

Přírodovědecká fakulta Univerzity Karlovy v Praze
Katedra sociální geografie a regionálního rozvoje

Pavla Žižalová

**REGIONÁLNÍ ANALÝZA PŘÍMÝCH ZAHRANIČNÍCH
INVESTIC V ZEMÍCH STŘEDNÍ EVROPY**

Magisterská práce

Praha 2005

Vedoucí magisterské práce Doc. RNDr. Jiří Blažek, Ph.D.

Prohlašuji, že jsem předloženou magisterskou práci vypracovala samostatně pouze s použitím uvedené literatury.

V Praze 22. června 2005

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Dělová', written in a cursive style.

Poděkování:

Na tomto místě bych ráda poděkovala všem, kteří přispěli jakýmkoliv způsobem k dokončení této magisterské práce.

OBSAH

I ÚVOD	7
II Nadnárodní korporace a motivy přímých zahraničních investic	9
II.1 Co je to nadnárodní korporace a co jsou přímé zahraniční investice?	9
II.2 Proč NNK internalizují své aktivity?	9
II.3 Motivy pro investice v zahraničí	11
II.4 Faktory ovlivňující investiční rozhodnutí	13
II.5 Motivy hostitelských zemí	14
II.6 Motivy zahraničních investorů v zemích střední Evropy	15
III Metodika práce	19
III.1 Definice přímé zahraniční investice ve vybraných zemích	19
III.2 Datová základna analýzy zahraničních investic	20
III.2.1 Datová základna v České republice	20
III.2.2 Datová základna v Maďarsku	21
III.2.3 Datová základna v Polsku	21
III.2.4 Datová základna na Slovensku	21
III.3 Použité metody	22
IV Zahraniční investice ve střední Evropě	24
IV.1 Vývoj přílivu přímých zahraničních investic	24
IV.2 Přímé zahraniční investice v zemích střední Evropy	29
IV.3 Struktura PZI v zemích střední Evropy	32
V. Regionální analýza zahraničních investic	35
V.1 Analýza rozmístění zahraničních investic v České republice	37
V.1.1 Analýza rozmístění přímých zahraničních investic na základě údajů ČNB ... 40	
V.1.2 Analýza rozmístění zahraničních investic na základě údajů ČSÚ	44
V.1.2.1 Analýza rozmístění zahraničních společností působících v sekundéru	45
V.1.2.2. Analýza rozmístění zahraničních společností působících v terciéru	49
V.2 Analýza rozmístění zahraničních investic v Maďarsku	54
V.3 Analýza rozmístění zahraničních investic v Polsku	63
V.4 Analýza rozmístění zahraničních investic na Slovensku	71
V.5 Výsledné porovnání zemí střední Evropy podle rozmístění zahraničních investic 76	
VI Závěr	81

Seznam tabulek:

- Tab. 4.1: Příliv přímých zahraničních investic, 1990-2002 (mil. dolarů)
- Tab. 4.2: Podíl na světových přímých zahraničních investicích, 1990-2002 (%)
- Tab. 4.3: Příliv a stav PZI v zemích SVE v letech 1990 - 2002 (mil. dolarů)
- Tab. 4.4: Stav PZI jako procento HDP zemí SVE
- Tab. 4.5: Podíl přílivu PZI na tvorbě hrubého fixního kapitálu v letech 1991-2002 (%)
- Tab. 4.6: Podíl odvětví na stavu PZI v roce 2002 v zemích SE
- Tab. 4.7: Podíl zemí/skupin zemí na stavu PZI v roce 2002 v zemích SE (%)
- Tab. 5.1: Názvy a popis vybraných proměnných
- Tab. 5.2: Rozmístění PZI podle metropolitních areálů (podíl na ČR v %)
- Tab. 5.3: Podíl příhraničních okresů na PZI v České republice (v %)
- Tab. 5.4: Podíl Čech a Moravy na PZI v České republice (v %)
- Tab. 5.5: Korelační koeficienty pro vybrané proměnné
- Tab. 5.6: Rozmístění zahraničních firem v sekundéru podle metropolitních areálů (podíl na ČR v %)
- Tab. 5.7: Podíl příhraničních okresů na zahraničních společnostech působících v sekundéru (podíl na ČR v %)
- Tab. 5.8: Vývoj podílu Čech a Moravy na zahraničních společnostech působících v sekundéru v České republice (v %)
- Tab. 5.9: Korelační koeficienty pro vybrané proměnné
- Tab. 5.10: Rozmístění zahraničních společností v terciéru podle metropolitních areálů (podíl na ČR v %)
- Tab. 5.11: Podíl příhraničních okresů na zahraničních společnostech působících v terciéru v České republice (v %)
- Tab. 5.12: Vývoj podílu Čech a Moravy na zahraničních společnostech působících v terciéru v České republice (v %)
- Tab. 5.13: Korelační koeficienty pro vybrané proměnné
- Tab. 5.14: Standardizované beta koeficienty nezávisle proměnných
- Tab. 5.15: Podíl regionů na počtu zahraničních společností ve vybraných letech (v %)
- Tab. 5.16: PZI ve zpracovatelském průmyslu podle regionů NUTS II
- Tab. 5.17: PZI v sektoru služeb podle regionů NUTS II
- Tab. 5.18: PZI v priméru podle regionů NUTS II
- Tab. 5.19: Podíl vojvodství na počtu zahraničních společností v letech 1996-2005
- Tab. 5.20: Investiční atraktivita polských vojvodství
- Tab. 5.21: Podíl krajů na stavu (celkovém objemu) přímých zahraničních investic
- Tab. 5.22: Stav PZI na 1 obyvatele podle krajů (v tis. SK)
- Tab. 5.23: Podíl hlavních měst na počtu zahraničních společností, resp. objemu zahraničního kapitálu a počtu obyvatel

Tab. 5.24: Podíl západních a východních regionů na počtu zahraničních společností

Seznam grafů:

Graf. 4.1: Vývoj přílivu zahraničních investic do zemí SE, 1990-2002

Graf 5.1: Příliv přímých zahraničních investic v letech 1993-2003 (v mil. CZK)

Graf 5.2 : Příliv přímých zahraničních investic v letech 1990-2003 (mil. \$)

Graf 5.3: PZI na obyvatele v závislosti na geografické makropoloze

Graf 5.4: PZI na obyvatele podle severo-j jižního gradientu

Graf 5.5: PZI na obyvatele v závislosti na HDP na ekonomicky aktivního obyvatele

Graf 5.6: PZI na obyvatele v závislosti na průměrné měsíční mzdě

Graf 5.7: PZI na obyvatele v závislosti na míře registrované nezaměstnanosti

Graf 5.8: Příliv přímých zahraničních do Polska v letech 1993-2004

Graf 5.9: Rozmístění zahraničních společností v závislosti na HDP na ekonomicky aktivního obyvatele

Graf 5.10: Rozmístění zahraničních společností v závislosti na podílu pracujících v produktivních službách

Graf 5.11: Rozmístění zahraničních společností v závislosti na průměrné měsíční mzdě

Graf 5.12: Rozmístění zahraničních společností v závislosti na míře nezaměstnanosti

Graf 5.13: Příliv přímých zahraničních investic v letech 1993-2003 (v mil.SK)

Graf 5.14: Vztah PZI a horizontální geografické polohy

Graf 5.15: Vztah PZI a HDP na ekonomicky aktivního obyvatele v letech 1999 a 2002

Graf 5.16: Vztah mezi PZI a průměrnou měsíční mzdou v letech 1999 a 2002

Graf 5.17: Variační koeficient rozmístění zahraničních investic v letech 1994-2004

Seznam obrázků:

Obr. 5.1: Počet zahraničních společností v sekundéru na 100 000 obyvatel v roce 1994

Obr. 5.2: Počet zahraničních společností v terciéru na 100 000 obyvatel v roce 1994

Obr. 5.3: Počet zahraničních společností v terciéru na 100 000 obyvatel v roce 2002

Obr. 5.4: Přímé zahraniční investice na obyvatele v roce 1993 (v tis. HUF)

Obr. 5.5: Přímé zahraniční investice na obyvatele v roce 2003 (v tis. HUF)

Obr. 5.6: Počet zahraničních společností na 100 000 obyvatel v roce 1996

Obr. 5.7: Vývoj rozmístění zahraničních společností mezi roky 1996 a 2005

I ÚVOD

Země střední a východní Evropy na konci osmdesátých let, po rozpadu sovětského bloku a kolapsu centrálně řízeného komunistického režimu, nastoupily cestu transformace směrem k demokratickým státům s tržní ekonomikou. Více než čtyřicet let komunismu ale znamenalo výrazné zaostání a také vyčerpání jejich ekonomiky. Jedním ze základních problémů týkajících se reforem v těchto zemích bylo, jak přilákat nutné kapitálové zdroje podporující transformaci těchto ekonomik a zvýšení jejich konkurenceschopnosti v podmínkách globální tržní ekonomiky. Mnoho západních ekonomů, ale i představitelů zemí střední a východní Evropy přijalo za své, že úspěšný přechod od centrálně plánované ekonomiky k ekonomice tržní může být realizován pouze díky výraznému přílivu přímých zahraničních investic (PZI). Mnozí předpokládali, že PZI budou důležitým impulsem ekonomické restrukturalizace, přinesou nové technologie a know-how a zajistí přístup na nové, západní trhy a tedy, že povedou ke celkové prosperitě těchto států (Gorzela, 1996; Geenhuizen, Nijkamp, 1998; Ferenčíková, Smith, 1998; Pavlínek, 2004). Neboli, že mohou být zásadním katalyzátorem technologických, organizačních i do určité míry politicko-sociálních změn, jak na úrovni firem, tak na úrovni celé ekonomiky těchto států.

Jak ukazují mnohé studie, PZI vedly často k rychlé restrukturalizaci řady podniků, přispěly ke změnám v organizaci práce, k transferu nových technologií a nových strategií řízení a produkce. Výsledkem těchto změn pak často bylo také zvýšení kvality a konkurenceschopnosti výrobků těchto firem (Young, Hood, Peters, 1994; Pavlínek, 2002a). Přilákání zahraničního investora se tak pro mnohé politiky, jak na národní tak na lokální úrovni, stalo jednou z významných možností k vyřešení svých problémů. Na druhé straně je ale potřeba zdůraznit, že existuje mnoho typů PZI, jejichž dopad bude odlišný v každém státě, regionu nebo společnosti a možnosti PZI pozitivně ovlivnit vývoj daného regionu nebo společnosti je potřeba nepřeceňovat.

Jak jsem již naznačila, existuje řada typů zahraničních investic, které jsou ovlivněny jednak faktory na straně investora, nejčastěji nadnárodní korporace, jednak faktory na straně příjemce této investice, tedy státu nebo regionu. Za hlavní lokalizační faktory, které ovlivňují lokalizační rozhodování nadnárodních firem, jež jsou hlavními investory, jsou v současnosti považovány na národní úrovni zejména makroekonomická a politická stabilita, úroveň cenové hladiny a tržní potenciál (Dunning, 1993, Dicken, 2003; Blažek, Uhlíř, 2002). V případě zemí střední a východní Evropy hrála na počátku devadesátých let významnou roli také privatizace, která se stala cílem velké části zahraničních investic. Z pohledu investora jsou hlavními motivy, tedy kromě dosáhnutí co největšího zisku, což je společné všem ekonomickým subjektům, jednak snaha snížit náklady produkce, jednak

snaha proniknout na nové trhy. Dicken, Quévit, Savary, Desterbecq a Nauwelaers kromě toho ve své knize (Dicken, Quévit, Savary, Desterbecq a Nauwelaers, 1994) zdůrazňují, že konečné rozhodnutí o lokalitě je v současnosti výsledkem kombinace faktorů na lokální, regionální, národní i globální úrovni. Některé regiony z tohoto pohledu vlastní více komparativních výhod než jiné a jsou tak atraktivnější pro zahraniční investory. Dříve těmito výhodami byly často nemobilní fyzické zdroje a blízkost trhů, dnes, jak ukazují některé studie, nadnárodní korporace upřednostňují regiony nebo lokality s vysoce kvalifikovanou pracovní silou a vysokým vědecko-technickým potenciálem. Konečný výběr některé lokality je ale výsledkem komplexního rozhodnutí, které může ovlivnit i celá řada neekonomických faktorů.

