

UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE

Přírodovědecká fakulta

katedra sociální geografie a regionálního rozvoje

Studijní program: Geografie

Studijní obor: Regionální a politická geografie



Mgr. Michal Randa

ROLE STÁTU V ROZVOJI ČESKÉHO AUTOMOBILOVÉHO PRŮMYSLU

THE ROLE OF THE STATE IN THE DEVELOPMENT OF THE CZECH
AUTOMOTIVE INDUSTRY

Rigorózní práce

Praha 2015

Vedoucí rigorózní práce: prof. RNDr. Petr Pavlínek Ph.D.

Prohlašuji, že jsem předloženou rigorózní práci vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury, pramenů a zdrojů dat. Tato práce ani její podstatná část nebyla předložena k získání jiného nebo stejného akademického titulu.

V Praze dne 30.1 2015

.....

Michal Randa

Na tomto místě bych rád poděkoval prof. RNDr. Petru Pavlínkovi Ph.D. za cenné rady, inspiraci, připomínky a čas, který mi věnoval.

Zároveň bych rád poděkoval své rodině za podporu, kterou mi poskytovala během celého studia.

Věnováno památce babičky Jarušky (1935 - 2013)

ABSTRAKT:

Předkládaná práce se zabývá rolí státu v rozvoji automobilového průmyslu v Česku po roce 1989. V práci budou rozebrány kroky vlády, které realizovala za účelem podpory automobilového průmyslu a zároveň budou kriticky posouzeny dopady těchto rozhodnutí. Konkrétně se bude jednat o analýzu privatizace automobilového průmyslu, posouzení vlivu přímých zahraničních investic (PZI), analýzu revitalizace automobilového průmyslu a analýzu zvyšování konkurenceschopnosti automobilového průmyslu prostřednictvím zvýšených výdajů na výzkum a vývoj (VaV).

Klíčová slova: automobilový průmysl, průmyslová politika, privatizace, přímé zahraniční investice, revitalizace, výzkum a vývoj, konkurenceschopnost

ABSTRACT:

This thesis deals with the role of the state in the development of the Czech automotive industry since 1989. It will discuss and critically evaluate the concrete steps which the government implemented in order to support the development automotive industry. Specifically, it will analyze the privatization of the automotive industry, the impact of foreign direct investment (FDI), the revitalization of the automotive industry and the state efforts to increase the competitiveness of the automotive industry through increased spending on research and development (R & D).

Key words: automotive industry, industrial policy, privatization, foreign direct investment, revitalization, research and development, competitiveness

OBSAH	5
SEZNAM ZKRATEK	7
SEZNAM GRAFŮ, OBRÁZKŮ A TABULEK	7
1. ÚVOD	9
2. OBECNÁ DISKUSE	11
2.1 Vývoj průmyslové politiky v transformačním období	11
2.2 Vliv přímých zahraničních investic na domácí ekonomiku	13
2.3 Privatizace	20
2.3.1 Kuponová privatizace	24
3. VLIV TRANSFORMACE ČESKÉ EKONOMIKY NA AUTOMOBILOVÝ PRŮMYSL	26
3.1 Dopad liberalizace trhu na český automobilový průmysl	26
3.2 Vývoj automobilového průmyslu po roce 1989	28
3.3 Shrnutí	33
4. VÝVOJ PRŮMYSLOVÉ POLITIKY V ČESKÉM AUTOMOBILOVÉM PRŮMYSLU	35
4.1 Privatizace automobilového průmyslu	37
4.1.1 Škoda Auto	39
4.1.2 Tatra Kopřivnice	41
4.1.3 Liaz	45
4.1.4 Avia	47
4.1.5 Karosa Vysoké Mýto	49
4.1.6 Zetor Brno	52
4.1.7 Shrnutí	53
4.2 Růst přílivu přímých zahraničních investic	55
4.2.1 CzechInvest - státní nástroj lákání přímých zahraničních investic	56
4.2.2 Shrnutí	60
4.3 Revitalizace automobilového průmyslu	61
4.3.1 Revitalizace Zetor Brno	62
4.3.2 Revitalizace Tatra Kopřivnice	63
4.3.3 Shrnutí	64

4.4 Role státu v soutěži o velké investice	65
4.4.1 TPCA	68
4.4.2 Bosch Diesel	71
4.4.3 Nemark	72
4.4.4 Hyundai Nošovice.....	73
4.4.5 Shrnutí.....	75
4.5 Růst výdajů na VaV	76
4.5.1 Shrnutí.....	81
5. ZÁVĚR	83
SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....	90
SEZNAM PŘÍLOH.....	98

SEZNAM ZKRATEK

CAGR	Compound Annual Growth Rate
ČKA	Česká konsolidační agentura
EIA	Environmental impact assessment
FNM	Fond národního majetku
IMF	Mezinárodní měnový fond
JV	Joint Venture
NATO	North Atlantic Treaty Organization
NKÚ	Národní kontrolní úřad
NPV	Národní program výzkumu
PZI	Přímé zahraniční investice
R&D	Research and Development
RA	Revitalizační agentura
RVHP	Rada vzájemné hospodářské pomoci
TPCA	Toyota Peugeot Citroën Automobile
USD	Americký dolar
VaV	Výzkum a vývoj
VW	Volkswagen

SEZNAM GRAFŮ, OBRÁZKŮ A TABULEK

Seznam grafů

Graf 1 Vývoj produkce nákladních vozů Avia	49
Graf 2 Vývoj produkce autobusů Iveco (Karosa)	51
Graf 3 Vývoj přílivu celkových PZI a PZI v sektoru SITC 7 Stroje a zařízení	56
Graf 4 Vývoj produkce TPCA	68
Graf 5 Vývoj zaměstnanosti TPCA	70
Graf 6 Vývoj zaměstnanosti v Hyundai Nošovice	74
Graf 7 Vývoj výdajů na VaV	78

Graf 8 Vývoj výdajů na VaV v automobilovém průmyslu.....	79
Graf 9 Počet VaV center v automobilovém průmyslu.....	80

Seznam obrázků:

Obrázek 1 Vzorec pro výpočet konkurenční výhody odvětví	32
---	----

Seznam tabulek:

Tabulka 1 Potenciální pozitivní a negativní efekty PZI na domácí ekonomiku.....	14
Tabulka 2 Šíření technologií.....	16
Tabulka 3 Vývoj produkce jednotlivých segmentů automobilového průmyslu	28
Tabulka 4 Konkurenční schopnost odvětví SITC 7 Stroje a dopravní prostředky	33
Tabulka 5 Financování CzechInvestu v letech 1993 až 2002 (v mil. Kč).....	57
Tabulka 6 Zákony upravující investiční pobídky	67

1 ÚVOD

Pro autory, zabývajícími se dopady průmyslových politik, je zásadní otázkou, zda a případně jakým způsobem by stát měl zasahovat do fungování průmyslu (Altenburg, 2011; Brada, 1984; Saphiro, 2007). Odborná diskuze se v zásadě dělí na dva protichůdné proudy, kdy na jedné straně stojí ekonomové prosazující intervence státu do ekonomiky a na druhé straně liberální ekonomové věřící v samoregulační schopnost trhu odmítající zásahy státu do fungování ekonomiky. V historii lze najít řadu případů, kdy byl hospodářský rozvoj státu výrazně ovlivněn aktivní průmyslovou politikou státu. Jako úspěšné příklady hospodářského rozvoje zapříčiněného aktivní průmyslovou politikou lze uvést příklady Jižní Korey a Tchaj-wanu (Bustelo, 1993). Rovněž však existují i případy úspěšného hospodářského rozvoje bez intervencí státu v prostředí volného trhu (Hong-Kong, indický softwarový průmysl) (Altenburg, 2011). Česko po roce 1989 zvolilo liberální cestu transformace prostřednictvím „šokové stabilizace“, jejímiž součástmi byla cenová liberalizace, snížení poptávky a devalvace měny (Fry a Nuti, 1992). Rychlá cenová liberalizace nicméně způsobila výrazný nárůst inflace, která způsobila výrazný pokles reálných mezd, v jehož důsledku poklesla i poptávka po spotřebním zboží a došlo ke snížení tvorby kapitálu. Tyto okolnosti vedly v období let 1990 až 1992 v post-socialistických státech k výraznému průmyslovému poklesu, například v Československu činil propad 40 % (The Economist 1993 podle Bustelo, 1993). Ke konci 90. let se liberální přístup se změnou vlády změnil na více intervencionistický, kdy se vláda aktivně snažila o řízení průmyslu. Ani více intervencionistický přístup však neznamenal kontinuální hospodářský růst a nezabránil ekonomickému poklesu v letech 2001 a 2002. Uvedená fakta naznačují, že ani jeden ze dvou hlavních přístupů k průmyslové politice nemusí nutně vést k hospodářskému rozvoji. Jelikož se od roku 1989 ve vedení státu střídaly především vlády Občanské demokratické strany (ODS) a České strany sociálně demokratické (ČSSD), které měly na správné fungování průmyslu odlišný náhled, bude cílem předkládaná práce analyzovat kroky vlády v těchto rozdílných obdobích a posoudit jejich dopad na rozvoj automobilového průmyslu.

Předkládaná práce je rozdělena do pěti hlavních kapitol. Na úvod navazuje obecná diskuse týkající se průmyslové politiky, vlivu přímých zahraničních investic a privatizace. Následuje stěžejní část práce, která se zabývá kroky vlády v rozvoji automobilového průmyslu. V souladu s časovým vývojem je tak nejprve analyzována privatizace automobilového průmyslu po roce 1989 s uvedením případových studií

privatizace významných českých automobilových podniků Škody Auto, Tatra, Liazu, Avie, Karosy a Zetoru. Posléze je rozebráno období, které bylo charakterizováno rostoucím přílivem přímých zahraničních investic od roku 1998 a lákáním velkých investic po roce 2000. V práci budou uvedeny případové studie významných investic TPCA, Bosch, NEMAK a Hyundai, na kterých bude ilustrována role státu v lákání těchto investic. V období rostoucího přílivu přímých zahraničních investic bylo vládou na konci 90. let rozhodnuto o revitalizaci domácího průmyslu, čemuž je v předkládané práci rovněž věnována pozornost prostřednictvím případových studií revitalizace Zetoru a Tatra. Posledním analyzovaným krokem vlády je snaha vlády o podporu výzkumu a vývoje (VaV), kterým se vláda snažila o růst konkurenceschopnosti českého průmyslu. Závěr práce je věnován celkovému shrnutí a kritickému posouzení kroků vlády v rozvoji automobilového průmyslu, které byly učiněny po roce 1989.

2 OBECNÁ DISKUSE

2.1 Vývoj průmyslové politiky v transformačním období

Hlavní snahou průmyslové politiky je zvýšení konkurenceschopnosti domácího průmyslu. Dvořáček (2000) definuje průmyslovou politiku jako souhrn opatření a nástrojů, které vlády používají ke zvýšení výkonnosti a konkurenceschopnosti průmyslových činností a tím i ke zrychlení a zkvalitnění hospodářského růstu. Období po roce 1989 bylo ovlivněno významnými ekonomickými reformami, v jejichž rámci se průmyslová politika stala nepopulárním pojmem, neboť některým politikům a ekonomům připomínala dobu centrálně plánovaného hospodářství. Landesmann a Székely (1995) ovšem podotýkají, že průmyslová politika byla nedílnou součástí nástrojů politik běžně používaných v západních ekonomikách. S tímto názorem souhlasí i Iacocca¹ (1991 podle Dvořáčka, 2000), který říká, že vládní plánování nemusí vždy znamenat komunismus, ale naopak to znamená mít plán hry, mít cíl. Iacocca dále zmiňuje, že plánování je naprosto přirozené, protože plánuje každá úspěšná firma, plánuje fotbalový tým, plánují univerzity, plánují banky. Dle Iaccocy nedosáhne stát žádného hospodářského úspěchu, pokud se nezabývá myšlenek, že jakékoliv plánování na státní úrovni je útok na kapitalistický systém a je tudíž škodlivý.

Průmyslovou politiku zemí, které přecházely z centrálně plánovaného hospodářství na hospodářství tržní, je dle Töröka (2007) možné charakterizovat jako posun od krizového managementu kolem roku 1990 k horizontální politice kolem roku 2000. Každá z transformujících se zemí střední a východní Evropy trpěla v určité míře neefektivními průmyslovými politikami používanými před rokem 1990, které přispěly k mezinárodní nekonkurenceschopnosti jejich průmyslu po liberalizaci zahraničního obchodu. Liberalizace zahraničního obchodu spolu s rozpadem RVHP znamenala výrazný průmyslový pokles v transformujících se zemích. V období po roce 1989 byla průmyslová politika transformujících se zemí charakterizovaná liberálním přístupem, který ponechal strukturální změny na tržním mechanismu s nadějí, že tržní mechanismy povedou k rychlé transformaci a k následnému hospodářskému růstu. Mezi jednotlivými zeměmi však existovaly rozdíly v míře implementace tohoto přístupu. Dle Töröka (2007) se např. Maďarsko zřeklo výrazně liberálního přístupu k průmyslové politice v období let

¹ Lee Iacocca - manažer automobilek Ford a Chrysler

1992 a 1993, neboť se maďarské významné průmyslové podniky dostaly v důsledku liberalizace do problémů, které stát musel posléze řešit. Ačkoliv byl liberální přístup k průmyslové politice použit i v Česku, kde byl v září 1990 schválen *Scénář ekonomické reformy*, dá se říci, že v období let 1990 až 1992 měla průmyslová politika i prvky státních zásahů, což bylo patrné např. na privatizaci Škody Auto a plánované privatizaci dalších podniků jako byla Avia, Liaz či Tatra. Liberální přístup² k průmyslové politice se významněji projevil až s nástupem vlády ODS v čele s Václavem Klausem ve formě privatizace českých podniků, kdy bylo rozhodnuto ve prospěch kuponové privatizace, což byl dle jejích příznivců přístup, který zajišťoval spravedlivé rozdělení státního majetku mezi občany státu (Tříška, 1991). Změna v přístupu k průmyslové politice nastala až na počátku roku 1998 po demisi vlády Václava Klause³. Úřednická vláda v čele s Josefem Tošovským zmínila jako jeden ze svých cílů zvýšení přílivu přímých zahraničních investic (PZI). Tento cíl převzala i následná vláda ČSSD, která podporu investičním pobídkám zahrnula do svého programu. Období vlád ČSSD v letech 1998 až 2006 tak bylo charakterizováno snahou vlády o aktivní lákání zahraničních investic. Mezi významné zahraniční investice směřující v tomto období do automobilového průmyslu patřila investice Toyoty, Peugeotu a Citröenu (TPCA) či investice Hyundai. Jako reorientaci v přístupu k průmyslové politice je možné považovat rok 2006, kdy v parlamentních volbách zvítězila ODS. Ačkoliv vláda ODS nebyla nakloněna investičním pobídkám, nemělo dle ní dojít k dramatickému poklesu přílivu zahraničních investic, ale spíše k přesměrování podpory na technologicky náročné provozy (Hospodářské noviny, 2006). Tato strategie usilovala o celkové zvýšení konkurenceschopnosti země prostřednictvím přílivu zahraničních investic, což byla strategie, která začala převládat v zemích střední Evropy na konci 90. let (Drahokoupil, 2009). Dle Pavlínka (2014) bylo cílem těchto politik zlepšení či udržení konkurečního postavení z hlediska přílivu zahraničních investic, které byly důležité nejen z důvodu přilákání dalších investic, ale rovněž pro stabilizaci stávajících. Török (2007) identifikoval v této době širokou škálu přístupů k průmyslové politice mezi státy střední a východní Evropy od mírně intervencionistických přístupů až po liberální přístup, který

² Dle Sojky (2000 podle Žídka, 2006) nebyla praxe rozhodně tak liberální, spíše se jednalo o „pravcovou rétoriku s levicovou praxí“

³ Je nutné poznamenat, že k přehodnocení postoje k investičním pobídkám došlo již na podzim 1997 v době vlády Václava Klause, který ačkoliv s pobídkami nesouhlasil, v důsledku ekonomické krize a jednání s americkými investory General Motors a Intellem, dal prostor ministru průmyslu a obchodu zanalyzovat možnosti poskytnutí investičních pobídek (Drahokoupil, 2009).

byl charakteristický pro Česko. Tyto rozdílné přístupy vykazovaly některé společné rysy, a to podporu přímých zahraničních investic či podporu výzkumu a vývoje (VaV). Podpora konkurenceschopnosti pokračovala i v následné vládě ODS v čele s Petrem Nečasem, který kromě podpory konkurenceschopnosti vyhlásil i politiku rozpočtové zodpovědnosti, která měla stabilizovat veřejné finance (Vláda.cz, 2010). Snaha o zvýšení konkurenceschopnosti byla realizována zvýšením výdajů na vědu a výzkum (Výzkum.cz, 2012), vláda naopak omezila poskytování investičních pobídek (Databáze CzechInvest, 2014). Opětovná reorientace na štedřejší poskytování investičních pobídek je patrná od roku 2014, což pravděpodobně souvisí s počátkem vlády ČSSD, která bude patrně usilovat o intervencionistickou politiku podobně jako v případě vlád ČSSD v období let 1998 až 2006.

2.2 Vliv přímých zahraničních investic na domácí ekonomiku

Vliv přímých zahraničních investic⁵ na domácí ekonomiku zůstává v odborné literatuře stále aktuální výzkumnou otázkou. Ačkoliv v konvenční ekonomii je všeobecně přijímán fakt, že přímé zahraniční investice mají pozitivní vliv na domácí ekonomiku prostřednictvím zvýšení základního kapitálu, transferu vyspělých technologií a to jak ve formě „hard“ technologií (např. technologie výroby konkrétního produktu), tak i ve formě přenosu manažerských schopností, (Harms, 2012; Lipsey a Sjöholm, 2002), existují i autoři, kteří zdůrazňují negativní efekty přímých zahraničních investic (Dunning, 1993; Konings, 2000) nebo neprokazatelnost přínosu přímých zahraničních investic (Lipsey, 2003). Dunning (1993) poukázal na negativní dopady přímých zahraničních investic v méně vyspělých státech, ve kterých zahraniční investor produkoval zboží poškozující životní prostředí za použití zastaralé technologie a strojů, jejichž užívání je ve vyspělých

⁵ Pojem přímé zahraniční investice má relativně mnoho definic. Ridgeway (2004) přímé zahraniční investice definuje jako „*Podnik, ve kterém zahraniční investor vlastní alespoň 10 % kmenových akcií nebo rozhodovacích pravomocí resp. podílu, který dává investorovi rozhodovací pravomocí*“.

státech zakázané. Přehled potenciálních pozitivních a negativních efektů PZI lze vidět v tabulce 1.

Tabulka 1 Potenciální pozitivní a negativní efekty PZI na domácí ekonomiku

Potenciálně pozitivní efekty PZI	Potenciálně negativní efekty PZI
<i>Firemní úroveň</i>	<i>Firemní úroveň</i>
Rozšiřování výroby	Úbytek pracovní síly
Zvyšující se produktivita pracovní síly	Odliv investic a pokles výroby
Přístup k investičnímu kapitálu	Transfer R&D do zahraničí
Přístup na světové trhy a k distribučním sítím	<i>Lokální a regionální ekonomika</i>
Transfer vyspělých technologií a know-how	Negativní vývoj platební bilance v důsledku výplaty dividend
Zvýšení konkurenceschopnosti	Závislost lokální ekonomiky na zahraničním kapitálu
Zvyšující se intenzita a kvalita R&D	Ovládnání domácí ekonomiky ze zahraničí
<i>Lokální a regionální ekonomika</i>	„Přetahování“ odborných pracovníků z domácích podniků
Zachování existujících pracovních míst a tvorba nových míst	Potlačení či zánik firem neschopných konkurovat zahraničním firmám podporovanými vládními pobídkami a těžícími z převodních cen
Růst průměrných mezd	Potlačení rozvoje nových domácích firem
Růst reálných příjmů	Regionální specializace v produkci výrobků náročných na pracovní sílu s nízkou přidanou hodnotou
Růst daňové základny	Rozvoj duální ekonomiky
Zvyšující se export	Syndrom pobočných závodů
Růst odborné kvality pracovní síly	Nestabilita západních investic
Crowding-in effect	Crowding-out effect

Zdroj: Vlastní úpravy dle Pavlínka (2004)

Přímé zahraniční investice se zpravidla dělí na 2 typy: investice na zelené louce („greenfield“ investice) a fúze stávajících domácích firem nebo jejich akvizice (Harms, 2012; Nikolovová, 2012). Rozdíly mezi výše zmíněnými typy investic jsou dle autorů především v rozdílném příspěvku k růstu kapitálu v domácí ekonomice. Zatímco investice na zelené louce znamenají akumulaci kapitálu, fúze a akvizice představují pouze převod vlastnictví na nového majitele (Harms, 2012; Žilinské 2010). Avšak i investice na zelené louce může být pro hospodářský růst nevýznamná nebo dokonce negativní, a to v případě, kdy přítomnost nově vzniklých zahraničních firem naruší existující strukturu domácího dodavatelského řetězce (Rodriguez-Clare, 1996). Kromě pozitivního vlivu přímých zahraničních investic na růst základního kapitálu domácí ekonomiky je jako pozitivní efekt přímých zahraničních investic považována jejich stabilita na rozdíl od krátkodobých investic ve formě půjček (Žilinské, 2010). Brock a Urbonavicius (2008 podle Žilinské, 2010) shrnuli výhody přímých zahraničních investic do třech bodů. Za prvé umožnění transferu technologií prostřednictvím kapitálových vstupů, který by nemohl být dosažen pouze obchodními vazbami. Za druhé prostřednictvím přímých zahraničních investic dochází k rostoucí konkurenci v domácí ekonomice. Za třetí přímé zahraniční investice přispívají k rozvoji lidského kapitálu (např. vzdělávání zaměstnanců zahraničními manažery). Harms (2012) k těmto výhodám přidává ještě aspekt přílivu finančních prostředků, které jsou nedostatkové v hostitelské ekonomice, aspekt tvorby nových pracovních míst, zvýšení exportu díky zvýšené efektivitě výroby a lepšímu využívání marketingových příležitostí, snížení nákladů na veřejné služby, spotřebního zboží a investičních statků. Mišun a Tomšík (2002) zmiňují, že růst reálných příjmů vyplývající z dovozu kapitálu, technologií a dovedností jsou jedním z nejdůležitějších potenciálních pozitivních dopadů PZI.

Dalším významným pozitivním efektem přímých zahraničních investic je transfer technologií. Je všeobecně přijímáno, že nadnárodní firmy mají významný podíl na světovém výzkumu a vývoji. Dle Dunninga (1993) 80 % celosvětových výdajů do výzkumu a vývoje plyne z nadnárodních společností. Z geografického hlediska je strategický výzkum a vývoj nadnárodních společností lokalizován v několika státech, zatímco investiční aktivity nadnárodních společností jsou geograficky více rozptýlené a směřují jak do průmyslově vyspělých, tak i do rozvíjejících se zemí (Blomström a Kokko, 1996). Pavlínek (2012) zmiňuje, že základní výzkum je zpravidla lokalizován v blízkosti sídla společnosti, zatímco aplikovaný výzkum je decentralizován do jednotlivých

firémních divizí. Blomström a Kokko (1996) podotýkají, že technologie se může šířit různými způsoby: formální cestou prostřednictvím obchodních vazeb nebo neformální cestou, která může být dobrovolná nebo nedobrovolná viz tabulka 2.

Tabulka 2 Šíření technologií

Typ transakce	Role Nadnárodní společnosti	
	Aktivní	Pasivní
Formální	Joint Venture, licence	Obchod zboží
Neformální	Vazby	Výměna vědeckých znalostí, časopisy

Zdroj: Vlastní zpracování dle Blomström a Kokko (1996)

Dalším všeobecně přijímaným pozitivním efektem přímých zahraničních investic na domácí ekonomiku je přenos znalostí mezi zahraniční společností a jejími pobočkami v hostitelské ekonomice a to jak na úrovni manažerů, tak i na úrovni řadových zaměstnanců. K přelévání znalostí dochází prostřednictvím školení (řadových zaměstnanců, vedoucích manažerů), které zahraniční společnost poskytuje svým pobočkám většinou za sníženou cenu či zcela zdarma. K přelévání znalostí dochází také v momentě, kdy zaměstnanci odcházejí do jiné firmy nebo v případě, kdy si založí vlastní podnik (Blomström a Kokko, 2001). Přímé zahraniční investice hrají významnou roli i v univerzitním vzdělávání, neboť nadnárodní zahraniční společnosti často nabízejí vysoce kvalifikovaná pracovní místa v oblastech přírodních, technických a ekonomických věd. Tyto vysoce kvalifikovaná místa ovšem vyžadují i vysokou úroveň odborných znalostí, proto nadnárodní společnosti usilují o co nejvyšší počet kvalitních absolventů poskytováním stipendií nejen nadaným studentům univerzit, ale i vlastním zaměstnancům, čímž přímo podporují jak své potenciální budoucí zaměstnance, tak i současné zaměstnance. Zároveň poptávka nadnárodních společností po kvalifikované pracovní síle může stimulovat vládu, aby zvýšila investice do terciární úrovně vzdělání (Blomström a Kokko, 2001).

V souvislosti s pozitivními dopady PZI je však důležité zmínit i jejich potenciální negativní dopady. Pozitivní fakt růstu konkurence v domácí ekonomice může být

převážen negativním dopadem rozvoje duální ekonomiky, k jejímuž rozvoji dochází v případě, kdy domácí firmy zaostávají za zahraničními firmami a nejsou schopné jim konkurovat, což vede k jejich vytlačení z trhu nebo dokonce zániku. Jev duální ekonomiky je dle Pavlína (2004) způsoben tím, že mnoho firem, které byly před rokem 1989 v rukou státu, zaměstnávají velkou část celkové pracovní síly a prošly složitou restrukturalizací zahrnující např. i proces kuponové privatizace, což mělo mnohdy pro firmy negativní efekt ve formě vzniku výrazných dluhů, které firmy nebyly schopny splatit. V důsledku tak firmy pouze bojují o přežití. Situace je ještě více zhoršována zahraničními investory, kteří umisťují své investice do domácích firem, které vykazují vysokou produktivitu a ziskovost. Ve výsledku tak na trhu roste propast mezi několika prosperujícími firmami se zahraniční účastí a větším množstvím stagnujících či přímo upadajících domácích firem (Pavlínek, 2004).

Negativní efekt v podobě výrazné konkurence ze strany zahraničních firem se může změnit v pozitivní dopad v případě, že domácí firmy dokáží této těžké konkurenci odolat. Pak jsou domácí firmy schopné úspěšně expandovat na zahraniční trhy. To, že domácí firmy často nedokáží konkurovat zahraničním firmám, je důsledkem nejen toho, že zahraniční firmy často vykazují vyšší produktivitu práce než české firmy či mají k dispozici vyspělé technologie, ale také proto, že jsou často lákáni investičními pobídkami pro vstup na trh daného státu (Pavlínek, 2004; Říman *et al.*, 2008). Otázka investičních pobídek je v kontextu PZI velmi důležitá a zaslouží si podrobnější rozbor.

Ačkoliv se všeobecně přijímá, že PZI jsou pro transformující ekonomiky prospěšné, investiční pobídky, které s PZI úzce souvisí, jsou naopak považovány za škodlivé, neboť deformují konkurenční prostředí (Říman *et al.*, 2008). Investiční pobídky, které jsou financovány formou daní firem, které na pobídky nedosáhnou, zpravidla směřují velkým zahraničním firmám, čímž dochází k tomu, že konkurenční firmy dotují své protivníky na trhu (Říman *et al.*, 2008). (Říman *et al.*, 2008) dále tvrdí, že významnějším důvodem než jsou vládní pobídky, jsou pro příchod zahraničního investora nízké daně, kvalitní infrastruktura, fungující legislativní prostředí a příhodné podmínky pro podnikání s čímž se ztotožňuje i Klaus (2002). Další negativní vlastností vládních pobídek je dle Římana *et al.* (2008) jejich nákladnost, kdy pracovní místa vytvořená pomocí investičních pobídek spíše jen přetahují kvalitní zaměstnance z domácích firem, než aby reálně snížily nezaměstnanost, na což poukazuje i Pavlínek (2004). Problém investičních pobídek vidí Říman *et al.*, (2008) rovněž v tom, že stát

prostřednictvím investičních pobídek způsobuje neefektivní alokaci zdrojů, což znamená, že investice proudí jinam, než kam by proudily na základě vlastní úvahy, na což poukazuje i Tomšík (2011). Tomšík (2011) rovněž poukazuje na problém tzv. *negativního výběru*, který s investičními pobídkami souvisí. Negativní efekt se projeví tím, že investoři budou předkládat projekty, které jsou průměrně horší než ostatní projekty, neboť se již ve fázi kalkulace bude počítat s tím, že bez investiční pobídky nebudou rentabilní. Další důvodem, proč budou předkládány podprůměrné projekty, je ten, že projekty podpořené investičními pobídkami budou mít zlepšené cash-flow a v případě externího financování ze strany bank budou považovány za bonitnější a získají tak snadněji úvěr. Dalšími negativními efekty investičních pobídek může být prostor pro rozvoj korupce a rovněž růst asymetrie mezi bohatými a chudými státy, neboť chudé státy nemají peníze na investiční pobídky a nemohou tak využít svoji komparativní výhodu, aby se vymanily z chudoby. Říman *et al.*, (2008) říká, že čím jsou pobídky štedřejší, tím méně firem nedosahujících na tyto pobídky bude ochotno investovat, protože čím vyšší jsou tyto pobídky, tím vyšší je znevýhodnění pro firmy, které na tyto pobídky nedosáhnou. Další negativním aspektem PZI je možný negativní vývoj platební bilance. V důsledku rostoucí penetrace firem pod zahraniční kontrolou v české ekonomice ve spojení s jejich rostoucí ziskovostí mají za následek nejen rostoucí objemy zisků, ale i to, že vytvářejí stále větší část zisku vytvořeného v celé české ekonomice. Dále je evidentní, že dochází ke zvyšování výplaty dividend a zároveň dochází k poklesu reinvestovaného zisku, zatímco v roce 2001 bylo reinvestováno 77,9% zisku, v roce 2006 to bylo pouze 47,9% (Říman *et al.*, 2008). Naopak podíl vyplácených dividend se zvýšil z hodnoty 22% v roce 1999 na hodnotu 52% v roce 2006 (Říman *et al.*, 2008). Bilance výnosů, která je hlavní objemovou položkou běžného účtu, se skládá z výnosů dvou faktorů: práce a kapitálu (investic). 80 % připadlo na záporné saldo výnosů z kapitálu (investic), 20 % připadlo na záporné saldo výnosů z práce. Ve výsledku tak velký objem PZI v domácí ekonomice znamená zvýšenou repatriaci zisků do domovských zemí investorů a také, což není na první pohled evidentní, i řešení zahraniční nezaměstnanosti, neboť bylo empiricky zjištěno, že až polovina zaměstnanců firem investujících na zelené louce pochází ze zahraničí (Říman *et al.*, 2008).

Dalším efektem PZI, který může ovlivnit domácí ekonomiku, je dle Agosiniho a Mayera (2000) tzv. *crowding effect*, který může být jak pozitivní (*crowding-in effect*), tak i negativní (*crowding-out effect*). *Crowding-in* efekt nastává v případě, kdy PZI

zvyšují celkové investice v ekonomice přímo či nepřímo stimulací dalších investic ze strany domácích dodavatelů či investic do infrastruktury. Zároveň však může dojít i ke crowding-out efektu, a to v momentě, kdy PZI znamenají akvizici již existujících firem nebo v momentě, kdy PZI vytlačují domácí investice (Tomšík, 2008). Nabízí se otázka, co je příčinou crowding-in efektu resp. crowding-out efektu. Agosin a Mayer (2000) se domnívají, že podstata vzniku crowding-in efektu resp. crowding-out efektu spočívá ve vyspělosti jednotlivých sektorů ekonomiky, kam PZI směřují. V případě, že PZI směřují do sektoru, který v dané ekonomice není rozvinutý, pak mají PZI doplňkový charakter a je pravděpodobné, že zapříčiní rozvoj dalších investic v tomto sektoru. Naopak v případě, kdy PZI směřují do sektoru, kde operuje mnoho domácích firem, pak PZI mohou domácí firmy vytlačit z trhu. Mišun a Tomšík (2002) v kontextu Česka empiricky prokázali crowding-in efekt, stejně tak prokázali crowding-in efekt i v případě Maďarska, naopak v případě Polska prokázali crowding-out efekt.

