

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE
FAKULTA MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ

Obor: Mezinárodní obchod



**Německo jako poskytovatel a příjemce přímých
zahraničních investic**

Bakalářská práce

Vypracovala: Lucie Lysáčková

Vedoucí práce: doc. Ing. Martina Jiráňková, Ph.D.

Prohlášení:

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma „Německo jako poskytovatel a příjemce přímých zahraničních investic“ vypracovala samostatně. Veškerá použitá literatura a podkladové materiály jsou řádně vyznačeny v seznamu zdrojů.

V Praze dne

.....

Podpis studenta

Poděkování:

Ráda bych poděkovala vedoucí mé bakalářské práce doc. Ing. Martině Jiráňkové, Ph.D. za její odborné vedení, poskytnutí cenných rad, připomínek a času při zpracování této práce.

Obsah

Úvod	5
1 Přímé zahraniční investice	7
1.1 Pojem PZI	7
1.2 Druhy PZI	8
1.2.1 Investice na „zelené“ a „hnědé“ louce	9
1.2.2 Fúze a akvizice	10
1.2.3 Joint-ventures	11
1.2.4 Strategické aliance	11
1.3 Dopady PZI	13
1.3.1 PZI a platební bilance	14
1.4 Faktory ovlivňující investora	15
2 Německo a PZI	16
2.1 Vývoj PZI	16
2.2 Teritoriální a odvětvová struktura	18
2.3 Vnímání Německa zahraničními investory	24
2.3.1 Infrastruktura	25
2.3.2 Pracovní síla	25
2.3.3 Inovace a vývoj	26
2.4 Investiční pobídky	27
2.4.1 Formy podpory v Německu	28
3 Německý automobilový průmysl a příklady investic	36
3.1 PZI německého automobilového průmyslu	38
3.2 Německý automobilový průmysl v Číně	39
3.2.1 BMW Brilliance Automotive	43
3.2.2 Budoucnost německého automobilového průmyslu	44
Závěr	46
Seznam zdrojů	49
Seznam tabulek	54
Seznam grafů	55
Seznam příloh	56
Přílohy	57

Úvod

V dnešním globalizovaném světě je význam slova investice zmiňovaný v mnoha směrech a odvětvích. K udržení své konkurenceschopnosti na trhu jsou podniky nuceny nepřetržitě investovat, ať už se jedná o inovace ve výrobě, investice do pracovní síly či o rozšiřování své působnosti na světových trzích pomocí přímých zahraničních investic. PZI jsou nedílnou součástí aktivit velkých korporací. Společnosti neustále vyhledávají nová odbytiště s co nejmenšími provozními náklady, strategickou polohou či přívětivými faktory, jako jsou například investiční pobídky. Jelikož PZI jsou spojovány s přílivem nových pracovních míst či transferem nových technologií, je v zájmu jednotlivých států usilovat o co nejvýhodnější PZI.

Některé země jsou na poli poskytování a přijímání PZI velmi důležitými globálními hráči. Německo, které je v desítce největších světových investorů, hraje nezastupitelnou roli nejen v poskytování PZI. Rychlý a velmi vysoký nárůst německých PZI, převážně pak nárůst PZI v německém automobilovém průmyslu mne zaujal k analyzování těchto skutečností. Průmyslové odvětví, v čele s automobilovým průmyslem, je nedílnou součástí německé kultury. PZI poskytované německými automobilovými výrobci jsou státy vřele vítány. Vytváření joint-ventures s asijskými společnostmi, různé fúze či strategické aliance v automobilovém průmyslu se stávají silícím trendem výrobců. V pozici přijímání PZI je Německo díky své výhodné západní poloze a silné, stabilní ekonomice často vyhledávaným teritoriím zahraničních investorů. Německá konkurenceschopná odvětví se silným prvkem inovací a neustálého vývoje jsou lákadlem pro investory.

Cílem této bakalářské práce je analyzovat vývoj přímých zahraničních investic z pohledu Německa jako poskytovatele a příjemce PZI. Zaměřím se na tyto PZI jak v teritoriální, tak také v odvětvové struktuře. V odvětvové struktuře bude větší důraz kladen na německé PZI v průmyslu, především v automobilovém průmyslu, který je klíčovým odvětvím německého hospodářství. Výzkumná otázka, kterou jsem si položila, je objasnění důvodů daného vývoje poskytovaných německých PZI a přijímaných PZI v Německu a vysvětlení trendu v poskytování PZI německými automobilovými výrobci, který se po roce 2009 vyvíjí velmi pozitivně ve prospěch asijských zemí.

První kapitola pojednává o teoretickém vysvětlení přímých zahraničních investic, které jsou nezbytnou součástí této bakalářské práce. Nejprve upřesním, co označuje pojem PZI. Dále navazují druhy PZI, kde je větší pozornost věnována vstupům zahraničního investora, které jsou typické pro automobilový průmysl. V následující podkapitole jsou zmiňovány kladné a negativní dopady PZI a závěr této kapitoly je věnován faktorům, které mohou ovlivnit potencionálního investora v zemi.

Z druhé kapitoly je již patrné zaměření PZI na Spolkovou zemi Německo. V úvodu je zmíněna pozice Německa jako světového investora. Dále je popsán a srovnán vývoj PZI německých investorů spolu se zahraničními investicemi v Německu. Následující podkapitola je věnována vývoji těchto PZI nejen v teritoriální, ale také v odvětvové struktuře. V odvětvové struktuře je důraz kladen na německý průmysl v čele s německým automobilovým průmyslem. Menší podkapitola poukazuje na vnímání Německa zahraničními investory, s čímž také souvisí kvalita infrastruktury, pracovní síly či konkurenceschopnost v odvětví inovací a vývoje. Závěrečná podkapitola se zabývá investičními pobídkami Německa, neboť je to jeden z prvků, kterým lákají země zahraniční investory.

Třetí kapitola vysvětluje německý automobilový průmysl, respektive více než dvacetiletý vývoj poskytovaných PZI německými automobilovými výrobci. Jelikož německý automobilový průmysl hraje nezastupitelnou roli v zaměstnanosti či technologickém vývoji, je zajímavé pozorovat postupně se měnící trend výrobců ve vyhledávání nových odbytišť a poskytování svých konkurenceschopných prostředků jiným trhům. Otázkou zůstává, kam tento vývoj může dospět, jelikož již dnes svět řeší nadkapacitní výrobu automobilů. Následující podkapitola demonstruje vzrůstající trend německých výrobců vozidel v Číně, což se stává velmi diskutovatelným tématem dnešní doby. V posledních podkapitolách je zmíněna jedna z mnoha joint-ventures německého automobilového výrobce s čínskou společností a stručný pohled na budoucnost tohoto průmyslového odvětví.

1 Přímé zahraniční investice

Přímé zahraniční investice lze obecně chápat jako potřebu investora, který chce zvýšit a zefektivnit svou budoucí výrobu a potřebu. Globalizace ekonomických aktivit úzce souvisí s procesem globálních toků zahraničních investic. Přímé zahraniční investice tvoří významnou formu pohybu mezinárodního kapitálu a pojí se především s činností transnacionálních společností. Jako klíčové elementy PZI se označují například transfer prostředků, mezinárodní prvek, převzetí kontroly, dlouhodobý záměr či dosažení zisku.

1.1 Pojem PZI

Nejvhodnější definice přímé zahraniční investice, která bere v úvahu mezinárodní srovnávání, stanovila Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD). Tato metodologie je v souladu s Mezinárodním měnovým fondem (MMF) a s Evropským statistickým úřadem (EUROSTAT). Touto definicí se rozumí:

„Přímá zahraniční investice odráží záměr rezidenta jedné ekonomiky (přímý investor) získat trvalou účast v subjektu, který je rezidentem v ekonomice jiné než ekonomika investora (přímá investice). Trvalá účast implikuje existenci dlouhodobého vztahu mezi přímým investorem a přímou investicí a významný vliv na řízení podniku. Přímá investice zahrnuje jak původní transakci mezi oběma subjekty, tak všechny následující kapitálové transakce mezi nimi a mezi afilovanými podniky, zapsanými i nezapsanými v obchodním rejstříku.“ Podnik je dále definován jako: *„Podnik zapsaný nebo nezapsaný v obchodním rejstříku, v němž zahraniční investor vlastní 10 a více procent akcií (podílu) nebo hlasovacích práv u zapsaného podniku nebo ekvivalent u nezapsaného podniku.“*¹

Podíl investora na základním kapitálu nebo hlasovacích právech se dělí dle procenta daného podílu. Pokud je podíl v rozmezí 10 – 50 %, jedná se o přidružené společnosti. S více než 50% podílem jsou označovány dceřiné společnosti a pobočky se vyznačují 100% vlastnictvím. Součástí přímé zahraniční investice se nepovažuje jen podíl

¹ ČNB. Přímé zahraniční investice za rok 2011 [online]. [cit. 2013-12-25]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_balance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2011_CZ.pdf

nerezidentské společnosti na základním jmění ale také reinvestovaný zisk a ostatní kapitál. Přímé zahraniční investice můžeme proto vyjádřit takto:

$$\text{PZI} = \text{základní kapitál} + \text{reinvestovaný zisk} + \text{ostatní kapitál}$$

Základní kapitál představuje vklad nerezidenta do základního (vlastního) kapitálu společnosti. Reinvestovaným ziskem se označuje podíl přímého investora na hospodářském výsledku (v poměru k přímé majetkové účasti) nerozděleném formou dividend. Ostatní kapitál představuje poskytnuté a přijaté úvěry, včetně dluhových cenných papírů a dodavatelských úvěrů, mezi přímými investory a společnostmi, v nichž mají určitou majetkovou účast. Tyto úvěrové vztahy zachycují mezipodnikové pohledávky a závazky.²

1.2 Druhy PZI

Členění přímých zahraničních investic se může rozlišovat podle několika hledisek. Nejčastěji jsou uváděny čtyři základní hlediska rozdělení.

Prvním hlediskem je **míra kontroly** zahraničního vlastníka. Ta výrazně ovlivňuje rozsah autonomie rozhodování v podniku s PZI. Zde se jedná o podniky s menšinovým zahraničním 10 – 50% podílem a o podniky pod zahraniční kontrolou. U podniků s menšinovým podílem se investor dělí s domácím vlastníkem o kontrolu. Ve druhém případě vlastní zahraniční investor kontrolní vlastnický podíl. Tento podíl se však může lišit dle daného podniku. Míra kontroly také souvisí s motivem vstupu a globální strategií mateřské nadnárodní firmy.³

Dalším hlediskem je **motiv vstupu** investora, podle něhož rozlišujeme investice „trhy vyhledávající“, „aktiva vyhledávající“ a „faktory vyhledávající“. Co se týče investic trhy vyhledávající, jejich hlavním cílem je získat určitý podíl na trhu hostitelské země a snížení nákladů. Tyto investice většinou vytlačují domácí produkci nebo nahrazují dovoz. Investoři

² KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 228 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3396-8; s. 29

³ SRHOLEC, Martin. *Přímé zahraniční investice v České republice: Teorie a praxe v mezinárodním srovnání*. Praha: Linde, 2004. ISBN 80-86131-52-1., s. 12

budují v hostitelské zemi pobočky, které jim umožňují snížit dopravní náklady či se vyhnout placení cel.⁴ Pomocí PZI faktorů vyhledávajících je snahou investora o nákladovou optimalizaci výrobního procesu. Důležitá je levná a dostatečně kvalifikovaná pracovní síla a oblast s dostupnými přírodními zdroji, které jsou potřeba pro danou investici. Tyto vertikální investice přenášejí do hostitelské ekonomiky část produkčního řetězce mateřské společnosti a jsou charakteristické vysokou orientací na export. Posledním typem investic dle motivu vstupu investora jsou PZI aktiva vyhledávající. Jejich cílem je získání specifických aktiv, jako například levná pracovní síla, technologie či obchodní značka. Tento typ PZI se vyskytuje převážně v rozvíjejících se ekonomikách.⁵

Další členění PZI je podle **specializace mateřské společnosti**. Jedná se o vertikální PZI, kde jsou rozdílné fáze produkčního řetězce v jednotlivých pobočkách. Jsou to především produktově specializované nadnárodní firmy. Druhý typ zaujímají horizontální PZI, zde se nachází podobné fáze produkčního řetězce v pobočkách. Zde se jedná o procesně specializované nadnárodní firmy. Jako třetí jsou označovány konglomerátní PZI. Jedná se o investice do činností, které nejsou nikterak příbuzné.⁶

Poslední rozlišení PZI je podle **způsobu vstupu**. U tohoto členění rozlišujeme investice na zelené louce (greenfield), investice na hnědé louce (brownfield) a třetím typem jsou fúze a akvizice (mergers and acquisition = M&A). Patří sem proto také různé transnacionální korporace, joint-ventures či strategické aliance. V následujících čtyřech podkapitolách si přiblížíme druhy investic zmiňované v tomto odstavci.

1.2.1 Investice na „zelené“ a „hnědé“ louce

Investice na zelené louce mají velkou zásluhu na vytváření nových pracovních míst. Díky novým podnikům se zvyšuje zaměstnanost, produkce ale také mají tyto investice (např. oproti fúzím a akvizicím) větší zásluhu na přílivu nových technologií. Proto je tento typ investic velmi výhodný pro hostitelskou zemi a v zájmu států je přilákat takovéto zahraniční investory, například investičními pobídkami. Jejich výhodou je výstavba

⁴ ZAMRAZILOVÁ, Eva. *Přímé zahraniční investice v ČR: makroekonomické souvislosti* [online]. Praha, 2006 [cit. 2013-12-26]. Dostupné z: http://www.vsem.cz/data/data/ces-soubory/working-paper/gf_WPNo706.pdf, s. 4

⁵ SRHOLEC, Martin., poznámka 3., s. 12

⁶ SRHOLEC, Martin., poznámka 3., s. 14

výrobního závodu odpovídajícího technologickým potřebám mateřské firmy. Investor tak může flexibilněji reagovat např. na environmentální požadavky, či snadněji vytvářet vlastní firemní kulturu. Nevýhody se objevují v souvislosti s delší přípravou a realizací, z čehož vyplývá finanční náročnost této investice. Investoři musí počítat s náklady v podobě výstavby haly, zaškolování zaměstnanců a administrativními překážkami. Co se týče investice na tzv. hnědé louce, zde investor realizuje svou investici do míst původních průmyslových objektů v hostitelské zemi. Jedná se o změnu vlastnictví, ale i o investice do restrukturalizace.⁷

1.2.2 Fúze a akvizice

U fúzí mohou splynutím podniky zaniknout a vznikne nový podnik nebo jeden podnik existuje dále a ostatní do něj vplynou. Dle obchodního práva se za fúzi považuje i dohoda, kdy jeden podnikatel získá právní nebo faktickou možnost vykonávat kontrolu nad jiným podnikem. Fúze se označuje zpravidla jako splynutí dvou akciových společností a je podmíněna souhlasem akcionářů. Akvizice představuje převzetí neboli koupě podniku. Dále rozlišujeme, jestli se jedná o přátelské či nepřátelské převzetí např. za účelem likvidace konkurence.⁸ Výhoda fúze a akvizice je jejich využití i jiné formy financování než cash (např. platit akciemi), dále společnost může získat domácí distribuční síť a image značky včetně existujících zákazníků. Nevýhoda se může projevit v tom, že investor přebírá kapacitu technologie a organizaci existující firmy, získává část managementu, s tím spojenou kulturu firmy a často velmi komplikované existující pracovní vztahy.⁹

Jako příklad fúzí a akvizic si uvedeme automobilku Volkswagen Group. Ta převzala již v roce 1965 jinou německou automobilku Auto Union. V roce 1969 pak značku NSU a vytvořila z nich svoji druhou značku – Audi. V 80. letech získala většinu ve španělském SEATu, v 90. letech akvírovala českou Škodu a dále pak značky Bentley, Bugatti, Lamborghini, MAN, Scania či Ducati (v tomto případě prostřednictvím Audi).¹⁰

⁷ PICHANIČ, Mikuláš. *Mezinárodní management a globalizace*. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, 2004, xi, 176 s. ISBN 80-717-9886-X, s. 55

⁸ SYNEK, Miloslav. *Manažerská ekonomika*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2007, 452 s. ISBN 978-80-247-1992-4, s. 377

⁹ PICHANIČ, Mikuláš., poznámka 7., s. 56

¹⁰ SMRČKA, Luboš. *Ovládnutí a převzetí firem*. Vyd. 1. V Praze: C. H. Beck, 2013, viii, 151 s. ISBN 978-80-7400-442-1, s. 55

1.2.3 Joint-ventures

Dalším typickým vstupem, v posledních deseti letech převážně v asijských zemích, je vznik joint-ventures, což je spolupráce dvou či více podniků. Cílem tohoto podnikání je realizace společného podnikatelského záměru, podílení se na vytvořeném zisku a podstupování podnikatelských rizik. V mezinárodním prostředí se setkáváme se dvěma formami joint-ventures. První jsou tzv. smluvní společné podniky (contractual joint-ventures) a druhá forma jsou podniky založené na kapitálových investicích (equity joint-ventures). Společné podniky jsou ale především podniky založené na principu kapitálových vkladů (Machková 2006).

