

Masarykova univerzita v Brně

Ekonomicko-správní fakulta

Katedra ekonomie



Otevřenost ekonomiky a vývojové tendence zahraničního obchodu ČR
na přelomu století

Open Economy and the Trends of Development for Foreign Trade of
The Czech Republic at the
Threshold of a New Century

diplomová práce

Vedoucí diplomové práce:
Ing. Dana Dobešová

Autor
Pavel Hembera

Brno, duben 2006



digitálně podepsáno
středisko
vědeckých
informací

Digitally signed
by SVI(Jiri
Polacek)
Date: 2006.12.15
14:46:12 +01'00'

**Masarykova univerzita
Ekonomicko-správní fakulta**

Katedra ekonomie

Akademický rok 2004/2005

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Pro: Pavla Hemberu

Obor: Národní hospodářství

Název tématu (česky): **Otevřenost ekonomiky a vývojové tendence zahraničního obchodu České republiky na přelomu století**

Název tématu (anglicky): Open economy and the trends of development for foreign trade of the Czech Republic at the threshold of a new century

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

Cíl práce: Nalézt determinanty přílivu přímých zahraničních investic do České republiky a identifikovat kanály přenosu technologií od zahraničních k domácím podnikům.

Postup práce a použité metody: V první kapitole proběhne analýza otevřenosti české ekonomiky, druhá kapitola bude pojednávat o přílivu zahraničních investic do České republiky a o faktorech, které ovlivnily jeho vývoj. V poslední kapitole proběhne analýza efektů přelévání technologií z podniků se zahraniční účastí k domácím firmám a analýza vlivu vstupu zahraničního kapitálu na exportní výkonnost české ekonomiky.

Rozsah grafických prací: dle pokynů vedoucího práce

Rozsah práce bez příloh: 60 – 70 stran

Seznam odborné literatury:

- [1] Djankov, S., Hoekman, B. Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises. World Bank Economic Review, 1999. Vol. 14
- [2] Fosfuri, A., Motta, M., Ronde, T. Foreign direct investment and spillovers through workers mobility, Journal of International Economics, 2001. Vol. 53
- [3] Kadeřábková, A., Spěváček, V., Žák, M. Růst, stabilita a konkurenceschopnost: aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU. Praha: Linde, 2003. 329 s.
- [4] Rodseth, A. Open economy macroeconomics. Cambridge: Cambridge University Press, 2000. 383 s.
- [5] Ročenky českého statistického úřadu
- [6] World Investment Report
- [7] Časopisy Finance a úvěr a Politická ekonomie
- [8] internetové stránky

www.czso.cz

www.cnb.cz

www.unctad.org

Vedoucí diplomové práce: Ing. Dana Dobešová

Datum zadání diplomové práce: 10. 3. 2005

Datum odevzdání diplomové práce: 30. 4. 2006

.....
vedoucí katedry

.....
děkan

V Brně dne: 10. 3. 2006

Jméno a příjmení autora: Pavel Hembera
Název diplomové práce: Otevřenost ekonomiky a vývojové tendence zahraničního obchodu ČR na přelomu století
Název v angličtině: Open economy and the trends of development for foreign trade of the Czech Republic at the threshold of a new century
Katedra: Ekonomie
Vedoucí diplomové práce: Ing. Dana Dobešová
Rok obhajoby: 2006

Anotace

Tato studie zkoumá přímé zahraniční investice, faktory jejich přílivu a vliv vstupu nadnárodních společností do ekonomiky na domácí podniky. Efekty přelévání od nadnárodních společností do hostitelské ekonomiky mohou nastat různými způsoby, které se studie pokusí identifikovat. Může také nastat efekt vytlačování nebo vtahování domácích podniků. Na závěr se bude studie zabývat vlivem přílivu zahraničních investic na exportní výkonnost hostitelské země.

Annotation

This paper examines foreign direct investment, the determinants of their inflows and the impact of multinational enterprises entry on domestic firms. The spillover effects from multinational enterprises to host economy can be transferred through various channels, which will be identified in the study. Crowding-in and crowding-out effects can also occur. Last, the paper examines the importance of FDI entry on the competitiveness of domestic firms and for the export performance of the economy of the host country.

Klíčová slova

Přímé zahraniční investice, efekty přelévání, exportní výkonnost, nadnárodní korporace

Keywords

Foreign direct investment, spillovers, export performance, transnational corporations

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci *Otevřenost ekonomiky a vývojové tendence zahraničního obchodu ČR na přelomu století* vypracoval samostatně pod vedením Ing. Dany Dobešové a uvedl v seznamu literatury všechny použité literární a odborné zdroje.

V Brně dne 14. dubna 2006

vlastnoruční podpis autora

Poděkování

Na tomto místě bych rád poděkoval všem, kteří mě podpořili při vypracování této práce, především pak Ing. Daně Dobešové za cenné připomínky a odborné rady, kterými přispěla k vypracování této diplomové práce.

Obsah

Obsah	7
Úvod.....	8
1 Teorie otevřené ekonomiky	10
1.1 Uzavřená a otevřená ekonomika.....	10
1.2 Měření stupně otevřenosti národní ekonomiky	11
1.3 Otevřenost ekonomiky ČR v čase.....	12
2 Přímé zahraniční investice	15
2.1 Vymezení přímých zahraničních investic.....	15
2.2 Teorie přímých zahraničních investic.....	17
2.3 Toky zahraničních investic	19
2.4 Analýza přílivu přímých zahraničních investic do ČR.....	21
2.4.1 Odvětvová a teritoriální struktura PZI v ČR.....	21
3 Faktory rozhodující o lokalizaci přímé zahraniční investice.....	24
3.1 Faktory rozhodující o lokalizaci investice.....	24
3.1.1 Politická stabilita.....	27
3.1.2 Velikost domácího trhu.....	30
3.1.3 Makroekonomická výkonnost.....	31
3.1.4 Vnitřní rovnováha	33
3.1.5 Vnější rovnováha	34
3.1.6 Kvalita pracovní síly a náklady na pracovní sílu.....	36
3.1.7 Investiční pobídky.....	38
4 Vliv přílivu zahraničních investic na domácí ekonomiku	41
4.1 Makroekonomické efekty přílivu přímých zahraničních investic	41
4.2 Mikroekonomické efekty přílivu přímých zahraničních investic.....	44
4.3 Šíření technologií mezi zeměmi	46
4.4 Vazby mezi podniky se zahraniční účastí a domácími firmami	48
4.4.1 Demonstrační efekt.....	52
4.4.2 Vertical spillovers.....	53
4.4.3 Labour turnover	54
4.4.4 Konkurenční efekt.....	56
4.5 Analýza efektů přelévání v České republice.....	57
4.6 Vznik vazeb mezi podniky se zahraniční účastí a domácími firmami	60
4.6.1 Program podpory subdodavatelů	62
4.7 Význam podniků pod zahraniční kontrolou v české ekonomice	64
Závěr.....	68
Seznam použité literatury	71
Seznam grafů	75
Seznam tabulek.....	76
Seznam příloh	77

Úvod

Od počátku 90. let prochází Česká republika a její ekonomika transformací, která přináší zásadní změny a vede k postupnému sblížení s vyspělými ekonomikami. S postupem transformace byl hlavní důraz kladen na dotahování ekonomické úrovně vyspělých zemí. Mezi nesporné úspěchy českého transformačního procesu patří dosažená míra liberalizace, a to nejen v oblasti zahraničního obchodu. Otevřenost ekonomiky je široký pojem, který znamená, že země je zapojena do mezinárodních vztahů. Zapojení se děje v mnoha dimenzích, zejména v pohybu zboží, práce a kapitálu. Otevřenost ekonomiky proto budu uvažovat v těchto rovinách. A to z pohledu zahraničního obchodu a pohybu kapitálu, jehož nejdůležitější složkou jsou v současnosti přímé zahraniční investice. Ty na rozdíl od portfoliových investic, které jsou často spekulativní a krátkodobé, představují trvalý příliv kapitálu a vyjadřují zájem investora na úspěchu jeho investice.

Zapojení do zahraničních obchodních vztahů souvisí s růstem ekonomické vyspělosti a má zásadní význam pro hospodářství každé země, jejíž ekonomika je malá a vysoce otevřená. Obchodování s ostatními zeměmi přináší zemi růst bohatství, zvyšuje spotřební možnosti a blahobyt obyvatel.

Kapitál se z prostorového hlediska přesouvá tam, kde je větší efektivita využití ostatních, méně mobilních výrobních faktorů, zejména práce. Příchozí přímé zahraniční investice také znamenají transfer know-how, manažerských a výrobních postupů a nových technologií. Spolu s nákupem licencí a patentů jsou jednou s možností, jak se mohou domácí podniky dostat k inovacím a novým technologiím. Podniky, do kterých směřují zahraniční investice jsou také rozhodující pro konkurenceschopnost ekonomiky, protože produkují velkou část vyváženého zboží.

V práci se budu zabývat především otevřeností ekonomiky v podobě kapitálových toků se zahraničím. Cílem této práce je najít determinanty přílivu zahraničních investic do české ekonomiky a posoudit teoretické vlivy a praktické dopady přílivu zahraničních investic na ekonomiku. Hypotéza, kterou jsem si stanovil je, že příliv přímých zahraničních investic a s nimi spojený vstup nadnárodních společností do české ekonomiky zvyšuje konkurenční

schopnost českých podniků díky transferu technologií od společností se zahraničním kapitálem a působí ve směru zvyšování exportní výkonnosti české ekonomiky. K vypracování diplomové práce budou použity metoda analýzy, komparace a dedukce. Pro zpřehlednění vybraných údajů a dat pak budou použity tabulky a grafy.

Statistické údaje týkající se České republiky použité v této práci pocházejí nejčastěji z dat poskytovaných Českým statistickým úřadem. Data o dalších evropských zemích pro mezinárodní srovnání pak pochází převážně z Eurostatu. Údaje použité v této práci jsem se snažil vybírat tak, aby co nejvíce odpovídaly skutečnosti.

1 Teorie otevřené ekonomiky

V první kapitole se budu zabývat teorií otevřenosti ekonomiky. Cílem první části této kapitoly je definovat pojem otevřená a uzavřená ekonomika a identifikovat míru otevřenosti ekonomiky České republiky v čase i ve srovnání s vybranými zeměmi. Kapitola se zabývá také faktory ovlivňujícími otevřenost ekonomiky a výhodami a nevýhodami otevřenosti.

1.1 Uzavřená a otevřená ekonomika

Ekonomická teorie rozlišuje dva krajní případy – otevřenou ekonomiku a uzavřenou ekonomiku. Oba případy se odlišují mírou otevřenosti okolnímu světu a mírou zapojení do mezinárodních ekonomických vztahů.

Podle Rödsetha je ekonomika otevřená, když obchoduje s ostatními zeměmi zbožím, službami a kapitálem.¹ V důsledku toho je část domácí produkce vyvážena a spotřebována v zahraničí a naopak část domácího důchodu je věnována na nákup dováženého zboží ze zahraničí (čtyř-sektorový model – domácnosti, firmy, stát, zbytek světa). Můžeme rozlišit i další dimenze otevřenosti zemí – dimenze společenské, kulturní. z hlediska ekonomického je zajímavá otevřenost ekonomik v oblasti zahraničního obchodu a pohybu kapitálu.

Oproti tomu v případě uzavřené ekonomiky země nevstupuje do zahraničně ekonomických vztahů a veškerý produkt je spotřebováván v dané zemi. V případě uzavřené ekonomiky je země naprosto soběstačná a v zemi se vyrábí vše, co její občané spotřebovávají. Výrobní a spotřební možnosti země jsou stejné.

V praxi se všechny země pohybují mezi těmito dvěma extrémy. Česká republika je specifickým případem otevřené ekonomiky - jedná se o malou otevřenou ekonomiku. Svou velikostí nemůže ovlivňovat své zahraniční obchodní partnery a je nucena akceptovat pravidla daného ekonomického systému.

¹ Zdroj: Rödseth, A.: *Open Economy Macroeconomics*, Cambridge University Press, 2000, str. 5

1.2 Měření stupně otevřenosti národní ekonomiky

Otevřenost ekonomiky je měřitelná, metodologie měření otevřenosti ekonomiky však ještě není zcela propracovaná, zabývá se pouze měřením na základě různých ukazatelů zahraničního obchodu a produkce země. Používané ukazatele stupně otevřenosti národní ekonomiky² jsou:

- Obrat zahraničního obchodu (export+import)/HDP
- Export/HDP (běžné ceny, stálé ceny)
- Import/HDP (běžné ceny, stálé ceny)
- Export, import/agregátní poptávka (domácí, celková)

Stupeň otevřenosti ekonomiky vyjadřuje míru ekonomické aktivity země v rámci mezinárodního obchodu. Nejčastěji bývá vyjadřován ukazateli poměr exportu a importu k HDP.

Tabulka 1: Stupeň otevřenosti ekonomik vybraných zemí v roce 2003

<i>Země</i>	<i>Export/HDP (v %)</i>
USA	6
Indie	10
Japonsko	11
Rusko	31
Finsko	32
Nizozemsko	45
Maďarsko	52
Česká republika	57
Slovenská republika	71
Belgie	84

Zdroj: The World Bank, International Trade Centre, vlastní výpočty

Z údajů v tabulce je patrná tendence větší otevřenosti menších ekonomik. Naopak čím je ekonomika větší, tím je její relativní zapojení do mezinárodního obchodu menší. Existuje také pozitivní korelace mezi ekonomickou vyspělostí země a jejím stupněm zapojení do mezinárodního obchodu, tj. čím je ekonomika vyspělejší, tím je, při srovnatelném

² *Zdroj: Lacina, L.: Makroekonomie otevřené ekonomiky, Mendlova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, 2001.*

ekonomickém rozměru, zapojení do mezinárodního obchodu intenzivnější než u ekonomiky s nižším stupněm ekonomické vyspělosti.

Míra otevřenosti ekonomiky závisí na mnoha aspektech. Jsou to například geografická poloha, politické uspořádání, vlastnictví zdrojů a velikost ekonomiky. Pro nízkou otevřenost ekonomiky mluví především dostatečná velikost domácího trhu a vybavenost přírodními zdroji. Naopak znakem ekonomik, které jsou vysoce otevřené, je jejich malá velikost a závislost na dovozech surovin a technologií. Faktory ovlivňující otevřenost ekonomiky jsou shrnuty v následující tabulce.

Tabulka 2: Faktory ovlivňující otevřenost ekonomik na straně exportu a importu

<i>Velká ekonomika</i>	<i>Malá ekonomika</i>
Velký potenciál domácího trhu na straně agregátní poptávky	Nedostatečná poptávka v domácí ekonomice
Vlastní surovinová základna	Závislost na dovozu surovin
Dostatečná zásoba výrobních faktorů	Malá zásoba výrobních faktorů
Vysoký stupeň vědecko-technického rozvoje (dostatek vlastních technologií)	Specializace pouze v oborech, ve kterých země dosahuje komparativní výhody

Zdroj: Lacina, L.: Makroekonomie otevřené ekonomiky, Mendlova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, 2001.

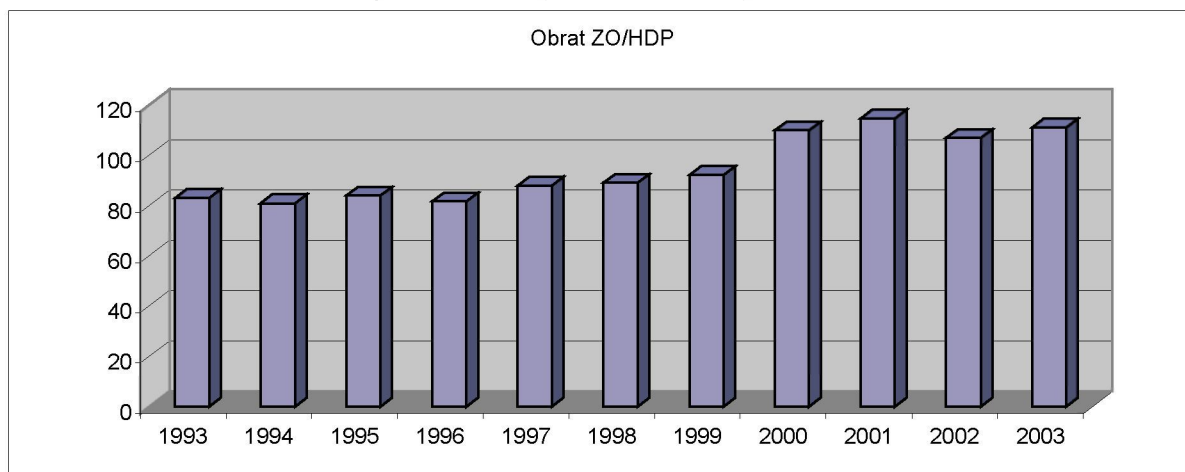
Z tabulky faktorů ovlivňujících otevřenost ekonomiky vyplývá, že česká ekonomika splňuje charakteristiky otevřenosti malé ekonomiky a naopak nedosahuje charakteristik velké ekonomiky.

1.3 Otevřenost ekonomiky ČR v čase

Otevřenost ekonomiky ČR se v čase zvyšuje. Pro porovnání otevřenosti ekonomiky ČR v čase jsem zvolil dva ukazatele - první je obrat zahraničního obchodu na hrubém domácím produktu a druhým kumulativní podíl příchozích zahraničních investic na hrubém domácím produktu.

Na následujícím grafu je patrný pokles otevřenosti ekonomiky mezi roky 2001 a 2002. To bylo způsobeno nižším ekonomickým růstem hlavních obchodních partnerů České republiky a s tím souvisejícím poklesem zahraničního obchodu s nimi.

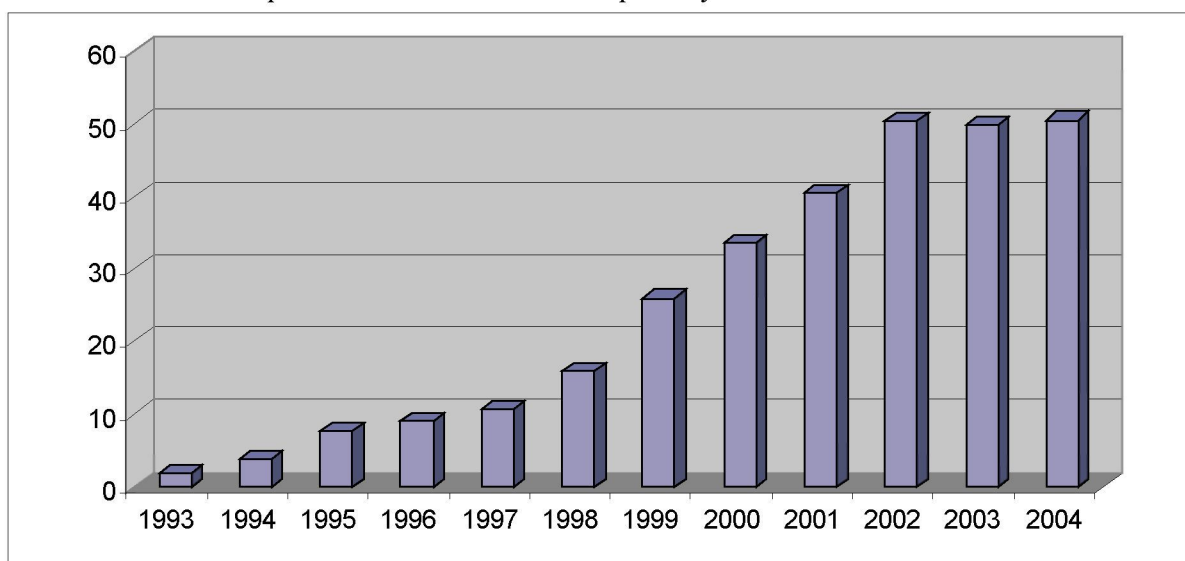
Graf 1: Otevřenost ekonomiky ČR v čase (Obrat ZO/HDP)



Zdroj: Statistická ročenka ČR 2004

K obdobným výsledkům jako v případě použití podílu obratu zahraničního obchodu na HDP bychom dospěli, pokud bychom použili jiného ukazatele otevřenosti ekonomiky (Ex/HDP, Im/HDP). Otevřenost české ekonomiky se zvyšuje i z hlediska pohybu kapitálu jak můžeme vidět na následujícím grafu. Zatímco v roce 1993 byl objem přímých zahraničních investic realizovaný v České republice téměř zanedbatelný a představoval asi 2% HDP, v roce 2004 už byl tento podíl více než 50%.

Graf 2: Kumulativní podíl PZI na HDP České republiky



Zdroj: Statistická ročenka ČR 2005, Česká národní banka

Česká republika je malá ekonomika a u těch můžeme obecně sledovat vyšší otevřenost, než u ekonomik velkých, které mají větší trh, přírodní zdroje a jsou více soběstačné. Směrem k vyšší otevřenosti české ekonomiky působí také proces evropské integrace. Velkého úspěchu bylo dosaženo v oblasti zahraničního obchodu a pohybu kapitálu. Jistá omezení naopak existují u pohybu služeb a osob (povolení pracovat na území jiného státu).

Vysoká otevřenost ekonomiky s sebou nese řadu výhod a nevýhod. Mezi výhody můžeme zařadit komparativní výhody z mezinárodní směny, efektivnější alokaci výrobních faktorů a růst jejich produktivity, růst velikosti trhu a zahraniční poptávku, dovoz nových výrobků a technologií a vyšší spotřební možnosti. Mezi nevýhody, které přináší vysoká otevřenost ekonomiky, patří závislost na hospodářském cyklu hlavních obchodních partnerů, import inflace prostřednictvím dovozu od partnerů s vyšším růstem cenové hladiny a klesající autonomie hospodářské politiky.

2 Přímé zahraniční investice

Globalizace ekonomiky se v devadesátých letech minulého století projevila kromě jiného tím, že celosvětově dramaticky vzrostly toky přímých zahraničních investic, které jsou také klíčovou formou pronikání zahraničního kapitálu do české ekonomiky. Přináší do ekonomiky dlouhodobé finanční zdroje a doplňují nedostatečné úspory generované v hostitelské zemi. Právě ony jsou základem pro modernizaci výrobního zařízení, transfer nových technologií a know-how a pro efektivnější integraci české ekonomiky do mezinárodní dělby práce. V následující kapitole budu analyzovat příliv zahraničních investic do České republiky. Nejprve vymezím pojem přímých zahraničních investic a teoretické přístupy, které objasňují jejich existenci. Následně se budu zabývat pozicí České republiky v celosvětových tocích zahraničních investic a strukturou investic přicházejících do České republiky.

2.1 Vymezení přímých zahraničních investic

Přímá zahraniční investice a její základní formy jsou v ČR definovány devizovým zákonem č. 21/1995 Sb. a vychází z definice přímé zahraniční investice používané OECD a MMF. Podle tohoto zákona se přímou zahraniční investicí rozumí takové vynaložení peněžních prostředků nebo jiných penězi ocenitelných majetkových hodnot nebo majetkových práv, jehož účelem je založení, získání nebo rozšíření trvalých ekonomických vztahů investujícího tuzemce na podnikání v zahraničí nebo investujícího cizozemce na podnikání v tuzemsku.³

Přímá zahraniční investice musí splňovat podmínku deseti procentního a vyššího podílu zahraničního investora na základním jmění společnosti. Podmínkou je také trvalý zájem investora na společnosti a jeho podíl na řízení. Přímá zahraniční investice se může projevit jako podíl na akcích domácí firmy, založení společného podniku či výstavba nové firmy na zelené louce. Přímý zahraniční investor nemusí mít kontrolní podíl nebo největší část vlastnictví ve společnosti. Za součást přímé zahraniční investice je pokládán také i následný reinvestovaný zisk a ostatní kapitál zahrnující úvěrové vztahy s přímým investorem. Složení přímé investice lze tedy vyjádřit vztahem:

Přímá investice = základní jmění + reinvestovaný zisk + ostatní kapitál⁴

³ Zdroj: Český statistický úřad: http://dw.czso.cz/pls/metis/TUCUK_N.TUCSTRPU?pikzu=3198

⁴ Zdroj: Česká národní banka – Přímé zahraniční investice za rok 2003, str. 3

- Základní jmění zahrnuje vklad nerezidenta do základního jmění společnosti, vklady v dceřinných společnostech a přidružených podnicích.
- Reinvestovaný zisk⁵ je podíl přímého investora (v poměru k přímé majetkové účasti) na zisku (ztrátě), sníženém o vyplacené dividendy.
- Ostatní kapitál zahrnuje přijaté a poskytnuté úvěry, včetně dluhových cenných papírů a dodavatelských úvěrů, mezi přímými investory a společnostmi, v nichž mají majetkovou účast, pobočkami a přidruženými podniky. Tyto úvěrové vztahy jsou zachyceny v mezipodnikových pohledávkách a závazcích.

