evropský sociální fond v ČR
EVROPSKÁ UNIE
MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ, MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY
OP Vzdělávání pro konkurenceschopnost
INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

DIRECTALPINE

TECHNICAL OUTDOOR WEAR

PROJEKT OPTIS PRO FT, reg. č.: CZ.1.07/2.2.00/28.0312 JE SPOLUFINANCOVÁN EVROPSKÝM SOCIÁLNÍM FONDEM A STÁTNÍM ROZPOČTEM ČESKÉ REPUBLIKY

historie & současnost

-na trhu od r. 1998

-Sídlo firmy v Liberci

-Nyní patnáctá sezona

-Hlavní působnost Německo (35% obratu)

-Další důležité trhy:

Švýcarsko, Polsko, Itálie, Ukrajina + Jižní Korea, Japonsko, Chile (velký vývozní potenciál), USA

DIRECTALPINE
TECHNICAL OUTDOOR WEAR

pozice na trhu, cílová skupina

POZICE:

- Horní segment = technické oblečení
100% kvalita, maximální propracovanost střihu, technické detaily a doplňky
- Plně srovnatelné s Mammut, Arcterix, Montura.
- Příznivé ceny

CÍLOVÁ SKUPINA:

- Technické oblečení do nejnáročnějších podmínek
- Aktivní lidé, kteří vyžadují kvalitu a chtějí být odlišní.
- Ekologičnost a nejvyspělejší technologie

directalpine - výroba

- na trhu od r. 1998
- vývoj, střihy, technologie v Liberci
- Spolupráce s TUL (DP, testování)
- Výrobní dílny 84% v ČR 16% ve Vietnamu (Korejská firma) a v Číně
- Klíčový partner Poongshin (Korea) – výroba technologicky nejnáročnějšího oblečení
- Klíčový dodavatel látek – Toray Japan, Polartec USA

