

Olga Březinová, Ivana Jánošíková\*

## **Ekonomická transformace a zahraniční kapitál**

### **Abstract**

*The Czech Republic undergoes deep changes in the 90 - ies in the process of transition and seeking its position in the globalized world. There is an important factor helping the changes - foreign capital. The article deals with foreign direct investment and its impact on the Czech economy. There are many investment incentives applied to attract foreign investors and especially multinational corporations are a significant element affecting economic life of host countries either in good or bad sense. Chosen data can illustrate the process of foreign capital inflows to the country and main development tendencies in that field.*

### **Úvod**

Česká ekonomika se v průběhu transformačních procesů 90. let postupně stále více zapojuje do globalizačních procesů, hledá si své místo v dnešním dynamickém světě a jako malá otevřená ekonomika v centru Evropy nemůže stát stranou všech mezinárodních toků zboží, služeb, kapitálu, informací a dalších sil a vlivů. Nejen republika jako celek, ale také její jednotlivé regiony se snaží postavit čelem k silným vnějším vlivům, a to především proto, aby mohly využívat pozitivních efektů přicházejícího zahraničního kapitálu.

Nelze stát stranou globalizačních procesů, proto je nutné hledat cesty, jak se stát jejich plnohodnotnou součástí. Procesy probíhající ve světové ekonomice ovlivňují i ekonomickou aktivitu uvnitř dané ekonomiky a v jejím rámci uvnitř jednotlivých regionů. Světová ekonomika se stále více propojuje, i když zatím jsme pořád ještě vzdáleni světu dokonalé mobility zboží, služeb, kapitálu a práce, světu, kde vlády se chovají k firmám stejně, bez ohledu na zemi jejich původu. V posledních letech jsme však svědky procesů, které směřují ke globalizaci a mezinárodnímu propojování světové ekonomiky, jež se projevuje ve zvyšující se úrovni spotřeby, rozšiřování regionální integrace, prohlubování vzájemné závislosti jak v ekonomice a technologiích, tak i životním prostředí.

Klíčovým prvkem strukturálních změn v globální ekonomice je zvyšování mezinárodního pohybu zboží, služeb a přímých zahraničních investic. Tyto faktory jsou určující pro růst produkce. Hlavní hybnou silou globalizačních procesů jsou multinacionální korporace (MNK). Můžeme je definovat jako soubor mateřské společnosti umístěné v domácí ekonomice a filiálek, které operují

\* Doc. PhDr. Olga Březinová, katedra ekonomie  
Ing. Janošíková, katedra ekonomie  
Ekonomická fakulta, VŠB-TU Ostrava,  
Sokolská 33, 701 21 Ostrava 1

v zahraničí. Za součást multinacionálu lze přitom považovat filiálku, která je nejméně z 10% vlastněna zahraniční matkou. Schopnost těchto velkých nadnárodních společností přesouvat aktiva a technologie v globálním měřítku ke zvýšení produkce výrobků a služeb a k rozvoji globálních trhů je důležitou charakteristikou soudobého mezinárodního dění. Tyto firmy překračují národní hranice, aby dosahovaly obrátů, které mnohdy převyšují hrubé produkty řady zemí. Podíl zahraničí na prodejkách, aktivech a zaměstnanosti v mnohých z těchto korporací je velký, v některých případech dosahuje 50-90%. Ještě větší je pravděpodobně jejich význam v mezinárodním obchodě.

### 1. Multinacionální korporace v globální ekonomice

Rozlišujeme dva typy nadnárodních společností. Prvním je horizontálně integrovaný multinacionál, kde v zahraničí je výroba organizována na podobné úrovni jako v mateřské společnosti, kdy je produkován podobný produkt doma i v zahraničí a společnost má na výběr mezi vývozem zboží nebo investicemi v zahraničí. Druhým typem je vertikálně integrovaný multinacionál, ve kterém jsou úspěšné výrobní úrovně odděleny a umístěny v různých zemích. Následuje nezbytné obchodování mezi jednotlivými filiálkami, protože z jedné země do jiné jsou přesunovány meziprodukty z různých úrovní výroby. Jednotlivé typy nadnárodních korporací mají různé cíle, a přto jejich role v globální ekonomice je také odlišná.

Horizontálně integrovaná firma se snaží získat přístup na nové trhy. Aby se prosadila na zahraničních trzích, je pro ni výhodné zřídit zahraniční filiálku, což jí umožní obejít celní tarify, dopravní náklady nebo administrativní překážky. Tyto náklady jsou obvykle vyváženy přínosem z úspor z rozsahu při produkci na jednom místě (v domácí ekonomice). Jiným možným cílem je odradit od vstupu na tyto trhy konkurenty nebo jsou to strategické plány na rozvoj firmy.

Vertikálně integrovaný multinacionál se naopak obvykle chová jako subjekt, který se snaží o maximální efektivnost. Hledá cesty k levnějším nebo speciálním vstupům (např. přírodním zdrojům), následkem toho jsou paralelně probíhající dovozy a vývozy zboží a služeb do hostitelské ekonomiky s výrobou téhož zboží a služeb přímo v dané ekonomice. Jestliže jsou vysoké dopravní náklady, pak vzhledem k tomu, že mateřská firma nese fixní náklady, potřebuje pro obsluhování zahraničních trhů už jen dodatečné náklady spojené s výstavbou a provozem dceřinných firem. Proto multinacionály nahrazují národní firmy. Globalizace v tomto případě neznamená jen spotřebu zahraničního zboží, ale také domácí výrobu zahraničního zboží. Mezinárodní obchod pak sestává z bilaterálních obchodů se službami spojenými s centrálním řízením společnosti nebo s fixními náklady produkce daného zboží.