Přímé zahraniční investice můžeme dělit na přijaté a poskytnuté. Známkou vysoké vyspělosti země je, že převládají přímé zahraniční investice poskytované. Naopak u transformujících se zemí převládají přijaté zahraniční investice nad poskytovanými.

Přímé zahraniční investice se nejčastěji realizují jedním ze tří způsobů.⁶ Jsou to investice na zelené louce (greenfield investment), akvizice a fúze (Mergers & Acquisitions) a společné podniky (joint ventures).⁷ V případě akvizic a fúzí se jedná pouze o změnu vlastníka podniku. Takto uskutečněná investice nemá zejména v kratším časovém horizontu vliv na zvýšení produkční kapacity země. Oproti tomu investice na zelené louce přináší obvykle hostitelské zemi větší užitek. V případě joint ventures nadnárodní společnosti vytvářejí společné podniky s domácími výrobci nebo spolu navzájem.⁸ Zahraniční podnik tím získá výhodu v podobě znalosti místního trhu, byrokratického aparátu atp. Oproti tomu domácí podnik má touto formou vstupu zahraničního partnera možnost průniku na zahraniční trhy a získání moderních technologií.

⁵ *Reinvestovaný zisk = zisk běžného roku po zdanění + nerozdělený zisk z předchozích let – ztráta běžného roku – neuhrazená ztráta z předchozích let - dividendy*

⁶ *Zdroj: Newton: Různé pohledy na přímé zahraniční investice, NEWTON Holding a.s., Praha, 2001, str. 2*

⁷ *Podle ČNB se zhruba 40 % PZI v ČR realizovalo v podobě fúzí a akvizic v souvislosti s privatizací státem vlastněného majetku, asi 30 % PZI spadá pod tzv. "greenfield" a "brownfield" projekty a zbývajících 30 % reprezentuje jiné soukromé fúze a akvizice (joint-ventures, filiálky).*

⁸ *Posledním příkladem společného podniku v České republice je projekt TPCA - spolupráce automobilky Toyota a PSA (Citroen, Peugeot) v Kolíně.*

Přímé zahraniční investice můžeme také rozlišit na dvě základní formy podle motivace vstupu investora – horizontální a vertikální.⁹ Horizontální PZI zahrnují ucelený produkční proces a jsou převážně motivovány snahou o zvýšení podílu na trhu hostitelské země nebo o snížení nákladů spojených s přístupem na tento trh (celních, dopravních, apod.). Horizontální PZI vytlačují domácí produkci nebo nahrazují dovoz. Naopak cílem vertikálních PZI je nákladově optimalizovat jednotlivé fáze výrobního procesu. Motivem pro umístění investice je vybavenost dané oblasti výrobním faktorem potřebným k realizaci dané fáze výrobního procesu ve formě levné pracovní síly, přírodních zdrojů, specifických znalostí, apod. U vývozně orientovaných vertikálních přímých zahraničních investic obvykle převažují investice na zelené louce, u horizontálních investic je naopak obvyklá forma vstupu fúze a akvizice, tj. vstup do již existujícího subjektu. V tranzitivních ekonomikách je takový vstup obvykle spojen s rozsáhlou restrukturalizací podniku. M&A, které při následné produkci užívají převážně kapacity vytvořené novými investicemi mateřské společnosti, jsou označovány jako investice na hnědé louce. Jako investice na hnědé louce je možné označit většinu privatizačních PZI.

2.2 Teorie přímých zahraničních investic

Ekonomická teorie nabízí dva základní přístupy ke studiu efektů přímých zahraničních investic na hostitelskou zemi.¹⁰ První má kořeny ve standardní teorii mezinárodního obchodu a je spojen se jménem MacDougall (1960). Stěžejní prognóza modelu je, že příliv zahraničního kapitálu zvýší mezní produkt práce a sníží mezní produkt kapitálu v hostitelské zemi. MacDougall také ve svých závěrech naznačuje, že přímé zahraniční investice mohou být spojeny s dalšími výhodami.

Druhý přístup vychází z teorie průmyslové organizace a stěžejní otázkou je, co vede nadnárodní společnosti k investicím v zahraničí, když stejné zboží mohou vyrábět ve své domovské zemi a na zahraniční trh ho potom dovážet. Model předpokládá nedokonalosti na trhu zboží a výrobních faktorů nebo konkurenci mezi vládou a firmami, která způsobuje oddělení trhů. Průkopníkem této teorie je Hymer (1960). Další příspěvky k tomuto modelu učinily Buckley a Casson (1976), Caves (1971).

⁹Zdroj: Kadeřábková, A., Spěvácěk, V., Žák, M.: *Růst, stabilita, konkurenceschopnost: Aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU*. Praha: Linde, 2003, 329 s., str. 287-288

¹⁰Zdroj: Blomstrom M., Kokko A.: *How Foreign Investment Affects Host Countries*, The World Bank, International Economics Department, Washington, Working Paper 1745, 1997, str. 2

Kindleberger (1969)¹¹ učinil další doplnění tohoto modelu. Argumentoval, že aby byla realizována přímá zahraniční investice, musí existovat také tržní nedokonalosti nebo zásahy vlády do ekonomiky. Jinak by jednotlivé země produkovali takové výrobky a služby, pro které mají komparativní výhodu a ostatní zboží by dovážely. Obchod a zahraniční investice mohou být buď komplementy nebo substituty a vliv obchodních překážek na zahraniční investice je potom nejednoznačný. Obchodní překážky mohou povzbudit příliv zahraničních investic, protože obsluha trhu pomocí obchodu se stane nákladnější. Na druhé straně pobočky nadnárodních společností často obchodují se svou mateřskou firmou. Obchodní bariéry potom potlačují příliv investic, které jsou náročné na import a jejichž produkce je exportně orientovaná. Studie dokládají, že příliv investic je pozitivně korelovaný s otevřeností ekonomiky. Investoři tedy pravděpodobně preferují země s liberálními obchodními režimy.

Komplexní teorii zahraničních investic, tzv. elektické paradigma, vytvořil J.H. Dunning. K vysvětlení působení nadnárodních firem použil tzv. OLI (ownership, location, internalization) paradigma.¹² Rozlišuje tři skupiny proměnných, které ovlivňují mezinárodní působení firem: specifika vlastnictví (O), specifika umístění (L) a mezinárodní výhody (I). Dunning potom uvádí tři nutné podmínky, při jejichž splnění dojde k realizaci přímé zahraniční investice:

- 1) Firma disponuje výhodami specifického vlastnictví (např. patentovaná technologie), které mohou při optimálním využití kompenzovat náklady na založení výrobních jednotek v zahraničí a pomoci tak překonat nevýhody oproti domácím firmám.
- 2) Výhody specifického vlastnictví firem jsou zkombinovány s výhodami specifík umístění hostitelské země (to mohou být například velké trhy, nižší náklady na zdroje nebo vynikající infrastruktura).
- 3) Pro firmu je výhodnější využívat specifika vlastnictví a specifika umístění v mezinárodním prostředí, tedy prostřednictvím investic v zahraničí.

¹¹ Zdroj: Benáček V., Gronicki M., Hollandová D., Sassová M.: *The Determinants and Impact of FDI in Central Europe. Výzkumná práce NIESR, Londýn, 1999, str. 2*

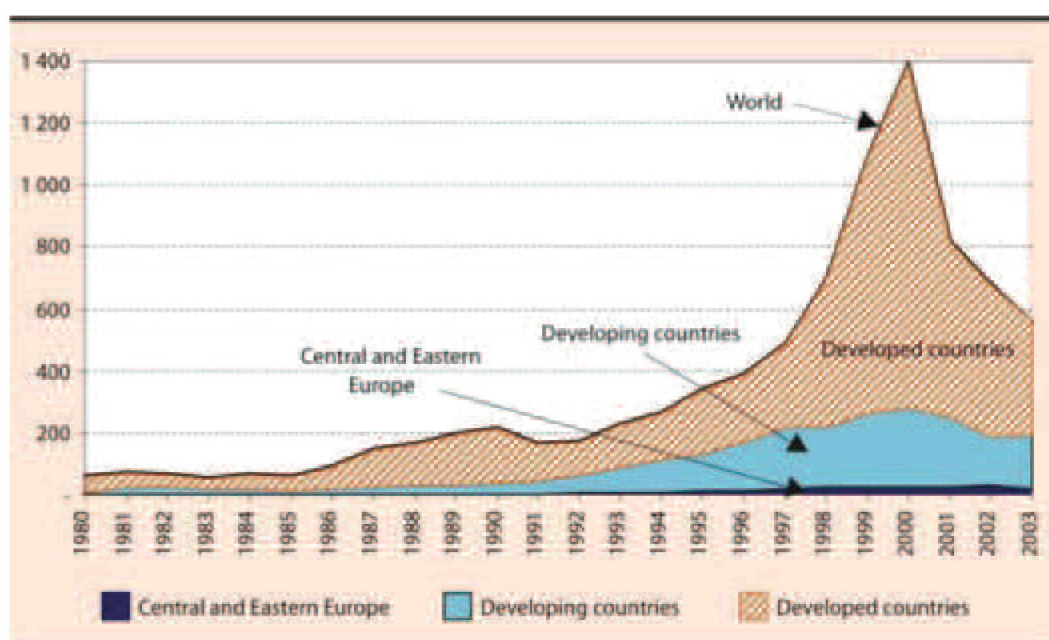
¹² Zdroj: *UN World Investment Report 1998: Trends and Determinants, 1998, Geneva: United Nations., Overview, str. XXVI*

První a třetí podmínka jsou determinanty investic specifické pro firmy, druhá podmínka má klíčový význam pro příliv PZI do hostitelské země. Pokud bude splněna pouze první podmínka, firmy budou spoléhat pouze na export, licence a prodej patentů při obsluhování domácího trhu. Pokud je splněna první a třetí podmínka, přímé zahraniční investice se stávají preferovaným způsobem vstupu na trh. Ze tří determinant PZI mohou země ovlivnit pouze specifika umístění.

2.3 Toky zahraničních investic

Podíl zemí střední a východní Evropy na tocích světových PZI byl až do 90. let 20. století takřka nulový. Výrazný příliv PZI do regionu nastal, s výjimkou Maďarska, až v druhé polovině 90. let. Zajímavý je také pohled na celosvětové toky zahraničních investic. V roce 2000 došlo k obrovskému propadu celosvětových zahraničních investic, který se však regionu střední a východní Evropy vyhnul. Tam naopak příliv investic nadále rostl. To bylo pravděpodobně způsobeno vzrůstající důvěryhodností regionu v očích zahraničních investorů a s pokračující privatizací bývalého státního majetku. Situaci ilustruje následující graf.

Graf 3: Světové toky PZI v letech 1980 – 2003 podle skupin zemí (v mld. dolarů)



Zdroj: UN World Investment Report 2004: The Shift Towards Services, 2004, Geneva: United Nations., str. 3

V roce 1990 byl příliv PZI do regionu menší než 1 miliarda dolarů, v roce 1995 už to bylo 14 miliard dolarů a v roce 2001 potom 27 miliard dolarů. Výsledkem tohoto masivního přílivu přímých zahraničních investic bylo, že mezi lety 1995 a 2001 se celkové množství přímých zahraničních investic v regionu zvýšilo čtyřikrát ze 40 miliard dolarů v roce 1995 na 160 miliard dolarů v roce 2001.¹³

V rámci regionu střední a východní Evropy bylo při přitahování investic nejvíce úspěšné Maďarsko, které zaznamenalo vysoké přílivy PZI už od počátku 90. let. Ty kulminovaly v roce 1995 kdy dosáhly hodnoty 4453 milionů dolarů. Česká republika zaznamenala výraznější příliv zahraničních investic až po roce 1998. Objem zahraničních investic přicházejících do České republiky obzvlášť vynikne, vezmeme-li v úvahu její velikost. Podíl přichozích PZI na HDP v České republice v roce 2003 byl podle UNCTAD 48%.¹⁴ To je vyšší podíl než u Polska (24,9%) a Slovenska (31,5%) a jen o málo menší než u Maďarska (51,8%).

Tabulka 3: Příliv PZI do zemí střední a východní Evropy v letech 1993 – 2000 (mil. USD)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Česká republika	654	868	2562	1 428	1 300	3 718	6 324	4 595
Maďarsko	2 339	1 146	4 453	1 983	2 085	2 036	1 944	2 135
Polsko	580	542	1 134	2 741	3 034	5 129	6 757	8 291
Slovensko	134	170	157	206	140	508	240	2 075
Slovinsko	113	128	176	185	315	165	83	181
Bulharsko	40	105	90	109	438	537	819	975
Rumunsko	94	341	419	263	956	2 031	1 041	998
Estonsko	162	215	202	151	267	581	305	398
Lotyšsko	-	-	-	-	-	357	720	391
Litva	30	31	73	152	355	926	487	379

Zdroj: Newton: *Různé pohledy na přímé zahraniční investice*, NEWTON Holding a.s., Praha, 2001

Nevelké objemy přímých zahraničních investic zaznamenaly méně vyspělé země východní Evropy. Jediným významnějším hráčem v tomto regionu je Rumunsko, které však ve srovnání se zeměmi střední Evropy stále výrazně zaostává.

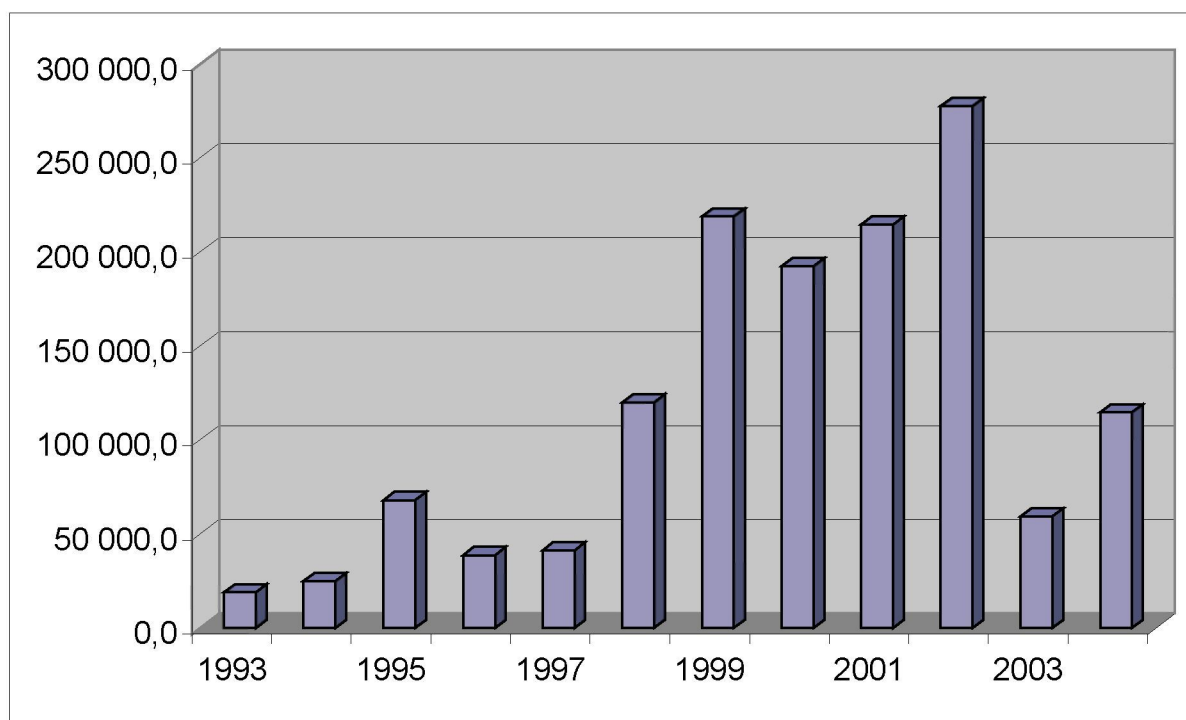
¹³ *World Investment Directory, Volume VIII, Central and Eastern Europe, str. 1*

¹⁴ Zdroj: *UN World Investment Report 2004: The Shift Towards Services, 2004, Geneva: United Nations, str. 409*

2.4 Analýza přílivu přímých zahraničních investic do ČR

Přímé zahraniční investice přicházející do České republiky od jejího vzniku v roce 1993 rostly, v roce 1996 však nastal v jejich přílivu propad. Ten byl spojen s narůstající nerovnováhou české ekonomiky a nejistotou investorů ohledně jejího budoucího ekonomického vývoje. Největší příliv zahraničních investic do České republiky byl zaznamenán v letech 1999 – 2002, oproti tomu v roce 2003 došlo k velkému poklesu přílivu přímých zahraničních investic.

Graf 4: Příliv PZI do ČR v letech 1993 - 2004



Zdroj: Česká národní banka

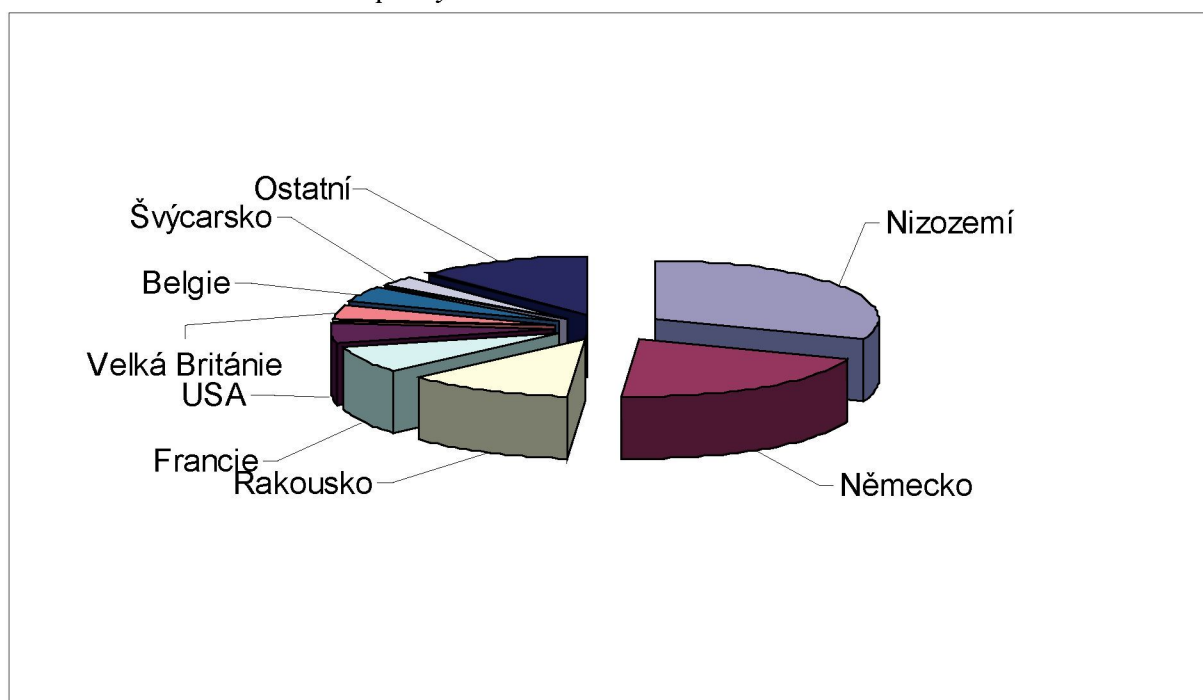
Až do roku 1998 byl příliv PZI do České republiky nízký. To odráželo také strategii oficiálních míst, která hájila postoj co nejpřísnějších kritérií při posuzování přílivu investic. Změna v oficiálních postojích po roce 1997 se projevila v nárůstu přílivu zahraničních investic. Celkový stav přímých zahraničních investic v České republice ke konci roku 2003 dosáhl 1 161,8 miliard. Kč, což je asi 55% HDP.

2.4.1 Odvětvová a teritoriální struktura PZI v ČR

Největší objemy přímých investic přicházejí do České republiky z Nizozemí a z Německa. Z těchto dvou zemí pochází více než 50% investovaného kapitálu. Třetím největším

investorem je Rakousko s podílem 12% na celkovém objemu investic. Mezi osmi nejvýznamnějšími investory zůstávají ještě Francie, USA, Velká Británie, Belgie a Švýcarsko. Země Evropské unie se na přílivu investic do ČR podílejí 88%, přičemž celých 85% připadá na původní členské země EU.

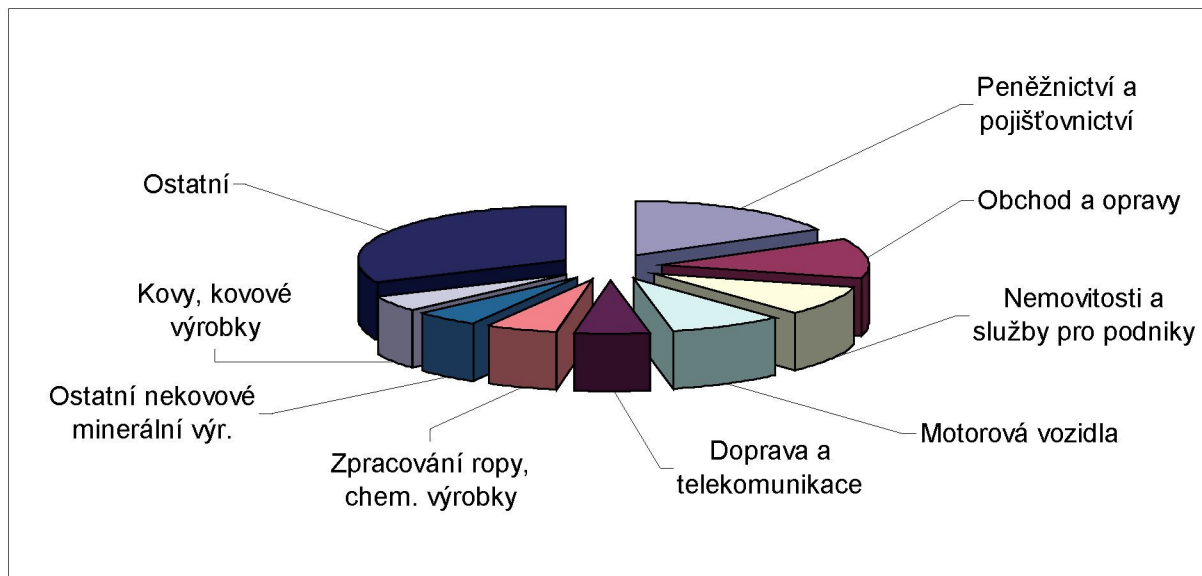
Graf 5: Teritoriální struktura přímých zahraničních investic v ČR k 31.12.2003



Zdroj: Česká národní banka

Největší podíl zahraničních investic (téměř 17%) zaujímalo k 31.12.2003 odvětví peněžnictví a pojišťovnictví. Druhé největší množství zahraničních investic směřuje do odvětví obchodu a oprav, jehož podíl oproti roku 2002 poklesl. Další největší podíl zaujímá odvětví nemovitostí a služeb pro podniky. Odvětvovou strukturu přímých zahraničních investic v České republice zachycuje následující graf.