Krátký úvod do mezinárodního obchodu

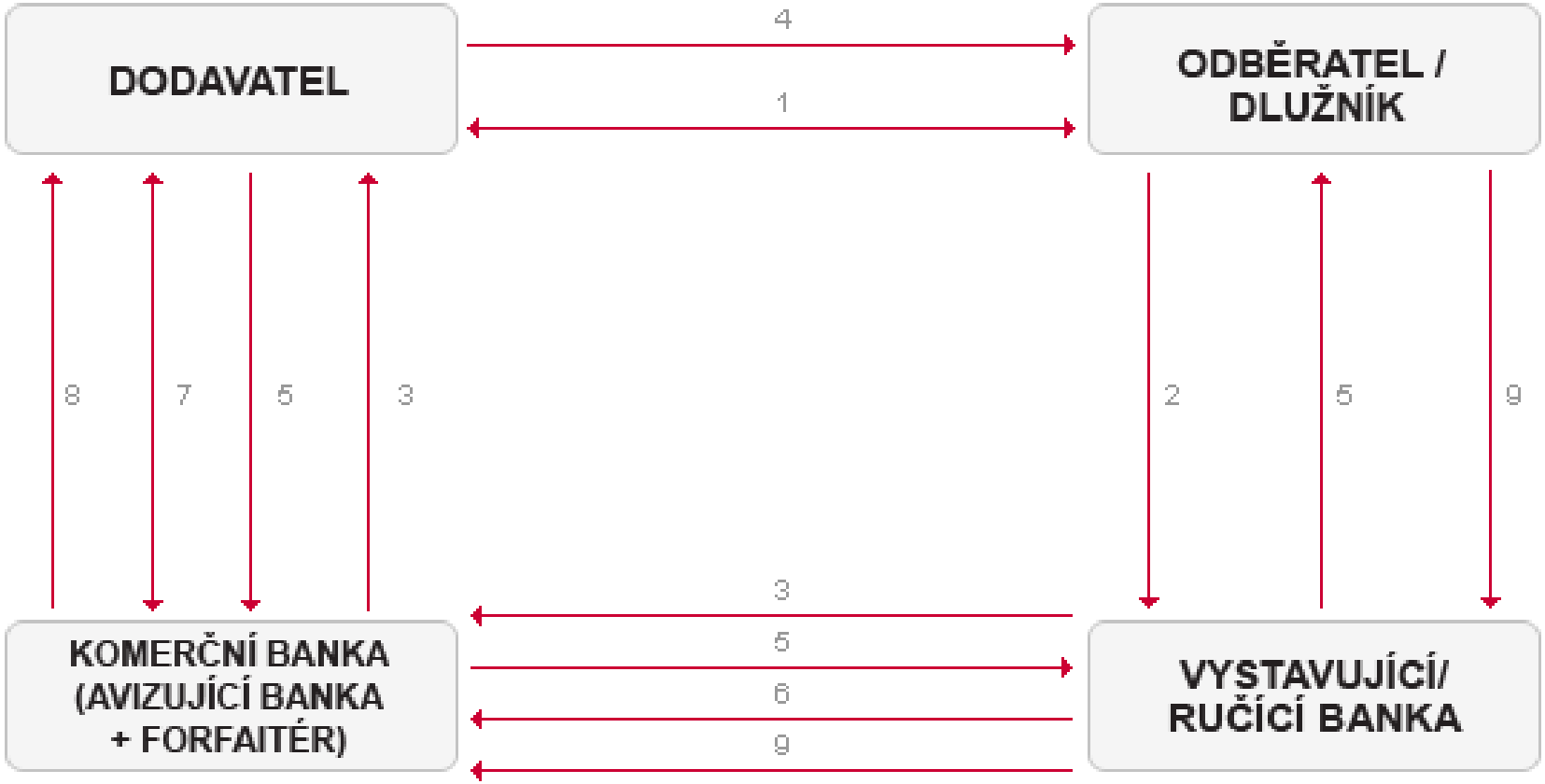
mezinárodní obchod

- Základní nutností je plánování – co, z čeho, kdy vyrobit
- Řetězec – poptávka, nabídka, předobjednávka, objednávka, faktura, platba, expedice
- Důležitá je kontrola termínů a včasné odsouhlasení
- Předem stanovené podmínky platby
- Dostatečná rezerva na logistické operace
- Kontrola kvality (fotografie, vzorky, inspekce)
- Obchodní model WIN x WIN
- CRM (řízení orientované na zákazníka)

platební styk

- Všechny operace je nutné plánovat vzhledem k firemnímu cash-flow
- Výnosy x ztráty z kurzových rozdílů – nutnost plánování
- Forwardy cizích měn
- Účelové úvěrové linky
- Možnost pojištění rizik (občanské války, platební neschopnost)