Charakteristické znaky joint-ventures:

- Založení společného podniku v souladu s právním řádem zřízení nebo země, ve které má podnik své sídlo; společenské podniky jsou právníckými osobami, které vystupují vlastním jménem a nesou za své jednání odpovědnost;
- Dlouhodobost vzájemných vztahů;
- Společenské vlastnictví vložených prostředků, podílení se na nákladech týkajících se chodu podniku, podílení se na vytvořeném zisku či ztrátě;
- Společné řízení podniku a možnost kontroly výše vkladů¹¹

Hlavní výhodou takového to vstupu na trh je snadnější a rychlejší vstup na trh, využití kontaktů a znalosti trhu místního partnera. Naopak nejčastější nevýhoda spočívá v problémech spojených se společným řízením.¹² Jako příklad joint-ventures bych ráda uvedla spolupráci automobilky BMW Group a Brilliance China Automotive Holdings Ltd založená roku 2003 nebo investice koncernu Volkswagen v Šanghaji. Ve třetí kapitole bude zmíněná joint-venture BMW více přiblížena.

1.2.4 Strategické aliance

Strategické aliance se začaly brát na vědomí počátkem 80. let. U těchto aliancí nejde o spolupráci silné firmy s firmou slabší popř. společností z vyspělé země se společností

¹¹ MACHKOVÁ, Hana. Mezinárodní marketing. 2., rozš. a přeprac. Praha: Grada, 2006, 205 s. ISBN 80-247-1678-X, s. 91

¹² tamtéž

z méně vyspělé země, jako je tomu často například u fúzí. Zde se jedná o spolupráci velkých, kapitálově silných firem z vyspělých zemí. Dříve byly strategické aliance vytvářeny převážně v odvětvích spojených s vědecko-technickým pokrokem, např. telekomunikacích, leteckém či automobilovém průmyslu. V současnosti se s nimi setkáváme i v jiných odvětvích např. i u firem vyrábějící rychloobrátkové zboží či obchodní řetězce. Strategické aliance mohou být obdobou smluvních společných podniků bez vzájemných kapitálových vazeb. V některých případech se ale jedná v omezeném rozsahu daného projektu i o kapitálovou spoluúčasť. Cílem strategických aliancí může být společný vývoj nebo výroba určitých komponentů, které je potřeba při kompletaci finálních výrobků obou partnerů. Nejedná se tedy o výrobu finálních produktů, ale o úsporu nákladů z rozsahu. Firmy, které jsou součástí strategické aliance, si obvykle na cílovém trhu konkurují. Strategické aliance jsou vytvářeny také v oblasti služeb (např. společné distribuční služby, společný nákup či společné poskytování služeb).¹³

Mnoho příkladů strategických aliancí nalezneme v automobilovém průmyslu. Japonské automobilky začaly vytvářet strategické aliance jako první a to z důvodu obchodněpolitických překážek ze strany USA. Japonské automobilky narážely při vývozu do USA na problém dovozních kvót. Z tohoto důvodu se snažily o strategické spojení s americkými firmami, které by jim umožnily prodávat modely pod americkými značkami, na které se omezení nevztahovaly. Podobné aliance k usnadnění prodeje svých modelů vytvořily např. Mazda s Fordem, Mitsubishi s Chryslerem či japonská automobilka Toyota a Suzuki s americkou korporací General Motors. Dalším příkladem je francouzská společnost PSA (Peugeot a Citroën fúzovaly v roce 1976). Společnost vytvořila několik strategických aliancí pro spolupráci při vývoji a výrobě nových vozů kvůli rostoucí konkurenci a poptávce po malých, levných automobilech na evropském trhu. Hlavním důvodem tak také bylo sdílení investičních nákladů a úspory z rozsahu. Jejimi průmyslovými partnery jsou společnosti Renault, Fiat, Ford, Toyota a Mitsubishi ale i německá automobilka BMW.¹⁴

¹³ tamtéž

¹⁴ MACHKOVÁ, Hana, poznámka 11., s. 91-92

1.3 Dopady PZI

Pozitivní dopady

Přímé zahraniční investice hrají nezastupitelnou roli ve vývoji rozvojových zemí, jelikož mohou být prostředkem k získání cizích technologií, znalostí, či nových manažerských schopností. V neposlední řadě hostitelská země díky zájmu zahraničních investorů má šanci zlepšit svou mezinárodní konkurenceschopnost, povědomí a image země. Z toho vyplývá, že se dokáže daná země lépe zapojit do mezinárodního marketingu, distribuce či produkce.¹⁵ Hostitelská země od PZI očekává zvýšení zaměstnanosti, produkce, přístup na nové trhy, transfer nových technologií a celkové oživení regionu. Z těchto důvodů mají země různé programy pro vytvoření příznivých podmínek pro investory.¹⁶

Důležitým prvkem souvisejícím s produktivitou, zaměstnaností a transferem technologií je spolupráce investora s firmou v hostitelské zemi ve formě dodavatelsko-odběratelských vztahů. Je časté, že mateřské nadnárodní společnosti mají stálého globálního dodavatele. Pokud je pro dvorního dodavatele taková společnost skutečně důležitým partnerem, tak může následovat jeho zahraniční investici a ve stejné lokalitě založit taktéž nový závod. Jako příklad můžeme uvést příchod zahraničních automobilek do oblasti Kolína a Nošovic.¹⁷ PZI mají pozitivní vliv nejen na hostitelskou zemi ale také na investora. Hlavní cíl investora je zisk a proto se snaží při vývozu PZI co nejvíce získat na specifických podmínkách národní ekonomiky, do které investují svůj kapitál. Investor může profitovat z levné pracovní síly, půdy nebo z proniknutí na nový, cizí trh země. Významným podnětem jsou také úspory daní, cel a dopravného. Celkový ekonomický přínos je poměřován s investičním rizikem. Například potížemi s transferem zisku do mateřské země nebo riziko dvojího zdanění.¹⁸

Negativní dopady

PZI mohou mít i své negativní dopady. Krátkodobý dopad může nastat ve zvýšení importu, kdy se začíná zavádět výroba v hostitelské zemi a je potřeba dopravit potřebné

¹⁵ UNCTAD, *Foreign direct investment and performance requirements: new evidence from selected countries* [online] 2003[cit. 2013-12-29]. Dostupné z: http://unctad.org/en/Docs/iteia20037_en.pdf, s. 13

¹⁶ CIHELKOVÁ, Eva; KUNEŠOVÁ, Hana. *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. 2. dopl. a přeprac. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006, xviii, 319 s. ISBN 80-717-9455-4, s. 35

¹⁷ WOKOUN, René. *Přímé zahraniční investice a regionální rozvoj*. Praha: Oeconomica, 2010, 203 s. ISBN 978-80-245-1736-0., s. 24

¹⁸ CIHELKOVÁ, Eva., poznámka 16., s. 35

komponenty či suroviny pro výrobu, což souvisí s vytěšňováním domácích dodavatelů a firem a zhoršení obchodní bilance. Dalšími negativními dopady mohou být environmentální dopady, kdy investor nerespektuje životní prostředí. Investor se pro změnu může vystavit riziku odcizení jeho know-how, větší riziko tohoto typu je například v asijských zemích.

Cihelková (2006) uvádí, že přínos PZI z hlediska zaměstnanosti v krátkém období je problematický. V daném regionu jsou vytvářena nová pracovní místa, avšak důsledkem efektivnější technologie neboli upřednostňováním kapitálově náročného způsobu výroby, roste nezaměstnanost. Z dlouhodobého hlediska vede restrukturalizace hospodářství k růstu konkurenceschopnosti ekonomiky. Nejdiskutovanějším rizikem je vznik tzv. duální ekonomiky.¹⁹ Jelikož zahraniční investoři vstupují do země hlavně za vidinou vyššího zhodnocení svého kapitálu, zájem potenciálního zahraničního investora se vždy kryje s ekonomickými zájmy dané země. Proto si své investice velmi dobře rozmyšlí a do dané země vstupuje pouze tehdy, je-li pro něj projekt potenciálně ziskový.²⁰

1.3.1 PZI a platební bilance

V platební bilanci můžou mít PZI vliv na běžný účet. Kvůli repatriaci zisků dochází k nadměrnému prohloubení deficitu bilance výnosů. Z počátku výroby se PZI v bilanci výnosů projevují pozitivně, reinvestované zisky jsou poměrně vysoké z důvodu zvýšeného dovozu především investičního majetku. Oproti tomu repatriované zisky (dividendy) jsou nižší. V další fázi se zvyšuje exportní výkonnost ekonomiky díky vyšší produkci podniků se zahraniční kontrolou. Ty navíc mohou zakládat dodavatelsko-odběratelské řetězce s domácími podniky, s čím je spojeno šíření moderních technologií a manažerských postupů či získání zprostředkovaného přístupu na zahraniční trhy. Když je výroba ve fázi, kdy je dostatečně rozvinutá, reinvestované zisky klesají a dochází ke zvýšení odlivu repatriovaných zisků, jelikož vyplácení dividend do zahraničí snižuje kladné saldo, popř. prohlubuje deficit běžného účtu platební bilance.²¹

¹⁹ Domácí podniky zaostávají např. ve výrobě či produktivitě práce za podniky pod zahraniční kontrolou.

²⁰ CIHELKOVÁ, EVA., poznámka 16., s. 36

²¹ Český statistický úřad. *Přímé zahraniční investice, vybrané přínosy a náklady pro českou ekonomiku* [online]. [cit. 2013-12-28]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/ckta120208.doc>

1.4 Faktory ovlivňující investora

Přímé zahraniční investice jsou pro země jedním z důležitých zdrojů rozvoje ekonomiky, a proto se státy snaží lákat investory do své země různými prostředky, například investičními pobídkami ve formě finanční podpory či daňových úlev. PZI přispívají k určité atraktivitě a povědomí o dané zemi, avšak státy chtějí získat jen kvalitní investice. Z tohoto důvodu mají země různá opatření a požadavky na investora, který chce v hostitelské zemi investovat. Tyto požadavky však mohou investora dle mého názoru i odlákat. Jedná se například o různá výkonnostní kritéria, kterými chtějí vlády dosáhnout svých cílů. Častou podmínkou je například povinnost investora využít pro svou výrobu v zemi místní dodavatele či místní zdroje a obsah. Většinou státy požadují, aby měli investoři v zemi sídlo nebo vytvořili například joint-ventures. Jako rozhodující prvek často figuruje i zaměstnanost, exportní cíle či transfer technologií.

Cihelková (2006) uvádí, že každá země má různé komparativní výhody a odlišné podmínky pro různé typy investic. Země s vysoce kvalifikovanou pracovní silou a průmyslovou tradicí získá zcela odlišného investora než stát, který disponuje zásobami nerostných surovin a vysokým podílem nezaměstnaných. Motivy investorů se zakládají nejen na lokalizační výhodě, ale také na přednostech cílové země pro potřeby investora, resp. relativních nevýhodách jeho domácí země. Komparativní výhody cílové ekonomiky ve formě např. úrovně kvalifikace a ceny pracovní síly, tradice výroby, nenasycenosti trhu, přítomnosti konkrétních přírodních zdrojů a vhodných privatizačních projektů se pak projeví v odvětvové a regionální struktuře přílivu PZI do dané ekonomiky. Výrazným podnětem pro investory jsou také obchodněpolitické bariéry. V častých případech je tak pro investora a daný trh efektivnější vyrábět přímo na trhu hostitelské země a nikoliv výrobky na něj jen dovážet (tzv. strategie tuzemského pasu).²²

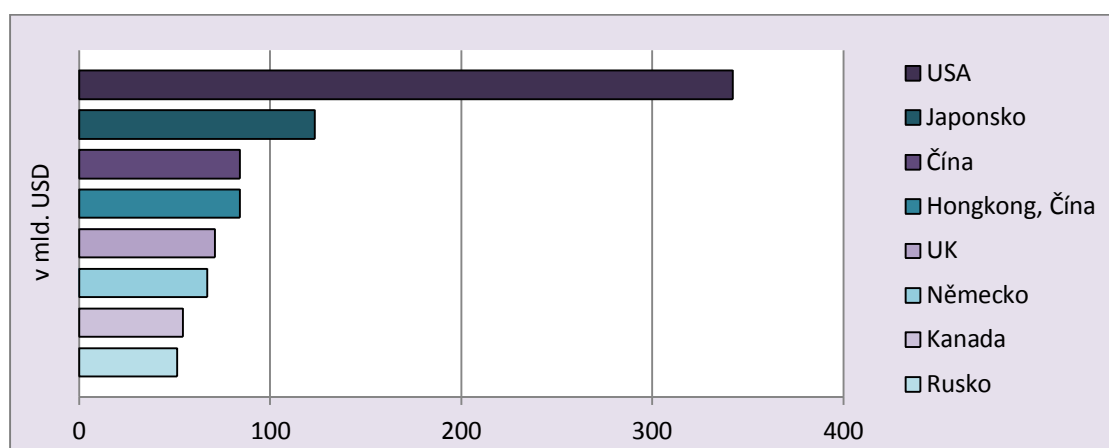
Machková (2006) rozděluje faktory ovlivňující potencionálního investora do čtyř základních skupin na faktory marketingové, obchodněpolitické, nákladové a faktory související s příznivým investičním klimatem (viz příloha 1).

²² ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století. Praha: Grada, 2013, 368 s. ISBN 9788024746944, s. 172

2 Německo a PZI

Německo patří mezi jednu z nejvíce rozvinutých zemí světa a pohybuje se na třetím místě ve světovém exportu a importu. Zároveň je nejdůležitější a největší ekonomikou Evropské unie a čtvrtou největší ekonomikou světa. Spolková země Německo je tak pro investory velmi výhodná a zároveň němečtí investoři mají co nabídnout hostitelským zemím. Podle UNCTADu²³ Německo investovalo v roce 2012 kolem 67 miliard dolarů a zaujímalo tak šestou pozici mezi největšími světovými investory. V roce 2012 investovalo 44 % německých podniků v zahraničí, což je téměř každý druhý podnik. Tato země, díky své silné pozici poskytovatele PZI, vykazuje záporný finanční účet platební bilance. Kladná obchodní bilance, díky silně exportně založené ekonomice Německa, však zápornou hodnotu finančního účtu kompenzuje.

Graf 1- Největší světoví investoři v roce 2012



Zdroj: UNCTAD, World investment report 2013, vlastní zpracování

2.1 Vývoj PZI

Z grafu 2 lze vypožorovat, že během deseti let vývoje německých PZI se jejich stav v zahraničí téměř zdvojnásobil. Angažovanost německých investorů se během posledních dvou desetiletí silně zvýšila. Ještě v roce 1991 byla hodnota PZI kolem 250 miliard EUR, což činilo 17% podíl HDP. Na konci třetího kvartálu roku 2013 hodnota PZI činila již 1 400 miliard EUR a téměř 50 % HDP. Německo poskytuje více PZI než přijímá.

²³ UNCTAD: World investment report 2013. [online]. [cit. 2014-01-04]. Dostupné z: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf

Nejvyrovnanější hodnoty byly dle grafu zaznamenány v roce 2000, kdy se hodnota poskytnutých a přijímaných PZI lišila přibližně jen o 14 000 milionů EUR. Od roku 2004 se však poskytnuté PZI svou hodnotou mnohem více vzdalují od těch přijímaných.

Počet přímých zahraničních investic v Německu od roku 2005 kontinuálně stoupá v průměru o 20 % ročně. Pozitivní trend vykazují díky investicím i nově vytvořená pracovní místa v Německu, která od roku 2005 průměrně rostou o 24 % ročně. Opačný trend byl zaznamenán v roce 2007, 2009 a 2012, kdy došlo v souvislosti s nižším přílivem PZI i ke snížení nově vytvořeným pracovních míst. Dle studie Ernst and Young bylo příčinou poklesu nově vytvořených pracovních míst snížení podílu velkých investičních projektů s více než 1 000 pracovními místy. Dalším negativním vlivem byl fakt, že pouze 50 % všech oznámených projektů se skutečně realizovalo. Což je například o 10 % méně, než se realizovalo ve stejné době ve Velké Británii.²⁴

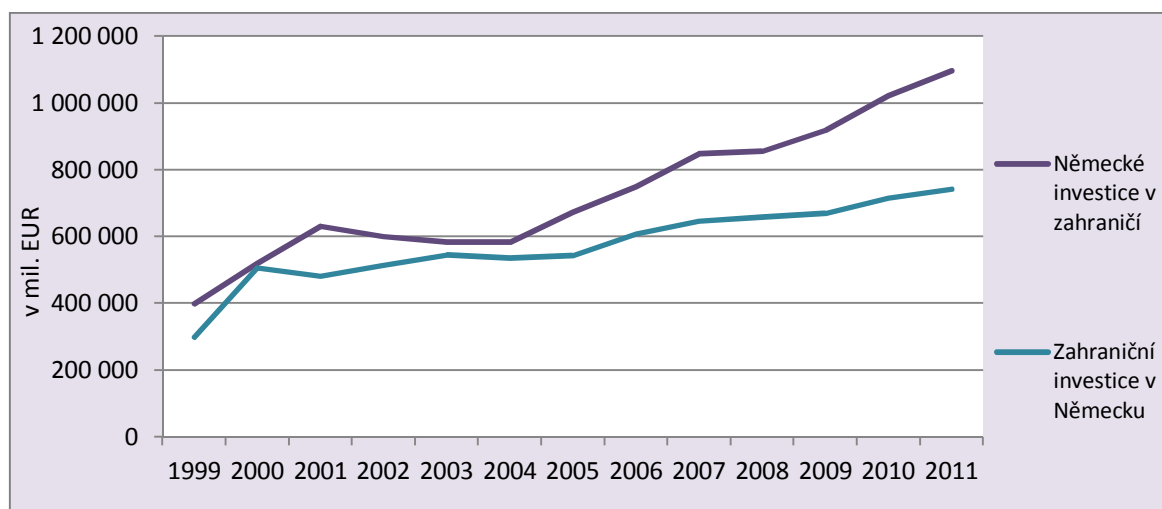
V roce 2007 se zvýšily PZI německých investorů oproti předchozímu roku o 98 miliard EUR. Investice zahraničních investorů v Německu se zvýšily ve stejném roce o 40 miliard EUR. V obou případech hrál hlavní roli podíl na kapitálu, který se stále rozšiřoval. Během roku 2007 byla ještě celkem dobrá kapitálová pozice firem a dobré reinvestované zisky. Během roku 2008 se již projevovala značná nejistota ze světové recese a vysoké ztráty v celosvětovém finančním sektoru. Německé PZI se tak zvýšily pouze o 8 miliard EUR a pouze o 10 miliard EUR více přiteklo ze zahraničí do Německa. V roce 2009, oproti minulému roku jak u německých dceřiných společností v zahraničí, tak také u společností zahraničních vlastníků v Německu, došlo ke ztrátám a to především v bankovním sektoru. Německé PZI i přes špatnou celosvětovou ekonomiku nevykazovaly pokles a v roce 2009 činil jejich stav kolem 890 miliard EUR. Během roků 2010 a 2011 došlo ke znatelnému růstu PZI v obou směrech. V roce 2012 došlo po delším růstovém období k poklesu PZI a to téměř o 50 miliard EUR v obou směrech.²⁵