V západních tržních ekonomikách prošly MNK dlouhým vývojem, jako původce světových sociálních a ekonomických změn však nabyly výrazného významu po druhé světové válce. Soudobé MNK jsou hlavní světovou hybnou silou, která koncentruje ohromnou ekonomickou moc a stanovuje pravidla

světového trhu. Na konci 90. let MNK jsou hlavním kanálem, jímž proudí toky zboží, služeb, finančních aktiv, technologií a manažerských dovedností.

Pozitivní vlivy MNK na ekonomiku zemí, v nichž působí, lze spojovat s takovými faktory jako je transfer technologií, podpora strukturálních přeměn, snížení dluhového břemene, vyrovnávání nerovnováhy mezi poměrem základního kapitálu a dluhu firem, zvýšení dovedností a kvalifikace pracovní síly, růst počtu pracovních příležitostí, pozitivní vlivy na životní prostředí.

Negativní vlivy naopak souvisejí se zvýšením náchylnosti ekonomiky k destabilizaci vlivem výkyvů na finančních trzích v důsledku celosvětového růstu spekulativních tendencí, nezamýšleným poškozením životního prostředí, neorganickým ovlivňováním sociálního a kulturního prostředí v hostitelské zemi, nezanedbatelné jsou i politické dopady.

V mezinárodní produkci hrají důležitou roli transfery technologií. MNK se stále větší měrou orientují na technologicky intenzivní aktivity, aby udržely a zvýšily svou konkurenceschopnost. Dochází k rychlým technologickým změnám, zdokonalování znalostí a dovedností, a tím k zužování ekonomického prostoru a změnám v konkurenčních podmínkách. Nápadným rysem MNK je způsob, jakým přesunují svá mobilní aktiva s cílem najít jejich co nejlepší uplatnění v kombinaci s aktivy imobilními. Přesunují často některé firemní funkce v rámci mezinárodně cílené produkce a marketingového systému.

I když velké domácí trhy zůstávají silnou pobídkou pro investory, MNK stále častěji vyhledávají kvalifikovanou a produktivní pracovní sílu, inovační kapacity a koncentrace výkonných dodavatelů, institucionální podporu a zázemí fungujících služeb. Levná pracovní síla zůstává zdrojem komparativní výhody, ale její význam se zmenšuje, protože v celosvětovém měřítku roste tlak na zvyšování mezd. Tatáž situace je i v oblasti přírodních zdrojů.

Důležitá je i role multinacionálů v mezinárodních kapitálových tocích. Převážná část mezinárodních půjček je na účtech nadnárodních bank a jiných nebankovních finančních institucí. V neposlední řadě jsou multinacionální společnosti velké většiny přímých zahraničních investic do výroby zboží a služeb. Výsledkem těchto procesů je stále rostoucí provázanost globálních společností. V posledním desetiletí toky přímých zahraničních investic (PZI) směřujících přes hranice jednotlivých států nabyly do té doby nevídaných rozměrů.

## 2. Přímé investice

Zahraněční investice mohou mít podobu mezinárodních půjček (dluhu), přímých zahraničních investic (PZI), portfoliových investic do majetku, joint ventures, licencí, fúzí a akvizic.

V teorii přímých investic se tvrdí, že největší rozdíl mezi portfolio a přímými investicemi je v tom, že přímé investice zahrnují kontrolu a řízení, zatímco portfoliové investice ne. Přímé investice často nezahrnují pohyb kapitálu přes hranice. Firma může totiž investovat v zahraničí s fondy vypůjčenými v dané zemi. Jestliže se zúčastní smíšeného podniku, může mít tento investiční kapitál

podobu patentů, strojního zařízení, techniky nebo jiných reálných hodnot. Navíc, když začne investice přinášet zisk, rozrůstá se z místních výpůjček a reinvestovaných zisků. Přímá investice tedy nemusí představovat mezinárodní pohyb kapitálu, ale spíše tvorbu kapitálu uskutečněnou v zahraničí.

Jedna z teorií přímých investic tvrdí, že některé investice jsou motivovány nikoli přáním vytvářet zisk, ale zabránit ztrátám. Jestliže totiž firmy v určité zemi začnou samy vyrábět zboží, které do jejich země dovážel zahraniční výrobce, mohou ho vytlačit z trhu. Proto je lepší předejít těmto ztrátám otevřením vlastní investice v této zemi, byť by zmíněná investice měla i velmi nízkou návratnost, neboť je lepší vstoupit na trh s nízkým očekávaným ziskem, než z něho být úplně vytlačen. Podle této teorie se přímé investice realizují tam, kde jsou velké a rostoucí nebo nenasyčené trhy, protože kde existují trhy, tam se dlouhodobě budou nalézat i zisky.