Graf 6: Odvětvová struktura přímých zahraničních investic v ČR k 31.12.2003



Zdroj: Česká národní banka

Pro další analýzu je důležité, že téměř 42% přímých zahraničních investic realizovaných v České republice k 31.12.2003 bylo umístěno do zpracovatelského průmyslu.¹⁵ Podle analýzy holdingu Newton¹⁶ je ve zpracovatelském průmyslu ČR více jak polovina produkce soustředěna v podnicích se zahraniční účastí, stejně tak je tomu i v Polsku, v Maďarsku jsou to dokonce více než tři čtvrtiny produkce. V mezinárodním obchodu jsou obchodovány zejména produkty zpracovatelského průmyslu.¹⁷ Zpracovatelský průmysl tedy hraje zásadní roli v zajištění konkurenceschopnosti a tím i vnější rovnováhy. V tranzitivních ekonomikách je úspěšná restrukturalizace zpracovatelského průmyslu považována za jednu z podmínek a také jedno z měřítek úspěšnosti hospodářské transformace.

¹⁵ Vlastní výpočet z

http://www.cnb.cz/www.cnb.cz/cz/statistika/platebni_bilance_stat/pzi/pzi_2003_stavy/download/PZI_T_Odvetvi_2003.xls

¹⁶ Zdroj: Newton: Strategie a vazby nadnárodních společností, Newton holding a.s., Praha, 2003, str. 1

¹⁷ Např. v zemích OECD tvoří výrobky zpracovatelského průmyslu asi 95% vývozu

3 Faktory rozhodující o lokalizaci přímé zahraniční investice

Rozhodnutí o realizaci zahraniční investice je z hlediska investující společnosti zásadní otázka. Při rozhodování o tom, kam nasměrují své peníze, berou investoři v úvahu mnoho kritérií. Základní význam mají produktivita práce, výrobní náklady, disponibilita kapitálu, infrastruktura hostitelské země i relativní vyspělost trhu, disponibilní přírodní zdroje a také politická a ekonomická stabilita země. Samotná kvantifikace faktorů ovlivňujících příliv investic je obtížná. Nelze ani obecně stanovit pořadí jejich důležitosti, neboť význam jednotlivých faktorů se v různých případech liší. Rovněž nelze tyto faktory posuzovat izolovaně, protože vždy působí zároveň a vzájemně se ovlivňují. V této kapitole se pokusím nalézt nejdůležitější faktory, které berou investoři v úvahu při investování v České republice a provést jejich analýzu. Provedu také srovnání těchto faktorů s ostatními středoevropskými tranzitivními ekonomikami.

3.1 Faktory rozhodující o lokalizaci investice

Podle UNCTAD¹⁸ jsou hlavní faktory, které ovlivňují umístění PZI v zemi zahraničí politika hostitelských zemí, opatření k podpoře investic a ekonomické faktory. Důležitost jednotlivých faktorů se liší podle motivu a typu investice, odvětví a velikosti a strategii zahraničního investora.

A) Politika hostitelských zemí

Jádrem jsou pravidla a regulace týkající se vstupu a působení zahraničních investorů, nakládání s pobočkami zahraničních společností a fungování trhů (vliv mají i další politiky dané země – např. obchodní politika a privatizační politika). S postupující liberalizací a globalizací se tyto politiky v jednotlivých zemích přibližují jako součást globálních trendů směřujících k liberalizaci investování a tento faktor se stává relativně méně významným.

B) Opatření k podpoře investic

Tyto faktory zahrnují podporu investic, investiční pobídky, další služby poté, co je investice umístěna a další výhody pro investory. Důležitost těchto faktorů stoupá s tím, jak se sblíží

¹⁸ Zdroj: *UN World Investment Report 1998: Trends and Determinants, 1998, Geneva: United Nations, Overwiev, str. XXVI*

celková politika hostitelských zemí (viz. bod A) a stávají se stále více sofistikovanými a zaměřenými na jednotlivé investory.

C) Ekonomické faktory

Můžeme je rozdělit na tři podle základních motivů pro investování v zahraničí.

- 1) Investice motivované zdroji – dříve hlavní motiv pro investování v zahraničí. Investice se uskutečnila, pokud země bohatá na přírodní zdroje neměla dostatek zdrojů k jejich těžbě nebo potřebné technické znalosti. Důležitost této motivace pro investory se snížila s tím, jak klesla váha primárního sektoru v ekonomice. Tento investiční motiv stále stojí za velkou částí investic v subsaharské Africe, Austrálii a Rusku.
- 2) Investice motivované trhem – investice motivované tímto faktorem jsou založeny na možnosti využití rozsahu trhu investující firmou.
- 3) Investice motivované efektivitou – nabývají na významu s poklesem pracovních nákladů na celkových nákladech na výrobu. Země, které chtějí přitáhnout PZI musí nabídnout něco více než jen levnou a nevzdělanou pracovní sílu. Na významu nabývají produktivita práce, vzdělanost, infrastruktura a přístup na mezinárodní trhy.

Podle analýzy provedené holdingem Newton je možné lokalizační faktory rozhodující o realizaci přímé zahraniční investice rozdělit na šest základních:¹⁹

- A) Politická stabilita – forma vlády, politická svoboda, mezinárodní vztahy, vnitřní a vnější bezpečnost, revoluce, členství v mezinárodních organizacích.
- B) Institucionální stabilita – transparentnost a vynutitelnost práva, daňový režim, administrativa a korupce.
- C) Ekonomická stabilita – míra inflace, orientace hospodářské politiky, vnější rovnováha, fiskální stabilita, kursová stabilita, regulace a stabilita bankovního sektoru a kapitálového trhu.

¹⁹ Zdroj: Newton: *Investiční pobídky a jejich efektivnost – výzvy a pasti hospodářské politiky vůči přímým zahraničním investicím*, NEWTON Holding a.s., Praha, 2003.

- D) Velikost trhu a charakteristika ekonomiky – HDP, HDP na obyvatele, struktura ekonomiky, otevřenost ekonomiky, podnikatelské a investiční prostředí, kupní síla obyvatelstva, infrastruktura, příliv a stav PZI,²⁰ aglomerační výhody v konkrétním odvětví.
- E) Výrobní faktory – cena v zahraniční měně, kvalita, produktivita, institucionální omezení, nerostné zdroje.
- F) Ostatní charakteristiky – geografická poloha, kulturní blízkost, politika vůči PZI, privatizace, úspěšný příklad.

V roce 1993 se uskutečnil mezi potencionálními investory z vyspělých zemí průzkum, jehož cílem bylo zjistit nejdůležitější faktory při rozhodování o investicích v regionu střední a východní Evropy. Každý účastník označil tři faktory, které bodově ohodnotil (každému z faktorů přidělil 1, 2 nebo 3 body). Výsledek průzkumu byl následující:

Tabulka 4: Určující faktory přílivu PZI do východní Evropy

Pořadí	Faktor	Důležitost
1.	Politická stabilita	115
2.	Významný domácí trh	71
3.	Finanční stabilita	47
4.	Kvalifikovaná pracovní síla	40
5.	Potenciální ziskovost	35
6.	Geografická poloha	33
7.	Konkurenceschopné náklady	28
8.	Měnová konvertibilita	15
9.	Dopravní síť	10
10.	Legislativa	6
11.	Potencionální exportní základna	5
12.	Výhodný daňový systém	2

Zdroj: Hošková A. – *Vplyv priamych zahraničných investícií na ekonomiku Slovenska*, Národná banka Slovenska, Bratislava, str. 16

Další autoři uvádí mnoho dalších faktorů, které zahraniční společnosti zvažují při rozhodování o realizaci zahraniční investice. Například Woodward²¹ uvádí ve své studii pětici

²⁰ V této souvislosti bývá zmiňován tzv. „Efekt sněhové koule“ – nadnárodní společnosti motivují své globální dodavatele k založení poboček v hostitelské zemi a zejména velké projekty tak můžou být následovány vlnou PZI jejich globálních dodavatelů. Vysoký objem PZI v dané ekonomice také zvyšuje kredibilitu země pro další potenciální investory.

²¹ Zdroj: Woodward, D. a kol.: *Taxation and Location of Foreign Direct Investment in Central Europe*, University of South Carolina, 1999, str. 10-11

faktorů: velikost trhu vyjádřenou počtem obyvatel dané země a velikostí HDP na obyvatele podle parity kupní síly, politickou stabilitu dané země, náklady na mzdy, délku daňových prázdnin a rychlost odepisování aktiv.

Podle Kinoshity²² jsou pak hlavní faktory, které ovlivňují příliv FDI, dostupnost levné pracovní síly, růstový potenciál trhu hostitelské země a vstřícná politika k přímým zahraničním investicím. UNCTAD²³ uvádí jako hlavní přednosti České republiky při přitahování zahraničních investic její geografickou pozici ve středu Evropy, vzdělané inženýry, relativně rozvinutou infrastrukturu, výhodnou cenu práce a také systém investičních pobídek, který byl zaveden v roce 1998. Investiční pobídky berou investoři v úvahu zejména v konečné fázi rozhodování o umístění přímé zahraniční investice. Pokud více zemí nabízí pro investora podobné podmínky, jsou často právě investiční pobídky tím, co rozhodne o umístění investice.

V následující části se pokusím analyzovat faktory, které, podle mého názoru, nejvíce ovlivňují příliv zahraničních investic do České republiky. Jsou to politická stabilita země, její geografická poloha, makroekonomické faktory, kvalita a cena pracovní síly a systém investičních pobídek. Při rozboru jednotlivých faktorů bude provedeno srovnání s dalšími zeměmi, a to zejména s Maďarskem, Polskem a Slovenskem, případně i s dalšími evropskými zeměmi.

3.1.1 Politická stabilita

Politická stabilita byla na počátku transformace zemí střední a východní Evropy jedním ze základních předpokladů pro příliv zahraničních investic. Pojem politická stabilita označuje takovou situaci, kdy je nízké politické riziko. Pojmem „politické riziko“ označujeme možnost, resp. pravděpodobnost, že nastane určitá politická událost, která může mít vliv na ekonomický blahobyt, výkonnost ekonomiky, výkon vlastnických práv a na tržní prostředí.²⁴ Jakákoli politická událost má v konečném důsledku vliv na vývoj společnosti, jde jen o to, jak

²² Zdroj: Kinoshita, Y.: *Firm size and determinants of foreign direct investment*, Prague: CERGE-EI, 1998, str. 1

²³ UN *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, 2002, Geneva: United Nations, str. 70

²⁴ Zdroj: Kadeřábková, A., Spěváček, V., Žák, M.: *Růst, stabilita, konkurenceschopnost: Aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU. II.* Praha: Linde, 2004, str. 56

je intenzivní a zda je pozitivní či negativní. Hodnocení politického rizika se v současné době zaměřuje především na rizika interní mikroekonomická, což je chápáno primárně jako konflikt vlády se soukromou firmou. Pokud jde o rizika interní makroekonomická, tato představují např. násilné politické změny ve společnosti a z nich vyplývající změny ve vlastnických vztazích. Ty jsou však v moderních demokratických zemích málo pravděpodobné.

Velmi podrobnou analýzu úrovně a struktury politického rizika provádí společnost The Political Risk Service Group prostřednictvím stobodového indexu. Tento index je součástí modelu nazvaného International Country Risk Guide (ICRG), který dále obsahuje složku hodnotící rizika ekonomická a finanční. Index politického rizika obsahuje 12 ukazatelů zahrnujících jak politické, tak sociální atributy, kdy každý z nich má určenou maximální bodovou hodnotu podle jemu přiřádaného významu tak, jak je zřejmé z následující tabulky. Index politického rizika pak nabývá maximálně 100 bodů, přičemž vysoké hodnoty představují nízké politické riziko, nízké hodnoty naopak riziko velké.

Tabulka 5: Oblasti politického rizika

Ukazatel	Počet bodů
Stabilita vlády	12
Socioekonomické podmínky	12
Investiční profil	12
Vnitřní konflikty	12
Vnější konflikty	12
Korupce	6
Role armády v politice	6
Náboženské napětí	6
Právo a pořádek	6
Etnické napětí	6
Demokratická odpovědnost	6
Kvalita byrokracie	4
Celkem	100

Zdroj: Kadeřábková, A., Spěváček, V., Žák, M.: Růst, stabilita, konkurenceschopnost: Aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU II. Praha: Linde, 2003, 329 s., str. 57

Průměrný index politického rizika zemí EU-25 představoval v roce 2005 hodnotu 80,79²⁵ a pro EU-15 činil 83,2. Můžeme tedy říci, že politické riziko v zemích, které nově vstoupily do EU je vyšší než v zemích bývalé patnáctky. Pro Českou republiku byla hodnota indexu v roce 2005 76,0 bodů. Byla tak značně nižší než je průměr starých členských států Evropské unie a

²⁵ Zdroj: Vlastní výpočty z <http://www.prsgroup.com/samples/>

politické riziko je tudíž v České republice vyšší než v původních státech unie. Z nově přistupujících zemí však měli vyšší hodnotu Kypr (83,3), Malta (80,5), Slovinsko (80,0), Litva (76,8), Lotyšsko (76,5) a Slovensko (76,5). I v rámci nových členů Evropské unie je tedy politické riziko v České republice spíše vysoké. Nižších hodnot dosáhly jen Estonsko, Maďarsko a Polsko.²⁶

Relativně nízký počet bodů oproti ostatním členským státům EU dosahuje ČR v oblasti hodnocení socioekonomických podmínek (obecná spokojenost veřejnosti s vládní ekonomickou politikou) a především v oblasti korupce, kde ČR v roce 2003 dosáhla 2,5 bodu z 6 možných. Horší výsledek v tomto ohledu zaznamenaly už pouze tři státy Evropské unie: Lotyšsko, Polsko a Bulharsko (shodně 2 body).

Na vysokou míru korupce v České republice poukazuje také organizace Transparency International. Ta v rámci své činnosti zveřejnila v roce 2005 každoroční index vnímání korupce, který zahrnuje 159 zemí. Česká republika se dělí o 47.- 50. příčku s Řeckem, Namibií a Slovenskem. Všechny tyto země dosáhly hodnocení 4,3 (na stupnici 10 – 0, kde hodnocení 10 označuje zemi téměř bez korupce a hodnocení 0 zemi s vysokou mírou korupce).²⁷ Míra korupce v České republice tak patří podle Transparency International jedné z nejvyšších v Evropské unii a dlouhodobě stagnuje, zatímco u další nových členů EU dochází k zlepšení. Mezi oblasti, kterým je třeba věnovat největší pozornost, patří podle názoru Transparency International především: veřejné zakázky, střet zájmů, zefektivnění kontroly čerpání veřejných zdrojů, zvýšení transparentnosti postupů státní správy, odstranění bující byrokracie, důsledné a profesionální vyšetřování a postihy porušování předpisů a zákonů. Vysokou míru korupce v České republice kritizuje i Evropská unie, která vyzývá k jejímu snížení.

Míru politického rizika je možné definovat i pomocí dalších postupů, avšak model ICRG je v současné době považován za nejobjektivnější a nejpodrobnější. V případě politického rizika se nejedná o tzv. tvrdá data, ale o vnímání základních společenských změn a změn v charakteristice jednotlivých zemí; body v indexu politického rizika jsou přidělovány na základě předem určených otázek pro každou z dvanácti definovaných oblastí rizika. Na

²⁶ Hodnoty indexu politického rizika pro všechny země Evropské unie jsou uvedeny v příloze

²⁷ Zdroj: Transparency International: <http://www.transparency.cz/index.php?id=2793>

základě výsledků takto provedené analýzy můžeme dospět k určení nejzávažnějších problémů jednotlivých zemí (např. zmíněný problém korupce v České republice) a poté lze doporučit příslušné změny v hospodářské politice státu.

3.1.2 Velikost domácího trhu

Ekonometrické studie srovnávající různé země shledávají pozitivní korelaci mezi přílivem přímých zahraničních investic a velikostí trhu. Nejjednodušším způsobem jak posoudit velikost trhu dané země je celkový počet obyvatel v zemi. V tomto ohledu má v rámci středoevropských tranzitivních ekonomik vedoucí roli Polsko (39 milionů obyvatel) následované Maďarskem a Českou republikou (10 milionů obyvatel) a Slovenskem (5 milionů obyvatel). Dalším způsobem jak změřit velikost trhu je např. vyjádřit velikost hrubého domácího produktu nebo velikost hrubého domácího produktu na obyvatele. Takto zvolený ukazatel má vyšší vypovídací schopnost než prostý údaj počtu obyvatel země. Spolu s velikostí HDP investoři také sledují další charakteristiky trhu, např. růst HDP. Tím se zabývá následující část této kapitoly. V následující tabulce je znázorněn vývoj velikosti HDP na obyvatele pro Českou republiku, Maďarsko, Slovensko a Polsko se zřetelem na různé úrovně cenové hladiny v těchto zemích.

Tabulka 6: HDP na obyvatele v PPS (EU-25 = 100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Česká republika	70,0	67,8	65,3	64,8	63,7	64,8	66,3	67,8	70,3	73,3
Maďarsko	48,4	49,5	50,7	51,8	52,9	55,8	58,1	59,3	60,1	61,9
Polsko	42,1	43,9	44,9	46,0	46,8	46,1	46,3	47,0	48,8	49,8
Slovensko	45,5	46,3	46,9	46,6	47,1	48,0	50,5	51,5	51,9	54,2

Zdroj: Eurostat

Při vyjádření velikosti HDP na obyvatele je tato hodnota nejvyšší u České republiky, která je v tomto ohledu nejvyspělejší zemí regionu. Po poklesu HDP na obyvatele v letech 1997 – 2000, který byl způsoben ekonomickou recesí, dochází od roku 2001 opět k jeho růstu a v roce 2004 byla překročena hodnota z období před krizí. Druhé nejvyšší hodnoty HDP na obyvatele dosahuje z tranzitivních ekonomik střední Evropy Maďarsko (61,9). HDP na obyvatele zde ve sledovaném období nepřetržitě mírně roste. Podobných hodnot HDP na obyvatele dosahují Polsko (49,8) a Slovensko (54,2). I u těchto dvou zemí HDP na obyvatele ve sledovaném období nepřetržitě mírně roste.

Významná je pro Českou republiku poloha v srdci evropského kontinentu. V rámci společné obchodní politiky EU patří ČR do jednotného trhu. V rámci společného trhu jsou odstraněny bariéry pro volný pohyb služeb, zboží, práce a kapitálu. ČR tak je součástí evropského trhu, který zahrnuje téměř 500 milionů spotřebitelů. Nelze, např. z důvodů jazykových odlišností, mluvit o domácím trhu, potenciál České republiky je však obrovský i s ohledem na její geografickou polohu, která dovoluje přístup na velkou část Evropského kontinentu bez vysokých transportních nákladů.

V souvislosti s velikostí trhu lze také uvažovat o nákladech na dopravu a komunikaci. Ty obecně vzrůstají se vzdáleností. Podle Bevana a Estrina²⁸ působí na růst těchto nákladů kromě vzdálenosti také vliv kulturních a jazykových odlišností. Pro tranzitivní ekonomiky střední Evropy však poukazují na tradičně úzké vztahy s Německem, které vždy mělo s těmito zeměmi úzké ekonomické a kulturní vztahy. I když byly některé z těchto vztahů během éry komunismu rozvráceny, zůstal region nadále úzce integrovaný s Východním Německem. Znovusjednocení Německa pak znamenalo obnovení těchto vztahů. Ekonomická a kulturní blízkost střední a východní Evropy a Německa má pak za následek nižší transakční náklady pro německé firmy působící v tranzitivních ekonomikách.

3.1.3 Makroekonomická výkonnost

Kromě velikosti trhu jsou důležitým ekonomickými faktory, které investoři zvažují při rozhodnutí o umístění zahraniční investice také růstový potenciál ekonomiky a ukazatele makroekonomické stability jako jsou inflace, stabilita kurzu národní měny, stav platební bilance a vnější zadluženost. Vypovídací hodnotu jednotlivých ukazatelů můžeme zvýšit komparací s ostatními středoevropskými tranzitivními ekonomikami.

Makroekonomickou výkonnost můžeme definovat hrubým domácím produktem a jeho změnou v čase. Hrubý domácí produkt na obyvatele vyjádřený v paritě kupní síly představoval v roce 2005 v České republice 16 670 euro. V Maďarsku to bylo 14 340 euro, v Polsku 11 550 euro a na Slovensku 12 630 euro. I přes vyšší ekonomický růst v ostatních tranzitivních ekonomikách se tak podařilo Česku udržet vyšší HDP na obyvatele než jaký je u

²⁸ Zdroj: Bevan, A. a Estrin, S.: *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies, Working Paper Number 342, Centre for New and Emerging Markets, London Business School, 2000, str. 10*

ostatních tranzitivních ekonomik. To je dáno počáteční ekonomickou pozicí Československa, která byla lepší než u Maďarska a Polska. Z ekonomickém propadu, který byl reakcí na zhroucení struktur centrálního plánování a přechod k tržním ekonomikám se nejrychleji vzpamatovalo Polsko a Československo, naopak u Maďarska byl až do poloviny devadesátých let patrný pokles nebo nevýrazný ekonomický růst. Růst HDP ve středoevropských ekonomikách je zachycen v následující tabulce.

Tabulka 7: Růst HDP ve středoevropských ekonomikách

Země	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Česká republika	4,2	-0,7	-1,1	1,2	3,9	2,6	1,5	3,2	4,4	6,2
Maďarsko	1,3	4,6	4,9	4,2	6,0	4,3	3,8	3,4	4,6	4,1
Polsko	4,2	7,1	5,0	4,5	4,2	1,1	1,4	3,8	5,3	3,2
Slovensko	6,1	4,6	4,2	1,5	2,0	3,8	4,6	4,5	5,5	6,0

Zdroj: Eurostat

Po rozdělení Československa v roce 1993 pokračovala Česká republika v nastoupeném růstu, který však nebyl založen na zdravých základech. Schodky běžného účtu platební bilance, odliv krátkodobého kapitálu a spekulativní útoky na korunu přispěly k nárůstu vnější nerovnováhy. To mělo v roce 1997 za následek recesi a pokles produkce i v roce následujícím. Od roku 1999 nastoupila česká ekonomika opět na růstovou trajektorii. Pouze v roce 2001 a 2002 byl růst HDP nižší než v předchozích letech, což bylo způsobeno celosvětovou ekonomickou stagnací. V posledních třech letech dochází k stále vyššímu růstu české ekonomiky, který je vysoko nad průměrem Evropské unie i Maďarska a Polska.

V Maďarsku nastal ekonomický růst později, ale na rozdíl např. od České republiky si udržoval od poloviny 90. let neustále vysoké přírůstky HDP. Vliv na odlišný průběh transformace měla jistě jiná forma restrukturalizace bývalých státních podniků, která proběhla již na počátku 90. let a také vstřícný přístup k zahraničním investorům. Právě příliv zahraničních investic bývá považován za jeden z hlavních motorů růstu Maďarské ekonomiky. I přes stabilní růst maďarské ekonomiky však Maďarsko v posledních letech poněkud zaostává a dynamika růstu v ostatních tranzitivních ekonomikách střední Evropy je vyšší.