²⁴ Ernst & Young. *Standort Deutschland 2013 Erfolg und Verantwortung* [online]. 2013 [cit. 2014-03-23]. Dostupné z: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Deutschland_attraktivster_Standort_in_Europa/\\$FILE/Standort_D_2013_Studie.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Deutschland_attraktivster_Standort_in_Europa/$FILE/Standort_D_2013_Studie.pdf), s. 10

²⁵ Deutsche Bundesbank. *Monatsbericht: Dezember* [online]. 2011 [cit. 2014-03-26]. Dostupné z: http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Monatsberichte/2011/2011_12_monatsbericht.pdf?__blob=publicationFile

Jak je dále z grafu 2 patrné, PZI se dokázaly rychle zotavit po krizovém období roku 2007 až 2009 a to díky celkem stabilní, silné německé ekonomice a silnějšímu vlivu asijských zemí, především Číny. Velmi pozitivní vývoj PZI v tomto období ovlivnilo také intenzivnější zapojení automobilových koncernů do mezinárodního dění. Spolu s dobrou finanční situací se na kladném výsledku hned po krizovém roce podílelo i větší znehodnocení eura v porovnání se znehodnocením dalších důležitých měn. Výsledkem bylo, že německé PZI v roce 2010 překročily hranici 1 bilionu EUR. Naopak PZI zahraničních investorů v Německu byli v tomto období zdrženlivější, i přesto však vidíme pozitivní trend. Navíc poskytování výhodných úvěrů závazným zahraničním podnikům vedlo k rozšíření zahraničních podniků v Německu.²⁶

Graf 2- Stav přímých zahraničních investic Německa



Pozn.: k 31.12

Zdroj: Deutsche Bundesbank, vlastní zpracování

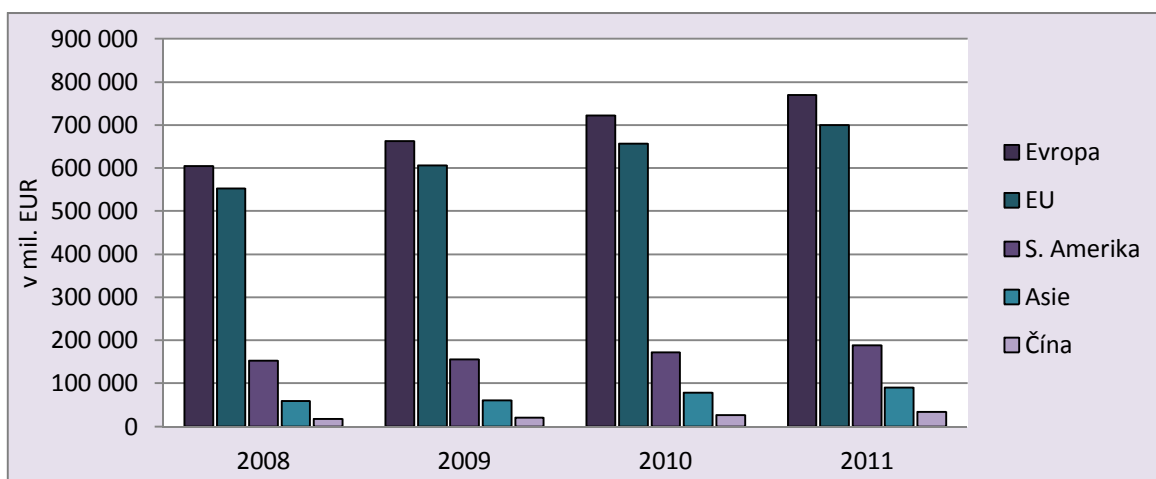
2.2 Teritoriální a odvětvová struktura

Jak můžeme spatřit na grafu 3, největší část německého kapitálu směřuje do evropských zemí, převážně pak do zemí EU, jako je např. Nizozemí a Velká Británie. V roce 2011 přesáhl stav německých PZI v Evropské unii 700 miliard EUR. Jednou z důležitých zemí pro Německo je stále oblast Severní Ameriky, převážně USA, kam odchází každý rok více

²⁶ Deutsche Bundesbank. *Neue Ergebnisse der Bestandserhebung über Direktinvestitionen* [online]. 27. 4. 2012. [cit. 2014-02-18]. Dostupné z: http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Pressemitteilungen/BBK/2012/2012_04_27_ergebnisse_bestandserhebung_direktinvestitionen.html

než 100 miliard EUR. V novém trendu PZI se do popředí dostávají asijské země v čele s Čínou. Čína je tak v posledních letech významným cílovým místem pro německé PZI a naopak. Pokud vezmeme v úvahu k porovnání pouze EU-15, tak Čína dokonce zaujímá od roku 2011 první místo ve výběru lokality německých PZI, které jsou v tomto regionu nezastupitelné pro rozšiřování trhu německých firem. Ještě v roce 2006 každý čtvrtý německý podnik investoval v Číně převážně kvůli úspoře nákladů. Díky zvyšování životní úrovně se však tato země nyní stává novým významným odbytištěm.²⁷ Příkladem jsou převážně automobiloví výrobci, kteří tak hledají nová odbytiště pro svůj trh. Často tak mohou obejít i zbytečnou celní zátěž při dovozu. V roce 2011 činil stav německých PZI v Asii kolem 90 miliard EUR z toho do Číny plynula více než třetina těchto PZI.

Graf 3- Teritoriální struktura německých PZI



Pozn.: stav k 31.12.

Zdroj: Deutsche Bundesbank, vlastní zpracování

Zajímavé je, že pokud je hlavním kritériem německých investorů úspora nákladů, převažují ve výběru země Evropské unie. Převážně pak země, které vstoupily do EU od roku 2004, kam patří také Česká republika a část východních zemí Evropy. Hlavní důvod tohoto jevu by mohl být spatřen ve vzdálenosti od mateřské země neboli ve strategickém umístění pobočky např. v dosahu ověřených dodavatelů, lukrativních trhů či snadnější komunikace s dodavateli a úřady. Myslím si tedy, že investoři tak nakonec mohou uspořit

²⁷ Deutscher Industrie- und Handelskammertag. In: *Auslandsinvestitionen in der Industrie: Frühjahr 2013* [online]. 2013. vyd. [cit. 2014-02-18]. ISSN 2192-4120. Dostupné z: http://www.heilbronn.ihk.de/ximages/1442457_investitio.pdf

více než ve vzdálenějších, méně stabilních regionech, a to i přes levnější pracovní sílu v těchto vzdálenějších oblastech.

Do Německa proudí nejvíce PZI ze sousedních zemí. Přes 47 % těchto investic tak pochází ze západní Evropy (viz příloha 3). Z tabulky 1 zjišťujeme, že Německo poskytuje nejvíce PZI Nizozemsku. Během let 2008 až 2011 se stav poskytnutých PZI zvýšil z 133 806 milionů EUR na 193 063 milionů EUR. Zároveň jsou nizozemské PZI v Německu nejvíce zastoupené a to převážně ve spolkové zemi Severní Porýní-Vestfálsko, což lze očekávat vzhledem k blízké vzdálenosti k této části země. Během let 2008 až 2011 jejich hodnota v Německu vzrostla z 165 174 na 186 368 milionů EUR. Přijaté PZI tedy nezaznamenaly takový výrazný vzestup oproti poskytnutým, avšak celkově je hodnota přijatých nizozemských PZI do Německa vyšší. Z toho také vyplývá kladná bilance PZI s Nizozemskem.

Druhou nejvýznamnější zemí, kam putují německé PZI, je již výše zmíněná USA. V roce 2011 hodnota investic dosahovala 178 179 mil. EUR. Co se týče amerických PZI přijatých v Německu, jejich hodnota se pohybuje kolem 70 000 mil. EUR, což tuto zemi řadí na třetí místo, zároveň však na první místo mezi neevropskými zeměmi. Velká Británie je také v silné pozici země, kam putují německé PZI. V posledních letech jejich stav přesahuje ročně 100 000 mil. EUR. Na straně přijatých německých PZI naopak Velká Británie tak výraznou pozici nemá. Zajímavá čísla nalézáme u Lucemburska. Německo do této země poskytuje ročně kolem 80 000 mil. EUR avšak zajímavější je pozice lucemburských PZI v Německu. V roce 2011 stav těchto PZI dosahoval hodnoty 105 817 mil. EUR. Je tedy po Nizozemsku druhou nejaktivnější zemí v Německu. Co se týče investic z Nizozemska a Lucemburska, pohled může být dosti zkreslený. Díky výhodným podmínkám, především v daňové oblasti, zde operují společnosti z různých zemí, které v těchto zemích mají svá sídla či dceřiné společnosti. Mnoho společností však pochází například právě z USA. Dalšími zeměmi, kam nejvíce posílá Německo své PZI jsou Francie a Švýcarsko. V roce 2011 dle očekávání Čína předběhla Švýcarsko a to o téměř 5 000 mil. EUR. Z pohledu investorů v Německu jsou Francie a Švýcarsko větší partnery. Francouzské PZI se ve spolkové zemi drží těsně kolem 70 000 mil. EUR. V posledních letech ale větší pozornost zaujmul Švýcarsko, které velmi zvýšilo svou aktivitu v Německu. Švýcarsko dokonce předběhlo Velkou Británii, co by investora v Německu.

Tabulka 1- Poskytnuté a přijaté PZI z pohledu Německa

Země	Poskytnuté PZI				Přijaté PZI			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Nizozemsko	133 806	148 466	164 564	193 063	165 174	167 489	172 470	186 368
USA	145 606	147 040	162 856	178 179	70 226	68 896	73 225	73 833
Velká Británie	87 478	88 707	100 758	101 865	51 346	50 574	58 218	62 379
Lucembursko	52 017	75 056	79 467	82 800	98 438	98 520	103 888	105 817
Francie	43 782	44 602	45 840	45 856	65 270	66 996	72 996	68 728
Švýcarsko	24 643	25 324	29 310	30 786	50 623	55 820	59 473	61 913

Pozn.: v mil. EUR

Zdroj: Deutsche Bundesbank, vlastní zpracování

V Německu se vyskytuje více než 55 000 společností pod zahraniční kontrolou, které zaměstnávají kolem 3 milionů zaměstnanců (viz příloha 4). V roce 2012 bylo Německo sedmým světovým příjemcem investic. Od roku 2009 se začínají silněji projevovat také investice z Číny. Od roku 2011 se tak Německo stalo číslem jedna pro čínské investice na zelené louce. Každá třetí čínská investice v Evropě se tak uskutečňuje v Německu.²⁸ V posledních dvou letech zvýšili svou aktivitu v Německu, jak již bylo řečeno výše, i švýcarské podniky, které se dostaly před investice z Velké Británie. Důvodem tohoto zřetelného rozmachu švýcarských firem může být silný švýcarský frank, díky kterému je pro švýcarské firmy atraktivnější investovat do výroby v sousedských zemích disponujících eurem než do těchto zemí vyvážet.²⁹

Německý průmysl si stále zachovává svou odbornost a preciznost. Chemický, strojírenský či automobilový průmysl si ve světě drží své renomé nejen díky dlouholeté tradici. Německý chemický a automobilový průmysl je vnímán jako významný inovační centrum. Pokud srovnáme zpracovatelský průmysl a oblast služeb, celkově nejvíce PZI směřuje právě do oblasti služeb. Dle Deutsche Bundesbank činila hodnota PZI v roce 2011 ve skupině služeb 756 940 mil. EUR, z toho ve finančních službách činila hodnota kolem 156 668 mil. EUR. Do zpracovatelského průmyslu putovalo do světa 245 753 mil. EUR.

²⁸ Germany Trade & Invest. *Economic Overview Germany: Market, Productivity, Innovation* [online]. 2013. vyd. [cit. 2014-01-09]. Dostupné z: http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Germany/economic-overview-germany-market-productivity-innovation.pdf

²⁹ Ernst & Young. *Standort Deutschland 2013 Erfolg und Verantwortung* [online]. 2013 [cit. 2014-03-23]. Dostupné z: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Deutschland_attraktivster_Standort_in_Europa/\\$FILE/Standort_D_2013_Studie.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Deutschland_attraktivster_Standort_in_Europa/$FILE/Standort_D_2013_Studie.pdf), s. 13

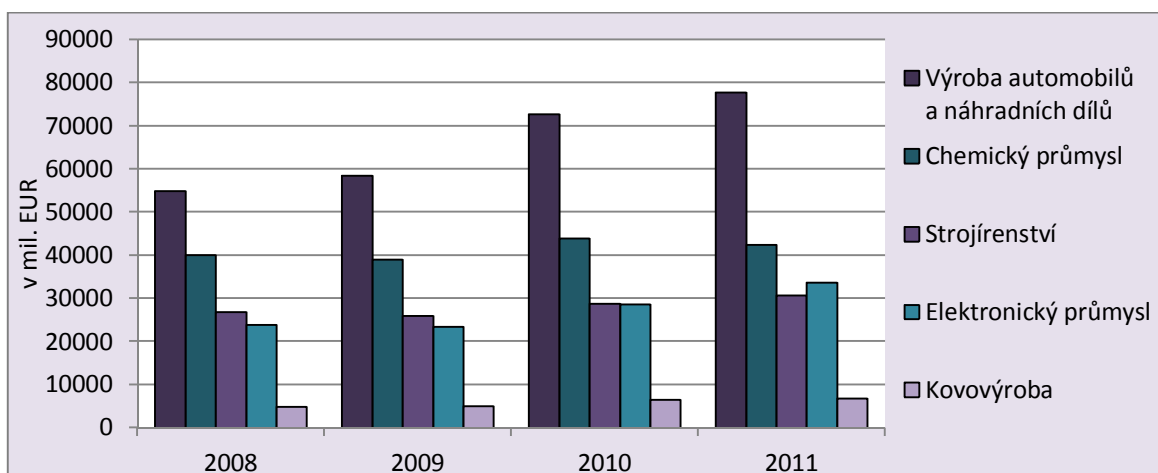
Což je jedna třetina PZI, které putují do odvětví služeb. Vysoká hodnota v oblasti služeb však není nic výjimečného, celosvětově se PZI nejvíce orientují právě na služby. Na grafu 4 vidíme, že v průmyslu německé společnosti nejvíce poskytují PZI do výroby automobilů a náhradních dílů, poté do chemického průmyslu a také do výroby elektroniky a strojů. V roce 2009 zaznamenaly menší pokles PZI chemického průmyslu, strojírenství a elektroniky. Hodnota PZI v chemickém průmyslu činí více než 40 mld. EUR. V roce 2010 byly hodnoty PZI v elektronickém a strojírenském průmyslu téměř vyrovnané, o rok později se však elektronický průmysl se svou hodnotou 33 mld. EUR dostal před strojírenství.

Přímé zahraniční investice v automobilovém průmyslu neustále rostou a v roce 2011 dosahovaly již kolem 77 mld. EUR. V roce 2010 došlo k významnému růstu PZI v automobilovém odvětví a to o více než 15 mld. EUR. Po roce 2009 více než 54 % německých výrobců automobilů investovalo v Číně především kvůli rozšíření svého trhu. Využili tak ve správný čas zvyšující se poptávky Číny po nových automobilech, které bylo podmíněno také zavedením šrotovného v této zemi. Opatrnost investorů po celém světě po krizi v roce 2009 změnilo jejich myšlení. Investoři začali více rozmyšlet rozmístění svých PZI a největší část svých investic realizují často v okolí své domácí země. Z tvrzení výše však vyplývá, že automobilový průmysl tento trend smýšlení investorů spíše vyvrací. Problematiku PZI v automobilovém průmyslu si blíže analyzujeme ve třetí kapitole.

V dalších letech se očekává neustálé mírné zvyšování PZI v odvětví průmyslu, neočekává se však nějaký extrémní nárůst. Například v roce 2012 dle průzkumu německé průmyslové a obchodní komory plánovalo 56 % podniků pokračovat převážně v rozvoji svých dosavadních zahraničních investic.³⁰ Německé podniky mají nezastupitelnou roli v investování do průmyslu nejen v rozvojových zemích. V současné době se německá ekonomika začíná potýkat s negativním trendem, kdy domácí podniky raději investují v zahraničí než na domácí půdě. Obávám se tedy, že by v budoucnu mohl německý průmysl na své domácí půdě postupně ztrácet svou konkurenceschopnost.