Cílem mé práce je analýza přímých zahraničních investic v zemích střední Evropy (v České republice, Maďarsku, Polsku a na Slovensku) a zhodnocení hlavních změn v jejich rozmístění a ověření základních hypotéz této práce. V první, teoretické části práce, jsem se snažila shrnout hlavní teorie, které vysvětlují chování nadnárodních korporací (NNK) a snaží se vysvětlit jednak proč NNK internalizují své transakce a podílí se na PZI, ale také jaké faktory ovlivňují konkrétní výběr lokality pro investici a tedy rozmístění zahraničních investic, které je výrazně nerovnoměrné. V další části své práce se již konkrétně zaměřím na analýzu zahraničních investic ve čtyřech vybraných zemích střední Evropy. Nejprve se věnuji srovnání těchto zemí ve světovém a evropském kontextu, který je důležitý proto, abychom si vytvořili představu, jakou roli hraje tento region z hlediska celosvětových zahraničních investic. Zde se také snažím ověřit hypotézu, že příliv přímých zahraničních investic je ovlivněn politickým a ekonomickým vývojem hostitelských zemí a rozmístění zahraničních investic je v tomto regionu značně nerovnoměrné. V páté části své práce se zaměřím na regionální analýzu PZI. V této části vycházím z teorií a předpokladů formulovaných v první kapitole této práce, kdy atraktivní jsou ty regiony, které mohou nabídnout využití vnějších úspor z rozsahu a aglomeračních výhod jako např. kvalifikovaná pracovní síla, infrastruktura, apod., tedy vyspělé metropolitní regiony a regiony vysoce průmyslově vyspělé. (Dicken et. al. 1994; Ferenčíková, Smith, 1998; Pavlínek, 2004). Dalším důležitým faktorem v případě zemí střední Evropy, který ve svém článku uvádí také např. Rasmini (Rasmini, 2000), je geografická makropoloha, a to zejména pro malé a střední podniky, které investovaly v těchto zemích.

II Nadnárodní korporace a motivy přímých zahraničních investic

II.1 Co je to nadnárodní korporace a co jsou přímé zahraniční investice?

Přímé zahraniční investice a nadnárodní korporace se na konci 20. století staly významným fenoménem, který hraje výraznou roli v dnešním globalizovaném světě. Peter Dicken například považuje nadnárodní korporace za hlavního hybatele dnešní globální ekonomiky (Dicken, 2003, s. 177).

Jediná, univerzálně platná definice nadnárodní korporace v literatuře neexistuje. Nejčastěji je ale definována jako firma, která vlastní a kontroluje aktiva ve více než jedné zemi a která se podílí na zahraničních investicích (Dunning, 1993; Dicken, 2003; Moosa, 2002). Tato definice je ale velmi obecná a nezahrnuje další formy mezinárodních operací, na kterých se tyto firmy stále častěji podílejí (jedná se o různé formy spolupráce, ale bez majetkové účasti), proto se v literatuře uvádějí ještě další charakteristiky, které odliší NNK od ostatních firem, které investují v zahraničí.

Přímé zahraniční investice, na kterých se NNK podílí, jsou pak prostředkem, jak dosáhnout územní expanze produkce firmy za hranice země původu (Dunning, 1993, s. 5). MMF v *Balance of Payments Manual* definuje PZI jako „investici s cílem získat dlouhodobý podíl ve firmě operující v jiné ekonomice než investor, přičemž cílem investora je získat podíl na řízení této společnosti“. Podobné definice používají i jiné mezinárodní instituce jako např. OECD nebo UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). Společným rysem těchto definic je zdůraznění faktu, že se nejedná pouze o přesun kapitálu, ale že cílem této investice je získání kontroly v daném podniku. Toto je jedna z hlavních charakteristik, která odlišuje přímé investice od investic portfoliových, jejichž cílem není získat ani dlouhodobý podíl ani kontrolu. Problém vyvstává u definice „kontroly“ – tedy velikosti podílu, který znamená kontrolu v dané společnosti. Nejčastěji je uváděn 10% podíl, který již investorovi zajistí dostatečný vliv. Kromě toho, PZI nezahrnují často pouze kapitál investovaný do základního jmění společnosti, ale také reinvestovaný zisk a vnitrofiremní půjčky. Vzhledem k odlišnostem v definici PZI mezi jednotlivými zeměmi střední Evropy se k tomuto tématu vrátím ještě v následující kapitole.

II.2 Proč NNK internalizují své aktivity?

NNK jsou kapitalistické společnosti, které jsou podobně jako ostatní ekonomické subjekty motivovány ziskem. Zisk je možno vyjádřit jednoduše jako rozdíl mezi náklady a příjmy a jeho zvýšení je možné docílit buď snížením nákladů, nebo zvýšením příjmů. Obě tyto možnosti mohou být motivem internacionalizace některých aktivit NNK. Toto je ale samozřejmě velmi zjednodušené vysvětlení.

Teorie, které se snaží vysvětlit internacionalizaci ekonomických aktivit, vycházejí ze studie Stephena Hymera, která předpokládá, že za podmínek dokonalé konkurence budou mít domácí firmy vždy podstatnou výhodu před firmou zahraniční (např. znalost místního prostředí apod.). Hymer dále tvrdí, že zahraniční firma, která chce uspět na tomto trhu, musí vlastnit nějaký typ výhody, který ostatní firmy nemají (např. technologie, velikost firmy a možnost dosáhnout úspor z rozsahu, přístup k levnějším finančním zdrojům). Tyto výhody ale zároveň podle něj předpokládají určité poruchy tržního prostředí (Dunning, 1993; Dicken, 2003).