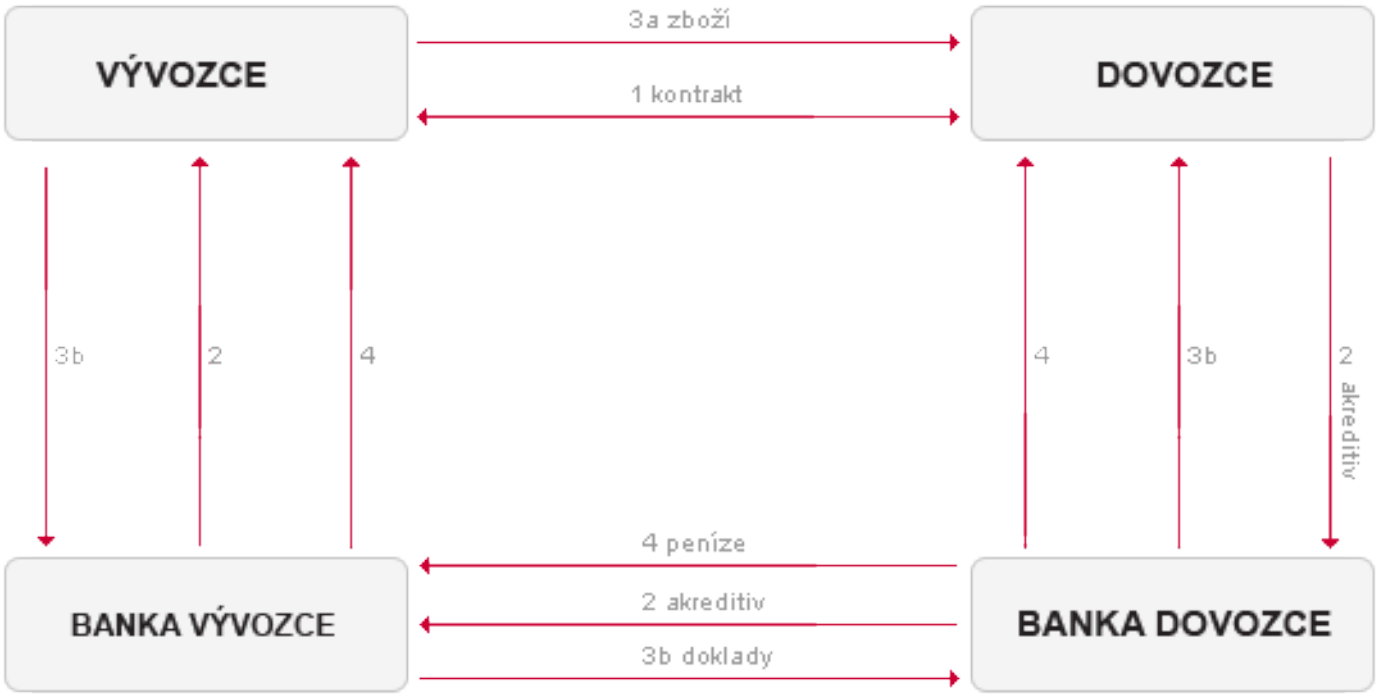
Nejčastější formou plateb je tzv. dokumentární akreditiv (L/C)



dokumentární akreditiv

- Objednávka zboží
- Otevření akreditivu ručící bankou
- Potvrzení akreditivu bance dodavatele
- Odeslání zboží dodavatelem (příprava expedice)
- Zaslání vyžadovaných dokumentů odběrateli a jeho bance)
- Schválení těchto dokumentů
- Vyplacení akreditivu

dokumentární akreditiv



další způsoby

Přímé platby (T/T) – klasický převod, SWIFT

- Účastníci obchodu si musí vzájemně důvěřovat
- Nejsou žádné další výdaje
- TT platba se zpravidla provádí před odesláním zboží (oproti exportním dokumentům
- Problém zejména v rizikových zemích (Indie)

logistika v mezinárodním obchodu

- Export x Import
- Složité plánování přeprav
- FCL, LCL, námořní, letecká, kombinovaná

- Vždy posuzujete náklady x čas
- Pojištění
- Plánování s rezervou

Posloupnost: booking, closing, loading

incoterms

- Složité mezinárodní normy přeprav

Stanovují:

- přesné zatížení riziky
- náklady všech možných variant přeprav

Nejčastější: FOB, CIF, DAP, CPT

clo

- dávka vybíraná státem při přechodu zboží přes celní hranici

Stát, nebo skupina států je používá jako:

- tzv. ochranářský prostředek (aby ochránil svůj vnitřní trh před zbožím z okolních zemí)
- prostředek ekonomické formy politického boje
- prostředek, jak získat peníze.