Mezi významná rizika plynoucí z lákání PZI do domácí ekonomiky patří také přijetí strategie lákání PZI na základě levné pracovní síly. Hlavní nebezpečí použití této strategie spočívá v přijetí statusu státu s levnou pracovní silou, což v budoucnu může státu bránit získat lepší pozici ve světové ekonomice (Pavlínek, 2004). Nízké mzdy byly v Česku v období po roce 1989 dle Benáčka a Zamrazilové (1997) zapříčiněny nízkou prioritou kladenou na soukromou spotřebu v centrálně plánovaném hospodářství. S rizikem „nálepky“ státu charakterizovaným levnou pracovní silou souvisí i riziko nestability zahraničních investic. Pavlínek (2004) zmiňuje, že pro zahraniční investory v automobilovém průmyslu byl pro investice v Česku kromě faktorů geografické blízkosti Česka k západním trhům důležitý i faktor levné pracovní síly a později i štedré investiční pobídky. Právě štedré vládní pobídky můžou paradoxně znamenat i odchod zahraničních investorů ze země, ačkoliv záměrem investičních pobídek je naopak přilákání zahraničních investorů. V momentě, kdy podmínky pro zahraničního investora přestanou být výhodné, logicky přesune své zdroje tam, kde očekává vyšší míru zhodnocení. Výhodné podmínky pro investora mohou nastat v případě skončení vládní pobídky např. v podobě daňových prázdin. Z tohoto důvodu se zahraniční investor před rozhodnutím investovat v daném státě informuje o standardní daňové sazbě z příjmů právnických osob, neboť čím vyšší je tato sazba, tím větší bude skok po skončení investiční pobídky (Říman *et al.* 2008). Samozřejmě nebezpečí odchodu zahraničního investora hrozí i v případě neexistence vládních pobídek, kdy se investor může rozhodnout na základě vlastní

ekonomické analýzy investovat jinde a to z důvodu nejen meších nákladů ve formě mezd, ale např. z důvodů nízké sazby daně z příjmu, kvalitnější legislativě, infrastruktuře či příznivějšímu podnikatelskému prostředí, což jsou dle Řimana *et al.* (2008) pro zahraničního investora často rozhodující faktory, podle kterých se rozhoduje, kde investovat.

Je evidentní, že PZI mohou mít jak pozitivní, tak i negativní dopady na domácí ekonomiku, na což poukazuje Pavlínek (2004), který říká, že dopady přímých zahraničních investic jsou geograficky a sektorově velmi nerovnoměrné, a proto by analýza dopadů přímých zahraničních investic v konkrétní zemi měla být založena na empirickém výzkumu. Tento názor sdílí např. i Žilinské (2010), která se domnívá, že v případě přímých zahraničních investic neplatí „one size fits all“ a dopad investic se může v rámci jednotlivých zemí lišit. Tento názor je podporován i Agosinim a Mayerem (2000), kteří říkají, že efekty PZI se mohou lišit v rámci jednotlivých zemí na základě jejich specifických politik a síly domácích podniků. Pavlínek (2004) dodává, že rozhodujícím faktorem přínosu PZI pro domácí ekonomiku jsou vazby mezi zahraničními investory a domácími firmami. V případě vzniku silných vazeb mezi zahraničními investory a domácími firmami dochází k transferu technologií, vzniku nových pracovních míst a vzniku nových firem, což má pozitivní dopady na celou ekonomiku.

2.3 Privatizace

Privatizace byla považována po roce 1989 za klíčový aspekt v procesu hospodářské transformace, při kterém hrál stát rozhodující roli (Holman, 2000). Zásadní změna hospodářského fungování státu, zánik centrálně plánovaného hospodářství a následný přechod k hospodářství tržnímu přinesla řadu problémů, se kterými se stát musel vypořádat. Patrně největším problémem byla nutnost převést státní majetek do rukou soukromých akcionářů. V otázce převodu státního majetku do soukromých rukou se ihned objevily dva rozdílné názory, jak převod státního majetku pojmout. Stoupenci prvního názoru⁶ prosazovali pomalejší cestu privatizace, která spočívala v převodu firem

⁶ Drahokoupil (2009) tuto skupinu nazývá skupinou „Průmyslníků“

na akciové společnosti (a.s.) zpočátku ve vlastnictví státu a vytvoření vládní agentury, která by vykonávala vlastnickou kontrolu nad těmito společnostmi. Agentura měla provádět základní restrukturalizaci, rozdělit podniky podle jejich perspektivnosti a životaschopnosti a poté podniky privatizovat výběrem vhodných vlastníků. Pozitivním přínosem této pomalejší privatizace měla být efektivní vlastnická struktura a kontrola. Tento přístup byl však kritizován příznivci rychlé privatizace⁷, kteří tvrdili, že by privatizace realizovaná pomalejší cestou trvala desetiletí (Holman, 2000). Tříška (1991) tvrdí, že v případě, kdy stát prodává majetek, se kromě technických problémů přidávají i problémy spojené s nezkušeností státní byrokracie s obchodními transakcemi a vysoké politické citlivosti prováděných operací.

Česká privatizace je často porovnávána s privatizačními procesy ve státech, které stejně jako Česko byly vystaveny nutnosti převést státní majetek do soukromých rukou - Maďarskem a Polskem. Zatímco Česko se vydalo cestou rychlé privatizace, Maďarsko a Polsko upřednostnilo pomalejší cestu. Dle Drahokoupila (2009) byl důvodem, proč se Česko vydalo rychlejší cestou privatizace to, že na rozdíl od Maďarska nebylo v roce 1989 tak zadlužené a nemuselo se tedy primárně zaměřit na finanční zisk z privatizace jako v případě „pomalé“ privatizace, které usilovalo o finanční profit privatizace. Dalším rozdílem mezi privatizací v Česku a privatizací v Polsku a Maďarsku byla její forma. Zatímco v Česku byla privatizace centralizovaná pod kontrolou státu, v Polsku a Maďarsku byla privatizace decentralizovaná, kdy byly podniky přeměňovány na akciové společnosti, které následně přecházely do rukou manažerů firem. Další názorový střet vznikl v otázce restrukturalizace firem, jedna skupina prosazovala prvotní restrukturalizaci a následnou privatizaci, druhá skupina prosazovala prvotně firmu privatizovat a následnou restrukturalizaci ponechat na novém investorovi. Právě prvotní privatizace s následnou restrukturalizací byla charakteristická pro rychlou cestu privatizace, která měla v Česku podobu kuponové privatizace. (Zemplerová, 2012).

Všeobecně bylo předpokládáno, že privatizace povede k růstu efektivity a zisků domácích firem (Estrin *et al.*, 2007). Nicméně Kočenda a Švejnar (2003) poznamenávají, že ty státy, v rámci nichž byl privatizační proces nejrychlejší (Rusko, Ukrajina, Česko), zaznamenaly hospodářský pokles nebo jen pomalý hospodářský růst. Švejnar (2007) se odvolává na Sachse, Zinnese a Eliata (2000), kteří tvrdí, že privatizace sama nezpůsobí růst HDP, ale může způsobit růst v případě, když je privatizace spojena s institucionálními

⁷ Drahokoupil (2009) nazval tuto skupinu skupinou „Neoliberalistů“

reformami. Privatizační proces je podporován především zastánci tzv. *Washingtonského konsensu*, kteří zdůrazňují význam rychlého převodu vlastnictví a přesvědčení, že soukromé vlastnictví spolu s působením tržních sil povede k hospodářskému růstu (Švejnar, 2007). Privatizace v Česku byla rozdělena do 3 fází: restituce, malá a velká privatizace (Kočenda a Švejnar, 2003). Restituce započala v roce 1990 definovaná zákonem č. 403/1990 Sb.⁸, malá privatizace započala v roce 1990 rámovaná zákony č. 427/1990 Sb.⁹ a č. 500/1990 Sb.¹⁰, velká privatizace, jejíž hlavní součástí byla kuponová privatizace, pak začala v roce 1991, jejíž nejdůležitější právní normou byl zákon č. 92/1991 Sb.¹¹, který byl zároveň nejdůležitějším zákonem celé privatizace (Tříška, 1991). Proces privatizace umožňoval řadu způsobů převodu vlastnictví na nové majitele. Malé firmy byly obvykle vydraženy nebo prodány v tendrech. Střední firmy byly prodány v tendrech nebo prodány předem dohodnutému kupci. Většina velkých firem byla transformována do podoby akciových firem a jejich akcie byly posléze nabízeny v rámci kuponové privatizace. Kotrba (1994) rozlišil následující způsoby privatizace:

- a) Transformace do akciové společnosti a následný prodej - kuponová privatizace
- b) Přímý prodej předem danému kupujícímu
- c) Veřejná aukce
- d) Veřejný tendr
- e) Převod majetku na obce, státní organizace (ministerstvo sociálních věcí, ministerstvo zdravotnictví apod.)

Samotný proces velké privatizace, která byla z hlediska privatizace největších průmyslových podniků (včetně automobilových) nejvýznamnější, byl rozdělen do několika kroků. První krok se uskutečnil v červnu 1991, kdy vláda uveřejnila seznam státem vlastněných firem s poukazem na to, které firmy budou privatizovány v první a ve druhé vlně a které firmy nebudou privatizovány v průběhu následujících 5 let. Předkládané projekty v rámci první vlny privatizace musely být předloženy do 30. listopadu 1991 (uzávěrka byla posunuta do 20. ledna 1992). Konečné rozhodnutí ohledně

⁸ Zákon o zmírnění následků některých majetkových křivd

⁹ Zákon o převodech vlastnictví státu k některým věcem na jiné právnické nebo fyzické osoby

¹⁰ Zákon České národní rady o působnosti orgánů České republiky ve věcech převodů vlastnictví státu k některým věcem na jiné právnické nebo fyzické osoby

¹¹ Zákon o podmínkách převodu majetku státu na jiné osoby

přijetí resp. odmítnutí předkládaného projektu muselo být provedeno Ministerstvem privatizace do 31. dubna 1992 (platilo pro firmy, které byly transformovány do akciových společností a nabízeny v první vlně privatizace). Rozhodnutí týkající se projektů na privatizaci firem, které nebyly zapojeny do kuponové privatizace, mohlo být provedeno kdykoliv od poloviny roku 1991. V případě, že vláda nebo příslušné ministerstvo schválilo projekt, přešel majetek pod Fond národního majetku (FNM).

Přestože se privatizace mohli zúčastnit jak domácí, tak i zahraniční investoři, byli zahraniční investoři dle Kotrby (1994) či Pavlínka (2008) znevýhodněni. Vláda Václava Klause vládnoucí po roce 1992 preferovala tzv. „Českou cestu“ privatizace, v rámci které byli upřednostňováni domácí investoři proti zahraničním investorům, což je do jisté míry paradoxní, neboť je Václav Klaus považován za zastávce neoliberálního přístupu v řízení hospodářství, který zdůrazňuje samoregulační schopnost trhu a stejné podmínky pro všechny aktéry (Pavlínek, 2002). Zatímco domácí investoři byli oprávněni koupit privatizované firmy za státem stanovenou cenu, cena pro zahraniční investory byla stanovena nezávislým auditem. Toto diskriminační jednání bylo v kontrastu s privatizací v Maďarsku, kde zahraniční investoři měli stejné podmínky jako domácí investoři (Zijlstra, 1997).

Jak ukázalo období kuponové privatizace, upřednostnění českých investorů na úkor zahraničních investorů nepřinesl kýžené výsledky. Ačkoliv kuponová privatizace byla rychlejší cestou jak předat státní majetek do soukromých rukou, nepřinesla tato forma privatizace do podniků žádný kapitál, způsobila příliš roztržitou strukturu vlastnictví a nedokázala zajistit vhodné investory. Zemplinerová a Benáček (1997) poznamenávají, že mezery v legislativě a nedostatečná regulace kapitálového trhu nevytvořily příhodné podmínky pro to, aby privatizace měla pozitivní dopady na ekonomiku. Balfour a Crise (1993) tvrdí, že bez řádného institucionálního prostředí bude docházet k selhání trhu a úspěšnost procesu privatizace tak bude nejistá. Dle Bjorvatna a Søreide (2005) je nedostatečné institucionální prostředí možností pro rozvoj korupce, jelikož v případě privatizace lze těžko přesně ocenit prodávaný majetek, proto je pro třetí stranu (obyvatelstvo státu) obtížné posoudit, zda je cena majetku adekvátní.

V případě kuponové privatizace lze jmenovat několik významných českých firem, které v důsledku kuponové privatizace zanikly: Poldi Kladno, ČKD, Škoda Plzeň (Holman, 2000). Negativně zasažena byla i řada firem působících v automobilovém průmyslu: ČZ Strakonice, Tatra Kopřivnice či Zetor Brno (Pavlínek, 2008). Autoři kuponové privatizace si uvědomovali, že předání akcií podniku novým vlastníkům je jen

prvním krokem, který musí být následován vytvořením trhu vlastnických práv (Holman, 2000). Bohužel, noví vlastníci často neměli jasnou představu o tom, jak firmu efektivně řídit a jaké by měly být její dlouhodobé cíle, v horším případě docházelo i k odčerpání peněz z dané firmy do jiných firem vlastněných managementem podniku, což mělo za následek finanční úpadek firmy.

2.3.1 Kuponová privatizace

Kuponová privatizace měla za cíl rychle převést vlastnická práva ze strany státu do soukromých rukou, přičemž restrukturalizaci podniku měli provést až noví vlastníci (Holman, 2000). Dále měla kuponová privatizace dle Třísky (1991) vytvořit podmínky pro základní ocenění podniků ze strany obyvatelstva, vytvořit silný kapitálový trh a otevřít trh pro příliv zahraničních investic. Mezi hlavní výhody kuponové privatizace patřila její předpokládaná rychlost, s jakou bude možné převést státní majetek do soukromých rukou. Nicméně události prokázaly, že proces kuponové privatizace nebyl tak rychlý, jak se všeobecně předpokládalo. Švejnar (2006) podotýká, že zatímco proces privatizace byl v Česku skončen v roce 1995, v Maďarsku, které zvolilo cestu pomalejší privatizace spočívající v prodeji státních podniků strategickému investorovi, který zaplatil nejvíce, byl proces privatizace ukončen pouze o rok později v roce 1996. Mezi nedostatky kuponové privatizace patřilo dle Pavlíčka (2002a) a Švejnara (2006) to, že nepřinesla žádný nový kapitál ani nové manažerské zkušenosti potřebné pro restrukturalizaci privatizovaných firem a naopak způsobila zneřehlednění vlastnické struktury. Holman (2000) píše o vzniku nejasných vlastnických struktur ve formě pyramid, kdy v některých případech dceřiná firma vlastnila matku. Nicméně Klaus (2002) říká, že ideou kuponové privatizace nemělo být nalézt pro privatizované podniky vhodné vlastníky, vnést nový kapitál či přinést nové trhy či nové výrobní programy, ale urychleně oddělit podniky z vlastnictví státu, který již neměl mandát, sílu, schopnosti ani finanční prostředky podniky dále řídit a spravovat. Hrubý a Rudlovčák (2002) říkají, že prostřednictvím kuponové privatizace dal stát šanci všem občanům, aby v procesu prodeje státního majetku získali alespoň jeho určitou část. Rovnocennost šance však popírají Boycko, Shleifer a Vishny (1993), kteří zmiňují výhodu akcionářů, kteří dobře znají privatizovaný podnik, tzv. *insiders*. Hrubý a Rudlovčák (1999) mezi další problémy kuponové privatizace řadí dezorientaci drobných akcionářů z důvodu zdůrazňování

filozofie držitele akcií, který investuje své úspory, aby získal dividendy, popř. aby prostřednictvím spekulativních obchodů realizoval zisk. Akcionáři tak nabyli dojmu, že v dohledné době budou moci generovat zisk, nicméně u většiny podniků bylo zřejmé, že po dlouhou dobu půjde spíše o jejich přežití, než aby dokázaly generovat zisk a tím pádem i vyplácet dividendy akcionářům. Dalším problémem byl vznik investičních fondů, které měly pro své podílníky koupit za shromážděné kupony privatizované podniky a tyto podniky posléze ve prospěch akcionářů řídit. Nicméně investiční fondy často jasně nespécifikovaly, jaké mají s podniky plány, čímž ztěžovaly rozhodování akcionářů, do kterých podniků vložit svůj kapitál. Dle Švejnara (2006) byl hlavním důvodem, proč nebyla kuponová privatizace úspěšná, neschopnost vlády vytvořit takové legislativní prostředí, které by zamezilo zpronevěře majetku nových akcionářů ze strany manažerů či dominantních vlastníků. Švejnár nicméně poznamenává, že kuponová privatizace nebyla úplnou katastrofou, nicméně mohlo dle něj být dosaženo mnohem lepších výsledků, pakliže by se postupovalo jinak, což Hanousek, Kočenda a Švejnár (2009) empiricky prokázali ve státech střední a východní Evropy. S kuponovou privatizací souvisel v kontextu Česka nechvalně známý pojem *tunelování* (z angl. asset stripping), čili odčerpání peněz vedením firmy do jiných firem zpravidla vedením vlastněných (BusinessDictionary, 2014). Mezi podniky, které byly v průběhu kuponové privatizace *vytunelovány*, patřily např. Poldi Kladno, Škoda Plzeň, Tatra Kopřivnice, ZTS Zlín či Zetor Brno. Dle Žídka (2006) je pojem *tunelování* spojen s jakýmkoliv amorálním, ale právně nepostihnutelným chováním. Dle něj *tuneláři* využili mezeru v zákonech a vyvedli aktiva z podniků či bank. Rovněž poukazuje na fakt, že pojem *tunelování* je spojen především s pravicovými vládami. Tomuto vnímání však odporuje fakt, že během vlády ČSSD, která vyhlásila *Akci Čisté ruce*, se nepodařilo dosáhnout výrazných výsledků ve smyslu potrestání trestních činů, ačkoliv politická vůle na straně vládnoucí sociální demokracie nechyběla. Paradoxně odsouzeným za vytunelování podniku Liberta byl člen Zemanova kabinetu Ivo Svoboda. To, že i přes snahu vlády, nebyl obžalován a odsouzen výrazný počet tzv. *tunelářů*, dle Žídka (2006) poukazuje na to, že *tunelování* bylo ve své podstatě v souladu s právem, ačkoliv samotné *tunelování* vede dle Komana *et al.* (2013) ke ztrátám prosperujících firem. Další otázkou je morální podstata tohoto jednání.

3 VLIV TRANSFORMACE ČESKÉ EKONOMIKY NA AUTOMOBILOVÝ PRŮMYSL

3.1 Dopad liberalizace trhu na český automobilový průmysl

Česko stálo v roce 1990 před obtížným úkolem provést transformaci české ekonomiky z centrálně plánované na tržní. V rámci transformace byly zvažovány dvě rozdílné strategie. První projekt s názvem *Návrh strategie přechodu k tržní ekonomice* byla vypracována Hospodářskou komorou Česka pod vedením Františka Vlasáka. Tato strategie počítala s pomalejším tempem transformace, standardními metodami privatizace, aktivní strukturální politikou a pomalejší liberalizací zahraničního obchodu. Druhý projekt s názvem *Strategie ekonomické reformy*, který vypracovalo federální ministerstvo financí v čele s Václavem Klausem, kladl důraz na rychlost reform, cenovou liberalizaci a liberalizaci zahraničního obchodu (Žídek, 2006). Výsledný projekt *Scénář ekonomické reformy* schválený v září 1990 byl syntézou obou výše zmíněných projektů, ačkoliv více prvků bylo převzato z federálního návrhu (Žídek, 2006). Scénář transformace měl dle Žídka (2006) značnou podobnost s polským plánem šokové terapie. Naopak reformy uskutečňované v Maďarsku byly gradualistické (Alam, 2009). S transformačním procesem byla úzce spojena cenová liberalizace a liberalizace zahraničního obchodu (Žídek, 2006). Hlavním problémem české ekonomiky se zdála být nefunkčnost cenového mechanismu, který nestimuloval firmy efektivně alokovat své zdroje tam, kde byl předpoklad největšího zhodnocení. Cenová liberalizace byla v Československu spuštěna 1. ledna 1991, kdy bylo uvolněno 85 % cen spolu s částečnou měnovou směnitelností v zahraničním obchodu (Pavlínek, 2008). V důsledku cenové liberalizace došlo v roce 1991 k nárůstu inflace na 56,6 % (ČSÚ, 2014), v roce 1992 však došlo k poklesu na 10,9 % (ČSÚ, 2014). Cenová liberalizace a liberalizace zahraničního obchodu znamenala pro české výrobce nutnost vypořádat se se zahraniční konkurencí.

Aby vláda alespoň zpočátku ochránila české producenty a usnadnila pozici českým exportérům, podhodnotila kurz koruny, čímž vytvořila jeden z transformačních „polštářů“. Negativním důsledkem této pomoci českým exportérům bylo zvýšení míry inflace, která způsobila pokles reálných mezd (Židek, 2006). Liberalizace zahraničního obchodu se projevila snížením cla na 5 %, na druhou stranu byla zavedena dovozní přírážka ve výši 20 %, což mělo ochránit český trh před prudkým nárůstem dovozu (Židek, 2006). Československá ekonomika se dle Pavlína (2002a) musela dále vypořádat s externími šoky, jako např. převod na platbu v dolarech v rámci obchodování se SSSR a se státy RVHP. Dalšími negativními jevy byl rozpad RVHP, čímž v roce 1991 zahraniční obchod se státy RVHP klesl o 49 % a rovněž ekonomická embarga uložená na Kuvajt v roce 1990, čímž došlo k nárůstu cen ropy (Pavlínek, 2002a). Tyto negativní aspekty zapříčinily, že se celá ekonomika dostala do fáze „transformační“ krize, která znamenala růst platební insolvence mezi průmyslovými podniky. Z důvodu neefektivní legislativy týkající se úpadku a aktivní proti úpadkové politice se drtivá většina insolventních podniků vyhnula úpadku. Insolventní podniky tak negativně ovlivňovaly prosperující podniky, neboť tyto podniky byly nuceny prodávat své produkty na úvěr, což ve výsledku vedlo k jejich druhotné insolvenční, neboť často nedostali včas zaplacené za své výrobky a následně tak nebyli schopni zaplatit za materiál, zboží a služby (Pavlínek, 2002a). Podniky, které odmítly prodávat své výrobky na úvěr a dokázaly nahradit domácí odbyt svých výrobků vývozem do zahraničí, se vyhnuly druhotné platební neschopnosti. Mezi tyto podniky patřil např. Barum Otrokovice, který dokázal nahradit odbyt na trzích střední a východní Evropy vývozem na západní trhy. Dopad cenové liberalizace a liberalizace zahraničního obchodu nebyl podle Pavlína (2002a) stejný na celý automobilový průmysl. Zatímco výrobci vozidel prodělali určitou modernizaci v 70. či 80. letech a byli tak lépe připraveni na tržní podmínky, výrobci automobilových komponent byli z důvodu vlastní technologické zaostalosti v horší pozici. Český automobilový průmysl se tak v důsledku transformace nacházel v obtížné situaci, kdy cenová liberalizace a liberalizace zahraničního obchodu znamenaly růst inflace, nárůst konkurence ze západoevropských zemí a ztrátu odbytu zapříčiněným rozpadem RVHP. Ačkoliv se vláda na počátku transformačního období snažila devalvací měny a zavedením dovozní přírážky pomoci českým vývozcům, stále stála před úkolem převést státní podniky do soukromých rukou

a to v době, kdy domácí ekonomika prodělávala turbulentní změny²⁰ a nebylo tak jisté, zda tyto výkyvy neodradí potenciální investory od investování do domácích podniků.

3.2 Vývoj automobilového průmyslu po roce 1989

Vývoj automobilového průmyslu po roce 1989 ilustruje tabulka 3, která vyjadřuje vývoj produkce hlavních segmentů českého automobilového průmyslu. Z hlediska struktury produkce jsou dominantním segmentem osobní automobily a malá užitková vozidla, a to jak v roce 1993, kdy segment osobních automobilů a malých užitkových vozidel představoval téměř 90 % celkové produkce motorových vozidel, tak především v roce 2013, kdy jeho podíl na celkové produkci motorových vozidel představoval již více než 99 %. Růst produkce osobních automobilů byl výrazný především od roku 2005, kdy začala výroba TPCA, další nárůst v produkci osobních automobilů znamenal i rok 2008, kdy začala výroba Hyundai (viz příloha 3). V roce 2013 tak Česko zaujímalo 13. místo v produkci osobních automobilů na světě a 4. místo v Evropě (OICA, 2014).

Tabulka 3 Vývoj produkce jednotlivých segmentů automobilového průmyslu

Rok	Výroba				
	Osobní + malá užitková vozidla (M1 + N1)	Užitková/nákladní, tahače, podvozky (N2 + N3)	Autobusy (M2 + M3)	Motocykly (L)	Celkem

²⁰ Reálné HDP pokleslo např. v roce 1991 o 11,5 % a domácí poptávka o 28,5 % (Žídek, 2006). Inflace naopak v roce 1991 vzrostla na 56,6 % (ČSÚ, 2014).

1993	219818	8518	917	18891	248144
1994	173766	5423	1012	10450	190651
1995	208794	6676	944	6853	223267
1996	263590	7160	1276	8147	280173
1997	358625	8764	1092	6193	374674
1998	404293	5434	1240	3811	414778
1999	371547	3007	1269	4389	380212
2000	450995	3073	1424	3865	459357
2001	460997	2718	1566	5308	470589
2002	442507	2769	1812	7880	454968
2003	437605	2327	1785	2185	443902
2004	443934	2200	1972	1785	449891
2005	597994	2050	2193	1607	603844
2006	849876	1993	2948	1015	855832
2007	931298	3168	3182	2140	939788
2008	940334	2737	3496	1561	948128
2009	979085	1091	3067	749	983992
2010	1072263	1410	2711	782	1077166
2011	1194981	1302	3562	1155	1201000
2012	1174267	1499	3229	2319	1181314
2013	1128473	767	3691	1354	1134285

Zdroj: Sdružení automobilového průmyslu (2014)

Vývoj produkce jednotlivých segmentů relativně odpovídá jednotlivým fázím transformace, kdy období let 1994 až 1996 je přijímáno jako období charakterizované hospodářským růstem, což se projevilo růstem celkové produkce motorových vozidel (CAGR + 21,23 %) ²¹. Při bližším pohledu je však zřejmé, že tento růst nebyl v rámci jednotlivých segmentů rovnoměrný. Zatímco růst produkce osobních automobilů a malých užitkových vozidel v období let 1994 až 1996 činil CAGR + 23,16 %, růst produkce užitkových a nákladních vozidel, tahačů a podvozků činil CAGR + 14,90 % a růst produkce autobusů CAGR + 12,29 %, produkce motocyklů naopak zaznamenala propad CAGR - 11,70 %. Následující období let 1997 až 1999 bylo naopak charakterizováno recesí. Celkový růst produkce motorových vozidel činil pouze CAGR + 0,74 %, významný pokles v produkci zaznamenala výroba nákladních automobilů CAGR - 41,42 % a výroba motocyklů CAGR - 15,82 %. Pokles produkce nákladních automobilů bylo zapříčiněno ukončením výroby firmy ROSS v roce 1998, ve stejném roce došlo k ukončení výroby motocyklů ČZ Strakonice. Konec produkce ČZ Strakonice spatřoval Pavlínek (2002b) v neúspěšné privatizaci prostřednictvím zahraničního investora. Období od roku 1999 bylo charakterizováno oživením ekonomiky, což bylo způsobeno investicemi do strojů a technologických zařízení a růstem zahraničních investic (Janáček *et al.*, 2001; Hospodářské noviny, 2001 podle Židka, 2006). Celkový ekonomický růst se projevil i v produkci motorových vozidel. Výrazný růst byl zaznamenán především mezi roky 1999 a 2000, kdy růst motorových vozidel činil CAGR + 9,92 %. Navzdory období růstu došlo v roce 2001 k ukončení výroby Liazu, dalšího významného producenta těžkých nákladních automobilů, kterého se nepodařilo úspěšně privatizovat ²². V roce 2003 následovalo ukončení výroby i ve společnosti PRAGA, dalšího českého producenta nákladních automobilů s historií sahající do roku 1907. Jako milník v produkci motorových vozidel lze vnímat rok 2005, kdy TPCA začala vyrábět osobní automobily v Ovčárech u Kolína. Meziroční nárůst produkce osobních automobilů dosáhl hodnoty CAGR + 19,21 %. Počátek produkce TPCA je možno považovat za první významný výsledek rostoucího přílivu přímých zahraničních investic do automobilového průmyslu. Další výrazný nárůst v produkci osobních automobilů, byť ne tak výrazný jako

²¹ Výhoda ukazatele CAGR - Compound Annual Growth Rate (Souhrnná roční míra růstu) spočívá v odstranění meziroční kolísavosti růstu, čímž poskytuje přesnější údaje o růstu v průběhu sledovaného časového období. Tento přístup použil např. Porter (2003) a byl použit i v autorově diplomové práci Randa (2013).

²² Privatizace Liazu je podrobněji rozebrána v kapitole 4.1.3

v případě počátku produkce TPCA, znamenal rok 2008, kdy Hyundai spustilo produkci osobních automobilů v Nošovicích. Investice Hyundai, která činila téměř 35 mld. Kč, patřila mezi historicky největší investici. Od počátku produkce Hyundai Nošovice dochází ke zvyšování podílu Hyundai na celkovém objemu vyrobených osobních automobilů, a to především na úkor TPCA, jehož podíl se naopak od roku 2008 kontinuálně snižuje (Sdružení automobilového průmyslu, 2014). Kromě růstu produkce segmentu osobních automobilů, zaznamenal od roku 1997 kontinuální růst i segment autobusů. Především růst v období let 2006 až 2008 byl výrazný. I přes pokles v letech 2009 a 2010 způsobený globální krizí došlo k opětovnému růstu a v roce 2013 bylo vyrobeno historicky nejvíce autobusů v samostatném Česku: 3691 (Sdružení automobilového průmyslu, 2014). Mezi hlavní producenty autobusů patří v Česku Iveco (bývalá Karosa Vysoké Mýto) a SOR Libchavy. Mezi segmenty, které naopak od roku 1993 zaznamenaly výrazný propad v produkci, patří segment nákladních automobilů a motocyklů. Výrazný propad ve výrobě nákladních automobilů a motocyklů byl způsoben problémy významných výrobců, do kterých se dostaly v období po roce 1989. Problémy spojené s transformací ekonomiky spolu s důsledky neúspěšné privatizace znamenaly zánik výrobců nákladních vozidel, Liazu v roce 2001 a Avie v roce 2013 a rovněž zánik výrobců motocyklů ČZ Strakonice v roce 1998.

Dalším způsobem, jak posoudit vývoj automobilového průmyslu a jeho postavení vůči ostatním zemím, je zhodnocení na základě komparativní výhody odvětví (Revealed Comparative Advantage), jehož výpočet vychází z Ballassasova indexu (1965)²³ posuzující komparativní výhodu daného odvětví. Jedná se o užitečný způsob posouzení relativní výhody, která vychází z Ricardovy teorie komparativní výhody dané země v konkrétním průmyslovém odvětví. Čím je hodnota vyšší než 1, tím má země větší komparativní výhodu v daném odvětví. Analogicky čím je hodnota nižší než 1, tím má země menší komparativní výhodu. Vzorec pro výpočet komparativní výhody odvětví je zobrazen na obrázku 1.

²³ Použití Ballassasova indexu v praxi viz Utkulu a Seymen (2004).

Obrázek 1 Vzorec pro výpočet komparativní výhody odvětví

$$RCA_{ij} = \frac{\frac{x_{ij}}{X_i}}{\frac{x_{aj}}{X_a}}$$

Kde

x_{ij} odpovídá vývozu výrobku j ze země i

X_i odpovídá celkovému vývozu ze země i

x_{aj} odpovídá dovozu výrobku j z ostatních zemí

X_a odpovídá celkovému dovozu z ostatních zemí

Hodnoty uvedené v tabulce 4 ukazují, že během transformačního období nevykazovalo Česko v sektoru strojů a dopravních zařízení vůči ostatním zemím výraznou komparativní výhodu. Především propad mezi roky 1991 a 1992 byl výrazný. Transformační období se v automobilovém průmyslu projevilo jako obtížnější, než se všeobecně očekávalo. Nízké hodnoty v období let 1991 až 1997 lze spatřovat v nutnosti dovážet ze zahraničí stroje a technologická zařízení v prvotní fázi transformace. Dalším důvodem byla patrně i privatizace spojená s restrukturalizací podniků, kdy podniky musely po rozpadu RVHP hledat nový odbyt pro své výrobky. Z hlediska zostřené konkurence po liberalizaci zahraničního trhu se však domácí podniky často nedokázaly s touto konkurencí vyrovnat, což mělo za následek pokles ve vývozu. Teprve v roce 1998 došlo k nárůstu konkurenční výhody na hodnotu vyšší než 1. Další nárůst hodnoty konkurenční výhody je patrný mezi roky 2004 a 2005, což odpovídá počátku výroby TPCA v roce 2005. Další výrazný nárůst byl posléze zaznamenán v roce 2008, což byl rok počátku výroby Hyundai v Nošovicích. Globální krize se na hodnotách konkurenční výhody negativně projevila v roce 2009 a především v roce 2010, nicméně již v roce 2011 byl zaznamenán opětovný růst, který pokračoval i v následujících letech 2012 a 2013.