Podle jiného názoru<sup>†</sup> přímé investice patří spíše do teorie nedokonalé konkurence než do teorie mezinárodních pohybů kapitálu. Při srovnatelných podmínkách má domácí společnost výhodu před zahraniční společností, protože je nákladné řídit a kontrolovat na dálku. Aby se překonaly přirozené výhody domácí půdy, musí mít firma přicházející ze zahraničí nějakou jinou přednost, například v technice, technologii nebo patentech, manažerských a marketingových znalostech a dovednostech nebo v mimořádném přístupu k finančním zdrojům, než jaké může mít k dispozici běžná domácí firma. Firma musí tedy být schopna nejenom vytvářet v zahraničí vyšší zisky než by mohla docílit doma, ale musí být schopna dosahovat i vyšších zisků než ostatní konkurenti v zemi, kde se rozhodla investovat. Z této teorie přímých investic plyne několik důsledků. Za prvé, k přímým investicím nedojde v odvětvích dokonale konkurenčních. Za druhé společnost nemá zájem na získání místních partnerů do společného podniku a snaží se podržet si zisk jen pro sebe. Navíc zájmy různých akcionářů téže společnosti se mohou lišit: jedni chtějí dlouhodobý růst firmy, jiní dividendy, jedni mají zájem na výnosech určité pobočky, jiní upřednostňují prospěch společnosti jako celku před dílčími zájmy filiálek. Za třetí, k přímým investicím dochází paralelně v tomtéž odvětví. Částečně je tomu z důvodu různých výhod, jež vyplývají z diferenciací a specializací, zčásti je to zvláštní jev oligopolistické konkurence – každá firma musí dělat to, co ostatní, aby zabránila jiným v dosažení nadměrných zisků. Tím se zvyšuje mezinárodní konkurence.

Do osmdesátých let převládal názor, že čistý prospěch přímých zahraničních investic (PZI) pro hostitelskou ekonomiku byl negativní. V důsledku toho mnohé země zaujaly protiimportní politiku, zaměřenou na bariéry vstupu pro zahraniční investory. V současné době naopak se vlády snaží povzbudit cizí investory ke vstupu do svých ekonomik, protože se ukazuje, že cizí investice mohou zvýšit blahobyt. V souvislosti s tím se v ekonomické teorii začíná řešit problém konkurence mezi státy.

<sup>†</sup> Viz Kindleberger, Ch. P.: Světová ekonomika. Praha, Academia 1978, s. 365 – 366.

<sup>‡</sup> Tamtéž, s. 366 – 377.

Je-li investice efektivní, musí přispívat k růstu zaměstnanosti i v zemi původu a čistý efekt na domácí ekonomiku je také pozitivní. Přímé investice totiž podněcují přímý vývoz zařízení a komponentů výroby i nepřímý vývoz jiných výrobků ze sortimentu společnosti, což zlepšuje pozici platební bilance investující země. Dalšími pozitivními toky jsou poplatky za patenty a vynálezy a toky úroků a dividend, přestože ne všechny zisky jsou odváděny domů. Na negativní straně je omezení vývozu zboží novou výrobou v zahraničí, dovoz zahraničních výrobků na domácí trh a především začínající investice. Jsou-li přímé investice velké, zhorší přechodně platební bilanci investující země, ale časem se pozice platební bilance upraví.

Přímé investice v hostitelské zemi zpočátku krátkodobě vylepší platební bilanci, později naopak dojde k dlouhodobému zhoršení. Původně malá investice se reinvesticemi vyvine na společnost se značnými převody zisků do zahraničí. (Pozdější míry zisků ale není možné srovnávat s původní investicí, nýbrž s celkovými činnými fondy a se zahraniční účastí.) Zavedení nového výrobku na trh může způsobit změny ve struktuře agregátní poptávky. Zvýšené nákupy nového výrobku vytlačí nákupy ostatních výrobků, což může snížit dovoz (pozitivní dopad na platební bilanci), tím se uvolní zdroje původně věnované na jejich nákup a mohou se přesunout do činností zvyšujících vývoz (opět pozitivní vliv na platební bilanci). Jestliže se však nákupy nově zavedeného výrobku financují úvěrem (např. splátkové prodeje), dojde ke zvýšení celkových výdajů a zvýšení tlaku na celkové zdroje, což povede k dovoznímu přebytku a k zhoršení platební bilance. Ovšem tento důsledek nemají na svědomí ani tak přímé investice, jako spíše expanze úvěrů.

Ze zprávy UNCTAD<sup>§</sup> o světových investicích vyplývá, že v roce 1998 se navzdory nepříznivým ekonomickým podmínkám zvýšil celosvětový příliv přímých zahraničních investic o 39%, přičemž šlo o nejrychlejší tempo od roku 1987. Globální příliv PZI dosáhl v roce 1998 644 mld. USD a jejich kumulovaná výše na světě vzrostla na 4 088 mld. USD. Ve vyspělých zemích směřovaly investice převážně do sektoru služeb, v rozvojových zemích do zpracovatelského průmyslu. Pro rok 1999 se očekávalo další zvýšení (údaje zatím nejsou k dispozici). Všeobecně se soudí, že bohaté země sázejí na získání nových trhů s levnou pracovní silou, někde navíc doplněnou regulovanými cenami (energií, nájmy, pozemků) a měkkými ekologickými normami. O chudých zemích se předpokládá, že jim chybí vlastní kapitál, technologie a know-how, konkurenceschopné zboží a přístup na zahraniční trhy. Podle těchto představ by toky kapitálu měly směřovat z bohatých států do chudých. Ve skutečnosti mají toky PZI jiný směr. Většina jich proudí mezi zeměmi vyspělého světa, v roce 1998 92% PZI pocházelo z rozvinutých zemí a 72% z celkové výše do nich směřovalo. Nejsilnější vzájemné toky PZI se odehrály mezi USA a Evropskou unií, většina z nich ve formě fúzí a akvizic. Z teritoriálního hlediska deset největších států –