³⁰ Deutscher Industrie- und Handelskammertag. In: *Auslandsinvestitionen in der Industrie 2012* [online]. [cit. 2014-02-19]. Dostupné z: http://www.heilbronn.ihk.de/ximages/1432901_investitio.pdf, s. 3

Graf 4- Německé PZI ve zpracovatelském průmyslu



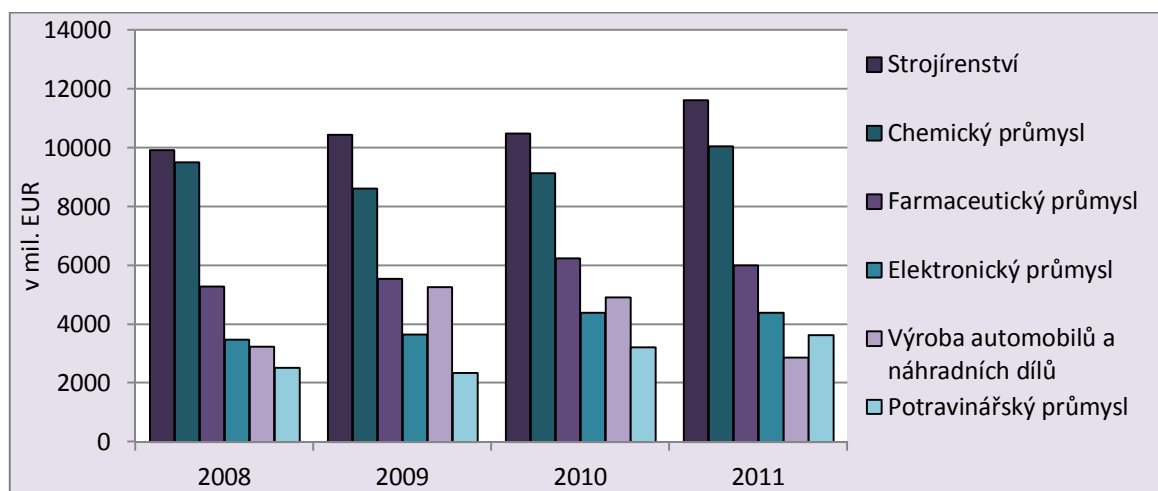
Poznámka: stav k 31.12

Zdroj: Deutsche Bundesbank, vlastní zpracování

Zahraniční investoři nejčastěji investují v německém průmyslu do strojírenského a chemického průmyslu. Významné je také odvětví farmaceutického, elektronického, automobilového a potravinářského průmyslu. Investoři oceňují špičkové technologie, které německý průmysl využívá. Pokud se nezaměříme pouze na investice v průmyslu, tak významným odvětvím je opět oblast služeb. Dle Deutsche Bundesbank činila v roce 2011 jejich hodnota 554 110 mil. EUR, z toho finanční služby zaujímaly 54 013 mil. EUR. Do zpracovatelského průmyslu v Německu zahraniční investoři vložili 80 608 mil. EUR. Do strojírenského průmyslu plynou každoročně zahraniční PZI v hodnotě vyšší než 10 000 mil. EUR. Zároveň od roku 2005 vzrostly tyto PZI o téměř 6 000 milionů EUR. Hodnoty 10 000 mil. EUR dosáhl v roce 2011 i chemický průmysl.

Německý elektronický průmysl vyhledávají zahraniční investoři také čím dál tím častěji. Jelikož je Německo považováno za jedno z center inovací a vývoje, mnoho zahraničních společností si vybírá tuto zemi pro své vývojové středisko. Co se týče zahraničních PZI do německého automobilového průmyslu, nejsou svou hodnotou zdaleka tak vysoké oproti těm, které naopak Německo poskytuje světu. Jejich hodnoty nejsou vyšší než 5 500 mil. EUR. V roce 2009 a 2010 však tyto investice zaznamenaly zřetelný růst. Zajímavé je, že v roce 2009 oproti roku 2008 hodnota vzrostla z 3 230 mil. EUR na 5 267, poté opět hodnota klesla. V roce 2011 klesly PZI v tomto průmyslu natolik, že se dostaly před tyto PZI elektronický a poprvé i potravinářský průmysl, který od roku 2010 vzrůstá.

Graf 5- Zahraniční PZI v německém průmyslu



Pozn.: stav k 31.12

Zdroj: Deutsche Bundesbank, vlastní zpracování

Mezi roky 2007 až 2011 německý trh PZI zaznamenal celkem 3 535 investičních projektů uskutečněných více než 3000 zahraničních podniků. Z toho se realizovalo 834 projektů na zelené louce.³¹ Budoucí perspektiva je spatřena v energetickém průmyslu. Převážně pak investice do obnovitelných zdrojů, které se stávají stále atraktivnějšími tématy pro zahraniční investory v Německu.

2.3 Vnímání Německa zahraničními investory

Dle průzkumu poradenské společnosti Ernst & Young je Německo nejatraktivnější evropskou zemí pro zahraniční investory. Pokud se však jedná o počet investic v evropských zemích, drží si své prvenství Velká Británie a to i přes nižší atraktivitu země. Důvodem může být především jazyková blízkost a historické vazby s USA. Spojené státy americké jsou největším investorem v mnoha evropských zemích včetně Velké Británie a Německa. Například v roce 2011 americké firmy realizovaly 27 % svých projektů ve Velké Británii, v Německu to bylo jen 12 %.³² Německo láká své investory nejen na výhodné investiční pobídky, efektivní a silnou globalizovanou ekonomiku či relativně zdravé veřejné finance, ale také je velkým plusem celkové pozitivní povědomí této země ve světě,

³¹ Germany Trade and Invest. *FDI Data: Ongoing Interest in Greenfield Investments* [online]. [cit. 2014-02-20]. Dostupné z: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Business-location-germany/FDI/fdi-data,did=214136.html>

³² Ernst & Young. *Standort Deutschland 2012: Der Fels in der Brandung* [online]. 2012 [cit. 2014-03-24]. Dostupné z: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Standort_Deutschland_Studie_2012/\\$FILE/Studie-Standort%20Deutschland%202012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Standort_Deutschland_Studie_2012/$FILE/Studie-Standort%20Deutschland%202012.pdf), s. 26

kteřé je podpořeno vynikající infrastrukturou, vysoce kvalifikovanou pracovní silou a sociálním klimatem. Zahraniční investoři si často vybírají sídlo své firmy v Německu nejen pro tamní trh, ale také jako strategické místo pro svůj východoevropský trh.

2.3.1 Infrastruktura

Dle studie The Global Competitiveness Report z roku 2013 se Německo řadí na třetí místo ve světové kvalitě infrastruktury a na první místo na evropské úrovni infrastruktury. Lépe si vedou v infrastruktuře pouze Hongkong a Singapur.³³ Německo má výborné spojení přes suchozemskou až po potrubní přepravu. Země disponuje 231 000 km silnic, z toho tvoří 12 600 km dálniční síť. Druhou nejhustší síť má železniční přeprava, která disponuje 37 900 km a vodní síť disponuje 7 500 km. Síť pro leteckou dopravu je se svými 26 mezinárodními letišti také velmi důležitou infrastrukturou. Logisticky významný je například přístav v Hamburku, který je druhým největším kontejnerovým přístavem. Frankfurtské letiště je zase deváté největší letiště, co se týče přepravy nákladu a osob. Německá infrastruktura je tak schopná velmi efektivně a rychle přepravit osoby a zboží. Zároveň velmi vyspělá a rozsáhlá komunikační síť poskytuje pohodlné spojení nejen s obchodními partnery po celém světě. V současné době je snaha německé vlády více zapojit soukromé subjekty do obnovy dopravní infrastruktury. V posledních dvou desetiletích se investovalo mnoho do rozvoje infrastruktury ve východním Německu, což vedlo k podfinancování oblastí jako je například Severní Porýní – Vestfálsko, kde se nyní vyskytla potřeba mnoha rekonstrukcí např. mostních konstrukcí.³⁴

2.3.2 Pracovní síla

Německou pracovní sílu tvoří přes 40 milionů lidí, což činí nejvyšší počet v Evropské unii. Světová úroveň německého vzdělávacího systému zajišťuje vysoký stupeň vzdělaného obyvatelstva. K zajištění ekonomické poptávky po vysoce kvalifikované pracovní síle Německo spoléhá na tzv. dvojí systém profesního školení, který kombinuje výhody ze školských zařízení a zaměstnaneckých školení. Mnoho společností spolupracuje se

³³World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report 2013 - 2014* [online]. 2013 [cit. 2014-03-28]. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

³⁴ iXPOS, The German Business Portal. In: *Infrastructure* [online]. [cit. 2014-03-28]. Dostupné z: <http://www.ixpos.de/IXPOS/Navigation/EN/Your-business-in-germany/Marketplace-germany/infrastructure.html>

školy, které pak poskytují školení pro zaměstnance. Německá pracovní síla patří mezi velmi motivovanou v Evropě. Nezaměstnanost je zde druhá nejnižší v rámci Evropské unie. Dle EUROSTATu činila k lednu 2014 nezaměstnanost 5,0 %.³⁵ Pracovní doba se zde skládá z osmi hodin denně a 40 - 48 hodin týdně. Sobota je považována pro mnoho odvětví za normální pracovní den. Velmi populárními se stali tzv. Mini-jobs. Jedná se o pracovní smlouvy, kde měsíční plat nepřesahuje 450 EUR nebo kde zaměstnanec pracuje maximálně 50 dní v roce. Zaměstnavatel zde odvádí fixní daň a poplatek sociálního pojištění. Celkově odvádí 30.99 %. Podobné zaměstnání pracovníků je tzv. Midi-jobs. Zde se měsíční plat pohybuje v rozmezí 450 až 850 EUR. Zaměstnanec platí sociálního pojištění, avšak pouze sníženou sazbu. Zaměstnavatel zde odvádí stejné odvody za zaměstnance jako u Mini-jobs.³⁶

2.3.3 Inovace a vývoj

Německo si uvědomuje důležitost konkurenceschopnosti na světovém trhu, a proto se snaží investovat co nejvíce do rozvoje a inovací v mnoha odvětvích. Ve studii Evropské komise „Innovation Union Scoreboard 2013“³⁷ se Německo nachází mezi vedoucími zeměmi ve vývoji. Celkově je ze zemí EU Německo na druhém místě. Předstihlo ho pouze Švédsko. Německá vláda poskytuje několik pobídek v rámci vývoje a inovací, které si přiblížíme v následující podkapitole. Díky tomu mnoho zahraničních společností přesouvá svá výzkumná centra právě do Německa. Zahraniční podnikatelé jsou častými investory v oblasti vývoje a inovací. Čtvrtina ročních komerčních nákladů na vývoj a inovace pochází ze zahraničí. Tyto investice mají zároveň velký vliv na zaměstnanost v zemi. Více než 85 000 lidí je zaměstnáno ve vývoji u zahraniční společnosti. Například v roce 2012 otevřela společnost Intel svou novou pobočku v Německu. Společnost se usídlila v Karlsruhe a již vytvořila kolem 2 200 nových pracovních míst. Během dalších pěti let se chce firma v Německu zaměřit na vývoj elektroniky v oblasti automobilového průmyslu. Domácí společnosti v roce 2010 investovali téměř 47 miliard EUR v rozvoji nových

³⁵ Eurostat: European Commission. *Unemployment statistics* [online]. [cit. 2014-03-29]. Dostupné z: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:Unemployment_rates_seasonally_adjusted_January_2014.png&filetimestamp=20140228082240

³⁶ Germany Trade and Invest. *Investment Guide to Germany 2014* [online]. 15. 1. 2014. [cit. 2014-03-29]. Dostupné z: http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Germany/investment-guide-to-germany-2014-en.pdf

³⁷ European Commission. *Innovation Union Scoreboard 2013* [online]. Belgium, 2013 [cit. 2014-03-29]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf, s. 5

technologií pro konkurenceschopnější produkty. Největší podíl v rámci EU má v tomto směru koncern Volkswagen.³⁸

Německá vláda se zavázala ve své nejnovější High-Tech strategii, aby do roku 2020 putovalo na výzkum a vývoj 3 % HDP. Strategie se zabývá tématy klimatu a energií, zdravotnictví, mobility či komunikací. V roce 2011 hodnota výdajů dosahovala již 2,9 % HDP. V oblasti vývoje využívání obnovitelných energií je německá vláda velmi iniciativní. Snaha o neustálé snižování CO² a využívání z větší části obnovitelné zdroje je zřetelná. Během roku 1990 až 2012 podíl obnovitelných energií na konečnou spotřebu energií vzrostl ze 1,9 % na 12,6 %. V oblasti mobility je v posledních letech velký tlak na snižování CO². Německá vláda má ve své strategii snahu o co nejekologičtější a nejméně hlučnou dopravu. V inovacích v tomto odvětví je Německo celosvětově na první pozici se 17,4 %. Na druhém místě je Japonsko se 13,5 %. Vláda by ráda začlenila do roku 2020 do provozu 1 milion elektro-automobilů a do roku 2030 již 6 milionů. Snižování konečné spotřeby energií v dopravě chce vláda snížit do roku 2050 o 40 % oproti roku 2005. Výdaje vlády na podporu vývoje elektromobilů a hybridních automobilů v roce 2013 dosáhla již 643,0 milionů EUR, což je téměř o polovinu více než v roce 2009. Německo vidí velký potenciál pro inovace v malých a středních podnicích, jelikož jsou flexibilnější než velké korporace a proces inovací se zde provádí rychleji. Vláda tak v roce 2011 vydala na podporu malých a středních podniků více než 1,2 miliardy EUR, což je oproti roku 2005 o polovinu více. V celkovém výsledku jsou tak německé malé a střední podniky světovými jedničkami ve vývoji a inovacích. Kolem 39 % všech těchto podniků v roce 2011 zavedlo nějakou inovaci ve svém produktu či procesu výroby.³⁹

2.4 Investiční pobídky

Organizace OECD definuje investiční pobídky „jako specifické výhody nabízené vládou dané země za účelem získání zahraniční investice“. Můžeme tedy říci, že se jedná o nástroj hospodářské politiky mnoha zemí. Investiční pobídky se zpravidla rozdělují na fiskální

³⁸ Germany Trade & Invest. *Germany is Europe's Innovation Incubator* [online]. 2013 [cit. 2014-03-30]. Dostupné z: http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Business-location-germany/blg-germany-innovation-incubator.pdf

³⁹ Bundesministerium für Bildung und Forschung. *Wohlstand durch Forschung* [online]. Die Bundesregierung. Berlin, 2013 [cit. 2014-03-31]. Dostupné z: http://www.bmbf.de/pub/HTS_Bilanzbericht_Wohlstand_durch_Forschung.pdf

(např. daňové a celní úlevy), finanční (dotace, zvýhodněné úvěry) a regulativní (vytváření průmyslových či celních zón, infrastruktura). Systém pobídek závisí především na ekonomické možnosti příslušné země. Domácí úspory každé země jsou jedním z nejdůležitějších zdrojů investic. Investiční pobídky vystupují nejčastěji v podobě poskytování úvěrů za výhodných sazeb a v podobě záruk na úvěry. Důležitým prvkem je vazba na konkrétní investorskou činnost (např. rozvoj určité oblasti, podnikání v určitém odvětví, investorskou činnost malých a středních podniků, zvýšení zaměstnanosti či ochrana životního prostředí).⁴⁰

Pro země EU se vymezují investiční pobídky v primárním právu podle článku 87 odst. 1 Smlouvy o založení Evropského společenství (Smlouva ES). Dále jsou investiční pobídky doplněny o sekundární právo tvořené legislativními akty orgánů Společenství vydávaných na základě zřizovacích smluv. Vládní investiční pobídky jsou pak dále zakotveny v zákonech dané země. Investiční pobídky se stávají často prvkem soupeření mezi státy a k součásti vyjednávání s investory nepochybně patří účast nejvyšších představitelů států. Příkladem může být investice výrobců motorových vozidel. O tyto investiční projekty se zajímá celá řada států. Jedná se o velký zdroj pracovních míst a danému státu významným způsobem přispěje ke snížení nezaměstnanosti, což je důležité především v době ekonomických recesí.⁴¹

2.4.1 Formy podpory v Německu

Německo vymezuje své podmínky pro investiční pobídky v tzv. Zákoně o investičních pobídkách (Investitionszulagengesetz 2010).⁴² Systém klasifikace prioritních regionů pomáhá směřovat nové investice do nejpotřebnějších oblastí. Maximální výše pobídek pro jednotlivé regiony stanovuje pro členské státy EU Evropská komise, například v závislosti na hospodářském rozvoji daného regionu. Dominují nové spolkové země, které vzhledem ke své historii dlouhodobě zaostávají. Mezi vhodné regiony se dostávají také některé oblasti starých spolkových zemí, např. severní přímořské regiony, některé oblasti středního Německa sousedící s novými spolkovými zeměmi a také bavorské regiony na hranicích

⁴⁰ DVOŘÁČEK, Jiří. *Podnik a jeho okolí: jak přežít v konkurenčním prostředí*. Vyd. 1. V Praze: C. H. Beck, 173 s. ISBN 978-80-7400-224-3., s. 94

⁴¹ KINCL, Michael. *Investiční pobídky jako forma veřejné podpory*. Praha, 2003, 79 s. ISBN 80-861-3148-3., s. 10-11

⁴² Zákon prošel od roku 1996 několika novelizacemi.

s ČR. Celkově řečeno směřuje nejvíce pobídek na území východního Německa a do oblastí sousedících s Českou republikou a Polskem.⁴³

Podpora v Německu je stejná jak pro zahraniční, tak i pro domácí investice a je rozdělena do dvou hlavních programů. První je skupina investičních pobídek, která zahrnuje nástroje úhrady investičních nákladů. Druhá skupina jsou provozní pobídky, které poskytují podporu na náklady již realizované regionální investice. Důležitou organizací v podpoře investic a poradenské činnosti pro investory je bezpochyby agentura Germany Trade & Invest, která vznikla roku 2009 sloučením dvou předchozích organizací.