Tabulka 4 Konkurenční schopnost odvětví SITC 7 Stroje a dopravní prostředky

Hodnota konkurenční schopnosti odvětví	Rok
0,939	1991
0,612	1992
0,764	1993
0,788	1994
0,939	1995
0,862	1996
0,970	1997
1,049	1998
1,077	1999
1,112	2000
1,122	2001
1,172	2002
1,183	2003
1,202	2004
1,261	2005
1,287	2006
1,260	2007
1,302	2008
1,297	2009
1,258	2010
1,301	2011
1,313	2012
1,321	2013

Zdroj: Vlastní výpočty dle dat ČSÚ

3.3 Shrnutí

Celkově lze konstatovat, že v období mezi lety 1993 a 2013 došlo k výraznému nárůstu dominance výroby osobních automobilů, růst zaznamenal i segment autobusů. Naopak segmenty nákladních vozidel a motocyklů ztratily na významu, který měly v roce 1993. Při bližším pohledu na výrobce v jednotlivých segmentech, které zaznamenaly růst, je evidentní, že se jedná o podniky, které byly úspěšně privatizovány: Škoda Auto a Karosa Vysoké Mýto. Výroba osobních automobilů byla navíc posílena zahraničními investicemi TPCA a Hyundai. Investice TPCA a Hyundai byly předznamenány úspěšnou privatizací Škody Auto a její hospodářskou úspěšností, což ovlivnilo další snahu státu o rozvoj automobilového průmyslu prostřednictvím zahraničních investic do výroby

osobních automobilů, neboť stát chtěl využít široké sítě dodavatelů Škody Auto, kterou mohly využít i další automobiloví producenti.

4 VÝVOJ PRŮMYSLOVÉ POLITIKY V ČESKÉM AUTOMOBILOVÉM PRŮMYSLU

Dle Dvořáčka (2003) nemělo Česko do roku 2000 definovanou žádnou systematickou průmyslovou politiku²⁴, přestože v transformačním období průmyslovou politiku aplikovaly v různém rozsahu a intenzitě všechny vlády. Tato opatření byla však dle Dvořáčka (2003) nahodilá a často přicházela pozdě. Přestože nebyla v počátečním období transformace české ekonomiky definována žádná konkrétní průmyslová politika v podpoře automobilového průmyslu, lze označit privatizaci automobilového průmyslu jako nástroj vlády, kterým usilovala o rozvoj automobilového průmyslu. Během privatizačního období se vystřídaly dvě vlády, zatímco první vláda Petra Pitharta, která vládla od roku 1990 do poloviny roku 1992, prosazovala „pomalou“ privatizaci²⁵, v jejímž rámci vláda privatizovala Škodu Auto do rukou Volkswagenu (VW), vláda ODS v čele s Václavem Klausem, která vystřídala Pithartovu vládu, preferovala „rychlou“ kuponovou privatizaci, v jejímž období byla privatizována většina významných automobilových podniků např. Avia, Karosa, Liaz, Tatra či Zetor. Jako období, které bylo charakterizováno snahou vlády o zavedení průmyslové politiky, je možné uvést období let 1998 a 2006, kdy byla u moci vláda České strany sociálně demokratické (ČSSD)²⁶. Nicméně dle Pavlínka a Ženky (2011) nebyla průmyslová politika ani v tomto období systematická, ale spíše se jednalo o nekoordinované snahy Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO) a CzechInvestu o rozvoj domácího automobilového průmyslu prostřednictvím přílivu zahraničních investic. Pavlínka a Ženka (2011) definují tři důležité kroky vlády v rozvoji automobilového průmyslu od roku 1990. Jako první uvádějí vytvoření joint venture (JV) - společného podniku mezi Škodou Auto a Volkswagenem (VW), což zapříčinilo rychlou modernizaci v českém dodavatelském průmyslu, na nějž byly kladeny zvyšující se požadavky ze strany zahraničních firem. Vláda vyjednala s VW časově ohraničenou ochranu pro české dodavatele, po kterou měly zaručeno, že nebudou nahrazeni zahraničními dodavateli. Domácí dodavatelé tak museli

²⁴ V roce 2000 byl přijat strategický dokument Průmyslová politika České republiky

²⁵ „Pomalá privatizace“ spočívala v hledání vhodného strategického investora

²⁶ Vlády České strany sociálně demokratické (ČSSD) vládly nepřetržitě v období let 1998 až 2006, jednalo se o nejdelší období, v rámci kterého vládla konkrétní strana.

v omezeném čase rychle modernizovat svoje produkty, aby vyhověli požadavkům ze strany VW a vyhnuli se tak nahrazení zahraničními dodavateli. Druhým důležitým krokem bylo rozhodnutí vlády poskytnout štědré investiční pobídky zahraničním investorům, což zapříčinilo velké investice producentů vozidel, konkrétně společností Toyota Peugeot Citroën (TPCA) a Hyundai²⁷. Investiční pobídky zahrnovaly slevu na dani z příjmu právnické osoby, dotace na vytvořená pracovní místa a rekvalifikace, zajištění infrastruktury a slevy na stavební pozemky. Třetím důležitým krokem vlády byla podpora výzkumných a obchodních center, které pozitivně ovlivnily následný rozvoj a modernizaci firem podpořených investičními pobídkami. Od roku 2001 do roku 2009 bylo vytvořeno 25 VaV center a 2 obchodní centra, které měly vytvořit 1604 nových pracovních míst (Pavlínek a Ženka, 2011). Kromě investičních pobídek mohly firmy odečíst náklady na vývoj a výzkum ze základu daně a rovněž mohly žádat o dotace od NPV (Národní program výzkumu). Firemní výzkum a vývoj je rovněž podporován formou dotací ze strukturálních fondů Evropské unie. Dle autora navazuje na období charakterizované podporou výzkumu a vývoje v období let 2001 až 2009 zmiňované Pavlínekem a Ženkou (2010) i období let 2007 až 2013, kdy byla patrná snaha vlády ODS odmítající investiční pobídky o rozvoj automobilového průmyslu prostřednictvím podpory VaV. Dle autora práce je možné jako čtvrtý důležitý krok vlády označit i snahu o revitalizaci automobilového průmyslu, což bylo součástí snahy vlády o celkové ozdravení zadlužených významných průmyslových podniků. Z tohoto důvodu byl vládou v roce 1999 přijat *Revitalizační program*, jehož cílem byla finanční pomoc zadluženým strategickým podnikům, mezi které patřila i Tatra a Zetor. Dle Pavlíka (2008) a opozičních politiků byly však výsledky *Revitalizačního programu* sporné, což je patrné na příkladu Tatry, která i přes revitalizaci nebyla nikdy úspěšně restrukturalizována (viz O'Shaughnessy, 2007). Cíl *Revitalizačního programu* byl v souladu se strategií vlády ČSSD o aktivní roli státu v podpoře průmyslu, nicméně rozporuplné výsledky revitalizace poukazují na možnou nesystémovost a nahodilost jednání ze strany Ministerstva průmyslu a obchodu, na které poukazují Dvořáček (2003) či Pavlínek a Ženka (2011).

²⁷ Podle kritiků investičních pobídek je však sporné, zda-li jsou investiční pobídky hlavním důvodem pro příchod investora

4.1 Privatizace automobilového průmyslu

Situace českého automobilového průmyslu nebyla z důvodu transformace celé ekonomiky jednoduchá. Z důvodu liberalizace cen a zahraničního obchodu čelili čeští automobiloví producenti nárůstu konkurence ze zahraničí, především ze zemí západní Evropy. Ačkoliv měli čeští producenti, např. Avia, Liaz či Tatra poměrně významnou pozici z hlediska vývozu do zemí RVHP, v porovnání s vozidly ze Západu byla jejich vozidla technologicky na nižší úrovni, a proto byla jejich konkurenceschopnost nižší. Tato technologická zaostalost spočívala dle Pavlíčka (2000) především v kladení důrazu na zvyšování produkce na úkor investic do technologického vývoje během období centrálně plánovaného hospodářství. Vláda soudila, že hlavním způsobem, jak zvýšit konkurenceschopnost české ekonomiky by měla být privatizace státních podniků do soukromých rukou. To, že privatizace je nutná, se shodovali všichni ekonomové, a to jak příznivci liberální ekonomie, tak i příznivci keynesiánství (Holman, 2000). Dle Holmana byla privatizace jádrem ekonomické transformace, ve které hrál stát hlavní roli. Rozpor však nastal ve formě jak privatizaci pojmout²⁸.

Z hlediska privatizace lze v transformačním období definovat dvě období vlád s rozdílným přístupem k privatizaci. Ve vládě, která vládla v prvním „polistopadovém“ období v letech 1990 až 1992, byl ministrem průmyslu Jan Vrba, který preferoval privatizaci formou převodu státních majetků do rukou strategického investora, který dle předpokladů měl přinést do podniku kapitál, nové technologie a know-how v oblasti managementu. Vrba rovněž usiloval o zavedení čtyřletého dovozního cla na dovoz zahraničních automobilů, neboť se domníval, že český automobilový průmysl se nenacházel v takové situaci, aby mohl čelit zahraniční konkurenci bez intervence státu (Idnes.cz, 2011). V červenci 1992 zvítězila ve volbách Občanská demokratická strana (ODS), jejíž předseda Václav Klaus byl zastáncem neoliberální ekonomie spoléhající se na samoregulační schopnost trhu. Václav Klaus se stal předsedou vlády a zastavil chystané privatizační projekty připravené předchozí vládou. Nová vláda posléze upřednostnila převod státního majetku formou kuponové privatizace do rukou českých akcionářů.

²⁸ Podrobněji jsou formy privatizace rozebrány v kapitole 2.3 Privatizace

Hlavním důvodem rozporu mezi Janem Vrbou a Václavem Klausem byl dle Vrby (2011) rozdílný náhled na privatizaci jako celek. Zatímco Vrba spatřoval v privatizaci možnost zlepšit kvalitu českých podniků spojením se strategickým investorem, a tím tak zajistit jejich konkurenceschopnost v zahraničí, Klaus (2002) spatřoval v privatizaci možnost, jak rychle převést státní majetek do soukromých rukou, což se dle něj podařilo.

Období vlády po roce 1992 bylo charakterizované snahou začlenit velké podniky automobilového sektoru (např. Avia, Liaz či Tatra Kopřivnice) do kuponové privatizace. V souladu s vládní strategií preference domácích investorů namísto zahraničních, byl firemní management stimulován k účasti na privatizaci vlastních firem. Management se obvykle na privatizaci podílel, nebo v případě privatizace firmy do svých rukou měl management zajištěnou dosavadní pozici (Pavlínek, 2002a). Význam role vlády na privatizaci firem v automobilovém sektoru byl patrný jak na příkladu firem, jejichž privatizace je považována za úspěšnou (Škoda Auto), tak na příkladu firem, jejichž privatizace úspěšná nebyla (Avia, Liaz, Tatra Kopřivnice), což bylo způsobeno trváním na privatizaci prostřednictvím domácího investora (Pavlínek, 2002a). Nicméně je důležité konstatovat, že ani privatizace prostřednictvím zahraničního investora nemusí nutně znamenat pozitivní výsledky. Tento fakt je patrný na příkladu firem Zetor či ČZ (Sanders, 2006; Pavlínek, 2002a), kdy privatizace prostřednictvím zahraničního investora úspěšná nebyla. V následujících kapitolách bude rozebrána role vlády v privatizaci jednotlivých automobilových podniků, které hrály v domácí ekonomice významnou roli. Budou uvedeny příklady „pomalé“ privatizace, konkrétně privatizace Škody Auto i příklady „rychlé“ kuponové privatizace, kam patřila privatizace Avie, Karosy, Liazu, Tatra a Zetoru.

4.1.1 Škoda Auto

Škoda Auto se na konci roku 1989 potýkala s řadou problémů. Prvním problémem byl vysoký dluh²⁹, který znemožňoval investice do modernizace a rozšíření výroby a zároveň omezoval možnosti získání finančního úvěru (Zemplinerová, 1998). Dalším problémem byla neschopnost Škody Auto uspokojit domácí a zahraniční poptávku po automobilech. Roční produkce automobilů činila v roce 1989 180 000 vyrobených automobilů. Domácí poptávka však činila 250 000 automobilů, Škoda Auto mohla tuto poptávku uspokojit jen počtem 130 000 automobilů, neboť 50 000 automobilů bylo vyváženo do zahraničí (Pavlínek, 2008).

Česká vláda si uvědomovala, že bez vstupu významného zahraničního investora do Škody Auto, který by znamenal příliv kapitálu, by společnost zkrachovala. Pavlínek (2008) poznamenává, že první neoficiální rozhovory mezi zástupci Škoda Auto a západními automobilovými výrobci proběhly již v prosinci 1989. Z prvotních kontaktů se etablovalo 7 firem, které projevíly seriózní zájem o akvizici Škody Auto (BMW, General Motors, Renault - Volvo, Volkswagen, Ford, Fiat a Mercedes - Benz). Poměrně velký zájem o Škodu Auto byl dle Pavlíneka (2008) způsoben především tím, že Škoda Auto byla považována za relativně úspěšnou firmu 40 let působící v socialistických poměrech. Dalším aspektem, který přispěl k pozitivnímu vnímání Škody Auto, byla nesporně vysoká odbornost jejich pracovníků.

Ministerstvo průmyslu na počátku roku 1990 rozhodlo, že do další fáze vyjednávání o prodeji Škoda Auto se zapojí firmy Renault a Volkswagen (VW). Renault a VW nabídly české vládě rozdílné podmínky. Zatímco VW nabídl zachování výroby automobilů pod značkou Škoda, Renault navrhoval nahrazení výroby Škodovek výrobou automobilů založených na starším modelu Renault 18 nebo výrobou nového modelu Twingo. Jelikož zachování značky Škoda Auto bylo podmínkou privatizace, byl Renault nucen změnit podmínky svého návrhu. Podle nového návrhu Renault plánoval zachování produkce Škody Favorit a zvýšit objem výroby na 250 000 kusů za rok. Dále byl na rok 1993 plánován start výroby nového modelu R 19 a později rovněž výroba nového sub-mini modelu (Pavlínek, 2008). Celková výše plánovaných investic Renaultu do Škody Auto byla 2,6 mld. USD,

²⁹ V roce 1989 činil dluh Škody Auto 7 mld. Kčs

kteře měly být uskutečněny před rokem 1999. Renault zároveň předpokládal zachování struktury dodavatelského řetězce, který by i nadále dodával komponenty potřebné k výrobě.

Na rozdíl od Renaultu VW nabídl české vládě přímý kapitálový vztah, který zajišťoval Škodě Auto v rámci koncernu VW rovnocennou pozici jako v případě Audi a Seatu. Z hlediska investic VW plánoval do roku 2000 investovat do Škody Auto celkem 6,6 mld. USD a stejně jako v případě Renaultu VW plánoval zachování struktury dodavatelského řetězce. Nabídka VW byla nakonec vyhodnocena jako perspektivnější v porovnání s nabídkou Renaultu. Významnou roli v tomto rozhodnutí hrály odbory Škody Auto, které preferovaly sociální systém VW a domnívaly se, že VW nabídne Škodě Auto větší perspektivu týkající se budoucího vývoje (Pavlínek, 2008). Dohoda o Joint Venture mezi českou vládou a VW byla podepsána 16. dubna 1991. VW získalo 31 % podniku za cenu 620 mil. DM, v průběhu let 1994 a 1995 dalších 39 % za 780 mil. DM. V roce 2000 pak VW koupilo zbylých 30 % za 650 mil. DM, čímž se VW stalo 100% vlastníkem Škody Auto. Celkem VW zaplatilo za Škodu Auto 27 mld. Kč (Zemplinerová, 2012). Momentem podepsání dohody mezi českou vládou a VW se začal budovat dlouhodobý vzájemný vztah, který byl charakterizován řadou vzájemných závazků, jež některé byly splněny v dohodnutém časovém horizontu a některé nikoliv. Mezi konkrétní závazky, které byly smluvně dohodnuty, patřilo např. odepsání 7 mld. dluhu Škody Auto, vypořádání se vládou s dřívějšími majiteli hmotného majetku Škody Auto, závazek vlády neovlivňovat cenovou politiku na domácím ani na zahraničním trhu, zachování struktury dodavatelského řetězce, zvýšení počtu zaměstnanců, stavba nové haly pro výrobu motorů, zachování značky Škoda Auto (Zemplinerová, 2012). VW se rovněž zavázal k investování dalších 8,2 mld. Kč v průběhu let 1991 až 2000, které měly financovat stavbu továrny na motory s roční kapacitou 450 000 vyrobených motorů. Na oplátku česká vláda poskytla VW dvouleté daňové prázdny, 19 % clo na ochranu českého trhu před zahraniční konkurencí v trvání nejméně 4 let a příslib zavedení necelních bariér v případě zvyšujícího se dovozu zahraničních automobilů, zavedení nulového cla na dovoz výrobních technologií, příslib zlepšit kvalitu telekomunikačního systému Škody na západoevropskou úroveň, poskytnutí záruky, že monopolní postavení Škody nebude napadeno Českým antimonopolním zákonem, příslibu finanční pomoci na školení pracovníků, příslib žádných omezení v souvislosti investováním, přípravou staveb a naopak příslib rychlého schvalování nutných povolení. Ačkoliv je patrné, že VW mělo vůči české vládě mnoho požadavků, za což byla vláda kritizována Nepil (1991 podle Pavlínek 2008), neměla česká vláda příliš na výběr, zda

nabídku VW přijmout či ne, neboť Škoda Auto trpěla nedostatkem kapitálu nutného pro modernizaci výroby a zároveň neměla prostředky na financování běžných operací. Při pohledu zpět je možné považovat privatizaci Škody za úspěšnou, neboť se dlouhodobě jedná o nejvýkonnější domácí podnik a rovněž o jednoho z nejvýznamnějších zaměstnavatelů. Drahokoupil (2009) zmiňuje i další pozitivum a to, že privatizace Škody byla jakýmsi „spouštěčím mechanismem“ pro příchod dalších zahraničních investorů.

4.1.2 Tatra Kopřivnice

Privatizace Tatro Kopřivnice je dle Pavlíka (2000) názorným příkladem neúspěšné privatizace. Neschopnost rychle podnik restrukturalizovat, neporozumění světovým trendům v automobilovém průmyslu, nevynaložení úsilí k přilákání zahraničního investora a neúspěch státu v ochraně podniku před její samotnou privatizací byly podle Pavlíka (2000) hlavními důvody neúspěšné privatizace. Dá se však říci, že Tatra měla předpoklady být úspěšným podnikem i v tržní ekonomice, ačkoliv je nepopíratelné, že bylo nutné, aby prošla celkovou restrukturalizací, především v oblasti finančního řízení a výroby. Tatra byla jednou z nejúspěšnějších firem socialistického Československa, která na konci 80. let produkovala 15 000 nákladních automobilů ročně, z čehož 5 000 automobilů bylo každoročně vyváženo do států střední a východní Evropy a zaměstnávala přes 16 000 pracovníků (Pavlínek, 2000). S otevřením domácí ekonomiky zahraničním trhům byla Tatra vystavena významným konkurenčním potížím, které byly zapříčiněny strukturou volného trhu. Jak poukazuje Pavlínek (2000) a O'Shaughnessy (2007), vedení Tatro nečinilo prakticky žádné kroky vedoucí k restrukturalizaci podniku. Dalším významným faktorem vedoucím k problémům Tatro bylo dle Pavlíka (2000) zastavení spolupráce mezi Tatrou a Motokovem, obchodní společností, která nabízela a prodávala nákladní vozy Tatra v zahraničí. Místo spolupráce s Motokovem dalo vedení Tatro přednost prodeji svých výrobků prostřednictvím více než 100 malých obchodních firem založenými managementem Tatro a bývalými zaměstnanci Motokovu. Bohužel tyto malé podniky nebyly schopné s ohledem na svoje omezené kapacity zpracovat velké objednávky a zajistit kvalitní servis. Tatra tak ztratila svůj dosavadní podíl na trhu ve státech střední a východní

Evropy. Bohužel, politické změny po roce 1989 a související otevření se západním tržím neznamenal pro Tatra alternativu pro ztracené pozice na trzích střední a východní Evropy, neboť na těchto trzích byla Tatra vystavena výrazné konkurenci, které nebyla schopna z důvodu neexistence prodejní a servisní sítě čelit. Tatra se tak zčásti chybou vedení a z části vinou vnějších vlivů v podobě zvýšené konkurence ze strany západoevropských producentů dostala do výrazných finančních problémů v podobě dluhu, který se vyšplhal až na hodnotu 3,8 mld. Kč (Pavlínek, 2000).

Samotná privatizace Tatry proběhla v roce 1993 prostřednictvím první vlny kuponové privatizace (Pavlínek, 2000). Nicméně dle Drahekoupila (2009) a Pavlíka (2000) byla zvažována i možnost privatizace do rukou zahraničního investora, konkrétně se jednalo o společnosti Mercedes-Benz a Fiat. Vyjednávání však bylo neúspěšné z důvodu údajné snahy Mercedesu i Fiatu o likvidaci produkce vozidel pod značkou Tatra. Drahekoupil (2009) se odvolává na slova Jana Vrby, bývalého ministra průmyslu a obchodu, že skutečným důvodem neúspěchu privatizace Tatry do rukou zahraničního investora byla snaha tehdejší vlády a jejích hlavních představitelů, jmenovitě předsedy vlády Václava Klause a ekonoma Dušana Třísky, o privatizaci do českých rukou prostřednictvím kuponové privatizace. Drahekoupil (2009) zmiňuje slova Jana Vrby, který zdůraznil významnou úlohu Dušana Třísky, který měl přesvědčit management Tatry o tom, že jakmile se Tatra dostane do rukou zahraničního investora, budou propuštěni, zatímco v případě, že by se rozhodli pro privatizaci podniku do vlastních rukou, budou zde takřka neomezenými vládci. Přes Vrbovy argumenty, že se proces privatizace stal politickým procesem, neměly tyto argumenty žádný efekt, neboť volby v červnu 1992 vyhrála Občanská demokratická strana (ODS), Václav Klaus se stal premiérem a Jan Vrba ztratil post ministra průmyslu a obchodu. Privatizace Tatry tedy proběhla prostřednictvím kuponové privatizace, kdy 2/3 akcií Tatry získaly tři velké privatizační fondy z Česka a Slovenska, o zbylou třetinu akcií se podělili menší privatizační fondy a jednotliví akcionáři. Kuponová privatizace však dle Pavlíka (2000) pouze zhoršila situaci Tatry, neboť nepřinesla žádný kapitál a znepráhlednila vlastnickou strukturu. Dalším negativním faktorem bylo to, že noví vlastníci neměli jasnou představu o budoucnosti podniku a nebyli schopni definovat dlouhodobou strategii vývoje podniku, což není příliš překvapivé, neboť noví vlastníci neměli žádné zkušenosti s vedením podniku v tržním hospodářství z důvodu předchozího centrálně plánovaného hospodářství, ve kterém podnik fungoval přes 40 let. Nezkušenost původního managementu podniků s tržní ekonomikou lze vnímat jako další výraznou nevýhodu kuponové privatizace, která

zapříčinila, že management podniků, který řídil podnik v předchozím centrálně plánovaném hospodářství, řídil podnik i v tržním hospodářství, což nutně muselo vést k problémům v řízení podniků z důvodu diametrálně rozdílných vlastností centrálně plánovaného hospodářství a tržního hospodářství. Situace Tatry se tak rychle zhoršovala, mezi roky 1990 a 1994 poklesla výroba o 90 %³⁰. Vedení Tatry si uvědomovalo kritickou situaci Tatry, a proto se rozhodlo situaci řešit najmutím 3 zahraničních manažerů (Gerald Greenwald, David Shelby, Jack Rutherford), kteří měli za úkol podnik zbavit dluhů a zefektivnit výrobu. Jejich řešení, které spočívalo ve výrazné redukci počtu zaměstnanců, bylo odmítnuto ze strany vedení Tatry, neboť se obávalo ztráty svého dominantního postavení. Jak se ukázalo, zahraniční manažeři nebyli schopni zajistit odbytky na nových trzích v Severní Americe a ve zbytku světa, a proto byli v září 1994 propuštěni. (Pavlínek, 2008). Neuspokojivá situace Tatry vedla k rozdělení Tatry na hlavní akciovou společnost a několik společností s ručením omezením (např. Tatra Nový Jičín, Tatra Nový Příbor). Toto opatření však nemělo patřičný efekt a v roce 2000 tři společnosti s ručením omezením zkrachovaly.

V roce 1996 se Škoda Plzeň pokusila řešit kritickou situaci Tatry jejím spojením s automobilkou Liaz, další společností, která se nacházela ve vážných finančních problémech (Pavlínek, 2000). Škoda Plzeň zakoupila 43,5 % akcií Tatry za 461 mil. Kč s cílem zvýšit produkci na 7 000 až 11 000 vyrobených vozidel ročně počínaje rokem 1997. Tento plán ovšem nevyšel, neboť Komerční banka odmítla oddlužení Tatry a vláda odmítla poskytnout Tatře dotace. V roce 1998 Škoda Plzeň oznámila, že je Tatra na prodej, nicméně nebyla schopna nalézt pro Tatra vhodného investora. Krize Tatry vyvrcholila v létě roku 1999, kdy bylo 2 500 pracovníků z celkového počtu 2 900 propuštěno. V tomto momentě se vláda rozhodla, že Tatře pomůže prostřednictvím *Revitalizačního programu*, jehož cílem bylo pomoci silně zadluženým podnikům³¹. Plán zaprvé spočíval ve vládním odkupu pohledávek vůči daným podnikům od Komerční banky prostřednictvím Konsolidační banky, což fakticky znamenalo převod vlastnictví zpět do státních rukou. Následně se měly podniky restrukturalizovat a připravit k prodeji novému zahraničnímu investorovi. Vláda tak v srpnu 1999 prostřednictvím Konsolidační banky odkoupila 44 % akcií od Škody a 15 % akcií od Komerční banky prostřednictvím České Finanční, dceřiné společnosti České národní banky. V roce 2001 se vláda rozhodla prodat svůj podíl v Tatře americké společnosti SDC

³⁰ V roce 1990 činila produkce nákladních automobilů 14 586 vyrobených vozidel, v roce 1994 činila produkce 1358 nákladních automobilů (Pavlínek, 2008).

³¹ Proces revitalizace je podrobněji popsán v kapitole 4.3

International za 1,25 mld Kč. Zde se dle O'Shaughnessyho (2007) vláda dopustila dvou chyb, za prvé neučinila restrukturalizační kroky k vedoucí k ozdravení společnosti před samotnou privatizací, tak jak bylo plánováno v souladu s *Revitalizačním programem* a za druhé vybrala naprosto nevhodného investora. Nicméně je třeba poznamenat, že SDC International byl jediným zájemcem o koupi Tatry (Pavlínek, 2000). Prodej SDC International se skutečně ukázal jako nešťastné rozhodnutí, neboť společnost SDC International nebyla strategickým investorem, ale jednalo se o investiční společnost usilující o obchodní akvizice ve státech střední a východní Evropy. Krátce po akvizici Tatry SDC prodalo 40,6 % akcií Tatry společnosti Terex Corporation. V roce 2003 Terex Corporation zvýšil svůj podíl v Tatře na 71 %, čímž se stal majoritním vlastníkem. Terex Corporation ve spolupráci s SDC International spustilo reformní program, který snížil počet pracovníků, což snížilo provozní náklady a zachránilo Tatru před bankrotem. Nicméně v červenci 2006 se Terex rozhodl prodat svůj 81% podíl v Tatře skupině česko-amerických investorů za 26,2 mil. USD. Regionální a lokální ekonomické dopady kolapsu Tatry byly zřetelné na růstu nezaměstnanosti. V průběhu let 1990 až 2000 bylo propuštěno téměř 10 000 pracovníků, v důsledku toho vzrostla v roce 1999 míra nezaměstnanosti v regionu na 10,5 %. Navzdory tomu byla Tatra v průběhu 90. let největším zaměstnavatelem v Kopřivnici. Díky dynamicky rostoucímu sektoru služeb, který měl v minulém centrálně plánovaném hospodářství okrajový význam, byli propuštění pracovníci schopni najít v tomto sektoru novou práci. Nicméně míra absorpce sektoru služeb byla omezena klesající kupní silou obyvatelstva v důsledku rostoucí nezaměstnanosti. Problémy Tatry se nepříznivě projeví i na jejich subdodavatelích, kteří se dostali do finančních problémů druhotné platební neschopnosti, neboť Tatra nebyla schopna zaplatit za dodané díly. Na konci 90. let se tak celá ekonomika severní Moravy dostala do spirály, kdy propuštění zaměstnanci nebyli schopni najít práci mimo své bydliště z důvodu poklesu kupní síly a související životní úrovně. Dalším negativním faktorem klesající kupní síly obyvatelstva bylo i to, že region nebyl atraktivní pro nové investory, protože ti logicky umisťovali své aktivity tam, kde očekávali největší zhodnocení vynaložených prostředků. Zlepšení situace nastalo v roce 1999, kdy město Kopřivnice rozhodlo otevřít průmyslovou zónu Vlčovice, která na počátku roku 2000 přilákala několik zahraničních dodavatelů automobilových komponent např. Dure, Cirex, Erich Jaeger, Brose (Pavlínek, 2008). V roce 2013 se Tatra bohužel dostala do podobné situace, které čelila již v roce 1999, tedy do konkurzu. Důvod, proč se Tatra znovu ocitla ve finančních problémech, je dle E15.cz (2013) spojen s prodejem Tatry společností Black

River a Tatra Holdings s.r.o.³², které přivedli Tatra ke krachu (v roce 2010 vykázala Tatra ztrátu ve výši 718 mil. Kč).