<sup>§</sup> World Investment Report: 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, kap. 3A.

příjemců poskytuje čtyři pětiny globálních přímých investic\*\*. Investoři preferují znalost prostředí, minimální riziko, politickou a makroekonomickou stabilitu a vyspělou infrastrukturu. Tyto faktory mají přednost před sebedokonalejším systémem investičních pobídek.

Většina zemí má o příliv PZI zájem, protože PZI zvýší rozvojový potenciál hostitelské země, rozšíří zaměstnanost a nejsou tak riskantní jako portfoliový kapitál, bankovní půjčky a krátkodobý spekulativní kapitál, u nichž hrozí v případě známek nestability ekonomiky okamžitý odliv ze země.

Přesto mohou i PZI přinášet komplikace. Diskutuje se o tom, zda a kdy vytěsňují domácí firmy. Z trhu produktů je mohou vytlačit zneužitím tržní síly a na finančních trzích jim ztížit přístup k úvěrům nebo zvýšit nákladnost půjčky. Pokud zahraniční konkurence vytlačí neživotaschopné firmy, lze to považovat za pozitivní efekt, neboť hostitelská země by jinak dlouhodobě ztrácela výkonnost a flexibilitu. Pokud však zničí celý domácí průmysl nekalými prostředky, musí vláda regulačně zasáhnout. Hranice mezi oběma alternativami je často nezřetelná a někdy se silně prosazují zájmy zahraničních vlastníků i domácích lobbystických skupin. Investoři jdou do řady zemí také proto, aby získali odbyt zboží a překonali obchodní bariéry. PZI mohou také zhoršovat platební bilanci, protože ve zvýšené míře dovážejí technologické celky nebo komponenty k výrobě. Je třeba také kontrolovat neprůhledné vnitřní převody, kterými mohou ze země transferovat neúměrné množství finančních prostředků.

Zmíněné faktory mohou do značné míry narušit křehkou rovnováhu zejména tranzitivních ekonomik, které do nedávné doby neměly žádné nebo jen mizivé zkušenosti s přílivem investic ze zahraničí.

### 3. PZI a transformace české ekonomiky

V 90. letech v zemích střední a východní Evropy začal proces přeměny centrálně plánovaných ekonomik na ekonomiky tržní. Řada zemí světa v té době zrušila cenové regulace, zavedla volné obchodování a umožnila volný vstup do dříve státem kontrolovaných podniků - zejména prostřednictvím privatizace - s různým stupněm úspěšnosti. V souvislosti s těmito liberalizačními snahami byly odstraněny překážky v mezinárodních aktivitách a nahrazeny pobídkami pro zahraniční investory. V tomto globalizačním procesu hrály a hrají významnou roli nadnárodní korporace, které znamenají významnou pomoc při ekonomické přeměně zemí regionu střední a východní Evropy. MNK jsou velkým zdrojem kapitálu, technologií, manažerských dovedností, mají lepší přístup na trhy, což domácím firmám chybí. Zahraniční investoři mohou také investovat do technického a manažerského výcviku v takových oblastech jako je nákladové účetnictví, výpočetní technika, marketing, řízení jakosti, logistika, výuka cizích jazyků. Přítomnost MNK můžeme nejlépe posuzovat podle množství přímých zahraničních investic, které přicházejí do země. PZI mají velký vliv na utváření tržní struktury v zemi, zejména pokud se jedná o menší firmy, které pomáhají

\*\* Tamtéž.

demonopolizovat trhy a stimulovat konkurenční chování. Ty ovšem ve statistice platební bilance zpravidla nejsou zachyceny. Účast cizích investorů v restrukturalizaci a privatizaci velkých státem vlastněných podniků pomáhá zdotat dědictví monopolizované socialistické ekonomiky. Filiálky zahraničních firem obvykle mají lepší marketingový potenciál, lepší tržní chování a jsou exportně aktivnější než domácí firmy. Konkurence vnesená do země zahraničními vlastníky, ať už ve formě výrobků a služeb dříve nedostupných nebo v podobě vyšší kvality, nutí domácí producenty přizpůsobovat se těmto změněným podmínkám, což je zejména patrné ve sféře služeb a ve výrobních a zpracovatelských odvětvích, například v maloobchodě, reklamě a propagaci, hotelových službách, bankovníctví a pojišťovnictví, kde vedoucí světové MNK mají určující pozici.