Růst HDP v Polsku se pohyboval po celá devadesátá léta v kladných hodnotách a v některých letech dosahoval i vysokých 5-7%. Na počátku nového tisíciletí se však u Polska dostavilo jisté zpomalení zčásti zaviněné totálním zhroucením ruského trhu v roce 1998, která Polsko připravila o významný exportní trh.

Slovensko neprošlo v druhé polovině 90. let vleklou krizí jako Česká republika a dosahovalo vysokých hodnot ekonomického růstu. K propadu došlo v roce 1999, což bylo způsobeno hospodářskou a finanční krizí, která vypukla v roce 1998. Po nastolení reformy, které však nebyly příliš hluboké, roste slovenská ekonomika od roku 1999 stále rychlejším tempem. Růst HDP je tažen spíše spotřebou domácností a investicemi než nárůstem vládních výdajů. Další zásadní reformy proběhly na Slovensku v roce 2004, kdy proběhla reforma daňového systému,²⁹ sociální sítě, důchodů a zdravotnictví. Slovensko se tak podle Světové banky posunulo mezi dvacítku zemí, které vytváří nejlepší podmínky pro rozvoj podnikání.³⁰ Výsledky reformních opatření se odráží ve vysokém růstu slovenské ekonomiky, který v roce 2005 dosáhl dynamiky 6%.

3.1.4 Vnitřní rovnováha

Míra inflace je pro zahraničního investora důležitým signálem při rozhodování o lokalizaci investice, protože vysoký růst cen ovlivňuje cenu vstupů a tím i ziskovost výroby. Vývoj inflace ve středoevropských ekonomikách je zachycen v následující tabulce.

Tabulka 8: Míra inflace v České republice, Maďarsku, Polsku a na Slovensku

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Česká republika	9,7	56,6	11,1	20,8	10,0	9,1	8,8	8,5	10,7	2,1	3,9	4,7	1,8
Maďarsko	28,9	35,0	23,0	22,5	18,8	28,2	23,6	18,3	14,3	10,0	9,8	9,2	5,3
Polsko	585,8	70,3	43,0	35,3	32,2	27,8	19,9	14,9	11,8	7,3	10,1	5,5	1,9
Slovensko	-	-	-	23,1	13,5	10,0	5,8	6,1	6,7	10,6	12,0	7,3	3,3

Zdroj: www.czso.cz, www.mnb.hu, www.statistics.sk, www.stat.gov.pl

Česká republika si, co se míry inflace týká, vedla ze středoevropských tranzitivních ekonomik nejlépe. K vyššímu nárůstu cenové hladiny došlo pouze v roce 1991, což bylo způsobeno deregulací některých cen. Vyšší míra inflace byla zaznamenána i v roce 1993 kdy došlo

²⁹ Od 1.1. 2004 je na Slovensku zavedena rovná daň. Daň z přidané hodnoty, daň z příjmů fyzických osob a daň z příjmů právnických osob mají jednu sazbu ve výši 19 %.

³⁰ Zdroj: Podnikatelský týdeník profit: <http://www.profit.cz/archiv.php?iEd=200438&iArt=8819&iSearch=>

k nahrazení daně z obratu daní z přidané hodnoty. V ostatních letech se inflace v České republice pohybovala většinou pod hranicí 10% s výrazným poklesem v letech 1999, což byl důsledek probíhající recese.

O něco vyšší inflaci zaznamenalo v průběhu 90. let Maďarsko. I zde došlo po pádu komunistického režimu k nárůstu cen. Ten nebyl v prvních letech transformace tak prudký jako tomu v roce 1991 v České republice, vyznačoval se však značnou délkou trvání. Maďarská inflace se držela až do roku 1997 na hranici 20% a v některých letech přesáhl roční nárůst cen i 30%. Od roku 1999 se maďarská inflace stabilizovala a dosahuje od té doby nejvýše hodnoty 10%.

Nejbouřlivějším inflačním procesem prošlo v prvních transformačních letech Polsko. V roce 1990 dosáhla inflace hodnoty téměř 600%, což lze označit za hyperinflaci. Od té doby setrvale klesala a od roku 1999 již téměř nepřekročila hranici 10%. V současnosti je míra inflace v Polsku jednou z nejnižší nejen ve střední Evropě, ale i v celé Evropské unii.

Inflační vývoj na Slovensku po rozdělení federace byl odlišný od toho v České republice. V letech po rozdělení federace vykazovala slovenská inflace vyšší hodnoty než česká, podařilo se ji však snížit a v druhé polovině 90. let byla nižší než v případě České republiky. V letech 1999 a 2000 došlo opět k nárůstu inflace nad 10%, což bylo způsobeno reformními opatřeními započatými po propuknutí hospodářské krize v roce 1998. Ty byly provázeny prudkým nárůstem spotřebitelských cen, zejména regulovaných cen elektrické energie, nájemného, tepla, plynu a dopravy, které byly za předchozí vlády uměle udržovány nízko.

3.1.5 Vnější rovnováha

Vnější rovnováhu země lze chápat jako rovnováhu toků zboží, služeb důchodů (výnosů), transferů a kapitálu mezi rezidenty a nerezidenty země.³¹ O vnější rovnováze ekonomiky vypovídá platební bilance země. Ukazatelem, který bývá používán při vyjadřování vnější rovnováhy je nejčastěji saldo běžného účtu platební bilance, zejména jeho podíl na hrubém domácím produktu země.

³¹ Zdroj: Kadeřábková, A., Spěváček, V., Žák, M.: *Růst, stabilita, konkurenceschopnost: Aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU. II.* Praha: Linde, 2004, 383 s, str. 235

Tabulka 9: Podíl salda běžného účtu na HDP (v %)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Česká republika	0,9	-1,6	-2,5	-6,8	-6,4	-2,1	-2,5	-4,9	-5,4	-5,7	-6,1
Maďarsko	-11,1	-9,8	-5,7	-3,7	-2,1	-4,9	-5,1	-6,2	-6,2	-7,2	-9,0
Polsko	-2,5	0,5	0,6	-2,1	-3,7	-4,1	-7,6	-6,0	-2,9	-2,7	-2,0
Slovensko	-	4,3	2,0	-10,1	-9,2	-9,6	-5,7	-3,5	-8,4	-8,0	-0,9

Zdroj: Eurostat

V roce 1993 měla Česká republika přebytek na běžném účtu platební bilance. Ve fázi rychlého ekonomického růstu v polovině 90. let způsobil růst dovozů vzrůstající deficit běžného účtu, který v roce 1996 dosáhl 6,7% HDP. V průběhu recese vyvolané měnovou krizí v roce 1997 pokleslo jak množství dovozů zboží, tak investic. Saldo běžného účtu se snížilo a jeho podíl na HDP poklesl na 2,1% v roce 1998. Od tohoto roku saldo běžného účtu opět roste a v roce 2001 překročilo hranici 5%. Hlavním faktorem tvořícím deficit na běžném účtu se stává bilance výnosů, jejíž rostoucí deficit je důsledkem masivního přílivu zahraničních investic v minulých letech.

Deficit běžného účtu v Maďarsku kulminoval v roce 1993 s hodnotou přesahující podíl 11% na HDP. Poté se vývoj zlepšil až na bezpečných 2,1% HDP v roce 1997. Od tohoto roku však deficit běžného účtu v Maďarsku opět nepřetržitě roste a v roce 2003 dosáhl hodnoty téměř 10% HDP. Důvodem je vysoký schodek bilance výnosů, který je zapříčiněn vysokým přílivem přímých zahraničních investic již na počátku transformace. Dalším významným faktorem je deficit obchodní bilance, který se nedaří Maďarsku snižovat.

Polský běžný účet prošel klasickým transformačním vývojem. Z mírného přebytku v letech 1994 a 1995 se dostal do hlubokých deficitů dosahujících podílu téměř 8% HDP. Poté se schodky začínají snižovat. Polská bilance výnosů byla mírně deficitní po celé sledované období. V posledních dvou letech sice existuje určité prohloubení schodku, ale stále velmi mírné. Důvodem je podle Českého statistického úřadu³² pravděpodobně nižší příliv přímých zahraničních investic do Polska v daném období a je pravděpodobné že polská bilance výnosů bude mít určité tendence k prohloubení deficitu v dalších letech. Bilance služeb se vyvíjí podobně jako v ČR a její přebytek slábne. Hlavním tahounem zlepšování poměru běžného účtu na HDP je (opět podobně jako v ČR) bilance obchodní.

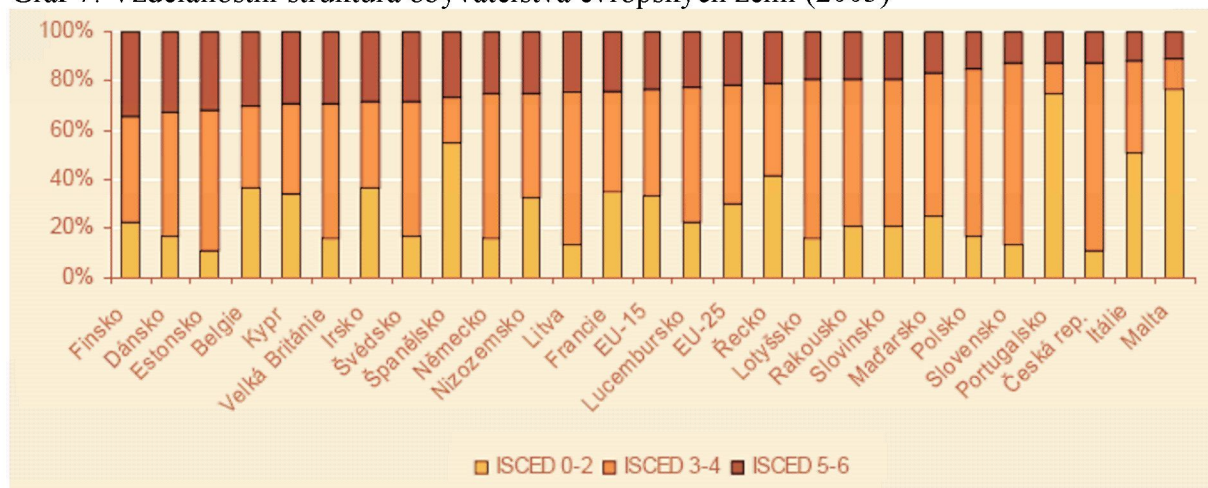
³² Zdroj: Český statistický úřad: [http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/t/38003941FF/\\$File/11220504.pdf](http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/t/38003941FF/$File/11220504.pdf)

Slovenský běžný účet se z přebytků v první polovině 90. let přehoupl do hlubokých deficitů v polovině druhé. Na přelomu desetiletí nastalo zmenšení podílu deficitu běžného účtu na HDP, ten však od roku 2001 opět vzrostl. Za hlavní faktor tohoto vývoje můžeme považovat vývoj obchodní bilance. Vývoj bilance výnosů zatím hraje vedlejší roli, protože výraznější příliv zahraničních investic nastal na Slovensko až ke konci 90. let. Je pravděpodobné, že deficit bilance výnosů se bude v příštích letech zvyšovat, jako tomu bylo například v případě Maďarska.

3.1.6 Kvalita pracovní síly a náklady na pracovní sílu

Ve státech EU-25 má středoškolské a vysokoškolské vzdělání v průměru 66,4%³³ obyvatel ve věku 24-65 let, zatímco v České republice je tato hodnota 88,4% obyvatel. To naznačuje vysokou vzdělanost českého obyvatelstva. Trochu jiný pohled na problematiku nám poskytuje následující graf, ze kterého je patrné, že Česká republika má velice nízký podíl vysokoškolsky vzdělaných odborníků. Ten byl v roce 2003 třetí nejnižší v Evropě a nižší podíl už mají jen Itálie a Malta.

Graf 7: Vzdělanostní struktura obyvatelstva evropských zemí (2003)³⁴



Zdroj: http://www.vsem.cz/data/docs/gf_Rocenka511.pdf

³³ Zdroj: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí: <http://www.vupsv.cz/fakta/meztab1.pdf>

³⁴ Do skupiny **ISCED 0-2** je zařazeno obyvatelstvo bez vzdělání (ISCED 0) nebo pouze s primárním (ISCED 1) či nižším sekundárním vzděláním (ISCED 2). Druhá skupina je tvořena obyvatelstvem s dosaženým stupněm vzdělání **ISCED 3-4**, tedy s vyšším sekundárním vzděláním (ISCED 3) nebo postsekundárním nástavbovým vzděláním (ISCED 4). Do třetí skupiny patří obyvatelstvo s ukončeným vzděláním na úrovni **ISCED 5-6**, tedy s ukončeným terciárním vzděláním.

V rámci skupiny středoevropských ekonomik vykazuje Česká republika nejnižší podíl vysokoškoláků. Ten je vyšší na Slovensku, v Polsku i v Maďarsku, kde má vysokoškolské vzdělání téměř 20% osob ve sledované skupině. Opačnou posloupnost můžeme objevit pokud se podíváme na počty osob se základním vzděláním. Ten je ve sledované skupině nejvyšší u Maďarska, nižší potom u Polska, Slovenska a nejnižší v České republice.

Spolu se vzdělanostní strukturou sledují zahraniční investoři při rozhodování o umístění investice i náklady na pracovní sílu a produktivitu práce dosahovanou v jednotlivých zemích. Při srovnání nákladů na pracovní sílu vychází Česká republika jako nejdražší ze středoevropských ekonomik.

Tabulka 10: Měsíční náklady na pracovní sílu (v Eurech)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Česká republika	426,3	446,1	491,0	518,6	582,3	660,6	770,4	777,1	841,6
Maďarsko	434,2	475,6	442,0	483,1	539,9	613,8	730,7	763,7	838,2
Polsko	447,1	511,1	562,6	611,6	672,4	791,8	783,1	698,2	699,2
Slovensko	317,7	401,4	418,6	400,0	444,5	479,6	518,4	565,3	636,0

Zdroj: Eurostat

Měsíční náklady na pracovníka dosáhly v roce 2004 v České republice 841,6 Eur a byly tak srovnatelné s náklady v Maďarsku (838,2 Eur). Mnohem nižší náklady na pracovní sílu jsou v sousedním Polsku (699,2 Eur) i na Slovensku (636,0 Eur). Ve všech středoevropských tranzitivních ekonomikách, s výjimkou Polska, kde došlo v roce 2003 k výraznému poklesu, mají náklady na pracovní sílu po celé sledované období rostoucí tendenci. I tak jsou stále výrazně nižší než ve starých státech Evropské unie. Například v sousedním Německu byly v roce 2004 3747 Eur.³⁵ Spolu s náklady na pracovní sílu je důležitá produktivita práce v jednotlivých zemích.

Tabulka 11: Produktivita práce (EU-25 = 100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Česká republika	57,6	56,1	56,0	58,5	58,5	59,6	59,9	62,0	64,3
Maďarsko	57,0	58,6	59,6	59,4	60,5	64,1	66,6	66,8	68,1
Polsko	44,5	45,6	46,2	49,1	51,3	50,3	51,5	59,6	62,0
Slovensko	46,6	48,5	50,2	51,8	54,1	55,3	58,3	58,3	59,0

Zdroj: Eurostat

³⁵ Měsíční náklady na pracovní sílu pro všechny země Evropské unie jsou uvedeny v příloze

Ve všech čtyřech středoevropských tranzitivních ekonomikách v průběhu sledovaného období produktivita práce rostla. Nejvyšší nárůst produktivity zaznamenalo Polsko a Slovensko, nejnižší naopak Česká republika a Maďarsko. To může být dáno vyšší produktivitou v těchto zemích na počátku sledovaného období. I přes vyšší růst produktivity práce v Polsku a na Slovensku tak dosahuje Česká republika a Maďarsko vyšších hodnot tohoto ukazatele. Produktivita práce v těchto zemích i tak nedosahuje ani 70% průměrné produktivity práce v zemích Evropské unie.³⁶ Vyšší produktivita práce v České republice a v Maďarsku částečně kompenzuje vyšší náklady na pracovní sílu v těchto zemích.

3.1.7 Investiční pobídky

Můžeme rozlišit tři přístupy, které uplatňují jednotlivé země k podpoře zahraničních investorů.³⁷ Kromě liberální koncepce, která odmítá jakoukoliv podporu investorů existují další dva přístupy k PZI. V prvním případě vláda upřednostňuje rozvoj založený na aktivitách domácích investorů, existují překážky a regulace přílivu PZI a podmínky pro podnikání a získávání státních podpor pro zahraniční a domácí podniky jsou vymezeny rozdílně.³⁸ Ve druhém případě přistupuje vláda k zahraničním investorům jako k vítanému zdroji rozvojového kapitálu, technologií či posílení vývozní výkonnosti ekonomiky. Příliv PZI je liberalizován, jsou sjednoceny podmínky pro podnikání zahraničních a domácích podniků a vlády naopak přistupují k aktivnímu lákání PZI.³⁹

Investiční pobídky definuje OECD jako specifické výhody nabízené vládou dané země za účelem získání zahraniční investice.⁴⁰ OSN definuje investiční pobídky takto: Jakékoliv měřitelné ekonomické výhody poskytnuté určitým podnikům vládou za účelem povzbudit je, aby se zachovaly určitým způsobem. Zahrnují opatření směřující ke zvýšení míry výnosnosti nebo ke snížení nákladů a rizika investice.⁴¹

³⁶ Produktivita práce dosahovaná v zemích Evropské unie je uvedena v příloze

³⁷ Zdroj: *Politická ekonomie* 4/2004, Plojhar, M.: *Politická ekonomie investičních pobídek*

³⁸ Mezi nástroje regulace v případě tohoto přístupu k zahraničním investorům patří nutnost založení společného podniku s domácím vlastníkem, minimální podíl domácích vstupů, minimální podíl vývozu na tržbách nebo soustředění zahraničních investic pouze do vymezených zón.

³⁹ Takový je i přístup České republiky k zahraničním investorům. Podle údajů Czechinvestu byly do konce června 2003 podpořeny investičními pobídkami projekty s předpokládanými investicemi 7,5 mld. USD, přičemž 86% pobídkových investic bylo zahraničních.

⁴⁰ Zdroj: CEPIN: <http://cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=229>, Martin Jahn: *Investiční pobídky - nezbytný a efektivní nástroj ke zvýšení přílivu a zlepšení struktury přímých zahraničních investic do ČR*

⁴¹ UN World Investment Report 1998: *Trends and Determinants*, 1998, Geneva: United Nations, str. 102

V České republice nebyl na počátku devadesátých let žádný systém podpory přílivu investic. Důvodem byl liberální přístup tehdejší vlády, která považovala systém investičních pobídek za nesystémový a tržně nekonformní a upřednostňovala privatizaci státních podniků do rukou domácích subjektů.⁴² Systém investičních pobídek byl zaveden v roce 1998 a je platný pro domácí i zahraniční investory. Systém zahrnuje několik typů investičních pobídek, které mohou firmy dostat za předpokladu, že splní některé podmínky:⁴³

- Úplnou nebo částečnou slevu na dani z příjmů
- Hmotnou podporu vytváření nových pracovních míst
- Hmotnou podporu rekvalifikace a školení zaměstnanců
- Převod technicky vybaveného území za zvýhodněnou cenu
- Převod pozemků evidovaných v katastru nemovitostí jako zemědělské pozemky a převod ostatních druhů pozemků

Poskytování investičních pobídek Českou republikou bylo nutným krokem vyvolaným daňovou konkurencí okolních zemí a bylo v souladu s celosvětovým trendem uvolňování politiky vůči zahraničním investorům. Vývoj celkového investičního klimatu a postoji k zahraničním investorům dokládá následující tabulka.

Tabulka 12: Změny v politikách vůči přímým zahraničním investorům

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Počet zemí, které provedly změny v investiční politice	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70
Počet změn	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248
Příznivé pro PZI	80	79	102	108	106	98	135	136	131	147	194	236
Nepříznivé pro PZI	2	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12

Zdroj: *Politická ekonomie 4/2004, Plojhar, M.: Politická ekonomie investičních pobídek, str. 452*

⁴² tzv. „česká cesta“ privatizace, kdy byl upřednostňován prodej podniků domácím subjektům

⁴³ Zdroj: MFCR – investiční pobídky

95% provedených změn vedlo ke zlepšení podmínek pro přímé zahraniční investory. To potvrzuje tendenci obecně zvyšovat investiční pobídky, protože neúčast vlády může vést k tomu, že investor při jinak obdobných podmínkách umístí svou investici do jiné lokace. Obdobný systém podpory zahraničních investorů jako Česká republika mají i Maďarsko, Polsko a Slovensko. Stručný přehled systému investičních pobídek v těchto zemích je zachycen v následující tabulce.

Tabulka 13: Systém investičních pobídek

<i>Česká republika</i>	<i>Maďarsko</i>	<i>Polsko</i>	<i>Slovensko</i>
Osvobození od daně z příjmu právnických osob po dobu až 10 let pro investice nejméně 10 mil. USD, minimálně 40% hodnoty investice vynaloženo na nákup nových strojů	Osvobození od daně z příjmu právnických osob po dobu až 10 let pro investice nejméně 40 mil. USD a s více než 500 zaměstnanci	Snížení základu daně až do 30% hodnoty investice za podmínek např. vývoz tvoří více než 50% tržeb, nákup patentů, získání ISO 9000, farmaceutické odvětví	Osvobození od daně z příjmu právnických osob po dobu až 5 let pro investice nejméně 5 mil. EUR, resp. 2,5 mil. EUR v oblastech s nezaměstnaností min. 15%, resp. 1,5 mil. EUR při investici do určitých odvětví a služeb.
Podpora vytváření nových pracovních míst (až 3000 USD na jedno pracovní místo)	Osvobození od daně z příjmu právnických osob po dobu 5-10 let pro investice do produkčních odvětví a hotelů	Úplné osvobození od daně ve vybraných regionech	Příspěvek na rekvalifikaci až 10.000,-- SKK na zaměstnance.
Podpora rekvalifikací a vzdělávacích aktivit (až do 50% nákladů)	Založení inovačního centra – až do 30%, v průmyslovém parku až do 50% vynaložených nákladů	Bezcelní dovozy hmotného investičního majetku jako vkladu do společného podniku	Podpora vytváření nových pracovních míst (až 160.000 SKK na jedno pracovní místo)
Bezcelní dovozy nových strojů	Umístění v bezcelní zóně pro exportně orientované společnosti		

Zdroj: Newton: *Přímé zahraniční investice v ČR, Polsku a Maďarsku*, Newton Holding, a.s., Praha, 2000, str. 4, <http://www.tradeinvest.sk/invest/stimuly.html>

4 Vliv přílivu zahraničních investic na domácí ekonomiku

Rozsah vlivu přímých zahraničních investic na domácí ekonomiku je obrovský a zahrnuje širokou škálu oblastí. Vstup zahraničního kapitálu do ekonomiky hostitelské země má z makroekonomického hlediska význam v oblasti vytváření pracovních míst, zvýšení kapitálové zásoby a zvýšení exportní výkonnosti země. Z hlediska mikroekonomického rozlišuje ekonomická literatura jak pozitivní, tak negativní efekty přítomnosti nadnárodních společností na domácí firmy. Na jedné straně mohou podniky se zahraniční účastí pozitivně ovlivnit produktivitu domácích firem. Na druhé straně může jejich přítomnost vést k monopolizaci trhu a tím k vytěsnění domácích podniků nebo ke krachu firem, které mají nižší produktivitu a nejsou schopny obstát v tvrdší konkurenci. Struktura kapitoly je následující. Nejprve shrnu teoretické a praktické vlivy přílivu zahraničních investic na ekonomiku jako celek. Potom budu zkoumat teoretické a praktické vlivy vstupu zahraničního kapitálu na domácí podniky. Při posuzování těchto vlivů bývá zkoumán technologický transfer od podniků se zahraniční účastí k domácím firmám. Zmíním se proto o způsobech transferu technologií mezi zeměmi a o roli nadnárodních společností v tomto procesu. V poslední části kapitoly se budu zabývat významem podniků se zahraničním kapitálem v české ekonomice.