4.1.3 Liaz

Liaz byl dalším podnikem, který vyráběl těžká nákladní auta a stejně jako v případě Tatry byl privatizován prostřednictvím kuponové privatizace a stejně jako v případě Tatry byla tato privatizace neúspěšná. V roce 1989 Liaz vyráběl 18 101 těžkých nákladních vozidel a 25 045 motorů, zhruba 40 % produkce směřovalo na domácí trh, což představovalo zhruba 7 000 až 7 500 prodaných vozů na domácím trhu, 8 500 vozů bylo vyváženo, především do států RVHP. Vývoz rovněž směřoval i do rozvíjejících se zemí jako Etiopie, Kuba, Nikaragua, Tanzánie či Severní Korea, což mělo spíše politické důvody než ekonomické (Pavlínek, 2000). Na konci 80. let Liaz generoval průměrně roční zisk ve výši 400 - 500 mil. Kč, a ačkoliv byla vozidla Liazu považována za spolehlivá, především ve státech RVHP, byla technologicky na nižší úrovni než vozidla produkovaná na Západě. Tato technologická podřazenost byla způsobena tím, že během socialistického období neměly podniky možnost dovážet technologie, komponenty nebo materiál ze západních zemí. Další významnou roli zde hrál fakt, že v typickém socialistickém podniku bylo plnění plánu a stálé zvyšování produkce upřednostněno na úkor technologického vývoje a zvyšování kvality výrobků (Pavlínek, 2000). Rozpad RVHP měl coby největší odběratel vozidel Liaz velmi negativní dopad na finanční situaci Liazu. Situaci ještě zhoršila výměna dosavadního vedení a rovněž liberalizace trhu, která zvýšila konkurenci dovozem nových či ojetých západoevropských vozů, které ve většině případů nebyly zatíženy clem, což ještě více podkopalo situaci Liazu Šálek (1999). Přestože bylo v případě Liazu uvažováno o prodeji zahraničnímu investorovi, neboť Mercedes-Benz plánoval vytvoření Joint Venture s Liazem a Avii, tyto úvahy ovšem nenabraly reálné obrysy, neboť v červnu 1992 vyhrála volby Občanská demokratická strana (ODS) a její předseda, Václav Klaus, který preferoval privatizaci do rukou českých

³² S ředitelem Tatra Holdings s.r.o. Ronaldem Adamsem a náměstkem ministra obrany Martinem Bartákem souvisela i kauza, při které si měl Adams dle Bartáka říct o úplatek ve výši 20 mil. Kč. Adams naopak tvrdil, že o úplatek si řekl Barták. Tato kauza nepochybně zhoršila jméno Tatra (Česká televize, 2013).

akcionářů, zastavil jednání s Mercedesem. Ačkoliv byl Liaz, podobně jako Tatra, privatizován kuponovou privatizací, pouze 47,6 % akcií podniku bylo vyměněno za kupony. Stát si tak prostřednictvím Fondu národního majetku (FNM) ponechal majoritní podíl, který činil 52,4 % až do roku 1995, kdy byl Liaz prodán zahraničnímu investorovi. Kuponová privatizace měla na Liaz podobně nepříznivé dopady jako v případě Tatry, neboť privatizace nezpůsobila zvýšení kapitálu potřebného k modernizaci podniku a vedení, které mělo jasnou vizi ohledně dlouhodobého vývoje. V září 1995 Škoda Plzeň koupila od státu jeho podíl v Liazu za 200 mil. Kč, čímž se stal novým majoritním vlastníkem a změnil název na Škoda Liaz. Škoda plánovala k roku 2000 opětovně zvýšit produkci Liazu na 7 000 až 8 000 vozidel ročně, k čemuž mělo dopomoci získání pozic na nových trzích v Asii, Severní Africe a Jižní Americe. V roce 1997 Škoda Liaz spustila restrukturalizaci podniku, což byl důsledek tlaku ze strany jejího největšího věřitele České investiční a poštovní banky. Restrukturalizace byla podobná jako v případě Tatry, došlo k vytvoření čtyř nezávislých podniků s ručením omezením zcela vlastněnými Škodou Liaz. Tyto opatření však neměly předpokládaný efekt na zlepšení situace Liazu, naopak pokles produkce pokračoval a zadluženost podniku nadále rostla. Právě vysoká zadluženost se stala pro Liaz pastí, ze které nebylo úniku, neboť v důsledku zadluženosti nebyla žádná z bank ochotna poskytnout další úvěr. Liaz také neměl žádnou prodejní a servisní síť v západní Evropě, proto nebyl schopen na západoevropské trhy vyvážet větší množství vozidel. Kromě toho byl vystaven i výrazné konkurenci ze strany západoevropských producentů. Trhy států bývalého RVHP nebyly alternativou, neboť v důsledku ekonomické transformace, kterou státy bývalého RVHP prodělávaly, se jejich trhy nacházely v depresi, což bylo ještě umocněno ekonomickou krizí v bývalém SSSR a státech střední a východní Evropy. Na konci 90. let se tak Škoda Liaz (od roku 1999 přejmenovaný na Truck International) ocitl na pokraji bankrotu. Škoda Plzeň se rozhodla k prodeji Liazu, ovšem nenašla pro něj žádného kupce, což bylo pravděpodobně způsobeno velkou zadlužeností, která k roku 2000 činila celkem 2,3 mld. Kč. Jedna z posledních šancí Liazu na záchranu, *Revitalizační program* byla neúspěšná, neboť vláda odmítla Liaz do programu začlenit, což prakticky znamenalo odsouzení Liazu k zániku, který se stal realitou v březnu 2001. Bankrot Liazu znamenal velké ztráty pracovních míst, mezi roky 1989 a 2001 bylo propuštěno zhruba 12 500 pracovníků (Pavlínek, 2008).

4.1.4 Avia

Avia byla, na rozdíl od Tatry a Liazu, producentem středně těžkých nákladních automobilů. Původní produkce Avie byla spojená s letectvím, v roce 1946 započala s výrobou komerčních vozidel, jejichž výroba dominovala od 60. let. V roce 1967 Avia koupila licenci od Renaultu, což Avii umožnilo vyrábět 1,5 a 3 tunové vozy s názvem Renault Saviem, které dodávala do států RVHP. Avia tak ročně produkovala zhruba 20 000 vozů, 62 % roční výroby šlo na vývoz do států RVHP, na konci 80. let Avia začala vyvážet i do Jugoslávie a Číny. Rozpad RVHP měl však na Avii stejně jako v případě Tatry a Liazu velmi negativní dopad. Avia tak ztratila stálé odběratele svých výrobků, situaci Avie ještě zkomplikoval fakt, že od roku 1975, tedy roku, kdy Avia modernizovala svůj výrobní komplex v Praze-Letňanech, podnik nemodernizoval svoji výrobu. Stát se snažil situaci řešit nalezením vhodného investora, který by pro Avii byl strategickým partnerem. Jednání, s ohledem na předchozí vazby s Avii, započaly s Renaultem a posléze i s Mercedesem-Benz, který plánoval vytvořit Joint Venture s Avii a Liazem. Obě tyto jednání však byla neúspěšná, místo toho byla Avie privatizována prostřednictvím kuponové privatizace. V první vlně privatizace bylo 46 % akcií Avie vyměněno za kupony, zatímco si stát ponechal většinový podíl 51 % prostřednictvím Fondu národního majetku (Pavlínek, 2000). Po neúspěšném jednání s Renaultem a Mercedesem proměnil stát ve druhé vlně privatizace 17 % akcií za kupony, čímž snížil svůj podíl na 34 %. Na počátku roku 1995 tento podíl koupilo od státu prostřednictvím Fondu národního majetku za 180 mil. Kč nově vzniklé konsorcium Daewoo - Steyr. V roce 1996 Daewoo - Steyr koupilo dalších 16,2 % akcií, čímž se stalo majoritním vlastníkem. V témže roce došlo k přejmenování Avie na Daewoo Avia. V roce 1998 Daewoo odkoupilo podíl Steyr, čímž se stalo jediným majoritním akcionářem (Pavlínek, 2008).

Po dosazení nového vedení ze strany Daewoo bylo rozhodnuto, že Avia musí urychleně zvýšit svoji produkci na 7 000 vozidel ročně, aby dosahovala zisku. Tyto plány byly v roce 1999 redukovány na 5 000 vyrobených vozidel s plánem roční výroby 10 000 vozidel k roku 2003. Tyto plány si nutně vyžádaly určité restrukturalizační procesy, které se týkaly především redukce počtu administrativních pracovníků. Celkové snížení počtu pracovníků mezi roky 1989 a 2006 činilo přes 90 %³³. Vedení Avie se domnívalo, že

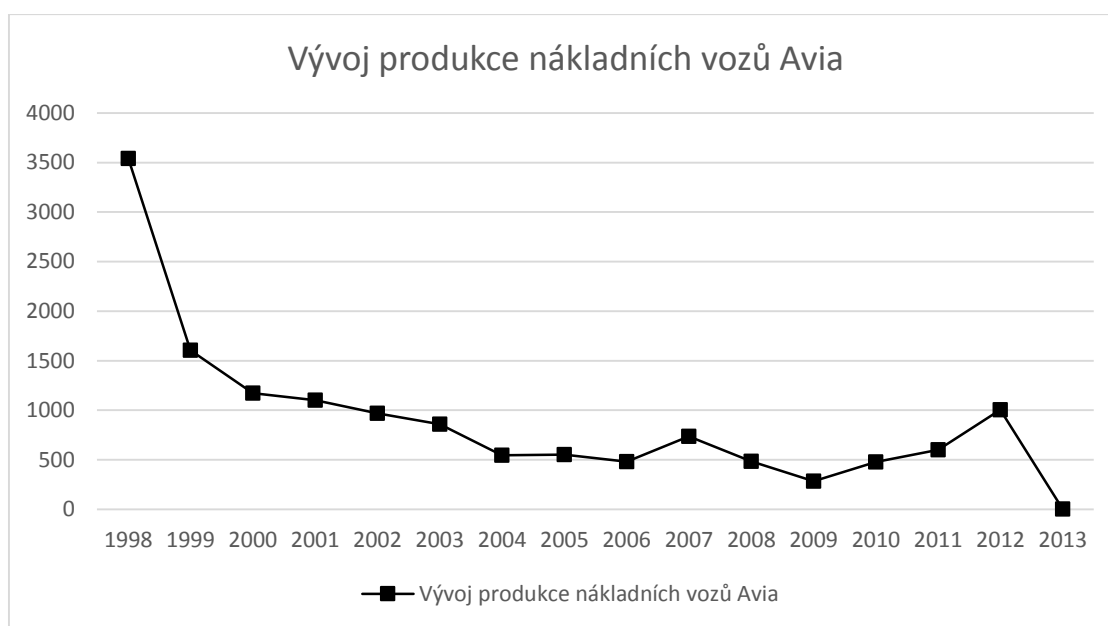
³³ V roce 1989 činil počet pracovníků podniku 4 933, v roce 2006 400 pracovníků (Pavlínek, 2008)

restrukturalizace počtu pracovníků povede k větší produktivnosti a ziskovosti podniku. Vedení se domnívalo, že přežití firmy bude záležet především na úspěchu či neúspěchu v prodeji nového typu AD100, který měl být o 50 % levnější než konkurenční model Mercedesu. Nicméně typ AD100, jehož výroba byla spuštěna v srpnu 2000, nezaznamenala předpokládaný úspěch v prodejnosti. Avie se dostala do svízelné situace, její vozidla nebyla schopna konkurovat západoevropským vozidlům vyráběných Ivecem, Starem, Mercedesem, MANem či Renault a DAFem z důvodu nižší technické vyspělosti, přestože byly její vozidla levnější. Prodeje vozidel Avie stagnovaly rovněž na východních asijských trzích, a to z důvodu, že byly příliš drahé v porovnání se srovnatelnými asijskými vozidly.³⁴ Prodej vozidel Avie stagnoval i na domácím trhu a rovněž na tradičních trzích zemí východní a západní Evropy v důsledku ekonomických problémů těchto států v důsledku jejich hospodářské transformace. Rovněž rozpad SSSR se negativně projevil na odbytu Avie, před rokem 1989 bylo do SSSR dováženo v průměru 6 000 ročně, v 90. letech nebylo dovezeno do bývalého SSSR ani jedno vozidlo (Pavlínek, 2000). Na podzim roku 2000 ohlásilo Daewoo Motors úpadek, což pro Avii znamenalo výrazné finanční problémy, neboť Avia nemohla již předpokládat žádnou finanční pomoc ze strany Daewoo, která by vedla k finanční stabilizaci podniku. Zadlužení Avie rychle vzrůstalo, v roce 2004 činil kumulovaný dluh 4,3 mld. Kč. Řešením tak bylo pokusit se přivést strategického investora, který by podnik stabilizoval, nicméně o Avii nebyl zájem. Nakonec byla Avie koupena investiční společností Odien Capital Partners, která za Avii zaplatila v přepočtu 5 mld. Kč. Plán Odienů spočíval v restrukturalizaci a stabilizaci podniku před jejím následným prodejem. V červenci 2006 byla Avie prodána indickému investorovi Ashok Leyland za 30 mil. USD, který se zavázal, že zastaví růst zadluženosti Avie a během tří let zvýší sedminásobně produkci (Pavlínek, 2008). Přestože v následujících letech skutečně došlo ke zvýšení produkce, konkrétně v roce 2007, v následujícím roce nicméně došlo k poklesu, který byl následován ještě výraznějším propadem v roce 2009 (viz graf 1). S klesající produkcí rostlo naopak zadlužení. Narůstající zadluženost tak i přes opětovně rostoucí produkci od roku 2010 způsobila konec produkce nákladních vozidel Avie na území Česka k 31.7.2013³⁵ (Ihned, 2013).

³⁴ Průměrná cena nákladních vozidel Daewoo Avia činila 15 000 až 17 000 USD, zatímco průměrná cena asijských nákladních vozidel činila 10 000 USD Adámková (1996:28 podle Pavlína, 2008)

³⁵ Během prvních 5 měsíců roku 2013 vyrobila Avia pouze 4 vozidla (Ihned, 2013)

Graf 1 Vývoj produkce nákladních vozů Avia



Zdroj: Vlastní zpracování dle Hospodářské noviny (2013)

4.1.5 Karosa Vysoké Mýto

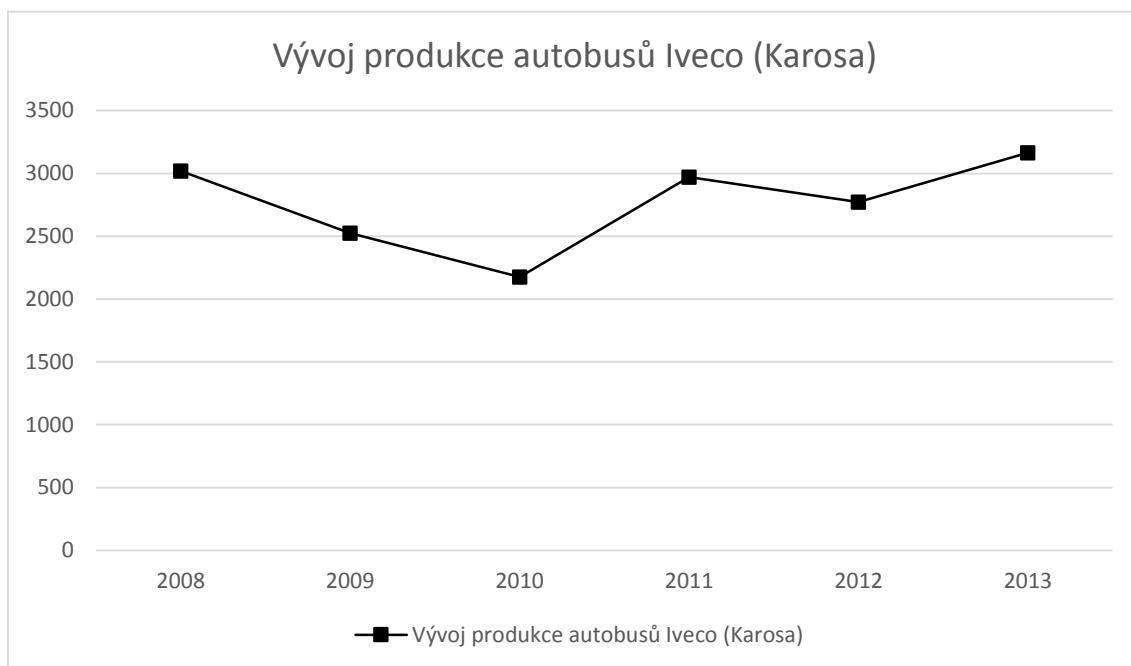
Karosa patřila mezi největší výrobce autobusů v Československu. Na konci roku 1980 vyráběla v průměru 3 400 vozidel ročně a 1 200 vozidel pro speciální účely jako např. hasičské vozy nebo vozy pro čištění ulic. Karosa se od Tatry, Avie a Liazu zásadně lišila v tom, že nevyvážela své výrobky na trhy států RVHP a nebyla tak negativně zasažena kolapsem RVHP. Nicméně cenová liberalizace a liberalizace českého trhu, měla na Karosu dalekosáhlé negativní dopady. Liberalizace cen způsobila v roce 1991 inflaci ve výši 56,6 % (ČSÚ, 2014), což způsobilo, že ačkoliv Karosa vyrobila v lednu 300 autobusů, prodáno jich bylo pouze 20 (Pavlínek, 2000). Ačkoliv vedení firmy reagovalo propuštěním zaměstnanců³⁶, Karosa přesto vykazovala ztrátu 1,5 mil. Kč. Vláda se proto rozhodla pro urychlenou privatizaci podniku. 1. července 1993 byla Karosa přeměněna na státní akciovou společnost. Pavlínek (2000) zmiňuje, že vedení Karosy si, na rozdíl od vedení Tatry či Liazu, uvědomovalo nutnost spojit podnik se silným evropským producentem autobusů. Přesto vedení Karosy definovalo několik podmínek, které měl investor splnit. Karosa se nechtěla stát pouhou montovnou pro západoevropské producenty, naopak chtěla pokračovat ve

³⁶ Propuštění byli především zahraniční pracovníci a pracovníci v důchodovém věku (Pavlínek, 2008).

výrobě autobusů s vlastní technologií vyvinutou v roce 1970. Karosa rovněž usilovala o udržení vlastních konstrukcí a vývoje vlastních vozidel. Karosa dále trvala na zachování vlastní značky a být rovnocenným partnerem jakémukoliv investorovi v rámci JV. Poslední požadavek Karosy bylo poskytnutí investičního kapitálu ze strany zahraničního investora na modernizaci výrobních zařízení. Vedení Karosy navázalo kontakt s Renaultem, který se neúspěšně ucházel o koupi Avie a který jako jediný splňoval výše zmíněné požadavky. Karosa byla privatizována unikátním, do té doby, nepoužitým způsobem - navýšením základního kapitálu podniku, a proto investor nemusel vykupovat akcie Karosy z rukou státu. 2. listopadu 1993 podepsal Renault a Evropská banka pro obnovu a rozvoj (ERBD) podepsaly smlouvu s Fondem národního majetku, která umožňovala navýšení základního kapitálu Karosy, čímž Renault a ERBD získaly 51 % podílu podniku. Podíl vlády činil 49 %, který byl v polovině roku 1994 Fondem národního majetku ve druhé vlně kuponové privatizace vyměněn za kupony. Investiční privatizační fond získal 32,9 %, jednotliví investoři 11,6 % a Restituční fond 4,5 %. Na konci roku 1996 odkoupil Renault od ERBD její 17% podíl, čímž Renault zvýšil svůj podíl na 51 %. Do dubna roku 2000 Renault navýšil svůj podíl v Karose na 96 %. Od počátku roku 2000 byla Karosa včleněna do skupiny Irisbus, která vznikla spojením Renaultu a Iveca. Renault opustil skupinu Irisbus v roce 2002, čímž ponechal Iveco jako jediného vlastníka. V prosinci 2005 došlo ke spojení Irisbusu a Iveca v Iveco France, které vlastní 98 % akcií Karosy. Zaostalost Karosy se dle Pavlínek (2000) jako v případě ostatních českých výrobců vozidel projevil v kvalitě managementu a organizaci než v kvalitě technologie výroby. Přínos Renaultu tak spočíval hlavně v transferu manažerských znalostí spíše než v transferu nových technologií. Dalším významným pozitivem JV s Renaultem byl přístup na francouzský trh prostřednictvím obchodní a servisní sítě Renaultu. Karosa se podobně jako Tatra, Avia či Liaz musela vypořádat s krizí domácího trhu způsobenou cenovou liberalizací po roce 1989. Karosa se zaměřila na zvýšení vývozu, v roce 2006 zvýšila Karosa objem vývozu na 80 % vlastní produkce (Pavlínek, 2008). Nicméně, vývoz autobusů směřoval především do Ruska a do států střední a východní Evropy, jejichž trhy byly poznamenány ekonomickou krizí, což způsobilo kolísavost v prodeji Karosy. V tomto bodě Pavlínek (2008) vyzdvihuje význam spolupráce s Renaultem, neboť Karosa úspěšně dodávala školní autobusy na francouzský trh. Díky možnosti vyvážet na francouzský trh Karosa konsolidovala svoji produkci a ziskovost, což umožnilo investovat 1,3 mld. Kč do modernizace výroby. Věda a výzkum byl realizován v rámci Karosy a nebyl převeden do Francie, a to z důvodu nejen odborné kvality domácích pracovníků, ale rovněž z důvodu nižších mzdových nákladů. Karosa tak díky investicím do

modernizace výroby získala silnou pozici v rámci evropského autobusového trhu. Ačkoliv se na produkci Karosy (Iveca)³⁷ negativně projevila globální ekonomická krize, dokázalo Iveco v roce 2011 zvýšit produkci a, přes mírný pokles v roce 2012, v roce 2013 překonat hranici 3 000 vyrobených autobusů viz graf 2.

Graf 2 Vývoj produkce autobusů Iveco (Karosa)



Zdroj: Vlastní zpracování dle Sdružení automobilového průmyslu (2014)

³⁷ V roce 2007 byla Karosa přejmenována na Iveco (Pavlínek, 2008).

4.1.6 Zetor Brno

V 80. letech patřil Zetor mezi významné producenty motorových vozidel a nejvýznamnějšího producenta traktorů. V průměru se jeho produkce pohybovala v rozmezí 26 900 až 30 690 vyrobených traktorů ročně a zaměstnanost činila zhruba 10 000 pracovníků. Zetor byl nejen produktivní, ale inovativním podnikem, který např. jako první unifikoval výrobu jednotlivých náhradních dílů Pavlínek (2000). Zetor byl exportně zaměřeným podnikem, jehož roční produkce směřovala více jak z jedné poloviny do států RVHP. Závislost na východoevropských trzích se negativně projevila rozpadem RVHP. Produkce Zetoru klesla v období let 1989 až 1993 o 70 %. Mezi další důvody, které vedly k výraznému poklesu produkce, patřily kromě kolapsu RVHP i Válka v Zálivu a ekonomické embargo vůči Iráku, kam Zetor v 80. letech vyvážel v průměru 5 000 traktorů ročně (Pavlínek, 2000). Špatná finanční situace Zetoru přinutila vedení najít strategického zahraničního investora. V roce 1993 uzavřel Zetor obchodní smlouvu s americkou společností John Deer, která byla vedoucí firmou na poli se zemědělským vybavením, aby zastavil propad produkce získáním přístupu na nové trhy prostřednictvím prodejní a distribuční sítě. Tato smlouva se však dle Pavlíneka (2000) ukázala jako pro Zetor nevýhodná, neboť spojení v důsledku znamenalo rozdělení trhů a John Deer získal výsadní právo zásobovat trhy Zetoru. Dalším významným negativním aspektem vzájemné smlouvy byly podmínky smlouvy, podle které Zetor nemohl 5 let po podepsání smlouvy začít vyjednávat s potenciálním zahraničním investorem o vytvoření Joint Venture podniku a Zetor zároveň nemohl tuto smlouvu vypovědět za žádných okolností. Vedení Zetoru doufalo, že John Deere koupí Zetor v případě, že se obchodní smlouva ukáže jako úspěšná. Místo zlepšení situace Zetoru došlo k opačné situaci, John Deer zablokoval trhy Zetoru a nakonec nedošlo ani ke koupi Zetoru, neboť John Deer nebyl ochoten akceptovat navrhovanou cenu pro vytvoření Joint Venture (Pavlínek, 2000). Situace Zetoru se rapidně zhoršovala, ke kulminaci došlo v roce 1994, kdy byl Zetor na pokraji bankrotu. Česká vláda se proto rozhodla Zetoru pomoci prostřednictvím Konsolidační banky, která koupila 70 % akcií Zetoru od Národního majetkového fondu. Konsolidační banka rovněž odkoupila od České spořitelny a Komerční banky dluhy Zetoru ve výši takřka 1 mld. Kč, což ochránilo Zetor před okamžitým bankrotem, nicméně toto finanční odlehčení nezpůsobilo očekávané zastavení růstu finančních ztrát.³⁸ Bohužel, jak poznamenává Pavlínek (2000) vláda nebyla

³⁸ V roce 1996 činil dluh Zetoru 3,7 mld. Kč (Pavlínek, 2000)

schopna Zetor účinně restrukturalizovat, ačkoliv do Zetoru vložila 6 mld. Kč. Sanders (2006) poznamenává, že v červenci 1998 byl podniknut další krok k záchraně Zetoru, kdy bylo 34 % akcií Zetoru prodáno společnosti Motokov International, české firmě zaměřené na zahraniční obchod. V roce 1999 Motokov rozšířil svůj podíl v Zetoru o dalších 13,74 %. Konsolidační banka vlastnila 49,9 %, zatímco Motokov vlastnil majoritní podíl, který mu dával rozhodovací pravomoc. Jak se však ukázalo, Motokov nebyl schopen efektivně Zetor řídit z důvodu vlastních finančních problémů, které tak postihly i samotný Zetor. Ekonomická a finanční situace Zetoru se rychle zhoršovala, což v důsledku znamenalo pozastavení výroby v roce 1999 (Sanders, 2006). Zetor byl uchráněn bankrotu jen díky pokračujícím vládním dotacím. Zetor byl následně zařazen do *Revitalizačního programu*, jehož cílem bylo podnik restrukturalizovat a posléze prodat strategickému investorovi. Samotná revitalizace Zetoru je podrobněji rozebrána v kapitole věnované revitalizaci automobilového průmyslu.

4.1.7 Shrnutí

Při hodnocení privatizačního procesu v Česku je třeba zmínit, že samotná privatizace s ohledem na situaci, ve které se nacházely významné podniky, byla logickým a dá se říci i nutným řešením, jak zefektivnit činnost domácích podniků, což přijímali jak liberální ekonomové, tak ekonomové inklinující ke keynesiánství. Otázkou však zůstává, zda použité formy privatizace byly vhodně zvolené. Při zpětném pohledu je dnes již možné konstatovat, že některé formy privatizace vhodné nebyly. Jedná se především o kuponovou privatizaci, která ve svých důsledcích znamenala pro některé významné domácí automobilové producenty zánik, např. pro Avii, Liaz či Tatra. Zastánci kuponové privatizace považovali za hlavní přínos kuponové privatizace příchod nového kapitálu a zefektivnění řízení podniku, což se v případě některých domácích automobilových producentů nepotvrdilo, naopak kuponová privatizace zapříčinila roztříštění vlastnické struktury, což logicky vedlo ke snížení efektivity v řízení podniku. Význam jasné vlastnické struktury uvádí např. Pavlínek (2008), který na základě svého výzkumu uvádí, že privatizace byla úspěšná pouze v případech, kdy privatizace vedla k jasné vlastnické struktuře. Z tohoto pohledu se jako úspěšně provedená kuponová privatizace jeví privatizace Karosy, kdy byla jasně stanovená

vlastnická struktura prostřednictvím jednoho strategického investora. Kuponová privatizace však v mnoha případech znamenala ponechání podniku v rukou původního vedení, čímž se vedení dle Pavlína (2008) stalo prakticky majiteli podniku. Tito staronoví majitelé dávali často přednost krátkodobým cílům, které znamenaly rychlý finanční zisk před dlouhodobým rozvojem podniku, což se projevilo na příkladu Tatry (Pavlínek, 2000). Problém rizika zneužití pozice majitele pro vlastní užitek zmiňuje Švejnar (2006), který říká, že hlavním nedostatkem kuponové privatizace byla neschopnost státu vytvořit takové legislativní prostředí, které by zamezilo zpronevěře svěřeného majetku a finančním únikům. Kuponová privatizace tak místo rychlého převodu majetku ze státních rukou do rukou soukromých investorů znamenala roztříštění vlastnické struktury, kdy byly podniky převedeny do rukou širokého portfolia majitelů (viz privatizace Tatry). Dle Pavlína (2000) se tak situace českých automobilových podniků změnila z pre - privatizační agonie po rozpadu socialistického řízení na post - privatizační agonii způsobenou kuponovou privatizací. Dle autora předkládané práce je další příčinou, proč nebyla kuponová privatizace úspěšná fakt, že noví majitelé podniku, ať již z řad původního vedení či z řad investičních fondů, ve většině případů získali své vzdělání v socialistickém období, kdy byl zdůrazňován význam a kladné stránky centrálně plánované ekonomiky a naopak zdůrazňovány negativní stránky tržního hospodářství. Manažeři podniku tak neměli žádné praktické a dá se říci ani teoretické zkušenosti s vedením podniku v tržním prostředí. Proto se dalo jen těžko očekávat, že noví manažeři budou schopni podnik finančně řídit tak, aby byl konkurenceschopný vůči zahraniční konkurenci, především vůči konkurenci západoevropských podniků. Kromě nezkušenosti s řízením podniku v podmínkách tržního hospodářství se muselo vedení podniků potýkat i se špatnou finanční situací podniků, ve které se nacházely v roce 1989 (viz Škoda Auto), což významně ztěžovalo pozici českých podniků, které napřed musely být finančně stabilizovány a restrukturalizovány, aby vůbec mohly vzdorovat rostoucí konkurenci. Zastánci neoliberalní ekonomie³⁹ věřili v samoregulační schopnost trhu a naopak neuznávali intervence ze strany státu. Roli státu spatřovali především v nastavení legislativního rámce pro fungování tržních mechanismů. Pakliže budeme z tohoto konceptu vycházet, musíme připustit, že samoregulační schopnost trhu může způsobit zánik podniků, které nebudou schopny obstát v konkurenci. V případě situace českých podniků, ve které se nacházely v roce 1989, však nebylo vůbec jisté, zda dokáží v tržním prostředí obstát a zda to nebudou právě ony, které v důsledku tržních sil zaniknou.

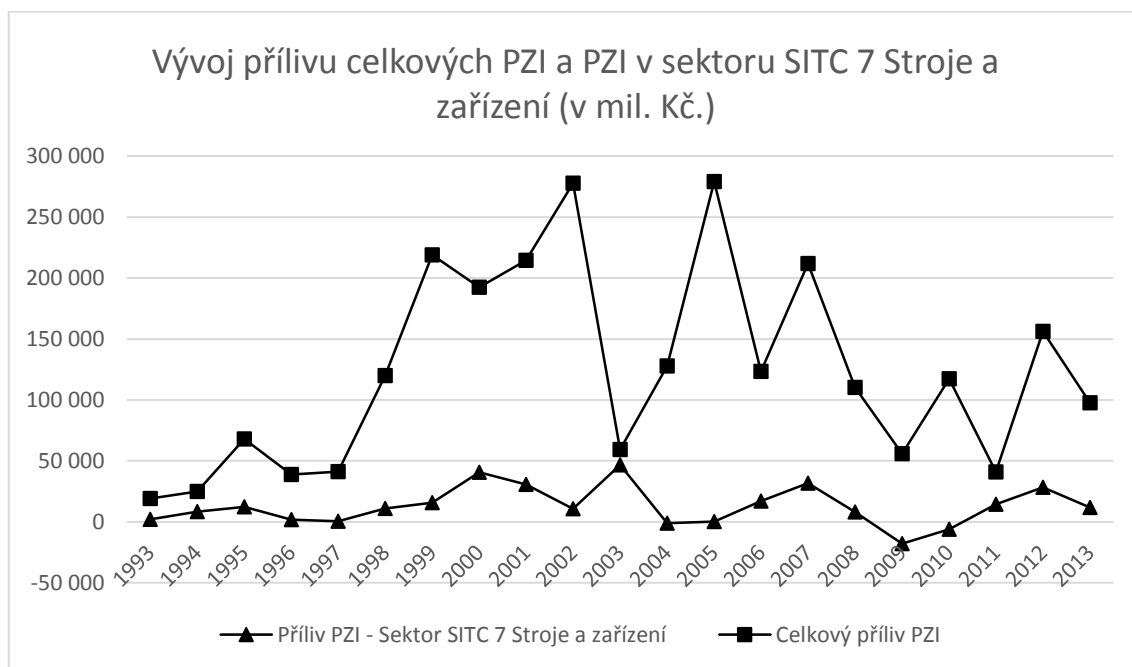
³⁹ V post-socialistickém období lze v kontextu Česka zmínit např. Václava Klause

4.2 Růst přílivu přímých zahraničních investic do automobilového průmyslu

V roce 1998 ve volbách zvítězila ČSSD v čele s Milošem Zemanem a vystřídala vládu Václava Klause. Miloš Zeman byl na rozdíl od Václava Klause příznivcem keynesiánské ekonomie, která prosazovala strategii intervence státu do ekonomiky podporou investic (Keynes, 1936). Jelikož se od roku 1997 projevovalo zpomalení české ekonomiky, které bylo způsobeno měnovou restrikcí a poklesem tempa německé ekonomiky a ekonomik dalších zemí Evropské unie, usilovala vláda o oživení ekonomiky prostřednictvím přímých zahraničních investic (Židek, 2006). Dle Dobrylovského a Löstera (2008) nebylo Česko do konce roku 1998 pro zahraniční investory příliš atraktivní, což bylo způsobeno hospodářskou stagnací až poklesem počátkem 90. let a následně v letech 1997 a 1998. Dalším důvodem nezájmu zahraničních investorů byly podmínky, které Česko nabízelo. Jelikož od roku 1990 vládly zejména vlády neoliberálně orientované, nebyly investiční pobídky vedoucí k přílivu přímých zahraničních investic podporovány. Investiční pobídky byly implementovány až Zemanovou vládou v roce 1998⁴⁰. Ačkoliv se investiční pobídky staly terčem kritiky, Drahekoupil (2009) zmiňuje, že vláda zavedla investiční pobídky v návaznosti na zavedení pobídek v Maďarsku, Polsku a Slovensku. Od počátku se mohly o pobídky přihlásit domácí i zahraniční podniky, nicméně minimální výše počáteční investice byla 25 mil. USD, což diskriminovalo české podniky (Židek, 2006), na což poukazuje i Říman *et al.* (2008). Z legislativního pohledu bylo důležité schválení zákona 72/2000 Sb. o investičních pobídkách, který zapříčinil růst přímých zahraničních investic směřujících do Česka. Do přijetí tohoto zákona bylo udílení investičních pobídek prakticky živelné v závislosti na významnosti zahraniční investice, vyjednávací schopnosti investora a angažovanosti CzechInvestu (Franz a Nezhyba, 2007). Dle Petříčka (2006) bylo příčinou růstu zahraničních investic i vstup Česka do NATO v roce 1999 a vstup do EU v roce 2004, čímž došlo k posílení důvěryhodnosti Česka u ekonomicky vyspělých států. Jak je z grafu 3 patrné, i v období po roce 1998 však byly rozdíly v objemu přímých zahraničních investic mezi jednotlivými roky značné.

