



Přímé zahraniční investice a jejich lokalizace

Bakalářská práce

Studijní program: B6208 – Ekonomika a management
Studijní obor: 6210R015 – Ekonomika a management mezinárodního obchodu
Autor práce: **Michael Šimáček**
Vedoucí práce: Ing. Jan Mačí, Ph.D.



TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta

Akademický rok: 2015/2016

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Michael Šimáček**
Osobní číslo: **E13000540**
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Ekonomika a management mezinárodního obchodu**
Název tématu: **Přímé zahraniční investice a jejich lokalizace**
Zadávající katedra: **Katedra marketingu a obchodu**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Přímé zahraniční investice
2. Fungování přímé zahraniční investice v rámci nadnárodních firemních struktur
3. Faktory lokalizace podniku v ČR
4. Charakteristika vybrané společnosti
5. Zhodnocení realizované lokalizace a návrh alternativního řešení

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: **35 normostran**

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

DVOŘÁČEK, Jiří a Ladislav TYLL. Outsourcing a offshoring podnikatelských činností. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-010-2.

KOWALEWSKI, Oskar a Marzenna WERESA. The Role of Foreign Direct Investment in the Economy. Mering, Schwab: Rainer Hampp Verlag, 2008. ISBN 978-386-6183-070.

POTUŽÁKOVÁ, Zuzana a Jaroslav DEMEL. Podniky se zahraniční účastí v Libereckém kraji. Výsledky dotazníkového šetření. E+M. Ekonomie a Management. 2014, 17(2): 61-72. ISSN 1212-3609.

ŠIMANOVÁ, Jana. Investiční pobídky, nadnárodní firmy a regionální rozvoj. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2011. ISBN 978-80-7372-803-8.

WOKOUN, René a Jozef TVRDOŇ. Přímé zahraniční investice a regionální rozvoj. Praha: Oeconomica, 2010. ISBN 978-80-245-1736-0.

Databáze ProQuest (knihovna.tul.cz).

Vedoucí bakalářské práce:

Ing. Jan Mačí

Katedra podnikové ekonomiky a managementu

Konzultant bakalářské práce:

Ing. Tereza Suchomelová

CzechInvest, ředitelka regionální kanceláře

Datum zadání bakalářské práce: **30. října 2015**

Termín odevzdání bakalářské práce: **31. května 2017**



doc. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.
děkan



doc. Ing. Jozefína Šimová, Ph.D.
vedoucí katedry

V Liberci dne 30. října 2015

Prohlášení

Byl jsem seznámen s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé bakalářské práce a konzultantem.

Současně čestně prohlašuji, že tištěná verze práce se shoduje s elektronickou verzí, vloženou do IS STAG.

Datum: 6.5.2016

Podpis: 

Anotace

Hlavním cílem této bakalářské práce je poskytnout ucelený pohled na přímé zahraniční investice (PZI) a jejich faktory lokalizace. V rámci metodologické části se práce pokouší zjistit, které lokalizační faktory mají pro investory největší důležitost. Práce shrnuje teorie a výsledky vědeckých článků a odborných publikací českých i zahraničních autorů na téma definice PZI, jejich lokalizace a dopadů pro hostitelskou ekonomiku. Celá práce se snaží aplikovat problematiku a získané výsledky na společnost DGS Liberec s.r.o. Na té jsou nejprve znázorněny podrobnosti týkající se PZI v souvislosti s tímto podnikem, jeho historií a fungováním. Poté jsou aplikována data získaná v rámci metodologické práce z dotazníků. Dotazníky zjišťovaly, jak jsou jednotlivé vybrané faktory při lokalizaci preferovány a na základě jejich výsledků je závěr práce věnován alternativní lokalizaci zvoleného podniku.

Klíčová slova

Přímé zahraniční investice, dopady trhu, lokalizační faktory, investiční pobídky, DGS, firmy pod zahraniční kontrolou.

Annotation

Foreign direct investments and their localization

The main target of this bachelor thesis is to show the general view on foreign direct investments (FDI) and factors of their localization. In the methodical part of the work is the goal to find out which localization factors are the most favoured. This work is the summary of theoretical and practical results of Czech and foreign scientific papers on topics of foreign direct investment determinants and their impact on the host economy. The whole practical work intends to use the theory and received results on the company DGS Liberec s.r.o. On its example are at first shown relations between FDI and the company, its history and function. Then data, which were gain from the methodical part of the work from questionnaires, are used. These questionnaires were trying to find out which ones from picked factors are important during the localization. On the base of the results of these questionnaires the end of this work deals with alternative localization of the described company.

Key words

Foreign direct investment, market consequences, factors of localization, Investment Incentives, DGS, companies under the foreign control.

Obsah

Seznam ilustrací.....	10
Seznam tabulek.....	11
Seznam zkratek.....	12
Úvod	13
1 Investice.....	14
1.1 Definice přímých zahraničních investic	14
1.2 Typologie PZI.....	15
1.3 Dopady na trhu.....	17
1.3.1 Technologický transfer	17
1.3.2 Strategie a vazby.....	18
1.3.3 Trh práce.....	18
1.3.4 Produktivita	19
2 Fungování PZI v rámci nadnárodních struktur.....	20
2.1 Důvody alokace zdrojů	20
2.2 Lokalizace PZI.....	21
2.3 Životní cyklus PZI	22
2.4 Důsledky operací s PZI.....	23
3 Trend PZI v České republice	24
3.1 Historie.....	24
3.2 Současné působení PZI v ČR.....	25

3.3	Investiční pobídky.....	27
4	Představení PZI na DGS Druckguss Systeme s.r.o.	28
4.1	Profil společnosti DGS Liberec	28
4.1.1	Portfolio firmy	28
4.1.2	Historický vývoj DGS Liberec	29
4.1.3	Aktivity v zahraničí	30
4.2	Druckguss Systeme AG	30
4.3	Determinanty vzniku fúze.....	31
4.4	Důvody lokalizace PZI	32
5	Průzkum lokalizačních faktorů v rámci ČR pro příslušnou sféru podniků	34
5.1	Hypotézy výzkumu	34
5.2	Metoda a technika sběru dat	35
5.3	Tvorba dotazníků	35
5.4	Výběr respondentů	36
5.5	Zkoumané faktory	36
5.5.1	Regionální a lokální faktory	37
5.5.2	Infrastrukturní faktory	41
5.5.3	Pracovní faktory	43
5.5.4	Obchodní faktory	45
5.6	Porovnání faktorů	47
5.7	Návrh alternativní lokalizace	48
5.8	Shrnutí zjištění a stanovení závěrů	50

Závěr.....	51
Zdroje	53

Seznam ilustrací

Obrázek 1: Finanční životní cyklus investice.....	22
Obrázek 2: Objem PZI v ČR	24
Obrázek 3: PZI v ČR 31.12.2013	26
Obrázek 4: Zastoupení zemí v obchodě	30
Obrázek 5: Vlastnická struktura DGS	31
Obrázek 6: Dodavatelé pro automobilový průmysl v ČR	33
Obrázek 7: Cena práce EUR/h	35
Obrázek 8: Kvalita a atraktivita území	37
Obrázek 9: Investiční pobídky.....	38
Obrázek 10: Ceny plocha budov	39
Obrázek 11: Existence výzkumných a vývojových center	40
Obrázek 12: Rozvinuté služby trhu	41
Obrázek 13: Existence průmyslových zón	42
Obrázek 14: Existence dopravních uzlů a stav dopravní infrastruktury.....	43
Obrázek 15: Cena pracovní síly.....	44
Obrázek 16: Dostatek pracovní síly.....	45
Obrázek 17: Geografická blízkost zákazníků.....	46
Obrázek 18: Blízkost a flexibilita dodavatelů	47
Obrázek 19: dopravní síť/cena pozemků.....	49

Seznam tabulek

Tabulka 1: Celkové výsledky dotazníku	48
---	----

Seznam zkratek

ČSÚ – Český statistický úřad

ČR – Česká republika

ČNB – Česká národní banka

EU – Evropská unie

OECD – Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj

PZI – přímé zahraniční investice

Úvod

PZI jsou stále běžnější součástí ekonomik na celém světě. To je také důvod, proč je třeba této problematice věnovat náležitou pozornost. Tyto investice totiž pro stát, do něž je investice směřována, neznamená pouze přísun finančních prostředků, ale i získání moderních technologií, know-how, rozpohybování stagnujícího hospodářství, snížení nezaměstnanosti a zvýšení nároků na kvalitu, ať už výrobku, anebo kvalifikace zaměstnanců.

Cílem této práce je poskytnout náhled do problematiky PZI, která je názorně vysvětlena na konkrétní společnosti v ČR. Při popisování tématu je kladen důraz především na specifika, která jsou spojena s postupem při rozhodování a následné lokalizaci PZI. Právě zde je totiž mnoho proměnných faktorů, které se i spolu s dobou a měnícími se podmínkami vyvíjí.

První část práce se věnuje definici termínu přímé zahraniční investice a jeho následnou kategorizaci na základě publikací a odborných článků, které se touto problematikou zabývají. Součástí je také popis zavedení a fungování PZI.

Druhá část se zaměřuje na působení PZI v mezinárodním prostředí a to od lokalizace, přes životní cyklus až po dopady, které způsobila.

Třetí část dává PZI do kontextu s ČR. Nejprve z historického pohledu, který čtenáři přibližuje celou situaci a dává částečně do kontextu věci, jež jsou aktuální v současnosti. Dále se zaměřuje na aktuální působení a nakonec se věnuje investičním pobídkám, které jsou směrodatné pro vývoj PZI v budoucnu.

Ve čtvrté části jsou předešlé informace aplikovány na vybraný podnik v ČR.

Závěrečná kapitola se věnuje vyhodnocení dotazníku, který je zaměřen na průzkum důležitosti lokalizačních faktorů, které jsou hodnoceny respondenty z podniků zaměřených na výrobu automobilových součástek. Dále se kapitola věnuje definování stěžejních faktorů, které by mohly hrát roli při vybírání nové lokalizace při přesunutí zkoumaného podniku v rámci území ČR.

1 Investice

Jak již bylo řečeno v úvodu, tak tato práce je zaměřena na investice mezinárodního charakteru. Investice je definována jako *„činnost ekonomického subjektu, jež vkládá část svého důchodu do majetkových složek s předpokladem dosažení většího výnosu v budoucnosti“*. Pokud bychom chtěli najít definici samotného termínu mezinárodní investice, tak v tomto snažení nebudeme úspěšní, jelikož pokud už mezinárodní orgány uvádějí definici, tak pouze pro svou potřebu a jednotná obecná definice není stanovena. Z ekonomického pohledu je však nejprve investice třeba rozlišit a ujasnit si tak jednotlivé kategorie. Těmi jsou investice přímé a investice nepřímé, neboli také portfoliové. Přímým investicím bude ještě věnována pozornost v dalších kapitolách. Zmíněné portfoliové investice jsou ze zahraničí do domácí ekonomiky a nepřevyšují 30% hodnoty daného podniku, do něhož je investováno. Může jít např. o nákup domácích dluhopisů nebo části akcií podniku zahraničním investorem. Zároveň vlastnictví takové části akcií, které neumožňuje podíl na řízení společnosti (ČNB, 2013).

1.1 Definice přímých zahraničních investic

Pro účely mezinárodního srovnání stanovila OECD definici PZI, která odpovídá také metodologii Evropského statistického úřadu (EUROSTAT) a Mezinárodního měnového fondu. Z této definice vychází i Česká národní banka (dále jen ČNB). *„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 – přímá investice 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.“* (ČNB, 2013)

Zároveň ČNB (2013) definuje jednotlivé složky, kterými jsou krom základního kapitálu také reinvestovaný zisk a ostatní kapitál, tímto vztahem:

Přímá investice = základní kapitál + reinvestovaný zisk + ostatní kapitál

Kde základní kapitál je vklad nerezidenta do základního jmění společnosti, reinvestovaný zisk je podíl přímého investora na hospodářském výsledku nerozděleném formou dividend a ostatní kapitál označuje přijaté a poskytnuté úvěry i s dluhopisy (Wokoun, Tvrdoň, 2010)

1.2 Typologie PZI

Taxonomie PZI podle Srholce (2004), jak je používána OECD a UNCTAD, vychází ze čtyř oblastí:

- 1) Míra kontroly – podniky s menšinovým podílem, podnik pod kontrolou.
- 2) Motiv vstupu – trhy, faktory nebo aktiva vyhledávající PZI.
- 3) Způsob vstupu – investice na zelené louce (v angličtině greenfield), na hnědé louce (v angličtině brownfield) a ovládnutí již existujících aktiv (fúze a akvizice, v angličtině pod zkratkou M&A).
- 4) Specifikace mateřské firmy – vertikální a horizontální investice.¹

Míru kontroly lze rozdělit na dva druhy. Prvním je podnik s **menšinovým zahraničním podílem** (*společník – v angličtině associate*), kde je podíl zahraniční firmy ve firmě, která PZI nabízí, od 10 do cca 50 %. Druhým je podnik **pod zahraniční kontrolou** (*dceřiná firma – v angličtině subsidiary*), kde je cílem kontrolovat hlavní podíl a motivem je převážně vyhledávání faktorů, které v České republice představují levnou a kvalifikovanou českou pracovní sílu. Míra samostatného rozhodování v záležitostech směřování budoucího vývoje a struktury firem s PZI poté záleží také na motivu vstupu a strategii mateřské firmy.

¹ Vertikální PZI provádějí především produktově specializované nadnárodní firmy a horizontální PZI procesně specializované firmy. Vertikální investice mají tedy rozdílné fáze produkčního řetězce v jednotlivých pobočkách, zatímco horizontální mají podobné fáze produkčního řetězce v jednotlivých pobočkách. Srholec (2004) uvádí jako příklad vertikální struktury ovládnutí části ČKD Dopravní systémy společností Siemens a příklad horizontální investici PWC v Praze.

Druhým hlediskem je motiv vstupu investora, který lze rozdělit na tři způsoby vyhledávání. Za **prvé způsob vyhledávající trhy** (*v angličtině market-seeking*) je zacílen na vstup na trh hostitelské země a získání určitého podílu, který umožní snížit náklady na zásobování, celní tarify, dopravní náklady. Tento způsob je spojen s vytlačováním domácí produkce nebo nahrazováním dovozu. Za **druhé PZI vyhledávající faktory** (*v angličtině efficiency-seeking*), které cílí na nákladovou optimalizaci celého výrobního procesu. Důvodem pro tento typ PZI je vybavenost místa výrobním faktorem, který je například představován již výše zmíněnou kvalifikovanou a levnou pracovní silou anebo zdroji přírodních surovin. Tento typ je také typický svou vývozní orientací a relativně velkou mírou integrace s mateřskou firmou. **Třetím způsobem jsou aktiva vyhledávající investice** (*v angličtině asset-seeking*), kde je motivem ovládnutí specifických aktiv, které představují například patenty nebo obchodní značky. Dunning (1998) krom výše třech zmíněných druhů investic vyčleňuje ještě čtvrtý typ, jímž jsou investice vyhledávající zdroje (*v angličtině resource-seeking*), které jsou motivovány získáním přírodních zdrojů z rozvojových i rozvinutých zemí, pracovní síly z rozvojových zemí anebo získáním technologické způsobilosti nebo zkušeného managementu. Tento druh je zaměřen na vývoz do vyspělých industrializovaných zemí (Wokoun, Tvrdoň, 2010).

Za významné hledisko je považován způsob vstupu, který se rozděluje na tři podkategorie: **Investice na zelené louce** (*v angličtině greenfield*), **investice na hnědé louce** (*v angličtině brownfield*) a ovládnutí již existujících aktiv pomocí fúzí a akvizic. Investice na zelené louce představují vybudování nového ekonomického subjektu. Toho využívají především velké nadnárodní firmy se silným zázemím, jelikož investice sice umožňuje vytvoření nového podniku přesně podle záměrů firmy, ale nese s sebou také překážky v podobě výstavby nového závodu a zaškolení personálu před zahájením samotného provozu. Proti tomu jde teorie kapitálového vstupu do již zaběhlé společnosti, označovaná jako fúze a akvizice. Tento způsob se používá především tehdy, chce-li kupující společnost získat specifickou konkurenční výhodu (v podobě technologie, obchodní značky, distribučního kanálu nebo kvalifikovaných pracovníků) a vlastní investice mateřské společnosti by byla nákladnější než kapitálový vstup. Tento způsob vstupu je také povětšinou spojen s rozsáhlými investicemi na restrukturalizaci podniku. Posledním druhem jsou investice na hnědé louce. Jedná se o změnu vlastnické struktury existujícího podniku, následovaných

značnými investicemi do ze strany mateřské společnosti. Tento typ u nás reprezentuje většinu privatizačních PZI. Na podobném principu fungují i fúze (M&A), ale jejich převzetí je méně násilné a jedná se formálně o ovládnutí již existujících aktiv (Srholec, 2004).

1.3 Dopady na trhu

Příliv PZI je spojen s řadou přímých a nepřímých pozitivních i negativních důsledků. Ty mohou být dlouhodobé i krátkodobé, mít dopady na národní hospodářství nebo pouze na hospodaření regionu či podniku. Mezi jejich klady lze zařadit hospodářský růst díky zvýšení nabídkové strany ekonomiky. Zároveň zvyšují vývozní výkonnost a podílejí se na financování deficitu běžné ekonomiky bez dalšího zadlužování. Například PZI na zelené louce s sebou přinášejí nová pracovní místa. Toto jsou však dopady, které jsou spojeny především s příchodem nového zahraničního investora a jejich účinek je pouze v prvních měsících až letech (Wokoun, Tvrdoň, 2010).

Pokud se tak podíváme na dopad v dlouhém období, tak se k výše uvedeným pozitivním dopadům PZI projevují také jejich negativa. Až po čase může navíc začít působit řada faktorů, jako vytlačování původních společností, nenavazování kontaktů s domácími firmami a využívání nepříznivých strategií. Dále musí země počítat se zpětným odlivem zisku do zahraničí. Zároveň může nárazový příliv PZI způsobovat vychylování kurzu a způsobovat úbytek ve státním rozpočtu kvůli státem nastaveným dotacím a úlevám. Proto jsou prováděny studie přínosů tak, aby celkový čistý přínos byl ve prospěch státu. Níže jsou zmíněné některé z klíčových dopadů (Wokoun, Tvrdoň, 2010).

1.3.1 Technologický transfer

Vstup PZI na zahraniční trh bývá často spojen se získáním anebo obohacením firmy o patenty a může tak stát i zdrojem pro technologický transfer a potencionální růst ekonomiky. Pro příliv technologického transferu je potřeba technologického rozdílu mezi dvěma zeměmi. V praxi investor vstupuje do země s peněžními prostředky a technologickým zázemím, zatímco hostitelská země nabízí mateřské společnosti levnou pracovní sílu, surovinové zdroje a rozšíření distribuční sítě.

Podle Fallona a Cooka (2010) však není technologický transfer pouze do země, kdy investor své know-how přináší, ale existují také PZI, které cílí na získání nehmotných aktiv a jejich zdokonalování ve svých výzkumných centrech. Ty mají mezinárodní společnosti zpravidla ve svých domovských zemích, obvykle v rámci mateřské společnosti.

1.3.2 Strategie a vazby

Tento bod má přímou spojitost například s výše zmíněným technologickým transferem, jelikož intenzita technologického transferu je určována i charakterem vazeb mezi mateřskou dceřinou společností. Srholec (2004) ukazuje vlastnické a nevlastnické vazby v produkčním systému, kdy podniky pod úplnou zahraniční kontrolou (podniky s více než 50% podílem zahraničního investora) jsou mnohem více podporované ze strany investora, avšak jsou zároveň pod kontrolou investora a musí se přizpůsobovat mezinárodní strategii. Podniky s menšinovým zahraničním podílem (podíl je od 10 do 50 %) mají pouze omezené možnosti nezávislého rozhodování. Do oblasti PZI je dobré v kategorii dopadů zmínit také domácí firmy, které fungují jako běžní dodavatelé a při hlubší spolupráci dokonce některé procesy outsourcují.

1.3.3 Trh práce

Především investice na zelené louce mají příznivý dopad na vytváření nových pracovních míst a zároveň vytváří tlak na zvýšení kvalifikace pracovníků. Současně je na trhu práce potřeba dobrá funkčnost alokačního systému, jelikož čím více pracovních míst vznikne, tím obtížnější je získat vhodné kandidáty na nové pracovní pozice (Srholec, 2004).

Podle Potužákové a Demela (2012) mají PZI zásadní vliv na vývoj ekonomiky především u přechodových ekonomik. Je to totiž zdroj kapitálu, který vnáší impuls do podkapitalizovanosti těchto ekonomik a jejich podniků na počátku transformace. ČR se v pozici přechodové ekonomiky nacházela od roku 1990 a PZI přinesly do této situace výrazný pohyb, když způsobily skokový nárůst počtu nabízených prací. Autoři však již pochybují o faktu, že by toto posílení mělo také přímý pozitivní vliv na následný rozvoj zaměstnanosti.

1.3.4 Produktivita

Na makroekonomické úrovni PZI napomáhají ke zvyšování globální konkurenceschopnosti, díky svému mezinárodnímu působení. Avšak podle Zamrazilové (2007) existuje zároveň nebezpečí vzniku duální ekonomiky, kdy zahraniční firmy prosperují na úkor domácích. V rámci podniků je PZI spojena s inovací výrobního procesu a zkvalitňování pracovní síly, což ovšem může opět vést k dalšímu vytlačování ostatních firem z trhu a úbytku celkového počtu pracovních míst (Wokoun, Tvrdoň, 2010).

2 Fungování PZI v rámci nadnárodních struktur

Nadnárodní společnost se vyznačuje tím, že své služby a produkty nabízí prostřednictvím poboček v zahraničí, účastní se na aktivitách těchto poboček a ovlivňuje je z globální perspektivy (Štrach, 2009). V následujících kapitolách budou rozebrány důvody pro zapojení do nadnárodních struktur, faktory jejich lokalizace a vývoj PZI.

2.1 Důvody alokace zdrojů

Důvody pro PZI byly zmiňovány již v typologii PZI a obecně existují tři druhy. Prvním je **zefektivnění výroby** (*v angličtině efficiency seeking*), druhým je **proniknutí na další trhy** (*v angličtině market seeking*) a třetí se zaměřuje na **zisk nehmotného vlastnictví** (*v angličtině asset seeking*).

Zde jsou strategické motivy, jak je uvádí Šimanová (2011):

- Obranné investování – strach z růstu tržní síly konkurence v dané zemi.
- Diverzifikace působnosti – systematické snižování rizika produkčních kapacit celé společnosti s PZI.
- Image rozšířené firmy.
- Následování úspěšného případu na trhu.
- Osobní motivace vedení společnosti.
- Vládní podpora investic.

Investování v zahraničí je ale také spojeno s mnohem vyššími transakčními náklady vůči podnikání v mateřské ekonomice. Podnik v zahraničí proto musí přinášet dostatečné výnosy a výhody. Řídí se zde takzvaným OLI-teorémem;², který pro firmu znamená současné využití výhody vlastnictví, lokalizace a internacionalizace produkce (Srholec, 2004).

² OLI je akronymem pro Ownership – vlastnictví, Location – lokalizace a Internalization – internalizace. V praxi to znamená, že pro firmu musí být PZI využitím výhody vlastnictví specifických aktiv, lokalizace podniku a internacionalizace produkce. Firmy tedy expandují do zahraničí, aby internacionalizovaly výhody, které jim přináší vlastnictví specifických aktiv, a aby využily svoji sílu v oblasti komparativní výhody.

2.2 Lokalizace PZI

Při výběru lokalizace podniku hraje roli mnoho faktorů. Jejich definováním se zabýval již ve 20. letech 20. století Weber, který se sice zabýval lokalizací podniku především na mikroekonomické úrovni, ale je dodnes považován za jednoho z předních tvůrců lokalizačních teorií i v aplikaci na makroekonomický model. Ve svých pracích se zaměřil především na minimalizaci výrobních nákladů. Mezi jím definované faktory lze počítat např. naleziště surovin, cenu pracovní síly a dopravní náklady (Šimanová, 2011). V České republice jsou ovšem lokalizační faktory PZI rozdílné. Například Dvořáček (2006) se zaměřuje na mikroekonomické – lidské zdroje, výzkum a vývoj, a makroekonomické – ekonomická stabilita, dopravní infrastruktura, legislativa, investiční pobídky a míra korupce.

Jako lokalizační faktory pro země v rozvojových oblastech Blažek a Uhlíř (2002) stanovují tyto:

- Aglomerační úspory.
- Pozitivní migrace a sdílení kvalifikované pracovní síly.
- Sdílení specializované infrastruktury a dodavatelské sítě.
- Šíření znalostí a technologií.
- Existence výzkumných a vývojových center.
- Průmyslová inercie.
- Rozvinutý sektor finančních služeb a služeb trhu.
- Existence dopravních uzlů.
- Flexibilita dodávek komponentů.

Mimo tyto rozvojové oblasti jsou lokalizačními faktory:

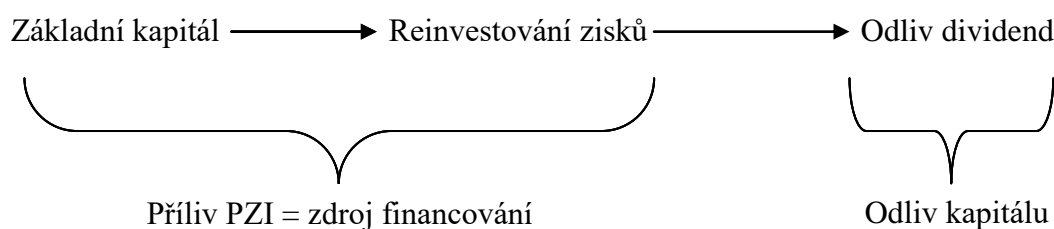
- Investiční pobídky a dotace nových pracovních míst.
- Existence průmyslových zón.

- Relativně nízká cena pozemků a nemovitostí.
- Nízká úroveň konkurence a dostatek pracovní síly.

Fallon a Cook (2010) ve své publikaci uvádějí, že samotná lokalizace PZI je strategické rozhodnutí, kterému předchází průzkum trhu, nákladové efektivnosti a veřejných intervencí. Dále se Šimanová (2011) zmiňuje, že nejprve dochází k definici investičního záměru a požadavků na umístění, následuje zúžení vybraných lokalit na cílové lokality, důkladné zhodnocení parametrů s návštěvou lokací a nakonec proběhne rozhodování a finální výběr. Investiční pobídky hrají roli především ve chvíli, kdy se projekt nachází v této závěrečné fázi výběru lokality a váha ostatních faktorů je vyrovnaná. Proto hrají nezanedbatelnou roli a doporučovány jsou zejména pro země na středním stupni technologické vyspělosti.

2.3 Životní cyklus PZI

Obecně lze rozdělit tento cyklus do třech částí, které jsou znázorněny v následujícím schématu.



Obrázek 1: Finanční životní cyklus investice

Zdroj: <http://cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=667>

V první fázi dochází k umístění kapitálu v cílové zemi. To je spojeno s počátečním přeléváním prostředků ze strany investora do podniku, které zároveň znamená příliv kapitálu pro hospodářství hostitelské země. V druhé fázi podnik začíná generovat zisk a roste jeho konkurenceschopnost. To je důvodem, proč se snaží mateřské firmy získat reinvesticemi ještě větší podíl na trhu. Ve třetí fázi již investor minimalizoval reinvestice a dochází k repatriaci zisku, a tudíž i odlivu kapitálu zpět do zahraničí (Šimanová, 2011)

2.4 Důsledky operací s PZI

Spolu s rostoucími přímými zahraničními investicemi roste také důvěryhodnost země, zejména díky zapojení do mezinárodních sítí. V souvislosti s PZI se mluví o nedluhových zdrojích pro rozpočet státu. S tímto posledním bodem ale nesouhlasí například Tomšík (2006), který poukazuje na to, že PZI nezvyšují pouze zahraniční zadluženost, jelikož zahraniční firmy své investice uskutečňují díky zahraničním úvěrům a navíc také zvyšují zranitelnost z pohledu udržitelnosti vnější rovnováhy.³

Také je zde problém, že v rámci investování mezinárodních struktur se jedná i z pohledu národního hospodářství o velký příliv anebo úbytek financí, které mohou způsobovat v zemi přijímající PZI výrazné posilování měny, zejména v první fázi, anebo její oslabování, ke kterému dochází zejména při odlivu zisků do zahraničí, a je nedílnou součástí celé operace s PZI (Říman, Tomšík, Zamrazilová, 2008).

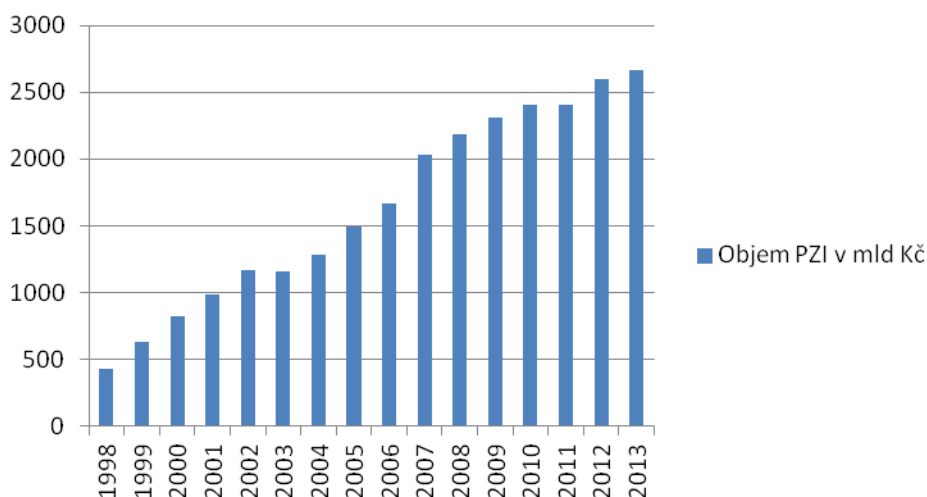
³ Tento termín představuje především platební bilanci státu, kterou mohou PZI do značné míry ovlivňovat a dochází tak ke zkreslování základních údajů. Dle zprávy ČNB (2003) dosahoval v ČR reinvestovaný zisk až 85 %. V první fázi tedy dochází k podstatnému navýšení deficitu běžného účtu platební bilance. Tento fakt se ovšem srovnává v poslední fázi při odlivu dividend.

3 Trend PZI v České republice

Cílem této kapitoly je stručně vystihnout příliv PZI do České republiky od 90. let po současnost a osvětlit vznik a působnost investičních pobídek. Před tímto obdobím byla současná Česká republika součástí tzv. východního bloku a její možnosti v oblasti PZI byly silně potlačené (Benáček, 2001).

3.1 Historie

Od počátku 90. let byly PZI i přes množství subjektů, které stát investorům nabízel, až do roku 1997 velice nízké. To mohlo být dle Benáčka (2001) způsobeno především kvůli slabé podpoře do zapojení ze strany české vlády. Kvůli tomu v tomto období ČR nezaznamenala takový hospodářský růst, jako její okolí, a nebyla ani atraktivní pro investory. Teprve v souvislosti s privatizacemi velkých státních subjektů, příchodem obchodních řetězců a zavedením pobídek se roku 1998 zvýšil příliv PZI. V tomto roce byl příliv PZI šestkrát vyšší než v letech 1993 až 1997. Po roce 1998 již rostly PZI stabilně každý rok krom let 2003 a 2011, kdy došlo ke slabému poklesu. Výše uvedené je vidět z následujícího grafu.



Obrázek 2: Objem PZI v ČR

Zdroj: ČSÚ, 2016

Z teritoriálního hlediska je v roce 2013 největším zahraničním investorem Nizozemsko (28 % z celkového objemu), což je zapříčiněno velkým množstvím nadnárodních firem, které do této země přesunuli své vedení, kvůli tamní daňové politice. Druhou a třetí příčku zauímají sousedé České republiky Rakousko (14 %) a Německo (11,3 %). V rámci regionů se situace změnila. Zatímco dříve šlo nejvíce investic jednoznačně do hlavního města Prahy, tak ve zprávě ČNB z roku 2013 je již zastoupení všech krajů relativně vyrovnané. Pojišťovací a finanční činnost byla nejpreferovanějším odvětvím (27,9 %), zatímco druhou příčku v ČR tradičně obhájilo odvětví výroby motorových vozidel. Toto byl pohled na přímé zahraniční investice v České republice. Pokud se podíváme na investice od nás, tak největší podíl investic jde zpět do Nizozemska (41,9 %) a na druhé příčce je Slovensko (14,5 %). Nejvíce se dle ČNB (2013) investuje do finanční a pojišťovací činnosti (62,1 %) a výroby-rozvodu elektřiny (7,5 %). (ČNB, 2013)

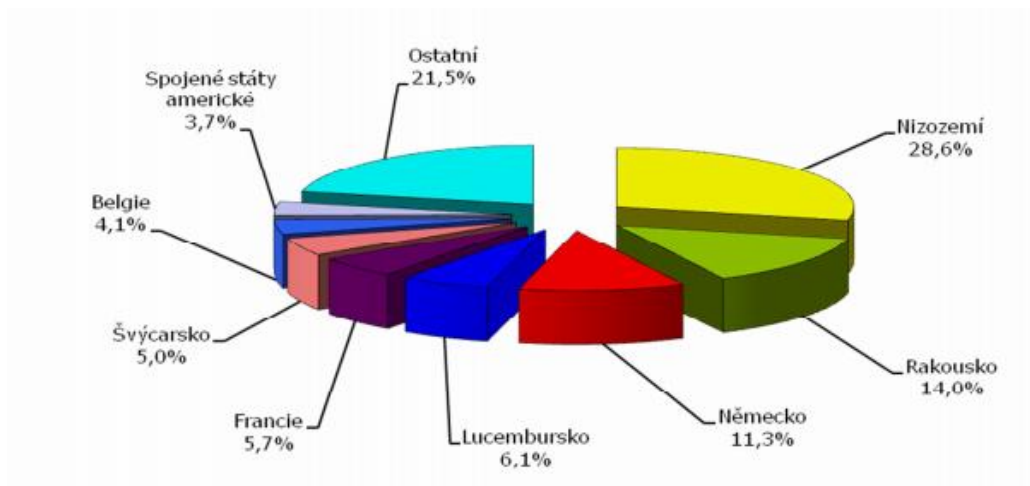
3.2 Současné působení PZI v ČR

Jedním z dlouhodobých cílů České republiky je dostižení rozvinutějších západních ekonomik. Jednou z cest k dosažení tohoto cíle je rychlejší kumulování kapitálu, kde se PZI nabízejí jako ideální volba. V porovnání s ostatními ekonomikami má Česká republika stále volné kapacity v poměru fyzického kapitálu vůči HDP⁴ a splňuje tak i zlaté pravidlo financování, tedy že dlouhodobá aktiva jsou kryta dlouhodobými pasivy. Po hypoteční krizi bylo na globálních trzích zaznamenáno celkové snížení aktivity PZI. Ovšem i během tohoto celosvětového ekonomického poklesu, který byl zaznamenán roku 2008 v souvislosti s pádem investiční banky Lehman Brothers a s jehož následky se potýkáme dodnes, PZI v České republice přibývaly a tento trend i nadále pokračuje. (TOP09, 2015)⁵

⁴ Zahraniční subjekty využívají větší množství kapitálu pro vytvoření stejného množství služeb. Investorovi se tedy vyplatí investovat v rámci ČR a více tím svou investici zúročit.

⁵ Až donedávna byl zaznamenáván velký příliv financí ze zahraničí. V posledních letech se ovšem již začínají projevovat odlivy dividend a snižuje se tak objem peněz, který sem stále proudí. Více v tomto článku: <http://ekonomicky-denik.cz/analyza-odkud-k-nam-hlavne-prichazeji-zahranicni-investice/>

Stav zvýšeného přílivu kapitálu je podpořen i kurzovými intervencemi ČNB⁶, které vytváří vhodné podmínky pro investory již od roku 2013, a nastavenými investičními pobídkami. Hlavními investory v České republice stále zůstávají Nizozemsko, Německo, Rakousko, Kypr a Francie.



Obrázek 3: PZI v ČR 31.12.2013

Zdroj:

https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2013_CZ.pdf

Zároveň vyšla 1. května 2015 nejnovější úprava zákona o investičních pobídkách (více v kapitole 3.3 Investiční pobídky), která odstranila další ze zákonných překážek pro nové investory.

Dle zprávy OECD a Evropské komise (2014) je v České republice ve spojitosti s PZI slabá mobilita obyvatel stejně, jako v mnoha dalších státech EU.

⁶ Cílem kurzových intervencí je oslabit kurz koruny a zvýšit tak dovozní ceny a tím i cenovou hladinu v tuzemsku. ČNB se zavázala, že koruna vůči euru neklesne pod hranici 27 Kč, což dává potenciálním investorům do rukou určitou jistotu při investování. Současně vydala ČNB prohlášení, že upravování kurzu koruny neskončí dříve než v roce 2017.

https://www.cnb.cz/cs/faq/menovy_kurz_jako_nastroj_menove_politiky.html

3.3 Investiční pobídky

System pobídek funguje v České republice již od roku 1998, kdy byl tehdejší vládou přijat návrh „*Investičních pobídky pro investory v České republice*“.

Investiční pobídky jsou dnes definovány zákonem č.72/2000 Sb. (platný od 1. 5. 2015 a byl navržen v souladu s náležitostmi EU). Mají na ně nárok investoři, kteří zavádějí novou výrobu nebo rozšiřují stávající výrobu v oblasti zpracovatelského průmyslu v případě investice vyšší než 50 mil. Kč. Poskytovány jsou zahraničním i domácím subjektům, kdy od roku 1998 do roku 2014 bylo přiděleno 924 pobídek, z toho 44 % českým společnostem a 56 % zahraničním společnostem. Investiční pobídky u nás existují ve formách (CzechInvest, 2015):

- sleva na dani z příjmu právnických osob,
- hmotná podpora vytváření nových míst (výše je dle úrovně nezaměstnanosti vůči průměru ve výši 100, 200 a 300 tis Kč),
- hmotná podpora rekvalifikace nebo školení, osvobození od daně z nemovitosti a hmotná podpora na pořízení majetku.

4 Představení PZI na DGS Druckguss Systeme

S.r.o.

Tato část práce se bude věnovat představení PZI na konkrétním případě společnosti v ČR. Vybraným podnikem se stal DGS Druckguss systém Liberec s.r.o. (dále DGS Liberec), který patří do skupiny Druckguss Systeme AG (dále jen DGS). Před samotným popisem PZI v tomto podniku se tato práce bude věnovat profilu společnosti DGS Liberec a skupinou DGS tak, aby mohly být objasněny jednotlivé skutečnosti a umožněno lepší pochopení vztahu mezi oběma subjekty.

4.1 Profil společnosti DGS Liberec

DGS Liberec se svými parametry řadí mezi velké podniky a tudíž patří mezi důležité ekonomické subjekty libereckého kraje. V roce 2015 zaměstnávala přes 300 lidí. Soustřeďuje se na oblast tlakového lití, ať už se jedná o hliník, magnézium anebo zinek. Tyto produkty nacházejí své uplatnění především v automobilovém průmyslu jako díly na karoserie.

Majetková struktura (Obchodní rejstřík, 2016)⁷:

DGS Druckguss Systeme AG, St. Gallen

St. Gallen, Industriestrasse 10, 9015

Švýcarská konfederace

Podíl: 120 000 000,- Kč (100 %)

Jak vyplývá z majetkové struktury, tak vlastníkem je pouze jedna právnická osoba v zahraničí.

4.1.1 Portfolio firmy

DGS Liberec se zaměřuje na tlakové lití dílů s následným tepelným zpracováním, obráběním a montáží. Nejvíce je zastoupena výroba dílů do karoserií osobních automobilů značek Volkswagen, Audi, Daimler, BASF a Benteler, která tvoří 66 % zakázek. 8 %

⁷ <http://rejstrik-firem.kurzy.cz/26187329/dgs-druckguss-systeme-sro/zivnosti/>

zakázek připadá na díly pro nákladní automobily a zbytek je rozložen v oblasti spotřebního zboží. Právě práce s rozžhavenými kovy pod vysokým tlakem dělá DGS špičkou ve svém oboru. Postupem času byla firma schopná zpracovávat větší a těžší díly. Dnes tak například vyrábí největší tlakově litý hliníkový díl na světě s rozměry 2,02 m x 1,40 m. Mezi hlavní odběratele v rámci libereckého kraje patří Knorr-Bremse Systémy pro užitková vozidla ČR s.r.o. Úspěchy společnost zaznamenala na mezinárodním veletrhu EUROGUSS 2008, kdy bylo její mřížka pro Audi R8 vybrána jako vynikající, v roce 2010, kdy předvedla svůj hliníkový ventilový blok, a 2012, kdy představila odlévání tenkostěnných konstrukcí.

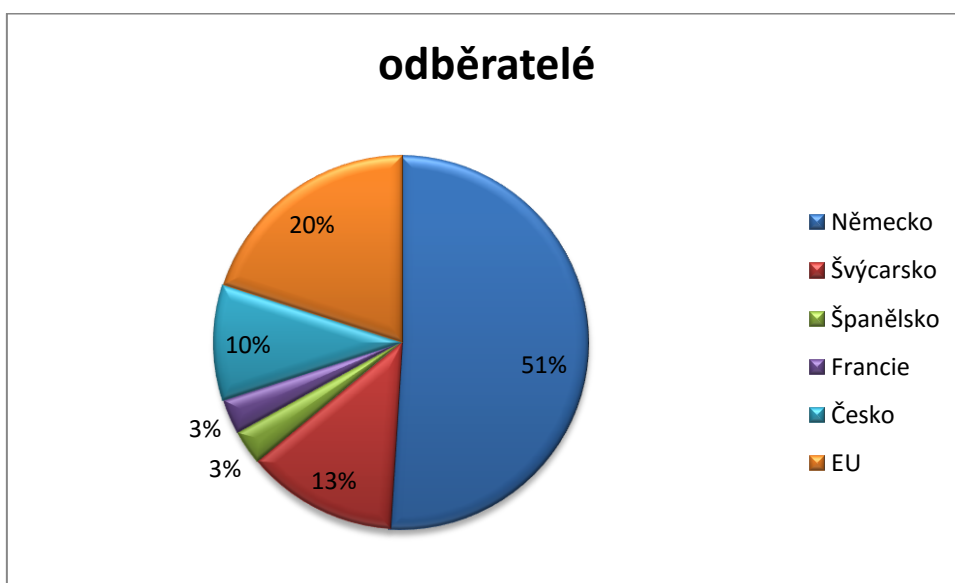
4.1.2 Historický vývoj DGS Liberec

Společnost založil František Svobodník, který již v roce 1990 zahájil výrobu na 2 strojích v garáži teplárny. Roku 1991 si již společnost koupila pozemek a vybudovala halu, ve které pokračovala ve své provozu na 8 strojích. Tím se také stal podnik první privátní slévárnou v tehdejší Československu a podnik měl nakročeno k zářné budoucnosti. Zlom přišel s definitivním rozpadem rady vzájemné hospodářské pomoci, jelikož podnik ztratil veškeré trhy v zahraničí a nebyl tak schopen splácet půjčky na stroje, jejichž neustálá modernizace je důležitou součástí tohoto odvětví podnikání. při hledání nových obchodních partnerů, kteří by byli ochotní s firmou spolupracovat, nachází nového partnera, švýcarskou firmou Bühler Switzerland. Na základě spolupráce a kontaktu s touto švýcarskou firmou získává nové stroje a zakázky. Výsledkem všeho je fúze obou společností roku 2000. Bohužel po tomto období růstu se dostávají obě firmy do špatné ekonomické situace, a tak dochází k odkoupení hodnotných aktiv obou sléváren firmou Von Roll a právě spojením švýcarské skupiny Von Roll a původní firmy František Svobodník – ALUPRESS vzniká název Von Roll ALUPRESS s.r.o. Hlavním cílem nového vedení byl vstup na východní trhy. V roce 2003 se ovšem i Von Roll ALUPRESS potýká s krizí, a tak dochází k oddělení divize lehkých kovů (dceřiných společností Von Roll) společně s libereckou výrobnou a vytvoření dnešní skupiny DGS Druckguss System AG. Od té doby došlo k významnému rozkvětu společnosti díky novým investicím do budov a technologií a růst byl podpořen i prohloubením spolupráce

na dodávkách pro automobilky. V listopadu roku 2013 byla skupina rozšířena o novou výrobní kapacitu, kterou se díky PZI v Číně stala DGS China Co. Ltd.⁸

4.1.3 Aktivity v zahraničí

Již v počátcích svého vzniku se firma DGS Liberec hodně opírala o zahraniční obchod, tehdy to bylo především v oblasti východního bloku. I dnes je z celkového počtu zakázek v DGS Liberec pouze 10 % pro odběratele v České republice, zatímco zbylých 90 % produkce je určeno pro zahraničí, kde je dodáváno především dceřiným společnostem zahraničních partnerů. Distribuce pro odběratele je řešena silniční nákladní dopravou.



Obrázek 4: Zastoupení zemí v obchodě

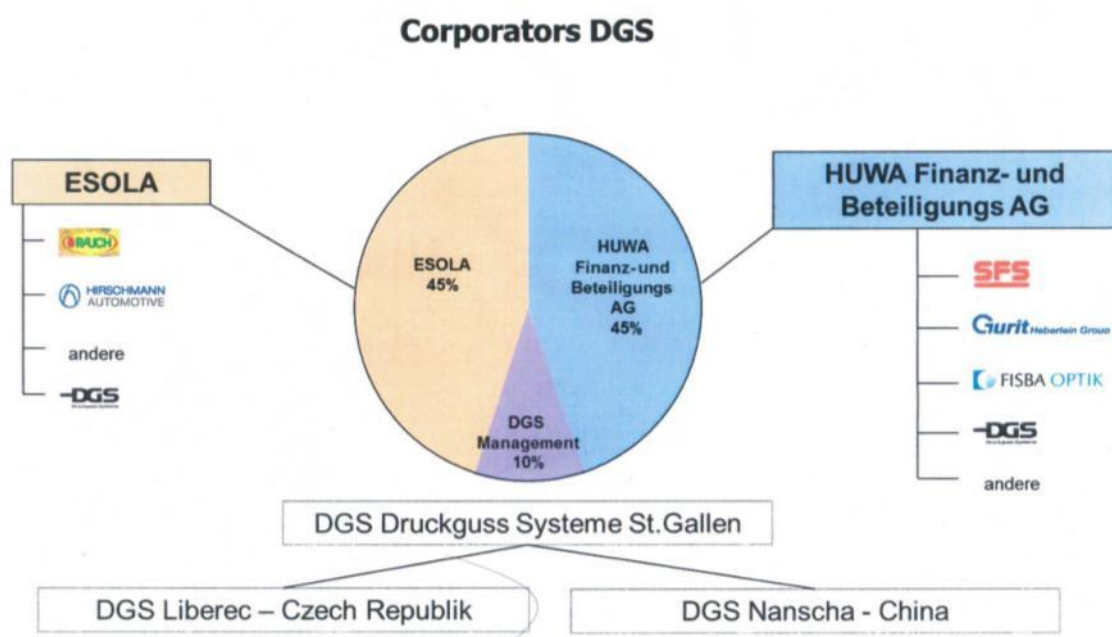
Zdroj: *Materiály firmy DGS Liberec*

4.2 Druckguss Systeme AG

První zmínky o této společnosti jsou datované k roku 1860, kdy byla založena společnost Büler Adolfem Bülerem. Tehdy se jednalo o slévárnu v Gupfen se 2 zaměstnanci. Její výroba byla z počátku zaměřená na stroje pro textilní průmysl a na mlýny. Zde také začíná tlakové lití. Na základě této firmy vzniká roku 1950 Büler Druckguss AG, který je roku

⁸ <http://www.svetprumyslu.cz/dgs-druckguss-systeme-sro-chceme-jako-prvni-v-cesku-vyrabet-strukturalni-dily-pro-audi-a-daim/>

1999 převzat společností Von Roll a vystupuje nadále jako Von Roll Druckguss AG. Jak již bylo zmiňováno v historii DGS Liberec, tak roku 2003 dochází k odtržení divize lehkých kovů a vzniku skupiny DGS.⁹ V roce 2013 otevřela novou firmu DGS China Co. Ltd v Číně. Celá společnost je vlastněna z 10 % managementem DGS, který v současnosti reprezentují Charles Felix Sturm a Hans Hübr. Zbytek je po 45 % rozdělen mezi HUWA Finanz- und Beteiligungs AG a ESOLA. Graficky znázorněnou vlastnickou strukturu můžeme vidět na následujícím obrázku.



Obrázek 5: Vlastnická struktura DGS

Zdroj: *archív DGS Liberec (2015)*

4.3 Determinanty vzniku fúze

Pochopení pozadí vývoje společnosti je stěžejní, aby mohly být nyní vysvětleny důvody a přínosy, které fúze pro tuto firmu představovala. Jak již bylo zmíněno v předchozích částech, tak společnost byla již od svého počátku měla výraznou zahraniční orientaci. Bohužel se změnou politického a hospodářského systém postupně ztratila tyto kontakty, a aby byla schopna pokračovat ve své činnosti, tak navázala nové kontakty ve Švýcarsku. Po

⁹ <http://www.dgs-druckguss.com/news/all/2011/12/21/ein-jahr-wie-angegossen/>

krátké době vzájemné výpomoci se rozhodly společnosti své partnerství prohloubit a liberecká společnost přechází v rámci fúze pod 100% vlastnictví Švýcary.

Z pohledu míry kontroly, která byla popisována v bodě 1.2, se jedná o podnik pod úplnou kontrolou. Z pohledu druhého hlediska, kterým byl motiv vstupu investora, se dá říci, že jsou zásadní 2 přístupy. Prvním je způsob vyhledávající trhy, jelikož jeden z hlavních cílů byla zmíněná expanze na východní trhy. Druhým přístupem, který se u této společnosti uplatňuje, jsou PZI vyhledávající faktory, kterou představuje levná a kvalifikovaná pracovní síla. Způsobem vstupu je ovládnutí již existujících aktiv, v případě vybrané společnosti DGS již zmíněná fúze. Poslední oblastí byla specifikace mateřské firmy. V tomto ohledu se jedná o vertikální investici, jelikož v jednotlivých společnostech vidíme různé fáze výrobního řetězce. Zatímco mateřská firma se soustředí především na vývoj jednotlivých postupů u složitých výrobků, tak česká firma zajišťuje jejich následnou pásovou výrobu, která odsud většinou míří k zákazníkům zpět na západ.

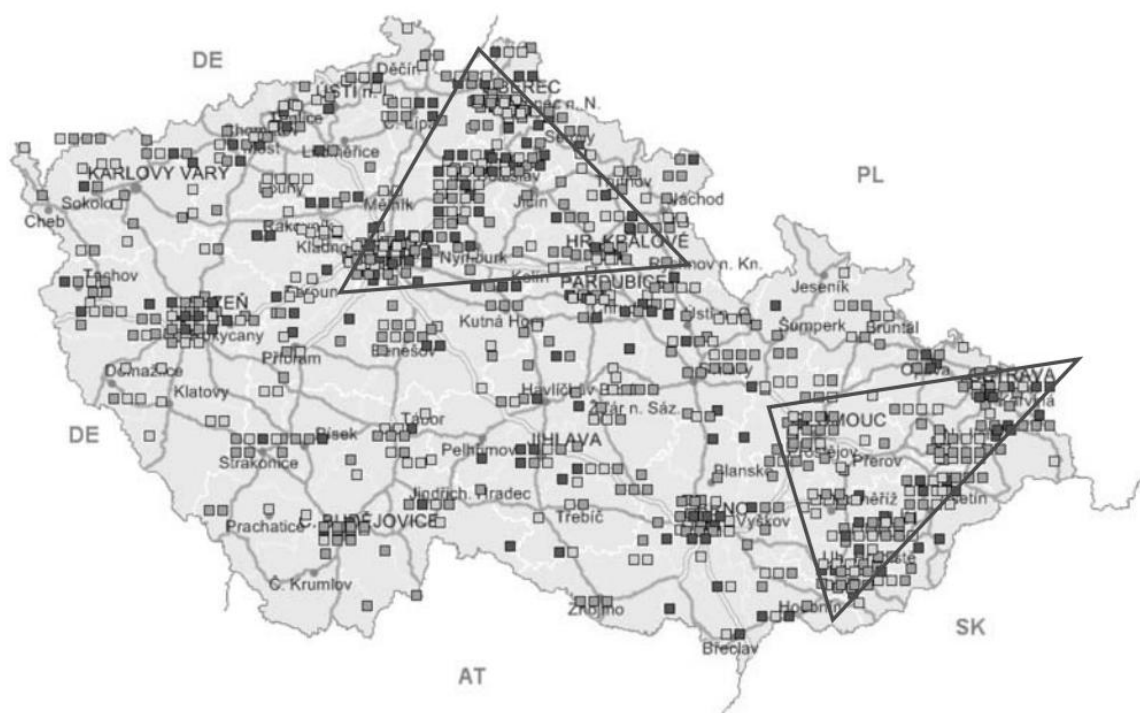
Fúze je ovšem přínosná i pro druhou stranu, jelikož česká společnost tím získává know-how a kredibilitu švýcarské DGS a spolu s nimi i přístup k novým zákazníkům na západních trzích. Spolu s tím poskytuje mateřská společnost firmě DGS Liberec stále novou techniku z oblasti tlakového lití.

4.4 Důvody lokalizace PZI

Jako jeden z důvodů pro popisovanou PZI byly přínosy lokalizace nové společnosti. Důvody pro lokalizaci v ČR by dle závěru autora mohly být především následující:

- ČR má strategickou polohu v centru Evropy.
- Blízkost k důležitým zákazníkům především v Německu.
- Tradice ve strojírenství.
- Rozvinutý trh s automobilovým průmyslem.
- Dobré napojení na velké dopravní tepny

Na obrázku 6 jsou znázorněni dodavatelé pro automobilový průmysl v ČR podle databáze CzechInvestu (2008).



Obrázek 6: Dodavatelé pro automobilový průmysl v ČR

Zdroj:

https://suppliers.czechinvest.org/Aplikace/suppliers_ext.nsf/list.xsp?sector=Automobilov%C3%BD+pr%C5%AFmysl

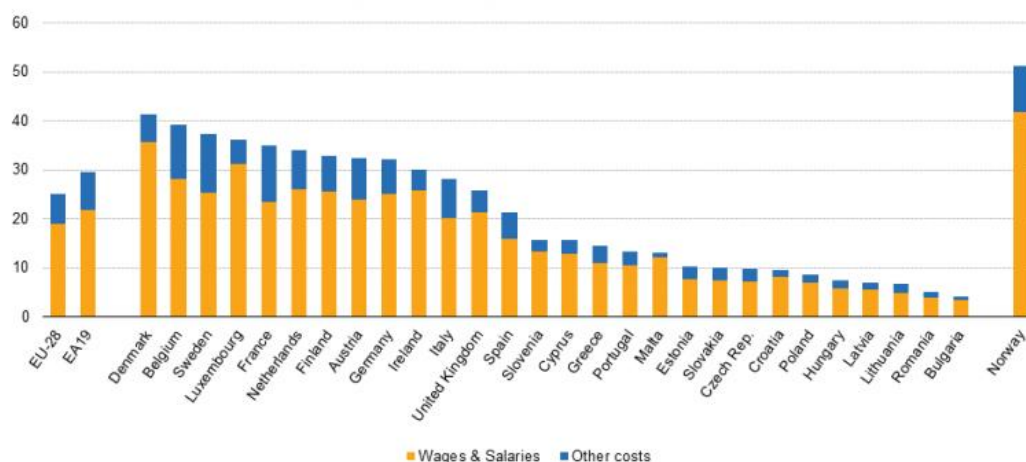
5 Průzkum lokalizačních faktorů v rámci ČR pro příslušnou sféru podniků

Tato část práce navazuje na předchozí kapitolu, která byla věnována důvodům, které zapříčinily, že se švýcarská společnost rozhodla pro PZI v ČR. Zároveň byl však zmiňován fakt, že tato investice se uskutečnila na základě předchozího partnerství. Tím sice získala švýcarská společnost jistoty ve formě již fungující firmy s tradicí, ovšem oproti investici na zelené louce ztratila možnost výběru lokalizace svého podniku. Proto se následující část snaží formou průzkumu zjistit, které faktory by potencionální investoři preferovali a na jejich základě navrhnout alternativní lokalizaci v rámci ČR.