4.1 Makroekonomické efekty přílivu přímých zahraničních investic

Efekty působení přímých zahraničních investic v hostitelské zemi jsou různé podle toho, jak dlouho investice v zemi působí. Na základě průzkumů bylo vytvořeno několik teorií, které objasňují, jak působí přímé zahraniční investice na ekonomiku hostitelské země. J.H. Dunning rozvinul začátkem 80. let hypotézu, která rozlišuje různé efekty působení PZI a dělí je do pěti fází⁴⁴:

- První fáze – daná země nedokáže využít své přednosti prostřednictvím přímých zahraničních investic a neinvestuje v zahraničí. Zahraniční podniky začínají investovat v tuzemsku, zpočátku jen v malém rozsahu, a to na základě místních

⁴⁴ Hošková, A. *Vplyv priamych zahraničných investícií na ekonomiku Slovenska*, Národná banka Slovenska, Bratislava, 2001, str. 5-6

specifických omezení (malý trh, nedostatečná kvalifikace pracovních sil, nedostatečná infrastruktura).

- Druhá fáze – přímé investice zahraničních podniků začínají nabývat na významu. Dosáhnutý objem výroby dostatečně zásobuje domácí trh. Pracovní síly v hostitelské zemi se učí vysoké produktivitě práce, úroveň mezd je stále nízká. Přímé zahraniční investice stále nejsou provázané s hospodářstvím dané země. Přímé zahraniční investice země se vyskytují zřídka, protože domácí podniky stále disponují jen nedostatečně upotřebitelnými firemními výhodami.
- Třetí fáze – hostitelská země již vykazuje viditelně vyšší podíl přímých zahraničních investic. Domácí podniky sbírají zkušenosti ze styků s podniky se zahraniční účastí (zvyšování kvalifikace výrobních sil, know-how, manažerské dovednosti), což jim umožňuje výrazněji proniknout na zahraniční trhy. V hostitelské zemi stoupá úroveň mezd (vyšší kvalifikace, vyšší produktivita práce) a země ztrácí výhodu levné pracovní síly. Nové přímé zahraniční investice přichází na základě nových výhod (vysoká poptávka, schopnost domácího technologického rozvoje, moderní infrastruktura). Celkově je rozvoj vývozních přímých investic nižší než dovozních, ale postupně se sbližují. Přímé zahraniční investice se v této fázi propojují s domácím průmyslem.
- Čtvrtá fáze – v této fázi se stává domácí země významným investorem v zahraničí.
- Pátá fáze – vyznačuje se rozvojem vnitroodvětvového mezinárodního obchodu opírajícího se o vnitroodvětvovou dělbu práce ve vlastní výrobě. Rozhodnutí o místě založení firemních poboček bývá méně orientováno z pozice specifík dané země a více přihlíží na efekt plynoucí z mezinárodní dělby práce. Přicházející přímé investice opět začínají růst, ale z jiných důvodů než v prvních fázích, například v důsledku zpestření sortimentu. Dovošní a vývošní investice konvergují.

Analýza společnosti Newton Holding⁴⁵ rozlišuje efekty přímých zahraničních investic podle toho jak působí v počáteční fázi a jak v delším časovém horizontu. V počáteční fázi jsou efekty přílivu PZI tyto:

⁴⁵ Zdroj: *Newton: Různé pohledy na přímé zahraniční investice*, Newton Holding a.s., Praha, 2001, str. 1

- 1) Vliv na hospodářský růst není přímý
- 2) Deficit zahraničního obchodu se může prohloubit
- 3) Restrukturalizace může zvýšit nezaměstnanost
- 4) Zrychlení strukturálních změn

V delším časovém horizontu jsou efekty přílivu PZI na ekonomiku hostitelské země tyto:

- 1) Vyšší tempo hospodářského růstu
- 2) Zvýšení exportní výkonnosti a snížení deficitu zahraničního obchodu (jestliže se jedná o exportně orientované PZI)
- 3) Zvýšení repatriace zisků

Podle Dunningova členění můžeme konstatovat, že první fáze už u nás proběhla a v současnosti se Česká republika nachází na rozhraní druhé a třetí fáze. V České republice můžeme pozorovat zvyšování produktivity práce, úroveň mezd však zůstává stále velmi nízká. Na úrovni třetí fáze působí především ta část podniků, které mají účast zahraničního kapitálu. V budoucnu můžeme tedy očekávat zvyšující se investice českých podniků v zahraničí.⁴⁶ Ekonomika však může v určité fázi ustrnout a nemusí dosáhnout až páté, konečné fáze.

Podle dělení Newtonu se již začínají projevovat efekty zahraničních investic patrné v dlouhodobém horizontu. Česká republika prošla obdobím vysokých deficitů zahraničního obchodu a zvyšující se nezaměstnanosti, která byla způsobena především probíhající restrukturalizací podniků. V současnosti roste české hospodářství nepřetržitě již od roku 2002 a dynamika jeho růstu se stále zvyšuje. Česká republika je tak jednou z nejrychleji rostoucích

⁴⁶ Zatím je objem prostředků investovaných českými podniky v zahraničí nízký a hlavním důvodem pro jejich realizaci je zabezpečení odbytu českého zboží v zahraničí prostřednictvím obchodních organizací, v menší míře potom snaha o rozšíření výroby založením výrobních kapacit v zahraničí.

zemí v Evropské unii a celosvětově vůbec.⁴⁷ Vysoké deficity zahraničního obchodu, které byly částečně způsobeny dovozní náročností podniků se zahraniční účastí, se změnily v roce 2005 poprvé od vzniku České republiky v přebytek.⁴⁸ Na významu začíná nabývat také repatriace zisků.⁴⁹

4.2 Mikroekonomické efekty přílivu přímých zahraničních investic

Literatura zabývající se efekty vstupu zahraničního kapitálu do ekonomiky na domácí podniky není příliš četná. Rodríguez-Clare (1996)⁵⁰ zkoumal intenzitu, se kterou firmy se zahraniční účastí generují nová pracovní místa ve srovnání s domácími podniky. Vyvinul model zaměřený na backward linkages. V tomto modelu mohou přímé zahraniční investice vstupovat pouze do firem vyrábějících zboží konečné spotřeby, zatímco meziprodukty mohou být dodávány pouze domácími podniky. Zahraniční firmy jsou do země přitahovány relativně levnou pracovní silou a širokou nabídkou meziproduktů, které však nejsou mezinárodně obchodovatelné. Nadnárodní společnosti tak mohou získat přístup k nim pouze vstupem na místní trh. Pozitivní vazby vznikají, pokud činnost firem se zahraniční účastí vede ke vzniku více pracovních míst v domácích podnicích než by tomu bylo bez vstupu zahraničního partnera.

Markusen a Venables (1999)⁵¹ rozšířili tento model o možnost vzniku forward linkages. Firmy se zahraniční účastí mohou vyrábět také meziprodukty a ty dodávat domácím podnikům. V jejich grafickém modelu existuje trh finálních spotřebitelských výrobků a trh meziproduktů. V modelu vstupuje nadnárodní společnost na trh finálních spotřebitelských

⁴⁷ V roce 2005 byla Česká republika čtvrtou nejrychleji rostoucí zemí Evropské unie. Rychleji rostly pouze Estonsko, Litva a Lotyšsko. Růst českého HDP také s hodnotou 6,2% daleko předčil průměrný růst zemí Evropské unie, který byl 1,6%. Byl také vyšší než růst HDP ve Spojených státech, které zaznamenaly v roce 2005 růst HDP ve výši 3,5%.

⁴⁸ Zahraniční obchod České republiky skončil v roce 2005 poprvé v historii v přebytku ve výši 41,9 mld. Kč

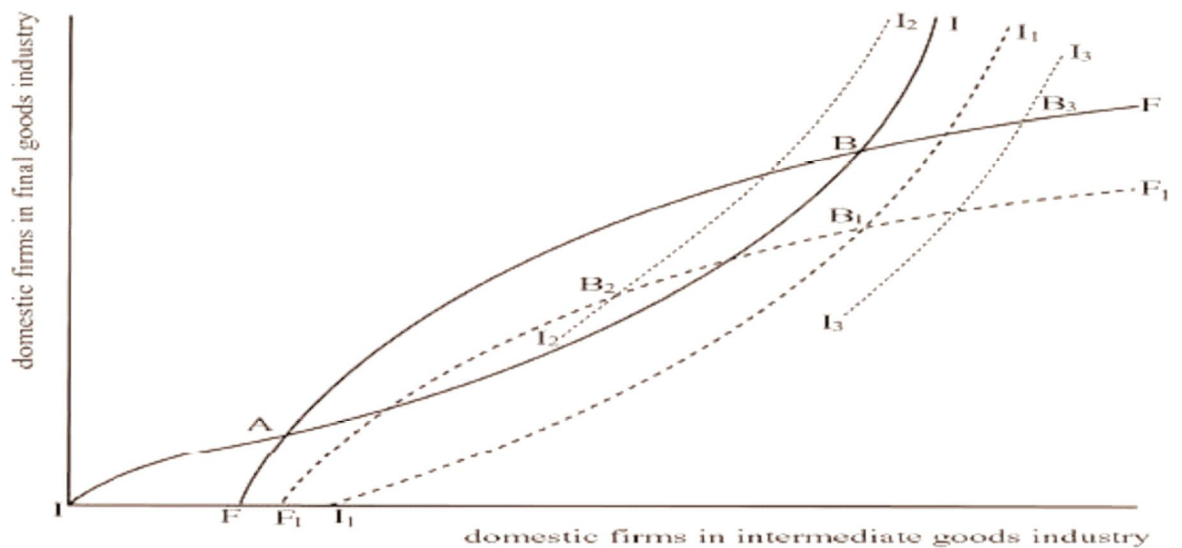
⁴⁹ Základním motivem zahraničních investorů přicházejících do určité země je tvorba zisku. Tento zisk v případě, že není zpět reinvestován, transferují pobočky do země mateřské společnosti. V zemích s vysokým přílivem přímých zahraničních investic v podobě privatizace státního majetku tento faktor nehraje příliš významnou roli, avšak v průběhu času, kdy se příliv přímých zahraničních investic z privatizace snižuje a začínají převažovat investice na zelené louce, zvyšuje se odliv kapitálu formou repatriace zisků, což může převýšit i celkový příliv zahraničních investic. Jestliže se domácí ekonomice nepodaří zvýšit exportní výkonnost tak, aby byla schopna pokrýt očekávanou repatriaci zisku, lze ve střednědobém horizontu očekávat kvůli růstu deficitu bilance výnosu výrazné prohloubení deficitu běžného účtu platební bilance a tím i celkové vnější nerovnováhy.

⁵⁰ Zdroj: Kippenberg, E.: *Sectoral Linkages of Foreign Direct Investment Firms to the Czech Economy*, Center for European Integration Studies, Eureka, Bonn, str. 3

⁵¹ Zdroj: Kumar, N., Prakash Pradhan, J.: *Foreign Direct Investment, Externalities and Economic Growth in Developing Countries: Some Empirical Explorations and Implications for WTO Negotiations on Investment*, Research and Information System for Developing Countries, India, 2002, str. 6

výrobních. To je na grafu znázorněno křivkou FF, která reprezentuje počet firem, které dosahují na trhu finálních výrobků normálních zisků. Křivka II potom zobrazuje počet firem, které dosahují normálního zisku na trhu meziproductů a bod B je bodem rovnováhy. To je znázorněno na následujícím grafu.

Graf 8: Vliv vstupu nadnárodní společnosti na domácí firmy



Zdroj: Kumar, N., Prakash Pradhan, J.: *Foreign Direct Investment, Externalities and Economic Growth in Developing Countries: Some Empirical Explorations and Implications for WTO Negotiations on Investment*, Research and Information System for Developing Countries, India, 2002., str. 7

Vstup nadnárodní společnosti na trh finálních výrobků potom způsobí konkurenční efekt, což má za následek vytlačení domácích podniků na trhu finálních výrobků. Křivka FF se posouvá dolů do polohy F_1F_1 . Druhý protichůdný efekt působí vytvoření vertikálních vazeb na trhu meziproductů. Vytvoření backward linkages nadnárodní společností způsobí posun křivky II do polohy I_1I_1 nebo I_2I_2 . Jaká bude nová poloha křivky II závisí na tom, zda nadnárodní společnost vytvoří poptávku po meziproductech v té samé výši jako domácí podniky před jejím vstupem nebo zda poptávka bude nižší. Nový bod rovnováhy je potom B_1 nebo B_2 . V případě, že je nový bod rovnováhy B_1 , je efekt na podniky vyrábějící meziproducty nulový (B a B_1 leží na horizontále). V případě že je nově vzniklý bod rovnováhy B_2 sníží se domácí výroba meziproductů. Pokud však nadnárodní společnost produkuje pouze pro export nebo

substituuje importy finálních výrobků, křivka FF se neposune (neexistuje crowding-out efekt na domácí podniky). Nový bod rovnováhy je B_3 . V tomto případě se zvýší produkce domácích výrobců meziproduktů, což reprezentuje čistý crowding-in efekt, který vznikl díky backward linkages. Efekt vstupu nadnárodní společnosti na domácí firmy závisí pak na tom, zda společnost vyrábí pro domácí trh, exportuje nebo substituuje importy a zda poptává stejné množství meziproduktů jako domácí firmy nebo nižší.

Nejnovější model zkoumající vazby mezi podniky se zahraniční účastí a domácími firmami vytvořili Matouschek a Venables (2003).⁵² Do svého modelu zahrnuli mezinárodní obchod meziproduktů. Export obecně posiluje vazby mezi domácími a zahraničními podniky, protože nezvyšuje konkurenci na domácím trhu a nepůsobuje tak crowding-out efekt. Import naopak zvyšuje konkurenci a nemusí nutně iniciovat vznik vazeb. Efekt importu meziproduktů je nejednoznačný. Může zvýšit konkurenci na trhu meziproduktů a snížit tak význam backward linkages. Na druhou stranu může díky cenovému efektu působit na vznik forward linkages. Podle autorů změna celkové nabídky zboží v domácí ekonomice, tj. počáteční produkční efekt, závisí na relativní lokální nabídce zboží a lokální substituci produktů. Relativní lokální nabídka zboží vyjadřuje poměr nabídky firem se zahraničním kapitálem a domácích firem, lokální substituce produktů vyjadřuje substitovatelnost, a tím stupeň konkurence, mezi zbožím vyráběným podnikem se zahraniční účastí a domácím podnikem. Pokud firma se zahraničním kapitálem produkuje dokonalé substituty k domácímu zboží, může být počáteční produkční efekt investice stále nulový pokud firma nahrazuje dovoz nebo vyrábí pouze pro export. Počáteční produkční efekt může být velký, pokud firma se zahraniční účastí vyrábí zboží, které nebylo dříve na domácím trhu k dispozici. V tomto případě je substituce nulová a firma se zahraniční účastí nepůsobí na zvýšení konkurence ve vztahu k domácím podnikům. Čím nižší je substitovatelnost zboží vyráběného podniky se zahraniční účastí a domácími firmami, tím vyšší je pravděpodobnost vzniku pozitivního počátečního produkčního efektu.

4.3 Šíření technologií mezi zeměmi

Význam vstupu zahraničního kapitálu pro ekonomiku hostitelské země je tím důležitější, vezmeme-li v úvahu jakými způsoby dochází k transferu technologií mezi zeměmi a jakou

⁵² Zdroj: Kippenberg, E.: *Sectoral Linkages of Foreign Direct Investment Firms to the Czech Economy*, Center for European Integration Studies, Eureco, str. 3

roli hrají v tomto procesu nadnárodní společnosti. Podle Srholce⁵³ existují tři základní kanály technologického transferu – nákup licencí (Eaton a Kortum, 1996), mezinárodní obchod (Markusen, 1989, Grossman a Helpman, 1991, Feenstra, Markusen a Zeile, 1992)⁵⁴ a přímé zahraniční investice (Blomström a Kokko, 1997). Význam transferu technologií prostřednictvím nákupu licencí ve světové ekonomice klesá, protože vyspělé technologie přestávají být v podobě licencí na trhu k dispozici. Nadnárodní firmy dnes upřednostňují spíše internalizaci technologií prostřednictvím přímých zahraničních investic. Významným kanálem přenosu technologií zůstává i nadále zahraniční obchod, a to zejména dovoz technologicky vyspělých strojů a zařízení.

UNCTAD poukazuje na nezastupitelnou roli nadnárodních společností v oblasti světového výzkumu a vývoje.⁵⁵ Celkové výdaje na výzkum a vývoj dosáhly v roce 2002 částky 677 miliard dolarů, přičemž klíčovým hráčem v této oblasti jsou právě nadnárodní společnosti. Ty mají na celkových výdajích na výzkum a vývoj lví podíl. Ten je na celkových světových výdajích na výzkum a vývoj odhadován přibližně na polovinu a dokonce na dvě třetiny pokud nebudeme uvažovat výdaje na výzkum a vývoj realizované vládami jednotlivých zemí, ale pouze výdaje soukromých společností.

Přestože většinu světových moderních technologií produkují a vlastní nadnárodní společnosti, není zcela jasné, jakými kanály dochází k rozšiřování technologií mezi jednotlivými zeměmi a jaká je v tomto procesu role nadnárodních společností. Způsoby šíření technologií mezi zeměmi a roli nadnárodních společností v tomto procesu analyzoval Blomströma⁵⁶ Dle jeho analýzy dochází k šíření technologií jedním ze čtyř způsobů, které se liší mírou aktivity nadnárodní společnosti a mírou formálnosti. Jsou to:

- Joint ventures, licence.
- Obchod se zbožím.

⁵³ Zdroj: Kadeřábková, A., Spěváček, V., Žák, M.: *Růst, stabilita, konkurenceschopnost: Aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU*. Praha: Linde, 2003, 329 s., str. 293

⁵⁴ V souvislosti s mezinárodním obchodem se nejedná pouze o import kapitálových statků, ale také o tzv „learning by exporting“ při expotech do vyspělých zemí

⁵⁵ Zdroj: UN World Investment Report 2005: *Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, 2005, Geneva: United Nations., Overview, str. XXV-XXVI

⁵⁶ Zdroj: Blomström M., Kokko A.: *How Foreign Investment Affects Host Countries*. The World Bank, International Economics Department, Washington, Working Paper 1745, 1997, str. 3-6

- Linkage effects, které mohou vzniknout mezi firmami v různých zemích (např. exportér může získat znalosti učením od svých zahraničních zákazníků). Silnější jsou však vazby pokud vznikají mezi podniky a pobočkami nadnárodních společností působícími ve stejné zemi.
- Obchodní katalogy, vědecká výměna vznikají jako výsledek osobních kontaktů s lidmi, kteří mají znalosti technologií používaných nadnárodními společnostmi.

Role nadnárodních společností může být aktivní, jako je tomu v případě joint ventures, licencování a linkages nebo naopak pasivní jako je tomu v případě obchodu se zbožím, obchodních katalogů a vědecké výměny. Linkages, obchodní katalogy a vědecká výměna jsou považovány za neformální zdroje přenosu technologií. Dalším potenciálním zdrojem přenosu technologií jsou přímé zahraniční investice, které však nejsou ve výčtu uvedené. Co odlišuje přímé zahraniční investice od prodeje zařízení nebo licencí je fakt, že v případě zahraničních investic získávají nadnárodní korporace kontrolu a vlastnictví technologií v rámci korporace. Důležitost jednotlivých způsobů transferu technologií nelze s jistotou určit, protože nejsou k dispozici přesná data, zejména u neformálních způsobů přenosu, a je těžké identifikovat váhu jednotlivých technologických transferů.

4.4 Vazby mezi podniky se zahraniční účastí a domácími firmami

O efektech přelévání hovoříme, pokud vstup nadnárodních korporací do ekonomiky dané země zvyšuje produktivitu domácích firem a nadnárodní společnosti ne zcela internalizují hodnotu těchto výhod.⁵⁷ Blomström identifikuje tyto efekty, které může mít přítomnost nadnárodních společností na domácí podniky:⁵⁸

- Nadnárodní společnosti mohou přispět k efektivitě tím, že odstraní slabiny v dodavatelských vztazích (tento efekt ztrácí na významu s tím, jak stoupá technologická úroveň hostitelských zemí).

⁵⁷ Zdroj: Smarzynska, B., *Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages*, 2004, *American Economic Review* 94(3), str. 4

⁵⁸ Zdroj: Blomström, M.: *The Economics of International Investment Incentives*, Stockholm School of Economics, OECD, 2002, str. 170

- Nadnárodní společnosti přispívají k rozšíření svého know-how prostřednictvím demonstračního efektu a pohybu pracovních sil.
- Mohou rozbít stávající monopoly a stimulovat tak konkurenci a efektivitu nebo mohou přispět k vytvoření monopolnějšího prostředí. Která z těchto variant nastane závisí na síle a reakcích domácích firem na vstup zahraničního investora.
- Přenáší nové techniky skladování a kontroly kvality a standardizace na své dodavatele a distributory.
- Nutí domácí firmy zvýšit jejich manažerské úsilí a osvojit si marketingové techniky používané nadnárodními společnostmi jak na lokálních tak na světových trzích.

Podle dělení, které prezentoval Jarolím na třináctém semináři České společnosti ekonomické v řadě „Ekonomické teorie a česká ekonomika“ mohou být nepřímé zisky plynoucí z přímých zahraničních investic rozděleny do tří tříd:⁵⁹

1. Alokační efektivita

Alokačně neefektivní firma používá při výrobě kombinaci vstupů, která není optimální (z pohledu minimalizace nákladů). Jedním z možných důvodů takového neefektivního chování je to, že firma nepocítuje dostatečný konkurenční tlak a může tak dlouhodobě přežívat i při zdaleka ne optimální kombinaci výrobních faktorů. Nadnárodní korporace může přispět k podstatnému zvýšení konkurence na trhu hostitelské země. Zvýšená konkurence eliminuje možné monopolistické zisky a zvyšuje tak blahobyt hostitelské země. Pozitivní dopad přímých zahraničních investic zvyšující alokační efektivitu se projevuje především v odvětvích s vysokou výrobní koncentrací (monopolistické tržní struktury) a vstupními bariérami. V nepřítomnosti zahraničního investora se přítomnost zahraničního investora (z hlediska alokační efektivit) projevuje jen nepatrně. Je nutné připustit, že vstup zahraniční firmy může mít i škodlivé dopady na ekonomiku hostitelské země, a to v případě, že domácí firma není schopna konkurovat zahraničnímu rivalovi a musí se z trhu stáhnout (Aitken, Harrison, 1994 a Kokko, 1992). Monopolní zisky jsou tak pouze přesměrovány od domácího monopolisty k monopolistovi zahraničnímu.

⁵⁹ Zdroj: *Teorie a praxe přímých zahraničních investic: Třináctý seminář České společnosti ekonomické v řadě „Ekonomické teorie a česká ekonomika“*, Řečníci: Martin Jarolím (CERGE UK - NHÚ AV ČR, Praha), Vladimír Benáček (Fakulta sociálních věd UK, Praha), Praha, 1999, str. 6-7

2. Technická efektivita

Technická efektivita firmy se odvíjí od úrovně technologie, kterou firma při výrobě používá a je tak v úzkém vztahu k její inovační aktivitě. Přítomnost zahraniční firmy na trhu může vést k vyšší technické efektivitě domácích firem, které s ní soupeří, zásobují ji či od ní nakupují. K tomuto jevu může docházet v důsledku konkurenčního tlaku vytvářeného nadnárodní firmou nebo v důsledku demonstračního efektu v nedokonale konkurenčních odvětvích. Například, domácí firmy jsou nuceny zvyšovat svou inovační aktivitu, aby obstály v konkurenci se zahraničním rivalem. V případě, že domácí firmy jsou v dodavatelsko-odběratelském vztahu s nadnárodní firmou, jsou lokální firmy nuceny zvyšovat kvalitu dodávaného zboží, aby dosáhly náročných mezinárodních standardů, což vede k jejich vyšší inovační aktivitě (Lall, 1978). Se vzrůstající technickou náročností může docházet také k tomu, že domácí firmy stále více nakupují meziprodukty od zahraničních firem, jejichž výrobky jsou na technologicky vyšší úrovni ve srovnání s domácí nabídkou. Za pozornost stojí fakt, že zatímco konkurenční tlak zahraniční firmy způsobuje růst efektivity domácích firem v rámci jednoho odvětví, dodavatelsko-odběratelská vazba způsobuje meziodvětvové ovlivňování celkové produktivity výrobních faktorů.