⁴⁰ Balíček investičních pobídek ovšem představil již v dubnu 1998 Josef Tošovský (Drahekoupil, 2009).

Graf 3 Vývoj přílivu celkových PZI a PZI v sektoru SITC 7 Stroje a zařízení (v mil. Kč)



Zdroj: ČSÚ (2014)

*Do roku 1997 byly evidovány jen PZI do základního kapitálu, od roku 1998 se PZI evidují i z hlediska reinvestovaného kapitálu

4.2.1 CzechInvest - státní nástroj lákání přímých zahraničních investic

Vládním nástrojem pro zavádění investičních pobídek se stala agentura CzechInvest⁴¹, jejímž úkolem byla propagace Česka jako vhodného místa pro investování. CzechInvest paradoxně vznikl v době, kdy se jeho činnost setkávala s nepřátelským postojem ze strany vlády. Z tohoto důvodu bylo v prvních letech fungování CzechInvestu důležité jeho financování z externích zahraničních zdrojů (Drahokoupil, 2009). Konkrétně se jednalo o financování z fondu ACE/Phare⁴². Získané finance umožnily CzechInvestu najmout dva zahraniční poradce ze Skotska a z Irska, tedy ze států s rozvinutými programy podpory investic. Z tohoto důvodu byly v počátku

⁴¹ CzechInvest vznikl v roce 1992 sloučením Agentury pro rozvoj podnikání (ARP) a Agenturou pro rozvoj průmyslu České republiky (CzechIndustry) (Dobrylovský a Löfler, 2008).

⁴² Program Phare vznikl v červenci 1989 rozhodnutím Rady ministrů EU. Program poskytoval pomoc na podporu ekonomických a politických reforem v post-socialistických zemích (EurActiv, 2014).

všechny aktivity CzechInvestu směřovány na Britské ostrovy (Benáček, 2010). Následující tabulka 5 zobrazuje vývoj financování CzechInvestu od roku 1993 do roku 2002.

Tabulka 5 Financování CzechInvestu v letech 1993 až 2002 (v mil. Kč)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Státní rozpočet	5,2	8,2	14,9	20,2	28,2	36,8	52,2	83,8	148,4	166,1
PHARE	2,1	13,4	22,3	30,0	22,9	21,7	21,5	50,9	0	0
Celkem	7,3	21,6	37,2	50,2	51,1	58,5	73,7	134,7	148,4	166,1
Vynaloženo na PZI	7,3	21,6	37,2	50,2	51,1	58,5	73,7	113,7	126,4	139,1
Vynaloženo na získávání PZI	0	0	0	0	0	0	0	20,1	21,9	26,0
Počet zaměstnanců	14	18	24	28	32	31	35	44	54	63
Podíl státního financování na celkovém rozpočtu (%)	71	38	40	40	55	63	71	62	100	100

Zdroj: Vlastní úpravy dle Drahekoupila (2009)

Z hodnot uvedených v tabulce je patrný význam zahraničních zdrojů⁴³. CzechInvest se kromě nepřátelského postoje ze strany vlády musel vyrovnat i s negativním postojem široké veřejnosti. Jan Havelka (zakladatel CzechInvestu) se proto rozhodl pokusit se změnit náhled společnosti na zahraniční investice a získat důvěru vlády, především Ministerstva průmyslu a obchodu. Tyto snahy zahrnovaly mimo jiné např. zprostředkování studijních stáží pro vládní činitele či zapamatování dat jejich narozenin či dat dalších významných osobních událostí (Drahekoupil, 2009). CzechInvest rovněž zmiňoval pozitivní zkušenosti ostatních států se zahraničními investicemi a vyzdvihoval přínos vlastní činnosti prostřednictvím pravidelných tiskových zpráv. Tyto snahy se však setkaly v polovině 90. let pouze s částečným úspěchem. Vláda nehodlala zvýhodňovat zahraniční investory na úkor domácích investorů, tak jak to podporoval CzechInvest. Změna dle Drahekoupila (2009) nastala až v roce 1997, kdy o

⁴³ Jan Havelka dokonce uvádí, že v některých letech činil podíl zahraničního financování až 80 % celkového rozpočtu (Drahekoupil, 2009)

investici v Česku projevily zájem americké společnosti General Motors a Intel. Záměr investovat se setkal s poměrně pozitivním ohlasem u české vlády, neboť Václav Klaus byl příznivcem amerických investorů. Při vyjednávání o podmínkách potenciálních investic CzechInvest opět zdůraznil, že Česko bez investičních pobídek může jen těžko konkurovat státům, které investiční pobídky poskytují (např. Maďarsko). Václav Klaus však věřil v přirozenou komparativní výhodu Česka, která dle jeho názoru převáží nad lákadlem investičních pobídek. Vyjednávání s vedením General Motors však ukázalo o nutnosti investiční pobídky poskytovat (Drahokoupil, 2009). Franc a Nezhyba (2007) dokonce uvádějí, že se vedení General Motors Václavu Klausovi otevřeně smálo kvůli jeho zdůrazňování platnosti ekonomických zákonitostí.

V důsledku ekonomické krize na konci roku 1997 a neúspěšné kuponové privatizaci mnoha podniků začala většina ekonomů (včetně dosavadních odpůrců) vnímat zahraniční kapitál jako možnost jak stimulovat ekonomický růst. Ekonomové zdůrazňovali nejen potřebu zahraničních investic, ale i potřebu investičních pobídek pro přilákání těchto investic. Z investičních pobídek se tak stala politická otázka a předmět sporu mezi ODS a ČSSD, ačkoliv bylo přehlíženo, že politika investičních pobídek navržená Tošovského vládou byla pokračováním nástrojů zahrnutých v Klausově reformním balíčku (Drahokoupil, 2009). Po ustanovení vlády ČSSD v roce 1998, která investiční pobídky deklarovala jako vlajkovou loď své ekonomické a průmyslové politiky, se CzechInvest setkal s velkým zájmem ze strany investorů, během jednoho měsíce od zavedení investičních pobídek registroval CzechInvest 111 žádostí (Franc a Nezhyba, 2007). Snaha státu se po roce 2000 kromě lákání přímých zahraničních investic rovněž zaměřila na posilování vazeb mezi domácími a zahraničními firmami a rovněž na posílení vazeb mezi univerzitami a domácími a zahraničními firmami. V roce 1999 spustil CzechInvest program, jehož součástí byla databáze domácích i zahraničních automobilových dodavatelů zobrazující jejich portfolio výrobků. Další rolí CzechInvestu bylo nastavení vztahů mezi dodavateli a novými zahraničními investory a rovněž identifikace domácích podniků vhodných pro fúzi nebo akvizici (Pavlínek a Žížalová, 2014).

Když se po parlamentních volbách v roce 2006 dostala k moci ODS, všeobecně se předpokládalo, že dojde k omezení poskytování investičních pobídek. Ve skutečnosti však místo změny ve strategii udělování investičních pobídek došlo k přesměrování poskytování pobídek na investice s vyšší technologickou intenzitou. Dle Drahokoupila

(2009) byly tyto změny zvažovány již před nástupem ODS k moci, proto neměla ČSSD k navrhovanému pozměňovacímu zákonu připomínky.

V období let 1998 až 2000 bylo v automobilovém průmyslu podpořeno 11 projektů, což znamenalo investice v celkové hodnotě cca 31,7 mld. Kč., které měly vytvořit 3076 pracovních míst (Databáze CzechInvest, 2014). Z hlediska objemu investice dominovala investice Škody Auto. Ačkoliv se investiční pobídka pro Škodu Auto nevztahovala na nově vytvořená pracovní místa, ale pouze na rekvalifikaci, mělo být vytvořeno 600 nových pracovních míst. Další větší investicí byla investice Continentalu, která dosahovala téměř 3 mld. Kč, jejíž podpora byla schválena v roce 1999. Investice Continentalu měla vytvořit 100 nových pracovních míst. Schwarz *et al.*, (2007) zjistili, že náklady investiční pobídky na 1 nově vytvořené pracovní místo činily v případě Continentalu 15 mil. Kč, což značně převyšuje náklady na vytvoření pracovního místa bez investiční pobídky. Pro srovnání, průměrné náklady investičních pobídek na 1 nově vytvořené místo činily v Česku v roce 1999 1,6 mil. Kč. Dominance Continentalu, co se týče přílivu zahraničních investic, přetrvává do současnosti. V roce 2011 např. do Zlínského kraje přitekly zahraniční investice ve výši 2,7 mld. Kč, z čehož ale zhruba 2 mld. Kč představovala investice Continentalu (Idnes, 2012), což naznačuje, že Zlínský kraj není pro nové investory příliš atraktivní a tento fakt nemění ani investiční pobídky ze strany státu. Investice AUTOPALu (cca 2 mld. Kč) byla co do objemu třetí největší investicí, byť mnohem menší než investice Škody Auto (Databáze CzechInvest, 2014). Zajímavé ovšem je, že v rámci schválených projektů společnost AUTOPAL spolu se společností Parker Hannifin Industrial obdržel největší pobídky na tvorbu nových pracovních míst a rekvalifikace⁴⁴. Vysoká míra podpory lze přisuzovat tomu, že jak AUTOPAL, tak Parker Hannifin Industrial se rozhodly pro investici v regionech s vysokou nezaměstnaností, což odpovídá strategii vlády, která se snaží o snižování nezaměstnanosti ve strukturálně postižených regionech⁴⁵ a je rovněž v souladu s názorem Schwarze *et al.* (2007), který říká, že by investiční pobídky měly proudit především do nejzaostalejších regionů, kde je předpoklad největších pozitivních dopadů z realizovaných investic. Z hlediska tvorby nových pracovních míst byla důležitou investice MITASu, který plánoval vytvořit 500 nových pracovních míst, což byl po

⁴⁴ AUTOPAL obdržel dotace na tvorbu nových pracovních míst cca 20,7 mil. Kč a na rekvalifikace cca 3,5 mil. Kč. Parker Hannifin Industrial obdržel na tvorbu nových pracovních míst 30 mil. Kč a na rekvalifikace cca 4,4 mil. Kč (Databáze CzechInvest, 2014).

⁴⁵ AUTOPAL investoval v Moravskoslezském kraji, Parker Hannifin Industrial investoval v Ústeckém kraji.

investici Škody Auto největší počet nově vytvořených míst (Databáze CzechInvest, 2014). Je zajímavé, že tento relativně vysoký počet nově vytvořených míst byl realizován i přes to, že MITAS neobdržel na tvorbu nových pracovních míst investiční pobídku. Pobídka pro MITAS se vztahovala pouze na slevu na dani z příjmu právnické osoby. Podobně jako v případě MITASu, ani firma Bosch, jak bude uvedeno dále, neobdržela dotace na tvorbu nových pracovních míst, kterých Bosch vytvořil téměř 1 500. Tento fakt poukazuje na možnou pravdivost argumentu Klause (2002) či Tomšika (2011), kteří tvrdí, že pro investora je důležitější kvalitní legislativní prostředí a nízké daně než investiční pobídky.

4.2.1 Shrnutí

Celkem bylo od roku 1998 do roku 2000 dle databáze CzechInvestu podpořeno 11 projektů směřujících do automobilového průmyslu. Celkový objem investic za zmiňované období činil téměř 32 mld. Kč, které měly vytvořit přes 3000 nových pracovních míst. Z 11 schválených pobídek pro investiční projekty pouze tři investice činily více než 2 mld. Kč, přičemž dvě z těchto největších investic byly realizovány zavedenými podniky, které již na území Česka podnikaly několik let (Škoda Auto - investice cca 19 mld. Kč a Continental Barum - investice cca 3 mld. Kč) a které investovaly do rozšíření výroby. Další investicí zavedeného podniku, která sice nepřesáhla 2 mld. Kč, ale byla z hlediska tvorby nových pracovních míst významná, byla investice MITASu (investice cca 1,7 mld. Kč), která znamenala vznik 500 nových míst. Investice Škody Auto, Continentalu Barum a MITASu představovaly téměř 75 % celkových investic, které byly v daném období realizovány. Tento fakt poukazuje na to, že i když investice v daném období vzrostly, nejednalo se o nové investory, ale o zavedené podniky, které investovaly do rozšíření výroby. Ačkoliv rozšiřování výroby bylo pozitivním jevem, který ilustroval, že se daným podnikům daří a zároveň, že mají důvěru vůči českému podnikatelskému prostředí, kde chtějí nadále rozšiřovat své podnikatelské aktivity, bylo snahou státu především přilákat nové investory, což by kromě zdroje kapitálu znamenalo i vznik nových pracovních míst. Na základě výše uvedených faktů je patrné, že tento cíl se státu, alespoň v počáteční fázi zvyšování přílivu přímých

zahraničních investic, nedařilo plnit. Cíl přilákat velké investice se začal úspěšně realizovat až od roku 2001, kdy započaly jednání se společnostmi Toyota a PSA Peugeot a Citroën, které se rozhodly pro investici v Ovčárech u Kolína a pokračovaly jednáním s Hyundai, který se rozhodl pro investici v Nošovicích.

4.3 Revitalizace automobilového průmyslu

V období růstu přímých zahraničních investic bylo vládou ČSSD rovněž rozhodnuto o pomoci zadluženým velkým podnikům, které byly pokládány za významné z hlediska objemu zaměstnanců (Hospodářské noviny, 2000). Jako další důvody pomoci lze vnímat jejich bohatou historii či jejich potenciál pro domácí ekonomiku. Mezi podpořené podniky patřily i producenti motorových vozidel: Tatra Kopřivnice a Zetor Brno. Z důvodu revitalizace přijala vláda v roce 1999 *Revitalizační program*⁴⁶, který předpokládal, že se současní vlastníci vzdají kontroly nad podnikem ve prospěch specializované instituce, která měla podniky restrukturalizovat (Dvořáček, 2009). Touto specializovanou institucí byla Revitalizační agentura (RA) zcela vlastněná Konsolidační bankou. RA byla hlavním nástrojem, prostřednictvím kterého stát oddlužoval, restrukturalizoval a posléze prodával zadlužené podniky zahraničním investorům. Činnost RA měla být dočasná a její činnost měla být ukončena před vstupem Česka do EU. Kritéria, na základě kterých mohl být podnik zahrnut do revitalizačního programu, byla následující:

- a) Podnik musel zaměstnávat více než 2000 osob
- b) Subdodávky od místních dodavatelů musely být vyšší než 1,1 mld. Kč
- c) Celkové dluhy podniku vůči státním finančním institucím musely přesahovat 3 mld. Kč.
- d) Podnik musel dosahovat kladného provozního výsledku

RA byla z pověření Konsolidační banky spravována správcovským konsorciem Latona Lazard. Činnost RA byla ukončena v lednu 2001, důvodem pro ukončení činnosti byly dle Dvořáčka (2003) vysoké finanční náklady Latona Lazard. Na rozdíl od

⁴⁶ Hlavní postavou *Revitalizačního programu* byl ministr průmyslu a obchodu Miroslav Grégr, zastánce „ekonomického nacionalismu“ (Drahokoupil, 2009).

původních plánů totiž správcovské konsorcium nikdy kapitálově nevstoupilo do RA a zároveň RA nikdy nezískala majetkový podíl v restrukturalizovaných podnicích, RA tak ve skutečnosti nedokončila ani jeden revitalizační projekt (Synek, 2004). Pochybnosti ohledně prospěšnosti RA vzbuzuje i to, že po ukončení činnosti RA byla stejným vedením založena společnost Odien Restructuring Services, která v restrukturalizaci podniků pokračovala a zvyšovala tak i ztrátu související s restrukturalizací, která dosáhla 233 mil. Kč (Dvořáček, 2003). Spolupráce s Odienem byla ukončena ze strany Konsolidační banky v srpnu 2001. Vlastní proces převzetí kontroly státu nad zadluženými společnostmi se dle Sanderse (2006) realizoval dvěma způsoby:

- a) Získání vlastnické kontroly prostřednictvím výměny dluhu za vlastní kapitál či akcie společnosti, což byl přístup uplatněný v případě společnosti Tatry
- b) Získání vlastnické kontroly prostřednictvím získání kontroly nad finančními toky společnosti prostřednictvím založení státem vlastněné společnosti - SPV (Special purpose vehicle)⁴⁷.

Vlastní revitalizace spočívala dle Synka (2004) v odkupu dluhů vybraných společností a jejich výměně za vlastní kapitál popř. za akcie, ve výběru aktiv životaschopných společností, které jsou v bankrotu, v řízení finanční a procesní restrukturalizace podniků a v zajištění jejich následného prodeje.

4.3.1 Revitalizace Zetor Brno

První stabilizační proces začal v Zetoru v roce 1996, kdy valná hromada Zetoru schválila stabilizaci vlastního jmění. Konsolidační banka v rámci stabilizačního procesu navýšila svůj podíl v Zetoru na 97,74 % (Historie privatizace Zetor a.s., 2014). Následně byla uzavřena kupní smlouva mezi Konsolidační bankou a Motokovem International o

⁴⁷ Jedná se o firmu, jejíž činnost je omezena na pořízení a financování specifických aktiv. Jedná se zpravidla o dceřinou společnost, jejíž struktura aktiv a pasiv a právní status umožňuje plnit její závazky i v případě, kdy zkrachuje mateřská společnost (Investopedia, 2014)

odkupu akcií Zetoru. V průběhu let 1998 a 1999 odkoupil Motokov International podíl v Zetoru v celkové výši 47,74 %

Samotný revitalizační proces v Zetoru probíhal na základě rozhodnutí vlády z 29.3.2000, kdy vláda přijala usnesení vedoucí k revitalizaci podniku a k nalezení strategického partnera. Základní jmění Zetoru bylo sníženo z 2,4 mld. Kč na 4,1 mil. Kč z důvodu úhrady ztrát z minulých období a k převodu 47,74 % akciového podílu Motokov International a.s. na dceřinou společnost Konsolidační banky Revitalizační traktor s.r.o. Následně došlo v Zetoru prostřednictvím Revitalizační agentury (RA) k finanční restrukturalizaci s cílem stabilizovat společnost a připravit ji na prodej strategickému investorovi. Jelikož RA v únoru 2001 ukončila svoji činnost, proces restrukturalizace převzala společnost Odien Restructuring Services, která proces restrukturalizace nedokončila, neboť v listopadu 2001 vypověděla smlouvu týkající se výběru strategického investora. Proces vyhledání vhodného investora posléze dokončila Česká konsolidační agentura (ČKA). Prodej strategickému investorovi proběhl v roce 2002, kdy vláda schválila prodej podílu ČKA v Zetoru společnosti HTC Holding a.s. (Historie privatizace Zetor a.s., 2014). HTC Holding jako nový vlastník dokázal konsolidovat výrobu a v roce 2006 Zetor zvýšil produkci na 6 492 vyrobených vozidel (Pavlínek, 2008). V roce 2007 zvýšil Zetor tržby o 14 % na 5,6 mld. Kč, čistý zisk činil 239,3 mil. Kč, což bylo o 20 % více než v roce 2006. Zisk Zetoru nadále rostl, v roce 2012 dosáhl nezdaněný zisk hodnoty 284 mil. Kč, což znamenalo nárůst o zhruba 140 % oproti roku 2011 (Finance.cz, 2013). Důraz na vývoz Zetoru je patrný i ze struktury zemí, kam výrobky Zetoru míří. Kromě českého trhu míří výrobky Zetoru i na trhy evropských států např. Bulharska, Polska, Velké Británie, Srbska či skandinávských států, dále Zetor vyváží do USA, do severní Afriky (Alžírsko) či na Blízký východ (Irák).

4.3.2 Revitalizace Tatra Kopřivnice

Revitalizace Tatry mohla být realizována pouze na základě výjimky ze zákazu veřejné podpory⁴⁸, neboť Tatra nespĺňovala požadavek dosahování kladného provozního výsledku, což bylo jedno z kritérií pro zahrnutí do programu. Revitalizace Tatry probíhala

⁴⁸ Zákon o veřejné podpoře 59/2000 Sb.

odkupem úvěrů Tatry Konsolidační bankou od Komerční banky, čímž se vlastníkem Tatry stal znovu stát. Vláda dále poskytla Tatře úvěr ve výši 400 mil. Kč na financování vlastní výroby (Pavlínek, 2008). Z hlediska restrukturalizace bylo nutné, aby se zvýšila výkonnost podniku, musel se odprodat nepotřebný majetek a zároveň se musela zlepšit bilance závazků a pohledávek. Stát prostřednictvím Revitalizační agentury⁴⁹ začal hledat vhodného strategického investora. V roce 2000 Revitalizační agentura se společností Kras Brno (dceřinou společností Fondu národního majetku) připravila oddlužení Tatry prostřednictvím výměny dluhu za kmenové akcie ve výši 4 mld. Kč, čímž došlo k oddlužení Tatry a k navýšení státního podílu v Tatře na 91,6 % (Pavlínek, 2008). V listopadu 2001 se vláda rozhodla pro prodej Tatry. Jelikož vláda odmítla poskytnout Tatře další finanční pomoc, byla Tatra prodána společnosti SDC International za 1,25 mld. Kč, což byl jediný zájemce o akvizici Tatry. Michael S. Saran ředitel zastoupení firmy Latona tvrdil, že pro proces revitalizace je Tatra přímo ukázkovou firmou, jelikož má kvalitní výrobky a jméno, přestože trpí finančními problémy (EuroE15.cz, 2001)⁵⁰. Toto optimistické vyjádření se ovšem nenaplnilo, jelikož krátce po akvizici Tatry SDC International prodalo 40 % akcií Tatry společnosti Terex, čímž došlo k dalšímu rozmělnění vlastnické struktury. Ačkoliv SDC International spolu s Terexem provedli restrukturalizaci, která zachránila Tatru před bezprostředním bankrotem, v dlouhodobém horizontu se Tatru nepodařilo nikdy stabilizovat.

4.3.3 Shrnutí

Vláda usilovala prostřednictvím *Revitalizačního programu* o pomoc podnikům, které se nacházely v obtížné finanční situaci. Nicméně *Revitalizační program* měl z hlediska českých automobilových producentů rozdílné výsledky. Zatímco v případě Zetoru došlo k prodeji strategickému investorovi, který byl schopen provést nutnou restrukturalizaci, což ve výsledku vedlo k finančnímu zotavení Zetoru, v případě Tatry se toto nepovedlo. Ačkoliv byla Tatra prostřednictvím Konsolidační banky oddlužena, noví vlastníci Tatry nebyli, na rozdíl od nových vlastníků, Zetoru schopni společnost

⁴⁹ Od roku 2001 převzala revitalizaci podniků zařazených do Revitalizačního programu společnost Odien (Idnes.cz, 2001)

⁵⁰ Tatra byla zatížena úvěry ve výši 4 mld. Kč (Pavlínek, 2008).

stabilizovat a následně zvýšit produkci a finanční zisk. Naopak, nový vlastník SDC International prodal krátce po akvizici Tatry 40,6 % akcií Tatry společnosti Terex, což vedlo k rozmělnění vlastnické struktury. Dle autora práce je rozdíl v úspěchu revitalizačního programu u Zetoru a Tatry dán tím, že v případě Zetoru se majoritním vlastníkem stal jeden investor, zatímco v případě Tatry došlo k rozmělnění vlastnické struktury mezi více investorů, což následně vedlo k neefektivnímu řízení společnosti. *Revitalizační program* byl kritizován pro jeho nesystémovost, neboť byly podpořeny pouze velké podniky, které zaměstnávaly velký počet pracovníků. *Revitalizační program* tak v praxi představoval to, co kritizují Říman *et al.* (2008), neboť pobídky či dotace státu dle nich pokrývají trh a jsou ve své podstatě nespravedlivé, neboť ve složité finanční situaci se nacházely i jiné podniky než ty, které byly zahrnuty do *Revitalizačního programu*. Z tohoto pohledu lze vnímat *Revitalizační program* i jako politický krok, který měl zajistit sociální smír (Hospodářské noviny, 2000). Jako další negativní aspekt *Revitalizačního programu* byla vnímána jeho celková ztráta, která dosáhla 233 mil. Kč (Synek, 2004), přičemž výsledky byly rozporuplné, kdy některé podniky byly úspěšně revitalizovány (např. Zetor), u dalších podniků jako např. v případě Tatry neměla revitalizace očekávané výsledky.

4.4 Role státu v soutěži o velké investice

Počátky snah o přilákání velkých investic do automobilového průmyslu se váže k roku 2001, kdy Toyota spolu s Peugeotem a Citroënem oznámily, že si pro investici vybraly Ovčáry u Kolína (Město Kolín, 2014). Nástrojem státu, kterým usiloval o přilákání velkých zahraničních investic, byla agentura CzechInvest, jejímž úkolem bylo nabídnout investorům takové investiční pobídky, které by pro ně byly atraktivní a vedly tak k rozhodnutí investovat v Česku na úkor jiných zemí. Tato soutěživost mezi státy byla cílem Světové banky, která založila organizaci MIGA - Multilateral Agreement Guarantee Agency (Mnohostranná agentura pro investiční záruky), jejímž smyslem mělo být prosazování zahraničních investic díky poskytnutým zárukám. Další organizací založenou Světovou bankou byla mezinárodní agentura FIAS - The Foreign Investment Advisory Service, která měla pomoci vládám s lákáním zahraničních investic. Cílem výše

zmíněných organizací byla snaha o to, aby státy byly otevřeny zahraničním investicím a rovněž, jak bylo zmíněno výše, aby o tyto investice mezi sebou prostřednictvím investičních pobídek soutěžily (Franc a Nezhyba, 2007). Dle Klause (2002) jsou však investiční pobídky pouze nástrojem vlády, jak prezentovat svoji potřebnost v získávání kapitálu a tvorbě pracovních míst. Klaus naopak trvá na tom, že zahraniční firmy, které investují do skutečně efektivních a výnosných projektů, by investovaly i bez finančních pobídek. S tím však nesouhlasí Židek (2006), který se domnívá, že 70 % investic by bez investičních pobídek bylo realizováno jinde. Schwarz *et al.* (2007) rovněž poukazuje na to, že investiční pobídky jsou stimulujícím faktorem pro firmy, které na ně dosáhnou a zároveň faktorem odrazujícím pro firmy, které na ně nedosáhnou. Čím štedřejší jsou investiční pobídky, tím méně firem, které na ně nedosáhnou, bude ochotno investovat, neboť čím je štedřejší pobídka, tím je větší znevýhodnění firem, které na ně nedosáhnou. Po sloučení CzechInvestu s Agenturou pro rozvoj podnikání a Agenturou pro rozvoj průmyslu (CzechIndustry) v roce 2004, měla být činnost CzechInvestu zaměřena kromě lákání přímých zahraničních investic i na podporu konkurenceschopnosti českých podnikatelů. Tato změna v činnosti CzechInvestu se projevila v počtu podpořených projektů v automobilovém průmyslu, kde byl investorem český podnik. V období let 1998 až 2003 bylo celkem podpořeno 63 projektů v celkovém objemu cca 109,5 mld Kč., z toho 4 projekty v souhrnné výši 4,3 mld. Kč byly realizovány českými investory. V období let 2004 až 2014 bylo podpořeno celkem 224 projektů v celkovém objemu cca 206,6 mld. Kč, z toho 95 českých projektů v souhrnné výši 59,3 mld. Kč (Databáze CzechInvest, 2014). Ačkoliv došlo od roku 2004 k nárůstu podpory českých projektů a rovněž k nárůstu podpory všech schválených projektů směřujících do automobilového průmyslu, je dle France a Nezhyby (2007) princip, na kterém funguje CzechInvest v souvislosti s lákáním zahraničních investorů do jisté míry absurdní, neboť činnost CzechInvestu spočívá kromě lákání zahraničních investorů i ve vyhotovování posudků na relevantnost těchto investic. Je tak nepravděpodobné, že by CzechInvest vyhotovil negativní posudek na investiční pobídku, když jeho záměrem je přilákat co nejvíce zahraničních investic. Ačkoliv je rozhodnutí o schválení investiční pobídky v gesci Ministerstva průmyslu a obchodu, to se rozhoduje na základě podkladů vytvořených CzechInvestem. Problematické jednání státu resp. CzechInvestu podrobněji rozebráno na příkladu investic společností TPCA, Nemaku a Hyundai, kdy nebyly respektovány platné zákony. Následující tabulka 6 uvádí soubor zákonů, kterými se řídí udělování investičních pobídek.

Tabulka 6 Zákony upravující investiční pobídky

Typ investiční pobídky	Zákon	Paragraf
Sleva na dani	Zákon 586/1992 Sb. o dani z příjmu právnických osob	§35a a §35b
Hmotná podpora na nová pracovní místa, školení a rekvalifikace	Zákon 435/2004 Sb. o zaměstnanosti	§111
Poskytnutí pozemku vybaveného infrastrukturou za zvýhodněnou cenu a převod pozemku ve vlastnictví státu za zvýhodněnou cenu	Zákon 344/1992 Sb. o katastru nemovitostí České republiky ve znění pozdějších předpisů	§2 odst. 3
	Zákon 151/1997 Sb. o oceňování majetku a o změně některých zákonů	§11
	229/1991 Sb. o úpravě vlastnických vztahů k půdě a k jinému zemědělskému majetku ve znění zákona 183/1993 Sb.	§17 odst. 3

Zdroj: Ministerstvo financí České republiky (2014) a Hájek (2010)

Mezi první velké investice, které se podařilo realizovat, patřily investice společností Toyota Motor Corporation a PSA Peugeot Citroën v roce 2001 a investicí společnosti Hyundai v roce 2006. Obě tyto investice byly důsledkem štědrých investičních pobídek ze strany státu, i když roli v lokalizaci investice Hyundai hrála dle Pavlínka (2008) např. i geografická blízkost Nošovic vůči závodu Hyundai v Žilině⁵¹. Mezi další významné investice v tomto období patřila investice společností Bosch Diesel, Nematik, Denso Manufacturing, VDO Česká republika a Škoda Auto. Celkově byly v automobilovém průmyslu v období let 2001 až 2006 schváleny pobídky pro 126

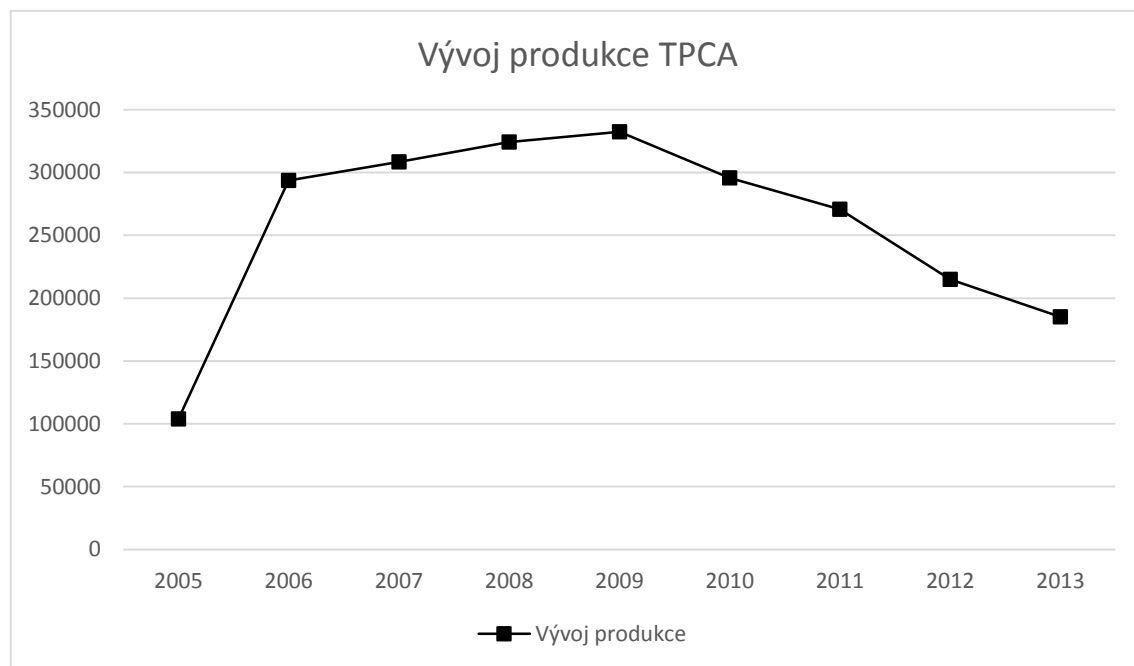
⁵¹ Viz kapitola 6.4.2 Hyundai Nošovice

investičních projektů v celkové výši cca 165,3 mld. Kč, které měly vytvořit cca 40 000 pracovních míst.

4.4.1 TPCA

Toyota Peugeot Citroën Automobile (TPCA) je společný podnik firem Toyota Motor Corporation a PSA Peugeot Citroën, který byl postaven v roce 2002 v průmyslové zóně Kolín - Ovčáry. Samotná výroba byla zahájena v únoru 2005 a již v roce 2007 dosáhla plánované roční produkce v kapacitě 300 000 vyrobených vozů (Město Kolín, 2014). Z grafu vývoje produkce je patrné, že společnost byla schopna velice rychle zvýšit svoji produkci. Ačkoliv se od roku 2009 její podíl na celkovém počtu vyrobených automobilů v Česku snižuje, stále představuje významného producenta osobních automobilů v Česku.

Graf 4 Vývoj produkce TPCA



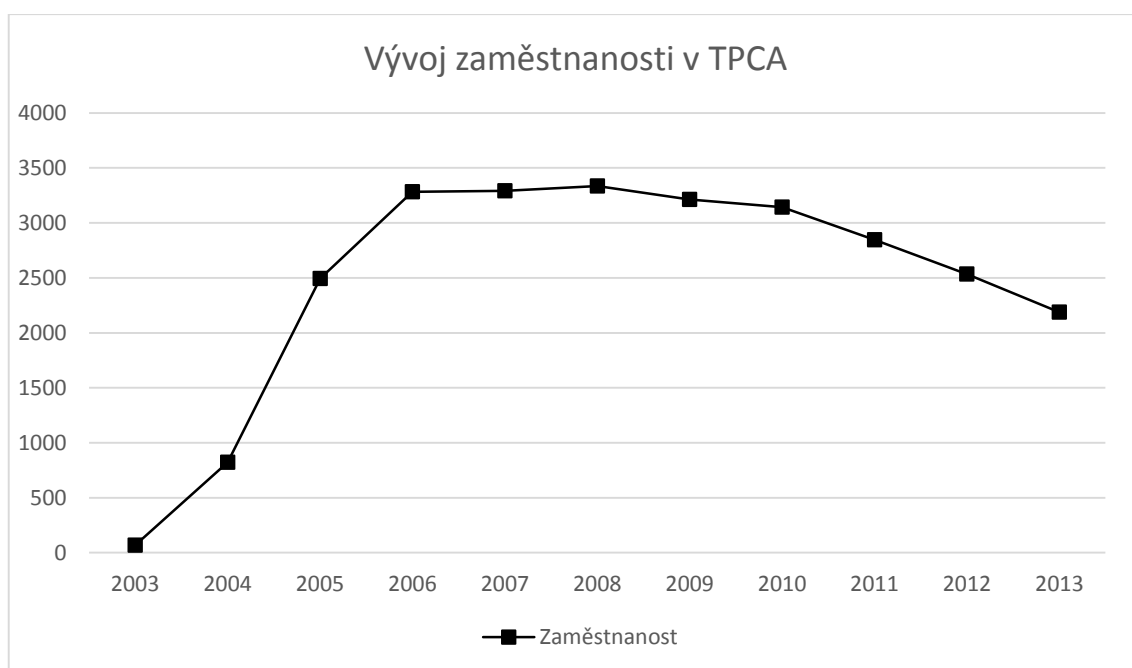
Zdroj: Sdružení automobilového průmyslu (2014)

Cílem vytvoření strategického partnerství mezi firmami Toyota a PSA byla dle Pavlínka (2008) společná produkce malých osobních automobilů pro evropský trh s cílem minimalizovat výrobní náklady. Toyota a PSA upřednostnili investici v Česku před investicí v Maďarsku resp. Polsku. Důvody, proč bylo vybráno Česko na úkor Maďarska a Polska, vidí Pavlínek (2008) v geografické blízkosti českého trhu vůči západním trhům, nízkých nákladech na pracovní sílu, v rozvinuté infrastruktuře a v rozvinuté síti dodavatelů. Důvody, proč Toyota a PSA zvolily jako místo pro svoji investici Česko však může být spatřován i ve štědrých investičních pobídkách, které činily 15 % celkové investice TPCA. Tato pobídka sestávala z desetiletých daňových prázdnin, dotaci 80 000 Kč na každé vytvořené pracovní místo, 900 mil. Kč na přípravu stavby a dalších 442 mil. Kč na koupi pozemků určených k výstavbě továrny. Další pomoc ze strany vlády spočívala v příslibu stavby 850 bytů pro pracovníky TPCA, pomoc se školením pracovníků a výstavby silnice spojující továrnu s dálnicí D5 (Pavlínek, 2008).

Celkový objem investice činil 1,5 mld. EUR, což z této investice činilo největší dosavadní investici v Česku. Předpokládalo se, že zde bude zaměstnáno zhruba 3000 pracovníků⁵², dalších 7000 pracovníků mělo najít zaměstnání ve firmách, které by pro TPCA dodávaly komponenty. Reálná investice nakonec činila 1,3 mld. EUR, tedy o 200 mil. EUR méně, než bylo původně zamýšleno. 650 mil. EUR bylo investováno do výzkumu a vývoje, technologie byly zakoupeny v zahraničí za 400 mil. EUR, stroje a vybavení bylo zakoupeno od dodavatelů TPCA za dalších 170 mil. EUR (Pavlínek, 2008). Produkce TPCA je zaměřena především na vývoz, v roce 2005 bylo 99,5 % ze 103 819 vyrobených automobilů vyvezeno do západní Evropy, ale rovněž do zemí střední a východní Evropy. Z hlediska domácího prodeje tak TPCA nepředstavuje přímou konkurenci pro Škodu Auto. Pozitivní efekt investice TPCA se projevil v zaměstnanosti, kdy v roce 2006 bylo dosaženo plánované zaměstnanosti 3000 pracovníků. Při pohledu na graf 5 je zajímavé, že společnost si dokázala uchovat i v období krize zhruba stejný počet zaměstnanců, v absolutních číslech činil úbytek pracovníků mezi roky 2008 a 2010 194 zaměstnanců (CAGR - 2,95 %). Výraznější propad v zaměstnanosti nastal až od roku 2011, kdy propad mezi roky 2011 a 2013 činil v absolutním vyjádření 658 zaměstnanců (CAGR - 12,32 %).

⁵² Během dvouletého období se o práci v TPCA ucházelo 55 000 pracovníků (Pavlínek, 2008).

Graf 5 Vývoj zaměstnanosti v TPCA



Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních uzávěrek TPCA

Další pozitivní efekt investice lze spatřovat v pozitivní synergii, kdy během tří let od ohlášení investorského záměru firem Toyota a PSA 100 dodavatelů (z toho 40 japonských) započalo vyrábět v Česku (Pavlínek, 2008). Na první pohled se tedy může zdát, že investice TPCA byla pro Česko významnou ekonomickou injekcí, což nepochybně byla, nicméně je nutné si uvědomit, že investice byla podmíněna pobídkami ze strany české vlády, které byly zmíněny výše. Především v ukazateli růstu zaměstnanosti v počátečním období produkce TPCA je možné spatřovat vliv dotací poskytnutých českou vládou na každé vytvořené pracovní místo. Priorita státu poskytnout TPCA co nejvýhodnější podmínky pro investici se však dle France a Nezhyby (2007) projevila i v nerespektování zákona 100/2001 Sb. o posuzování vlivů na životní prostředí. 12.2 2002 bylo podepsáno mezi městem Kolín a investory Toyotou, Peugeotem a Citroënem *Ujednání o porozumění*. Toto ujednání obsahovalo závazek města Kolín vynaložit veškeré úsilí pro získání územního rozhodnutí a souhlasného rozhodnutí EIA s podmínkou, že územní rozhodnutí resp. stanovisko EIA nebudou obsahovat podmínky, které by pro investory byly nepřijatelné. Nerespektování zákonů při lákání zahraničních investorů však nebylo případem jen TPCA, ale týkalo se i dalších investorů, konkrétně Nemaku a Hyundai, jak bude ukázáno dále.

4.4.2 Bosch Diesel

Bosch Diesel vyrábějící vstříkovací systémy patří mezi významné výrobce automobilových komponent. V roce 1992 vytvořil Bosch Joint Venture s Motorpalem, v socialistickém období významným producentem automobilových komponent. V současné době společnost vyrábí komponenty pro systém Common Rails, vstříkovací čerpadla, tlakové zásobníky a regulační tlakové ventily (Bosch, 2014). Investice Bosch, která činila zhruba 8,5 mld. Kč, patřila mezi největší, které směřovaly do automobilového průmyslu. Bosch získal investiční pobídku na slevu z příjmu právnické osoby v maximální výši 1,6 mld. Kč, z čehož bylo v období let 2001 až 2005 vyčerpáno 267,3 mil. Kč (Hájek, 2010). Maximální výše veřejné podpory činila 31,25 %, což je méně než v případě Nemaku či Densa, u kterých činila maximální výše veřejné podpory 50 % (Databáze CzechInvest, 2014). Důvod tohoto rozdílu lze spatřovat v tom, že zatímco v případě investic Nemaku a Densa se jednalo o nové investory, v případě Bosch se jednalo o podnik, který v Česku působil již od roku 1992. Přestože Bosch neobdržel žádnou investiční pobídku na tvorbu nových pracovních míst, hodlal Bosch v rámci investice vytvořit 1485 nových pracovních míst, což v rámci investičních projektů patřilo mezi jeden z nejvyšších počtů. Na příkladu Bosch je vidět záměr státu, který usiloval především o příchod nových investorů, kterým, na rozdíl od zavedených firem, kromě slevy na dani poskytoval i příspěvek na tvorbu pracovních míst a rekvalifikace jako v případě investic Nemaku, TPCA a Hyundai. Bosch obdržel další pobídky v letech 2005 a 2008. V roce 2005 činila investice cca 3,2 mld. Kč (podpora činila cca 1,1 mld. Kč ve formě daňových prázdnin), v roce 2008 činila investice cca 1,2 mld. Kč s podporou cca 450 mil. Kč (Databáze CzechInvest, 2014).

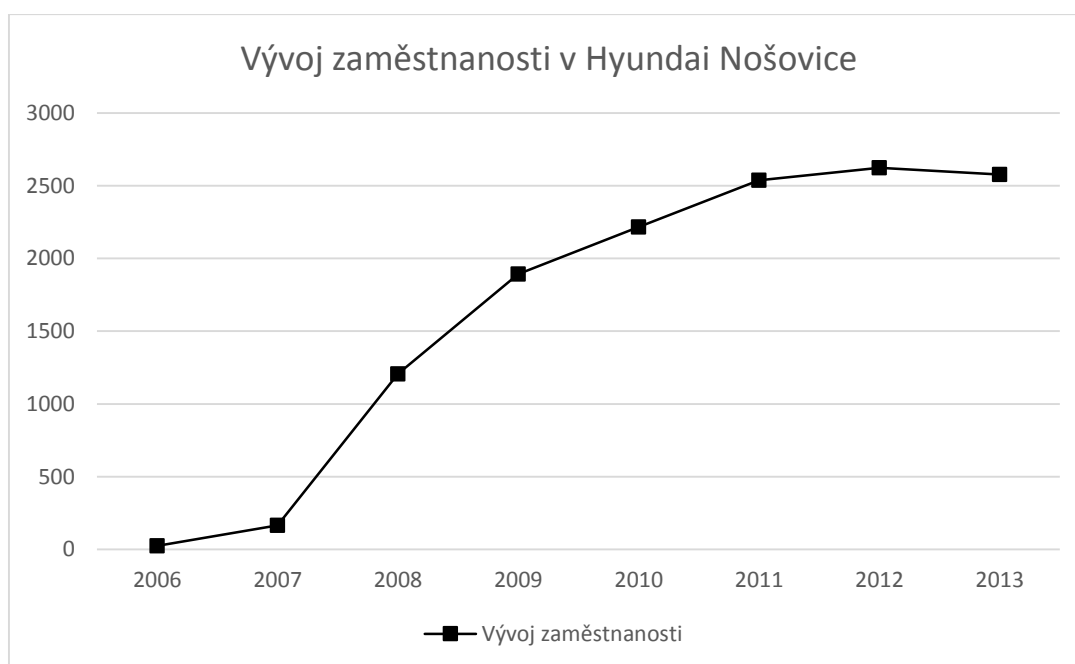
4.4.3 NEMAK

Investice Nemaku, který vyrábí hliníkové součásti pro automobilové motory, byla co do objemu jednou z největších investic v automobilovém průmyslu (cca 11,4 mld. Kč). Původním záměrem Nemaku bylo realizovat stavbu továrny v Plzni, nicméně se záměr setkal s výrazným odporem obyvatel Plzně. Společnost pak vybírala z dalších vhodných lokalit v Česku i v Maďarsku (Hospodářské noviny, 2005). Česká vláda prostřednictvím CzechInvestu poskytla Nemaku štedré dotace, konkrétně slevu na dani z příjmu právnické osoby v maximální výši cca 4,4 mld. Kč, 34 mil. Kč na nově vytvořená pracovní místa či 30,8 mil. na rekvalifikace. Míra veřejné podpory činila maximálně 50 %. Tyto faktory zapříčinily, že se NEMAK rozhodl pro investici v Česku, konkrétně v obci Havraň v mosteckém okrese. NEMAK získal investiční pobídku na základě rozhodnutí Ministerstva průmyslu a obchodu 1.3 2001 v době, kdy proces posuzování dopadů investice na životní prostředí byl stále v chodu. NEMAK rovněž neměl pro svoji stavbu souhlas o vyjmutí půdy ze zemědělského půdního fondu. Bez pravomocného souhlasu o vyjmutí však není možné získat stavební povolení. Toto povolení zajistilo Nemaku město Most. NEMAK, resp. město Most tak porušily zákon 229/1991 Sb. o úpravě vlastnických vztahů. Celá kauza se posléze dostala k Nejvyššímu správnímu soudu, který zrušil rozhodnutí krajského soudu a konstatoval, že rozhodnutí o souhlasu bylo nezákonné (Britské listy, 2005). Dle France a Nezhyby (2007) nesl vinu CzechInvest, neboť si nevyžádal dostatek podkladů a neprovedl zákonnou povinnost posoudit, zda je investice šetrná k životnímu prostředí. V srpnu 2002 ombudsman Otakar Motejl potvrdil, že vyjmutí půdy ze zemědělského fondu pro stavbu továrny Nemaku bylo nezákonné (Hospodářské noviny, 2002).

4.4.4 Hyundai Nošovice

Hyundai je třetím výrobcem automobilů, který se rozhodl investovat v Česku (Pavlínek, 2008). Investice Hyundai činila téměř 35 mld. Kč, což je historicky největší investice do českého automobilového průmyslu (Databáze CzechInvest, 2014). Dle prezidenta Hyundai Nošovice Kima Eokja předcházelo investici v Česku dlouhé vyjednávání, tajné inspekční cesty po celé Evropě, neboť Česko čelilo tvrdé konkurenci ze strany zemí Východní Evropy, Polska, Maďarska a Rumunska (Hyundai Váš dobrý soused, 2007). Důvod, proč se Hyundai rozhodlo pro výstavbu v Česku, byl fakt, že před třemi lety Hyundai postavila svůj závod na Slovensku (v Žilině) a byl zde předpoklad, že bude sdílet výrobu komponent se žilinským závodem. Konkrétní spolupráce mezi závodem v Nošovicích a závodem v Žilině měla být realizována prostřednictvím dodávek 600 000 převodovek, z nichž více než polovina měla být dodávána do žilinského závodu, na oplátku měly být do nošovického závodu dodávány motory (Pavlínek, 2008). Jako významný přínos pro českou ekonomiku měla investice znamenat snížení nezaměstnanosti v Moravskoslezském regionu, který se dlouhodobě potýká s vysokou mírou nezaměstnanosti. Hyundai předpokládalo, že práci v závodě najde zhruba 3000 pracovníků a dalších 3000 až 5000 pracovníků v dodavatelských firmách. Z grafu 6 je patrné, že ačkoliv nebylo nikdy dosaženo předpokládaného počtu pracovníků, na rozdíl od TPCA nebyl úbytek zaměstnanců v době ekonomické krize tak markantní. Jediným rokem, ve kterém došlo k úbytku zaměstnanců, byl rok 2013, kdy došlo k úbytku 46 zaměstnanců (CAGR = - 1,75 %). Naopak i v době ekonomické krize (především v období let 2008 až 2010) dokázalo Hyundai výrazně zvyšovat počet svých zaměstnanců, mezi roky 2008 a 2009 činil nárůst v absolutním vyjádření 686 zaměstnanců (CAGR = + 56,88 %), mezi roky 2009 a 2010 činil nárůst dalších 324 zaměstnanců (CAGR = + 17,12 %)

Graf 6 Vývoj zaměstnanosti v Hyundai Nošovice



Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních uzávěrek Hyundai Nošovice

Česká vláda z důvodu přilákání investice přislíbila Hyundai pobídku v hodnotě 1,3 mld. Kč ve formě daňových prázdnin, 200 000 Kč za každé vytvořené pracovní místo, 350 mil. na školení pracovníků a slevu ve výši 740 mil. Kč na koupi pozemků určených k výstavbě (Pavlínek, 2008). Jako kompenzace za zhoršené životní prostředí výstavbou závodu bylo každé domácnosti trvale žijící na území Nošovic min. od 5. září 2005 vyplaceno 100 000 Kč z rozpočtu Moravskoslezského kraje (Hyundai Váš dobrý soused, 2007).

Přes nesporný přínos investice pro Moravskoslezský region však hlavním důvodem investice byla dle slov prezidenta Hyundai Nošovice výroba a prodej co největšího počtu automobilů na evropských trzích, nikoliv užitek pro Moravskoslezský kraj či pro celé Česko. Česká vláda, resp. vedení kraje vynaložilo velké úsilí, především co se týče finančních prostředků, které investovalo do přilákání investice, neboť si uvědomovali, že investice Hyundai může zmírnit problém vysoké nezaměstnanosti v kraji a zároveň může být přínosem i pro další firmy v regionu vyrábějící automobilové komponenty. Právě úsilí státu (kraje) kritizují Franc a Nezhyba (2007), kteří poukazují, že stát zastoupený Ministerstvem průmyslu a obchodu, Ministerstvem dopravy, Ministerstvem financí, Ministerstvem vnitra a Ministerstvem práce a sociálních věcí uzavřel 18.5.2006 investiční smlouvu s Hyundai. Další

stranou smlouvy byl Moravskoslezský kraj. Ve smlouvě česká strana deklaruje, že má zájem o realizaci projektu a poskytne Hyundai atraktivní podmínky, které budou zahrnovat investiční pobídky a další formy veřejné podpory, které budou v souladu s platnou legislativou Česka a Evropské unie. Jako problém se jeví fakt, že smlouva byla podepsána dříve, než došlo k posouzení investice z hlediska dopadů na životní prostředí a je tak nepravděpodobné, že by Ministerstvo průmyslu a obchodu a CzechInvest zpětně objektivně zhodnotily dopady investice, když již byla smlouva podepsána. Franc a Nezhyba (2007) poukazují, že v rozporu se zákonem 100/2001 Sb. o posuzování vlivů na životní prostředí byl posouzením dopadů investice na životní prostředí ustanoven Moravskoslezský kraj namísto samotného investora, jak ukládá zákon. Poměrně striktní rétorika při vyjednávání o investici Hyundai byla patrná např. i z vyjádření předsedy vlády Jiřího Paroubka, který uvažoval v případě nutnosti o vyvlastnění pozemků (Aktuálně.cz, 2005). Z jednání vlády popsaného výše vyplývá, že vláda přisuzovala investici Hyundai vysokou prioritu a že kvůli této investici byla ochotna poskytnout štědré dotace, ale zároveň jednala v rozporu se zákonem, konkrétně v rozporu se zákonem 100/2001 Sb. o posuzování vlivů na životní prostředí.

4.4.5 Shrnutí

Rokem 2001 se začala úspěšně realizovat vládní strategie v lákání velkých investic. Investice TPCA v hodnotě cca 23,5 mld. Kč a investice Hyundai v hodnotě cca 34,4 mld. Kč, které měly dohromady vytvořit cca 6 500 nových pracovních míst, byly největšími investicemi, které byly v Česku realizovány. V případě TPCA bylo Česko vybráno na úkor Maďarska, resp. Polska. Důvody, proč si TPCA vybralo Česko, vidí Pavlínek (2008) spíše v nefinančních faktorech (viz výše), neboť Maďarsko i Polsko nabídly srovnatelné investiční pobídky jako Česko, přesto si TPCA vybrala Česko. Jak zmiňuje Klaus (2002), investoři by byli sami proti sobě, kdyby tvrdili, že pobídky nehrají v jejich rozhodování roli. V případě TPCA činily pobídky 3,4 mld. Kč ve formě slevy z daně z příjmu, 128 mil. Kč na tvorbu nových pracovních míst, 523,5 mil. Kč na rekvalifikace. V případě Hyundai měla pobídka formu daňových prázdnin ve výši 1,3 mld. Kč, 200 000 Kč na každé vytvořené pracovní

místo, 350 mil. Kč na školení pracovníků a slevu ve výši 740 mil. Kč na koupi pozemků určených k výstavbě. Úsilí státu o získání investic však vedlo i k nerespektování platných zákonů v případě TPCA, Hyundai či Nemaku⁵³. Zároveň je třeba poznamenat, že přes přínos zahraničních investic, tyto investice nebyly zadarmo a stát formou pobídek vynaložil nemalé prostředky k jejich přilákání. Právě toto velké úsilí o přilákání velkých investic ze strany státu ukazuje na možnou existenci jevu „corporate capture“, kdy stát jedná především v zájmu nadnárodních zahraničních investorů na úkor domácích firem a obyvatelstva (Phelps, 2008). Investiční pobídka ve formě daňových prázdnin například podle Pavlína (2014) znamená snížení potenciálu pro zachycení přidané hodnoty.

Na druhou stranu odpůrci investičních pobídek, kteří kritizují dle jejich názoru nesystémové poskytování pobídek zvýhodňující zahraniční investory a naopak věří, že pro investory je důležitější efektivní legislativní prostředí či nízké daně z příjmu právnických osob mohou přehlížet to, že jen tyto faktory nemusí pro přilákání zahraničních investorů stačit, zvláště když okolní státy investiční pobídky poskytují. Například v případě Slovenska Pavlínek (2014) zmiňuje, že Mezinárodní měnový fond (IMF) ve své zprávě z roku 1999 kritizuje kromě makroekonomické nestability, vysoké sazby daně z příjmu právnických osob i nedostatek investičních pobídek v porovnání s okolními státy.

4.5 Růst výdajů na VaV

Pakliže období vlád ČSSD v letech 1998 až 2006 bylo charakterizované snahou vlády zvýšit příjem přímých zahraničních investic, pak období od roku 2007 lze považovat za období, kdy došlo k poklesu přílivu přímých zahraničních investic a naopak k růstu výdajů na výzkum a vývoj (VaV)⁵⁴. Dle Pavlína a Ženky (2011) však započalo období vládní podpory VaV již rokem 2001, kdy započal růst počtu VaV center a center na podporu podnikání. Pokles přílivu přímých zahraničních investic lze přisuzovat počátku světové krize v roce 2008 a rovněž faktu, že v roce 2006 zvítězila v parlamentních volbách ODS, která

⁵³ K porušení právních předpisů EU se uchýlilo i Slovensko v případě investice KIA (Pavlínek, 2014).

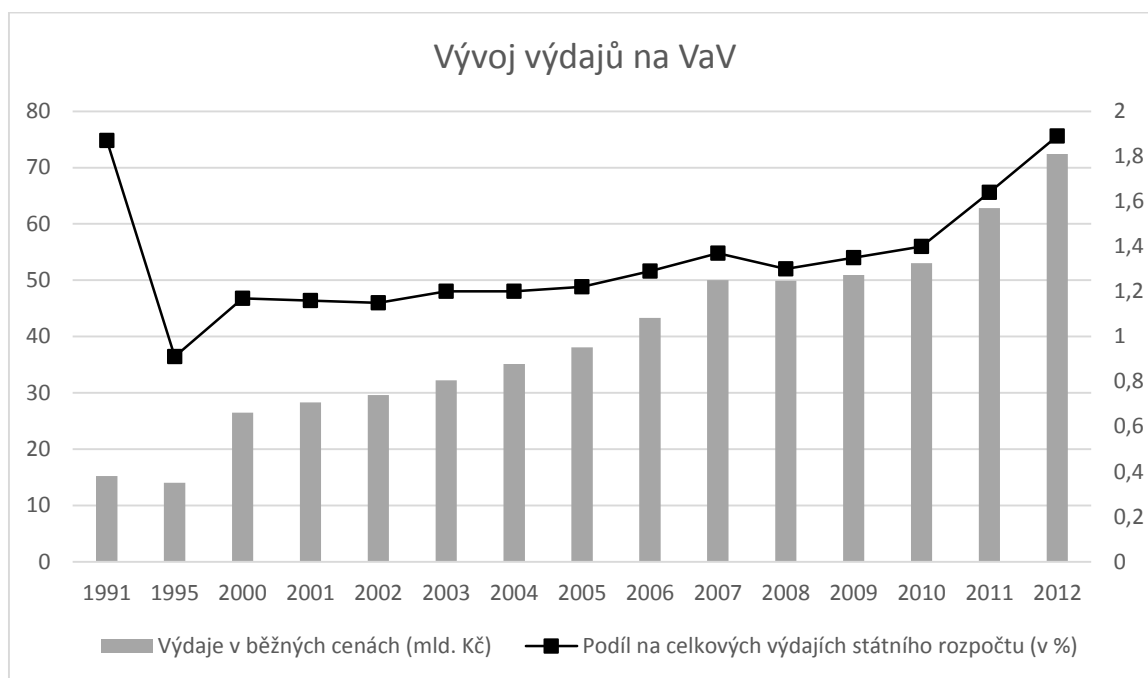
⁵⁴ V roce 2007 činil objem přímých zahraničních investic v Česku 3,3 % HDP, v následujících letech došlo, s výjimkou v roce 2010, k poklesu objemu přímých zahraničních investic na HDP. (2008 2,4 % HDP; 2009 1,0 % HDP; 2010 2,1 % HDP; 2011 1,5 % HDP) (Výzkum.cz, 2012).

nebyla nakloněna poskytování investičních pobídek pro zahraniční investory a naopak se přikláněla k nastavení rovných podmínek pro všechny investory. Investice do výzkumu a vývoje (VaV) bylo považováno za způsob, jak se vymanit z krize, což bylo empiricky prokázáno na příkladech Finska a Jižní Korey (OECD, 2009), které zvýšily během ekonomické krize výdaje do výzkumu a vývoje. Z geografického hlediska je pro Česko zajímavý především příklad Finska, které podobně jako Česko utrpělo rozpadem Sovětského svazu resp. RVHP, kam směřoval velký podíl jejich celkového vývozu. Finská vláda si uvědomovala, že k překonání krize budou nutná razantní opatření vedoucí ke zlepšení konkurenceschopnosti a zároveň opatření vedoucí ke konsolidaci veřejných financí. Finsko tak plošně snížilo veřejné výdaje a zvýšilo některé daně, jedinou výjimkou byly výdaje na výzkum a vývoj, které naopak rostly. Dá se konstatovat, že česká vláda se v období globální krize pokoušela o aplikaci „finského“ modelu i v Česku, kdy byla prosazována politika rozpočtové zodpovědnosti a růstu výdajů na VaV. V této souvislosti je třeba poznamenat, že růst výdajů na VaV nebyl nápadem pouze několika evropských států, ale jednalo se o jeden z hlavních cílů Lisabonské strategie, která byla přijata v roce 2000 (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2006).

Graf 7 znázorňuje vývoj výdajů na VaV. Z hodnot je patrné, že podíl výdajů státního rozpočtu na VaV na celkovém HDP v období let 2000 až 2012, kromě mírného poklesu v roce 2008, kontinuálně rostl. Výdaje rostly i v období globální krize v letech 2008 až 2010 a poměrně razantně od roku 2011, kdy Česko přijalo Strategii mezinárodní konkurenceschopnosti pro období let 2012 až 2020 (Török, 2013). I přes růst výdajů na VaV Török poznamenává, že Česko trpí nedostatkem spolupráce mezi výzkumným a podnikatelským sektorem, nedostatkem efektivních politických nástrojů pro dlouhodobou spolupráci mezi univerzitami a podnikatelským sektorem a rovněž nedostatkem koordinace v oblasti inovační politiky na vládní úrovni. Nízká efektivita ve spolupráci mezi akademickým a soukromým sektorem je dle Klvačové, Malého a Mráčka (2008) způsobena pragmatickým přístupem firem, které mají o výzkum na vysokých školách zájem pouze v případě, kdy prováděný výzkum bude znamenat zisk konkurenční výhody. Tento problém se však netýká jen Česka. V Kokově zprávě z roku 2005 se uvádí, že ve většině členských zemí není patrný viditelný pokrok ve zvyšování výdajů na VaV ani v inovační aktivitě (EurActiv.cz, 2005). Tento negativní trend je zmiňován i v hodnotící zprávě Lisabonské strategie z roku 2010. Přestože jedním z hlavních cílů Lisabonské strategie bylo vytvořit do roku 2010 z Evropy nejdynamičtější a nejkonkurenceschopnější ekonomiku světa,

v hodnotící zprávě se uvádí, že ačkoliv 20 členských států zvýšilo výdaje na VaV, ostatní členské státy tento trend nenásledovaly. Ve výsledku tak celkové průměrné výdaje na VaV ve státech EU vzrostly mezi roky 2000 a 2007 pouze o 0,5 %⁵⁵ (European Commission, 2010).

Graf 7 Vývoj výdajů na VaV



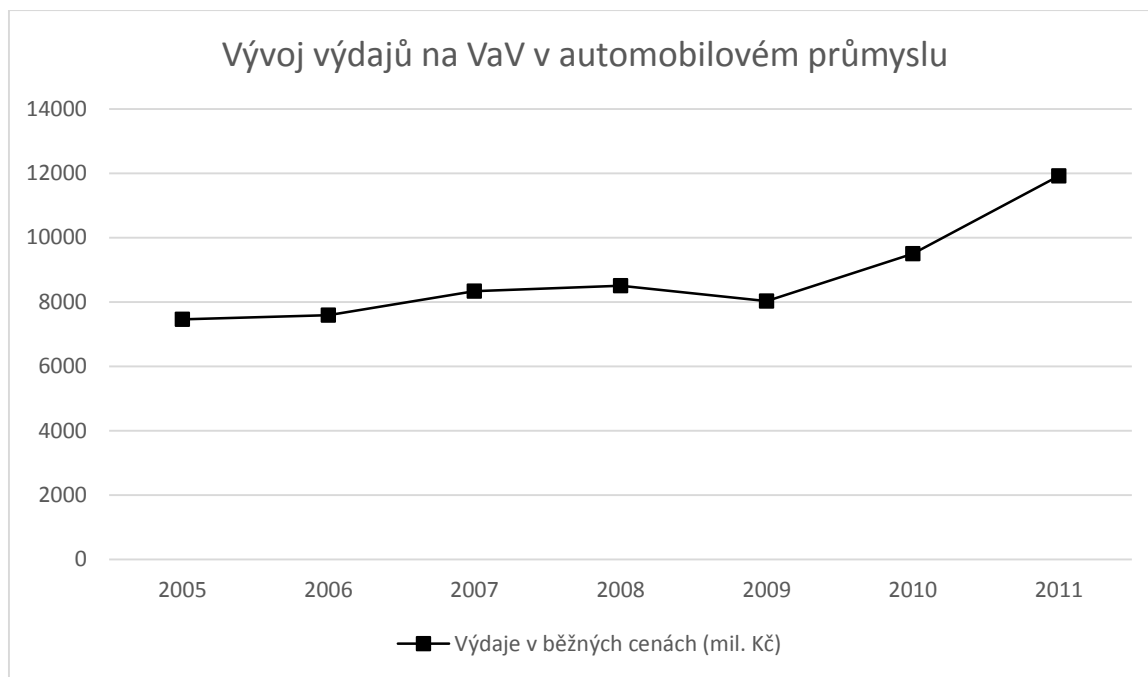
Zdroj: Úřad vlády České republiky Rada pro výzkum, vývoj a inovace (2013)

Růst výdajů na VaV od roku 2008 byl zapříčiněn Reformou systému výzkumu, vývoje a inovací, kterou vláda schválila usnesením č. 287 z 26. března 2008. Tato reforma předpokládala s každoročním růstem výdajů státního rozpočtu na výzkum a vývoj o 8 % (Výzkum.cz, 2014). Dalším významným krokem vlády v podpoře VaV byla daňová reforma platná od ledna 2012, která obsahovala slevu na dani na VaV služby nakoupené firmami od univerzit. Před reformou bylo slevu na dani možné uplatňovat jen na VaV prováděném samotnou firmou (Török, 2013). Růst výdajů na VaV byl znatelný i v automobilovém průmyslu, kdy v roce 2005 činily výdaje na VaV 7,5 mld. Kč, v roce 2011 to již bylo 11,9

⁵⁵ V roce 2000 činily průměrné výdaje na VaV v rámci států EU 1,85 % HDP, v roce 2007 činily průměrné výdaje na VaV 1,90 % HDP.

mld. Kč, což představovalo 43 % celkových výdajů na VaV ve zpracovatelském průmyslu. Vývoj výdajů na VaV v automobilovém průmyslu ukazuje graf 8.