Skupina investičních pobídek:

- cash granty a příspěvky (investiční příspěvek pouze ve východní části Německa)
- půjčky se sníženým úrokem: na národní úrovni půjčky od KfW, půjčky Státní rozvojové banky
- veřejné záruky: státní a kombinované státní/federální

Skupina provozních pobídek:

- pobídky na zaměstnanost: školení, nábor, podpora mezd
- pobídky na vědu a výzkum: granty, půjčky⁴⁴

Každý program zastřešuje několik kritérií (velikost společnosti, druh projektu, lokalizace, atd.), které determinují jednotlivé investiční projekty. Hlavní kritéria ve velikosti společnosti a s tím související hodnotu pobídky stanovuje EU (viz tabulka 2). Další podmínky vycházejí z jednotlivých programů a federálních předpisů.

Tabulka 2- Rozdělení podniků dle zaměstnanců a obrátu

Kategorie	Zaměstnanci	Roční obrát	nebo	Roční rozvaha
Malý podnik	< 50	≤ EUR 10 milionů	nebo	≤ EUR 10 milionů
Střední podnik	< 250	≤ EUR 50 milionů	nebo	≤ EUR 43 milionů
Velký podnik	≥ 250	> EUR 50 milionů	nebo	> EUR 43 milionů

Zdroj: European Commission, vlastní zpracování

⁴³ Export do SRN. *Investiční pobídky v SRN* [online]. 10. 4. 2007 [cit. 2014-02-21]. Dostupné z: <http://www.exportdosrn.cz/article/investi%C4%8Dn%C3%AD-pob%C3%ADdky-v-srn>

⁴⁴ Germany Trade & Invest. *Incentives at a Glance* [online]. [cit. 2014-03-07]. Dostupné z: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Investment-guide/Incentive-programs/incentives-at-a-glance.html>

Cash Grants

Granty probíhají přes program tzv. GRW⁴⁵ Cash Grants. Tyto nevratné granty poskytuje německý stát a jsou převážně ve formě cash plateb buď na základě výše nákladů dané investice, nebo předpokládaných mzdových prostředků. Výše pobídky je závislá na regionu a jeho ekonomickém rozvoji. Regiony s nejvyšší mírou pobídek poskytují pobídky až ve výši 30 % uznatelných nákladů pro velké podniky, 40 % pro střední a 50 % pro malé podniky. Tyto regiony jsou situovány převážně ve východním Německu, které je považováno za slabší část Německa díky dlouhodobému historickému oddělení této části od západního Německa. V západní části Německa je také možné žádat o granty, ale v nižší míře. V těchto regionech mohou velké podniky obdržet až 15 %, střední podniky 25 % a malé až 35 % z uznatelných nákladů investice. Dotace jsou poskytovány na pořízení hmotného majetku, kromě dopravních prostředků, použitých aktiv a nákup pozemků. Maximální uznatelné náklady jsou 500 000 EUR na jedno vytvořené pracovní místo. Daný projekt v tomto GRW programu musí zároveň vytvořit pracovní místa na minimálně 5 let a pořízená výrobní zařízení musí pobývat v Německu také minimálně na 5 let od dokončení projektu (u malých a středních podniků 3 roky).⁴⁶ Musím poznamenat, že některé odvětví v tomto programu žádat o dotaci nemohou. Vyloučeny jsou například odvětví zemědělství, rybaření, hornictví, maloobchody, doprava, výstavba skladů či různá nemocniční zařízení a sanatoria. Plánované investice by měli být realizovány do 36 měsíců, což je jedna z dalších podmínek získání dotace.⁴⁷

Jiné speciální pobídky, které existují pouze pro východní část Německa (Sasko, Sasko-Anhaltsko, Durynsko, Berlín, Brandenburg, Meklenbursko-Přední Pomořansko) jsou v podobě daňového zvýhodnění. Program vznikl v roce 2007 na základě zákona Investitionszulagengesetz. Investorovi zaručuje podporu, která je automatická a investor ji obdrží bez nutnosti žádání, pokud je investice na území východního Německa. Výše

⁴⁵ Zkratka pro název Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“

⁴⁶ Germany Trade and Invest. *Investment Guide to Germany 2014* [online]. 15. 1. 2014. [cit. 2014-02-21]. Dostupné z:

http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Germany/investment-guide-to-germany-2014-en.pdf, s. 40

⁴⁷ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: Förderdatenbank. *GRW* [online]. [cit. 2014-03-07].

Dostupné z: <http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/Foerderrecherche/suche.html?get=views;document&doc=373>

zmíněné podpory mohou být kombinovány podle obou programů, pokud se nepřekročí maximální míra podpory GRW pro daný region.⁴⁸

Tabulka 3 - Míra podpory plánované investice

Míra podpory plánované investice					
Začátek investice	2009	2010	2011	2012	2013
Velký podnik	12,5%	10%	7,5%	5%	2,5%
Střední a malý podnik	25,0%	20%	15,0%	10%	5,0%

Pozn.: % z nákladů na nákup zařízení, nových budov či výrobních nákladů

Zdroj: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: Investitionszulagengesetz 2010, vlastní zpracování

Z tabulky 3 je patrné, že míra podpory má degresivní trend. Německá vláda chce v budoucnu tyto pobídky pro východní regiony země silněji zakotvit v programu GRW. Od druhé poloviny roku 2014 se očekává v některých regionech a odvětvích změna struktury určitých pobídek, jejich posílení či snížení. Od 90. let, po sjednocení země, se Německo snaží o zlepšení hospodářské situace svých východních spolkových zemí, které z historického hlediska nemohly být na stejné ekonomické úrovni. Situace ve východní části není stále zcela srovnatelná se západní, a proto přicházejí nové návrhy, které mohou východní části pomoci. Důraz na tuto část můžeme vidět i v míře pobídek, které jsou pro východní regiony vždy výhodnější (viz příloha 2).

Zajímavé je, pokud srovnáme počet zahraničních projektů s mírou pobídek v dané spolkové zemi. Na prvních dvou místech jsou spolkové země Severní Porýní-Vestfálsko a Bavorsko, kde se realizovalo v rozmezí roku 2003 až 2010 v každé z těchto zemí více než 600 projektů. Tyto dvě země společně s Baden-Württembergem a Hesenskem jsou zodpovědné za více než polovinu všech projektů. V těchto regionech však investoři mohou získat pouze malý rozsah pobídek. Z celkově slabého umístění východních regionů, kde jsou však pobídky nejvyšší, se umísťuje nejlépe spolková země Brandenburg se 144 projekty a Sasko se 117 projekty. Co se týče německých měst, v roce 2011 bylo 52 projektů realizováno v Düsseldorfu, což bylo nejvíce ze všech měst. Na dalších pozicích se

⁴⁸ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: Förderdatenbank. *Investitionszulagengesetz 2010* [online]. [cit. 2014-03-07]. Dostupné z: <http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/Foerderrecherche/suche.html?get=views;document&doc=4006>

umístil Frankfurt se 48 projekty a Berlín se 38 projekty. Ve srovnání hlavních měst, jako je Londýn a Paříž je však Berlín se svými projekty dosti pozadu.⁴⁹

Z tohoto zjištění lze usuzovat, že investoři se zajímají nejen o investiční pobídky, ale také o historii daného regionu či jeho strategickou polohu. V rozhodování o realizaci projektu může hrát i faktor obecného povědomí o daném regionu. Oblast Severního Porýní či Bavorska je odjakživa považována za perspektivní a vysoce průmyslové regiony, které mají silnou základnu zahraničních investorů. Zatímco východní spolkové země byly považovány za neperspektivní oblasti. Trend v růstu zahraničních investic v těchto oblastech je však velmi pozitivní. Pro mnoho investorů má východní část Německa výhodnější polohu. Investoři zde investují čím dál více například v chemickém a elektronickém průmyslu, metalurgii a potravinářství. Zajímavým tématem je také větrná a solární energie.

Půjčky se zvýhodněným úrokem

Investoři mohou získat úvěry se státní podporou za nižší úrokové sazby. I zde platí stejné podmínky pro zahraniční a domácí investory. Na národní úrovni se stará o poskytování úvěrů bankovní skupina KfW. Jedná se o státní rozvojovou banku, která spravuje finance pro všechny peněžní pobídkové programy. Banka nabízí množství odlišných finančních prostředků. Nejdůležitější je podnikatelský úvěr (Unternehmerkredit). Investor žádá přes svou banku, která je ve spojení s KfW. Proto je výhodné mít k usnadnění čerpání úvěru v Německu zařízenou banku.⁵⁰ Podnikatelský úvěr mohou čerpat podniky a podnikatelé, kteří jsou na německém trhu minimálně 3 roky. Úroky se pohybují od 1,00 p.a. Částka může činit až 25 milionů EUR čerpání kreditu na investice podniku a fungování podniku. Úvěr se nevztahuje například na obnovitelné zdroje, podniky v krizi a čerstvě založené podniky. Podmínkou pro získání úvěru je také roční obrat podniku, který nesmí přesáhnout 500 milionů EUR. Jednotlivé spolkové země mají také své vlastní rozvojové banky, které se zaměřují především na malé a střední podniky.⁵¹

⁴⁹ Finpro Benchmark. *National Investment Strategy Germany* [online]. February 2012. [cit. 2014-03-07]. Dostupné z: http://www.finpro.fi/c/document_library/get_file?uuid=517f52ab-1f47-47b5-88c9-30b4ff8cecd1&groupId=10304, s. 26

⁵⁰ Germany Trade and Invest. *Public Loans* [online]. [cit. 2014-02-22]. Dostupné z: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Investment-guide/Incentive-programs/public-loans.html>

⁵¹ KfW. *KfW - Unternehmerkredit* [online]. [cit. 2014-02-22]. Dostupné z: [https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Unternehmen-erweitern-festigen/Finanzierungsangebote/KfW-Unternehmerkredit-Fremdkapital-\(037-047\)/#1](https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Unternehmen-erweitern-festigen/Finanzierungsangebote/KfW-Unternehmerkredit-Fremdkapital-(037-047)/#1)

Státní záruky

Nové projekty obtížněji získávají úvěry a pobídky. Jejich financování na kapitálovém trhu není tak snadné. Státní záruky tak slouží k podpoření finančních institucí (komerčních i státních) k nabízení úvěrů i novým podnikům. Státní záruka je ve formě slibu ručitele, který se zaručí za vyplacení celé nebo určité části jistiny, pokud nový podnik není schopný dluh splatit. Výše záruky záleží na požadované částce úvěru, velikosti podniku a regionu. Státní záruka je poskytována na celém území Německa až do výše 10 milionů EUR. Trochu odlišné je to ve východním Německu a části Berlína, kde je státní záruka poskytována i ve výši přes 10 milionů EUR. Obecně záruka kryje až 80 % z částky úvěru.⁵²

Pobídky na zaměstnanost

Tento druh pobídek hraje důležitou roli ve snižování operativních nákladů, s kterými se potýkají nové podniky. Program pobídek je nabízen po celém Německu bez ohledu na velikost podniku, regionu či odvětví. Jedná se o kooperaci mezi místními úřady práce a podniky. Pobídky se rozdělují na čtyři části:

- Podpora při náboru a vytváření pracovních míst
- Školení uchazečů o zaměstnání
- Subvence mzdových nákladů
- Průběžné školení zaměstnanců

Úřady práce nabízejí vysoce profesionální služby při najímání zaměstnanců. Nabídka center zahrnuje od inzerce nových pracovních pozic, předvýběr potencionálních zaměstnanců až po pracovní pohovory. Jelikož se jedná o státní instituce, jsou tyto služby pro investory zdarma.⁵³ Potenciální uchazeči o zaměstnání u daného investora mohou využít zaškolení, které je potřeba pro výkon práce. Místní úřady, které jsou v úzkém kontaktu s daným investorem, mohou převzít až 100 % nákladů na zaškolení a zpravidla není potřeba předložení pracovní smlouvy. Subvence mzdových nákladů je poskytována při zaměstnání dlouhodobě nezaměstnané osoby či nezaměstnané osoby mladší 25 let nebo naopak starší 50 let. Podmínkou pro získání dotace je mimo jiné poskytnutí pracovní

⁵² Germany Trade and Invest. *Facts and Figures 2014: Incentives in Germany* [online]. [cit. 2014-02-22]. Dostupné z:

http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Germany/facts-figures-incentives-in-germany-2014-en.pdf, s. 7

⁵³ Germany Trade & Invest: Labor-related Incentives. [online]. [cit. 2014-02-25]. Dostupné z: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Investment-guide/Incentive-programs/labor-related-incentives.html>

smlouvy s minimálně 15 hodinovou týdenní pracovní dobou. Zaměstnavateli může být vyplacena přímá peněžní dotace jako podíl na mzdě zaměstnance. Dotace mohou být až ve výši 50 % ze mzdové částky včetně sociálního pojištění. Dotace je zpravidla poskytována maximálně jeden rok od přijmutí zaměstnance. Výjimka je při zaměstnání handikepované či starší osoby. Zde dotace dosahuje až 70 % ze mzdových nákladů a perioda dotace může být až osm let. Poslední pobídkou zaměstnanosti je průběžné školení během zaměstnávání osob. Německé ministerstvo práce a Evropský sociální fond nabízí různé programy. Podniky mohou být dotovány až do výše 50 % všech nákladů na školení zaměstnanců. Pokud částka poskytnutá podniku nepřekročí 2 miliony EUR, není potřeba souhlasu Evropské unie. Tato dotace tedy není v kompetenci místních úřadů práce, jak tomu bylo v předchozích situacích.⁵⁴

Pobídky na vědu a výzkum

Tyto pobídky jsou poskytovány jak Evropskou unií, tak i německou vládou a jednotlivými spolkovými zeměmi Německa. Věda a výzkum patří mezi jednu z nejdůležitějších oblastí pro rozvoj německé ekonomiky. Průmysl a veřejný sektor se proto zavázal utratit kolem tří procent HDP na aktivity ve vědě a výzkumu za rok, což činí přibližně kolem 70 miliard EUR každý rok. Pobídky na výzkum a vědu obecně poskytují finance na personální náklady projektů. Další náklady na přístroje a vybavení mohou být také dotovány, pokud konkrétně souvisí s určitým projektem vědy a výzkumu. Pokud společnosti chtějí získat pobídku, musejí definovat projekt s jasnými cíli a pevným časovým harmonogramem. Investor by měl vyzdvihnout inovační charakter projektu a uvést technologická rizika, která s projektem souvisí. Velikost pobídky závisí na velikosti společnosti, zda je projekt v kooperaci s další společností či výzkumnou institucí a kategorií projektu. Rozlišují se tři základní kategorie.

- Základní výzkum (experimentální nebo teoretická práce cílená na získání nových znalostí)
- Průmyslový výzkum (cílený na zlepšení existujících produktů, procesu či služeb)
- Experimentální vývoj výzkum (cílený na vytváření návrhů, plánů a prototypů)⁵⁵

⁵⁴ Germany Trade and Invest. *Facts and Figures 2014: Incentives in Germany* [online]. [cit. 2014-02-22]. Dostupné z:

http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Germany/facts-figures-incentives-in-germany-2014-en.pdf, s. 9

⁵⁵ Germany Trade & Invest: R&D incentives. [online]. [cit. 2014-02-25]. Dostupné z: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Investment-guide/Incentive-programs/r-and-d-incentives.html>

Programy financovány německou vládou jsou koncentrovány na státní High-Tech strategii. Tato strategie definuje konkrétní odvětví s vysokou závislostí na probíhajícím výzkumu a vývoji. Každé odvětví má množství různých programů na podporu výzkumu a vývoje. Více než 5 miliard EUR ročně je určeno pro projekty vědy a výzkumu v podobě nevratných dotací. Tato dotace může dosahovat až 50 % nákladů na projekt. Vyšší dotace je možná u malých a středních podniků. Jak již bylo řečeno, každá spolková země má dále svůj program pobídek na vědu a výzkum. Spolkové země se zaměřují především na malé a střední podniky nebo na projekty ve východním Německu. Výše pobídky se liší dle programu a povaze projektu. Alternativou k dotacím může být také půjčka na rozvoj a vědu. Půjčky jsou v mnohém ohledu výhodnější, neboť mohou pokrýt větší část nákladů a žádost lze podat kdykoliv. Půjčky jsou poskytovány různými vládními programy. Například „ERP inovační program“, který nabízí 100% financování nákladů, pokud nepřesáhnou 5 milionů EUR. Dotace a půjčky mohou být kombinovány, avšak o rozhodnutí, zda má daný projekt nárok i na peněžní pobídku spolu s dotací, rozhoduje státní rozvojová banka.⁵⁶

⁵⁶ Germany Trade and Invest. *Facts and Figures 2014: Incentives in Germany* [online]. [cit. 2014-02-22]. Dostupné z: http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Germany/facts-figures-incentives-in-germany-2014-en.pdf, s. 11

3 Německý automobilový průmysl a příklady investic

Německo má v automobilovém průmyslu neoddiskutovatelnou a dlouholetou tradici. Je tomu již 125 let, kdy byl vyroben první automobil. Jeho realizace se uskutečnila právě na území Německa. Zasloužil se o to Karl Benz se svým benzínem poháněným vozidlem roku 1886. Automobilový průmysl je považován za klíčové odvětví v celém německém hospodářství a zároveň je toto německé odvětví průmyslu největším evropským automobilovým trhem. Němečtí výrobci jsou ze všech evropských výrobců automobilů nejaktivnější v produkci svých vozidel a to nejen v mimoevropských zemích. V roce 2011 odvětví zaznamenalo tržby 351 mld. EUR, z toho byly tržby vyrobených aut v zahraničí 194 mld. EUR. Celkově tržby činily kolem 20 % z celkových tržeb v průmyslu. V oblasti zaměstnanosti v Německu hraje odvětví automobilového průmyslu nezastupitelnou roli. Jedná se o největšího zaměstnavatele, který v roce 2011 zaměstnal ve Spolkové zemi kolem 712 500 zaměstnanců. Německo pokrývá dvě třetiny produkce vozidel v Evropě a zároveň v roce 2011 činila výroba vozidel v Německu 17 % celosvětové výroby.⁵⁷ Dle průzkumu společnosti Ernst & Young je německý automobilový průmysl vnímán jako nejkonkurenceschopnější, disponující nejvyšší inovativní silou a německé automobily mají povědomí nejvyšší kvality vozidel.⁵⁸

