

Martin Srholec: Přímé zahraniční investice v České republice. Teorie a praxe v mezinárodním srovnání.

1. vydání. Praha: Linde, 2004, 171 stran, ISBN 80-86131-52-1.

Přímé zahraniční investice (PZI) lze označit za jeden z nejvýznamnějších globálních fenoménů soudobé světové ekonomiky. Jejich prostřednictvím v podstatě dochází ke vtahování jednotlivých lokalit do produkčních systémů globálních transnacionálních ekonomických aktérů. Jejich dopady na ekonomický, sociální, ale i politický život zemí, v nichž působí, jsou velmi mnohotvárné a je možné v nich vystopovat jak prvky kladné, tak i záporné. V každém případě lze však říci, že další ekonomický pokrok a rozvoj v méně vyspělých zemích by dnes byl bez PZI již zcela nemyslitelný. V tranzitivních ekonomikách navíc PZI sehrávají velmi významnou roli při jejich transformaci a restrukturalizaci. Adekvátní reakcí na některé negativní aspekty, plynoucí z jejich působení, tedy v žádném případě není izolace před nimi, ale stanovení jasného rámce a transparentních pravidel pro jejich působení, a to nejen na národní, ale též na mezinárodní a – pokud možno – rovnou na globální úrovni.

Komplexní rozbor důsledků působení PZI v malé a otevřené české ekonomice a jejich komparaci s některými obdobnými národohospodářskými komplexy si klade za cíl recenzovaná publikace. Autor se přitom snaží o neustálou konfrontaci teoretických hledisek s praktickým vývojem národohospodářských procesů. Její výklad je rozdělen do pěti kapitol (úvod a závěr nepočítaje), které se dále člení na osmnáct subkapitol

M. Srholec si dobře uvědomuje omezenost tradičních (především z neoklasických koncepcí vycházejících) makroekonomických teoretických přístupů při analýze jevů, jako jsou inovace a strukturální změny v ekonomice, které velmi úzce souvisejí s PZI a jejichž teoretické „uchopení“ hraje rozhodující roli při přípravě dlouhodobých národohospodářských strategií. „... *diskuse o dlouhodobém rozvoji ekonomiky začínají tam, kde končí horizont (neoklasické) ekonomie. V teoretické rovině tudíž tato kniha vychází z nových proudů ekonomického myšlení, které se v ekonomické teorii rozvíjejí zejména v posledních dvaceti letech a které významně revidují nebo zcela odmítají neoklasické paradigma.*“¹ (Srholec, 2004, s. 11.)

Některými teoretickými otázkami vymezení a typologie PZI a nejvýznamnějších důsledků jejich působení se zabývá první kapitola recenzované práce. Autor zde podává mj. *taxonomii PZI* na základě čtyř *hledisek vymezení* (srov. Srholec, 2004, s. 13), a to konkrétně *míry kontroly zahraničního subjektu* (podnik s menšinovým zahraničním podílem, podnik pod úplnou zahraniční kontrolou), *motivů vstupu zahraničního subjektu* (investice vyhledávající trhy, faktory, respektive specifická aktiva, vyskytující se v dané lokalitě), *jeho způsobu vstupu* (investice na tzv. zelené louce či na hnědé louce, respektive fúze a akvizice) a *specializace mateřské firmy* (buď vertikální, či horizontální PZI). Všechny uvedené druhy PZI autor ilustruje na konkrétních příkladech. Dále zde v teoretické rovině podrobněji rozebírá problematiku fragmentace produkčních řetězců, kterou lze považovat za jeden z charakteristických dopadů současné etapy vývoje světového hospodářství na mikroekonomickou sféru. Je to právě fragmentace produkčních řetězců, která představuje výrazný impulz neustálého celosvětového růstu PZI (téma fragmentace produkčních řetězců se v té či oné míře prolíná celou prací). Tato fragmentace přitom paralelně probíhá jak v prostoru (dislokace různých fází výrobního cyklu v různých částech světa na základě existujících komparativních výhod), tak pokud jde o vlastnické struktury (tj. účast různých firem na výrobě téhož produktu).