- Vybírání cla kontroluje celní správa
- Upravuje ho celní zákon

Zákazová opatření

Opatření	Země	Detaily
Dovozní opatření - Kontrola dovozu – CITES (B710, předpis R0750/13): **viz podmínky**	1011 (ERGA OMNES)	podmínky odkazy
Dovozní opatření - Dovozní kontrola kočičích a psích kůží (B745, předpis R1523/07): **viz podmínky**	1011 (ERGA OMNES)	podmínky odkazy
Dovozní opatření - Kontrola dovozu produktů z tuleňů (B746, předpis R0737/10): **viz podmínky**	1011 (ERGA OMNES)	podmínky odkazy
Dovozní opatření - Opatření související s omezujícími opatřeními (embarga) (1AEM, předpis U0667/10): **viz podmínky**	ER (Eritrea)	podmínky odkazy
Vývozní opatření - Kontrola vývozu – CITES (B715, předpis R0750/13): **viz podmínky**	1008 (Všechny třetí země)	podmínky odkazy
Vývozní opatření - Vývozní kontrola kočičích a psích kůží (B740, předpis R1523/07): **viz podmínky**	1008 (Všechny třetí země)	podmínky odkazy

Celní sazby

Opatření	Země	Detaily
Celní sazba pro třetí země (C103, předpis R2658/87): **7.6 %**	1011 (ERGA OMNES)	
Tarifní preference (C142, předpis R0732/08): **6 %**	2020 (GSP (R 12/978) - Obecné režimy) **kromě** CN	
Tarifní preference (C142, předpis R1029/12): **0 %**	PK (Pákistán)	podmínky odkazy

Daňové sazby

Opatření	Země	Přídavný kód	Detaily
Daň z přidané hodnoty (DPH) (P305, předpis Z0235/04): **21 %**	AAAA (Všechny země)		
Daň z přidané hodnoty (DPH) (P305, předpis Z0235/04): **15 %**	AAAA (Všechny země)	R014	
Daň z přidané hodnoty (DPH) (P305, předpis Z0235/04): **15 %**	AAAA (Všechny země)	R005	podmínky odkazy

ochrana trhu - clo

- dávka vybíraná státem při přechodu zboží přes celní hranici

Stát, nebo skupina států je používá jako:

- tzv. ochranářský prostředek (aby ochránil svůj vnitřní trh před zbožím z okolních zemí)
- prostředek ekonomické formy politického boje
- prostředek, jak získat peníze.