Z tohoto předpokladu vychází také velmi ucelená teorie Johna Dunninga, kterou on sám nazval „Eklektické paradigma“. Tato teorie v sobě zahrnuje řadu teoretických koncepcí – mikroekonomickou teorii firmy, teorii mezinárodního obchodu, organizační teorii a lokalizační teorii. Důležitým východiskem této teorie je to, že trh je určitým způsobem porušený, čímž mohou vzniknout výhody některého ze subjektů na trhu. Tato teorie pak tvrdí, že rozsah a charakter aktivit NNK bude určen kombinací komparativních výhod, které vlastní firmy, komparativních výhod dané lokality a tím, do jaké míry se rozhodnou NNK využít těchto výhod v zahraničí (Markusen, 1995; Dunning, 1996, s. 36). NNK se pak rozhodnou pro PZI v určité zemi, pokud:

- disponují určitou *výhodou vlastnictví*, tedy takovou, kterou nevlastní jiné firmy na trhu. Nejčastěji je tato výhoda spojena s velikostí a tržní silou NNK, která jí umožňuje mimo jiné lepší přístup k finančním prostředkům. Jiným zdrojem této výhody je technologie a know-how, která může být jednoduše přemístěna z jedné lokality do jiné, patenty, obchodní tajemství apod. (Dunning, 1993; Dicken, 2003, s. 186; Jarolím, 1999).
- považují za výhodnější využít těchto výhod pomocí internalizace raději než jejich prodejem nebo pronájemem formou licencí či dohodami o spolupráci s nezávislou lokální firmou. Tím získají tzv. *výhodu internalizace*, jejímž hlavním motivem je nejistota, která existuje v případě transakcí zprostředkovaných trhem. Jednou z výhod firem je jejich technologie, na jejíž vývoj často ale vydávají obrovské částky peněz. Proto je více než samozřejmé, že tuto technologii nechtějí ztratit. Místo prodeje nebo pronájmu této technologie, zvolí raději její přímé využití. Výhody internalizace mohou plynout také z lepší organizace produkce (Dunning, 1993; Dunning, 1996). Z teoretického pohledu tyto výhody vznikají vlivem tržních selhání, v důsledku asymetrické informace, neúplných kontaktů anebo nevylučnosti (Jarolím, 1999).

- a pokud využití těchto výhod v zahraničí je prospěšnější než v domácím prostředí. Lokalizací zde získají NNK tzv. *výhodu lokalizace*. Ta je dána tím, že existuje řada faktorů, které může využít jakákoliv firma bez ohledu na její velikost nebo národnost, ale které jsou dostupné pouze v určité lokalitě a musí být využity jen v ní (Dicken, 2003, s. 187).

Podle Dunninga, aby došlo k internalizaci produkce, musí být splněny všechny tyto tři podmínky. Výsledný charakter a kombinace těchto výhod bude ale záviset také na typu a velikosti produkce NNK, jejím původu a dalších specifických faktorech, jako např. strategie firmy apod. Důležité je také vždy rozlišit mezi schopností nebo možností využít určitého způsobu organizace produkce a ochotou určitý způsob zvolit (Dunning, 1993, s. 80).

V devadesátých letech došlo v chování NNK, díky výraznému technologickému pokroku a zvýšenému konkurenčnímu tlaku, ke změnám v organizaci své produkce. Tyto změny odrážejí také důraz, který je kladen na systém flexibilní produkce založený na inovacích. Z těchto důvodů dříve hierarchicky organizované transakce jsou nahrazovány řadou horizontálních vztahů v rámci nesčetných aliancí. Vzhledem k těmto změnám, také Dunning přehodnocuje svou teorii a zdůrazňuje, že je potřeba rozšířit „hranice“ firmy také na další, které právě díky těmto vztahům ovlivňují její výhody vlastnictví. Kombinace výše tří zmíněných faktorů bude tedy rozdílná¹.

A proč je vlastně důležité porozumět tomu, proč se NNK podílejí na PZI? Přilákání zahraničních investorů je jedním z hlavních cílů zemí střední a východní Evropy, a proto je důležité vědět, jak je možné zvýšit svou atraktivitu a přilákat zahraniční investory. Kromě toho je důležité pochopit, jaké dopady tyto investice mohou mít a zda jsou v souladu s dlouhodobými ekonomickými cíly dané země (Dunning, 1996, s. 35; Barrell, Holland, 2000).

II.3 Motivy pro investice v zahraničí

Hlavním motivem NNK je vždy snaha dosáhnout co největšího zisku, a to i v případě zahraniční produkce a PZI (Moosa, 2002). To ale nestačí k vysvětlení, jaké faktory hrají významnou roli v případě té či oné investice. Stejně tak je tomu i v případě hodnocení možných dopadů na ekonomiku hostitelské země. V literatuře se nejčastěji uvádějí dva hlavní typy zahraniční produkce – produkce orientovaná na trh a produkce orientovaná na zdroje a náklady (Dicken, Quévit, Savary, Desterbecq a Nauwelaers, 1994; Dicken, 2003),

¹ Podrobné změny těchto tří faktorů v případě nového typu uspořádání produkce viz. Dunning, 1996, s. 38, tab. 2.1

kteře representují dva hlavní motivy prvotních investic. Dunning pak uvádí ještě další dva motivy zahraničních investic – investice na zvýšení efektivnosti výroby a investice strategické (Dunning, 1993). Rozdíly mezi nimi jsou následující:

Orientace na trh

Tento typ investic je tradičním a stále dominantním typem, jak v průmyslu, tak ve službách. Cílem těchto investic je geografická expanze firmy a získání nových trhů, které není možné obsloužit pouze pomocí exportu. Důvodů pro to může být několik – nutnost přizpůsobení výrobku místním podmínkám, snaha obejít obchodní bariéry nebo snížit transakční náklady, případně mohou být důvodem strategické cíle. Hlavním kritériem lokalizace je velikost trhu a struktura poptávky (Dicken, 2003).