Druhá kapitola recenzované publikace (která je z tematického hlediska poněkud heterogenní) se zabývá *významem, strukturou a lokalizačními faktory PZI*. Autor se zde zaměřuje především na analýzu české ekonomiky,² kterou z hlediska velikosti, struktury, vý-

znamu a role PZI srovnávána s dalšími ekonomikami nacházejícími se v obdobné situaci, především s Maďarskem a s Polskem. Na základě různých ukazatelů porovnává postavení podniků s PZI a domácích podniků v ekonomice. Dospívá k závěru, že podniky s PZI „vykazují lepší výsledky v produktivitě práce, více investují, jsou podstatně více vývozně orientované a dosahují i vyšší rentability“ (Srholec, 2004, s. 36). V této souvislosti je ovšem nutné dodat, že velikost mezery v produktivitě práce ve prospěch uvedených podniků je poněkud zkruslena, což je dáno mj. „rozdílnou odvětvovou strukturou obou skupin podniků, jelikož podniky se zahraničními vlastníky se koncentrují spíše v kapitálově náročnějších odvětvích a vyšší vybavenost práce kapitálem se pak přirozeně zrcadlí i v její vyšší produktivitě“ (Srholec, 2004, s. 36–37). V této kapitole autor rovněž identifikuje hlavní faktory, ovlivňující v rozhodující míře lokalizační rozhodnutí nadnárodních společností ohledně jejich PZI. K nim patří politická a institucionální stabilita země, do níž má investice směřovat, její ekonomická úroveň, „cena a kvalita pracovní síly, úroveň infrastruktury a efekt aglomerace“ (Srholec, 2004, s. 39), jakož i „snaha o obcházání překážek volného obchodu a snížení transportních nákladů“ (Srholec, 2004, s. 39). Který z uvedených faktorů při rozhodování o konkrétní PZI převládá, ovšem do značné míry závisí na druhu této investice (viz výše).

Třetí kapitola dost podrobně rozebírá dopady PZI na makroekonomický vývoj hostitelských ekonomik. Všimá si především jejich vlivu na růst, zaměstnanost a vnější bilanci uvedených ekonomik. Autor přitom pozitivní vliv PZI na růst odvozuje především od restrukturalizace nabídkové strany hostitelské ekonomiky a od technologických transferů realizovaných jejich prostřednictvím. Zabývá se rovněž vazbami poboček nadnárodních firem vzniklých na základě PZI s domácím ekonomickým prostředím. Podle jeho názoru nejsou domácí firmy v důsledku etablování poboček zahraničních firem vzniklých na základě PZI rozhodně předem vyřazeny ze hry, neboť: „Prostor pro zapojení domácích firem do globálního produkčního systému roste s fragmentací produkčního řetězce a s mírou specializace firem na jednotlivé jeho fáze. Velké nadnárodní firmy jsou v nevýhodě zvláště v těch fázích produkčního řetězce, které vykazují nízké úspory z rozsahu a které jsou schopny efektivněji produkovat malé a střední podniky.“ (Srholec, 2004, s. 53.)

V části, věnované dopadům PZI na vývoj zaměstnanosti, autor upozorňuje na skutečnost, že tyto investice sice na jedné straně vytvářejí nové pracovní příležitosti, avšak v důsledku vytlačovacích efektů zároveň přispívají k odbourávání stávajících pracovních míst. Pro komplexní posouzení důsledků PZI pro domácí ekonomiku autor považuje za rozhodující „schopnost ekonomiky adaptovat se na strukturální změny, které jejich příliv doprovázejí“ (Srholec, 2004, s. 59). Pokud je schopnost adaptace nedostatečná, může nakonec úbytek pracovních míst v důsledku PZI převážit nad jejich přírůstkem. K vytlačovacím efektům vůči domácím firmám přitom může docházet „nejenom na trhu produktů, ale rovněž přes trhy výrobních faktorů, tj. např. přes domácí trh práce“ (Srholec, 2004, s. 64).