Proces transformace české ekonomiky je nutně spojen s pronikáním zahraničního kapitálu, i když na začátku 90. let bylo nemálo našich politiků, kteří se domnívali, že se transformace bez masového přílivu zahraničního kapitálu může obejít. Vycházeli přitom z následujících podmínek: geografická pozice země, nízký zahraniční dluh a rostoucí devizové rezervy, kvalifikovaná pracovní síla, tradice některých odvětví, vazby na západní i východní trhy, relativně dobrý přístup na zahraniční kapitálové trhy a naděje na brzký vstup do EU. Další vývoj jim ale nedal zapravdu, protože příliv zahraničního kapitálu může reálně usnadnit změny. Důležitou podmínkou pro příliv cizího kapitálu je vytvoření stabilního ekonomického a politického prostředí, transparentního a s vyspělým západním světem srovnatelného právního rámce a průhledných vlastnických vztahů. Mnohé země se snaží přilákat zahraniční kapitál systémem pobídek a často mají tendenci spolu v tomto směru soupeřit. Po r. 1990 česká vláda vyzkoušela mnoho podpor pro investory více či méně úspěšně. Programy byly drahé a výsledky dosažené investorskými společnostmi často ne tak dobré, jak bylo slibováno. Programy podpory také vytvářely prostředí zvýhodňování, které odrazovalo konkurenty. V roce 1992 nová vláda provedla významný posun v politice, který byl zaměřen na stabilitu a rovnost příležitostí pro všechny podnikatele, domácí i zahraniční. ČR uzavřela dohody o ochraně investic a zabránění dvojímu zdanění se všemi vyspělými zeměmi a během 90. let tyto dohody byly rozšířeny na další země na celém světě.

Bylo také třeba vytvořit transparentní právní systém, srovnatelný s těmi, které fungují ve vyspělých zemích. České zákony byly často velmi složité na výklad a s omezeným využitím, které bylo způsobeno nekonzistencí jednotlivých právních úprav. Přetížené soudy navíc zpomalovaly projednání sporů. V minulé legislativě existovalo několik ochrannářských opatření na posílení pozic domácích firem. V současné době mají všechny fyzické i právnické osoby, domácí i zahraniční, stejné podmínky k podnikání.

Česká vláda také nestanovila žádné horní hranice výše cizích investic nebo vlastnictví. Není požadován státní souhlas pro vytvoření společnosti se zahraniční účastí, s výjimkou oblasti bankovníctví a pojišťovnictví. Cizí investoři mohou repatriovat své zisky a kapitál vytvořené v ČR do zahraničí. Významným

podnětem pro investory je i zeměpisná poloha ČR a relativně dobrá úroveň infrastruktury. Mezi investiční pobídky patří sleva na dani z příjmu, bezcelní dovoz technologií, dotace na vytváření pracovních příležitostí, dotace na školení a rekvalifikace, poskytnutí průmyslového pozemku za nízké ceny nebo podpora zainvestování inženýrských sítí. V dubnu 1998 byl zaveden mezinárodně srovnatelný program investičních pobídek, který zahrnoval např. daňové prázdny, granty, levné pozemky, bezcelní zóny apod. V lednu 2000 pak byl schválen zákon o investičních pobídkách.

Příliv přímých investic do ČR před rokem 1989 byl zanedbatelný, na začátku 90. let díky některým velkým privatizačním projektům a joint – ventures vzrostl (Volkswagen – Škoda, Nestlé – Čokoládovny, TelSource – Telecom). Po velkém poklesu přílivu přímých investic v roce 1993 a 1994 nastal v roce 1995 opět růst, což souviselo s pokračující makroekonomickou a politickou stabilitou, pokrokem v privatizaci, zrychlením ekonomického růstu, členstvím ČR v OECD, plnou směnitelností měny v běžných transakcích, nízkými cenami akcií a vysokými úrokovými sazbami. Poté nastal určitý pokles přílivu přímých investic v roce 1996 a 1997 v souvislosti s ekonomickou recesí a určitou krizí privatizace, do které se česká ekonomika dostala<sup>††</sup>.

V období 1991 – 1997 činil objem přímých investic do české ekonomiky celkem 6762,9 mil. USD a směřoval především do odvětví dopravy a telekomunikací (18,2%), spotřebního zboží a tabáku (13,8%), dopravních zařízení (12,5%), bankovníctví a pojišťovnictví (9,4), obchodu a služeb (8,9%) a chemie (7,7%). Hlavními zeměmi původu byly v tomto období: Německo (27,9%), Nizozemí (13,8%), USA (13,2%), Švýcarsko (10,6%), Francie (7,8%) a Rakousko (7,3%).<sup>‡‡</sup> V roce 1998 se značně zvýšil příliv přímých investic a dosáhl 2539,6 mil. USD, tj. růst o 38% oproti celému předchozímu období. Změnila se přitom jak struktura odvětví, tak hlavních zemí původu. To ukazují tabulky č. 1 a 2.

Tabulka č. 1: Odvětvová struktura přímých investic v roce 1998

Odvětví	mil. USD	Podíl (%)	Pořadí
Obchod, služby, nemovitosti	724,7	28,5	1
Bankovníctví a pojišťovnictví	471,6	18,6	2
Doprava a telekomunikace	295,2	11,6	3
Strojírenství a kovové konstrukce	263,9	10,4	4
Potravinářský průmysl	120,8	4,8	5
Elektrotechnika	107,1	4,2	6
Ostatní	556,3	21,9	7
Celkem	2539,6	100,0	

Pramen: Platební bilance 1998. Česká národní banka 1999, s. 32.

