

PRACOVNÍ LIST 3: EXPORT, JOINT VENTURE, NEBO VLASTNÍ ZÁVOD?

PŘÍMÉ ZAHRANIČNÍ INVESTICE MEZI MENA A CEE: KDO INVESTUJE, KAM A PROČ?

Cíl: porovnat způsoby vstupu na trh

Čas: 30–45 minut

Forma: skupiny 3–5 studentů

Scénář: Vaše skupina představuje vedení české výrobní firmy, která několik let vyváží technologii do Saúdské Arábie. Nové zakázky kladou větší důraz na místní obsah. Firma zvažuje tři možnosti: pokračovat pouze v exportu, vytvořit joint venture s místním partnerem, nebo založit vlastní výrobní pobočku.

Úkol: Porovnejte varianty v tabulce a připravte doporučení vedení firmy.

Kritérium	Export	Joint venture	Vlastní závod
Kapitálové náklady			
Kontrola nad činností			
Investiční a tržní riziko			
Znalost místního trhu / kontakty			
Schopnost splnit požadavky na místní obsah			
Přístup k místním zákazníkům a veřejným zakázkám			
Hlavní výhoda			
Hlavní nevýhoda			

Pracovní otázky

- Jaké jsou dvě hlavní výhody a dvě rizika pokračování pouze v exportu?

- Jaké výhody může přinést místní partner v joint venture a jaká rizika sdílené kontroly mohou vzniknout?

- Kdy by dávalo smysl vybudovat vlastní výrobní kapacitu?

- Jak mohou požadavky na místní obsah změnit rozhodnutí firmy?

- Který z motivů PZI - přístup na trh, zdroje, efektivita nebo strategická aktiva - je v tomto případě nejdůležitější?

Doporučení vedení firmy

Zvolená strategie: _____

Hlavní důvody:
