



# České investice v zahraničí

## Trendy a potenciál

**Miroslav Mandřák**  
vedoucí oddělení



# Obsah

1. **České investice do zahraničí a CzechTrade**
2. **Aktuální situace**
3. **Přínosy a rizika z perspektivy ČR**
4. **Přínosy, motivace a rizika z perspektivy investorů**
5. **Podpora CzechTrade**



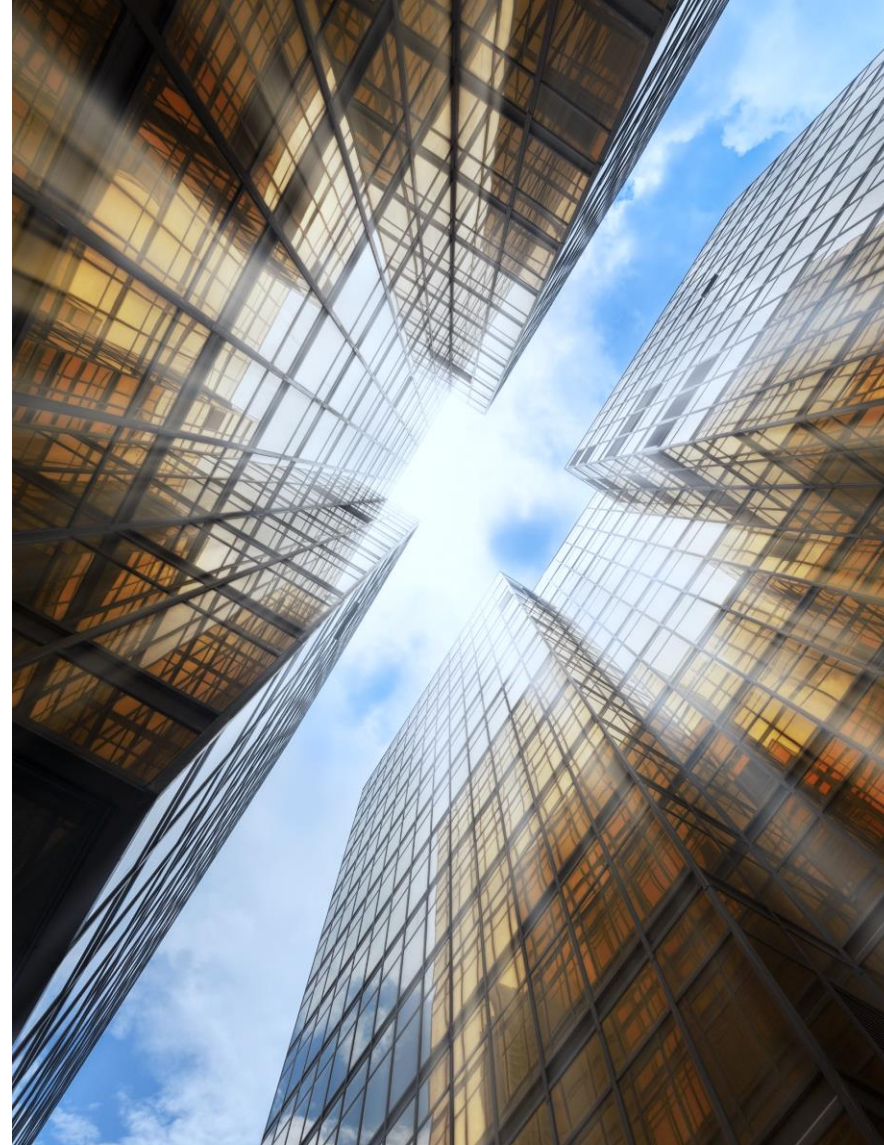
# České investice do zahraničí a CzechTrade

- Přeshraniční investice výrobních firem, nebo společností poskytujících služby
- Samostatná investice nebo joint-venture
- Cílem je výroba, montáž, servisní/výukové středisko, zázemí pro lokální distribuci, obchodní kancelář nebo právní entita v zemi
- Často se jedná o firmy, které již v zemi působí a mají zajištěný (alespoň částečně) odbyt
  - Další krok při expanzi na zahraničí trh (přiblížení se zákazníkům, MKT, obchod...)
  - Podepsaný kontrakt s odběratelem
  - Zajištění lepšího kontaktu s odběrateli (servis, sklad, snížení termínů dodání)



# Aktuální situace

- Odliv na dividendách ze zahraničních investic v ČR téměř 300mld. CZK
- Přibližování objemu českých investic do zahraničí (70 mld. CZK) k zahraničním v ČR (16 mld. CZK)
- Nedostatek pracovníků na českém trhu práce
- Problémy v subdodavatelském řetězci
- Nestabilní situace v logistice
- Zvyšování nákladů na výrobu