- Vybírání cla kontroluje celní správa
- Upravuje ho celní zákon

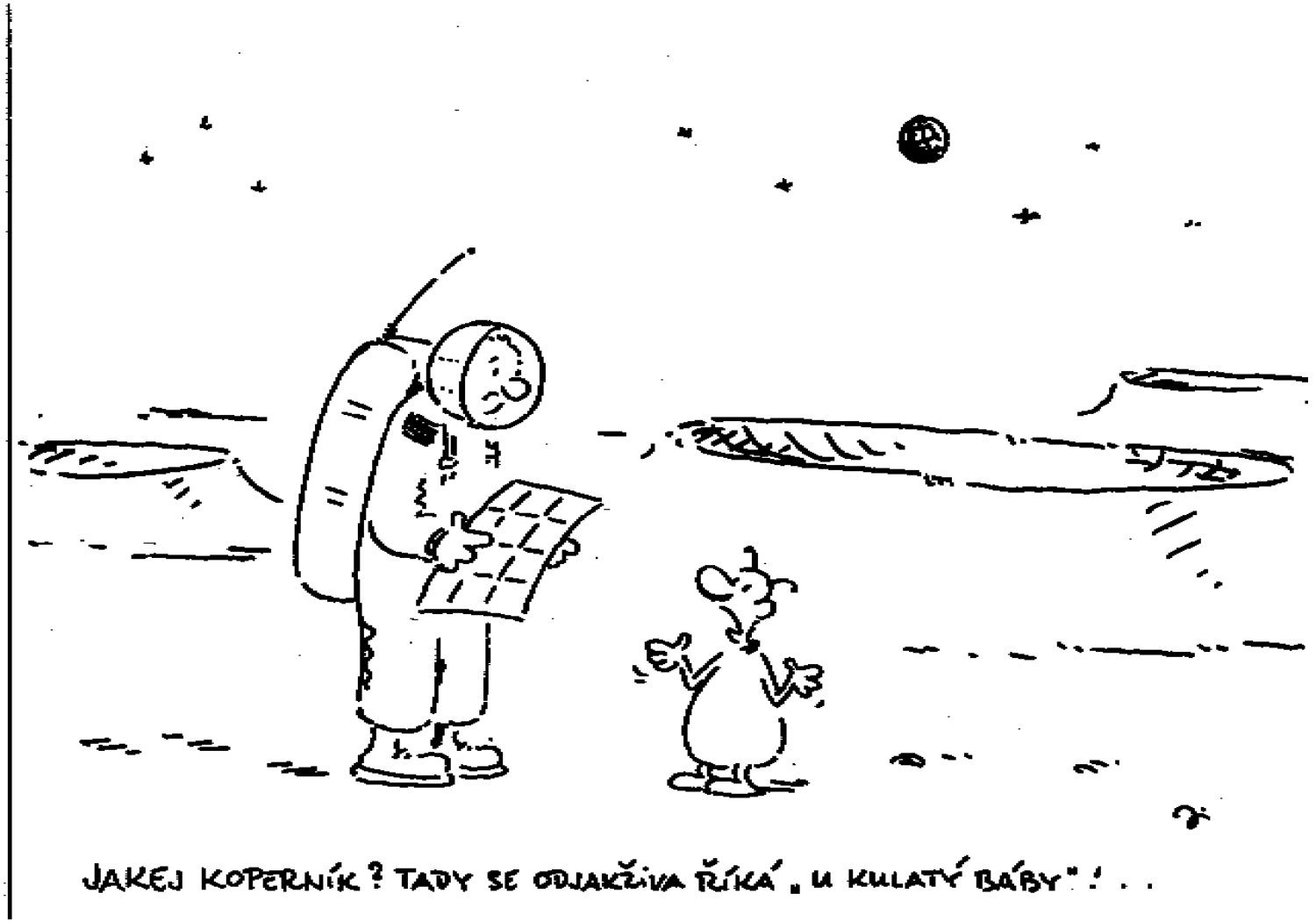
ochrana trhu - clo

- Některé státy svůj trh chrání více, jiné méně
- Například vývoz do USA je značně administrativně náročný
- EU by měla lépe chránit svůj trh – např. ve vztahu k Číně.
  Kvůli konkurenci v Asijských výrobcích dochází k útlumu tradičních odvětví (lehký a zpracovatelský průmysl) a tím i ke společenským jevům jako nezaměstnanost
- Snažit se vždy udržovat aktivní bilanci ZO (export větší importu)
- Důležitá je specializace, unikátnost výrobku (UL letadla, optika, textil)

ochrana trhu - clo

- Celní sazby se řídí složitými normami a předpisy
- Schengen: volný pohyb zboží = odpadá byrokracie
- Běžná celní sazba je kolem 10%, záleží na původu zboží
- Např. import z Koreje je zatížen 0% clem
- Výše cla je určena tzv. HS kódem (Taric)
- Speciální předpisy pak platí pro zbraně, jaderné palivo, speciální technologie (např vývoz technologií do 3.zemí – Aero Vodochody

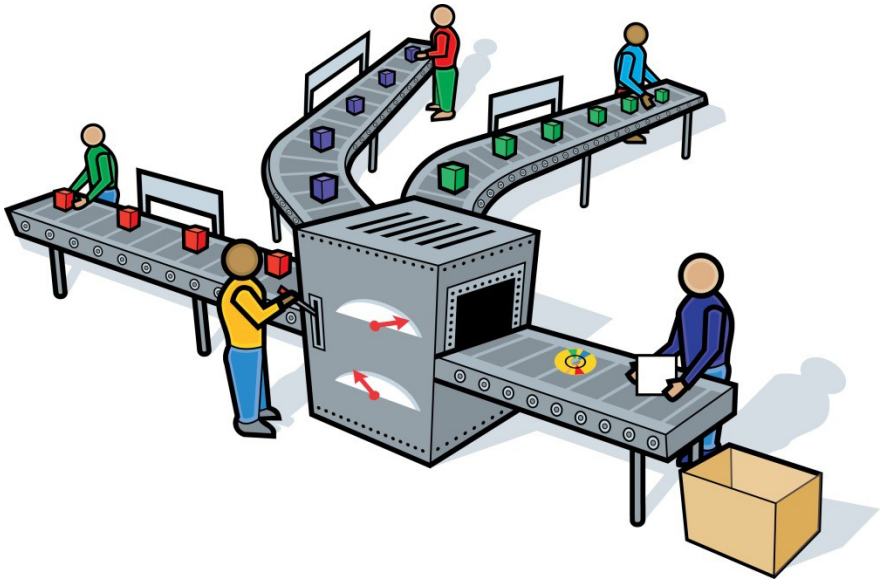
… někdy není lehké se domluvit s někým na druhém konci světa …