Podle mého názoru jsou však praktické důsledky vytlačovacích efektů PZI vůči domácím podnikům v tranzitivních zemích obecně poněkud přeceňovány, neboť domácí podniky, které zůstaly mimo globální produkční řetězce, by měly v každém případě velmi problematické perspektivy na udržení, a to i bez konkurence ze strany podniků s PZI. Pokud by ovšem do země nepřicházely PZI, neexistovala by k postupně se ztenčující nabídce pracovních příležitostí v domácích podnicích (většinou navíc velmi špatně placených) žádná alternativa a od globálních produkčních procesů by byla stále více izolována i ekonomika jako celek se všemi negativními technologickými, marketingovými aj. důsledky. Jediným výsledkem tohoto vývoje by mohlo být postupné propadání celé země do stále hlubšího ekonomického i sociálního marasmu, které známe z řady zemí bývalého Sovětského svazu.

V rámci třetí kapitoly se autor rovněž zabývá určitými metodologickými problémy a paradoxy při statistickém zachycování PZI v rámci platební bilance. Jde v podstatě o to, že reinvestované zisky podniků s PZI vstupují do statistiky platební bilance současně jako aktiva v rámci jejího finančního účtu a pasiva na jejím běžném účtu (v rámci bilance vý-

nosů). Přitom: „Z čistě logického hlediska by se položka reinvestovaných zisků v platební bilanci vůbec projevit neměla, protože tyto prostředky nepředstavují skutečné devizové toky a nezatěžují vnější rovnováhu.“ (Srholec, 2004, s. 69.) Konkrétním důsledkem tohoto metodologického přístupu, který vyplývá ze vzájemné provázanosti statistiky platební bilance se statistikou národních účtů, pak může být mj. nadhodnocování deficitů běžného účtu platební bilance, či podhodnocování jeho přebytků.

Čtvrtá kapitola recenzované práce se zabývá rolí PZI při *dynamizaci komparativních výhod* prostřednictvím stimulování strukturálních změn. Svůj výklad autor opírá především o analýzu vývoje dvou odvětví zpracovatelského průmyslu v České republice, konkrétně o analýzu vývoje výroby dopravních prostředků a výroby elektrických a optických přístrojů, která jsou „řazena mezi technologicky nadprůměrně náročná s vysokým potenciálem pro technologické dohánění v rozvíjejících se ekonomikách“ (Srholec, 2004, s. 84).

Na základě zjištění, „že v České republice zůstávala... relativní produktivita ve výrobě elektrických a optických přístrojů vůbec nejnižší z celého zpracovatelského průmyslu“ (Srholec, 2004, s. 90), autor posléze dospívá k obecnému závěru, že: „Pro určení komparativních výhod a specializace konkrétní země je... důležitější, na které fáze fragmentovaného produkčního řetězce se firmy specializují, než samotná komoditní či technologická struktura vývozu.“ (Srholec, 2004, s. 97.) Jinými slovy řečeno, i v rámci odvětví s nejvyšší technologickou náročností, k nimž výroba elektrických a optických přístrojů bezesporu patří, existují „fáze fragmentovaného produkčního řetězce“, které se vyznačují poměrně nízkou technologickou úrovní a produktivitou práce a naopak náročností na nepřilíši kvalifikovanou pracovní sílu (především montážní provozy). Právě tyto segmenty produkce odvětví bývají ze strany transnacionálních korporací často umísťovány do rozvojových, respektive tranzitivních zemí. Zároveň je třeba říci, že celkově mnohem příznivěji co do produktivity práce se v rámci české ekonomiky vyvíjela situace v odvětví výroby dopravních prostředků, které má sice v průměru o něco nižší technologickou náročnost, avšak v českém ekonomickém prostředí disponuje hlubokou tradicí, na niž mohou navazovat rovněž přímé zahraniční investice.