# Přínosy z perspektivy ČR

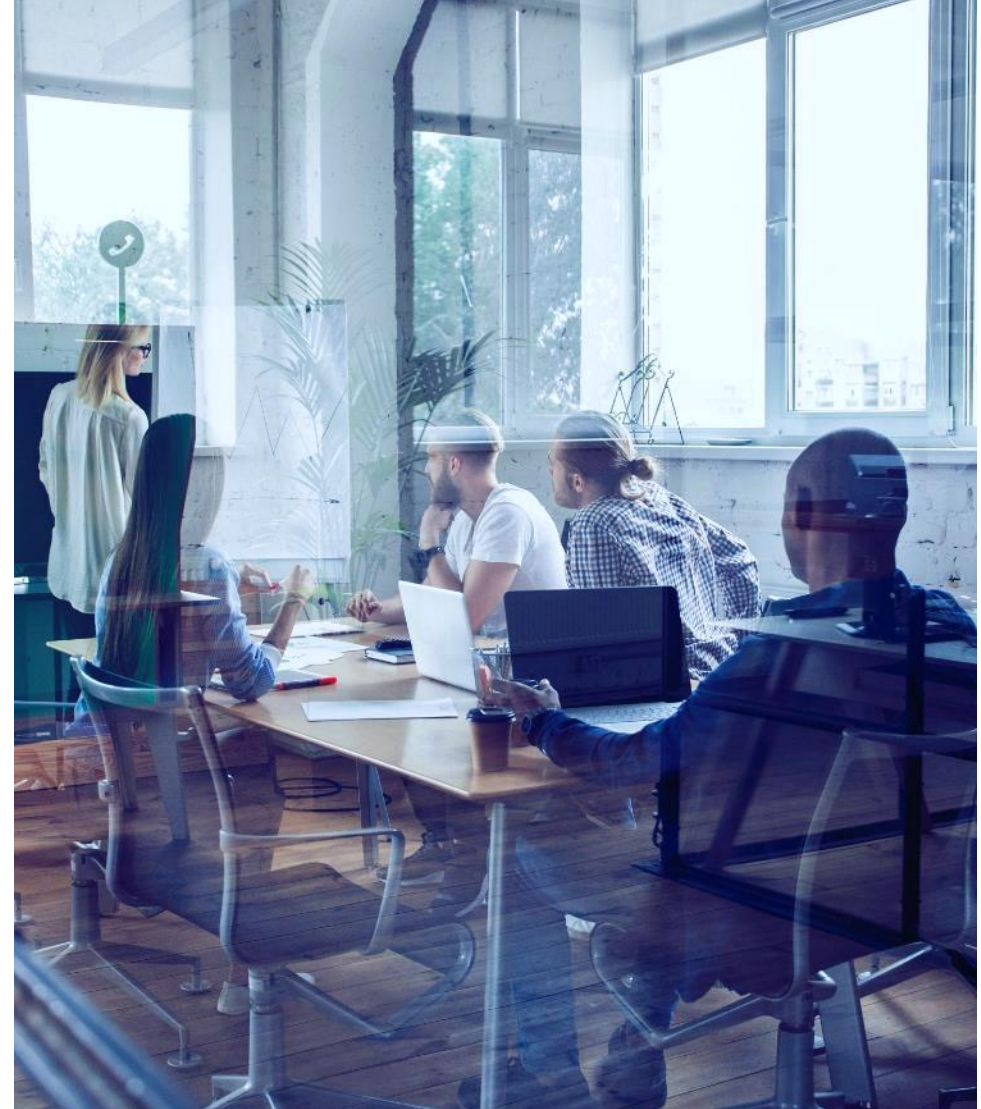


- Kompenzace odlivu peněz ze zisku zahraničních investic v ČR
- Zajištění činností s nižší produktivitou v zahraničí při zachování oborů a prací s vysokou přidanou hodnotou v ČR
- Rozložení českých (re)investic mezi ČR a zahraničím



# Rizika z perspektivy ČR

- Riziko přesunutí daňového domicilu a centrály z ČR
- Riziko přesunutí činností s vysokou přidanou hodnotou z ČR
  - výzkum a vývoj
  - aplikační fáze
  - obchod
  - MKT
- Přesun podstatné části výroby, riziko deindustrializace ČR
- Příjmy generované v zahraničí tam také zůstanou
- Rozkouskování aktivit českých firem a jejich dílčí odprodej (např. R&D)





## Přínosy pro investora

- Lepší zhodnocení kapitálu než v ČR
- Posílení centrály v ČR a diverzifikace rizika
- Řešení aktuálních problémů v ČR (pracovní síla, náklady na výrobu, logistika, subdodávky...)
- Přiblížení se klientům (obchod, MKT)

# Faktory při výběru teritoria

- Velikost trhu (získání většího tržního podílu)
- Vyspělost trhu (obor, inovace...)
- Poloha a otevřenost trhu (FTA, zóny volného obchodu, infrastruktura)
- Business hub (finanční, technologický, designový...), nutnost být na místě (Londýn, Silicon Valley, Dubai, Singapur)
- Překonání dovozních bariér
- Získání statusu „Made in...“
- Splnění specifických ochranných podmínek, např. víza pro manažery a techniky v USA
- Pracovní síla: dostupnost, kvalifikace, věk, cena
- Provozní a výrobní náklady (daňové zatížení, cena vstupů...)
- Stabilní a čitelné podnikatelské prostředí
- Stabilní ekonomicko-politická situace a právní systém
- Vládní podpora investic v dané zemi

# Úskalí investic do zahraničí

- Financování, časová náročnost a lidské zdroje
- Go big or go home
- Složitá regulace v průmyslových odvětvích
- Nedostatečně rozvinutá se infrastruktura
- Vysoká konkurence
- Podnikatelské prostředí (vysoký stupeň byrokracie, drahé provozování firmy, vysoké životní náklady)
- Pracovní síla: náklady, vysoký věk
- Vízová povinnost
- Nedobrá ekonomická nebo politická situace
- Důvěryhodnost informačních zdrojů
- Odlišná podnikatelská kultura a mentalita

## Podpora CzechTrade

- Inkubátory (USA, Mexiko, SAE, Indie, UK)
- Kompas
- Asistenční služby šité na míru







**Miroslav Mandák**

Vedoucí oddělení

Strojírenství, výrobní technologie a průmyslové investiční celky

E-mail: [miroslav.mandak@czechtrade.cz](mailto:miroslav.mandak@czechtrade.cz)

Tel.: +420 725 848 649

  CzechTrade

 czechtrade

 czechtradeofficial3990

 design.centrum