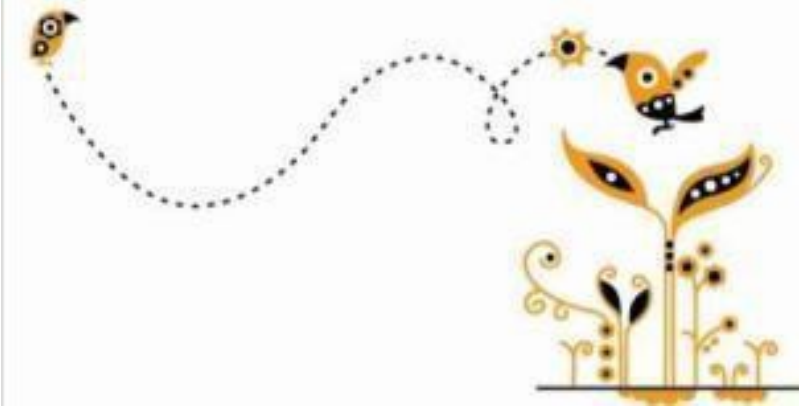
lokální průmyslová diverzita X národní specializace

- V současné době se pomalu smazává lokální průmyslová diverzita, jak ji známe ze zeměpisu
- v každé vyspělé zemi se vyrábí téměř všechno (třeba v ČR 80. let – kompletní spektrum průmyslu)
- Současný trend je spíše regionální, národní specializace

- Taiwan …
- Pakistán …
- Indie …
- Japonsko …



4 současné trendy v textilním průmyslu



klíčové problémy

Flexibilita

- tlak na pružnost, průběžné dodávky menších množství

Konkurence

- Asie: výrazně efektivnější, nízké náklady

- dáno právě kulturním zázemím a částečně bohatstvím

Snižování marží

- kvůli oslovení nových zákazníků a růstu obratu

Environmentální zatížení

- rozvojové země, TUR

vývoj situace na trhu

Rok 2000 :

-české textilky neumí reagovat na produkty z Číny - velký krach

-Roste import levného textilu (zboží, látky)