Autor se v této kapitole dále mj. zamýšlí nad určitou relativností hranice mezi sekundární (průmysl) a terciální (služby) sférou ekonomiky v podmínkách vysokého stupně fragmentace produkčního řetězce, neboť „část procesu deindustrializace a růstu významu služeb ve vyspělých zemích [může být – pozn. aut.] pouze statistickou iluzí, kdy vlivem rostoucí fragmentace jsou služby dříve prováděné interně z průmyslových podniků vyčleňovány či zajišťovány dodavatelsky (outsourcing) a jejich sektorové zařazení se tudíž statisticky přesouvá z průmyslu do sektoru služeb“ (Srholec, 2004, s. 97, pozn. 47).

Čtvrtá kapitola se dále zabývá problematikou vývoje *technologické úrovně, inovační aktivity a marketingových schopností* v souvislosti s PZI a provádí různé komparace, a to jak mezi dvěma výše uvedenými odvětvími české ekonomiky, tak i těchto dvou odvětví s úrovní hodnot příslušných ukazatelů v rámci celé ekonomiky České republiky, respektive jejího zpracovatelského průmyslu.

Na základě podrobné analýzy nejrůznějších aspektů problematiky PZI se autor v poslední (páté) kapitole dopracovává k *formulování určitých doporučení* ohledně různých hospodářskopolitických opatření ve vztahu k PZI. Podle něj se historicky vyvinuly zhruba tři hlavní přístupy k PZI ze strany států: „Kromě liberální koncepce hospodářské politiky, která obecně odmítá použití průmyslové a potažmo investiční politiky, je účelné rozlišit dva protipóly v přístupu hospodářské politiky vůči přímým (zahraničním) investorům. V prvním případě vláda upřednostňuje rozvoj založený na domácích firmách... Ve druhém případě přistupuje vláda k zahraničním investorům jako ke zdroji rozvojového kapitálu, vyspělých technologií či posílení vývozní výkonnosti ekonomiky.“ (Srholec, 2004, s. 128.) Celkově lze říci, že třetí z uvedených přístupů k PZI v období zhruba posledních dvou dekad postupně zcela převládá s tím, že míra intenzity politiky na podporu přílivu PZI se stát od státu poněkud liší v závislosti na tom, jak moc naléhavě jednotlivé státy potřebují zahraniční investi-

ce pro podporu svého rozvoje, respektive na tom, zda v koncepcích jejich hospodářských politik převažují spíše liberálnější či dirigističtější přístupy.³ Stát zcela stranou celosvětového zápasu o přilákání zahraničního kapitálu si však dnes nemůže dovolit prakticky žádná země na světě. Jinou věcí je, že v některých státech (např. v USA) je dnes politika podpory přílivu PZI realizována nikoli celostátně, ale pouze na úrovni jednotlivých regionů.

Výše uvedený vývoj vedl pochopitelně k situaci, kdy transnacionální korporace dnes mají výrazně silnější pozici než vlády jednotlivých států, což tyto vlády nutí v globálním zápase o PZI nabízet ve formě investičních pobídek stále více a vzájemně mezi sebou soutěžit. Tento vývoj s sebou přináší řadu neblahých důsledků, jako je např. podkopávání příjmové strany veřejných rozpočtů v důsledku poskytování stále větších daňových úlev zahraničním investorům, a to především pro rozvojové a tranzitivní země, jejichž ekonomika i veřejné finance jsou obecně křehčí, než je tomu u vyspělých ekonomik.

Autor si přímo klade otázku, kdo z poskytnutých investičních pobídek nejvíce profituje.⁴ Dospívá k závěru, že většinou jsou to transnacionální korporace, které si tak zvyšují své zisky a přenášejí část nákladů a rizik na hostitelské země (jde tedy o typický příklad tzv. dobývání renty), pro něž je poskytování určité „standardní“ výše investiční pobídky již dnes nutností, chtějí-li si v „zápase“ o přilákání PZI vůbec uchovat šanci na úspěch.