Orientace na zdroje a náklady

Tento typ je relativně novějším fenoménem, který odráží technologické a organizační změny, které usnadnily lokalizaci jednotlivých částí produkce do míst, které jim nejlépe vyhovují (Dicken, Quévit, Savary, Desterbecq a Nauwelaers, 1994). Cílem těchto investic je zajistit si určité zdroje (ať již nerostné suroviny, pracovní sílu, ale také technologie nebo manažerské a marketingové schopnosti) za nižší cenu, čímž si firma zajistí větší ziskovost a také větší konkurenceschopnost. V případě těchto investic velmi často neexistuje téměř žádné spojení mezi umístěním této investice a místním trhem. Většina produkce je také v tomto případě exportována.

Zvyšování efektivnosti

Tyto investice mají za cíl racionalizovat výrobu a využít co nejlépe geograficky rozptýlených aktivit a specifických výhod těchto lokalit. Jedná se většinou o druhotné investice firem s již širokou základnou a zahrnuje v sobě hledání levnějších zdrojů i nejvhodnějších trhů a odpovídá „globálně integrované strategii firem“ (Quévit, Dicken, 1994, s. 157).

Strategické investice

Tyto investice mají dlouhodobý, strategický cíl, kterým je zvýšení konkurenceschopnosti na regionálním nebo globálním trhu. Těmito investicemi je možno získat přístup k inovačním kapacitám, novým trhům, novým distribučním cestám apod.

Význam posledních dvou typů investic vzrůstá postupně od osmdesátých let a ač dnes v rozvíjejících se zemích převládají stále investice orientované na hledání nových trhů nebo levnějších zdrojů, nejsou na rozdíl od investic v šedesátých a sedmdesátých letech autonomní, ale jsou většinou součástí „integrovaného produkčního systému“ (Dunning,

1996, s. 59). To znamená, že rozhodnutí o tom, kde, co a jak se bude investovat, závisí více na globální strategii a zájmu NNK spíše než na jedné zahraniční pobočce.

II.4 Faktory ovlivňující investiční rozhodnutí

V předchozí části jsme charakterizovali, jaké motivy vedou NNK k investicím v zahraničí. Výsledné rozhodnutí o tom, kde bude firma investovat je kromě strategie firmy ovlivněno také faktory na straně hostitelské země nebo regionu. Geografické studie, které se zabývají studiem rozhodování nadnárodních firem tvrdí, že při svém rozhodování firmy postupují hierarchicky – od makroúrovně k mikroúrovni (Uhlíř, 1995, s. 31). Na každé úrovni jsou pro výběr určité lokality rozhodující rozdílné faktory. Obecně je možné zevšeobecnit, že na makroúrovni jsou nejvýznamnějšími faktory ovlivňujícími lokalizační rozhodnutí firmy ekonomické a politické charakteristiky hostitelské země. Z ekonomických charakteristik je to jednak ekonomický růst a růst poptávky, který pozitivně ovlivňuje příliv PZI. S tím, jak roste ekonomická úroveň země, může pro určité typy investic, které do této lokality směřovaly dříve kvůli levným vstupům, ztratit atraktivitu. Tyto investice budou tedy přesunuty jinam. Zároveň se ale tato země stane atraktivní pro jiný typ investice, často pro investice s vyšší přidanou hodnotou (Young, Hood, Peters, 1994). Z dalších, často uváděných charakteristik to jsou velikost a struktura trhu, dostupnost, cena a kvalifikace pracovní síly, infrastruktura a také směnné kurzy (Dunning, 1993; Deichman, 2001; Moosa, 2002).

Důležité je ale říci, že tyto faktory se budou lišit podle toho, jaký motiv má daná firma pro svou investici. Tedy, pro investice orientované na hledání nových trhů bude významnou roli hrát velikost a prosperita daného trhu, u investic orientovaných na hledání levnějších zdrojů budou atraktivní země, které disponují bohatými a levnými výrobními faktory (pracovní síla, ale také specifické faktory). Pro investice s cílem racionalizace výroby bude atraktivní lokalita s odpovídající komparativní výhodou – pro PZI náročné na pracovní sílu to budou lokality s nízkými mzdami, pro PZI v oblasti high-tech pak vyspělé průmyslové země s kvalitní podpůrnou infrastrukturou (Dunning, 1996). V neposlední řadě, strategie zahraniční alokace bývá využívána k překonání vstupních tržních bariér, jakými jsou tarifní či netarifní bariéry, standardy a tržní procedury.

Kromě ekonomických charakteristik může příliv PZI ovlivnit také vláda, a to dvěma způsoby. Prvním je její politika a pravidla, která ovlivňují úroveň a strukturu PZI – tzn. různá opatření, která regulují chování investorů na trhu². Pravděpodobně jakékoliv opatření, které vede ke snížení zisků nebo zvýšení nákladů, sníží atraktivitu dané lokality.

² příklady nejčastějších opatření viz např. Uhlíř, 1995, s. 37

Druhý typ politik, kterými může vláda ovlivnit příliv PZI, je obecnější, ale stále významnější. Tento typ zahrnuje všechny politiky, které se přímo netýkají zahraničních investorů, nicméně mohou výrazně ovlivnit jejich konkurenceschopnost. Mezi nejvýznamnější patří úroveň zdanění, politická stabilita a obecné makroekonomické politiky. Kromě toho v současnosti, kdy kapitál, technologie a další nehmotný majetek jsou stále mobilnější, důležitou roli hrají také ty kroky vlády, které mají vliv na dostupnost územně vázaných zdrojů, které doplňují tato aktiva, jako např. infrastruktura, průmyslové okruhy, lidský kapitál apod. (Dunning, 1993; Young, Hood, Peters, 1994; Dunning, 1996; Moosa, 2002; Pickels, Smith, 2005). Smith a Ferenčíková (1998, s. 161) dokonce tvrdí, že nerovnoměrné rozmístění PZI je důsledkem „neschopnosti“ vlády (jak lokální tak národní) ovlivnit jejich lokalizaci.