V automobilovém průmyslu se projevují ve velké míře prvky globalizace. Snaha výrobců automobilů udržet produkci a svůj podíl na trhu na všech svých důležitých trzích, je v dnešní době mnohem zřetelnější. Důkazem jsou němečtí automobiloví výrobci. V roce 1995 již dosahovala zahraniční výroba německých automobilů jedné třetiny jejich výroby, dnes je to více než polovina. Od roku 2010 vykazuje německá výroba automobilů nový trend, neboť objem vyráběných automobilů německých výrobců v zahraničí již převyšuje výrobu v Německu. Příčina tohoto zlomu v umístění své výroby je především neustálý tlak konkurence. Nižší mzdové a výrobní náklady ve východní Evropě a Asii jsou proto

⁵⁷ Germany Trade & Invest. *Automotive Industry in Germany* [online]. 2013 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Industry-overviews/industry-overview-automotive-industry-en.pdf, s. 3-4

⁵⁸ Ernst & Young. *European Automotive Survey 2013* [online]. 2013 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/European_Automotive_Survey_2013/\\$FILE/European%20Automotive%20Survey%202013.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/European_Automotive_Survey_2013/$FILE/European%20Automotive%20Survey%202013.pdf)

v konkurenčním boji automobilek velmi vítány. Značně atraktivní jsou v posledních pěti letech země BRIC. Jako paradox se jeví, že na začátku minulého desetiletí byla zahraniční výroba německých automobilů soustředěna do zemí, jako je např. Španělsko. Dnes je na špici Čína s téměř 1,7 miliony produkováných automobilů. Na druhém místě je Brazílie, následovaná USA, Indií a Jižní Afrikou.⁵⁹ Mohu říci, že díky umístění výroby na jiné trhy se mohou výrobci lépe přizpůsobit požadavkům daného trhu a vkusu místních obyvatel. Navíc odpadají náklady na dopravu a import vyrobených automobilů do země, kde výrobci často narážejí na různá tarifní a netarifní protekcionistická opatření dané země, například ve formě cel při dovozu automobilů či různá technická omezení a požadavky.

Tabulka 4- Domácí a zahraniční výroba německých osobních vozidel

Výroba	2004	2008	2010	2011	2012	2013
Domácí	5,57	6,05	5,91	5,90	5,39	5,44
Zahraniční	4,81	6,01	6,69	7,00	8,23	8,64

Pozn.: milion ks

Zdroj: VDA, vlastní zpracování

Němečtí výrobci automobilů disponují více než 2000 výrobními a montážními stanicemi ve více než 70 zemích. V roce 2010, jak již bylo řečeno výše, byla zahraniční produkce německých osobních automobilů, která činila 6,69 milionů kusů, poprvé vyšší než domácí produkce s 5,9 miliony kusů. V roce 2011 tento trend pokračoval a zahraniční výroba činila 7 milionů osobních automobilů, natož domácí produkce byla s 5,9 miliony již zřetelně nižší. Rok 2011 byl silný nejen v PZI, ale také v exportu. 77 % domácí produkce osobních aut putovalo na vývoz, což bylo oproti roku 2010 nárůst o 7 %. Stejný trend pokračuje i v následujících letech. V roce 2013 byl již rozdíl mezi domácí a zahraniční výrobou více než 3 miliony vozidel ve prospěch zahraniční produkce.⁶⁰ Zjišťujeme tedy, že trend v domácí produkci a poptávce má opačný vývoj než produkce zahraniční, kde vidíme neustálý nárůst.

⁵⁹ Deutsche Bank Research. *Deutsche Autoindustrie: Treiber und Profiteur der Globalisierung* [online]. 8.2 2011 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD000000000269564/Deutsche+Autoindustrie%3A+Treiber+und+Profiteur+der+Globalisierung.PDF

⁶⁰ Verband der Automobilindustrie. *Jahresbericht 2012* [online]. 2012 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: http://www.vda.de/de/publikationen/jahresberichte/ebook_2012/, s. 46

3.1 PZI německého automobilového průmyslu

Výrazný nárůst PZI je vždy spojen s určitou aktivitou automobilového výrobce. Často se jedná o investice na zelené louce, různé fúze či akvizice. Velmi časté jsou i strategické aliance, kde mají automobilový výrobci stejný záměr a doplňují se například ve vývoji a inovacích.

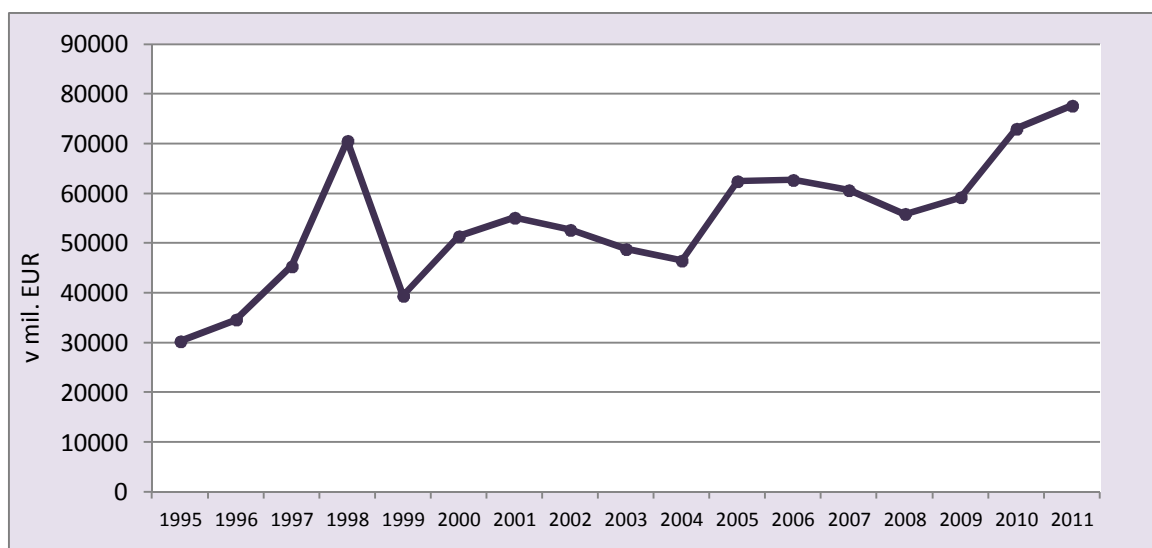
Z grafu 6 je patrné, že PZI poskytované německými výrobci automobilů zaznamenaly během dvacetileté dekády svého vývoje výrazný růst. Od roku 1995, kdy tyto PZI dosahovaly hodnoty 30 310 mil. EUR a podílely se 17 % na celkových PZI ve zpracovatelském odvětví, se hodnota zvýšila více než dvojnásobně. V roce 2011 PZI v tomto průmyslu dosáhly 77 738 mil. EUR a podíl na celkových PZI zpracovatelského průmyslu činil již více než 30 %. Během této téměř dvacetileté dekády procházely PZI německých automobilek různými výkyvy. Období výrazného nárůstu PZI střídá pokles.

V devadesátých letech německý automobilový průmysl zažil první velkou vlnu PZI. Nové lukrativní trhy východních zemí, které se začínaly otevírat mezinárodnímu obchodu, byly pro výrobce impulsem k rozšíření své výroby v těchto oblastí. Například koncern Volkswagen v roce 1991 vytvořil joint-venture s českým automobilovým výrobcem Škoda a rozšířil svou výrobu na Slovensko a Polsko. BMW naopak v roce 1994 uskutečnilo akvizici britského výrobce Rover Group a o rok později začal svou výrobu rozšiřovat do USA. Snaha BMW integrovat všechny značky Rover Group do své výrobní kultury však nebyla úspěšná a roku 2000 došlo k prodeji těchto značek. Z výrobní řady Roveru zůstala pod BMW pouze značka Mini, která dodnes slaví pod záštitou BMW úspěchy.

V roce 1998 dosáhly PZI hodnoty 70 633 mil. EUR, což byla doposud nejvyšší hodnota, která více než deset let nebyla překonána. Byl to rok dvou velkých významných fúzí. BMW fúzoval s britským výrobcem Rolls-Royce a Daimler fúzoval s americkým Chryslerem. Druhá zmiňovaná fúze, považovaná za jednu z největších v automobilovém odvětví, však nebyla úspěšným krokem a roku 2007 se Daimler se značkou Chrysler rozloučil. Došlo k nenaplnění synergie a obě společnosti utrpěly ztráty na zisku a pokles hodnoty jejich akcií. Po vlně růstu PZI přišel v roce 1999 výrazný pokles o přibližně 31 000 mil. EUR. Hodnota se tak dostala po roce 1995 na své minimum. Počátek nového tisíciletí byl ve znamení opětovného růstu PZI, který kulminoval v roce 2001 hodnotou

55 155 mil. EUR. Po teroristických útocích v září 2001 PZI poskytované německými automobilovými výrobci opět zahájily pokles. Zároveň se začala projevovat větší aktivita výrobců na asijských trzích, díky které se PZI od roku 2004 opět zvyšovaly. Roku 2006 dosáhly PZI se svými 62 757 mil. EUR prozatím druhého nejvyššího vrcholu po roce 1998. S nástupem světové krize PZI zaznamenaly očekávaný pokles. Tento pokles nebyl až tak výrazný, jak se předpovídalo a v roce 2009 dokonce PZI vzrostly o téměř 4 000 mil. EUR. Od tohoto roku PZI zaznamenávají opět výrazný růst. Němečtí výrobci využili velkého nárůstu poptávky po automobilech v asijských zemích. Výsledkem je, že hodnota těchto PZI v roce 2010 překonala poprvé hodnotu z roku 1998 a v roce 2011 dosahovaly investice německého automobilového průmyslu v zahraničí 77 738 mil. EUR. Z dlouhodobého hlediska se očekává, i přes mírný pokles v roce 2012, neustálé zvyšování PZI v automobilovém průmyslu. Zvyšující se aktivita v Číně, Brazílii či Indii je tomu důkazem.

Graf 6- PZI německého automobilového průmyslu



Pozn.: stav k 31.12

Zdroj: Deutsche Bundesbank, vlastní zpracování

3.2 Německý automobilový průmysl v Číně

Podle průzkumu Global Automotive Survey 2011 je Čína považována za největší investiční cíl a do roku 2015 by měla vyprodukovat nejvíce vozidel na světě. Dále se očekává, že během pěti let se Čína bude potýkat s nadkapacitou produkce automobilů. Problém nadkapacitní výroby vozidel se stává celosvětovým problémem. Průzkum dále poukazuje

na to, že výrobci si tuto skutečnost uvědomují, avšak pokud by přestali investovat do nových trhů a výrobních hal, ztratili by svou příležitost konkurenceschopného prodeje a výroby svých automobilů.⁶¹

Němečtí automobiloví výrobci jsou aktivní na čínském trhu již přes 30 let a patří k prvním mezinárodním podnikům, které se začaly angažovat v této asijské zemi. Jejich strategie, tzv. dvou-pilířová strategie, zahrnuje angažování v Číně přes export do této země společně s výrobou vozidel přímo v zemi. Od roku 2009 zvýšili němečtí výrobci automobilů svůj podíl na čínském trhu o 4 procentní body na 21,4 %. Ve stejném časovém horizontu na tomto trhu výrobci zdvojnásobili svůj odbyt osobních vozidel na 2,84 milionů. Oproti roku 2006 se dokonce odbyt zčtyřnásobil. V dnešní době tak můžeme říci, že každý pátý automobil, který se v Číně prodá, patří německému koncernu. Tento úspěšný odbyt je nejen zásluhou exportu ale především produkce těchto vozidel v Číně. Převážně ve spolupráci s čínskými společnostmi na základě vytvoření joint-ventures. V roce 2000 měla německá výroba osobních vozidel v Číně podíl 9 % na celkové zahraniční výrobě německých výrobců. V roce 2012 tento podíl činil již 35 %. Každé třetí německé vozidlo, které je vyrobeno v zahraničí, je zhotoveno právě v Číně. I při výrobě v Číně je snahou německých výrobců udržet vysokou kvalitu svých automobilů, které by měli splňovat stejná kritéria na snížení emisí či bezpečnost, stejně jako v Německu.⁶² Mírně pozitivní je zjištění, že němečtí výrobci sice vyrobí více automobilů ve svých zahraničních továrnách, pokud ale zvážíme zahraniční výrobu jen v Číně. Stále se vyprodukuje v Německu větší množství vozidel než v právě zmiňované Číně.

S asijskými společnostmi je velmi časté vytváření joint-ventures. V Číně je dokonce v některých odvětvích ze zákona povinné při vstupu na trh vytvoření joint-ventures s místní firmou. Jinak tomu není ani u automobilového průmyslu. Díky složitějšímu přístupu na trh a odlišné kultuře spoléhají investoři tímto vstupem na snazší uchycení se na asijském, respektive na čínském trhu a odpadávají protekcionistické překážky při dovozu. Asijská společnost, která se zabývá výrobou automobilů, poskytne německému výrobcí své výrobní kapacity. Asijská společnost má díky tomuto spojení se zahraničním investorem

⁶¹ KPMG. *Global Automotive Executive Survey 2011* [online]. 2011 [cit. 2014-04-12]. Dostupné z: <https://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/global-automotive-executive-survey/Documents/2011-report.pdf>

⁶² Verband der Automobilindustrie. *Deutsche Automobilindustrie in China weiter auf Wachstumskurs* [online]. 20. 4. 2013 [cit. 2014-04-13]. Dostupné z: <https://www.vda.de/de/meldungen/news/20130422-1.html>

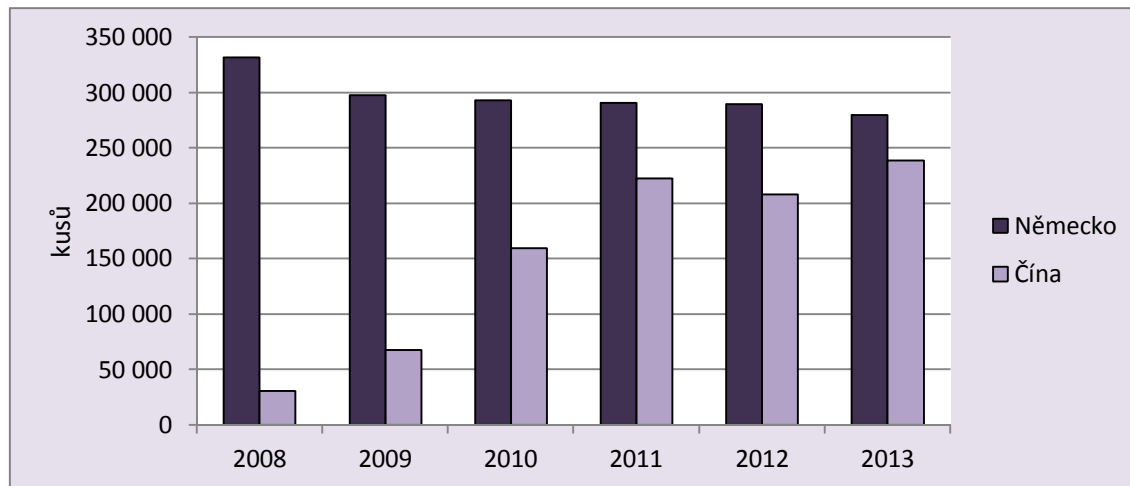
snazší přístup k know-how a vývoji západních technologií, které může využít ve svůj prospěch. Výrobce se snaží přizpůsobit danému trhu například menší úpravou designu či výbavy tak, aby změna vyhovovala místnímu vkusu a tradicím. Asijský výrobce díky tomuto spojení může rychleji rozvíjet svou výrobu a být konkurenceschopnější. Z mého pohledu je však otázkou, kdo v tomto případě získá větší prospěch, jelikož je zřejmé, že si těmito nezbytnými investicemi němečtí výrobci postupně vytváří novou konkurenci. V dlouhodobém měřítku můžeme očekávat neustálou zvyšující se aktivitu německých výrobců při dobývání asijského trhu. Tento trend, který si myslím je údělem dnešní globalizace vede k prospěchu asijských zemí, převážně Číny.

Největší rozmach automobilového průmyslu zahraničních výrobců v Číně nastal po roce 2009. Zvýšení poptávky po nových automobilech, které bylo podmíněné také zavedením šrotovného čínskou vládou, bylo pro zahraniční výrobce důležitým impulsem, jak po krizovém roce co nejrychleji opět zvýšit svůj zisk a podíl na trhu. Nejaktivnějším automobilovým koncernem v zemi je Volkswagen, který započal své investice již v roce 1985. Další němečtí automobiloví výrobci začali být aktivní na čínském trhu až po roce 2000. Jako příklad bych uvedla spojení Daimleru a čínského výrobce Fujian Motors Group roku 2007, nebo joint-venture BMW a Brilliance China Automotive roku 2003, který si blíže přiblížíme v další podkapitole. Čína díky zahraničním investorům neustále zvyšuje svojí konkurenceschopnost. Roku 2010 dokonce započal Daimler s čínskou společností Shenzhen BYD svou spolupráci na vývoji elektromobilů pro čínský trh.