3. Transfer technologie

Přímé zahraniční investice patří k dominantním nositelům, kteří se podílejí na formálním i neformálním transferu technologií do rozvojových a transformujících se ekonomik. Přítomnost zahraniční firmy na trhu hostitelské země umožňuje rychlejší transfer technologií a inovací než ostatní možné zdroje, jakými jsou např. nákupy licencí k patentům a know-how či pohyb kapitálových statků v rámci mezinárodního obchodu. Existuje řada způsobů, jakými dochází k ovlivňování celkové produktivity výrobních faktorů domácích firem prostřednictvím transferu technologií v rámci přímých zahraničních investic. Zahraniční investice zahrnující transfer technologie jsou potencionálním zdrojem pro získávání znalostí, které se pak šíří uvnitř odvětví i mezi jednotlivými výrobními sektory jako důsledek mobility pracovní síly. Dále, vstup zahraničních firem využívajících pokročilejší technologie a/nebo efektivnější metody organizace a řízení umožňuje lokálním firmám sledovat a napodobovat způsob, jakým zahraniční firmy operují a mohou se tak stát samy produktivnějšími. Tomuto říkáme demonstrační či imitační efekt zahraničních investic. Zahraniční firmy také často

vytvářejí ekonomické vztahy s domácími dodavateli. Firmy mohou poskytovat technickou pomoc či trénink domácím dodavatelům, mohou asistovat při nákupu surovin tak, aby byla dosažena jistá kvalita meziprojektu. Dopad přímých zahraničních investic spojených s transferem technologie na produktivitu domácích firem je tím silnější, čím větší je rozdíl ve stupni ekonomického rozvoje a míře specializace mezi hostovskou a hostitelskou zemí. Není to samozřejmě jediný faktor determinující intenzitu spillovers. Dalším je schopnost domácí firmy absorbovat technologickou informaci. Získání nové technologické informace nemusí nutně vést k růstu produktivity hostitelské země, pokud není doprovázeno odpovídajícím růstem kvalifikace pracovní síly. Trénink zahrnující akumulaci nových znalostí je považován za nutný předpoklad k efektivnímu využití nové technologie. Rozsah unikající technologické informace může být ovlivněn i samotným zahraničním investorem, který prosazuje své zájmy také vzhledem k spillovers. Rozhodování o tom, zda-li k dojde k transferu technologie do hostitelské země či nikoliv je samozřejmě ovlivněno mírou pravděpodobnosti jejího úniku k lokálním konkurentům. Dojde-li k transferu technologie prostřednictvím přímé investice, může to mít pozitivní či negativní vliv na ziskovost zahraniční firmy. Z tohoto pohledu je nutné rozlišovat mezi vertikálními a horizontálními spillovers. Vertikální spillovers zvyšují produktivitu odběratelů či dodavatelů a pozitivně tak ovlivňují cenu, z pohledu zahraničního investora, v transakcích mezi zahraniční firmou a domácím odběratelem/dodavatelem. Horizontální spillovers zvyšují produktivitu a efektivitu domácího konkurenta, což obecně snižuje zisk zahraničního investora. Prostředky investované k zamezení úniku technologické informace (maskovací techniky) však nepřinášejí žádný výnos, pokud k tomuto úniku dojde jakýmkoliv způsobem od jiné soupeřící zahraniční firmy. Spillovers z přímých zahraničních investic nejsou ovlivněny pouze technologickými faktory, ale důležitou roli hraje také faktor legislativní. I když může být relativně snadné získat relevantní informace o novém produktu nebo výrobním procesu, otázkou zůstává, zdali takto získaná informace může být legálně použita.

Mezi první autory, kteří se systematicky zabývali transferem technologie jako možným důsledkem přílivu přímých zahraničních investic byl v šedesátých letech MacDougall, který analyzoval obecné efekty blahobytu zahraničních investic. Mezi další autory zabývající se touto tematikou v jejich počátcích patří Corden, který analyzoval zahraniční investice

v souvislosti s optimální celní politikou a Caves, který zkoumal efekty bohatství zahraničních investic.⁶⁰

Teorie rozlišuje čtyři kanály, kterými dochází k efektům přelévání technologií od zahraničních k domácím firmám. Jsou to demonstrační efekt (domácí firmy adoptují technologie pomocí imitací nebo zpětného inženýrství), vertikální spillovers (backward a forward linkages), pohyb pracovních sil a competition effect.⁶¹

4.4.1 Demonstrační efekt

Jeho základem je rozdíl v úrovni technologií a managementu mezi domácími podniky a zahraničními firmami. Domácí firma může imitovat způsob jakým fungují zahraniční společnosti a zvýšit tak svou produktivitu.⁶² Podle UNCTAD má přítomnost zahraničních firem v ekonomice vliv především na změnu manažerských metod nebo na zavedení nových metod (jako příklad uvádí rozšíření metod kontroly kvality v rozvinutých zemích). Efektivita přenosu organizačních a manažerských praktik do domácích podniků záleží na mnoha faktorech, z nichž nejvýznamnější je kulturní blízkost zemí a těchto procesů. Čím menší je kulturní odlišnost zemí, ve kterých nadnárodní společnost působí, tím větší je šance, že organizační a manažerské praktiky budou úspěšně převzaty.⁶³ O demonstračním efektu můžeme mluvit v souvislosti s asijskými zeměmi, které založily svůj růst z velké části na kopírování cizích technologií.⁶⁴

⁶⁰ Zdroj: Blomström, M.: *The Economics of International Investment Incentives*, Stockholm School of Economics, OECD, 2002, str. 170

⁶¹ Zdroj: Piva, M.: *The Impact of Technology Transfer on Employment and Income Distribution in Developing Countries: A Survey of Theoretical Models and Empirical Studies*, Working Paper No. 15, International Labour Organization, Geneva, 2003, str. 12

⁶² Zdroj: *Role zahraničních investic v České republice: 31. seminář České společnosti ekonomické v řadě „Ekonomické teorie a česká ekonomika“*, Řečníci: Martin Jahn (Czechinvest), Kresimir Zigic (CERGE UK), Praha, 2001.

⁶³ Zdroj: *UN World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness*, 1995, Geneva: United Nations, str. 179

⁶⁴ Podle serveru *ihmed.cz* z 5.9.2005 je v Číně falšováno toto české zboží: kuchyňské strojky firmy J. Porkert, dřevěné tužky a gumy společnosti Koh-i-noor Hardtmuth, motorové zapalovací svíčky firmy Brisk, minimotorky firmy Blata, boty značky Prestige od firmy Moleda, zabezpečovací technika společnosti Jablotron, startéry společnosti Magneton, elektrické jističe společnosti OEZ, valivá ložiska podniku ZKL Klášterec a broušené sklo s nálepkami tradičních českých výrobců

4.4.2 Vertical spillovers

Vertical spillovers zahrnují backward linkages a forward linkages, které jsou také označovány jako inter-industry spillovers. Mohou vzniknout, pokud zahraniční firmy nakupují od místních dodavatelů a prodávají zboží místním zákazníkům. V případě forward linkages nakupují domácí firmy meziprodukty od zahraničních firem, jejichž zboží má vyšší kvalitu než to vyráběné domácími firmami. Pokud se jedná o backward linkages, zahraniční firmy nakupují meziprodukty od místních dodavatelů. V rámci dodavatelsko-odběratelských vztahů mohou zahraniční podniky místním firmám poskytnout technickou podporu a školení pracovníků nebo jim pomoci s nákupem surovin. I při absenci těchto podpor jsou domácí dodavatelé nuceni dostát požadavkům na vyšší kvalitu a včasné dodávky a více inovovat.⁶⁵ Lall identifikuje několik způsobů, kterými mohou zahraniční firmy zvýšit produktivitu a výkonnost v domácích firmách:⁶⁶

- Pomoci budoucím dodavatelům, jak zahraničním tak domácím, založit produkční závody.
- Poskytnout technickou asistenci a informace, aby byla zajištěna kvalita dodavatelských produktů, a také napomáhat inovační aktivitě.
- Přímě dodavatelům poskytnout nebo asistovat při nákupu nerostných materiálů a meziproduktů.
- Poskytnout domácím podnikům školení a pomoci v managementu a organizaci.
- Asistovat dodavatelům v diverzifikaci tím, že pomohou nalézt další odběratele.

Ve své empirické studii se Lall zabýval backward linkages v případě dvou indických výrobců nákladních vozů (jeden nadnárodní společnost, druhý joint venture). Podařilo se mu prokázat významné backward linkages všech typů zmíněných výše.

Někteří autoři považují právě backward linkages a forward linkages za nejvýznamnější efekt přílivu přímých zahraničních investic působící na strukturu ekonomiky a na její dlouhodobý

⁶⁵ Tomuto typu spillovers mohou pomoci požadavky na minimální účast místních dodavatelů – investiční pobídky

⁶⁶ Zdroj: Blomström M., Kokko A.: *How Foreign Investment Affects Host Countries. The World Bank, International Economics Department, Washington, Working Paper 1745, 1997., str. 13*

růst.⁶⁷ Tento dlouhodobý efekt vzniká, pokud firmy se zahraničním kapitálem navazují intenzivní obchodní styky s domácími dodavateli a zákazníky. Zahraniční firmy nutí domácí dodavatele dostát požadavkům na vyšší kvalitu produkce a na včasné dodávky a také více inovovat.

Empirické studie zabývající se technologickým transferem od zahraničních poboček k lokálním firmám představuje např. Katz (Katz, 1969, str. 154),⁶⁸ který zjistil na argentinských datech, že příliv zahraničního kapitálu do argentinského zpracovatelského sektoru v padesátých letech měl významný dopad na technologii používanou domácími firmami. Tvrdí, že k technickému pokroku došlo nejen v průmyslu vlastněném nadnárodními společnostmi, ale také v ostatních sektorech, protože pobočky zahraniční firmy požadovaly po domácích podnicích minimální standardy kvality, včasné dodávky a konkurenceschopné ceny a tím je donutily k modernizaci. Aitken a Harrison (1991) vypracovali studii o vnitrodvětvových efektech přelévání ve venezuelském zpracovatelském průmyslu. Zjistili, že forward linkages obecně přinesly pozitivní efekty přelévání, ale backward linkages byly téměř nevýznamné z důvodu vysoké náchylnosti k importu meziproductů u poboček nadnárodních společností. Kokko (1994) nachází pozitivní souvislost mezi efekty přelévání a schopností hostitelské země vstřebat je. Tuto souvislost ukazuje na uruguayském zpracovatelském průmyslu.

4.4.3 Labour turnover⁶⁹

Přenos technologických, organizačních a manažerských metod z poboček zahraničních společností do domácích firem může probíhat také díky fluktuaci zaměstnanců. FDI mohou také sloužit jako „inkubátor podnikatelů“, a to v případě kdy zruční zaměstnanci zahraničních společností získají dovednosti potřebné k podnikání a založí vlastní firmu.⁷⁰

⁶⁷ Zdroj: *Role zahraničních investic v České republice: 31. seminář České společnosti ekonomické v řadě „Ekonomické teorie a česká ekonomika“*, Řečníci: Martin Jahn (Czechinvest), Kresimir Zigic (CERGE UK), Praha, 2001, str. 3

⁶⁸ Zdroj: Blomström, M.: *The Economics of International Investment Incentives*, Stockholm School of Economics, OECD, 2002, str. 172

⁶⁹ Používá se také označení „training effect“

⁷⁰ Zdroj: *Role zahraničních investic v České republice: 31. seminář České společnosti ekonomické v řadě „Ekonomické teorie a česká ekonomika“*, Řečníci: Martin Jahn (Czechinvest), Kresimir Zigic (CERGE UK), Praha, 2001, str. 3

Výzkum efektů přelévání skrze pohyb zaměstnanců je nekompletní a zabývá se především nerozvinutými zeměmi. Jedním z mála pramenů zabývajících se efekty přelévání skrze pohyb zaměstnanců je studie Görga a Strobla⁷¹, kteří analyzovali zpracovatelský průmysl ve Ghaně. Zkoumají zda firmy podnikatelů, kteří působili předtím než založili vlastní firmu v nadnárodní společnosti, kde získali zkušenosti, mají vyšší růst produktivity ve srovnání s ostatními podniky. Výsledkem jejich zkoumání je poznatek, že firmy podnikatelů, kteří pracovali v nadnárodní společnosti ve stejném odvětví, mají vyšší růst produktivity než firmy, které vedou lidé bez těchto zkušeností. Ovšem u podnikatelů, kteří pracovali pro nadnárodní společnosti v jiných odvětvích nebyla vyšší produktivita jejich vlastních firem prokázána. To poukazuje na specifičnost aktiv nadnárodních společností.

Jarolím⁷² poukazuje na empirická pozorování z Latinské Ameriky a východní Asie která ukazují, že mnoho manažerů domácích firem nejdříve získalo svůj trénink jako zaměstnanci zahraničních nadnárodních firem

V rámci studie, kterou provedli Djankov a Hoekman⁷³ byl proveden výzkum u podniků se zahraniční účastí a domácích firem v České republice. Manažeři podniků byli dotazováni, zda v posledních dvou letech prošli pracovníci jejich firmy školením. U podniků bez zahraničního partnera odpovědělo kladně 18% respondentů, u podniků s účastí zahraničního kapitálu to bylo 47% u joint ventures a 60% u podniků s přímou zahraniční investicí. To ukazuje na vyšší snahu podniků se zahraniční účastí zvýšit kvalitu své pracovní síly. Nebyl však prokázán přenos znalostí zaměstnanci od zahraničních k domácím společnostem. Význam vzdělávání pracovní síly zdůrazňuje také Kinoshita.⁷⁴ Ve své studii zaměřené na čínskou ekonomiku dokumentuje, že domácí firmy investují mnohem více prostředků do vzdělávání zaměstnanců než zahraniční investoři, což vede k akceleraci technologických spillovers od zahraničních firem k domácím, čínským firmám.

⁷¹ Zdroj: Görg, H. a Strobl, E. *Spillovers from foreign firms through worker mobility: An empirical investigation*, IZA Discussion Paper, 591., 2002.

⁷² Zdroj: *Teorie a praxe přímých zahraničních investic: Třináctý seminář České společnosti ekonomické v řadě „Ekonomické teorie a česká ekonomika“*, Řečníci: Martin Jarolím (CERGE UK - NHÚ AV ČR, Praha), Vladimír Benáček (Fakulta sociálních věd UK, Praha), Praha, 1999, str. 6-7

⁷³ Zdroj: Djankov, S. a Hoekman, B. *Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises, 1999*, *World Bank Economic Review*, Vol. 14, str. 11

⁷⁴ Zdroj: Kinoshita, Y.: *Firm size and determinants of foreign direct investment*, 1998, str. 5

4.4.4 Konkurenční efekt

Konkurenční efekt spočívá v tom, že vstup zahraniční firmy vede k vyšší konkurenci na trhu a domácí firmy jsou nuceny zvýšit efektivitu užívání technologií a zdrojů. Pokud chtějí domácí firmy udržet svůj dosavadní podíl na trhu, mohou toho dosáhnout také tak, že samy uvedou nové technologie. Zvýšená konkurence může snížit monopolní zisky a zvýšit blahobyt hostitelské země. Podle některých autorů (Aitken a Harrison, Kokko) může být vyšší konkurence na trhu pro domácí ekonomiku škodlivá, pokud nejsou domácí firmy natolik efektivní, aby mohli soutěžit se zahraničními. V tomto případě mohou být domácí firmy vytlačeny zahraničními a monopolní zisky tak získává zahraniční monopol namísto domácího.⁷⁵

Podle jiných zdrojů je vliv konkurenčního efektu na blahobyt země sporný především v krátkém období. Na jedné straně nutí domácí firmy chovat se více efektivně a lépe využívat existující technologie a zdroje a zvýšit svou snahu získávat nové technologie, aby byly schopny udržet si svůj stávající podíl na trhu a přežít. Na druhé straně může příliv PZI způsobit masivní opouštění trhu méně produktivními firmami, které nebudou schopny obstát v konkurenčním boji. To se děje především tehdy, pokud je mezera v produktivitě mezi domácími a zahraničními firmami příliš velká.⁷⁶

S touto teorií se ztotožňují i Schoors a van der Tol,⁷⁷ kteří tvrdí, že pokud je počáteční rozdíl v technologii mezi zahraničními firmami a domácími podniky velký a úroveň lidského kapitálu malá (nízká absorpční schopnost), dusí zahraniční firma neproduktivní domácí konkurenty.⁷⁸ Naopak pokud je technologická mezera malá a úroveň lidského kapitálu vysoká může zvýšená konkurence na trhu stimulovat dohánění produktivity domácími podniky. Působení konkurenčního efektu závisí tedy z velké části na absorpční kapacitě domácích firem měřené jejich úrovní technologie.

⁷⁵ Zdroj: Kinoshita, Y.: *Technology Spillovers through foreign direct investment*. CERGE WP, Praha, 1999, str. 2-4

⁷⁶ Zdroj: *Role zahraničních investic v České republice: 31. seminář České společnosti ekonomické v řadě „Ekonomické teorie a česká ekonomika“*, Řečníci: Martin Jahn (Czechinvest), Kresimir Zigic (CERGE UK), Praha, 2001

⁷⁷ Zdroj: Schoors, K. a van der Tol, B. *Foreign direct investment spillovers within and between sectors: Evidence from Hungarian data, 2002*, Ghent University, Belgium, str. 3

⁷⁸ tzv. market-stealing efekt

Podle Srholce⁷⁹ je nedostatek konkurenceschopných domácích dodavatelů pro rozvíjející se ekonomiky často hlavní překážkou plného využití růstového potenciálu plynoucího z přílivu PZI. Zahraniční podniky v takovém případě své vstupy dovážejí nebo v lepším případě motivují své globální dodavatele k založení poboček v hostitelské zemi. Požadavky na kvalitu subdodávek jsou zpravidla vyšší u exportně orientovaných PZI než u PZI dodávajících na trh hostitelské země. Vývozně orientované PZI mají tyto standardy stanoveny globálně a rovněž jejich produkční systém je globálně integrovaný, takže je pro domácí dodavatele těžší se prosadit. Globálně integrované subdodavatelské systémy jsou charakteristické zejména pro japonské investory,⁸⁰ kteří také často poskytují technologickou pomoc a školení svým subdodavatelům.

4.5 Analýza efektů přelévání v České republice

Existuje málo studií zabývajících se externalitami plynoucími z přílivu zahraničních investic do České republiky a do tranzitivních ekonomik střední a východní Evropy. To je obzvlášť překvapivé, přihlédneme-li k faktu, že příliv zahraničních investic je považován za jeden z motorů ekonomické transformace a také za jeden z hlavních kanálů zvyšování technologické úrovně střeoevropských zemí, jejichž přístup k vyspělým technologiím byl v období centrálního plánování omezen.

V některých ekonomikách se podařilo prokázat přímý technologický transfer mezi centrálou PZI a její pobočkou v hostitelské zemi. Ve vztahu mezi PZI a domácími podniky zatím spíše převažuje efekt vytlačování než přímý technologický transfer. U všech studií zabývajících se Českou republikou se podařilo prokázat statisticky významný přímý technologický transfer. Podle studie provedené Kinoshitou však k tomuto jevu dochází pouze u podniků s nadprůměrnými výdaji na výzkum a vývoj. Podle Kinoshity dochází v České republice také k nepřímému technologickému transferu, i když ostatní studie prokázaly vytlačovací efekt podniků se zahraničním kapitálem na domácí společnosti. Ten je podle studie Damijana, Majcena, Rojece a Knella statisticky nevýznamný. Přehled studií je zachycen v následující tabulce.

⁷⁹ Zdroj: Kadeřábková, A., Spěvák, V., Žák, M.: *Růst, stabilita, konkurenceschopnost: Aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU*. Praha: Linde, 2003, str. 294

⁸⁰ Významný efekt „vlajkové lodi“ a vlny navazujících PZI lze očekávat např. v případě investice konsorcia Toyota/PSA v Kolíně.

Tabulka 14: Výsledky analýz efektů přelévání ve střední a východní Evropě

<i>Autoři</i>	<i>Země</i>	<i>Období</i>	<i>Přímý technologický transfer</i>	<i>Nepřímý technologický transfer (vytlačovací efekt)</i>	<i>Metoda ekonometrického odhadu</i>	<i>Podíl podniků zpracovatelského průmyslu v souboru</i>
Djankov Hoekman (1999)	ČR	1992 - 1996	+	-	OLS, REM, FEM	64%
Konings (2000)	POL BUL ROM	1993 - 1997	+ n n	n (-) - -	OLS, FEM	Neuvedeno
Damijan Majcen Rojec	ČR HUN Pol	1994 (1995)	+ n n	n (-) n (-) n (-)	OLS, REM, FEM	100%
Knell (2001)	SVK SLO EST BUL ROM	- 1998	+ + + n +	n (-) n (+) n (-) n (-) +		
Kinoshita (2001)	ČR	1995 - 1998	+ (a)	+ (a)	FEM	100%

Zdroj: Kadeřábková, A., Spěváček, V., Žák, M.: Růst, stabilita, konkurenceschopnost: Aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU. Praha: Linde, 2003, str. 296

Vysvětlivky použitých symbolů a značek:

- (+) - statisticky významný technologický transfer
- (-) - statisticky významný vytlačovací efekt
- (n) - statisticky nevýznamný výsledek
- n (+) - statisticky nevýznamný technologický transfer
- n (-) - statisticky nevýznamný vytlačovací efekt (vše na 95% hladině významnosti)
- (a) - pouze v podnicích s nadprůměrnými výdaji na výzkum a vývoj

OLS (Ordinary Least Squares) – metoda nejmenších čtverců

REM (Random Effects Model) a FEM (Fixed Effects Model) jsou metody GMM (General Methods of Moments Technique)

Damijan, Majcen, Rojec a Knell⁸¹ prováděli analýzu u firem zpracovatelského průmyslu s více než stovkou zaměstnanců,⁸² Rozsah dat se lišil u jednotlivých zemí od 134 podniků v případě Maďarska po 2199 firem v případě Polska. U České republiky bylo do výzkumu zahrnuto 1115 firem, což lze považovat za dostatečně velký vzorek. Výsledky jejich výzkumu shledali přímé zahraniční investice jako nejdůležitější způsob přímého transferu technologií u pěti z osmi testovaných tranzitivních ekonomik, a to u České republiky, Estonska, Polska, Rumunska a Slovinska. S výjimkou Rumunska nenalezli však podporu pro teorii, že dochází k přenosu technologií od podniků se zahraniční účastí k domácím firmám. Jako důležitý kanál transferu R&D k domácím firmám se jeví mezinárodní obchod, a to jak exporty, tak importy statků. Je tomu tak v případě České republiky, Polska, Rumunska a Slovinska. Výsledky výzkumu také naznačují, že konkurenční efekt z firem se zahraniční účastí k domácím podnikům ruší pozitivní spillovers generované zahraničním obchodem.