Při vypracovávání byla použita publikace Damborského a Wokouna (2010) Lokalizační faktory malého a středního podnikání v podmínkách ekonomiky ČR a Jiráskové (2011) Faktory lokalizace malých a středních podniků v České republice. Aby byla zachována forma práce, tak byly lokalizační faktory vybírány s ohledem na zaměření o PZI.

5.1 Hypotézy výzkumu

Očekáváním je, že průzkum ukáže větší důraz investorů na pracovní faktory, jelikož levná pracovní síla s dostatečnou úrovní kvalifikace je jedním z velkých lákadél pro investory z okolních států, jak vyplývá z průzkumů Eurostatu (2015).



* Greece: 2014 data instead of 2015

Obrázek 7: Cena práce EUR/h

Zdroj: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Estimated_labour_costs_for_the_whole_economy_in_EUR,_2015.png

5.2 Metoda a technika sběru dat

Pro účely této práce bylo potřeba získat data s co nejvyšší věrohodností. S tímto záměrem byla vybrána metoda dotazníku, který byl rozeslán elektronicky. Vůči výše zmiňovaným výhodám je problémem u tohoto typu sběru dat fakt, že výsledky jednotlivých respondentů jsou anonymní. Tato skutečnost byla však částečně eliminována předchozím výběrem e-mailových adres, na které byl dotazník rozeslán. Dalším negativem je fakt, že zpětná odezva na průzkum byla slabá, což částečně také snižuje vypovídající schopnosti dosažených zjištění.

5.3 Tvorba dotazníků

Při tvorbě dotazníku byl kladen důraz především na jasnost, jednoduchost a časovou nenáročnost při vyplňování. S tímto cílem byly využity formuláře od Googlu, které umožňují vytvoření jednoduchého a graficky přívětivého formuláře, který se dá snadno a bezproblémově sdílet.¹⁰ Nejprve byl v rámci tohoto průzkumu dotazovaný postaven do pozice investora v České republice a jeho úkolem bylo ohodnotit, jakou významnost

¹⁰ <http://goo.gl/forms/82xs772wPI>

přirazuje jednotlivým z 11 zkoumaných faktorů. U každého z nich měl možnost výběru ze 3 možností: **Významný**, **Ani významný**, **ani nevýznamný**, **Nevýznamný**.

5.4 Výběr respondentů

Aby byla zachována co největší věrohodnost odpovědí, tak bylo značné úsilí věnované samotnému výběru a oslovení respondentů. Byli oslovováni především ředitelé a vedoucí pracovníci větších firem, které se samy pohybovaly ve strojírenském průmyslu, tedy podobném prostředí jako DGS Liberec. K tomu byly využity veřejně dohledatelné žebříčky úspěšných firem v ČR a veřejný rejstřík Firmy.cz a sektorové databáze dodavatelů v oblasti automobilového průmyslu od CzechInvestu. Celkově bylo takto osloveno 268 zástupců ze základního souboru, který tvořily databáze a čítaly 340 subjektů. Od těch se vybralo celkem 106 použitelných formulářů s odpověďmi.

5.5 Zkoumané faktory

Při výběru faktorů, které jsou zařazeny do průzkumu, byly rozděleny do jednotlivých skupin tak, aby byly zastoupeny jejich různé oblasti. Vybrané faktory jsou rozděleny do následujících 4 skupin:

- Regionální a lokální.
- Infrastrukturní.
- Pracovní.
- Obchodní.

Při výběru bylo voleno především z faktorů, jak je popisují Blažek a Uhlíř (2002) a doplněno o některé popisované Damborským (2010), jelikož zde nebylo nezbytné zmiňovat všechny faktory pro PZI, když je oblast lokalizace zúžena na ČR, ale bylo naopak zapotřebí soustředit pozornost také na lokalizaci v rámci regionů.

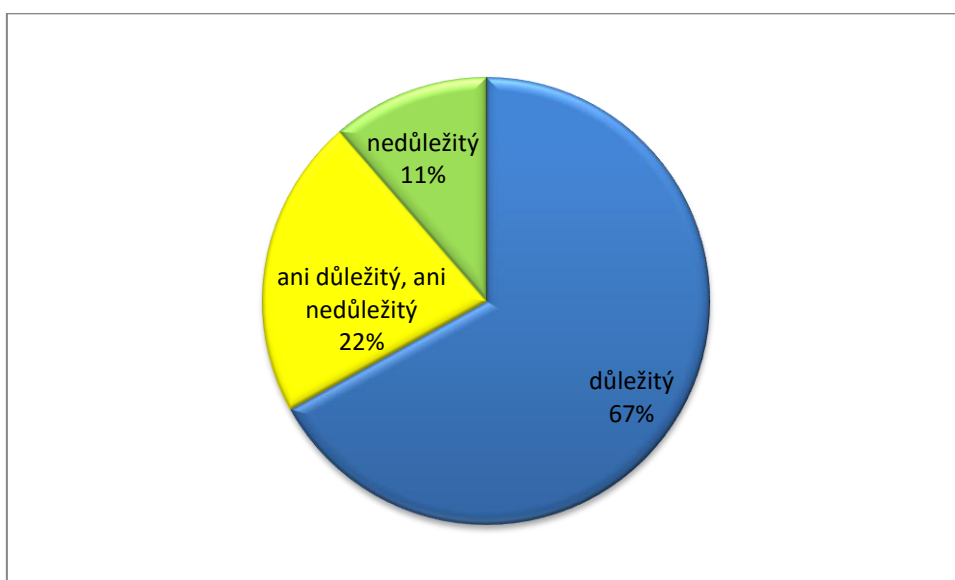
Regionálních a lokálních faktorů je v dotazníku 5 a zbylé oblasti faktorů jsou zastoupeny po dvou.

5.5.1 Regionální a lokální faktory

Do této skupiny je zařazeno 6 faktorů, které mají vztah k dané lokalitě anebo regionu.

Kvalita a atraktivita území

Kvalita a atraktivita území je faktor, který zahrnuje urbanistickou a přírodní atraktivitu území. To má následně přímý vliv na rozvoj podnikatelských aktivit, jelikož se podílí na vytváření „image“ oblasti. Zároveň se dá očekávat, že lidé vykonávající náročnou a dobře placenou práci chtějí ve svém okolí odpovídající kvalitu bydlení, vzdělání a zdravotnictví (Viturka, 2010). Tento pojem je ovšem velmi všeobecný, a tak je zde reálná možnost, že si ho respondenti vykládali i jinak.



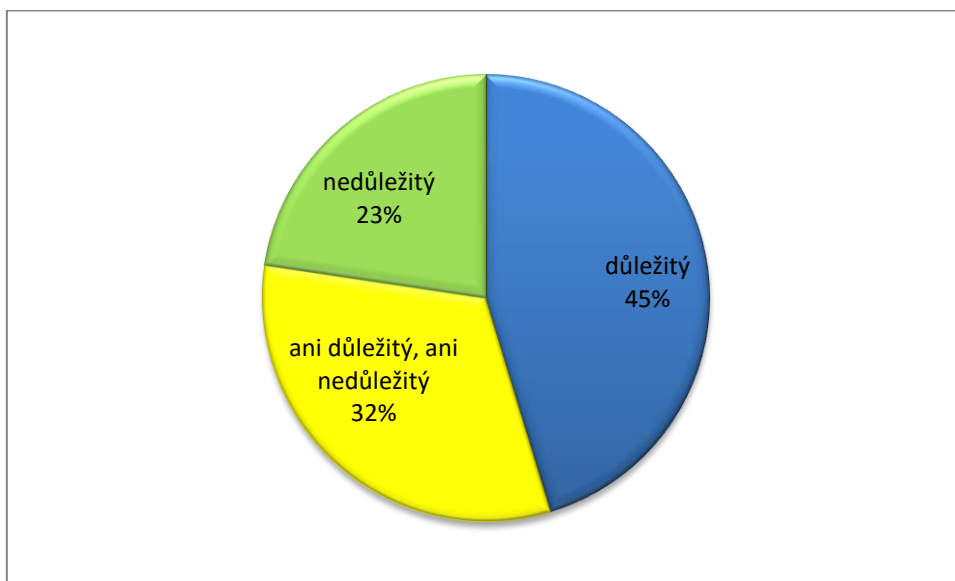
Obrázek 8: Kvalita a atraktivita území

Zdroj: *Vlastní zpracování*

Jak je vidět z výsledku průzkumu, tak tento faktor byl velkou částí respondentů hodnocen jako důležitý. Tuto možnost si zvolilo 67 % dotázaných, pro 22 % respondentů není faktor ani důležitý, ani nedůležitý a pouze 11 % ho považuje za nedůležitý. Tím se potvrdilo, že kvalita a atraktivita území hraje pro investory důležitou roli.

Investiční pobídky

Investiční pobídky jsou koncipovány tak, aby přidaly na atraktivitě vybraným oblastem, ve kterých je příliv PZI žádaný z pohledu potřeb státu. V ČR se jedná především o oblasti severovýchodu, severozápadu a jihozápadu ČR. Většinou je v těchto regionech také vyšší míra nezaměstnanosti a tudíž i dostatek nevyužitá pracovní síly. Vytváření nových pracovních míst je také jedna z podmínek pro dosažení na investiční pobídky.



Obrázek 9: Investiční pobídky

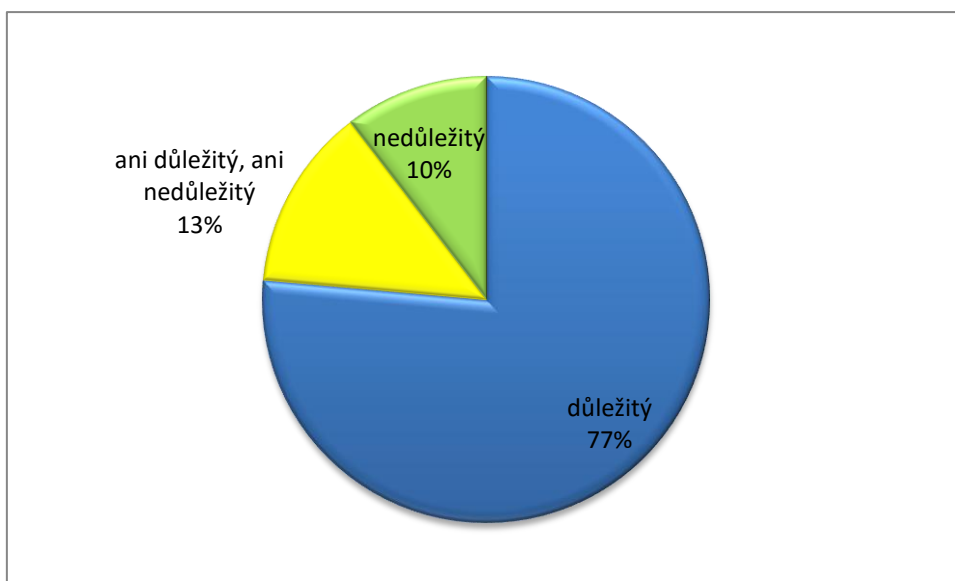
Zdroj: *Vlastní zpracování*

Jak je vidět z obrázku 9, tak tento faktor při vyplňování dotazníku nepovažovalo ani 50% respondentů za důležitý, možnost ani důležitý, ani nedůležitý zvolilo 32 % dotázaných a za nedůležitou ho považovalo 23 %. Z toho se dá usuzovat, že investiční pobídky hrají spíše druhořadou roli při volbě lokace, alespoň z pohledu ne zcela zainteresovaných respondentů, kteří byli osloveni.

Ceny ploch a budov

Cena ploch a budov je uváděna v literatuře (Rumpel, 2008) jako důležitý tvrdý faktor, který podnikatelé berou jako velmi směrodatný a snaží se vyhledávat co nejnižší cenu vůči lukrativně a hodnotě pozemku či nemovitosti. Pro alespoň částečné pochopení faktoru je důležité si uvědomit, že není založen pouze na kvalitě okolí, umístění pozemku, přístupu

ke komunikaci, možnostech využití takového majetku v budoucnosti, blízkosti k městům a tak dále. Samotná cena je ale výsledkem střetu tržní nabídky a poptávky. Nejvýznamnějším kritériem, které ovlivňuje cenu pozemku či nemovitosti, je poloha, která se dělí do 3 úrovní. První je **makropoloha** (regionální), která zohledňuje lokaci vůči významným centrům v oblasti. Druhou je **mezopoloha** (sídelní), která zohledňuje polohu v rámci sídla a jeho dostupnost z okolí. Třetí je **mikropoloha**, jenž se vztahuje k vybavenosti okolí (Jirásková, 2011).



Obrázek 10: Ceny plocha budov

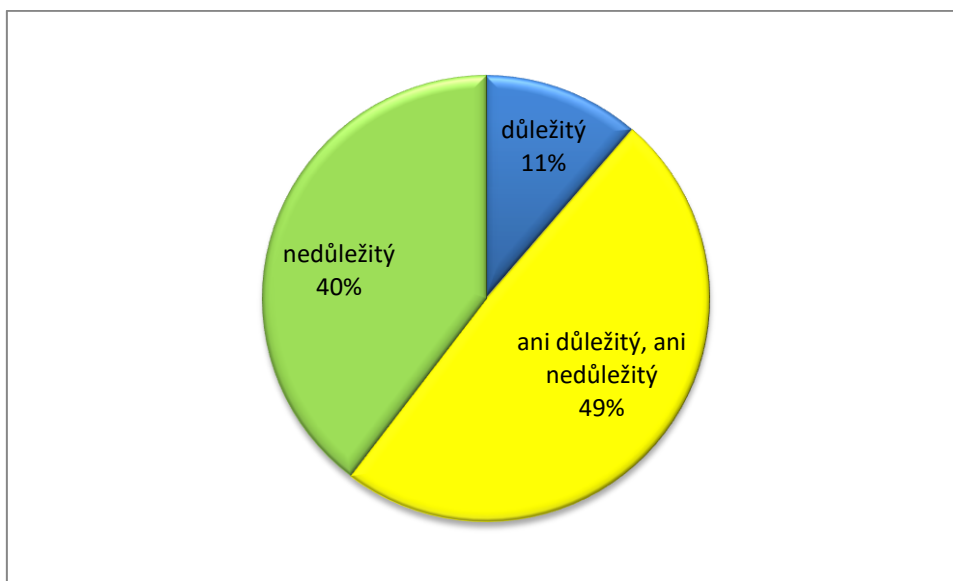
Zdroj: *Vlastní zpracování*

Jak můžeme vidět z obrázku 10, tak zmiňovaný předpoklad se i v tomto případě naplnil, jelikož 76 % dotázaných považuje faktor za významný, zatímco jen 13 % ho zařadila do kategorie ani důležitý, ani nedůležitý a 11 % ho považuje za nedůležitý.