-V Asii ale roste kupní síla - začíná vyrábět pro vlastní trh

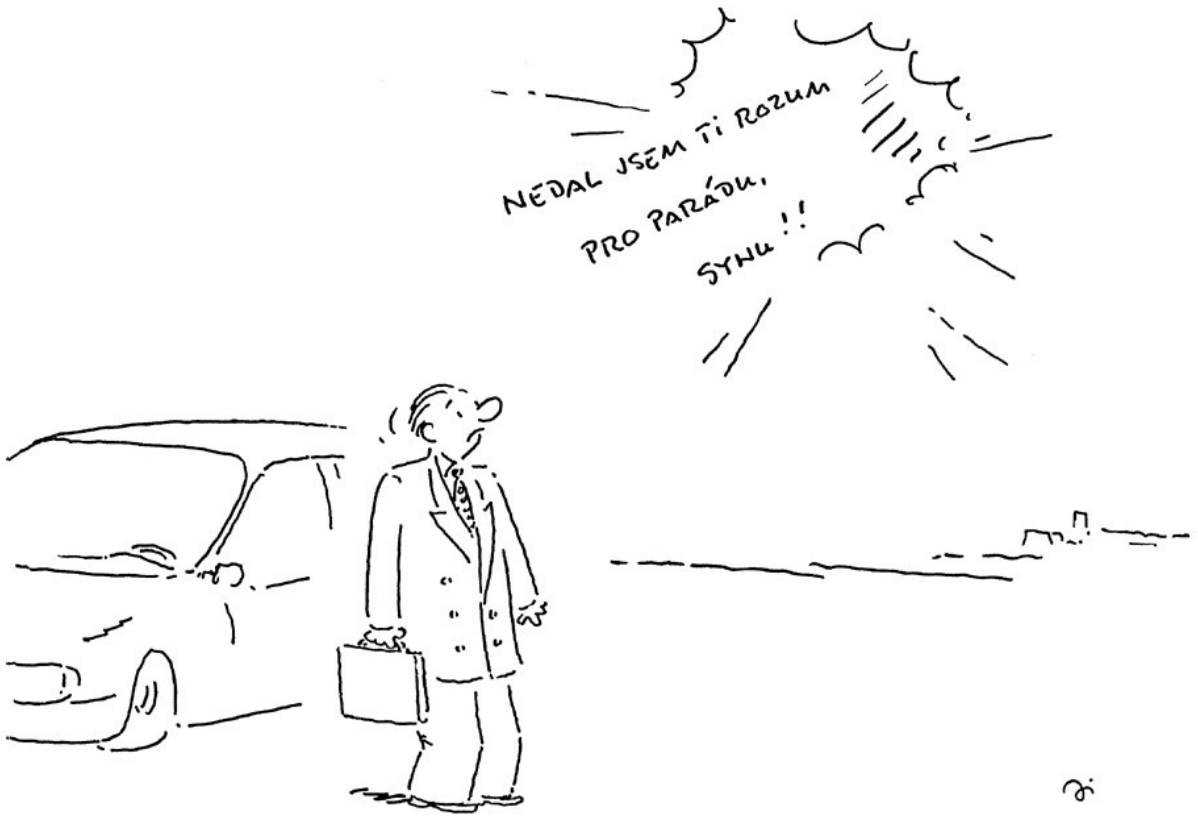
-Rostou také náklady na pracovní sílu a tím pádem na výrobek

vývoj situace na trhu

Rok 2010

-většina světových značek vyrábí v Asii (Vietnam, Čína, Thajsko, Bangladéš)

-I velcí hráči (TNF, Mammut) se snaží snížit náklady a hledat alternativy


NEDAL JSEM TI ROZUM
PRO PARÁDU,
SYNU!!

současnost

- V Evropě neexistuje textilní průmysl
- Technologie jsou zaostalé, nejsou odborníci
- Za 10 let bylo odvětví téměř zničeno a není kde vyrábět

- Vznikají nové továrny v méně vyspělých zemích: kompromis v nákladech (Moldávie, Bulharsko, Bělorusko

současnost

- Někteří odborníci tvrdí, že to samé čeká automobilový průmysl
- Jedná se však o krátkodobé řešení
- V současnosti stoupá poptávka po zboží MADE IN EU
- Važme si toho!!!

Řešení:

- nákup části věcí z EU
- vývoz technologií a jedinečných produktů
- zvýšení cla na import některých komodit (politika, protiopatření)

výhody výroby v Asii

- Nižší náklady (relativně)
- Vyšší kapacita
- Dostupná technologie (textil)
- Asijští tygři (1.-3.vlna)
- Osobní zkušenost z Vietnamu
- Podpora investic a podnikání v jinak autoritářských zemích
- Podpora vzdělávání v místech výroby (Hobeom)

nevýhody výroby v Asii

- Logistika (vzdálenost, import 6 týdnů)
- Jiné časové pásmo
- Jazyková bariéra – Korea (tomorrow, delegace)
- Nízká flexibilita – plánování 6 měsíců dopředu
- Ekologie – FedEx, barviva v Indii
- Schofel – audit
- Etický kodex - DA