Djankov a Hoekman⁸³ zkoumali vliv firem se zahraniční účastí na produktivitu domácích podniků v České republice v letech 1992 – 1996. Podařilo se jim prokázat statisticky významný negativní spillovers (vytěšňovací efekt?) na firmy bez napojení na zahraniční kapitál. To naznačuje, že ačkoliv vstup zahraničního partnera zvyšuje produktivitu partnerských firem nemá vliv na ostatní firmy v odvětví. Výsledky výzkumu mohou být ovlivněny také délkou zkoumaného období. Transfer nových technologií a znalostí od podniků se zahraniční účastí k ostatním firmám v sektoru však může být časově náročnější. Dalším faktorem, který podle Djankova a Hoekmana ovlivňuje neprobíhající transfer technologií od nadnárodních firem k domácím podnikům je malá absorpční kapacita domácích podniků. Výsledek je také ovlivněn skutečností, že ve zkoumaném vzorku firem bylo téměř 50% podniků se zahraniční účastí.

Regresní analýzu se vzorkem domácích a zahraničních firem provedl také M. Jarolím.⁸⁴ Výsledky analýzy ukazují, že zahraniční firmy dosáhly v letech 1993-1998 vyššího tempa růstu celkové produktivity výrobních faktorů než firmy domácí. To podle Jarolíma ukazuje na

⁸¹ Zdroj: Damijan, J., Knell, M., Majcen, D. a Rojec, M.: *The role of FDI, R&D accumulation and trade in transferring technology to transition countries: Evidence from firm panel data for eight transition countries*, Working paper No. 10, Ljubljana: Institute for Economic Research, 2001.

⁸² U Slovinska proběhl průzkum u firem s 10 a více zaměstnanci

⁸³ Zdroj: Djankov, S. a Hoekman, B.: *Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises*, *The World Bank Economic Review*, Vol. 14, No. 1 (Washington, D.C.), 2000.

⁸⁴ Zdroj: *Finance a úvěr 2000*, Jarolím, M.: *Zahraniční investice a produktivita firem*, str. 478-487

významnou roli PZI při transferu technologie a marketingových a manažerských znalostí do partnerských firem, na jehož základě dosahují firmy se zahraniční účastí vyššího růstu produktivity. Existuje rozdíl v růstu produktivity mezi různými formami PZI, kde úroveň produktivity u M&As dosahuje nižších hodnot než u projektů na zelené louce. Existenci spillovers se analýzou prokázat nepodařilo. Výsledek testu naznačuje neexistenci pozitivního vlivu PZI na růst produktivity domácích firem v odvětví.

Podle Economic Survey of Europe⁸⁵ jsou pak nejdůležitější kanály transferu technologií v České republice importy kapitálových statků. Studie zabývající se efekty přelévání u ostatních tranzitních ekonomik střední a východní Evropy poukazují na podobné výsledky jako v případě České republiky.

Výsledky těchto průzkumů však nemusí mít stoprocentní vypovídací schopnost. Proti hovoří především použitá data, která pochází z podnikového účetnictví a nemusí být vždy zcela kompatibilní a krátké časové řady těchto dat. Technologický transfer se také může projevit až s několikaletým zpožděním, což nejsou tyto studie schopné zachytit.

4.6 Vznik vazeb mezi podniky se zahraniční účastí a domácími firmami

Vlády jednotlivých zemí se snaží o zvýšení přílivu zahraničních investic pomocí systému investičních pobídek či daňovými úlevami. Samotné přilákání zahraničních investic však není cílem hospodářské politiky, důležitou otázkou je napojení zahraničních investic na ekonomiku hostitelské země a podpora dlouhodobého ekonomického růstu. Podle UNCTAD⁸⁶ jsou s rostoucím významem přímých zahraničních investic hostitelské země zainteresované nejen na kvantitě jejich přílivu, ale také na jejich kvalitě a na podpoře ekonomického rozvoje. Nejdůležitějším kanálem využití těchto výhod jsou produkční vazby mezi pobočkami zahraničních společností a domácími firmami.

Vazby s firmami se zahraniční účastí mají větší význam pro konkurenceschopnost domácích společností vzhledem k obvykle vyšší úrovni zahraničních společností. Z vazeb s domácími

⁸⁵ Zdroj: *Economic survey of Europe 2001_1*, str. 208

⁸⁶ *UN World Investment Report 2001: Promoting Linkages, 2001, Geneva: United Nations*, str. 127

podniky mohou těžit i zahraniční společnosti tím, že sníží náklady a zlepši svůj přístup k domácímu trhu (např. znalost místních podmínek).

Navázání vazeb mezi podniky se zahraniční účastí a domácími firmami může být zdlouhavý a nákladný proces. Nalezení místního partnera je pro zahraniční společnost náročné z několika důvodů jako jsou neznalost místního prostředí, transakční náklady a jiné. Problém může být i na straně domácího podniku, který nedosahuje dostatečného stupně technologického rozvoje nebo nemá přístup k finančním zdrojům. Na podporu vzniku vazeb mezi pobočkami zahraničních společností a domácími podniky realizují vlády různé programy. UNCTAD definuje několik specifických opatření, kterými mohou vlády zemí přijímajících investice podpořit vazby domácích a zahraničních subjektů.⁸⁷

1) Informace a matchmaking

- Poskytnutí informací pobočce zahraniční společnosti (může zahrnovat informace o cenách, kvalitě, produktech, dodavatelských firmách a jejich lokacích a jiné)
- Matchmaking (v případě matchmakingu je role vlády aktivnější a zaměřuje se více na potřeby individuálních subjektů, nejčastější formy matchmakingu jsou organizace setkání potenciálních partnerů a exkurzí do výrobních podniků)

2) Podpora zavádění nových technologií⁸⁸

- Technologický transfer (požadavek používaný vládami při udělování investičních pobídek za účelem zvyšování transferu technologií od nadnárodních společností k domácím podnikům)
- Partnerství s pobočkami nadnárodních společností (některé vlády zapojují nadnárodní společnosti do programů zvyšování technologické vyspělosti místních firem, v rámci takového programu pobočky nadnárodních společností transferují technologie a dovednosti svým dodavatelům za finanční a organizační podpory vlády)

3) Rozvoj lidských zdrojů

⁸⁷ *UN World Investment Report 2001: Promoting Linkages, 2001, Geneva: United Nations, str. 173-183*

⁸⁸ *Základním způsobem jak podpořit technologický transfer je podpora spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje.*

- Podpora dodavatelských svazů (dodavatelské asociace založené s podporou vlády mohou mít vliv na vznik vazeb při školení zaměstnanců)⁸⁹
- Podpora školicích programů v privátním sektoru (vládní agentury mohou podpořit nadnárodní společnosti při pořádání školení zaměřených na malé a střední podniky)
- Spolupráce s mezinárodními agenturami (mezinárodní agentury se mohou podílet na školení dodavatelů v zemích přijímajících zahraniční investice)

4) Financování

- Sem patří především právní ochrana před nekalými obchodními praktikami. Významnou roli zde hraje soutěžní politika. Vláda také může sponzorovat právní služby pro dodavatele velkých nadnárodních společností. V rozvíjejících se ekonomikách, kde jsou na straně domácích podniků problémem finance, je pak snaha podporovat nadnárodní společnosti ve férovém jednání k domácím dodavatelům v otázce financí (sem patří například zajištění včasných plateb, spolufinancování programu rozvoje dodavatelů vládou a privátním sektorem, poskytnutí financí domácím podnikům⁹⁰)

Úsilí vlády České republiky se v oblasti podpory vazeb nadnárodních společností a domácích podniků soustředí na poskytování informací a subdodavatelské programy. Mezi tyto programy můžeme u nás zařadit aktivity vládní agentury Czechinvest. Ta na svých stránkách poskytuje nadnárodním společnostem volný přístup do databáze potenciálních domácích subdodavatelů a rovněž organizuje program podpory subdodavatelů.

4.6.1 Program podpory subdodavatelů

Jedná se o program vládní agentury CzechInvest, který pomáhá zprostředkovat spojení mezi českými dodavateli a zahraničními výrobci. Nabízí bezplatné přezkoumání podnikatelské činnosti dodavatelů s cílem určit oblasti pro zlepšení a navrhnout konkrétní kroky vedoucí k

⁸⁹ *Například v Korejské republice podporuje vláda program, který povzbuzuje velké společnosti v podpoře dodavatelských asociací a v participaci v jejich školicích a dalších programech.*

⁹⁰ *Například maďarská vláda poskytuje domácím podnikům, které jsou dodavateli nadnárodních společností sídlících v Maďarsku finanční podporu, kdy vláda financuje jednu polovinu dané investice a podnik druhou.*

rozvoji dodavatelských schopností. Program podpory českých subdodavatelů se skládá ze dvou částí:⁹¹

- Jedna část je určena pro zvýšení výkonnosti klíčových místních dodavatelů dodávajících nadnárodním firmám. Pomoc je realizována jako cílený program podporovaný Evropskou unií v rámci programů PHARE. Jedná se o školící program realizovaný experty z Evropské unie a je zaměřen na zlepšení řízení společností, na strategii společností v oblasti řízení finančních, lidských a materiálových zdrojů.
- Druhá část podpory subdodavatelů zahrnuje organizaci setkání dodavatelů s odběrateli a využívá rozsáhlé znalosti o předních dodavatelích ČR v celé řadě odvětví.

Přicházejícím investorům CzechInvest nabízí pomoc při vyhledávání potenciálních dodavatelů jako součást svého standardního balíčku pomoci, který je dispozici všem výrobním investorským firmám v České republice. Investor, který je již v České republice nebo investici v České republice zvažuje, dostane podle přání výběr možných dodavatelů, který dále může konzultovat s odborem podpory subdodavatelů.

Součástí programu podpory českých subdodavatelů je tzv. twinningový program.⁹² Přímým výsledkem realizace první fáze twinningového programu bylo získání kontraktů pro české firmy v celkové hodnotě 20,55 mil. USD.⁹³ Na konci roku 2002 byla zahájena jeho druhá část, zaměřená na zvýšení kvality subdodavatelů v oblasti strojírenství, farmacie, biotechnologií, automobilových a leteckých součástek. Pro jeho první fázi bylo vybráno 50 českých firem, u nichž byl (s použitím modelu EFQM) proveden audit. Ten se pak stal základem pro vypracování firemních akčních plánů. Firmy, které tyto plány naplnily nejlépe,

⁹¹ Zdroj: *server finance.cz*:

<http://www.finance.cz/home/firmy/podpory/czechinvest/index.phtml?MailcenDivLogin=1>

⁹² Zdroj: <http://www.afj.cz/aktuality/spolecenske-akce/subdodavatel-roku-2003.html>

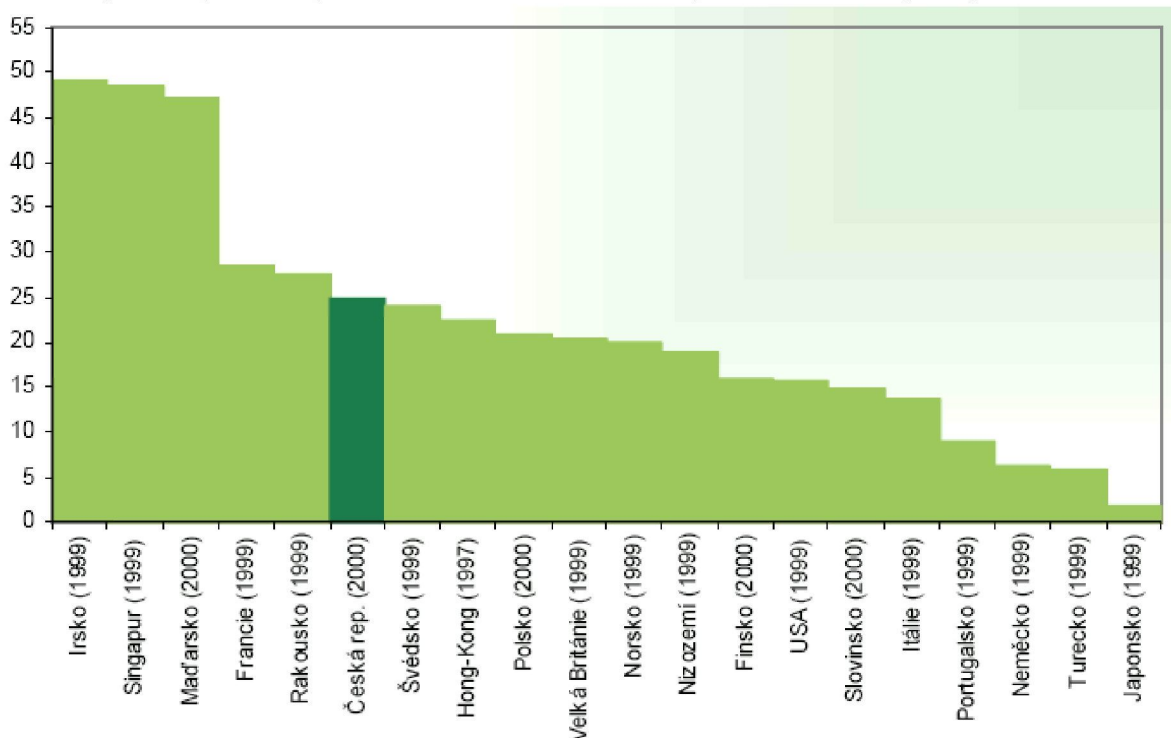
⁹³ Za asistence Czechinvestu byly uzavřeny např. tyto kontrakty - BÖHM PLAST-Technik s.r.o. (Česká Třebová) - výroba vstřikovaných dílů z plastů (kontrakt se společností Andrew), DROP - PRESS s.r.o. (Čáslav)- výroba hliníkových odlitků (kontrakt se společností Andrew), První brněnská strojírna Velká Bíteš, a.s.- výroba odlitků a kompresorů (kontrakt se společností Honeywell)

byly následně přizvány do fáze intenzivní podpory, kdy jim je poskytována specifická poradenská pomoc, aby byly schopny plnit náročná kritéria budoucích odběratelů.

4.7 Význam podniků pod zahraniční kontrolou v české ekonomice

Význam podniků pod zahraniční kontrolou v české ekonomice roste nepřetržitě od počátku 90. let. O jejich významu v české ekonomice vypovídá jejich podíl na celkové zaměstnanosti, který se v období od roku 1990 do současnosti zněkolikanásobil. Podíl podniků se zahraniční kontrolou na zaměstnanosti je zachycen v následujícím grafu. Jednoznačně největší význam mají podniky pod zahraniční kontrolou v Irsku a Singapuru. Z tranzitivních ekonomik střední Evropy je jejich podíl na zaměstnanosti ve zpracovatelském průmyslu největší v Maďarsku, kde dosahuje hodnoty téměř 50% a je tak srovnatelný např. s Irskem. Česká republika s podílem asi 25% předčí takové země jako jsou Polsko, Nizozemí nebo Slovinsko. Nejnižší je ze sledovaných zemí zaměstnanost v podnicích se zahraniční kontrolou v Japonsku, které je tradičně uzavřené přílivu zahraničních investic.

Graf 9: Význam podniků pod zahraniční kontrolou ve zpracovatelském průmyslu



Zdroj: Newton: Podniky pod zahraniční kontrolou v české ekonomice, Newton Holding, a.s., Praha, 2003, str. 4

Dalším ukazatelem vypovídajícím o významu podniků se zahraniční kontrolou je jejich podíl na celkových tržbách. Ten se v české ekonomice zvýšil ze 14,9% v roce 1993 na více než 50% v roce 2001. Stejně tak vzrostl jejich podíl na exportních tržbách a to na téměř 70% v roce 2001, když v roce 1993 byl 14,9%. Můžeme říci, že podniky pod zahraniční kontrolou v české ekonomice jsou více vývozně orientované než ryze domácí podniky. Celkový přehled podílu podniků se zahraniční kontrolou na vybraných ukazatelích českého zpracovatelského průmyslu nabízí následující tabulka.

Tabulka 15: Podíl PZI na vybraných ukazatelích ve zpracovatelské průmyslu (v %)

<i>Ukazatel</i>	<i>1993</i>	<i>1996</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2001</i>
Tržby	11,5	22,6	31,5	42,4	50,7
Exportní tržby	14,9	15,9	47,0	60,5	67,2
Investice	25,3	33,5	41,6	52,7	70,8
Zaměstnanost	-	13,1	19,6	26,9	33,8
Vlastní jmění	-	11,5	27,9	41,8	46,4

Zdroj: Kadeřábková, A., Spěváček, V., Žák, M.: Růst, stabilita, konkurenceschopnost: Aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU. Praha: Linde, 2003, str. 289

Obecně můžeme říci, že podniky pod zahraniční kontrolou mají vyšší produktivitu a jsou více vývozně orientované než domácí podniky. Pohled na to, jak je tomu v českém zpracovatelském průmyslu nabízí další tabulka, ve které je uveden přehled produktivity práce, investiční aktivity, vývozní orientace a rentability vlastního jmění u domácích podniků a podniků se zahraniční kontrolou. Úroveň domácích podniků ve sledovaných ukazatelích je rovna 100 v každém období.

Tabulka 16: srovnání podniků pod zahraniční kontrolou a domácích podniků ve vybraných ukazatelích v českém zpracovatelském průmyslu (domácí podniky = 100)

	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>
Produktivita práce (přidaná hodnota na zaměstnance)	164	156	169	156	184	204
Investiční aktivita (hmotné investice na zaměstnance)	184	198	219	220	255	240
Vývozní orientace (vývozy na výkonech)	215	204	396	321	208	210
Rentabilita vlastního jmění (zisk na vlastní jmění)	288	540	461	378	253	367

Zdroj: Kadeřábková, A., Spěváček, V., Žák, M.: Růst, stabilita, konkurenceschopnost: Aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU. Praha: Linde, 2003., str. 342

Z tabulky je patrné, že ve všech sledovaných ukazatelích domácí podniky výrazně zaostávají za podniky se zahraniční kontrolou. Mezera v produktivitě práce se za celé sledované období, s výjimkou roku 2000, zvyšuje. Stejně tak se od roku 1997 zvyšuje i investiční aktivita

zahraničních podniků oproti podnikům domácím. Tabulka potvrzuje také vyšší vývozní orientaci podniků pod zahraniční kontrolou, kde však můžeme sledovat pozitivní vývoj, protože dochází k uzavírání mezery mezi domácím a zahraničními podniky. Výše uvedené lepší výsledky zahraničních podniků se potom odráží v jejich vyšší průměrné ziskovosti oproti podnikům domácím. Ta kulminovala v roce 1998, poté do roku 2001 klesala a v roce následujícím opět vzrostla. Celkově však můžeme říci, že se domácím podnikům nedaří dotahovat jejich zaostávání za podniky zahraničními a využívat tak výhod, které jim příliv PZI a vyšší otevřenost české ekonomiky přináší. Situaci v českém zpracovatelském průmyslu můžeme označit pojmem dualita. To představuje stav, kdy nadnárodní korporace jsou proti domácím podnikům větší, vykazují větší produktivitu a jsou více vývozně orientované.⁹⁴

Jarolím⁹⁵ analyzoval údaje o podnicích českého zpracovatelského průmyslu v období 1993 – 1998. Analýza zahrnuje 2483 zpracovatelských podniků a obsahuje údaje o zaměstnanosti, mzdách, přidané hodnotě, výstupu, celkových prodejích, exportech, investicích, investičním majetku, odpisech a základním jmění. Následující tabulka srovnává výkonnost zahraničních a domácích firem prostřednictvím následujících indikátorů: výstup na pracovníka, export jako procento celkových prodejů a investice jako procento celkových prodejů. Hodnoty uvedené v tabulce jsou poměrem výkonnosti zahraničních firem vzhledem k výkonnosti domácích firem (např. hodnota 1,9 pro potravinářské výrobky a tabák udává, že výstup na pracovníka v zahraničních firmách je 1,9krát větší než u domácích firem).

Tabulka 17: Porovnání výkonnostních ukazatelů domácích a zahraničních podniků ve zpracovatelském průmyslu

	<i>Výstup na pracovníka</i>	<i>Export jako % z prodejů</i>	<i>Investice jako % z prodejů</i>	<i>Průměrný prodej firmy</i>
Potravinářské výrobky a tabák	1,9 (0,6)	4,3	1,5	3,1
Textil	1,3 (1,2)	1,3	1,1	1,1
Oděvní průmysl	1,0 (1,2)	2,4	1,5	0,8
Kůže, zavazadla, obuv	1,4 (2,5)	1,8	4,0	0,6
Dřevovýroba	2,2 (1,1)	1,9	3,1	2,0
Papírenský průmysl	1,1 (0,9)	1,0	1,9	1,3
Polygrafie a vydavatelství	1,1 (0,6)	0,9	0,8	2,5
Chemický průmysl	1,5 (0,6)	1,3	1,1	0,7
Přezka a umělé hmoty	2,2 (1,0)	1,8	1,9	2,3

⁹⁴ Zdroj: Kadeřábková, A., Spěváček, V., Žák, M.: *Růst, stabilita, konkurenceschopnost: Aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU*. Praha: Linde, 2003, str. 342

⁹⁵ Zdroj: *Finance a úvěr 9/2000*, Jarolím, M.: *Zahraniční investice a produktivita firem*, str. 478 - 487

Nekovové výrobky	2,4 (1,0)	1,0	1,4	2,4
Základní kovové výrobky	1,3 (3,0)	3,2	1,7	0,5
Kovodělné výrobky	1,5 (1,1)	2,6	1,8	1,3
Strojírenství	1,5 (1,2)	1,1	1,5	1,2
Počítače a kancelářské stroje	0,9 (0,6)	2,8	21,2	1,5
Elektrické strojírenství, TV, rádia	1,4 (0,6)	1,9	2,2	2,2
Zdravotnické a optické přístroje	1,3 (1,1)	2,9	2,3	1,2
Motorová vozidla	2,8 (0,2)	1,7	1,1	11,6
Ostatní zpracovatelský průmysl	1,5 (0,5)	0,9	0,4	3,2
Zpracovatelský průmysl celkem	1,8 (0,9)	1,9	1,5	2,1

Zdroj: *Finance a úvěr 9/2000, Jarolím, M.: Zahraniční investice a produktivita firem str. 482*

Průměrné prodeje uvedené v posledním sloupečku naznačují, že zahraniční firmy dosahují v průměru více než dvojnásobné velikosti měřené celkovými prodeji než domácí firmy. Vážený průměr indikátoru produktivity práce (uvedený v prvním sloupečku v závorce) umožňuje porovnat výkonnost zahraničních a domácích firem podobné velikosti. Výsledky ukazují, že zahraniční firmy dosahují v průměru 90% produktivity práce domácích firem srovnatelné velikosti. Vyšší úroveň produktivity práce je tak spíše důsledkem jejich velikosti.

Na větší velikost podniků se zahraniční účastí v porovnání s domácími firmami poukazují i Djankov a Hoekman.⁹⁶ V rámci jejich výzkumu, ve kterém zkoumali efekty přelévání v České republice byl průměrný počet zaměstnanců u podniků s přímou zahraniční investicí 689, zatímco u ryze domácích společností to bylo 352. U podniků, do nichž vstoupil zahraniční kapitál shledali také vyšší počáteční produktivitu práce (měřenou prodeji na zaměstnance).

Podle ČNB⁹⁷ celkový přebytek obchodní bilance generovaný podniky se zahraniční účastí v roce 2003 vzrostl na téměř 45 mld. Kč, což je podstatný nárůst oproti přebytku 4 mld. Kč vykázanému v roce 2002. Na tomto výsledku se projevil především dynamický růst exportu v roce 2003, generovaný sektorem zpracovatelského průmyslu a v jeho rámci především výrobou elektroniky, motorových vozidel, plastů a potravinářských výrobků.