Trend rostoucí poptávky po automobilech v Číně a růst tamní produkce německých automobilových výrobců demonstrují dva následující grafy. Na grafu 7 vidíme vysoký nárůst prodaných vozidel Mercedes-Benz v roce 2010. Tento obdobný vývoj potvrzují i výrobci BMW a Volkswagen. Ještě v roce 2008 byl zřetelný rozdíl mezi prodejem vozidel v rodném Německu a Číně. Tehdy se v Číně prodalo 31 000 osobních vozidel Mercedes-Benz. V Německu hodnota dosahovala 332 000 prodaných jednotek. Zatímco ve Spolkové zemi se prodané kusy každým rokem pozvolna snižují, v Číně se počet výrazně navyšuje. V roce 2010 se hodnota zvýšila oproti roku 2009 o téměř 100 000 kusů na 160 000 vozidel. V roce 2011 to již bylo 223 000 vozidel. S výjimkou roku 2012, kdy hodnota lehce klesla, se v roce 2013 hodnota dostala na 239 000, což bylo pouze o 40 000 kusů méně, než se prodalo v Německu. Pro Daimler je čínský trh třetí největší. V roce 2012 například investovalo 344 mil. EUR do výroby nákladních vozidel ve své nové joint-venture

s čínskou společností Beigi Foton Motor. V roce 2013 do své další joint-venture investovalo 60 mil. EUR na výrobu dodávkových vozidel.⁶³

Graf 7 - Počet prodaných vozidel Mercedes - Benz



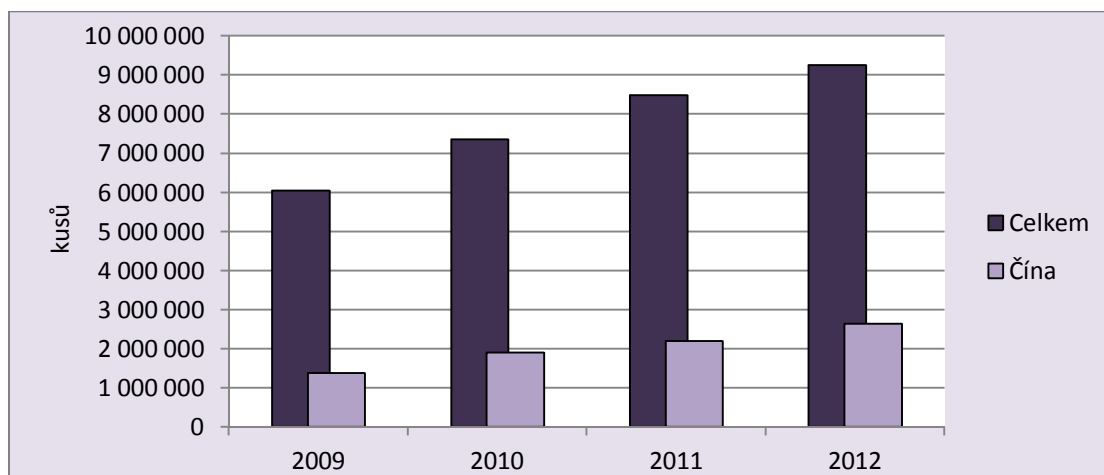
Pozn.: pouze osobní vozidla

Zdroj: Daimler Annual Reports 2009-2013, vlastní zpracování

Graf 8 naopak poukazuje na rostoucí podíl produkce německých automobilových výrobců v Číně na příkladu koncernu Volkswagen. Tento koncern má nejdelší tradici produkce automobilů v Číně, zároveň má největší podíl na produkci automobilů v této zemi. Jak již bylo dříve uvedeno, v roce 1985 započal koncern své působení na čínském trhu, proto je také logické, že jeho produkce v Číně je nejvyšší ze všech německých koncernů aktivních v této zemi. V roce 2009, kdy nastal obecně velký zájem o produkci vozidel v Číně, vyrobil koncern Volkswagen v této zemi přes 1 milion vozidel. Od roku 2011 byla překročena 2 milionová hranice produkce v Číně a v roce 2012 tato produkce činila již 2 642 789 kusů, což je přibližně jedna třetina celkové produkce koncernu. V krátkém horizontu roku 2009 až 2012 se tak výroba na čínském trhu tohoto koncernu zvýšila o více než 1 000 000 kusů.

⁶³ Daimler. *Annual Report 2013* [online]. 2013 [cit. 2014-04-11]. Dostupné z: http://www.daimler.com/Projects/c2c/channel/documents/2432177_Daimler_2013_Annual_Report.pdf

Graf 8- Produkce koncernu Volkswagen



Pozn.: značky VW, Seat, Škoda, Audi, Bentley, Bugatti, Lambourghini, Man a Scania

Zdroj: Volkswagen Geschäftsberichts 2010-2012, vlastní zpracování

3.2.1 BMW Brilliance Automotive

Pro třetí největší německý automobilový koncern BMW Group je Čína druhým nejdůležitějším trhem. Čínský trh se podílí 17,7 % na odbytu. Nejdůležitějším trhem je pro značku BMW USA, zde je podíl 18,9 %. Třetím trhem je rodné Německo s 15,6% podílem na odbytu.⁶⁴

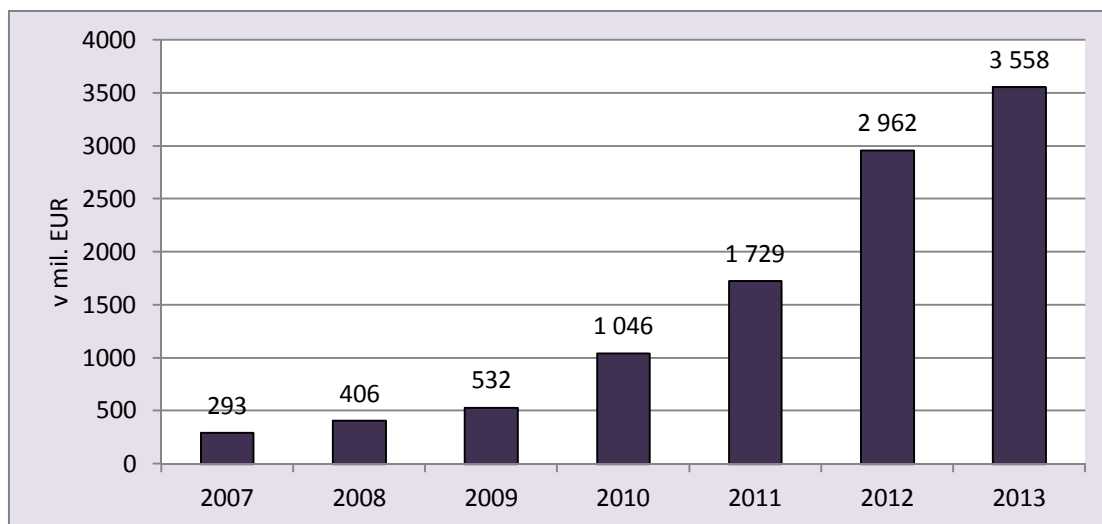
V roce 2003 BMW expandovalo na čínský trh vytvořením joint-venture s čínským výrobcem automobilů Brilliance China Automotive. Vznikla tak společnost BMW Brilliance Automotive, kde má BMW 50% podíl. Rozšířilo tak svou výrobu do čínských továren v čínské oblasti Shenyang. Dohromady obě společnosti započaly svou investici do této spolupráce 450 mil. EUR. V roce 2004 společnost otevřela svou první výrobní halu, která zaměstnává kolem 6 500 pracovníků. V roce 2012 došlo k následnému rozšíření o další dvě výrobní haly.⁶⁵ V čínských výrobních halách BMW zaměstnává již přes 10 000 zaměstnanců. Cíl automobilky je ročně vyrobit pro čínský trh 30 000 vozidel. Od roku 2011 se zde začíná soustřeďovat i výroba elektromobilů a hybridních vozidel. Toto spojení německého a čínského výrobce je považováno za velmi úspěšné. Německý výrobce si cení přesného a precizního pracovního nasazení čínských zaměstnanců, které je doplňováno

⁶⁴ BMW Group. *Geschäftsbericht 2012* [online]. 2012 [cit. 2014-04-12]. Dostupné z: <http://geschaeftsbericht2012.bmwgroup.com/bmwgroup/annual/2012/gb/German/pdf/bericht2012.pdf>, s. 24

⁶⁵ BMW Brilliance Automotive. *Company information* [online]. [cit. 2014-04-12]. Dostupné z: http://www.bmw-brilliance.cn/cn/en/com_waw_bba.html

flexibilitou a pragmatismem z německé strany.⁶⁶ Následující graf ukazuje, že zisk, který plyne BMW z tohoto joint-venture, byl v roce 2007 pouze 293 mil. EUR. Velký zlom však přišel v roce 2010, kdy se hodnota zdvojnásobila oproti minulému roku na 1 046 mil. EUR. V roce 2013 zisk činil již 3 558 mil. EUR. Tento extrémní růst je jedním z důkazů velmi úspěšného poskytování PZI německým automobilovým průmyslem.

Graf 9- Zisk BMW z výroby v čínské továrně



Pozn.: výrobce BMW Brilliance Automotive

Zdroj: BMW Group Geschäftsbericht 2013, vlastní zpracování

3.2.2 Budoucnost německého automobilového průmyslu

V automobilovém průmyslu je velmi silná konkurence, celosvětový trh automobilů je velmi přesycen. Nejen z mého pohledu vyplývá, že německý automobilový průmysl si uvědomuje sílící konkurenci, a proto se snaží držet své prvenství v oblasti rozvoje a inovací v tomto průmyslu. Soustřeďují se na neustálé aktivity v oblasti zajištění bezpečnosti automobilů, efektivní využívání energií a snižování CO². Automobilky se začínají soustřeďovat na vývoj elektromobilů a hybridních vozidel. Tento vývoj je podporován i ze strany německé vlády. Automobilový průmysl je součástí velkého dodavatelského řetězce od výrobce náhradních dílů, po výrobu a montáž automobilů až po prodej zákazníkům. Nejčastější forma vstupu na nové trhy jsou různé fúze, akvizice a joint-ventures. Především v otázce zaměstnanosti jsou důležité také výstavby nových

⁶⁶ BMW GROUP, *BMW Group Zeitung: Unternehmen.*, München: Euro-Druckservice GmbH, 2013, August 2013

výrobních linek tzv. investice na zelené louce. U subdodavatelů a montážních linek převládají investice na zelené louce. Tito subdodavatelé často staví své haly v blízkosti působnosti výrobce vozidel. Osobně si myslím, že trend neustálého propojování společností ve formě fúzí, akvizic či strategických aliancí může vést v budoucnu k odlišnému spotřebitelskému chování. Je možné, že spotřebitelé již nebudou vnímat značku automobilu jako celek, ale jejich zájem se začne soustřeďovat spíše na informace od jakého výrobce a z jaké země pocházejí jednotlivé části daného automobilu. Jednotlivé značky se mohou dostat do fáze, kdy se začne vytrácet mezi spotřebiteli povědomí o image a historii dané značky, která je dříve vedla k pořízení automobilu od určitého výrobce.

Závěr

Přímé zahraniční investice jsou důležitým prvkem budování konkurenceschopnosti podniků v globálním měřítku. Společnosti se snaží zvyšovat svůj podíl na trhu hostitelské země poskytováním PZI. Neustálá snaha ve snižování provozních nákladů často společnosti nutí sdílet svůj vývoj a výrobu s firmou v hostitelské zemi. Z motivu investora ve snižování nákladů vyplývá, že vyhledávají převážně pro ně výhodnou polohu daného odbytiště, například v blízkosti jejich dodavatelsko-odběratelského řetězce. Snadnější přístup k surovinám, vysoce kvalifikovaná síla či efektivní systém pobídek hraje také ve prospěch hostitelských zemí. Můžeme říci, že lokalizační výhody hostitelské země vycházejí z relativních nevýhod země investora.

Způsoby vstupu investora do hostitelské země se často odvíjejí od odvětví, ve kterém jsou tyto PZI poskytovány. V automobilovém průmyslu je nejčastější vytváření fúzí, akvizic, strategických aliancí či joint-ventures. V některých převážně asijských zemích je dokonce povinností zahraničního investora v automobilovém průmyslu vytvoření joint-ventures s tamní společností. Výrobce je často pod vidinou lepšího odbytu svých vozidel ochoten pro změnu designu automobilů a přizpůsobení se tamní kultuře, například odlišnou výbavou vozidel. Riziko ve výše zmíněných způsobech vstupu je nenaplnění synergie. Problémem bývá příliš odlišná firemní a výrobní kultura, kterou lze obtížně sloučit s představou druhého podniku.

V úvodu práce jsem uvedla za cíl analyzovat Německo z pohledu poskytování a přijímání PZI. Světový trend vysokého nárůstu PZI můžeme vidět i na příkladu této země. Německo jako ekonomicky silná a stabilní země, která je jedna z nejaktivněji zapojených zemí v mezinárodním obchodě, je v globalizovaném světě velmi důležitým zdrojem investic hostitelských zemí. Během let 1999 až 2011 je zaznamenán velmi významný růst nejen německých investic v zahraničí, ale také zahraničních investic v Německu. Poskytované německé PZI se během zmiňovaného období téměř ztrojnásobily a v roce 2010 již přesáhl jejich stav 1 bilion EUR. Tyto PZI si můžeme rozdělit na tři významné vrcholy. První byl zaznamenán roku 2001. Po tomto roce důsledkem nejistoty z teroristických útoků PZI následující tři roky mírně klesaly. V roce 2007 došlo k druhému vrcholu. Světová krize se na stavu poskytování PZI německými investory výrazně neprojevila, naopak hned po

krizovém roce investice velmi zvýšily svou hodnotu. Zvýšená aktivita německých investorů v asijských rozvojových zemích, které nebyly tak náchylné na krizové období, bylo důvodem rychlého nárůstu po roce 2009. Zatím poslední vrchol nastal v roce 2011.

Z teritoriálního hlediska Německo nejvíce investuje v Evropě, potažmo v Evropské unii. Téměř polovinu PZI němečtí investoři realizují právě v západní Evropě. Potvrzuje se tak trend PZI, kdy společnosti nejvíce investují v blízkosti své domácí země. Obdobně jsou na tom zahraniční investice v Německu. Důvodem může být strategická poloha v blízkosti prověřených dodavatelů či obecně snadnější přístup na daný trh, což v konečné fázi může přispět k větším úsporám nákladů. Nárůst aktivity německých investorů v Asii dostává v posledních letech na přední místa Čínu, která se od roku 2009 stává velmi důležitým odbytištěm. Zvyšující se životní úroveň v této zemi však může zapříčinit ztrátu výhody v nízkých výrobních a provozních nákladech a investoři mohou začít vyhledávat jiné trhy. V blízké budoucnosti se přesto počítá se silícím čínským vlivem nejen v roli významného odbytiště, ale také jako investora. Čínské investice jsou také stále více aktivní na německém trhu, což vede k důležité vzájemné spolupráci Německa a této asijské země.

Co se týče odvětvové struktury německých PZI, je vidět vztah mezi významností klíčových odvětví německého průmyslu a jejich hodnotou poskytovaných PZI. Německý automobilový průmysl, který je považován za nejdůležitější průmysl německého hospodářství v oblasti zaměstnanosti a technologického vývoje, poskytuje zároveň nejvíce PZI v hostitelských zemích. Oblast chemického, strojírenského či elektronického průmyslu jsou dalšími nejdůležitějšími odvětvími a taktéž významnými poskytovateli PZI. Zahraniční investoři jsou činní v německém průmyslu v téměř obdobných odvětvích jako ti němečtí, avšak výjimku tvoří automobilový průmysl, do kterého proudí zahraniční PZI v zanedbatelném množství. Což je logicky způsobeno velmi silnou pozicí tohoto německého odvětví ve světě, od kterého se očekává spíše PZI poskytovat.

Německo je zahraničními investory vnímáno jako nejatraktivnější země. Investoři rádi využívají výhod propracované německé sítě infrastruktury. I přes to, že Německo nedisponuje levnou pracovní silou a investoři zde nemohou hledat takové úspory nákladů jako v rozvojových zemích, je tato země prioritním odbytištěm mnoha zahraničních investorů. Komparativní výhodu investoři vidí ve vysoce vzdělané pracovní síle, výhodné západní poloze či stabilnímu politickému, ekonomickému a právnímu systému. Jako

nejdůležitější výhodou pro zahraniční investory jsem shledala iniciativu Německa v rámci inovací a vývoje. Neustálá motivace a snaha německé vlády v podporování oblasti vývoje ve všech odvětvích je lákadlem pro investory. Mnoho zahraničních společností proto v Německu buduje svá vývojová střediska. Navíc efektivní systém investičních pobídek, od peněžních příspěvků, zvýhodněných půjček až po pobídky na zaměstnanost a vědu, poskytuje investorům pevný základ pro PZI. Typickým prvkem v poskytování pobídek v Německu je větší zvýhodnění východní části Německa, která z historických důvodů stále není na stejné ekonomické úrovni jako západní část. I přes větší zvýhodnění východní části sem neproudí větší množství PZI. Potvrzuje se tedy fakt, že pro investory nejsou investiční pobídky tím hlavním impulsem pro realizaci své investice na konkrétním území.