Etický kodex

DIRECTALPINE
TECHNICAL OUTDOOR WEAR

- Férové podnikání
- Vysoká platební morálka
- Ekologičnost
- Sociální dopady výroby
- Láska k horám a přírodě
- Podpora Českého průmyslu
- …

Etický kodex

- Tuto praxi se snažíme dodržovat. Například přesunem výroby triček z Indie do ČR
- To má za následek snížení marže, ale hřeje nás ten pocit ☺
- Částečně si takové kroky můžeme dovolit díky unikátnosti našich výrobků (přidaná hodnota)
- Dodavatelé jsou vysoce etablované firmy s dobrým kreditem a většinou vlastním ekologickým programem (Singtex – káva, Amaterrace – Blue Sign, …)

Japonsko

- Vysoká pracovní morálka – 16h pracovní doba
- Preciznost
- Vazba na rodinu
- Problém Samurai – pohled západní + pohled Japonský
- Vtip
- Po prolomení ledů velmi přátelští

Indie

Indie

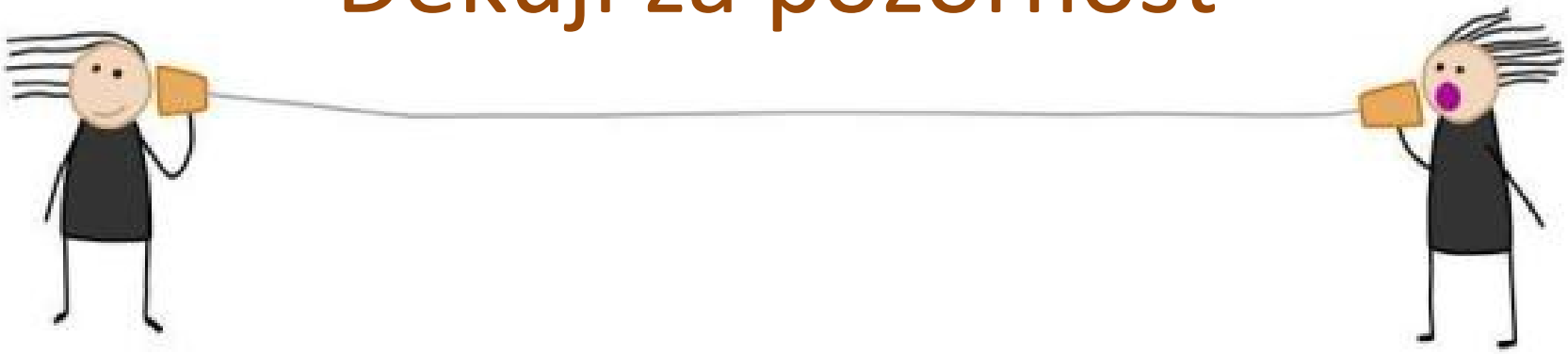
- Hinduismus, kastovní systém
- Země největších rozdílů (chudoba x kosmický program)
- Laxní přístup pracovníků – stávky, nepřítomnosti
- Vynikající obchodníci (pro svůj prospěch)
- Selhává přístup WIN – WIN
- Neplnění termínů
- Nízká cena
- Výmluvy: autonehoda, požár

Korea

- Bezmezná úcta ke staršímu a výše postaveným (Hobeom)
- Precizní servis
- Německo Asie
- Na rozdíl od Japonska přístup MY (reklamace Nexco)
- Velmi je vidět ovlivnění západem (křesťanství, inovace, studium v zahraničí)

využití původu zboží v marketingu

- Ekologičnost
- Sociální aspekt
- Made in Europe

- Evropané v rostoucí míře zohledňují výše uvedené souvislosti při výběru zboží
- Vzniká tím důležitá přidaná hodnota a odlišení se od konkurence

Děkuji za pozornost