Zvláštní kapitolou jsou investiční pobídky jednotlivých zemí, kterým je také věnována velká pozornost. Řada studií ale dokládá, že různé daňové a fiskální pobídky, které vlády hostitelských zemí nabízejí zahraničním investorům, hrají jen malou roli v jejich rozhodování (Dunning, 1993). Investiční pobídky pak podle Moosy (Moosa, 2002, s. 56) často využívají firmy, které by si danou lokalitu vybraly tak jako tak. Výsledkem je podle něj „plýtvání“ nabídkami mezi jednotlivými zeměmi, neboť je to celkové prostředí dané země nebo regionu, které investory přitahuje. Rozdílné to bude ale na regionální úrovni, kde tyto pobídky mohou „donutit“ investora vybrat si region preferovaný vládou dané země. Na druhé straně v době, kdy téměř každá země určitý typ pobídek investorům nabízí, jsou tyto určitou nutností ve snaze čelit konkurenci ostatním zemím³.

Jak je tedy vidět, lokalizační faktory jsou velmi obtížně identifikovatelné, neboť závisí na mnoha podmínkách. Kromě výše uvedených příkladů je vždy nutné mít na mysli, že každé rozhodnutí je stále částí celkové globální strategie dané firmy (Dicken, Quévit, Savary, Desterbecq a Nauwelaers, 1994). Tato „strategie“ je ale těžko uchopitelná veličina, která se nedá klasifikovat nebo kvalifikovat, a proto ji není ani možné zahrnout do empirických testů. Výsledky jednotlivých empirických výzkumů, které se snaží zjistit vliv konkrétních proměnných na výši zahraničních investic, jsou tedy velmi rozdílné⁴.

II.5 Motivy hostitelských zemí

Postoje vlád vůči PZI ve světě jsou dnes mnohem otevřenější a změnil se také pohled, podle něhož se NNK posuzují. Při analýzách PZI se ve světě stále častěji dochází k závěru, že PZI nemají v globalizovaném světě ve svých funkcích náhradu. Představují totiž

³ Například v České republice řada ekonomů varuje před plánem ODS na zrušení investičních pobídek, který je součástí plánu „modrá šance“, právě z důvodu, že ČR musí čelit konkurenci ostatních zemí, které tyto pobídky nabízejí

⁴ Srovnání výsledků různých studií viz. například Dunning, 1993, s. 137 nebo Moosa, 2002

mnohem více než jen rozšíření mezinárodního obchodu o volný pohyb kapitálu jako výrobního faktoru (Young, Hood, Peters, 1994; Benáček, 2000). Jednotlivé názory na působení NNK jsou ale velmi rozporuplné a lze najít jak názor, že NNK vykořisťují ekonomiku hostitelské země či regionu, tak naopak, že ekonomice jednoznačně přispívají (Lisá, 1999). Očekávání hostitelských zemí jsou ale vesměs pozitivní a jejich vlády jsou přesvědčeny, že zahraniční investice jim budou ku prospěchu. Pozitivní vliv PZI se pak dotýká těchto oblastí:

- PZI doplňují doma nedostatečně generovaný finanční kapitál
- přinášejí do země moderní technologie
- doplňují nedostatečnou vybavenost země lidským kapitálem (v oblastech výzkumu a vývoje, know-how, řízení a organizace výroby a prodeje)
- integrují místní ekonomiky do globální ekonomiky
- zvyšují konkurenceschopnost země
- zlepšují stav institucionálního systému hostitelské země

Jedním z důvodů přitahování zahraničních investorů je fakt, že některé klíčové pozitivní efekty z přítomnosti PZI nelze realizovat pomocí trhů. Podle Benáčka (2000) nabývají v tomto případě PZI v některých svých rysech podobu veřejných statků. Jedině tento aspekt je pak podle něj důvodem k tomu, aby se v politice přílivu zahraničních investic angažoval stát a tyto externality formou pobídek „nakupoval“. Tyto stimuly mohou být často také významnější než přímé efekty spojené se zvyšováním efektivity dané firmy a zvýšením zaměstnanosti.

II.6 Motivy zahraničních investorů v zemích střední Evropy

Otevření střeoevropských ekonomik a jejich přechod k tržní ekonomice vyústil ve výrazný příliv zahraničních investic. Dvěma hlavními faktory, které ovlivnily lokalizační rozhodnutí investorů, byla jednak možnost získat přístup na nové, potenciální trhy, často ale také možnost získat výhody v podstatě monopolistického postavení velkých, dříve státních podniků – v České republice to byla například investice Philips Morris ve společnosti Tabák Kutná Hora nebo konsorcium Nestlé v Čokoládovněch Praha. Mnohé studie dokazují, že hlavním motivem investorů v zemích střední Evropy byla snaha získat přístup na jejich trhy (EBRD, 1994; Artisien-Maksimenko, Rojec, 1996, Eurostat 2000). A to jak na trh dané hostitelské země, tak také na trh celého tohoto regionu včetně Evropy východní, přičemž země, kde byla transformace úspěšnější a stabilizace jejich ekonomiky rychlejší, se staly exportní základnou pro tento region. Tento motiv hrál významnou roli

například u některých velkých NNK jako Danone, Interbrew, Nestlé a Shell, obchodních řetězců Carrefour a Tesco, farmaceutických firem, mobilních operátorů a apod. (Turnock, 2005).