Z hlediska zemí poskytujících investiční pobídky by o efektivně vynaložené prostředky šlo tehdy, pokud by získané PZI s sebou přinesly pozitivní externality: „*V případě pozitivních externalit jsou společenské výnosy z PZI vyšší, než soukromé výnosy plynoucí z investic pro nadnárodní firmy a pro dosažení společensky optimální výše PZI je žádoucí investice dotovat z veřejných prostředků... a pozitivní externality od nadnárodních firem v podstatě nakupovat (jako kvazi-veřejný statek).*“ (Srholec, 2004, s. 133.) Existenci výše uvedených pozitivních externalit je však velmi těžké prokázat: „*Doposud provedené empirické odhady navíc existenci pozitivních externalit spojených s PZI jednoznačně neprokazují ani v české ekonomice ani v celosvětovém měřítku.*“ (Srholec, 2004, s. 133.)

Autor recenzované publikace přitom rozhodně není žádným tržním a neoliberalním dogmatikem, který by z principu zpochybňoval úlohu hospodářské politiky: „*Trh je sice nejvýkonnějším, avšak nikoliv dokonalým koordinačním mechanismem ekonomických aktivit. Hospodářská politika, která nebere v úvahu selhání a nedokonalosti trhu jako jeho definiční znak, přehlídí základní zákonitosti fungování tržní ekonomiky. Lineární ekonomický model založený na předpokladu dokonalých trhů sice může být elegantní teoretickou konstrukcí a výbornou učební pomůckou pro začínající ekonomy, může však být poměrně nebezpečnou hračkou v rukou lineárně uvažujícího tvůrce praktické hospodářské politiky.*“ (Srholec, 2004, s. 146–147.) Jeho kritika současného stavu v oblasti investičních pobídek nevyplývá tedy z dogmatického vidění světa, ale naopak z pragmatických a empiricky ověřených úvah o negativních dopadech současné situace. Uvědomuje si, že politika podpory přílivu PZI se dnes již stala neodmyslitelnou součástí hospodářských politik většiny zemí světa a že s jejím odbouráním či výrazným omezením nelze v dohledné budoucnosti počítat. Jediným řešením existujícího stavu je mnohostranná regulace investičních pobídek, která by vyloučila určité nebezpečné excesy. Za současné situace, kdy „*není dosaženo mnohostranné dohody o omezení investičních pobídek, není jednostranné opuštění takové politiky pro jednotlivé vlády výhodné*“ (Srholec, 2004, s. 148).

Autor se však přimlouvá za takové změny systémů investičních pobídek, které by reflektovaly získané poznatky o globálním vývoji produkčních řetězců: „*V globalizovaném světě je z hlediska technologického dohánění důležitější, na které fáze fragmentovaného produkčního řetězce se firmy specializují, než jaké je jejich odvětvové zařazení.*“⁵ (Srholec, 2004, s. 147.) Ohledně budoucí podoby systému investičních pobídek dává toto obecné doporučení: „*Jeho těžiště by se mělo přesunout od poskytování »bianco« šeků nadnárodním firmám v podobě dlouhodobých daňových prázdnin směrem k daňovým úlevám a podporám podmíněným specifickými charakteristikami investice, které co nejpřesněji odpovídají zamýšleným cílům hospodářské politiky.*“ (Srholec, 2004, s. 148.)

Na základě výše zmíněných obecných úvah jsou dále formulována hlavní doporučení pro budoucí rozvojovou politiku České republiky, která by pro její ekonomiku zajistila růst produktivity práce a posun směrem vzhůru po technologickém žebříčku. Autor se mj. domnívá, že: „Zavedení pobídek pro tzv. strategické služby, technologická centra a pobídky na rekvalifikace či vzdělávání jsou kroky správným směrem.“⁶ (Srholec, 2004, s. 149.) Základní strategický manévr by podle něj měl spočívat v postupném přesměrování vlád od poskytování investičních pobídek k investicím do znalostní ekonomiky, což „by mělo podstatně vyšší rozvojový dopad místně i globálně“ (Srholec, 2004, s. 153). Základním cílem hospodářských politik České republiky a dalších nových členských států Evropské unie by se podle autorova názoru měl stát „rozvoj národních, regionálních a sektorových inovačních systémů, které v tržním prostředí umožní absorbovat zahraniční technologie a postupně generovat vlastní technologické komparativní výhody“ (Srholec, 2004, s. 153).