Trend v neustálém poskytování PZI německými výrobci automobilů již dospěl do fáze, kdy od roku 2010 němečtí výrobci vyprodukují více vozidel ve svých zahraničních pobočkách než ve své rodné zemi. Díky snaze snížit své náklady a udržet konkurenceschopnost je pro výrobce důležité zajistit si odbyt svých výrobků na různých trzích. Především pak na asijském trhu. Německé PZI se v automobilovém průmyslu během let 1995 až 2011 téměř zdvojnásobily. Dnes jejich stav dosahuje téměř 80 000 mil. EUR. Nejvýraznější nárůst těchto PZI je zaznamenán během devadesátých let. V té době se začínaly otevírat nové trhy východní Evropy, kde němečtí výrobci vozidel začali poskytovat své PZI. Další výrazný nárůst započal v roce 2009, kdy se rychlým tempem zvyšovala poptávka po nových vozidlech v asijských zemích, převážně v Číně. Čínská vláda v té době podnítila růst poptávky zavedením šrotovného a němečtí výrobci tak využili ve správný čas naskytnuté příležitosti. Rozšiřování své stávající výroby či vytváření nových joint-ventures s čínskými společnostmi zároveň přispělo k pozitivnímu překonání světové krize. Důsledkem toho došlo mezi roky 2009 a 2010 k zlomovému skoku všech německých automobilových koncernů v produkci, prodeji a zisku z vozidel v Číně. Od této doby je vidět sílící pozice německých koncernů na čínském trhu. Hrozba z přesycení trhu nejen v Číně je však dle průzkumů reálná a investoři budou v budoucnu vyhledávat alternativní odbytiště pro svou výrobu.

Seznam zdrojů

Knižní zdroje:

1. CIHELKOVÁ, Eva; KUNEŠOVÁ, Hana. *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. 2. dopl. a přeprac. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006, xviii, 319 s. ISBN 80-717-9455-4
2. DVOŘÁČEK, Jiří. *Podnik a jeho okolí: jak přežít v konkurenčním prostředí*. Vyd. 1. V Praze: C. H. Beck, xvii, 173 s. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-224-3
3. KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 228 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3396-8.
4. KINCL, Michael. *Investiční pobídky jako forma veřejné podpory*. 1. vyd. Praha: Linde, 2003, 79 s. Expert (Grada). ISBN 80-861-3148-3.
5. MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní marketing*. 2., rozš. a přeprac. vyd. Praha: Grada, 2006, 205 s. ISBN 80-247-1678-X
6. PICHANIČ, Mikuláš. *Mezinárodní management a globalizace*. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, 2004, xi, 176 s. ISBN 80-717-9886-X.
7. SMRČKA, Luboš. *Ovládnutí a převzetí firem*. Vyd. 1. V Praze: C. H. Beck, 2013, viii, 151 s. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-442-1.
8. SRHOLEC, Martin. *Přímé zahraniční investice v České republice: Teorie a praxe v mezinárodním srovnání*. Praha: Linde, 2004. ISBN 80-86131-52-1.
9. SYNEK, Miloslav. *Manažerská ekonomika*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2007, 452 s. ISBN 978-80-247-1992-4.
10. ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada, 2013, 368 s. ISBN 9788024746944
11. WOKOUN, René. *Přímé zahraniční investice a regionální rozvoj*. Praha: Oeconomica, 2010, 203 s. ISBN 978-80-245-1736-0.

Ostatní tištěné zdroje:

12. BMW GROUP, *BMW Group Zeitung: Unternehmen.*, München: Euro-Druckservice GmbH, 2013, August 2013

Elektronické zdroje:

13. BMW Brilliance Automotive. *Company information* [online]. [cit. 2014-04-12]. Dostupné z: http://www.bmw-brilliance.cn/cn/en/com_waw_bba.html
14. BMW Group. *Geschäftsbericht 2012* [online]. 2012 [cit. 2014-04-12]. Dostupné z: <http://geschaeftsbericht2012.bmwgroup.com/bmwgroup/annual/2012/gb/German/pdf/bericht2012.pdf>
15. Bundesministerium für Bildung und Forschung. *Wohlstand durch Forschung* [online]. Die Bundesregierung. Berlin, 2013 [cit. 2014-03-31]. Dostupné z: http://www.bmbf.de/pub/HTS_Bilanzbericht_Wohlstand_durch_Forschung.pdf
16. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: Förderdatenbank. *GRW* [online]. [cit. 2014-03-07]. Dostupné z: <http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/Foerderrecherche/suche.html?get=views;document&doc=373>
17. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: Förderdatenbank. *Investitionszulagengesetz 2010* [online]. [cit. 2014-03-07]. Dostupné z: <http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/Foerderrecherche/suche.html?get=views;document&doc=4006>
18. Český statistický úřad. *Přímé zahraniční investice, vybrané přínosy a náklady pro českou ekonomiku* [online]. [cit. 2013-12-28]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/ckta120208.doc>
19. ČNB. *Přímé zahraniční investice za rok 2011* [online]. [cit. 2013-12-25]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2011_CZ.pdf
20. Daimler. *Annual Report 2013* [online]. 2013 [cit. 2014-04-11]. Dostupné z: http://www.daimler.com/Projects/c2c/channel/documents/2432177_Daimler_2013_Annual_Report.pdf
21. Deutsche Bank Research. *Deutsche Autoindustrie: Treiber und Profiteur der Globalisierung* [online]. 8.2 2011 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000269564/Deutsche+Autoindustrie%3A+Treiber+und+Profiteur+der+Globalisierung.PDF
22. Deutsche Bundesbank. *Makroökonomische Zeitreihen: Direktinvestitionen* [online]. [cit. 2014-01-04]. Dostupné z: http://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Zeitreihen_Datenbanken/Makrooekonomische_Zeitreihen/makrooekonomische_zeitreihen_node.html?openNodeId=192841

23. Deutsche Bundesbank. *Monatsbericht: Dezember* [online]. 2011 [cit. 2014-03-26]. Dostupné z:
http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Monatsberichte/2011/2011_12_monatsbericht.pdf?__blob=publicationFile
24. Deutsche Bundesbank. *Neue Ergebnisse der Bestandserhebung über Direktinvestitionen* [online]. 27. 4. 2012. [cit. 2014-02-18]. Dostupné z:
http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Pressemitteilungen/BBK/2012/2012_04_27_ergebnisse_bestandserhebung_direktinvestitionen.html
25. Deutscher Industrie- und Handelskammertag. In: *Auslandsinvestitionen in der Industrie 2012* [online]. [cit. 2014-02-19]. Dostupné z:
http://www.heilbronn.ihk.de/ximages/1432901_investitio.pdf
26. Deutscher Industrie- und Handelskammertag: *Auslandsinvestitionen in der Industrie: Frühjahr 2013* [online]. 2013. vyd. [cit. 2014-02-18]. ISSN 2192-4120. Dostupné z: http://www.heilbronn.ihk.de/ximages/1442457_investitio.pdf
27. Ernst & Young. *European Automotive Survey 2013* [online]. 2013 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z:
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/European_Automotive_Survey_2013/\\$FILE/European%20Automotive%20Survey%202013.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/European_Automotive_Survey_2013/$FILE/European%20Automotive%20Survey%202013.pdf)
28. Ernst & Young. *Standort Deutschland 2012: Der Fels in der Brandung* [online]. 2012 [cit. 2014-03-24]. Dostupné z:
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Standort_Deutschland_Studie_2012/\\$FILE/Studie-Standort%20Deutschland%202012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Standort_Deutschland_Studie_2012/$FILE/Studie-Standort%20Deutschland%202012.pdf)
29. Ernst & Young. *Standort Deutschland 2013 Erfolg und Verantwortung* [online]. 2013 [cit. 2014-03-23]. Dostupné z:
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Deutschland_attraktivster_Standort_in_Europa/\\$FILE/Standort_D_2013_Studie.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Deutschland_attraktivster_Standort_in_Europa/$FILE/Standort_D_2013_Studie.pdf)
30. European Commission. *Enterprise and Industry* [online]. [cit. 2014-02-21]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm
31. European Commission. *Innovation Union Scoreboard 2013* [online]. Belgium, 2013 [cit. 2014-03-29]. Dostupné z:
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf
32. Eurostat: European Commission. *Unemployment statistics* [online]. [cit. 2014-03-29]. Dostupné z:
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:Unemployment_rates,_seasonally_adjusted,_January_2014.png&filetimestamp=20140228082240

33. Export do SRN. *Investiční pobídky v SRN* [online]. 10. 4. 2007 [cit. 2014-02-21]. Dostupné z: <http://www.exporthdosrn.cz/article/investi%C4%8Dn%C3%AD-pob%C3%ADdky-v-srn>
34. Finpro Benchmark. *National Investment Strategy Germany* [online]. Únor 2012. [cit. 2014-03-07]. Dostupné z: http://www.finpro.fi/c/document_library/get_file?uuid=517f52ab-1f47-47b5-88c9-30b4ff8cecd1&groupId=10304
35. Germany Trade & Invest. *Automotive Industry in Germany* [online]. 2013 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Industry-overviews/industry-overview-automotive-industry-en.pdf
36. Germany Trade & Invest. *Economic Overview Germany: Market, Productivity, Innovation* [online]. 2013. vyd. [cit. 2014-01-09]. Dostupné z: http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Germany/economic-overview-germany-market-productivity-innovation.pdf
37. Germany Trade & Invest. *Incentives at a Glance* [online]. [cit. 2014-03-07]. Dostupné z: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Investment-guide/Incentive-programs/incentives-at-a-glance.html>
38. Germany Trade & Invest: Labor-related Incentives. [online]. [cit. 2014-02-25]. Dostupné z: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Investment-guide/Incentive-programs/labor-related-incentives.html>
39. Germany Trade & Invest: *R&D incentives*. [online]. [cit. 2014-02-25]. Dostupné z: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Investment-guide/Incentive-programs/r-and-d-incentives.html>
40. Germany Trade and Invest. *Facts and Figures 2014: Incentives in Germany* [online]. [cit. 2014-02-22]. Dostupné z: http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Germany/facts-figures-incentives-in-germany-2014-en.pdf
41. Germany Trade and Invest. *FDI Data: Ongoing Interest in Greenfield Investments* [online]. [cit. 2014-02-20]. Dostupné z: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Business-location-germany/FDI/fdi-data,did=214136.html>
42. Germany Trade & Invest. *Germany is Europe's Innovation Incubator* [online]. 2013 [cit. 2014-03-30]. Dostupné z: http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Business-location-germany/blg-germany-innovation-incubator.pdf
43. Germany Trade and Invest. *Investment Guide to Germany 2014* [online]. 15. 1. 2014. [cit. 2014-02-21]. Dostupné z: http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Germany/investment-guide-to-germany-2014-en.pdf

44. Germany Trade and Invest. *Public Loans* [online]. [cit. 2014-02-22]. Dostupné z: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Investment-guide/Incentive-programs/public-loans.html>
45. GTAI. *Germany investment magazine* [online]. 2011 [cit. 2014-05-02]. Dostupné z: http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Markets-germany/germany-investment-magazine-special-edition-2011.pdf
46. iXPOS. The German Business Portal. In: *Infrastructure* [online]. [cit. 2014-03-28]. Dostupné z: <http://www.ixpos.de/IXPOS/Navigation/EN/Your-business-in-germany/Marketplace-germany/infrastructure.html>
47. KfW. *KfW - Unternehmerkredit* [online]. [cit. 2014-02-22]. Dostupné z: [https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Unternehmen-erweitern-festigen/Finanzierungsangebote/KfW-Unternehmerkredit-Fremdkapital-\(037-047\)/#1](https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Unternehmen-erweitern-festigen/Finanzierungsangebote/KfW-Unternehmerkredit-Fremdkapital-(037-047)/#1)
48. KPMG. *Global Automotive Executive Survey 2011* [online]. 2011 [cit. 2014-04-12]. Dostupné z: <https://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/global-automotive-executive-survey/Documents/2011-report.pdf>
49. UNCTAD. *Foreign direct investment and performance requirements: new evidence from selected countries* [online]. 2003 [cit. 2013-12-29] Dostupné z: http://unctad.org/en/Docs/iteiia20037_en.pdf
50. UNCTAD: *World investment report 2013*. [online]. [cit. 2014-01-04]. Dostupné z: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf
51. Verband der Automobilindustrie. *Deutsche Automobilindustrie in China weiter auf Wachstumskurs* [online]. 20. 4. 2013 [cit. 2014-04-13]. Dostupné z: <https://www.vda.de/de/meldungen/news/20130422-1.html>
52. Verband der Automobilindustrie. *Jahresbericht 2012* [online]. 2012 [cit. 2014-04-08]. Dostupné z: http://www.vda.de/de/publikationen/jahresberichte/ebook_2012/
53. VŠE. INSTITUT ROZVOJE PODNIKÁNÍ (IDE). *Analýza navrhované novely zákona o investičních pobídkách* [online]. Duben 2011. [cit. 2014-02-21]. Dostupné z: <http://srsv.vse.cz/wp-content/uploads/2011/12/investice-srsv.pdf>
54. World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report 2013 - 2014* [online]. 2013 [cit. 2014-03-28]. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
55. ZAMRAZILOVÁ, Eva. *Přímé zahraniční investice v ČR: makroekonomické souvislosti* [online]. Praha, 2006 [cit. 2013-12-26]. Dostupné z: http://www.vsem.cz/data/data/ces-soubory/working-paper/gf_WPNo706.pdf

Seznam tabulek

Tabulka 1- Poskytnuté a přijaté PZI z pohledu Německa	21
Tabulka 2- Rozdělení podniků dle zaměstnanců a obratu.....	29
Tabulka 3 - Míra podpory plánované investice.....	31
Tabulka 4- Domácí a zahraniční výroba německých osobních vozidel	37

Seznam grafů

Graf 1- Největší světoví investoři v roce 2012	16
Graf 2- Stav přímých zahraničních investic Německa	18
Graf 3- Teritoriální struktura německých PZI	19
Graf 4- Německé PZI ve zpracovatelském průmyslu	23
Graf 5- Zahraniční PZI v německém průmyslu	24
Graf 6- PZI německého automobilového průmyslu.....	39
Graf 7 - Počet prodaných vozidel Mercedes - Benz	42
Graf 8- Produkce koncernu Volkswagen.....	43
Graf 9- Zisk BMW z výroby v čínské továrně	44

Seznam příloh

Příloha 1- Faktory ovlivňující rozhodování potencionálního investora	57
Příloha 2- Dostupné pobídky v Německu do 30. 6. 2014	58
Příloha 3- Teritoriální struktura PZI v Německu	59
Příloha 4- Počet zahraničních podniků v Německu v roce 2010	59

Přílohy

Příloha 1- Faktory ovlivňující rozhodování potenciálního investora

Marketingové	Velikost zahraničního trhu Růstový potenciál zahraničního trhu Snaha o udržení podílu na trhu Snaha o podporu exportu mateřské firmy Nutnost užšího kontaktu se zákazníky Nespokojenost s dosavadní strategií mezinárodního marketingu Základna pro vývozní aktivity Větší ziskovost
Obchodněpolitické	Obchodní bariéry Preferenze tuzemských výrobců
Nákladové	Snaha o přiblížení se surovinovým zdrojům Kvalifikovaná pracovní síla Dostupnost kapitálu/technologií Levné suroviny Levná pracovní síla Nízké výrobní náklady Nízké přepravní náklady Finanční a další pobídky pro investory Celkové nižší náklady
Investiční klima	Pozitivní vztah k zahraničním investorům Politická stabilita Omezení výše kapitálového vkladu, nemožnost 100% vlastnictví Omezení v devizové oblasti Stabilita zahraniční měny Daňový systém Znalost místního trhu

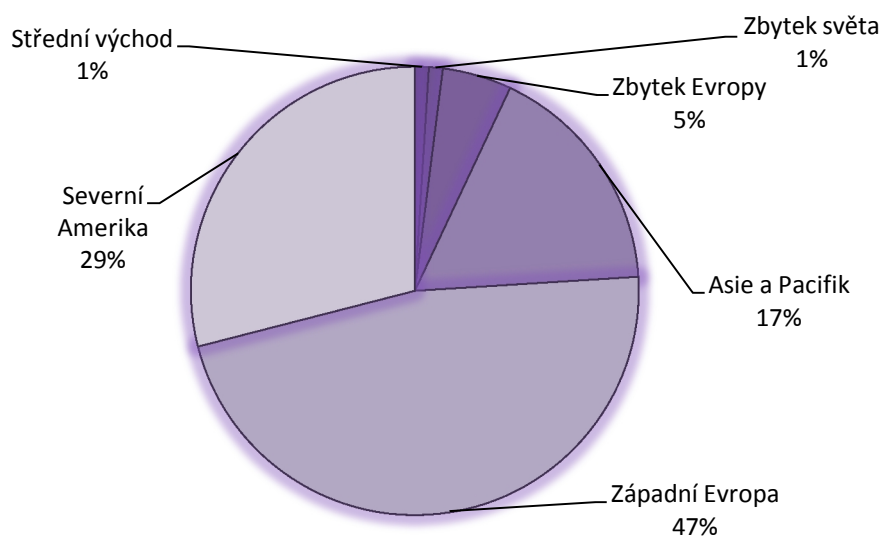
Zdroj: Machková, Mezinárodní marketing, s. 91

Příloha 2- Dostupné pobídky v Německu do 30. 6. 2014



Zdroj: GTAI

Příloha 3- Teritoriální struktura PZI v Německu



Zdroj: GTAI, Germany Investment Magazine 2011, vlastní zpracování

Příloha 4- Počet zahraničních podniků v Německu v roce 2010

Zahraniční společnosti v Německu	
Nizozemí	8 000
USA	6 200
Velká Británie	5 200
Francie	3 700
Švédsko	1 300
Španělsko	1 100
Japonsko	980
Rusko	950
Čína	700
Kanada	390
Polsko	370
Indie	280
Česká republika	250

Zdroj: GTAI, Germany Investment Magazine 2011, vlastní zpracování