Dalším faktorem, který byl velmi atraktivní pro zahraniční investory, bylo zvýšení efektivnosti díky možnosti získat relativně levně výrobní kapacity a také levnější, ale kvalifikovanou pracovní sílu. V tomto případě se jedná jednak o velké NNK (v automobilovém průmyslu, elektronice, chemickém průmyslu, atd.), jejichž lokalizační strategie je dána zejména jejich pozicí ve výrobním procesu, a jednak o malé a střední podniky (v textilním a obuvnickém průmyslu), které využily levné pracovní síly zejména v regionech blízko západních hranic. Nutné je ale podotknout, že ačkoliv v současnosti mají země střední Evropy stále vzhledem k zemím Evropy západní komparativní výhodu nižších mezd, cen nerostných surovin a rozličných komponent, z hlediska dlouhodobé strategie není možné jejich snahu přilákat zahraniční investory založit čistě na této bázi. Tato výhoda je pouze dočasná a nepřiláká investice s vysokou přidanou hodnotou (Dunning, 1996). Již dnes existují případy, kdy jsou určité investice přesouvány dále na východ právě kvůli zvýšení nákladů těchto zemích – příkladem může být přesun některých aktivit firem Flextronics, IBM nebo Philips.

Faktor levných vstupů je ale v podstatě shodný pro všechny země střední a východní Evropy a nenapoví nám mnoho o tom, proč existují rozdíly mezi jednotlivými zeměmi. Klíčové proměnné v případě analýzy souboru těchto konkurenčních zemí jsou institucionální charakteristiky dané země. Větší atraktivita zemí střední Evropy byla dána jednak jejich rychlou politickou a ekonomickou stabilizací, která snížila riziko investic, a jednak výhodnou geografickou polohou v blízkosti, jak zemí západní Evropy, tak také slibných východoevropských trhů. Důležitým faktorem, zejména na počátku devadesátých let, byla také forma privatizace státního majetku, která byla zdrojem velké části zahraničních investic. Mnoho zemí účast zahraničních společností na privatizaci významně omezilo, oproti tomu například v Maďarsku byl zahraniční kapitál hlavní strategií privatizace.

Kromě rozdílů v přílivu zahraničních investic do jednotlivých zemí, existují také výrazné rozdíly mezi jednotlivými regiony. PZI jsou tradičně koncentrovány výrazně do metropolitních regionů, kde mohou využít aglomerační výhody, společný trh materiálů, pracovních sil, dopravních a komunikačních zařízení a rozličných služeb, dále vhodnou infrastrukturu, instituce a inovační kapacity. Tradičně silné dominantní postavení mají také hlavní a další velká města a jejich metropolitní zázemí (Pavlínek, 2004; Spilková, 2004, s. 257; Wisniewski, 2004; Dawson, 2005, s. 49). Mým předpokladem je, že tomu bude stejně

i u zemí střední Evropy. Vyšší koncentraci firem v metropolitních regionech, zejména v hlavním městě, je možné předpokládat především u firem působících v terciárním sektoru, pro který je tradičně charakteristická vyšší míra koncentrace. Oproti tomu zahraniční investice v sekundéru budou více odrážet tradiční rozmístění průmyslu v dané zemi, neboť v tomto případě se jednalo často o investice do již existujících průmyslových podniků. Během devadesátých let a na počátku tohoto století vzrůstal ale postupně podíl investic na zelené louce na celkových zahraničních investicích, a proto je možné se domnívat, že rozmístění zahraničních investic v sekundéru se také změní.

Specifikem vybraných zemí střední Evropy je to, že zejména na počátku devadesátých let zde byly významnými investory také malé a střední firmy především ze sousedního Německa a Rakouska (Greenhuizen, Nijkamp, 1998; Rasmini, 2000; Huber, 2003). Investice těchto firem byly motivovány ponejvíce hledáním levnějších zdrojů a byly podpořeny kulturní blízkostí těchto zemí. Tyto společnosti využívají tuto možnost k dosažení vyššího zisku, který plyne z rozdílných nákladů doma a v sousedních zemích. Tyto investice se koncentrují ponejvíce v pohraničních regionech, kde malé a střední firmy ze sousedních zemí využívají také nízkých dopravních nákladů. Vzhledem k tomu, že hlavním motivem těchto investic jsou nižší náklady v hostitelských zemích, můžeme dále předpokládat, že s jejich zvýšením ztratí tyto regiony svou výhodu a investice budou směřovat dále na východ. To povede, společně se zvýšením významu investorů také z ostatních částí světa, ke změně prostorového vzorce zahraničních investic. Mým předpokladem, který bych také ráda ověřila, je, že jednoznačně převáží vliv vertikální geografické polohy a atraktivita metropolitních regionů.

Kromě toho také na regionální úrovni ovlivňuje investiční rozhodnutí celá řada dalších faktorů, stejně jako je tomu na úrovni národní. Jedním z nich bude celková charakteristika lokálního prostředí daného regionu a jeho ekonomická vyspělost, které se ale velmi těžko vystihuje pomocí konkrétních ukazatelů. Přesto je cílem této práce ověřit vliv některých konkrétních ukazatelů (jejich výběr byl značně ovlivněn především jejich dostupností v národních statistikách) na rozmístění zahraničních investic v rámci národních ekonomik, s tím, že atraktivnější by měly být regiony s kvalifikovanou pracovní silou, „pozitivní“ ekonomickou strukturou a také ty, kde zahraniční investoři již „udělaly dobrou zkušenost“.

Posledním předpokladem je spíše postupné zvyšování nerovnoměrnosti rozmístění zahraničních investic, které souvisí s obecným zvyšováním heterogenity postkomunistických zemí. Atraktivní regiony budou svou dobrou pozici tedy nadále posilovat, zatímco pozice těch méně atraktivních nadále oslabí. K přilákání zahraničních



investic, zejména „kvalitních“ zahraničních investic, tedy investic s vyšší přidanou hodnotou, je nejprve potřeba proměna daného regionu a zlepšení jeho „image“. Méně atraktivní regiony přilákají spíše investice typu low-road, neboli pouhé „montážní“ závody, které nemají mnoho dalších pozitivních efektů na daný region, ať se jedná o vytvoření pracovních míst pro kvalifikované pracovníky, zvýšení příjmů obyvatelstva nebo příležitosti pro spolupráci pro další podniky v regionu. V důsledku toho tyto investice nevedou k výraznému zlepšení v postavení daného regionu a přilákání dalších, „kvalitnějších“ investic.