Graf 8 Vývoj výdajů na VaV v automobilovém průmyslu

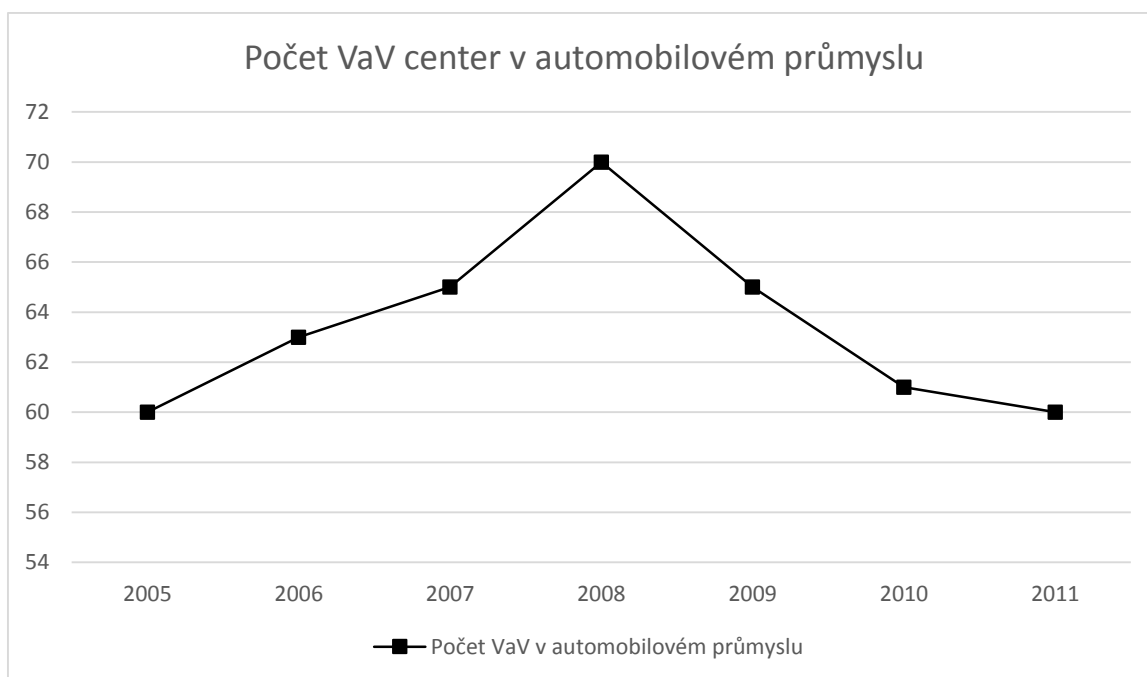


Zdroj: Úřad vlády České republiky Rada pro výzkum, vývoj a inovace (2013)

Téměř 98 % výdajů na VaV v automobilovém průmyslu je realizováno podniky pod zahraniční kontrolou, což poukazuje na dominantní postavení zahraničních podniků a naopak na minoritní postavení českých podniků, které nedisponují takovými finančními prostředky jako zahraniční podniky (Úřad vlády České republiky Rada pro výzkum, vývoj a inovace, 2013). To, že většina VaV je realizována v podnicích pod zahraniční kontrolou může rovněž znamenat pro domácí ekonomiku vznik problémů, neboť se domácí ekonomika stává závislou na zahraničním výzkumu a vývoji. V případě ekonomických krizí tak může dojít kromě odlivu kapitálu i k odlivu nově vyvinutých technologií. Právě nedávná globální ekonomická krize postihla negativně nejen výdaje na VaV, ale rovněž výdaje na inovace. Ačkoliv byl z odvětvového hlediska mezi roky 2008 a 2010 patrný pokles nákladů na inovace téměř u všech významných odvětví zpracovatelského průmyslu, náklady na inovace v českém automobilovém průmyslu rostly, což poukazuje na fakt, že se firmy snažily o zvýšení vlastní konkurenceschopnosti a posílení pozice v rámci nadnárodních produkčních

sítí (Úřad vlády České republiky Rada pro výzkum, vývoj a inovace, 2013). Snaha státu o podporu automobilového průmyslu v období krize byla patrná i na nepřímé podpoře⁵⁶, která v roce 2011 dosáhla 560 mil. Kč, což představovalo 42 % nepřímé podpory VaV ve zpracovatelském průmyslu (Úřad vlády České republiky Rada pro výzkum, vývoj a inovace, 2014). Ačkoliv automobilový průmysl vykazuje nejvyšší míru nepřímé podpory ze strany státu, řadí se Česko mezi státy s relativně nízkou nepřímou podporou⁵⁷ (Úřad vlády České republiky Rada pro výzkum, vývoj a inovace, 2013). Růst přílivu výdajů na VaV se v automobilovém průmyslu projevil i v růstu počtu VaV center. Nejvyšší počet VaV pracovišť byl zaznamenán v roce 2008, následně se již negativně projevila globální krize a počet VaV pracovišť poklesl a v roce 2011 se jejich počet dostal na hodnotu z roku 2005 viz graf 9.

Graf 9 Počet VaV center v automobilovém průmyslu



Zdroj: Vyzkum.cz (2012)

⁵⁶ V Česku je nepřímá podpora VaV poskytována od roku 2005, a to ve formě odpočtu odečitatelných položek od základu daně z příjmů, který je upraven podle § 34 odst. 4 a 5 zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů (Úřad vlády České republiky Rada pro výzkum, vývoj a inovace, 2014).

⁵⁷ Česko se v rámci ostatních států řadilo mezi státy s nejnižší nepřímou podporou VaV. V roce 2010 činila nepřímá podpora v Česku 0,03 % HDP. Pro srovnání, nepřímá podpora ve Francii v roce 2010 činila 0,26 % HDP.

Při porovnání počtu významných automobilových VaV center v roce 2006 (viz příloha 1) a VaV center v roce 2014 (viz příloha 2) je patrné, že došlo k poměrně výraznému nárůstu počtu VaV center. Z hlediska významnosti nově vzniklých VaV center je možné jmenovat např. vývojové centrum společnosti ZF Engineering v Plzni patřící mezi desítku nejvýznamnějších světových dodavatelů komponent pro automobilový průmysl, VaV pracoviště další významné společnosti automobilového průmyslu Honeywell, která se rozhodla pro stavbu VaV centra v Brně či vývojové pracoviště společnosti Varroc Lighting Systems⁵⁸ v Šenově u Nového Jičína patřící mezi nejvýznamnější společnosti v oblasti světelných systémů. Je důležité, že nově vzniklá VaV centra jsou realizována významnými automobilovými podniky, kde je předpoklad, že výzkum a vývoj bude na vysoké úrovni. Ačkoliv růst VaV center značí na snahu firem o zlepšování pozice v rámci nadnárodních produkčních sítí, většina VaV center byla realizována podniky pod zahraniční kontrolou. Při pohledu do přílohy 2 je vidět, že z významných VaV center pouze 8 center spadá pod český podnik, což naznačuje vysokou závislost Česka na zahraničním výzkumu.

4.5.1 Shrnutí

Období od roku 2007 bylo charakterizováno růstem výdajů na VaV a naopak poklesem přílivu přímých zahraničních investic, což bylo v souladu se strategií vlády ODS, která neuznávala investiční pobídky jako efektivní nástroj pro stimulaci hospodářského růstu. Snahou státu bylo naopak prostřednictvím zvýšených výdajů na VaV především zvýšit konkurenceschopnost ekonomiky. Růst podpory VaV se zřetelně projevil v automobilovém průmyslu, neboť odvětví automobilového průmyslu bylo považováno za stěžejní odvětví české ekonomiky, které je nutné podpořit. Vláda naopak omezila poskytování investičních pobídek, neboť věřila, že opětovný hospodářský růst bude zapříčiněn zvýšením konkurenceschopnosti, nikoliv zvýšením přílivu přímých zahraničních investic. V automobilovém průmyslu byly dle databáze CzechInvestu v období let 2007 až 2013 realizovány investice zahraničních investorů v celkovém objemu cca 67 mld. Kč, které byly

⁵⁸ V roce 2012 Varroc Lighting Systems provedl akvizici Visteonu (od roku 2000 do roku 2012 byla součástí Visteon Corporation společnost Autopal)

podpořeny investičními pobídkami, přičemž v roce 2009 činil objem zahraničních investic podpořených investičními pobídkami cca 2,7 mld. Kč a v roce 2010 jen 172 mil. Kč. Kromě výrazného poklesu přílivu přímých zahraničních investic se změnil postoj vlády vůči domácím investorům, což se projevilo růstem počtu investičních projektů realizovaných českými investory podpořenými investičními pobídkami na úkor zahraničních investičních projektů. V letech 2007 až 2013 byly realizovány projekty českých investorů podpořené investičními pobídkami v celkovém objemu cca 29 mld. Kč, přičemž výrazný nárůst byl zaznamenán až v roce 2013, kdy byly podpořeny projekty v celkovém objemu téměř 21 mld. Kč (Databáze CzechInvest, 2014). Při bližším pohledu na celkový objem investičních pobídek schválených pro projekty realizované zahraničními investory v automobilovém průmyslu je možné identifikovat výrazný propad mezi rokem 2006, kdy byly schváleny investiční pobídky pro zahraniční investiční projekty v celkovém objemu cca 29 mld. Kč a rokem 2007, kdy byly schváleny pobídky pro zahraniční projekty, jejichž celková hodnota činila cca 5,7 mld. Kč. Výrazný nárůst v roce 2008, kdy byly podpořeny zahraniční investiční projekty v objemu téměř 50 mld. Kč⁶⁰ byl vystřídán poklesem v roce 2009, kdy došlo k poklesu na cca 2,7 mld. Kč a v roce 2010 dokonce na 172 mil. Kč (viz výše). Tento pokles může být přičítán důsledkům světové krize a vládě, která nebyla nakloněna poskytování investičních pobídek, jelikož je považovala za nespravedlivé. Dalším důvodem pro výrazný pokles zahraničních investic podpořených pobídkami, který není na první pohled zjevný, mohly být i časté personální změny v CzechInvestu, kde byl v březnu 2007 odvolán ředitel Tomáš Hruda, kterého vystřídal Roman Čermák, jenž byl zhruba po půl roce vystřídán Alexandrou Rudyšarovou. Časté personální změny se podle všeho negativně podepsaly na výsledcích CzechInvestu, na což poukazuje Pavlínek a Ženka (2011). Ačkoliv došlo po dosazení Alexandry Rudyšarové do čela CzechInvestu k určité konsolidaci (ve vedení CzechInvestu byla do 1.9.2010), další personální změny, které následovaly, se opět negativně projevily na fungování a pověsti CzechInvestu, kdy byl nástupce Alexandry Rudyšarové Miroslav Křížek obviněn policií (Idnes.cz,2014). Zvýšení činnosti CzechInvestu, co se týče schválených pobídek, se projevil až v roce 2013, což nejspíše souvisí se změnou vlády.

⁶⁰ Vysoký nárůst v roce 2008 byl zapříčiněn schválením investiční pobídky pro Hyundai, který podal žádost již v roce 2006

5 ZÁVĚR

Cílem předkládaná práce bylo kriticky zanalyzovat kroky vlády vedoucí k rozvoji automobilového průmyslu po roce 1989. V práci byly identifikovány 4 významné kroky, které vlády od roku 1989 uskutečnily. Za prvé se jednalo o úspěšnou privatizaci Škody Auto, která se posléze stala jedním z hlavních tahounů domácí ekonomiky. Druhým krokem bylo zvýšení přílivu přímých zahraničních investic prostřednictvím investičních pobídek ze strany státu od roku 1998. Třetí krok se týkal vládní podpory výzkumu a vývoje (Pavlínek a Ženka, 2011) Jako čtvrtý významný krok vlády je dle autora práce možné považovat i snahu o revitalizaci automobilového průmyslu. V práci se autor snažil zaměřit na tyto konkrétní kroky vlády a podrobněji je rozebrat.

Podrobněji tak byla analyzována privatizace automobilového průmyslu se zaměřením na konkrétní příklady privatizace významných automobilových podniků. Byly uvedeny příklady úspěšné privatizace Škody Auto či Karosy, ale i neúspěšné případy privatizace Avie, Liazu či Tatry. Na uvedených příkladech bylo potvrzeno, že kuponová privatizace podniků domácího automobilového průmyslu neměla ve většině případů pozitivní efekt, ale naopak vedla k finančním problémům privatizovaných firem. Tento jev však zároveň není možné zobecňovat a považovat za pravidlo, neboť i kuponová privatizace, pakliže vedla k jasně definované vlastnické struktuře, mohla vést k úspěšné privatizaci jako v případě Karosy. Analogicky ani hledání vhodného investora nemusí být vždy úspěšné jako v případě privatizace Škody Auto, což je patrné na příkladu privatizace Zetoru. Privatizace automobilového průmyslu vedla celkově k jednostrannému zaměření na segment osobních vozidel. Toto zaměření bylo výrazné i v roce 1989, nicméně v roce 1989 se domácí automobilový průmysl mohl opírat i o segmenty nákladních vozidel a motocyklů. Právě segment nákladních vozidel a motocyklů byl v privatizačním procesu nejvíce negativně zasažen, v důsledku neúspěšné privatizace zkrachoval v roce 2001 Liaz, v roce 2013 pak následoval konkurz Tatry a zastavení výroby Avie. Kromě úspěšné privatizace Škody Auto byla úspěšně privatizována i Karosa, a to prostřednictvím vstupu strategického investora jako v případě Škody. Vstup Renaultu znamenal vstup silného investora a zároveň tento způsob privatizace vedl k jasně definované vlastnické struktuře, což je dle Pavlína (2008) hlavní předpoklad úspěšné privatizace. Celkově je možné konstatovat, že privatizace

automobilového průmyslu příliš úspěšná nebyla. V souvislosti s privatizací je často zmiňována úspěšná privatizace Škody Auto, což však zastiňuje fakt, že v důsledku privatizace se mnoho dalších podniků dostalo do finančních potíží, které posléze znamenaly jejich zánik. Všeobecně se přijímá, že privatizace byla v souvislosti s transformací domácí ekonomiky nutným procesem, nicméně jak poznamenává např. Švejnar (2006), bylo možné dosáhnout lepších výsledků, pakliže by byla použita jiná forma privatizace než privatizace formou kuponů.

Dalším krokem vlády bylo rozhodnutí o zvýšení přílivu přímých zahraničních investic prostřednictvím investičních pobídek. Toto rozhodnutí bylo přijato vládou ČSSD v roce 1998, která na rozdíl od předchozí vlády ODS usilovala o výraznější roli státu v podpoře průmyslu. V období let 1998 až 2000 skutečně došlo k nárůstu investic, nicméně tyto investice byly realizovány již zavedenými podniky podnikajícími v Česku již řadu let, nešlo však o nové investory, což byl hlavní cíl vlády. Úspěch v lákání nových investorů znamenal až rok 2001, kdy se firma TPCA rozhodla investovat do stavby továrny v Ovčárech u Kolína (cca 23,5 mld. Kč). Dalšími významnými investicemi byla investice Bosch v hodnotě cca 8,5 mld. Kč, Nemaku v hodnotě cca 11,4 mld. Kč a Hyundai v hodnotě 34,4 mld. Kč. Celkem bylo v období let 1998 až 2006 realizováno v automobilovém průmyslu 137 projektů v celkové výši cca 200 mld. Kč, které měly vytvořit téměř 43 500 nových pracovních míst. Z tohoto počtu bylo 13 českých projektů v celkové výši cca 11,7 mld. Kč, které měly vytvořit 3 700 pracovních míst (Databáze CzechInvest, 2014). Od roku 2007 došlo k poklesu přílivu přímých zahraničních investic. Tento pokles lze spatřovat ve změně vlády, která nebyla investičním pobídkám nakloněna. V období let 2007 až 2013 bylo v automobilovém průmyslu pobídkami podpořeno 107 projektů v celkové hodnotě cca 96 mld. Kč, které měly vytvořit přes 21 000 nových pracovních míst. Z tohoto počtu bylo 47 českých projektů v celkové hodnotě cca 29 mld. Kč, které měly vytvořit cca 6 800 nových pracovních míst. Opětovný nárůst investic znamenal až rok 2014, kdy začala vláda ČSSD. Jen za rok 2014 byly schváleny pobídky pro 43 projektů v celkové hodnotě cca 23,4 mld. Kč, které měly vytvořit cca 7 100 nových pracovních míst.

Celkové zhodnocení přínosu přímých zahraničních investic a s nimi spojených investičních pobídek není jednoznačné. Existuje řada analýz, které se dopady přímých zahraničních investic resp. investičních pobídek zabývají a které jsou často protichůdné. Schwarz *et al.* (2007) například tvrdí, že přímé zahraniční investice nemohou dle Solowova neoklasického modelu růstu ovlivnit dlouhodobou míru růstu, dále však dodává, že přímé

zahraniční investice mohou mít dle růstového modelu pozitivní dopady na různé geografické oblasti. Fallon a Cook (2007) podotýkají, že přímé zahraniční investice jsou považovány za přínosné na úrovni regionální ekonomiky, nicméně výsledky nejsou příliš prokazatelné. Dle Schwarze (2007) existují pouze dva způsoby, jak mohou být přímé zahraniční investice prospěšné. Za prvé v případě, kdy zapojí do pracovního procesu nezaměstnané faktory (práci) či posune-li technologické možnosti (produkční funkci) dané ekonomiky pomocí know-how. Pavlínek a Žížalová (2014) prokázali, že zvýšený příliv přímých zahraničních investic do českého automobilového průmyslu v 90. letech a po roce 2000 vedl k silným spillover efektům v produktivitě, nikoliv však v transferu technologií. Pavlínek a Žížalová (2014) narozdíl od mnohých studií zabývajících se přenosem horizontálních a vertikálních spillover efektů ze zahraničních do domácích firem (Djankov a Hoekman, 2000; Jarolím, 2000; Kinoshita, 2001; Konnings, 2001; Görg *et al.*, 2006 podle Pavlínk a Žížalové, 2014) prokázali existenci pozitivních a negativních spillover efektů, které ovlivnily domácí firmy. Negativní horizontální spillover efekty ve formě rostoucí konkurence a zvyšujících se požadavků na kvalitu výrobků byly v podstatě důsledkem transformace ekonomiky z centrálně plánovaného hospodářství na hospodářství tržní. Firmy, které se dokázaly s přechodem na tržní hospodářství vypořádat, mohly těžit z pozitivních horizontálních efektů ve formě demonstračního efektu a zlepšeného přístupu na domácí i zahraniční trhy prostřednictvím integrace do globální produkční sítě. V případě automobilového průmyslu způsobily zahraniční investice crowding-in efekt na úrovni lokální a regionální ekonomiky, konkrétně investice TPCA znamenala počátek výroby 100 dodavatelů automobilových komponent na území Česka, čímž se potvrdil závěr Mišuna a Tomšíka (2002), kteří prokázali v rámci Česka crowding-in efekt přímých zahraničních investic. Podobně v případě investice Hyundai došlo k zintenzivnění poptávky po produktech a službách místních dodavatelů (Agentura pro regionální rozvoj, 2007).

Mezi studie, které pozitivně hodnotí vliv přímých zahraničních investic resp. investičních pobídek, se řadí např. studie Deloitte z roku 2010, která byla zpracována pro CzechInvest. Studie uvádí, že z hlediska tvorby pracovních míst bylo v období 1998 až 2006 vytvořeno celkem 308 000 nových pracovních míst, z toho 27 % pracovních míst bylo vytvořeno na úrovni investorů a 73 % na úrovni dodavatelů. Z hlediska finančního přínosu studie tvrdí, že příjmy státu jsou několikanásobně vyšší než skutečně čerpané investiční pobídky. V letech 2000 až 2008 byla dle studie průměrná hodnota příjmů státu 8,63 Kč na 1 Kč čerpaných pobídek. Toto hodnocení přínosu přímých zahraničních investic resp.

investičních pobídek zpochybňuje Bolcha a Zemplinerová (2012), kteří statisticky prokázali, že z každé 1 Kč projektů podpořených pobídkami byly v období let 1998 až 2008 resp. 2009 vyvolány investice v max. výši 0,26 Kč. Ačkoliv autoři zmiňují určité nedostatky svého výzkumu (krátká časová řada), domnívají se, že by zrušení investičních pobídek nemělo výrazný vliv na příliv přímých zahraničních investic. Podobně jako Bolcha a Zemplinerová kritizovali Drahekoupil a Nezhyba (2006) studie týkající se dopadu investice Hyundai na českou ekonomiku. Studii vypracovanou společností Next Finance na základě zakázky od CzechInvestu vytýkají nepodložené počty nově vytvořených pracovních míst v subdodavatelském sektoru a v sektoru služeb. Tento nedostatek byl v roce 2004 kritizován i Nejvyšším kontrolním úřadem (NKÚ). Studii je dáno vytýkáno, že počítá s tvorbou 15 000 nových pracovních míst, které budou obsazeny výhradně občany Česka. Dle některých personálních agentur však až polovina zaměstnanců měla být z ciziny. Podobným způsobem je kritizována i studie Petra Zahradníčka a Jana Jedličky z roku 2006, která se rovněž týká dopadů investice Hyundai na českou ekonomiku. Autoři ve studii neuvádí, jakým způsobem dospěli k počtu 12 000 nových pracovních míst a k 30% podílu cizinců (Poláků a Slováků) na tomto počtu (Drahekoupil a Nezhyba, 2006).

Celkově lze konstatovat, že existuje řada analýz týkajících se přínosu přímých zahraničních investic na českou ekonomiku. Jak však poznamenává Bolcha a Zemplinerová (2012) či Drahekoupil a Nezhyba (2006) v případě studií dokumentující pozitivní vliv přímých zahraničních investic na domácí ekonomiku se často jedná o studie, které postrádají odbornou erudici a zjednodušeným způsobem interpretují data tak, aby vyzněly v jejich prospěch. Kritizované studie byly vypracovány pro CzechInvest, proto se nabízí otázka, zda-li se nejednalo o tzv. „analýzu na míru“. Na druhou stranu je nutné konstatovat, že počátek výroby dvou největších investorů v automobilovém průmyslu TPCA a Hyundai podpořených štědrými pobídkami měl pozitivní dopad na vývoj nezaměstnanosti. Samozřejmě, kauzalita mezi investicemi TPCA a Hyundai a pozitivním vývojem nezaměstnanosti nemusí být naprostá, pokles nezaměstnanosti mohl být způsoben i jinými faktory, např. pozitivním makroekonomickým vývojem celé domácí ekonomiky, nicméně např. v případě počátku výroby Hyundai v roce 2006 došlo v Moravskoslezském kraji k meziročnímu poklesu v nezaměstnanosti téměř o 3 %. Tento pokles pokračoval i v roce

2008 poklesem o více než 1 %, a to i přes to, že ve většině krajů v daném roce nezaměstnanost rostla⁶².

V kontextu výsledků akademických prací se studie zabývajícími se dopady přímých zahraničních investic jeví jako účelové, které byly vypracovány tak, aby přímé zahraniční investice vykreslily v příznivějším světle, než ve skutečnosti jsou. Nelze říci, že by investice neměly žádný pozitivní dopad, spíše se jedná o to, že přínos nemusí být tak výrazný, jak by si vláda přála. V souvislosti s přímými zahraničními investicemi se nabízí rovněž otázka, zda-li by realizované investice vznikly i bez investičních pobídek. Příznivci podporující pobídky budou samozřejmě tvrdit, že nikoliv a odpůrci tvrdit, že ano, neboť je dle nich pro investory důležitější kvalitní legislativní prostředí a nízké daně Říman *et al.* (2008). Toto tvrzení se však s vývojem přílivu přímých zahraničních investic po roce 1989 jeví jako rozporuplné, neboť vláda ODS trvala od poloviny roku 1992 do roku 1997 a přesto byl příliv přímých zahraničních investic v tomto období nízký. Znamená to tedy, že legislativní prostředí a daňové podmínky byly v tomto období vlády ODS nekvalitní a pro zahraniční investory nezajímavé? Jestliže ano, co bránilo vládě tyto podmínky zlepšit? Dle autora se nabízejí dvě možná vysvětlení. Buď ve zmiňovaném období vlády ODS nebylo skutečně legislativní prostředí a daňové podmínky pro investory zajímavé nebo aspekty legislativního prostředí a daňových podmínek nejsou pro investory tak rozhodujícími faktory, jak se odpůrci investičních pobídek domnívají.

Na základě výše uvedených analýz, které vnímaly přínos investičních pobídek velmi rozdílně, se autor práce domnívá, že hodnocení přínosu investičních pobídek bude záležet na tom, jakou optikou se vliv investičních pobídek posuzuje. Pakliže na investiční pobídky bude nahlíženo z pohledu přínosu pro celou ekonomiku, nebudou s největší pravděpodobností investiční pobídky považovány za přínosné. Jestliže ale na investiční pobídky bude nahlíženo z pohledu regionu, kde se díky investičním pobídkám zrealizuje investice, která vytvoří určitý počet pracovních míst, budou investiční pobídky jistě hodnoceny kladně, neboť obyvatelé regionu bude zajímat to, že mají práci a tedy i příjem a nebude je již pravděpodobně zajímat to, že jejich pracovní místo dotuje stát, což pro něj znamená finanční zátěž.

⁶² Míra registrované nezaměstnanosti činila v Moravskoslezském kraji v roce 2006 12,58 %, v roce 2007 9,62 %, v roce 2008 8,49 % (ČSÚ, 2014)

Podobně jako je nejednoznačné hodnocení investičních pobídek, je nejednoznačné i hodnocení revitalizačního procesu, kterým se vláda snažila pomoci podnikům ve finančních problémech. Tatra a Zetor, které byly zahrnuty do revitalizačního programu, vykázaly z hlediska revitalizace rozdílné výsledky. Zatímco revitalizace v případě Zetoru vedla k restrukturalizaci a k následnému prodeji strategickému investorovi, v případě Tatry se toto nepodařilo. *Revitalizační program* sice zachránil Tatru od bezprostředního úpadku, nicméně neznamenal restrukturalizaci podniku a jeho následný prodej strategickému investorovi, který by podnik stabilizoval. Dalším negativním faktem byla celková ztráta *Revitalizačního programu*, která dosáhla 233 mil. Kč. Do určité míry lze vnímat snahu vlády o revitalizaci průmyslových podniků jako politický krok, kterým stát chtěl zajistit sociální smír prostřednictvím udržení ztrátových podniků při životě, které byly zároveň výraznými zaměstnavateli (Hospodářské noviny, 2000).

Posledním analyzovaným krokem vlády byla podpora výzkumu a vývoje. Dle Pavlínka Ženky (2011) se vládní podpora VaV začala výrazně projevovat v roce 2001, jejímž výsledkem byl růst VaV center a obchodních center. Podpora VaV na úkor podpory přímých zahraničních investic prostřednictvím investičních pobídek byla strategií vlády ODS, která v podpoře VaV viděla způsob jak posílit konkurenceschopnost českého průmyslu. Výdaje na VaV tak od roku 2009 rostly navzdory globální krizi. Růst byl výrazný především mezi lety 2011 a 2012, kdy podíl výdajů na VaV na HDP činil 1,89 %. V roce 2013 došlo k dalšímu růstu na hodnotu 1,91 % (ČSÚ, 2014). Nicméně je třeba zmínit, že i přes růst výdajů na VaV Česko stále nedosahuje hodnot některých vyspělých států EU⁶³. V automobilovém průmyslu výdaje na VaV rovněž rostly. Z hodnoty 7,5 mld. Kč v roce 2005 na hodnotu 11,9 mld. Kč v roce 2011. Vláda tento růst výdajů podporovala prostřednictvím nepřímé podpory v podobě daňových odpočtů. Pozitivně je možno hodnotit fakt, že růst výdajů na VaV znamenal vznik nových VaV center významných podniků, např. VaV centrum ZF Engineering, Honeywell či Varroc Lightning Systems. Téměř veškerý VaV v automobilovém průmyslu je však realizován zahraničními firmami, což ukazuje na silnou závislost na zahraničním výzkumu a vývoji. Tato závislost se ukazuje jako možné riziko v případě globálních ekonomických krizí.

Na otázku, zda se stát podílel na rozvoji automobilového průmyslu, lze odpovědět kladně. Jako nejdůležitější kroky v podpoře automobilového průmyslu se jeví úspěšná

⁶³ Např. výdaje na VaV severovýchodních zemí (Dánsko, Finsko, Švédsko) v roce 2011 činily více než 3 % HDP. Finsko 3,8 % HDP, Švédsko 3,4 % HDP, Dánsko 3,1 % HDP (ČSÚ, 2013).

privatizace Škody Auto a růst podpory zahraničních investic prostřednictvím investičních pobídek od roku 1998. Díky úspěšné privatizaci Škody Auto se ze Škody Auto stala úspěšná firma, která je dlouhodobě hlavním motorem českého průmyslu a spolu se štědrými investičními pobídkami znamenala i příchod dvou velkých investorů TPCA a Hyundai, které znamenaly výrazný nárůst produkce osobních automobilů mezi roky 2004 a 2005 a po roce 2008. Kroky vedoucí k rozvoji automobilového průmyslu, které vláda provedla, však nebyly systematické. Narozdíl od Slovenska, které v roce 1998 schválilo Program rozvoje automobilového průmyslu, Česko žádný program pro rozvoj automobilového průmyslu nemělo (Pavlínek, 2014). Nesystematičnost kroků vlády se v případě privatizace projevila spory, jakým způsobem by privatizace měla být provedena. Počáteční strategie výběru vhodného strategického partnera byla nahrazena kuponovou privatizací, která ve většině případů způsobila roztržitou vlastnickou strukturu a pokles efektivity v řízení společnosti. Období růstu přílivu přímých zahraničních investic se v počáteční fázi vyznačovalo živelnou podporou téměř všech projektů bez ohledu na jejich efekt pro domácí ekonomiku. Nesystematickým krokem byla i revitalizace průmyslu, do kterého byly zahrnuty pouze podniky, které splňovaly určitá kritéria, zároveň však docházelo i k obcházení těchto kritérií jako v případě Tatry. Nesystematičnost v podpoře rozvoje automobilového průmyslu a průmyslu obecně lze částečně přisoudit nedůvěře vůči průmyslové politice po roce 1989, což byl charakteristický rys vlád ODS. Následné vlády ČSSD, které tuto nedůvěru nesdílely, usilovaly o aktivní zásahy do fungování průmyslu, nicméně ani ony nedokázaly jasně definovat strategii v podpoře průmyslu.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Publikace a odborné články

AGOSIN M R, MAYER R (2000). Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd in Domestic Investment? UNCTAD. s. 20.

ALAM Q (2009). Shock Therapy versus Gradualism: The Central Eastern Europe (CEE) and East Asia Compared-A Review of Literature. *International Business Research*. s. 7.

ALTENBURG T (2011). Industrial policy in developing countries: Overview and lessons from seven country cases. *German Development Institute. Discussion Papers*. s. 110.

AMSDEN A H (2001). The Rise of the Rest: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies. *Oxford University Press, Oxford*. s. 405.