Existence výzkumných a vývojových center

Výzkumná centra jsou důležitým prvkem v případě, že společnost plánuje při svém dalším rozvoji využívat ke svému zlepšování možností ve svém okolí. Zde totiž výzkumná a vývojová centra hrají roli základů budoucích kapacit aplikovaného výzkumu. Na poli PZI bývají pohledy jednotlivých investorů na tento faktor dosti rozdílné, jelikož zatímco někteří je považují za nezbytné ke svému fungování, tak často nastává situace, že veškeré

inovace získává dceřiná společnost od své centrály. Faktem ovšem zůstává, že z umístění firmy v blízkosti vysoké školy či jiného výzkumného zařízení plynou výhody, ze kterých může mít firma přínos. (Jirásková, 2011) Skokan (2004) ve svých publikacích jmenují jako výhody těchto zařízení: „zvýšenou akumulaci a zásobu užitečných znalostí, přístup ke kvalifikovaným a proškoleným absolventům univerzit, přístup k technickému vybavení, nebo vytváření nových profitabilních kontaktů“.



Obrázek 11: Existence výzkumných a vývojových center

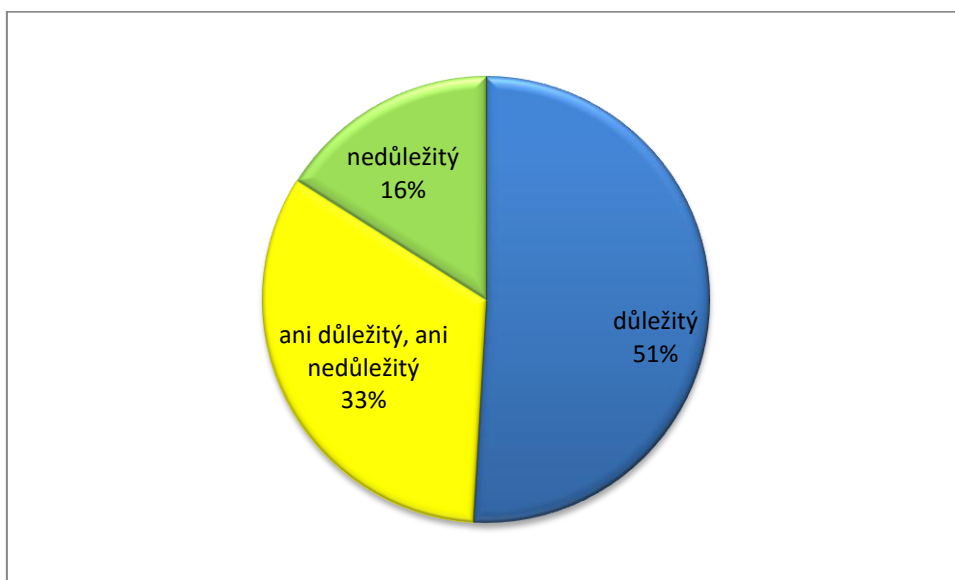
Zdroj: *Vlastní zpracování*

Z obrázku 11 je ovšem vidět, že dotázaní investoři nepovažují blízkost výzkumného zařízení za důležitý faktor, jelikož tuto možnost zvolilo pouze 11 % dotázaných, zatímco možnost ani důležitý, ani nedůležitý zvolilo 49 %. Nakonec nedůležitý zvolilo 40 % dotázaných. Je tedy vidět, že většina respondentů vidí v blízkém výzkumném zařízení výhodu, ale neovlivňuje to příliš jejich konečné rozhodnutí.

Rozvinuté služby trhu

Mezi služby trhu nepatří pouze věci potřebné k provozu podniku (dostupnost komunikačních technologií, blízkost bankovních institucí, personální agentury, atd), ale také nabídka služeb, která je připravena pro zaměstnance mimo pracovní dobu. Služby trhu

mohou hrát pro investora důležitou roli. Tento faktor sice do značné míry souvisí s kvalitou a atraktivitou území, ovšem v dokumentaci CzechInvestu (2016) je tento bod zmiňován jako na první pohled zdánlivě zanedbatelný, a přesto pro investora často klíčový při konečném výběru. Zásadní roli tak při rozhodování o lokalizaci firmy může hrát například vzdálenost na golfové hřiště (Suchomelová, 2015).



Obrázek 12: Rozvinuté služby trhu

Zdroj: *Vlastní zpracování*

Jako důležitý faktor vidí služby trhu 51 % respondentů, možnost ani důležitý, ani nedůležitý zvolilo 33 % dotázaných a pro zbylých 16 % tento faktor nebyl důležitý, jak vidíme na obrázku 12.

5.5.2 Infrastrukturní faktory

Pojem infrastruktura se dá vyložit několika různými způsoby a Skokan (2004) ji dělí do několika skupin:

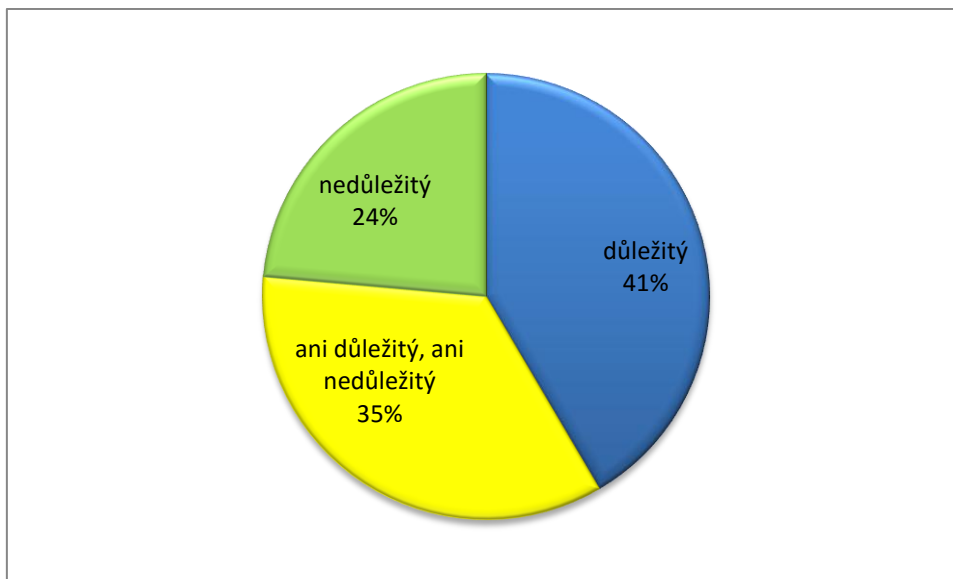
- technickou – silnice, železnice, vodní a letecké cesty,
- institucionální – síť veřejných a soukromých institucí,
- podnikatelskou – podnikatelské subjekty,

- sociální – vzdělávací, kulturní a sociální zařízení regionu.

Mezi infrastrukturní faktory tedy patří například kvalita silnic, železnic, vodní a letecké dopravy, ale také elektrifikace a kanalizace. Do dotazníkové části byl tedy zařazen faktor dopravní infrastruktury a také trochu nestandardně faktor průmyslových zón. Ty s sebou přinášejí právě dobrou přístupnost pro dopravce a zároveň je navržena tak, aby vycházela vstříc technickým požadavkům lokalizovaného podniku.

Existence průmyslových zón

Průmyslové zóny jsou oblasti, které mají připravenou infrastrukturu a volné plochy k zastavění o výměře minimálně 200 ha. Průmyslové zóny jsou státní investicí, která má za cíl nalákat investory a vytvořit určitý počet pracovních míst. Česká republika má v současnosti několik ještě ne zcela obsazených strategických průmyslových zón: Kolín – Ovčárny, Ostrava – Mošnov, Most – Joseph, Žatec – Triangle a Holešov (CzechInvest, 2015).



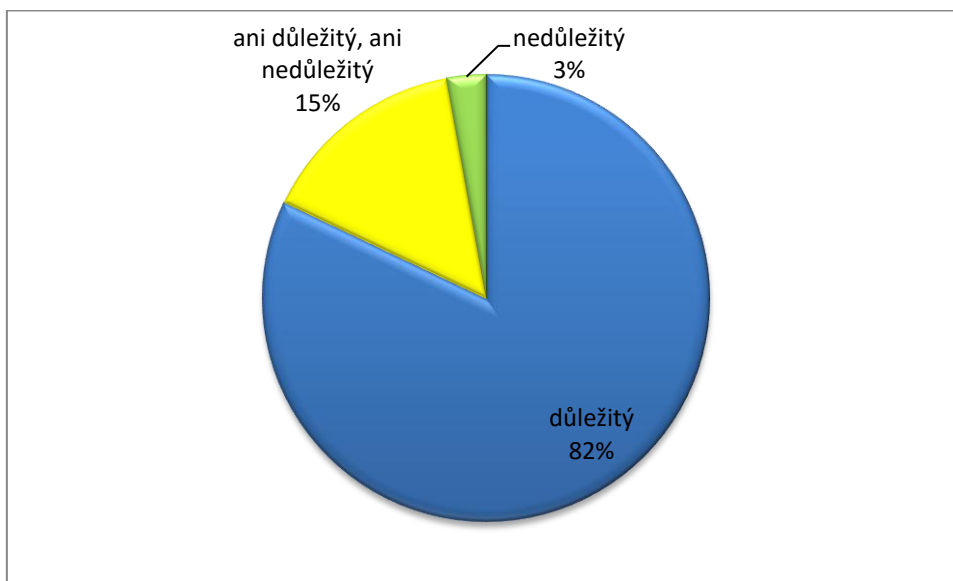
Obrázek 13: Existence průmyslových zón

Zdroj: *Vlastní zpracování*

Z přiloženého obrázku 13 je možné vidět, že 42 % respondentů považuje existenci průmyslových zón za důležitý faktor, 35 % se přiklonilo k možnosti ani důležitý, ani nedůležitý a 23 % nepovažuje tento faktor při výběru lokalizace za důležitý.

Existence dopravních uzlů a stav dopravní infrastruktury

Zde měli dotázaní zodpovědět, jakou roli hraje existence důležitých dopravních uzlů, stav dopravní infrastruktury, a jak daleko je lokalizace společnosti od dálnice. To má vliv na komplikovanost dopravy materiálů a výrobků, do/z výroby. Jelikož je se strojírenstvím spojené velké množství materiálu a výrobků, které se dopravují, tak se dá očekávat, že tento faktor bude hrát velkou důležitost.



Obrázek 14: Existence dopravních uzlů a stav dopravní infrastruktury

Zdroj: *Vlastní zpracování*

Z obrázku 14 je vidět, že tento faktor je důležitý pro 82 % dotázaných. 15 % ho nepovažuje ani za důležitý, ani za nedůležitý a pouze 3 % dotázaných považují situaci dopravní infrastruktury při výběru lokalizace za nedůležitou.

5.5.3 Pracovní faktory

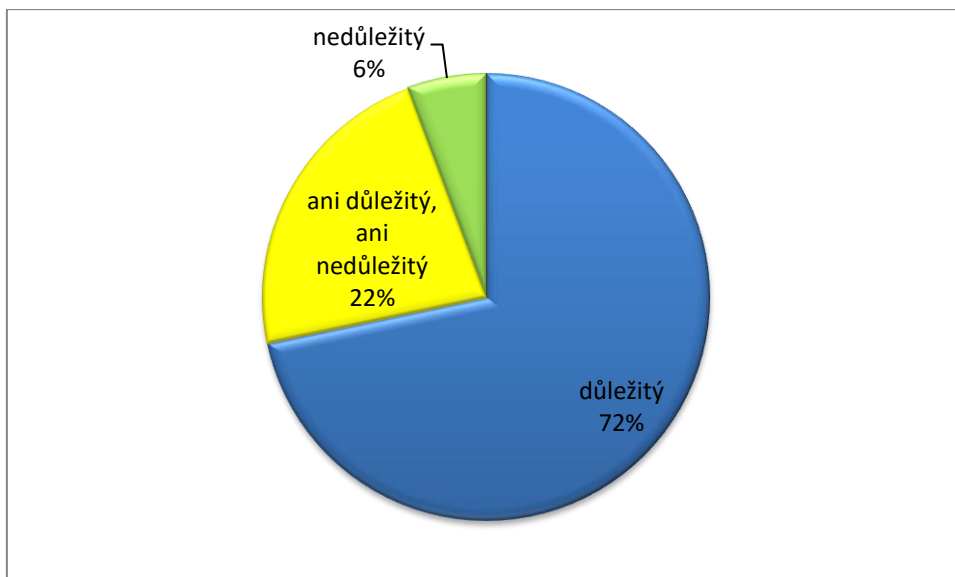
Pracovní faktory patří k jedněm z nejdůležitějších skupin lokalizačních faktorů. Lze sem zařadit vše, co má spojitost s lidským kapitálem, např. dostupnost, kvalitu či flexibilitu pracovníků.

V průzkumu byly hodnoceny 2 faktory. Prvním je cena pracovní síly, což je častý důvod i samotného směřování PZI do ČR, jak bylo demonstrováno na obrázku č. 5. Výše ceny pracovní síly není rozdílná jen úrovni jednotlivých států, ale také na úrovni krajů. Tento

faktor se poslední dobou dostává do popředí a často jsou podniky lokalizovány pouze na základě nabídky nejnižší ceny za pracovní sílu (Jirásková, 2011). Druhým zkoumaným faktorem byl dostatek pracovní síly.

Cena pracovní síly

Cena pracovní síly hraje významnou roli v nákladech firmy, proto se dá očekávat, že tento faktor bude velmi důležitý při výběru lokace. Z hlediska úrovně mezd existují 3 příčiny, které jsou důvody nižších mezd. První je velký populační přírůstek, který zapříčiňuje přebytek pracovní síly. Druhou jsou nízké životní náklady, které umožňují pracovat dělníkům za nižší mzdy. Třetí možností je nedoceňování vlastností pracovníků.