<sup>††</sup> Viz např. Zemplínerová, A.: The Role of Foreign Enterprises in the Privatization and Restructuring of the Czech Economy. The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, No. 238 / June 1997.

<sup>‡‡</sup> Viz Platební bilance 1997. Česká národní banka 1998, s. 31.



Tabulka č. 2: Teritoriální struktura přímých investic v roce 1998

Země	mil. USD	Podíl (%)	Pořadí
Nizozemí	608,3	24,0	1
Německo	537,6	21,2	2
Velká Británie	337,4	13,3	3
USA	257,8	10,2	4
Rakousko	244,7	9,6	5
Kypr	99,7	3,9	6
Ostatní	454,0	17,9	7
Celkem	2539,6	100,0	

Pramen: Platební bilance 1998. Česká národní banka 1999, s. 32.

Největší příliv přímých investic byl ale zaznamenán v roce 1999, kdy činil celkem 4877,0 mil. USD a podle největších realizovaných projektů se opět změnila jak odvětvová, tak teritoriální struktura přímých investic (viz tab. č. 3,4).

Tabulka č. 3: Odvětvová struktura přímých investic v roce 1999

Odvětví	mil. USD	Podíl (%)	Pořadí
Obchod a služby	1230,3	25,2	1
Bankovníctví	1217,2	25,0	2
Energetika	438,9	9,0	3
Potravinářský průmysl	216,2	4,4	4
Neželezné kovy	170,3	3,5	5
Restaurace a hotely	162,9	3,3	6
Automobilový průmysl	143,8	2,9	7
Nemovitosti	128,2	2,6	8
Ostatní	1169,2	24,0	9
Celkem	4877,0	100,0	

Pramen: Platební bilance 1999. Česká národní banka 2000, s. 37.

Tabulka č. 4: Teritoriální struktura přímých investic v roce 1999

Země	mil. USD	Podíl (%)	Pořadí
Belgie	1235,9	25,3	1
Německo	781,1	16,0	2
Nizozemí	729,4	15,0	3
Rakousko	630,9	12,9	4
USA	561,5	11,5	5
Švýcarsko	305,4	6,3	6
Velká Británie	168,8	3,5	7
Francie	162,2	3,3	8
Ostatní	301,8	6,2	9
Celkem	4877,0	100,0	

Pramen: Platební bilance 1999. Česká národní banka 2000, s. 37.

V roce 1998 a 1999 kromě toho začal působit výrazněji reinvestovaný zisk: 180,2 mil. USD v roce 1998 a 231,2 mil. USD v roce 1999. Za celé období 1991 – 1999 činí objem reinvestovaného zisku 637,5 mil. USD.<sup>§§</sup>

Očekává se, že velký objem PZI půjde do modernizací a restrukturalizací soukromých společností nebo do investic na zelené louce v nových podnikatelských a průmyslových zónách. Zahraniční management tyto projekty plánuje v dlouhodobém časovém měřítku s rozvojovými strategiemi. Domácí investoři však zatím tento dlouhodobý aspekt příliš často neuplatňují, protože jsou zatíženi např. takovými problémy, jako je druhotná platební neschopnost, splácení starých dluhů, a proto se zaměřují na operativní řízení a shánění provozních úvěrů k udržení výroby. Cizí společnosti obvykle mají dostatek finančních i manažerských zdrojů (z mateřských společností) a mohou se zaměřit na strategické a restrukturalizační dlouhodobé cíle.

Výhodou investic na zelené louce (GF) je zejména růst počtu pracovních míst, vyšší tvorba přidané hodnoty, stimulace stavebního průmyslu, GF mají pozitivní vliv na rozvoj domácích subdodavatelů. Na druhé straně okolo investic v průmyslových zónách se soustřeďují i jejich partneři a dodavatelé a některé aglomerace již vykazují známky přesycení, začíná v nich chybět pracovní síla.

Systém podpory rozvoje průmyslových zón, schválený vládou ČR, je namířen vstříc strategickým výrobním investorům. Tato pobídka je poskytována prostřednictvím příslušných orgánů místní správy, nikoli přímo investorovi. Obec, kde má být realizován investiční projekt, obdrží dotace na rozvoj infrastruktury na pozemku, kde má být umístěna výroba, a v případě, že je o to požádána, převede pozemky ve vlastnictví Pozemkového fondu České republiky za nominální cenu. To obci umožní prodat investorovi plně zasiťovanou stavební parcelu za příznivou cenu. Od roku 1999 bylo ve vládních fondech použito přes 550 milionů Kč na rozvoj 51 pozemků, které mohou být připraveny pro potenciální investory během minimální doby a na kterých nyní místní úřady nabízejí půdu výrobním investorským firmám za výrazně snížené ceny.<sup>\*\*\*</sup>