BALFOUR M, CRISE C (1993). A Privatization Test: The Czech Republic, Slovakia and Poland. *Fordham International Law Journal*. Volume 17, Issue 1.s. 84 -125.

BENÁČEK V (2010). Is the Czech economy a success story? The case of CzechInvest: the strategic promotion agency in Czech industrial restructuring. *Division of International Trade and Integration*. s. 63. ISBN: 978-92-1-121727-8.

BJORVATN K, SØREIDE T (2005). Corruption and Privatization. *European Journal of Political Economy*. Volume 21. s. 903 - 914.

BLOMSTRÖM M, KOKKO A (1996). Multinational Corporations and Spillovers. *Journal of Economic Surveys*. 12. s. 247-277.

BLOMSTRÖM M, KOKKO A (2001). FDI and Human Capital and Education in Developing Countries. Paper presented to the OECD Development Centre Technical Meeting (December 2001, Paris). s. 19.

BOLCHA P, A ZEMPLINEROVÁ A. (2012). Dopad investičních pobídek na objem investic v České republice. *Politická ekonomie I*. s. 81 - 100.

BOYCKO M, SHLEIFER A, R VISHNY R (1993). Voucher privatization. *Journal of Financial Economics* 35. North Holland. s. 249 - 266.

BRADA J (1984). Industrial policy in Hungary: Lessons for America. *Cato Journal*. s. 485 -505.

BUSTELO P (1993). Industrial Policy in Post-socialist Transitions: Some Lessons from the East Asian NICs. *The European Journal of Development Research*. Volume 6, Issue 1. s. 22.

CZECHINVEST (2014). Automotive Industry in the Czech Republic. s. 16.

DE BACKER K, SLEUWAEGEN L (2003). Does Foreign Direct Investment Crowd Out Domestic Entrepreneurship? *Review of Industrial Organization*. *Kluwer Academic Publishers*. s. 67 - 84.

DELOITTE (2010). Finální zpráva vyhodnocení dopadů investic čerpajících pobídky a zhodnocení efektivity agentury CzechInvest.

- DOBRYLOVSKÝ J, LÖSTER T (2008). Přímé zahraniční investice v ČR, jejich význam a jejich účinky na českou ekonomiku. Brno: Tribun EU. ISBN 978-80-7399-624-6.
- DRAHOKOUPIL J, NEZHYBA J (2006). Analýza studií dopadu projektu Hyundai Motor Company na českou ekonomiku zpracovaných pro agenturu CzechInvest. Garde a Trast pro ekonomiku a společnost. s. 1 - 3.
- DRAHOKOUPIL J (2009). Internationalisation of the State in the Czech Republic: Igniting the Competition for Foreign Investment in the Visegrád Four Region. *Czech Sociological Review* 45(3). s. 549-570.
- DVOŘÁČEK J (2000). Průmysl a průmyslová politika v globální ekonomice. Praha: Vysoká škola ekonomická. s. 164. ISBN 80-245-0024-8.
- DVOŘÁČEK J (2003) Podpora podnikání: průmyslová politika. *Oeconomica Praha*. s. 163. ISBN 80-245-0502-9.
- DUNNING J (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham: Addison-Wesley
- ESTRIN S, HANOUSEK J, KOČENDA E (2009). The Effects of Privatization and Ownership in Transition Economies. *Journal of Economic Literature*, 47(3): s. 699-728.
- ESTRIN S. *et al.* (2007). Effects of Privatization and Ownership in Transition Economies. *IPC Working Paper Series*. No. 30. s. 53.
- EUROPEAN COMMISSION (2010). Lisbon Strategy evaluation document. Dostupné z: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/lisbon_strategy_evaluation_en.pdf
- FALLON G, COOK M (2007). Exploring the Regional Distribution of Inbound Foreign Direct Investment in the UK in Theory and Practice: Evidence from a Five-Region Study. *Regional Studies*. Volume 44. Issue 3 s. 337-353.
- FRANC P, NEZHYBA J (2007). Zahraniční investice a CzechInvest jako faktory destabilizující demokratický právní stát. *Ekologický právní servis*, Brno. s. 56. ISBN: 978-80-86544-10-6
- FRY M, NUTI D (1992). Monetary and exchange-rate policies during Eastern Europe's transition: some lessons from further east. *Oxford Review of Economic Policy*. Volume 8, No. 1.
- HÁJEK J (2010). Daňová rizika investičních pobídek. Bakalářská práce. VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ - Fakulta podnikatelská. Vedoucí práce Ing. Michal Polák, Dr.
- HALL S G (2011). Bretton-Woods system Old and New and the Rotation of Exchange Rates Regimes. *Discussion Papers in Economics*. s. 293 - 317.
- HARMS P (2012). Good and bad FDI: The growth effects of greenfield investment and mergers and acquisitions in developing countries. s. 33.
- HOLMAN R (2000). Transformace české ekonomiky: v komparaci s dalšími zeměmi Střední Evropy. Praha: CEP - Centrum pro ekonomiku a politiku. ISBN 80-902795-6-2.
- HRUBÝ M, V RUDLOVČÁK V (1999). Kuponová privatizace a tři přístupy k transformaci. In Kuponová privatizace. Sborník textů. Praha: CEP 2002. ISBN: 80-86547-02-7

KEYNES J M (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money* By John Maynard Keynes. Macmillan Cambridge University Press for Royal Economic Society. s. 403

KLAUS V (2002) Investiční pobídky snižují ekonomickou efektivnost. *Ekonomické texty*. Dostupné z: <http://www.klaus.cz/clanky/1234>

KLVAČOVÁ E, MALÝ J, MRÁČEK K (2008). *Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA*. Professional Publishing. ISBN 978-80-86946-84-9.

KOČENDA E, J ŠVEJNAR J. (2003) Ownership and Firm Performance after Large-Scale Privatization. *William Davidson Working Paper*. 471a. s. 36.

KOMAN M et al. (2013) Asset Stripping, Rule of Law and Firm Survival: The Hoff-Stiglitz Model and Mass Privatization in Montenegro. *Discussion Paper Series*.

KONINGS J (2000). The Effects of Direct Foreign Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm Level Panel Data in Emerging Economies. *William Davidson Institute Working Paper* 344. s. 28.

KOTRBA J (1994). Czech Privatization: Players and Winners. CERGE EI and University of Pittsburgh. *CERGE-EI Working Paper Series* No. 58 s. 30.

LALL S (2003). Foreign Direct Investment, Technology Development and Competitiveness: Issues and Evidence, in S. Lall and S. Urata , *Competitiveness, FDI and Technological Activity in East Asia*, Cheltenham: Edward Elgar, s. 12 - 56.

LANDESMANN M, SZÉKELY I (1995). *Industrial Restructuring and Trade Reorientation in Eastern Europe*. Department of Applied Economics, University of Cambridge. Syndicate of the University of Cambridge. s. 363. ISBN: 0 521 48085 X hardback.

LIPSEY R, SJÖHOLM F (2002) Foreign Firms and Indonesian Manufacturing Wages: An Analysis with Panel Data. NBER Working Paper Cambridge MA.

LIPSEY R (2003), Foreign Direct Investment, Growth, and Competitiveness in Developing Countries,” in Peter K. Cornelius, Editor, *The Global Competitiveness Report, 2002-2003*, New York, Oxford University Press, s. 295 - 305.

MIŠUN J, TOMŠÍK V (2002). Does Foreign Direct Investment Crowd in or Crowd out Domestic Investment?. *Eastern European Economics*, 40 (2): s. 38 - 56

NIKOLOVOVÁ P. (2012). The Impact of FDI on Host Economy. CERGE-EI. s. 45.

OECD (2009). *Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in Innovation for Long-Term Growth*. s. 1 až 35. Dostupné z: <http://www.oecd.org/sti/42983414.pdf>

O'SHAUGHNESSY P (2007). *The Success of the Czech Automotive Industry: An Innovative Approach to FDI and Privatization For Economic Development and Industrial Upgrading*. Chapel Hill. Dostupné z: <https://cdr.lib.unc.edu/indexablecontent/uuid:10bd3d8b-3872-4470-ab16-77e7290dfcc4>. Diploma Thesis. University of North Carolina at Chapel Hill. Vedoucí práce Dr. Meenu Tewari.

PAVLÍNEK P. (2000). Restructuring of the Commercial Vehicle Industry in the Czech Republic. *Post-Soviet Geography and Economics*, 2000, Volume. 41, no. 4, s. 265-287.

- PAVLÍNEK P. (2002a). Domestic Privatization and its Effects on Industrial Enterprises in East-Central Europe: The Evidence from the Czech Motor Component Industry. *Europe-Asia Studies*, 2002 Vol. 54, No. 7, s. 1127-1150.
- PAVLÍNEK P (2002b). The Role of Foreign Direct Investment in the Privatisation and Restructuring of the Czech Motor Industry. *Post-Communist Economies*. Carfax Publishing, Vol. 14, No. 3 s. 360 - 379
- PAVLÍNEK P (2004). Regional development implications of foreign direct investment in Central Europe. *European Urban and Regional Studies*. s. 47 - 70.
- PAVLÍNEK P (2008) A successful transformation?: restructuring of the Czech automobile industry. Heidelberg: Physica-Verlag. ISBN 978-3-7908-2039-3.
- PAVLÍNEK P (2012). The Internationalization of Corporate R&D and the Automotive Industry R&D of East-Central Europe. *Economic Geography*. Vol. 88, No. 3, s. 279-310.
- PAVLÍNEK P (2014). Whose success? The state-foreign capital nexus and the development of the automotive industry in Slovakia. *European Urban and Regional Studies*. s. 1 - 23.
- PAVLÍNEK P, ŽENKA J (2011). Upgrading in the automotive industry: firm-level evidence from Central Europe. *Journal of Economic Geography*. s. 560 - 586.
- PAVLÍNEK P, ŽÍŽALOVÁ P (2014). Linkages and spillovers in global production networks: firm-level analysis of the Czech automotive industry. *Journal of Economic Geography*. s. 1-33.
- PETRÍČEK V (2006). Vývoj podnikatelského prostředí v České republice. Praha: Corona. ISBN 80-903363-6-1.
- PHELPS N A (2008). Cluster or Capture? Manufacturing Foreign Direct Investment, External Economies and Agglomeration In: *Regional Studies* 42, 4, s. 457-473
- PORTER M E (1990). The competitive advantage of nations. First Edition. Harvard Business Review. New York: The Free Press. s. 91.
- PORTER M E (2003). The Economic Performance of Regions. *Regional Studies*. Volume 37 s. 549-578
- RANDA M (2013). Regionální specializace a ekonomická kolísavost krajů Česka. Diplomová práce. Univerzita Karlova v Praze. Vedoucí práce: Prof. RNDr. Petr Pavlínek Ph.D.
- RIDGEWAY A (2004). IMF Committee on balance of payments statistics and OECD workshop on international investment statistics. Direct Investment Technical Expert Group (DITEG). *Issues Paper*. Volume 20.
- RODRIGUEZ-CLARE A (1996). Multinationals, Linkages, and Economic Development. *American Economic Review*. Volume 86. No. 4. s. 852 - 873.
- ŘÍMAN *et al.* (2008). Zahraniční investice. Cíl hospodářské politiky?: sborník textů. Vyd. 1. Praha: CEP - Centrum pro ekonomiku a politiku. 99 s. ISBN 978-80-86547-90-9.
- SANDERS M (2006) Privately Managed Privatization in the Czech Republic. Jefferson Institute s. 29. Dostupné z: <http://www.jeffersoninst.org/sites/default/files/Czech%20Privatization.pdf>
- SAPHIRO H (2007) Industrial Policy and Growth. *DESA Working Paper*. No. 53 s. 13.

- SCHWARZ J *et al.* (2007). Analýza investičních pobídek v České republice. Národohospodářská fakulta VŠE v Praze. s. 81.
- SYNEK M (2004). Transformace, restrukturalizace, revitalizace. s. 195. Dostupné z: www.vse.cz/polek/download.php?jnl=aop&pdf=266.pdf
- ŠÁLEK J (1999). 48 let nákladních automobilů a autobusů ŠKODA LIAZ: Státní podnik LIAZ (48 years of ŠKODA LIAZ trucks and buses: State enterprise LIAZ). Part 2, Škoda Truck 48(3):
- ŠVEJNAR J (2006). 15 let kuponové privatizace Očima kritika aneb Jak to vidí Jan Švejnar. Mladá fronta Dnes. Dostupné z: www.jansvejnar.cz/?download=/_/autorske-clanky/ac-10-2006.pdf
- TOMŠÍK V (2011). Ekonomie a zdravý rozum. Praha: Fragment. s. 160. ISBN 978-80-253-1393-0.
- TÖRÖK A (2007): Industrial Policy in New Member Countries of the European Union: A Survey of Patterns and Initiatives Since 1990. *Journal of Industry, Competition and Trade*. (7). s. 255-271
- TÖRÖK A (2013). The "resurrection" of industrial policy in the European Union and its impact on industrial policy in the New Member Countries. s. 53.
- TŘÍSKA D (1991). Proč a jak kupovat a prodávat akcie za investiční kupony. Praha: Gennex. ISBN: 80-900368-6-4
- ÚŘAD VLÁDY ČESKÉ REPUBLIKY RADA PRO VÝZKUM, VÝVOJ A INOVACE (2013). Podklady pro analýzu stavu výzkumu, vývoje a inovací v ČR a jejich srovnání se zahraničím v roce 2012. s. 154. Dostupné z: http://www.vyzkum.cz/storage/att/D9022E3B8BE966462FC5B83B628DC946/Analyza_VaVaI_2012_dm.pdf
- ÚŘAD VLÁDY ČESKÉ REPUBLIKY RADA PRO VÝZKUM, VÝVOJ A INOVACE (2014). Analýza stavu výzkumu, vývoje a inovací v České republice a jejich srovnání se zahraničím v roce 2013. Dostupné z: <http://www.vyzkum.cz/FrontClanek.aspx?idsekce=711241>
- UTKULU U, SEYMEN D (2004). Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Evidence for Turkey vis-à-vis the EU/15. s. 26.
- ZEMPLINEROVÁ A, BENÁČEK V (1997). FDI in the Czech republic: Environment, Structure and Efficiency in the Manufacturing Sector. *Working Paper Series*. CERGE-EI. s. 1 - 28.
- ZEMPLINEROVÁ A (1998). Impact of Foreign Direct Investment on the Restructuring and Growth in Manufacturing. *Prague Economic Papers*. s. 341 - 357.
- ZEMPLINEROVÁ A (2012) Effects of foreign direct investment: the case of the Czech economy. Praha: CERGE-EI. ISBN 978-80-7343-269-0.
- ZIJLSTRA K (1997) PRIVATISATION IN HUNGARY, POLAND, AND THE CZECH REPUBLIC. s. 21.
- ŽÍDEK L (2006). Transformace české ekonomiky: 1989-2004. Praha: C.H Beck, 2006. ISBN 80-7179-922-X.
- ŽILINSKÉ A (2010). NEGATIVE AND POSITIVE EFFECTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT. *Economics and Management*: 2010. 15. s. 332 - 336.

Internetové zdroje

Agentura pro regionální rozvoj - Regional Development Agency Ostrava. [online]. 2007 [cit. 2014-11-14]. Dostupné z: <http://arr.cz/cs/ke-stazeni/category/31-studie-dopadu-investice-hyundai-na-moravskoslezsky-kraj?download=239%3Astudie-dopadu-investice-hyundai-na-moravskoslezsky-kraj-zkracena-verze->

Bosch. [online]. 2014 [cit. 2014-10-14]. Dostupné z: http://www.bosch-mobility-solutions.cz/cs/cz/homepage_3/homepage_1.html

Britské listy. Nejvyšší soud ČR zasáhl proti firmě Nemak. [online]. 2005 [cit. 2014-10-15]. Dostupné z: <http://blisty.cz/art/22741.html>

Business Dictionary.com. *Asset stripping* [online]. 2014 [cit. 2014-9-14]. Dostupné z: <http://www.businessdictionary.com/definition/asset-stripping.html>

Česká televize. Kauza Adams & Barták: Šéf Tatry půjde před soud v červnu. [online]. 2013. [cit. 2014-11-23]. Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/domaci/227847-kaucha-adams-bartak-sef-tatry-pujde-pred-soud-v-cervnu/>

Český statistický úřad. Česká republika od roku 1989 v číslech. [online]. 2014. [cit. 2014-11-23]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr_od_roku_1989

Český statistický úřad. Výdaje na vědu a výzkum v EU27 a ČR. [online]. 2013. [cit. 2014-11-23]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/2013edicniplan.nsf/c/2D00319FF4/\\$File/1804130324_25.pdf](http://www.czso.cz/csu/2013edicniplan.nsf/c/2D00319FF4/$File/1804130324_25.pdf)

Český statistický úřad. Výdaje na výzkum a vývoj v ČR stále rostou. Úřad vlády České republiky

Rada pro výzkum, vývoj a inovace. [online]. 2014. [cit. 2014-11-23]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/tz.nsf/i/vydaje_na_vyzkum_a_vyvoj_v_cr_stale_rostou_20141023

Český statistický úřad. Zahraniční obchod. Vývoz podle tříd klasifikace SITC. [online]. 2011. [cit. 2014-11-23]. Dostupné z: [http://csugeo.i-server.cz/csu/2011edicniplan.nsf/t/76004162CB/\\$File/1420110602.pdf](http://csugeo.i-server.cz/csu/2011edicniplan.nsf/t/76004162CB/$File/1420110602.pdf)

Český statistický úřad. Zahraniční obchod. Dovoz podle tříd klasifikace SITC. [online]. 2011. [cit. 2014-11-23]. Dostupné z: [http://csugeo.i-server.cz/csu/2011edicniplan.nsf/t/760041728B/\\$File/1420110603.pdf](http://csugeo.i-server.cz/csu/2011edicniplan.nsf/t/760041728B/$File/1420110603.pdf)

Český statistický úřad. Zahraniční obchod podle tříd SITC. [online]. 2014. [cit. 2014-11-23]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/2013edicniplan.nsf/t/F800406A83/\\$File/6001130813.pdf](http://www.czso.cz/csu/2013edicniplan.nsf/t/F800406A83/$File/6001130813.pdf)

Databáze CzechInvest. Udělené investiční pobídky [online]. 2014. [cit. 2014-11-23]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/dwn-investicni-pobidky>

EurActiv. Program Phare byl ukončen. [online]. 2014. [cit. 2014-11-17]. Dostupné z: <http://www.euractiv.cz/regionalni-rozvoj/clanek/program-phare-byl-ukonen>

Exšéfa CzechInvestu stíhá policie, viní ho z fiktivního auditu. Idnes.cz [online]. 2014. [cit. 2014-10-23]. Dostupné z: http://zpravy.idnes.cz/policie-stiha-exsefa-czechinvestu-d5o-/domaci.aspx?c=A140626_083825_domaci_jj

Historie privatizace Zetor a.s. [online]. 2014. [cit. 2014-10-30]. Dostupné z: www.zetor.cz/file/396/historie_privatizace.doc

Hyundai Váš dobrý soused [online] 2007. [cit. 2014-10-30]. Dostupný z: <https://www.hyundai-motor.cz/download/hyundai-vas-dobry-soused.pdf>

International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (OICA) [online]. 2014. [cit. 2014-11-20]. Dostupné z: <http://www.oica.net/category/production-statistics/2013-statistics/>

Investopedia.com [online]. 2014. [cit. 2014-10-27]. Special Purpose Vehicle/Entity - SPV/SPE. Dostupné z: <http://www.investopedia.com/terms/s/spv.asp>

Justice.cz. Sbírnka listin Hyundai Motor Manufacturing. [online].2014. [cit. 2014-10-20]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-firma?subjektId=245382>

Justice.cz. Sbírnka listin TPCA [online].2014. [cit. 2014-10-20]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-firma?subjektId=238739>

Klaus chtěl Škodovku prodat přes kupony, vzpomíná exministr Vrba. Idnes.cz [online]. 2011 [cit. 2014-10-18]. Dostupné z: http://ekonomika.idnes.cz/klaus-a-privatizace-skodovky-djo-/ekonomika.aspx?c=A110415_153857_eko_profily_fih

Lisabonská strategie. Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. 2006 [cit. 2014-10-30]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument2860.html>

Město Kolín. [online]. 2014. [cit. 2014-10-30]Toyota Peugeot Citroën Automobile. Dostupné z: http://www.mukolin.cz/prilohy/Texty/539/16015_tpc_a_kolin_str._84_89.pdf

Ministerstvo financí: Zákon č. 72/2000 Sb. O investičních pobídkách a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů. [online]. 2000 [cit. 2014-10-30]. Dostupné z: <http://www.mfcr.cz/cs/legislativa/legislativni-dokumenty/2000/zakon-c-72-2000-sb-3455>

Ministerstvo průmyslu a obchodu: Obecné informace o systému investičních pobídek v ČR. [online]. 2005 [cit. 2014-10-29]. Dostupné z:<http://www.mpo.cz/dokument879.html>

Nemak chtěl stavět v Plzni. Zastavily ho ale protesty lidí. Hospodářské noviny [online]. 2005 [cit. 2014-10-15]. Dostupné z: <http://archiv.ihned.cz/c1-16517960-nemak-chtel-stavet-v-plzni-zastavily-ho-ale-protesty-lidi>

Paroubek o Hyundai: Vyvlastnit? Proč ne. Aktuálně.cz [online]. 2005. [cit. 2014-10-20] Dostupné z: <http://zpravy.aktualne.cz/ekonomika/ceska-ekonomika/paroubek-o-hyundai-vyvlastnit-proc-ne-r-i:article:26141/>

Proč se nedaří Lisabonské strategii: Na okraj Wim Kokovy zprávy. *EurActiv.cz* [online]. 2005 [cit. 2014-10-30]. Dostupné z: <http://www.euractiv.cz/evropa-dnes0/clanek/pro-se-neda-lisabonsk-strategii-na-okraj-wim-kokovy-zprvy>

Programové prohlášení vlády. Vláda.cz [online]. 2010 [cit. 2014-10-17]. Dostupné z: <http://www.vlada.cz/cz/media-centrum/aktualne/programove-prohlaseni-vlady-74853/>

Před bodem zvratu. EuroE15.cz [online]. 2001. [cit. 2014-10-30] Dostupné z: <http://euro.e15.cz/pred-bodem-zvratu-816971>

Revitalizace je levnější než zdoluhavé konkursní řízení. Hospodářské noviny [online]. 2000. [cit. 2014-10-20] Dostupné z: <http://archiv.ihned.cz/c1-744108-revitalizace-je-levnejsi-nez-zdoluhave-konkursni-rizeni>

Revitalizaci převezme Odien. Idnes.cz. [online]. 2001. [cit. 2014-10-3] Dostupné z: http://ekonomika.idnes.cz/revitalizaci-prevezme-odien-dgq-/ekoakcie.aspx?c=A010202_144320_ekoakcie_jjx

Říman vyhlásil stop montovným. Hospodářské noviny [online]. 2006 [cit. 2014-10-17]. Dostupné z: <http://byznys.ihned.cz/c1-19563740-riman-vyhlasil-stop-montovnam>

Sdružení automobilového průmyslu [online]. 2014. [cit. 2014-10-30]. Dostupné z: <http://www.autosap.cz/zakladni-prehledy-a-udaje/vyroba-a-odbyt-tuzemskych-vyrobcu-vozidel/#GRAFVYROBA>

Spory o stavbu Nemaku ještě neskončily. Hospodářské noviny [online]. 2002 [cit. 2014-10-29]. Dostupné z: <http://archiv.ihned.cz/c1-11295190-spory-o-stavbu-nemaku-jeste-neskoncily>

Vláda.cz [online] 2010. [cit. 2014-9-8] Programové prohlášení Vlády České republiky. Dostupné z: http://www.vlada.cz/assets/media-centrum/dulezite-dokumenty/Programove_prohlaseni_vlady.pdf

Výroba Avii v Česku ke konci července končí. Rozhodl o tom indický vlastník. Hospodářské noviny [online]. 2013 [cit. 2014-10-30]. Dostupné z:<http://byznys.ihned.cz/c1-60083310-avia-miri-ke-dnu-prisla-o-nejvetsiho-zakaznika-i-podporu-materske-firmy>

Výzkum.cz [online]. 2014. [cit. 2014-10-12]. Analýza výdajů státního rozpočtu na VaVaI. Dostupné z: http://www.vyzkum.cz/storage/att/105149CA9430576B51B57C0C7C51887E/Anal%C3%BDza%20v%C3%BDdaj%C5%AF%20st%C3%A1tn%C3%ADho%20rozpo%C4%8Dtu%20na%20VaVaI_3_080714.pdf

Výzkum.cz. [online]. 2012. Analýza výdajů státního rozpočtu na VaVaI [cit. 2014-10-29]. Dostupné z: www.vyzkum.cz/Priloha.aspx?idpriloha=674521

Zetor loni zvýšil konsolidovaný zisk před zdaněním na 284 mil. Kč. Finance.cz [online]. 2013. [cit. 2014-9-28] Dostupné z: <http://www.finance.cz/zpravy/finance/378741-zetor-loni-zvysil-konsolidovany-zisk-pred-zdanenim-na-284-mil-kc/>

Zlínský kraj získal investice za miliardy, většina jde ale jen do Barumu. IDnes.cz [online]. 2012. [cit. 2014-10-10] Dostupné z: http://zlin.idnes.cz/zlinsky-kraj-ziskal-investice-za-miliardy-vetsina-jde-ale-jen-do-barumu-136-/zlin-zpravy.aspx?c=A120223_1737640_zlin-zpravy_sot

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1 Struktura R&D center v roce 2006

Příloha 2 Struktura R&D center v roce 2014

Příloha 3 Graf vývoje produkce osobních automobilů v Česku 1993 - 2013

Příloha 1 Struktura automobilových R&D center v roce 2006

Společnost	Místo	TNC	Zaměstnanost	Oblast R&D
Škoda Auto	Mladá Boleslav	Německo	1420	Společný výzkum s VW
Visteon Autoapal	Nový Jičín	USA	207	Světelné systémy
Visteon Autopal	Nový Jičín	USA	188	Klimatizační systémy
Robert Bosch	České Budějovice	Německo	200	Automobilové komponenty
Mercedes – Benz	Praha	Německo	100+	Automobilové a motorové komponenty, elektronické vybavení
Mercedes – Benz	Plzeň	Německo	61	Automobilové a motorové komponenty, elektronické vybavení
Ricardo	Praha	UK	125	Motory a převodovky
Valeo	Praha	Francie	100	Klimatizační systémy
Hella Autotechnik	Mohelnice	Německo	85	Světla
Lucas Varsity	Jablonec nad Nisou	USA	77	Brzdové systémy
PAL International	Praha	Kanada	70	Systémy stěračů
Continental Teves	Jičín	Německo	65	Brzdové komponenty
Kostal CR	Zdice	Německo	50	Elektrické a elektromechanické komponenty
TRW - DAS	Dačice	USA	43	Vývoj produktů
Alcoa Fujikura	Plzeň	Japonsko/USA	30	Elektrické systémy
Indet Safety Systems	Vsetín	Japonsko	19	Mikro generátory plynu

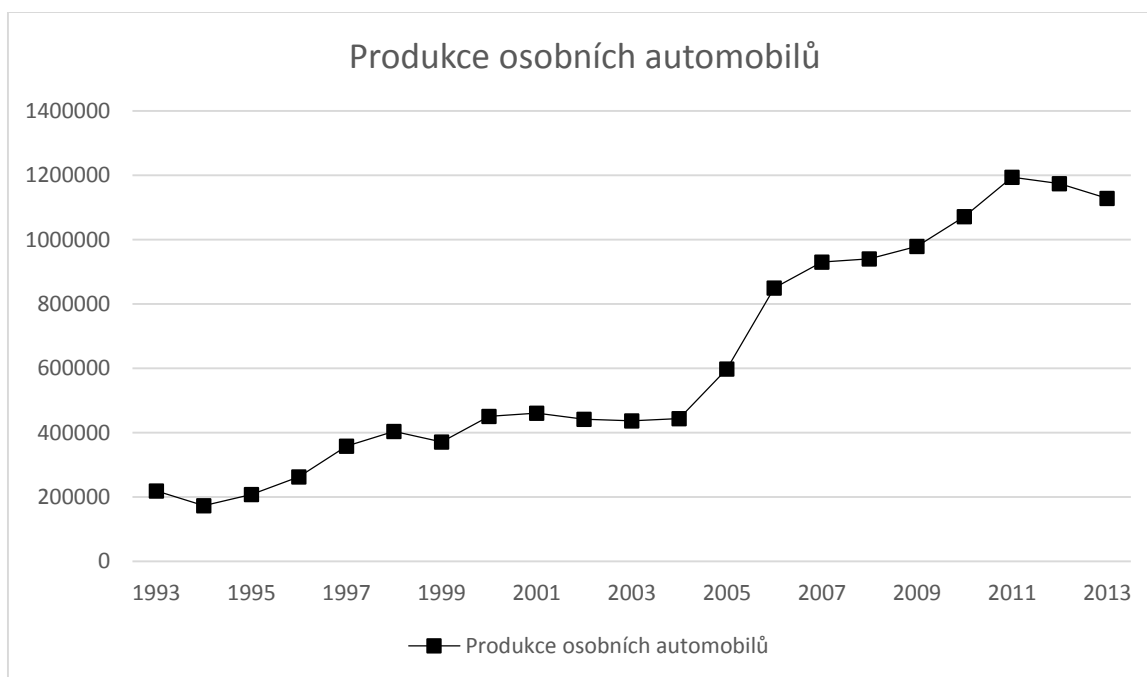
Zdroj: Převzato z Pavlínka (2008)

Příloha 2 Struktura automobilových R&D center v roce 2014

Společnost	Místo	TNC	Oblast R&D
AUFEER DESIGN	Mladá Boleslav	Slovensko	Design, vývoj, konstrukce
Behr Czech	Mnichovo Hradiště	Německo	Chladicí technika
Faurecia	Písek	Francie	Rámy
Idiada CZ	Hradec Králové	Španělsko	Design
Ingersoll Rand	Praha	USA	Vývoj produktů
Kostal CR	Zdice	Německo	Elektromechanické komponenty
MBech Bohemia	Plzeň	Německo	Vývoj konstrukcí, testování
Swell	Hořice	Česko	Konstrukční a výpočtové služby
Škoda Auto	Mladá Boleslav	Německo	Společný výzkum s VW
NARETEC	Plzeň	Česko	Vývoj a konstrukce automobilových dílů
ZF Engineering	Plzeň	Německo	Vývoj konstrukcí pohonů a podvozků, testování prototypů
Porsche Engineering Services	Praha	Německo	Technické zkoušky a analýzy
Ricardo Prague	Praha	Velká Británie	Motory, převodovky
VALEO SYSTEMES	Praha	Francie	Autoklimatizace
TUV-SUD Czech	Praha	Německo	Zkoušky automobilových komponent
Denso Manufacturing	Liberec	Japonsko	Autoklimatizace
TRW Automotive	Jablonec	USA	Vývoj brzdových komponent
MSV Systems	Liberec	Česko	Vývoj automatizačních komponent
Robert Bosch	České Budějovice	Německo	Automobilové komponenty
ČZ a.s	Strakonice	Česko	Vývoj turbodmychadel
MOSLED	České Budějovice	Česko	Strojírenské výrobky
TRW-DAS	Dačice	USA	Vývoj produktů
Brisk	Tábor	Česko	Zapalovací svíčky
Continental Automotive Systems Czech republic	Ostrava	Německo	Vývoj aktuátorů a senzorů
Hayes Lemmerz International	Ostrava	USA	Vývoj hliníkových náprav
Varroc Lighting Systems	Šenov u Nového Jičína	Indie	Světelné systémy
Visteon-Autopal	Ostrava	USA	Klimatizační a chladicí technika
Continental Teves		Německo	Brzdové komponenty
HELLA KG	Mohelnice	Německo	Světlomety a zadní lampy
Horiba	Olomouc	Německo	Automobilové testovací systémy
Nippon Kayaku	Vsetín	Japonsko	Testování materiálů
Blata	Blansko	Česko	Design, testování prototypů
Honeywell Turbo Technologies	Brno	USA	Turbodmychadla
Mann + Hummel	Nová Ves	Německo	Vzduchové a kapalinové filtry
Bosch Diesel	Jihlava	Německo	Čerpadla
Motorpal	Jihlava	Česko	Čerpadla

Zdroj: Vlastní zpracování dle CzechInvest (2014)

Příloha 3 Graf vývoje produkce osobních automobilů v Česku 1993 - 2013



Zdroj: Sdružení automobilového průmyslu (2014)