Obrázek 15: Cena pracovní síly

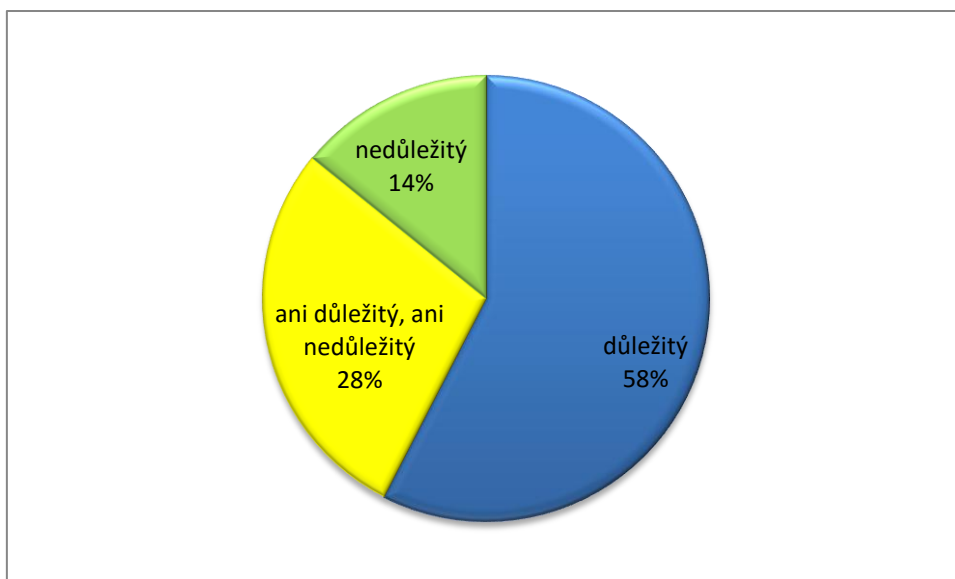
Zdroj: *Vlastní zpracování*

Zobrazený obrázek 15 potvrzuje teoretické předpoklady, že cena pracovní síly je stěžejním faktorem při lokalizaci, jelikož jej jako důležitý označilo 72 % respondentů. Kategorii ani důležitý, ani nedůležitý a nedůležitý je zastoupena zbylými 28 % dotázaných.

Dostatek pracovní síly

Dostatek pracovní síly může být v ČR za nynější situace významný faktor. Jak vyplývá ze záznamů ČSÚ (2016), tak za rok 2015 byla měřena míra obecné nezaměstnanost pouze

6 %. Velké rozdíly ale vidíme při porovnání jednotlivých krajů¹¹, což znamená, že právě lokalizace firmy v souvislosti s dostatkem pracovní síly hraje zásadní roli.



Obrázek 16: Dostatek pracovní síly

Zdroj: *Vlastní zpracování*

Z obrázku 16 lze pozorovat, že i přes očekávaný zájem o tento faktor se „pouze“ 58 % dotazovaných přiklonilo k možnosti, že dostatek pracovní síly je pro ně důležitý, zatímco 28 % ho nepovažuje ani za důležitý, ani nedůležitý a 14 % respondentů ho považuje za nedůležitý.

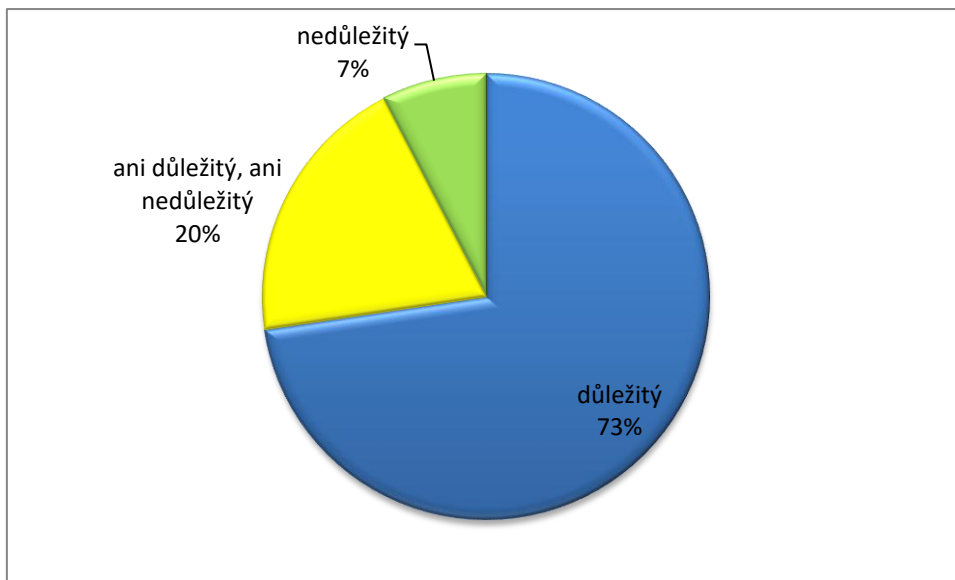
5.5.4 Obchodní faktory

Poslední zkoumanou skupinou byly obchodní faktory, ze kterých se dotazníková část ptala na důležitost geografické blízkosti zákazníků a flexibilitu dodávek komponentů. Víturka (1998) uvádí tuto skupinu ve své knize dokonce jako nejdůležitější zástupce lokalizačních faktorů. Jednotlivé obchodní faktory jsou o ovlivnění podniku vzdáleností, která je dělí od partnerských podniků, dodavatelů, odběratelů atd.

¹¹ https://www.czso.cz/csu/czso/obecna_mira_nezamestnanosti_v_cr_a_krajich

Geografická blízkost zákazníků

Geografická blízkost zákazníků je jeden z důvodů, proč společnosti expandují za hranice svého státu. Lokalizace podniku v blízkosti svých zákazníků má za následek snížení nákladů na dopravu.



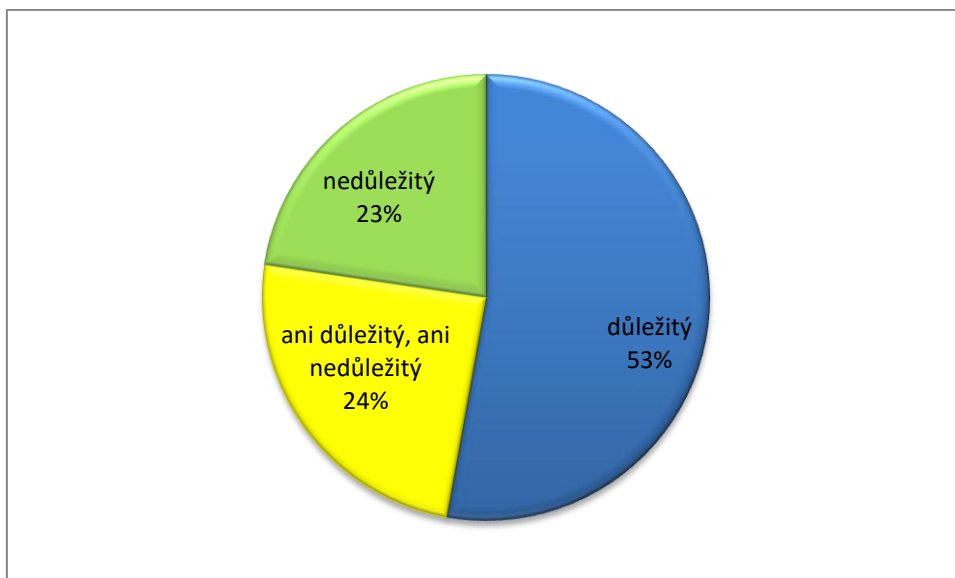
Obrázek 17: Geografická blízkost zákazníků

Zdroj: *Vlastní zpracování*

Jak je zřejmé z výsledku průzkumu (obrázek 17), tak tento faktor považují respondenti za významný, jelikož 73 % jich zvolilo možnost důležitý, zatímco možnost ani důležitý, ani nedůležitý zvolilo 20 % dotázaných a pouze 7 % z odpovědí bylo pro možnost nedůležitý.

Blízkost a flexibilita dodavatelů

„Lokalizační faktor geografická blízkost dodavatelů bude závislý na velikosti firmy ve smyslu čím větší firma, tím větší potřeba být blízko dodavatelům“ podle Damborského a Wokouna (2010). Tento trend můžeme vidět i na podniku Škoda Auto, kdy je očividná snaha okolních malých dodavatelů být blízko takto velkému odběrateli.



Obrázek 18: Blížkost a flexibilita dodavatelů

Zdroj: *Vlastní zpracování*

Jak lze vidět z obrázku 18, tak 53 % dotázaných považuje tento faktor za důležitý, pro 25 % není ani důležitý, ani nedůležitý a 22 % respondentů ho považuje za nedůležitý.

5.6 Porovnání faktorů

Následující tabulka ukazuje výsledky průzkumu, ze kterých byly čerpány i údaje k předešlé části práce. Jsou v ní zachycené jednotlivé faktory a absolutní četnost jednotlivých odpovědí.

Tabulka 1: Celkové výsledky dotazníku

		důležitý	ani důležitý, ani nedůležitý	nedůležitý
1	Kvalita a atraktivita území	71	23	12
2	Investiční pobídky	48	34	24
3	Ceny ploch a budov	81	14	11
4	Cena pracovní síly	76	24	6
5	Geografická blízkost zákazníků	77	21	8
6	Blízkost a flexibilita dodavatelů	56	26	24
7	Dostatek pracovní síly	61	30	15
8	Existence výzkumných a vývojových center	12	52	42
9	Existence průmyslových zón	44	37	25
10	Existence dopravních uzlů a stav dopravní infrastruktury	87	16	3
11	Rozvinuté služby trhu	65	31	10

Zdroj: *Vlastní zpracování*

Žlutě jsou zvýrazněny faktory, které jsou na základě rozdělení koeficientů mediánem důležitější:

- Kvalita a atraktivita území.
- Ceny ploch a budov.
- Cena pracovní síly.
- Geografická blízkost zákazníků.
- Existence dopravních uzlů a stav dopravní infrastruktury.

Zcela nejvyššího koeficientu dosáhl faktor „**Existence dopravních uzlů a stav dopravní infrastruktury**“.

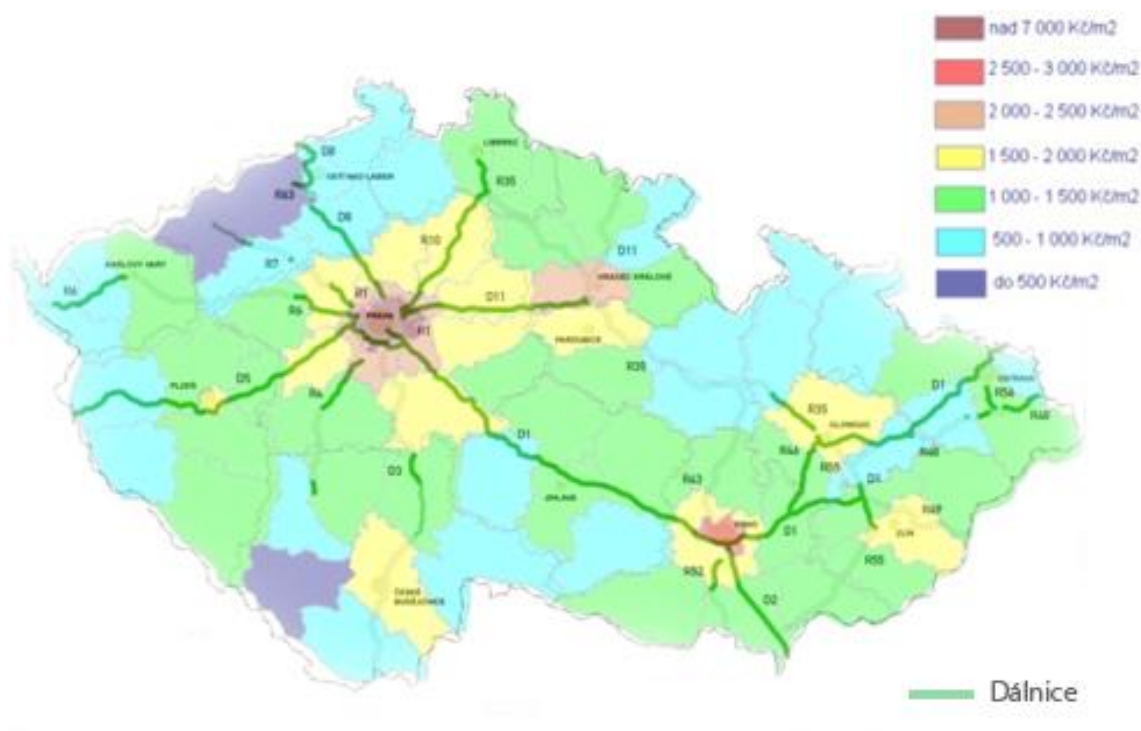
Aritmetickým průměrem pro jednotlivé oblasti faktorů zjistíme, že největší důležitost dávali respondenti při lokalizaci **pracovním faktorům**.

5.7 Návrh alternativní lokalizace

Kvůli zmíněným důvodům v kapitole 4.3 nebylo společnosti DGS umožněno lokalizovat svou dceřinou buňku v rámci ČR. Na základě toho se pokusí tato část práce určit

alternativy, kam by teoreticky mohla být přesunuta výroba. Při tomto výběru bude práce klást důraz na faktory, které byly upřednostňovány také respondenty.

Na následujícím obrázku můžeme vidět zaznamenání 2 faktorů na mapce ČR, kterými jsou 2 faktory volené nejčastěji jako nejdůležitější, tedy existence dopravních uzlů a stav dopravní infrastruktury a cena pracovní síly. Tato mapka byla zpracována na základě informací z webů: ceskedalnice.cz a fairreality.cz.



Obrázek 19: dopravní síť/cena pozemků

Zdroj: Vlastní zpracování dat z ČSÚ

Pro lokalizaci nového podniku se tedy soustředěna pozornost na oblasti, které mají nejnižší ceny ploch a budov (na mapce znázorněny světle a fialovou barvou) a zároveň přes ně vede dálniční síť (viz Obr. 19). V tomto ohledu nejlépe splňuje parametry Ústecký kraj. Dále parametrům vyhovují kraje: Plzeňský, Karlovarský a Moravskoslezský. Tyto 4 oblasti budou porovnávány pomocí zbývajících faktorů.

