "**AgroTech CZ**", výrobce zemědělské techniky, chce rozšířit své působení na trhy východní Evropy, konkrétně do Ukrajiny a Běloruska. Zvažuje kombinaci přímého exportu a spolupráce s místními distributory. Výzvy zahrnují:

1. **Volba formy vstupu na trh:** Rozhodnutí mezi přímým exportem, založením pobočky nebo spoluprací s místními partnery. Zohlednění politických a ekonomických rizik.
2. **Celní a daňové aspekty:** Řešení celních bariér, dovozních omezení a daňových povinností v zemích mimo EU.
3. **Logistika a přeprava:** Organizace přepravy objemných strojů přes hranice EU, včetně potřebných povolení a dokumentace.
4. **Rizika a jejich zajištění:** Identifikace rizik spojených s nestabilními trhy a návrh opatření pro jejich minimalizaci, včetně pojištění a platebních podmínek.
5. **Technická harmonizace:** Přizpůsobení produktů místním technickým normám a certifikacím.

Úkol pro studenty:

Vypracujte strategii vstupu firmy "**AgroTech CZ**" na trhy Ukrajiny a Běloruska, která bude zahrnovat volbu formy vstupu, řešení celních a daňových otázek, logistiku, řízení rizik a přizpůsobení produktů místním požadavkům.

SITUACE Č. 5: EXPORT NANOTECHNOLOGICKÝCH ZAŘÍZENÍ DO SPOJENÝCH STÁTŮ

Česká společnost "NanoTech CZ", specializující se na výrobu nanotechnologických zařízení, získala významnou zakázku od amerického odběratele. Jedná se o výrobu a dodání 1 kusu nanolitografického systému pro výrobu polovodičových čipů. Firma musí řešit následující výzvy:

1. **Dodací a platební podmínky:** Vybrat vhodnou dodací doložku podle INCOTERMS 2020, která bude vyhovovat oběma stranám a minimalizovat rizika. Dohodnout bezpečné platební podmínky, které zajistí včasnou úhradu a ochranu proti riziku nezaplacení, včetně řízení měnového rizika spojeného s kurzem USD.
2. **Logistika a celní řízení:** Zajistit přepravu citlivého high-tech zařízení do USA, optimalizovat logistický řetězec a zvolit vhodný druh přepravy a skladování tak, aby bylo dodrženo požadované dodací lhůty. Zvládnout celní procedury v USA, včetně správné klasifikace zboží v celním sazebníku a dodržení všech regulačních předpisů pro dovoz technologických zařízení.
3. **Rizika a pojištění:** Identifikovat rizika spojená s přepravou (poškození, zpoždění), obchodním partnerem (platební neschopnost) a měnovými fluktuacemi. Sjednat vhodné pojištění přepravy, pojištění pohledávek a zabezpečit se proti kurzovým rizikům.
4. **Cenotvorba:** Kalkulovat cenu zahrnující všechny náklady (výroba, doprava, clo, pojištění) a stanovit konkurenceschopnou prodejní cenu na americkém trhu s ohledem na kupní sílu, cenovou hladinu a konkurenční prostředí.

Úkol pro studenty:

Analyzujte situaci firmy "NanoTech CZ" a navrhnete komplexní řešení zahrnující výběr dodacích a platebních podmínek, logistickou strategii, řízení rizik a pojištění a kalkulaci ceny pro americký trh.

Výrobní náklady na výrobu 1 ks nanotechnologického zařízení:

a) Přímé materiálové náklady

- Optické komponenty (laserové systémy, čočky): 5 000 000 Kč
- Mechanické komponenty (přesné pohony, konstrukční prvky): 3 000 000 Kč
- Elektronické komponenty (řídicí jednotky, senzory): 2 500 000 Kč
- Speciální materiály (nanočástice, chemikálie pro testování): 1 000 000 Kč
- Čisté prostory a vybavení (filtrační systémy, antistatické materiály): 500 000 Kč
- Obalový materiál pro přepravu (speciální kontejnery, ochranné obaly): 200 000 Kč

Celkem přímé materiálové náklady: 12 200 000 Kč

b) Přímé mzdové náklady

- Inženýři a vývojáři (návrh a vývoj):
 - 2 000 hodin * 800 Kč/hod = 1 600 000 Kč
- Technici a specialisté (montáž a kalibrace):
 - 3 000 hodin * 600 Kč/hod = 1 800 000 Kč
- Laboratorní pracovníci (testování a kontrola kvality):
 - 1 000 hodin * 500 Kč/hod = 500 000 Kč

Celkem přímé mzdové náklady: 3 900 000 Kč

c) Výrobní režie

- Energie (elektřina pro provoz zařízení v čistých prostorech): 400 000 Kč
- Odpisy výrobního zařízení (precizní stroje, laboratorní vybavení): 300 000 Kč
- Údržba a kalibrace výrobního zařízení: 200 000 Kč
- Náklady na provoz čistých prostor (filtrace, klimatizace): 500 000 Kč

Celkem výrobní režie: 1 400 000 Kč

d) Administrativní a nepřímé náklady

- Projektový management: 300 000 Kč
- Kvalita a certifikace (ISO normy, CE značení): 250 000 Kč
- Právní a patentové služby: 200 000 Kč
- Administrativa a podpora (účetárna, HR): 150 000 Kč

Celkem administrativní a nepřímé náklady: 900 000 Kč

Celkové výrobní náklady na výrobu nanolitografického systému: 18 400 000 Kč

Při stanovení prodejní ceny nezapomeňte dále pracovat s marží, dalšími náklady spojenými s logistikou do USA, clem, popř. dalšími náklady jako jsou například další dovozní poplatky.

SITUACE Č. 6: VSTUP NA BRAZILSKÝ TRH PROSTŘEDNICTVÍM JOINT VENTURE A ŘÍZENÍ RIZIK

Česká společnost "**GreenEnergy CZ**", vyvíjející technologie pro obnovitelné zdroje energie, se rozhodla vstoupit na brazilský trh prostřednictvím joint venture s místním partnerem. Na trhu chce prodávat fotovoltaické panely „SolarPanel X“. Firma musí řešit následující výzvy:

1. **Volba formy vstupu na trh a smluvní vztahy:** Analyzovat interní a externí faktory ovlivňující volbu formy vstupu, vybrat vhodného partnera pro joint venture na daném trhu, připravit smlouvy v souladu s mezinárodním obchodním právem a zajistit právní ochranu svých zájmů v rámci joint venture s brazilským partnerem – v tomto případě nebudete připravovat konkrétní smlouvu, ale sepíšete náležitosti, které jsou odlišné v této oblasti, na které si firma při tvorbě smlouvy musí dát pozor.
2. **Cenotvorba a marketingová strategie:** Stanovit ceny produktů a služeb s ohledem na místní ekonomické podmínky, kupní sílu a konkurenční prostředí. Přizpůsobit marketingovou strategii specifikům brazilského trhu, včetně kulturních a jazykových aspektů.
3. **Platební podmínky a financování:** Nastavit platební podmínky, které minimalizují měnová rizika spojená s brazilským realem a zajistí likviditu firmy. Zvážit možnosti financování projektu, včetně využití místních finančních institucí nebo mezinárodních finančních nástrojů.
4. **Rizika a pojištění:** Identifikovat politická a ekonomická rizika spojená s podnikáním v Brazílii, jako jsou měnové fluktuace, právní nejistoty a kulturní rozdíly. Sjednat vhodné pojištění investic, pojištění proti politickým rizikům a implementovat strategie řízení rizik.
5. **Elektronizace obchodních procesů:** Využít elektronických nástrojů pro efektivní komunikaci a řízení projektu na dálku, implementovat systémy pro sdílení informací a koordinaci s brazilským partnerem.

Úkol pro studenty:

Analyzujte situaci firmy "**GreenEnergy CZ**" a navrhnete strategii vstupu na brazilský trh prostřednictvím joint venture, zahrnující řešení smluvních vztahů, cenotvorbu, financování, řízení rizik a elektronizaci obchodních procesů.

Výrobní náklady a popis produktu:

Popis produktu:

- Vysoce účinné fotovoltaické panely s technologií tenkovrstvého křemíku.
- Vhodné pro instalaci na střechy domů i komerčních budov.

Výrobní náklady:

1. **Přímé materiálové náklady (na 1 panel):**
 - Křemíkové destičky: 1 500 Kč
 - Skleněný kryt a rám: 500 Kč
 - Elektrické komponenty (spoje, vodiče): 200 Kč
 - Obalový materiál: 50 Kč

Celkem materiálové náklady: 2 250 Kč

2. Přímé mzdové náklady:

- Výroba a montáž: 1 hodina práce * 300 Kč/hod = 300 Kč

3. Výrobní režie:

- Energie, odpisy strojů, údržba: 150 Kč na panel

4. Administrativní a nepřímé náklady:

- Náklady na vývoj a výzkum (rozpočítáno na jednotku): 100 Kč
- Certifikace a testování (TÜV, IEC): 50 Kč

Celkové výrobní náklady: 2 8502 Kč

Při stanovení prodejní ceny nezapomeňte dále pracovat s marží, dalšími náklady spojenými s logistikou do Brazílie, clem, popř. dalšími náklady jako jsou například další dovozní poplatky.

SITUACE Č. 7: PRODEJ SOFTWAREVÝCH SLUŽEB DO SPOJENÝCH ARABSKÝCH EMIRÁTŮ

Česká IT společnost "**SoftSolutions CZ**" prodává svůj software klientům v rámci EU a plánuje expandovat na trh ve Spojených arabských emirátech (SAE). Firma musí řešit následující výzvy:

1. **Právní a daňové aspekty:** Rozlišit mezi poskytováním služeb v rámci EU a mimo EU, porozumět daňovým dopadům (DPH, případné místní daně) a zajistit dodržení právních předpisů týkajících se duševního vlastnictví a licenčních práv v SAE.
2. **Platební podmínky a financování:** Nastavit bezpečné platební podmínky s klienty v SAE, které zajistí včasné a bezpečné platby, včetně řešení měnového rizika spojeného s místní měnou (dirham).
3. **Elektronizace obchodních procesů:** Využít elektronických distribučních kanálů a online platebních systémů přizpůsobených pro mezinárodní transakce, implementovat vysoké standardy kybernetické bezpečnosti pro ochranu dat a softwarových produktů.
4. **Rizika a pojištění:** Identifikovat rizika spojená s mezinárodním poskytováním digitálních služeb, jako jsou kybernetické útoky, porušení smluvních podmínek nebo platební neschopnost klientů. Sjednat vhodné pojištění profesní odpovědnosti a kybernetické pojištění.
5. **Marketing a přizpůsobení produktu:** Přizpůsobit software kulturním, jazykovým a právním specifickým trhu v SAE, zohlednit místní zvyklosti a požadavky zákazníků pro úspěšnou penetraci trhu.

Úkol pro studenty:

Navrhněte pro firmu "**SoftSolutions CZ**" komplexní strategii pro expanzi na trh ve Spojených arabských emirátech, zahrnující právní a daňové aspekty, nastavení platebních podmínek, elektronizaci obchodních procesů, řízení rizik a marketingovou strategii přizpůsobenou místním podmínkám.