Nehledě na to, že s většinou autorových kritických výhrad vůči stávajícím systémům investičních pobídek lze víceméně souhlasit, jsem naprosto přesvědčen o tom, že příklon České republiky ke standardnímu systému investičních pobídek, k němuž došlo koncem devadesátých let, byl v dané situaci nezbytný. Tato změna hospodářské politiky umožnila nastartování restrukturalizačních procesů v české ekonomice, výrazně zvýšila kvalitativní parametry jejího zapojení do světové ekonomiky a přispěla také k vytvoření velkého množství nových pracovních míst, bez nichž by bylo velmi obtížné udržet sociální smír. Jinou věcí samozřejmě je, že rovněž Česká republika by měla v této oblasti v budoucnu sledovat hlavní světové trendy a přizpůsobovat jim svou hospodářskou politiku. Sama by se též měla aktivně zasazovat o přijetí a důsledné naplňování mnohostranných systémů regulace investičních pobídek, a to jak v rámci Evropské unie, tak i na úrovni globální.

Recenzovaná publikace jednoznačně představuje pozoruhodný příspěvek ke studiu dnes velmi aktuální problematiky PZI a jejich vlivu na vývoj národních ekonomik obecně a v kontextu českého hospodářství zvláště. Lze ji vřele doporučit jak širokému okruhu zájemců o zmíněnou problematiku na úrovni teoretické (vysokoškolských pedagogové, doktorandi aj.), tak ovšem také tvůrcům hospodářské politiky, jejichž úkolem je vytvořit a prakticky realizovat takovou rozvojovou koncepci české ekonomiky, která by ji dokázala v historicky krátké době co nejvíce přiblížit úrovni vyspělých zemí. Nehledě na to, že rozhodně nejde o snadnou čestbu, představuje její prostudování pro člověka ekonomického zaměření požitek, který je navíc zesílen i tím, že se zde prakticky nevyskytují žádné překlepy a formální nedostatky, což dnes bohužel ani u odborných publikací není úplnou samozřejmostí.

Jan Hřích

¹ Jde o parafrázi výroku světoznámého ekonomy Josepha Schumpetera.

² Podíl podniků se zahraniční kontrolou na celkové přidané hodnotě vytvořené v české ekonomice v roce 2002 činil již 39 %, zatímco v roce 2000 to bylo pouze 21,2 % (srov. Srholec, 2004, s. 30, tabulka 7).

³ „Celosvětový posun od »regulace ke kanonizaci« PZI“ (Srholec, 2004, s. 129) autor ilustruje následovně: „V období 1991–2002 bylo schváleno celkem 1641 změn v národních systémech regulace a podpory investic a z toho 1552 (95 %) vedlo ke zlepšení podmínek pro PZI.“ (Srholec, 2004, s. 129.)

⁴ Viz subkapitola 5.2: Investiční pobídky – Cui bono?

⁵ Na jiném místě knihy autor tento poznatek dokládá na případě relativně nízké úrovně produktivity práce (ve srovnání s jinými odvětvími zpracovatelského průmyslu) v českém odvětví výroby elektrických a optických přístrojů (viz výše).

⁶ A dále k tomu dodává: „... žádoucí je i další pokračování přeměny CzechInvestu z agentury na podporu investic spíše na inovační rozvojovou agenturu.“ (Srholec, 2004, s. 149.) K tomu lze dodat, že uvedená agentura již na změně svého image pracuje, a to rovněž prostřednictvím své elektronické prezentace. Na její internetové stránce můžeme číst: „Hlavním posláním nového CzechInvestu [tj. po jeho sloučení se dvěma dalšími rozvojovými agenturami v lednu 2004 – pozn. aut.] je podpora konkurenceschopnosti českých podnikatelů. Zejména se jedná o podporu zpracovatelského průmyslu a inovací (inkubátory, vědeckotechnologické parky) prostřednictvím Operačního programu Průmysl a podnikání Ministerstva průmyslu a obchodu ČR.“ – <http://www.czechinvest.cz/web/pwci.nsf/pages/504EB46E1AD2B88EC1256EB50046356A?OpenDocument> (přístup: 20. 5. 2005).