Třetím faktorem v pořadí byla cena pracovní síly, která byla hodnocena na základě údajů o průměrné mzdě v jednotlivých krajích (ČSÚ, 2015). Z tohoto hlediska dopadl nejlépe

Karlovarský kraj s průměrnou mzdou 23 596 Kč, druhým byl Ústecký s 24 519 Kč, následoval Moravskoslezský s 25 137 Kč a nejvyšší průměrné mzdy mají v Plzeňském kraji s 26 061 Kč.

Dalším faktorem byla geografická blízkost odběratelů. Ty tvoří z více než 50 % němečtí zákazníci a i většina ostatních je situována v západní Evropě. Z vybraných krajů jen ze dvou vede dálnice přímo do Německa a těmi jsou Ústecký a Plzeňský kraj.

Nakonec je zde faktor kvality a atraktivity území, který je nejspíše nejhůře měřitelný a záleží již čistě na osobních preferencích, a proto byl z hodnocení vynechán i s ohledem na to, že z vybraných 5 faktorů měl pro respondenty nejmenší důležitost.

Vzhledem k výsledkům porovnání nám tedy zbyly 2 reálné oblasti. První je Ústecký kraj, kde v nabídce CzechInvestu (2015) najdeme 2 průmyslové zóny doporučené pro nové investice: **Průmyslová zóna Most – Joseph** a **Průmyslová zóna Severní Předlice**. Druhý je Plzeňský kraj, kde je dle cen pozemků a nemovitostí zajímavá především oblast Tachov a zde bychom našli připravenou průmyslovou zónu **CTPark Bor**.

5.8 Shrnutí zjištění a stanovení závěrů

Na základě zjištěných údajů je očividné, že v případě této PZI bylo hlavními motivacemi navázání na předchozí oboustranně výhodné vztahy a jistoty, které v tehdejší době dnešní společnost DGS Liberec představovala. Ze zkoumaných dat ovšem vyplývá, že lokalizace firmy není ideální, a proto se práce snaží nastínit možnou alternativu ve formě přemístění firmy do zajímavější oblasti, která by potřebám investora vycházela více vstříc. V rámci ČR se za tímto účelem jeví jako nejlepší volba lokace s dobrým napojením na odběratele a zároveň příznivým poměrem cena/kvalita za pozemky a nemovitosti. Na základě těchto a dalších faktorů byly za klíčové oblasti vybrány oblasti na severovýchodě a východě ČR, což koresponduje i se současnými tendencemi kanceláří CzechInvestu, které se především do těchto oblastí snaží nalákat nové investory, aby tak oživily tamní ekonomiky.

Závěr

Díky internacionalizaci a sbližování jednotlivých trhů světa jsou PZI stále běžnější věcí. Zároveň je vidět snahu států maximálně využít této cesty, když pomocí vzájemných smluv a benefitů podporují pohyb kapitálu. Jak bylo zmíněno v první části práce, tak především pro rozvojové státy mohou PZI představovat nejen přísun finančních prostředků, ale i získání moderních technologií, know-how, rozpohybování stagnujícího hospodářství, snížení nezaměstnanosti a zvýšení nároků na kvalitu, ať už výrobku, anebo kvalifikace zaměstnanců. Zahraniční investor získává tímto krokem naopak možnost expanze na nové trhy, získání nových zdrojů, přístup k levnější pracovní síle anebo jiným komparativním výhodám. Pro využití těchto výhod je ovšem nutná dobrá lokalizace firmy, které předchází rozsáhlý průzkum, jelikož lokalizační teorie je odvětví, které se neustále vyvíjí a s postupem času se mění priority lokalizačních faktorů.

Práce si kladla za primární cíl seznámit čtenáře s PZI a ukázat jejich realizaci na konkrétním subjektu, kterým pro potřeby této práce byla společnost DGS Liberec. Druhým cílem bylo zjistit, které faktory preferují investoři a na tomto základě navrhnout alternativní lokalizaci pro dceřinou společnost.

Praktická část této práce se zabývala podnikem DGS Liberec a jeho konkrétním zapojením do mezinárodní struktury. Zároveň se pokusila zjistit alternativní lokalizaci tohoto podniku prostřednictvím dotazníku, který dělal průzkum ve sféře podniků se zaměřením na stojní výrobu automobilových součástí a měl za cíl určit preference při umístění podniku. Autor práce si je vědom některých nedostatků dotazníkové části, kdy pochopení jednotlivých faktorů je při tak krátkém zasvěcení respondenta velice subjektivní. Kvůli tomu mohlo docházet ke zkreslení výpovědní hodnoty dotazníku u jednotlivých faktorů. Zároveň počet lokalizačních faktorů, které mají vliv na lokalizaci, může být velice rozsáhlý. Proto se autor v rámci této práce pokusil udělat výčet některých důležitých faktorů, které by v sobě obsahovaly lokalizační faktory uplatňující se jak na úrovni států, tak na úrovni krajů či oblastí v ČR. Samotný výběr lze ale považovat v tomto ohledu za velice subjektivní.

I přes tyto nedostatky byly na základě dotazníkové části vyhodnoceny vybrané faktory, které jsou při lokalizaci nejpreferovanější. Výsledek ukazuje, že největší důležitost přiřadili

respondenti dopravní infrastruktury a nákladům souvisejícím s lokalizací, jako cenu pozemků, budov a práce. Tím se také částečně potvrdila stanovená hypotéza, že investoři při svém vstupu lokalizují svůj podnik na základě ceny pracovní síly. Z odpovědí ohledně výzkumných zařízení by se dalo ovšem nepřímě vyvodit, že už jim tolik nejde o kvalifikaci zaměstnanců. To například na regionální úrovni z části dává smysl, jelikož kvalifikovanější pracovní síla je ochotná za zaměstnáním dojíždět dál na rozdíl od té nekvalifikované.

Závěrem lze říci, že zkoumaná společnost DGS Liberec neodpovídá preferovaným lokalizačním faktorům, jelikož se nachází v podhůří Liberce, kam se relativně těžko dostává a dopravní infrastruktura rozhodně není na dobré úrovni. Zároveň Liberec není ideálním dopravním uzlem pro následný rozvoz převážné části výrobků do západní Evropy, jelikož z něj nepokračuje dálnice směrem do Německa¹², jako tomu je u jiných oblastí, které byly v předchozí kapitole představeny. Řešením v tomto případě mohlo být přesídlení společnosti do některé z navržených průmyslových zón na západě až severozápadě ČR z pohledu lepšího přístupu k zákazníkům, levnější pracovní síly, lepšího přístupu k materiálům a dotování těchto oblastí investičními pobídkami.

¹² Spojení je zde pouze z Prahy do Turnova po dálnici D10, poté však pokračuje rychlostní komunikací, které je především na spoji Liberec-Německo stále zlepšována. Více na: <http://www2.ceskedalnice.cz/dalnice/d10>

Zdroje

- BENÁČEK, Vladimír. 2001. *Česká ekonomika na přelomu tisíciletí: sborník z mezinárodní vědecké konference*. Brno: Masarykova univerzita. ISBN 80-210-2533-6.
- BLAŽEK Jiří a David UHLÍŘ. 2002. *Teorie regionálního rozvoje – Nástin, kritika, klasifikace*. Praha: Karolinum. ISBN 80-246-0384-5.
- Brožura investičních pobídek [online]. Praha: CzechInvest, 2015 [cit. 2016-02-05].
Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/data/files/brozura-investicnich-pobidek-3297-cz.pdf>.
- DAMBORSKÝ, M., WOKOUN, R. 2010. Lokalizační faktory malého a středního podnikání v podmínkách ekonomiky ČR. *E+M Ekonomie a Management*. 2010, roč. 13, č. 2, s. 32-43. ISSN 1212-3609.
- DEMEL, J. a POTUŽÁKOVÁ. 2012. Z. FDI and the Liberec Region: the case of the labour market. *E+M Ekonomie a management*. Liberec: Technická univerzita v Liberci. ISSN 1212-3609.
- DUNNING, John H a Sarianna M LUNDAN. 2008. *Multinational enterprises and the global economy*. Northampton, MA: Edward Elgar. ISBN 978-184-7201-225.
- DVOŘÁČEK, Jiří a Ladislav TYLL. 2010. *Outsourcing a offshoring podnikatelských činností*. Praha: C.H. Beck. ISBN 978-80- 7400-010-2.
- EU a OECD. *Matching Economic Migration with Labour Market Needs*. Brusel, 2014. ISBN 978-9-264-21650-1.
- FALLON, G., COOK, M. 2010. *Exploring the Regional distribution of Inbound Foreign direct Investment in the UK in Theory and Practice: Evidence from a Five-Region Study In Regional Studies*. ISSN 1360-0591.
- JIRÁSKOVÁ, Eliška. *Faktory lokalizace malých a středních podniků v České republice*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2011, 165 s. ISBN 978-80-7372-782-6.

KOWALEWSKI, Oskar a Marzenna WERESA. 2008. *The Role of Foreign Direct Investment in the Economy*. Mering, Schwab: Rainer Hampp Verlag. ISBN 978-386-6183-070.

ŘÍMAN, Martin, Vladimír TOMŠÍK, Eva ZAMRAZILOVÁ, Stanislava JANÁČKOVÁ, Martin JAHN, Petr MACH, Vladimír DRÁBEK a Tomáš MUNZI. 2008 *Zahraniční investice: Cíl hospodářské politiky?* [online]. Praha: CEP, [cit. 2016-02-05]. ISBN 978-80-87806-69-2. Dostupné z:

https://books.google.cz/books?id=D2J_CgAAQBAJ&pg=PT20&lpg=PT20&dq=tom%C5%A1%C3%ADk+pzi&source=bl&ots=za9qxWbQdy&sig=TUPTwWkfqqg0TvUBHgWktUCE6jw&hl=cs&sa=X&ved=0ahUKEwjZqP6Sx-DKAhUCig8KHW25BigQ6AEIMDAC#v=onepage&q=tom%C5%A1%C3%ADk%20pzi&f=false.

Přímé zahraniční investice za rok 2000. [online]. Praha: Česká národní banka, 2000. [cit. 2016-01-12]. Dostupné z:

https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2000_CZ.pdf.

Přímé zahraniční investice za rok 2001. [online]. Praha: Česká národní banka, 2001. [cit. 2016-01-12]. Dostupné z:

https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2001_CZ.pdf.

Přímé zahraniční investice za rok 2002. [online]. Praha: Česká národní banka, 2002. [cit. 2016-01-12]. Dostupné z:

https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2002_CZ.pdf.

Přímé zahraniční investice za rok 2003. [online]. Praha: Česká národní banka, 2003. [cit. 2016-01-12]. Dostupné z:

https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2003_CZ.pdf.

Přímé zahraniční investice za rok 2004. [online]. Praha: Česká národní banka, 2004. [cit. 2016-01-12]. Dostupné z:

https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2004_CZ.pdf.

Přímé zahraniční investice za rok 2005. [online]. Praha: Česká národní banka, 2005. [cit. 2016-01-12]. Dostupné z:

https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2005_CZ.pdf.

Přímé zahraniční investice za rok 2006. [online]. Praha: Česká národní banka, 2006. [cit. 2016-01-12]. Dostupné z:

https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2006_CZ.pdf.

Přímé zahraniční investice za rok 2007. [online]. Praha: Česká národní banka, 2007. [cit. 2016-01-12]. Dostupné z:

https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2007_CZ.pdf.

Přímé zahraniční investice za rok 2008. [online]. Praha: Česká národní banka, 2008. [cit. 2016-01-12]. Dostupné z:

https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2008_CZ.pdf.

Přímé zahraniční investice za rok 2009. [online]. Praha: Česká národní banka, 2009. [cit. 2016-01-12]. Dostupné z:

https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2009_CZ.pdf.

Přímé zahraniční investice za rok 2010. [online]. Praha: Česká národní banka, 2010. [cit. 2016-01-12]. Dostupné z:

https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2010_CZ.pdf.

Přímé zahraniční investice za rok 2011. [online]. Praha: Česká národní banka, 2011. [cit. 2016-01-12]. Dostupné z:

https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2011_CZ.pdf.

Přímé zahraniční investice za rok 2012. [online]. Praha: Česká národní banka, 2012. [cit. 2016-01-12]. Dostupné z:

https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2012_CZ.pdf.

Přímé zahraniční investice za rok 2013. [online]. Praha: Česká národní banka, 2013. [cit. 2016-01-12]. Dostupné z:

https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2013_CZ.pdf.

Přímé zahraniční investice za rok 2014. [online]. Praha: Česká národní banka, 2014. [cit. 2016-01-12]. Dostupné z:

https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2014_CZ.pdf.

Průměrná mzda v kraji v roce 2014 a ve 4. čtvrtletí 2014. 2015. *Český statistický úřad* [online]. Hradec Králové, 2015 [cit. 2016-04-27]. Dostupné z:

<https://www.czso.cz/csu/xh/prumerna-mzda-v-kraji-v-roce-2014-a-ve-4-ctvrtleti-2014>.

POTUŽÁKOVÁ, Zuzana a Jaroslav DEMEL. 2014. Podniky se zahraniční účastí v Libereckém kraji. Výsledky dotazníkového šetření. *E+M Ekonomie a Management*. ISSN 1212-3609.

RUMPEL, P., SLACH, O. A J., KOUTSKÝ. 2008. *Měkké faktory regionálního rozvoje*. 1. vyd. Ostrava: Repronis. ISBN 978-80-7368-435-8.

SRHOLEC, Martin. 2004. Přímé zahraniční investice v České republice: teorie a praxe v mezinárodním srovnání. Praha: Linde. ISBN 80-86131-52-1. Dostupné také komerčně z databáze ProQuest.

ŠIMANOVÁ, Jana. 2011. *Investiční pobídky, nadnárodní firmy a regionální rozvoj*. Liberec: Technická univerzita v Liberci. ISBN 978-80-7372-803-8.

TOP09, Přednáška, [Vývoj ekonomik Visegrádské skupiny]. In: *Youtube* [online]. Zveřejněno 16. 3. 2015 [cit. 2015-05-16]. Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=zPGYUF0vGZU>.

ŠTRACH, Pavel. 2009. *Mezinárodní management*. Grada Publishing, Praha. ISBN 978-80-247-2987-9.

VITURKA, Milan. 2010. *Kvalita podnikatelského prostředí, regionální konkurenceschopnost a strategie regionálního rozvoje České republiky*. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-3638-9.

WOKOUN, René a Jozef TVRDOŇ. 2010. *Přímé zahraniční investice a regionální rozvoj*. Praha: Oeconomica. ISBN 978-80-245-1736-0.