Nejvýznamnější průmyslovou zónou jsou Borská pole u Plzně, která se budou v blízké době rozšiřovat, protože dosavadní investoři (japonská Matsushita výrobce televizorů Panasonic a mexická firma Nemark – jeden z předních světových výrobců hliníkových hlav válců pro motory) již vyčerpali kapacitu zóny. V roce 1998 byla zpřístupněna zóna Kladno-Kročehlavy, kde v roce 1999 spustila výrobu součástek pro automobilové klimatizační jednotky japonská firma Showa Aluminium. U Hranic na Moravě byla zprovozněna zóna pro investora na výrobu televizorů Philips, který původně zvažoval možnost výroby v Kopřivnici, z čehož ale sešlo, protože Hranice nabídly lepší podmínky. Další průmyslové lokality jsou ve fázi příprav nebo výstavby v Brně, Uničově, Klášterci nad Ohří, Pardubicích, Jičíně a jinde. Severní Morava a severozápadní Čechy jsou regiony s vysokou nezaměstnaností, tradičně investory opomíjené zejména kvůli špatné

§§ Viz [www.cnb.cz](http://www.cnb.cz)

\*\*\* Viz [www.czechinvest.org](http://www.czechinvest.org)

infrastruktury a nedostatku dopravních spojení. Od začátku roku 2000 se však rozhodlo postavit nové továrny v obou krajích sedm zahraničních firem, které dohromady vytvoří 4 700 pracovních míst a posuzuje se dalších šest žádostí firem o investiční pobídky, které představují zahraniční investice 430 mil. USD a počítají s vytvořením dalších 3 500 pracovních míst během příštích pěti let. Tuto změnu v chování investorů lze vysvětlit několika důvody. Za prvé, v porovnání s ostatními regiony ČR, kde již několik let jsou investorům nabízeny pozemky s inženýrskými sítěmi, na severu jsou průmyslové zóny dokončovány a nabízeny investorům až v posledních měsících. Dalším důvodem zájmu investorů je změna zákona o státních pobídkách. Navíc se postupně zlepšuje infrastruktura v severních okresech.

Prozatím největší investor, který plánuje postavit v ČR provoz na zelené louce, nizozemský Philips, posuzoval devadesát různých kritérií pro umístění investice. Mezi nejdůležitější kritéria patřila: dostupnost pracovní síly, úroveň vzdělání, stabilní dodávky energií, podpora vlády, přístup k železnici a silniční infrastruktury a blízkost odběratelů.

Během let 1993-96 nezůstaly v ČR pravděpodobně z důvodu absence investičních pobídek projekty v celkové hodnotě 2 mld. USD. Do této skupiny patří zamýšlená investice společnosti Mercedes v Plzni v roce 1994, která byla nakonec realizována ve Stuttgartu. Přesto měla tato causa pozitivní dopad v tom, že následně byla zřízena velká průmyslová zóna na Borských polích, která jsou dnes jednou z neznámějších ve střední Evropě.

V automobilovém průmyslu je celá řada nezdařených projektů (firma Autoevropa, General Motors převodovky a motorárna, motorárna firmy Audi, Westcast, výrobce hliníkových komponentů do motorů apod.). Další případy neuskutečněných projektů najdeme i v jiných odvětvích (firma Sony, společnost DASA, výrobce komponentů pro letecký průmysl, nebyla realizována investice japonské společnosti Showpla. Je znám i případ, kdy investor odešel až po slavnostním zahájení stavby, kvůli neshodám s vedením města a selhání konzultantů při vyřizování formalit - kanadská firma Merfin na výrobu vysoce absorpčních materiálů ve výši 17 mil. USD z roku 1996 v Mikulově nakonec skončila v Irsku, které uhradilo všechny evakuační náklady a poskytlo navíc investiční pobídky).

Další kanadská firma Canstar začala ve Žďáru nad Sázavou vyrábět kolečkové brusle, ale posléze provoz prodala americké společnosti Nike a ta ji uzavřela, protože stejné zboží vyrábí v Číně. Jiným případem fungující zahraniční investice, která se rozhodla odejít, byla společnost Heinz v Zábřehu na Moravě, v závodě na výrobu kojenecké výživy. Důvodem byly nízké nákupní ceny mléčných produktů a kolaps na ruském trhu. Výroba Sunaru se pak přesunula do Velké Británie a závod v Zábřehu byl uzavřen. Nejčerstvější příklad krachu plánů zahraničního investora je uvalení nucené správy na IPB, kdy japonský vlastník Nomura prováděl operace, které vedly k odlivu velké části majetku do zahraničí a pravděpodobně by skončily likvidační banky.

## STATĚ

Aby se zabránilo krachu investičních projektů, je třeba vytvořit přesný program privatizace, průhledný a precizně definovaný tendrový proces, jasně formulovat důvody proč se hledá zahraniční partner, výhodou je zapojení zahraničních poradců do výběrového řízení. Investorům, kteří kupují podnik v privatizaci by se neměly nabízet žádné speciální pobídky, není dobré je ani zavazovat k významným slibům do budoucna – například o objemu budoucích investic. Nebývá vhodné ani před prodejem firmu restrukturalizovat, protože nový vlastník to pravděpodobně provede mnohem efektivněji. Výjimkou jsou problematické podniky, u nichž si investor klade určité podmínky, například oddlužení. Význam PZI pro ekonomiku nesouvisí prioritně s velikostí investice, ale vyplývá ze změn vlastnictví a managementu. Zejména privatizace bank strategickými investory bude znamenat radikální změny v podnikatelském prostředí. Podle agentury Czechinvest by v roce 2000 výrobní firmy se zahraniční majetkovou účastí měly vytvořit až 22 500 nových pracovních míst. Tyto firmy zaměstnávají dnes přes 380 000 pracovníků. Kromě přímých pracovníků dávají podniky se zahraničním kapitálem práci minimálně dalším 500 000 zaměstnanců v asi 10 000 subdodavatelských firmách v oblasti výroby a služeb. Firmy se zahraniční účastí také vyplácejí svým zaměstnancům vyšší mzdy, než je obvyklý průměr v ČR (viz tabulka č. 5).

