

ŘEŠENÍ PRO UČITELE: PRACOVNÍ LISTY 1-3

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

Řešení je orientační. U otevřených úloh lze přijmout i jiné odpovědi, pokud jsou věcně správné a dobře zdůvodněné.

Pracovní list 1: Rozpoznáte přímou zahraniční investici?

Situace	Závěr	Typ	Zdůvodnění
1	Není PZI	-	Jde o export; firma nevytváří majetkovou účast ani vztah přímé investice.
2	Není PZI	-	4 % hlasovacích práv nedosahují 10% hranice pro vztah přímé investice.
3	PZI	Greenfield investice	Firma vytváří nový výrobní závod v zahraničí.
4	PZI	Majetková účast	30 % hlasovacích práv znamená významný vliv, nikoli kontrolu.
5	Není PZI	-	Za uvedených podmínek jde o běžný úvěr mimo vztah přímé investice.
6	PZI	Joint venture	Oba partneři vlastní 50 % hlasovacích práv ve společném podniku.
7	PZI	Akvizice	Investor získává 100 % společnosti a tedy kontrolu.
8	Není PZI	Portfoliová investice	2 % hlasovacích práv jsou pod 10% hranicí a investice má finanční charakter.

Pracovní list 2: Kdo je skutečný investor?

Hostitelská ekonomika: Polsko.

Bezprostřední investující ekonomika: Nizozemsko.

Konečná investující ekonomika: Saúdská Arábie.

Pouze bezprostřední investor: Investice by byla ve statistice přiřazena Nizozemsku a nebyl by patrný její saúdský původ.

Proč jsou oba údaje užitečné: Bezprostřední investor ukazuje přímou protistranu a cestu kapitálu do hostitelské ekonomiky. Konečný investor pomáhá určit, odkud pochází konečná kontrola nad investicí. Oba pohledy jsou proto užitečné pro ekonomickou i geopolitickou analýzu.

Pracovní list 3: Export, joint venture, nebo vlastní závod?

Neexistuje jediná správná strategie. Optimální volba závisí na trhu, sektoru, velikosti firmy, regulaci, finančních možnostech a strategii investora.

Kritérium	Export	Joint venture	Vlastní závod
Kapitálové náklady	Nízké	Střední / sdílené	Vysoké
Kontrola nad činností	Vysoká doma, nízká nad lokální distribucí	Sdílená s partnerem	Nejvyšší
Investiční a tržní riziko	Relativně nízké	Sdílené	Nejvyšší
Znalost místního trhu / kontakty	Omezenější	Silná díky partnerovi	Nutno vybudovat vlastními silami
Místní obsah	Obtížněji splnitelný	Lépe splnitelný	Nejlépe splnitelný
Přístup k zákazníkům / zakázkám	Může být omezenější	Může se zlepšit díky partnerovi	Silná místní přítomnost
Hlavní výhoda	Nízké náklady a flexibilita	Místní znalost + sdílení nákladů	Kontrola a dlouhodobá přítomnost
Hlavní nevýhoda	Slabší lokální zakotvení	Sdílená kontrola / možné konflikty	Vysoké náklady a expozice riziku

Orientační odpovědi k pracovním otázkám

Export: Výhody: nízké kapitálové nároky, nižší investiční riziko a flexibilita. Rizika/nevýhody: slabší místní přítomnost, horší schopnost splnit místní obsah a potenciálně slabší přístup k zakázkám.

Joint venture: Místní partner může přinést znalost trhu, kontakty, distribuční síť a usnadnit plnění místních požadavků. Rizikem je sdílená kontrola, možné rozdílné cíle partnerů a problémy s ochranou know-how.

Vlastní výrobní kapacita: Dává větší smysl při dostatečně velkém a dlouhodobě perspektivním trhu, potřebě silné lokální přítomnosti a požadavcích na místní výrobu. Vyžaduje však vysoký kapitál a přináší vyšší regulační i tržní riziko.

Místní obsah: Může změnit ekonomiku jednotlivých variant a posunout volbu od čistého exportu k joint venture nebo vlastní výrobní kapacitě.

Nejdůležitější motiv PZI: V tomto scénáři bude zpravidla nejdůležitější přístup na trh (market-seeking), protože firma reaguje na místní zakázky a požadavky na přítomnost. Lze však přijmout i jiný motiv, pokud jej skupina přesvědčivě zdůvodní.

Možné doporučení

Pokud je saúdský trh strategicky významný a požadavky na místní obsah jsou podstatné, může být vhodným mezikrokem joint venture: snižuje kapitálovou náročnost oproti vlastnímu závodu a současně poskytuje místní přítomnost a znalost trhu. Při dlouhodobém růstu trhu a potřebě vyšší kontroly může následovat vlastní výrobní kapacita.