⁹⁶ Zdroj: Djankov, S. a Hoekman, B. *Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises, 1999, World Bank Economic Review, Vol. 14, str. 10*

⁹⁷ Zdroj:

http://www.cnb.cz/www.cnb.cz/cz/statistika/platebni_balance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2003_CZ1.PDF

Závěr

Cílem práce bylo najít determinanty přílivu zahraničních investic do české ekonomiky a posoudit teoretické vlivy a praktické dopady přílivu zahraničních investic na ekonomiku. Hypotéza, kterou jsem si stanovil je, že příliv přímých zahraničních investic a s nimi spojený vstup nadnárodních společností do české ekonomiky zvyšuje díky transferu technologií od společností se zahraničním kapitálem konkurenční schopnost českých podniků a působí ve směru zvyšování exportní výkonnosti české ekonomiky.

Českou republiku můžeme považovat za malou, vysoce otevřenou ekonomiku, jejíž otevřenost se v čase zvyšuje a která patří i v celosvětovém měřítku k nejotevřenějším. Má silné vazby v hospodářských vztazích, pro svou velikost však nemůže ovlivnit své zahraniční obchodní partnery. Nevýhodou vysoké otevřenosti je také vysoká závislost na hospodářském cyklu hlavních obchodních partnerů a vysoká citlivost vůči vnějším šokům.

Podíl zemí střední a východní Evropy na přílivu světových PZI byl až do 90. let 20. století takřka nulový. Výrazný příliv PZI do regionu nastal až v druhé polovině 90. let. Česká republika byla v rámci regionu velice úspěšná při přitahování zahraničních investic, výraznější příliv investic však nastal až po roce 1998 a kulminoval v roce 2002. Investice ze zahraničí směřují nejčastěji do sektoru peněžnictví a pojišťovnictví, dále do sektoru obchodu a oprav a do sektoru nemovitostí a služeb pro podniky. Nejčastěji přicházejí z Nizozemska, Německa a Rakouska.

V rámci práce jsem analyzoval faktory, které mají vliv na příliv zahraničních investic do České republiky. Rozhodování o realizaci zahraniční investice je velice složitý a komplexní proces, při kterém bere investor v úvahu velké množství faktorů. Vliv na příliv zahraničních investic do České republiky měla pravděpodobně ekonomická stabilita země. Česká republika neprošla v transformačním procesu ani obdobím vysokých nárůstů inflace, ani obdobím, s výjimkou prvních transformačních let, vysokého poklesu HDP. Problémem je v České republice vysoká míra politického rizika, především pak korupce, jejíž rozsah v České republice můžeme považovat za varující. Za pozitivní vliv na příliv zahraničních investic můžeme považovat geografickou polohu České republiky a kvalitu pracovní síly, která se

navíc vyznačuje nízkými náklady a relativně vysokou produktivitou práce. Problémem je však množství vysokoškolsky vzdělaných pracovníků, jejichž podíl na celkové populaci patří k nejnižším v Evropě. Nezpochybnitelný je vliv zavedení investičních pobídek na příliv zahraničních investic. Ty sice představují tržně nekonformní nástroj, který upřednostňuje jeden subjekt (často zahraniční) na úkor ostatních, v nastalé konkurenci v regionu střední a východní Evropy a v celosvětovém měřítku vůbec je však jejich poskytování nutné. Důležité je najít takovou míru v podpoře zahraničních investorů, která nenaruší příliš tržní prostředí a podnikání domácích subjektů a také využití dalších nástrojů. Přesně kvantifikovat vliv jednotlivých faktorů na příliv zahraničních investic do České republiky je však složité.

Česká republika se dostala do fáze, kdy příliv zahraničních investic dosahoval velmi vysokých hodnot a v další letech můžeme očekávat také vzrůst českých investic v zahraničí. Problémem vysokého přílivu zahraničních investic může být zhoršování bilance běžného účtu, které můžeme vzhledem k růstu repatriace zisků očekávat. Problémem se v budoucnu může stát vysoká závislost českého hospodářství na automobilovém průmyslu. V případě recese mohou být následky pro českou ekonomiku velice tvrdé. České přímé investice v zahraničí souvisí především s rozvojem exportní aktivity do zemí západní Evropy. Nejčastěji směřují na Slovensko, do Nizozemí a na Kypr. S optimalizací daňového zatížení souvisí vysoký podíl investic na Kypr, do Lucemburska, Lichtenštejnska a na Britské Panenské ostrovy. Nadpoloviční část investic směřuje do sektoru peněžnictví a pojišťovnictví. V budoucnu lze očekávat vzrůst českých přímých investic v zahraničí.

Jedním z důvodů, proč vlády usilují o příliv zahraničního kapitálu do své země je také vysoký podíl nadnárodních společností na vlastnictví moderních technologií. Vstup zahraničních investorů je kromě obchodu a nákupu licencí jedním z kanálů transferu technologií mezi zeměmi. Vstup nadnárodní společnosti však nemusí mít pouze pozitivní vliv na domácí podniky a může také způsobit jejich vytlačení z trhu. K přelévání know-how od poboček zahraničních společností k domácím podnikům může docházet několika kanály. Jsou to pohyb pracovní síly, demonstrační efekt, konkurenční efekt a forward a backward linkages. Rozličné studie dokazují význam jednotlivých kanálů pro přenos technologií. Velkou roli v tomto procesu hraje kulturní blízkost zemí a absorpční kapacita firem, tedy schopnost přijmout nové technologie. V případě České republiky se nepodařilo prokázat transfer technologií od

poboček nadnárodních společností k domácím podnikům. K tomuto transferu dochází od mateřských společností k jejich pobočkám v České republice, ne však dále k podnikům bez účasti zahraničního kapitálu. Vliv podniků se zahraniční účastí na české firmy je spíše negativní a způsobuje crowding-out efekt českých podniků. České firmy získávají moderní technologie většinou nákupem kapitálových statků.

Význam podniků pod zahraniční kontrolou v českém průmyslu je bezpochyby velký a má zásadní vliv na exportní výkonnost české ekonomiky. Potvrdila se tedy hypotéza, že vstup nadnárodních společností do ekonomiky působí ve směru zvyšování exportní výkonnosti českého hospodářství. Podniky s účastí zahraničního kapitálu mají také vyšší produktivitu práce, což však je dáno spíše jejich větší velikostí a tím, že při vstupu do ekonomiky si investoři vybírají podniky, které vykazují nadprůměrné hodnoty ukazatelů jako jsou produktivita práce nebo ziskovost.

Seznam použité literatury

Benáček V., Gronicki M., Hollandová D., Sassová M.: The Determinants and Impact of FDI in Central Europe. Výzkumná práce NIESR, Londýn, 1999.

Bevan, A. a Estrin, S.: The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies, Working Paper Number 342, Centre for New and Emerging Markets, London Business School, 2000.

Blomström M. a Kokko A.: How Foreign Investment Affects Host Countries. The World Bank, International Economics Department, Washington, Working Paper 1745, 1997.

Blomström, M.: The Economics of International Investment Incentives, Stockholm School of Economics, OECD, 2002.

Česká národní banka – Přímé zahraniční investice za rok 2003.

Damijan, J., Knell, M., Majcen, D. a Rojec, M. : The role of FDI, R&D accumulation and trade in transferring technology to transition countries: Evidence from firm panel data for eight transition countries, Working paper No. 10, Ljubljana: Institute for Economic Research, 2001.

Djankov, S. a Hoekman, B. Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises, 1999, World Bank Economic Review, Vol. 14.

Görg, H. a Strobl, E. Spillovers from foreign firms through worker mobility: An empirical investigation, IZA Discussion Paper, 591., 2002.

Hošková, A. Vplyv priamych zahraničných investícií na ekonomiku Slovenska, Národná banka Slovenska, Bratislava, 2001.

Kadeřábková, A., Spěváček, V., Žák, M.: Růst, stabilita, konkurenceschopnost: Aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU. Praha: Linde, 2003, 329 s.

Kadeřábková, A., Spěváček, V., Žák, M.: Růst, stabilita, konkurenceschopnost: Aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU. II. Praha: Linde, 2004, 383 s.

Kinoshita, Y.: Firm size and determinants of foreign direct investment, Prague: CERGE-EI, 1998, 24 s.

Kinoshita, Y.: Technology Spillovers through foreign direct investment. CERGE WP, Praha, 1999, 37 s.

Kippenberg, E.: Sectoral Linkages of Foreign Direct Investment Firms to the Czech Economy, Center for European Integration Studies, Eureco.

Kumar, N. a Prakash Pradhan, J.: Foreign Direct Investment, Externalities and Economic Growth in Developing Countries: Some Empirical Explorations and Implications for WTO Negotiations on Investment, Research and Information System for Developing Countries, India, 2002.

Lacina, L.: Makroekonomie otevřené ekonomiky, Mendlova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, 2001.

Newton: Investiční pobídky a jejich efektivnost – výzvy a pasti hospodářské politiky vůči přímým zahraničním investicím, Newton Holding a.s., Praha, 2003.

Newton: Podniky pod zahraniční kontrolou v české ekonomice, Newton Holding, a.s., Praha, 2003.

Newton: Přímé zahraniční investice v ČR, Polsku a Maďarsku, Newton Holding, a.s., Praha, 2000.

Newton: Různé pohledy na přímé zahraniční investice, Newton Holding a.s., Praha, 2001.

Newton: Strategie a vazby nadnárodních společností, Newton holding a.s., Praha, 2003.

Piva, M.: The Impact of Technology Transfer on Employment and Income Distribution in Developing Countries: A Survey of Theoretical Models and Empirical Studies, Working Paper No. 15, International Labour Organization, Geneva, 2003, ISBN 92-2-115531-5.

Rödseth, A.: Open Economy Macroeconomics, Cambridge University Press, 2000.

Role zahraničních investic v České republice: 31. seminář České společnosti ekonomické v řadě „Ekonomické teorie a česká ekonomika“, Řečníci: Martin Jahn (Czechinvest), Kresimir Zigic (CERGE UK), Praha, 2001.

Schoors, K. a van der Tol, B. Foreign direct investment spillovers within and between sectors: Evidence from Hungarian data, 2002, Ghent University, Belgium.

Smarzynska, B., Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages, 2004, American Economic Review 94(3), 605-627.

Statistická ročenka ČR 2004

Statistická ročenka ČR 2005

Teorie a praxe přímých zahraničních investic: Třináctý seminář České společnosti ekonomické v řadě „Ekonomické teorie a česká ekonomika“, Řečníci: Martin Jarolím (CERGE UK - NHÚ AV ČR, Praha), Vladimír Benáček (Fakulta sociálních věd UK, Praha), Praha, 1999.

World Investment Directory, Volume VIII, Central and Eastearn Europe.

UN World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness, 1995, Geneva: United Nations.

UN World Investment Report 1998: Trends and Determinants, 1998, Geneva: United Nations.

UN World Investment Report 2001: Promoting Linkages, 2001, Geneva: United Nations.

UN World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, 2002, Geneva: United Nations.

UN World Investment Report 2004: The Shift Towards Services, 2004, Geneva: United Nations.

UN World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, 2005, Geneva: United Nations.

Woodward, D. a kol.: Taxation and Location of Foreign Direct Investment in Central Europe, University of South Carolina, 1999.

Internetové zdroje:

<http://www.afi.cz>

<http://www.cnb.cz>

<http://www.czechinvest.cz>

<http://www.czechtrade.cz>

<http://www.czso.cz>

<http://epp.eurostat.cec.eu.int>

<http://www.finance.cz>

<http://www.intracen.org>

<http://www.mesec.cz>

<http://www.mnb.hu>

<http://www.profit.cz>

<http://www.prsgroup.com>

<http://www.stat.gov.pl>

<http://www.statistics.sk>

<http://www.tradeinvest.sk>

<http://www.transparency.cz>

<http://www.unctad.org>

http://www.vsem.cz/data/docs/gf_Rocenka511.pdf

<http://www.vupsv.cz/fakta/meztab1.pdf>

Časopisy:

Finance a úvěr 9/2000, Jarolím, M.: Zahraniční investice a produktivita firem

Politická ekonomie 4/2004, Plojhar, M.: Politická ekonomie investičních pobídek

Seznam grafů

Graf 1: Otevřenost ekonomiky ČR v čase (Obrat ZO/HDP).....	13
Graf 2: Kumulativní podíl PZI na HDP České republiky.....	13
Graf 3: Světové toky PZI v letech 1980 – 2003 podle skupin zemí (v mld. dolarů).....	19
Graf 4: Příliv PZI do ČR v letech 1993 - 2004.....	21
Graf 5: Teritoriální struktura přímých zahraničních investic v ČR k 31.12.2003.....	22
Graf 6: Odvětvová struktura přímých zahraničních investic v ČR k 31.12.2003.....	23
Graf 7: Vzdělanostní struktura obyvatelstva evropských zemí (2003).....	36
Graf 8: Vliv vstupu nadnárodní společnosti na domácí firmy.....	45
Graf 9: Význam podniků pod zahraniční kontrolou ve zpracovatelském průmyslu.....	64

Seznam tabulek

Tabulka 1: Stupeň otevřenosti ekonomik vybraných zemí v roce 2003	11
Tabulka 2: Faktory ovlivňující otevřenost ekonomik na straně exportu a importu	12
Tabulka 3: Příliv PZI do zemí střední a východní Evropy v letech 1993 – 2000 (mil. USD) ..	20
Tabulka 4: Určující faktory přílivu PZI do východní Evropy	26
Tabulka 5: Oblasti politického rizika	28
Tabulka 6: HDP na obyvatele v PPS (EU-25 = 100)	30
Tabulka 7: Růst HDP ve středoevropských ekonomikách	32
Tabulka 8: Míra inflace v České republice, Maďarsku, Polsku a na Slovensku	33
Tabulka 9: Podíl salda běžného účtu na HDP (v %)	35
Tabulka 10: Měsíční náklady na pracovní sílu (v Eurech)	37
Tabulka 11: Produktivita práce (EU-25 = 100)	37
Tabulka 12: Změny v politikách vůči přímým zahraničním investorům	39
Tabulka 13: Systém investičních pobídek	40
Tabulka 14: Výsledky analýz efektů přelévání ve střední a východní Evropě	58
Tabulka 15: Podíl PZI na vybraných ukazatelích ve zpracovatelské průmyslu (v %)	65
Tabulka 16: srovnání podniků pod zahraniční kontrolou a domácích podniků ve vybraných ukazatelích v českém zpracovatelském průmyslu (domácí podniky = 100)	65
Tabulka 17: Porovnání výkonnostních ukazatelů domácích a zahraničních podniků ve zpracovatelském průmyslu	66

Seznam příloh

Příloha 1: Hodnoty indexu politického rizika v Evropě	78
Příloha 2: Otevřenost ekonomik EU-25 a kandidátských zemí v roce 2003	79
Příloha 3: Celkové přímé zahraniční investice zemí EU v roce 2002	80
Příloha 4: Náklady na pracovní sílu v zemích EU-25 (v Eurech)	81
Příloha 5: Produktivita práce v zemích Evropské unie (EU-25 = 100)	82
Příloha 6: Význam podniků pod zahraniční kontrolou v české ekonomice (podíl na celkové zaměstnanosti v %)	83

Příloha 1: Hodnoty indexu politického rizika v Evropě

<i>Země</i>	<i>Index politického rizika v roce 2005</i>	<i>Změna oproti roku 2004</i>	<i>Pořadí</i>
Lucembursko	90,0	-0,3	3
Švédsko	88,5	1,5	7
Finsko	87,8	0,5	6
Dánsko	87,0	0,5	9
Irsko	86,0	-0,5	9
Rakousko	85,0	-1,0	13
Nizozemsko	84,5	-1,8	11
Belgie	83,5	-1,3	15
Kypr	83,3	-0,3	19
Německo	82,5	0,3	20
Velká Británie	81,8	-2,3	14
Malta	80,5	1,5	30
Slovinsko	80,0	0,0	26
Itálie	79,5	0,5	30
Portugalsko	79,0	1,0	38
Španělsko	79,0	+1,8	41
Francie	78,5	+0,3	35
Litva	76,8	+0,5	48
Lotyšsko	76,5	+1,8	52
Slovensko	76,5	+1,8	52
Česká republika	76,0	-0,8	45
Estonsko	75,5	+0,8	52
Maďarsko	75,5	-1,5	42
Řecko	74,5	-0,3	52
Polsko	73,8	-1,3	51

Zdroj: <http://www.prsgroup.com/samples/>

Příloha 2: Otevřenost ekonomik EU-25 a kandidátských zemí v roce 2003

<i>Země</i>	<i>Export/HDP (v%)</i>
Belgie	84
Česká republika	57
Dánsko	31
Estonsko	67
Finsko	32
Francie	21
Itálie	20
Irsko	63
Kypr	4
Litva	39
Lotyšsko	30
Lucembursko	38
Maďarsko	52
Malta	77
Německo	31
Nizozemsko	45
Polsko	26
Portugalsko	21
Rakousko	35
Řecko	8
Slovensko	71
Slovinsko	49
Španělsko	19
Švédsko	33
Velká Británie	18
Bulharsko	38
Chorvatsko	21
Rumunsko	29
Turecko	20

Zdroj: The World Bank, International Trade Centre, vlastní výpočty

Příloha 3: Celkové přímé zahraniční investice zemí EU v roce 2002

<i>Země</i>	<i>Příchozí přímé zahraniční investice (% HDP)</i>	<i>Přímé investice v zahraničí (% HDP)</i>
Belgie	-	-
Česká republika	54,8	2,1
Dánsko	41,7	43,4
Estonsko	65,9	10,5
Finsko	27,0	52,8
Francie	28,2	45,8
Itálie	10,6	16,4
Irsko	129,1	29,9
Kypr	47,7	7,2
Litva	32,4	0,8
Lotyšsko	31,4	0,5
Lucembursko	-	-
Maďarsko	38,2	7,3
Malta	73,8	5,4
Německo	22,7	29,0
Nizozemsko	74,9	84,7
Polsko	23,9	0,7
Portugalsko	36,0	26,2
Rakousko	20,6	19,5
Řecko	9,0	5,3
Slovensko	43,2	1,7
Slovinsko	23,1	4,8
Španělsko	33,2	33,0
Švédsko	46,0	60,5
Velká Británie	40,8	66,1

Zdroj: <http://www.unctad.org>

Příloha 4: Náklady na pracovní sílu v zemích EU-25 (v Eurech)

<i>Země</i>	<i>1996</i>	<i>2000</i>	<i>2004</i>
Lucembursko	-	-	-
Švédsko	3304,8	4047,4	4312,7 (2003)
Finsko	2769,2	3047,0	3698,0
Dánsko	3200,9 (1997)	2944,4	4186,3
Irsko	-	-	-
Rakousko	-	3339,0	-
Nizozemsko	2812,0	3155,0	3828,0
Belgie	-	3504,0	3910,1
Kypr	1252,1	1571,7	1902,6
Německo	3171,0	3468,0	3747,0
Velká Británie	2168,8	3676,9	3848,6
Malta	-	1288,5 (2002)	1257,1
Slovinsko	1061,9	1282,5	1496,7 (2003)
Itálie	-	2822,0 (2001)	2904,0 (2002)
Portugalsko	1062,4	1189,2	1394,5
Španělsko	2066,2	2030,6	2081,6
Francie	3104,0	3241,0	3503,0
Litva	252,6 (1997)	343,0	357,3 (2003)
Lotyšsko	192,0	391,9	508,3
Slovensko	317,7	444,5	636,0
Česká republika	426,3	582,3	841,6
Estonsko	275,9	429,1	650,3
Maďarsko	434,2	539,9	838,2
Řecko	1446,3	1658,1	1984,3 (2003)
Polsko	447,1	672,4	699,2

Zdroj: Eurostat

Příloha 5: Produktivita práce v zemích Evropské unie (EU-25 = 100)

<i>Země</i>	<i>1996</i>	<i>2000</i>	<i>2004</i>
Lucembursko	102,5	100,9	107,8
Švédsko	103,3	106,6	106,3
Finsko	105,1	109,4	107,7
Dánsko	100,8	104,9	103,9
Irsko	114,5	121,6	129,2
Rakousko	109,2	111,1	110,8
Nizozemsko	102,5	100,9	107,8
Belgie	126,9	125,8	128,6
Kypr	75,2	73,1	73,6
Německo	106,0	101,2	100,2
Velká Británie	99,8	103,4	106,1
Malta	-	89,5	81,0
Slovinsko	63,1	69,7	75,1
Itálie	122,9	121,2	110,3
Portugalsko	67,9	71,9	65,2
Španělsko	102,3	97,5	99,1
Francie	121,4	122,1	118,7
Litva	32,0	38,3	42,7
Lotyšsko	31,0	41,0	49,5
Slovensko	46,6	54,1	59,0
Česká republika	57,6	58,5	64,3
Estonsko	32,9	42,4	50,9
Maďarsko	57,0	60,5	68,1
Řecko	86,0	89,2	98,2
Polsko	44,5	51,3	62,0

Zdroj: Eurostat

Příloha 6: Význam podniků pod zahraniční kontrolou v české ekonomice (podíl na celkové zaměstnanosti v %)

OKEČ	Odvětví	2000	2001	2002	2003 (1. pololetí)
A až K	Národní hospodářství	17,1	26,4	29,4	-
A	Zemědělství, myslivost, lesnictví	x	0,1	0,3	-
B	Rybolov a chov ryb	x	x	x	-
C	Těžba nerostných surovin	1,8	5,4	17,2	13,1
D	Zpracovatelský průmysl	22,3	33,9	37,4	40,2
DA	Průmysl potravinářský a tabákový	15,3	26,4	27,2	27,1
DB	Textilní a oděvní průmysl	13,2	19,1	24,4	27,6
DC	Koždělný průmysl	10,1	11,8	15,2	22,8
DD	Dřevozpracující průmysl	28,4	33,6	33,1	32,1
DE	Papírenský a polygrafický průmysl, tisk	20,0	41,8	44,8	49,7
DF	Koksování, rafinérské zpracování ropy	x	x	x	x
DG	Chemický a farmaceutický průmysl	9,3	25,3	28,9	31,8
DH	Gumárenský a plastikařský průmysl	34,1	46,5	51,9	52,1
DI	Průmysl skla, keramiky a stavebních hmot	11,7	31,6	33,4	34,0
DJ	Výroba kovů a kovodělných výrobků	12,5	19,3	20,9	23,7
DK	Výroba strojů a zařízení	11,9	21,7	28,9	31,2
DL	Výroba elektrických a optických přístrojů	43,8	60,4	60,1	66,1
30	Výroba kancelářských strojů a počítačů	83,5	94,5	95,4	95,8
31	Výroba elektrických strojů a přístrojů	40,4	60,8	58,6	65,7
32	Výroba radiových, televiz. a spoj. zařízení	58,9	65,4	70,7	73,7
33	Výroba zdravot. a optických přístrojů	27,8	40,9	40,3	47,7
DM	Výroba dopravních prostředků	48,1	58,8	63,8	64,6
DN	Zpracovatelský průmysl jinde neuvedený	20,5	22,3	24,8	25,4
E	Výroba a rozvod elektřiny, plynu a vody	5,1	13,5	15,5	23,3
F	Stavebnictví	2,7	14,3	14,4	16,5
G	Obchod a opravy motorových vozidel	40,1	50,9	52,3	-
H	Úbytování a stravování	41,4	52,3	54,7	-
I	Doprava, skladování a spoje	1,2	2,7	5,5	-
K	Nemovitosti, pronájem a podnikatelské činnosti	23,6	30,3	29,5	-

Zdroj: Newton: Podniky pod zahraniční kontrolou v české ekonomice, Newton Holding, a.s., Praha, str. 2