Tabulka č. 5: Počet zaměstnanců a průměrná mzda v roce 1999

Typ podniku	Počet zaměstnanců	Průměrná mzda
Celkem v ČR	3 203 447	12 658
A z toho: soukromé	1 235 419	11 621
zahraniční	196 550	16 307
mezinárodní	194 831	16 407
Podnikatelská sféra	2 448 303	12 943
A z toho: soukromé	1 233 640	11 623
zahraniční	196 546	16 307
mezinárodní	194 727	16 408

Pramen: CZSO. www.czso.cz, odd. A 004 a 005, Tab. č. 01 - 02 - 01, vlastní výpoč.

Více než 90% firem se zahraniční účastí, které podnikají v ČR, už reinvestovalo své zisky a rozšířilo výrobu. V současné době se podílejí na českém vývozu 60-70%, podle odhadů Czechinvestu by měl do konce roku 2001 vzrůst podíl firem se zahraničním kapitálem na celkovém vývozu až na 80%. Čtvrtina těchto firem má už ve svých českých pobočkách významný výzkum a vývoj a 11% z nich si nechalo výsledky svého českého výzkumu patentovat.<sup>†††</sup>

Příliv investic do země je žádoucí, neboť má pozitivní dopad na restrukturalizaci ekonomiky, koncentrace značného objemu kapitálu do relativně krátkého období však může přinášet určitá rizika, například v podobě opětovného

<sup>†††</sup> Tamtéž.

vzniku makroekonomických nerovnováh a následné destabilizace měnového a hospodářského vývoje. Proti těmto nežádoucím důsledkům přílivu kapitálu ČNB a Ministerstvo financí ČR kromě standardních opatření hospodářské politiky navrhuje přijmout i některé nestandardní nástroje v podobě zřízení speciálního devizového účtu u centrální nebo vybrané komerční banky, na něž by směřovaly příjmy z privatizace. Ty by pak byly postupně uvolňovány a využity na financování stěžejních úkolů, nikoliv na běžné výdaje.

## Závěr

Hlavními motivy pro příliv PZI je hledání nových trhů, umístování aktiv do oblastí, kde bude zajištěna vyšší efektivnost a speciální přínosy v podobě nízkých pracovních, energetických a dopravních nákladů. Na druhé straně s těmito aktivitami mohou být spojeny vyšší transakční náklady. PZI směřují nejčastěji do odvětví, kde je možné využít komparativních výhod, zejména v oblasti vědy a výzkumu, speciálních znalostí, ziskových obchodních známek apod. Taková odvětví mají silné tendence k internacionalizaci (např. automobilový, farmaceutický nebo tabákový průmysl), na rozdíl od tradičních oborů jako textilní a kožedělný průmysl, kovovýroba apod.

Vliv PZI můžeme sledovat v následujících oblastech: přímý kapitálový transfer zvyšuje prostředky na investice, dochází k transferům znalostí (manažerské dovednosti, know-how, technologie), PZI mají pozitivní efekt na restrukturalizaci firem, zvyšují ziskovost a růstový potenciál jednotlivých firem, mění tržní strukturu odvětví, zahraničního obchodu a zvyklostí v hostitelské zemi, zlepšují alokaci zdrojů, jsou doprovázeny vznikem pozitivních externalit, zvyšují konkurenční tlaky, což vede ke snížování cen a růstu spotřebitelského blahobytu.

V době stále silnějších globalizačních tendencí mají významnou úlohu velké nadnárodní firmy a koncerny, které mohou přinášet do země pokročilejší technologie, i když existují i případy, kdy naopak zahraniční investoři přicházejí s technologiemi, které jsou v jejich zemi původu již zastaralé, přesto jsou pro zemi přijímající na vyšší úrovni než technologie domácí.

V posledních deseti letech se PZI staly fenoménem, který je považován za určující pro vývoj české ekonomiky. V ČR PZI a investiční pobídky byly dlouho opomíjeny a podceňovány. Výsledkem byla ztráta mezinárodní prestiže a růstové problémy české ekonomiky. ČR nemá ani tak problémy s celkovým objemem PZI, ale spíše s absorbováním investovaného kapitálu do ekonomiky a zejména s nízkou pružností reakce domácích podniků, bank, místních orgánů a vlády na příliv kapitálu a na jeho vlivy v ekonomice. Česká ekonomika prozatím nevyužívala PZI efektivně jako zdroj ekonomického růstu, ale zdá se, že tento trend se v blízké budoucnosti změní i z důvodu odlišného přístupu vlády a orgánů místní správy k zahraničním investorům. Přesto transformační procesy ještě zdaleka nejsou ukončeny a začlenění ČR do globální světové ekonomiky bude úkolem na řadu let.