III Metodika práce

III.1 Definice přímé zahraniční investice ve vybraných zemích

Obecnou definici přímé zahraniční investice, kterou uvádí například OECD, jsem uvedla již v předchozí kapitole. Konkrétní definice používané jednotlivými zeměmi a také způsob měření se ale od ní často liší. Rozdíly existují i mezi vybranými zeměmi střední Evropy. Všechny vycházejí z definice a doporučení MMF, která byla uvedena v páté edici Balance of Payments Manual (BPM5). Zde je přímá zahraniční investice definována jako „investice s cílem získat trvalý podíl v podniku se sídlem v cizí ekonomice“ v případě, že získaný podíl je alespoň 10 %. Součástí PZI je pak základní kapitál, reinvestovaný zisk a ostatní kapitál, zahrnující úvěrové vztahy s přímým investorem (IMF – 5th edition of Balance of Payments Manual; citace ECB, 2003).

Základní kapitál zahrnuje vlastní jmění ve filiálkách, podíly v dceřinných společnostech a přidružených podnicích a další kapitálové vklady.

Reinvestovaný zisk sestává z přímého podílu investora na zisku, který nebyl rozdělen jako dividendy a ze zisku poboček, který nebyl poukázán přímému investorovi ale zaznamenaný jako přímá investice.

Ostatní kapitál pokrývá všechny vnitřní finanční transakce mezi přímým investorem a společnostmi, v nichž má investor majetkovou účast, dceřinnými společnostmi a přidruženými podniky – tyto transakce zahrnují například přijaté a poskytnuté úvěry, včetně dluhových cenných papírů a dodavatelských úvěrů

Česká republika

Definice PZI je ve shodě s doporučeními MMF (BPM5) a se směrnicemi jak OECD tak Eurostatu. To tedy znamená, že zahraniční investicí se rozumí 10% a vyšší podíl zahraničního investora na základním jmění společnosti, přičemž podmínkou je trvalý zájem investora na společnosti a jeho podíl na řízení. Přímý investor však nemusí vlastnit kontrolní podíl nebo největší podíl na vlastnictví společnosti. Za součást přímé zahraniční investice je považován kromě podílu nerezidentské společnosti na základním jmění také reinvestovaný zisk a ostatní kapitál (ECB, 2003; ČNB).

Maďarsko

Podobně jako v ČR i v Maďarsku je 10% a vyšší podíl nerezidentské společnosti na základním jmění klasifikován jako PZI s tím rozdílem, že v Maďarsku není do PZI zahrnut reinvestovaný zisk ale pouze vklad do základního jmění a ostatní kapitál. Ve snaze o harmonizaci statistiky s pravidly používanými mezinárodními institucemi ale Maďarská národní banka začala od roku 1999 vydávat dotazníky, jejichž cílem je získat právě informace o reinvestovaných ziscích, které mají být ale publikovány až během roku 2005.

Polsko

Také v Polsku je za PZI považován 10% a vyšší vklad nerezidentské společnosti do základního jmění a zahraniční investice je složena z tohoto vkladu, reinvestovaného zisku a ostatního kapitálu podle definice MMF. Jediným rozdílem je nezahrnutí obchodních úvěrů, které tvoří ostatní investice, a operace s cennými papíry, které jsou zahrnuty v investicích portfoliových.

Slovensko

Slovensko používá takřka stejnou definici PZI jako Česká republika a tato definice je tedy ve shodě s doporučením MMF (BPM5) a směrnicemi OECD a Eurostatu. PZI tvoří vklad do základního jmění, reinvestovaný zisk a ostatní kapitál.

III.2 Datová základna analýzy zahraničních investic

Data za zahraniční investice na národní úrovni za jednotlivé státy jsou dostačující a jejich publikací se kromě národních institucí zabývá také řada mezinárodních institucí – mimo jiné OECD, MMF, EBRD a UNCTAD. Kromě těchto dat jsem jako zdroj využila také data publikovaná jednotlivými národními bankami vybraných zemí, které jsou hlavními institucemi, které se sběrem dat o zahraničních investicích zabývají a tyto data pak většinou publikují jako součást platební bilance státu.

Mnohem obtížnější bylo získat data potřebná pro regionální analýzu rozmístění zahraničních investic v těchto zemích. Tato data nejsou běžně publikovanými daty a nepodařilo se mi tedy získat data ve všech těchto zemích za stejná časová období a ve velkém rozsahu. Vzhledem k velké odlišnosti těchto dat je dále uvedena jejich stručná charakteristika.

III.2.1 Datová základna v České republice

Statistika PZI až do roku 1997 byla velmi omezená a vcelku nevyhovující a dalo by se říci, že odrážela oficiální postoj k PZI. Změna v těchto oficiálních postojích po roce 1997 se pak projevila také ve statistice PZI a v kvalitě poskytovaných dat.

Prvním zdrojem dat o zahraničních investic, které směřují do České republiky, jsou informace publikované Českou národní bankou (ČNB). ČNB eviduje toky zahraničních investic do české ekonomiky kvůli přehledu o stavu platební bilance. Její evidence zahrnuje kromě celkového objemu kapitálu, který „přiteká“ do naší země také jeho strukturu podle zemí původu, podle odvětví do nichž směřoval a od roku 1998 také jeho regionální strukturu podle okresů ČR (v tomto případě již bez podrobnějšího členění). Dalším zdrojem informací je Registr organizací ČR, který spravuje ČSÚ a který eviduje počty zahraničních investorů, resp. podniků vlastněných zahraničními osobami, v okresech podle hlavních ekonomických

sektorů. Investovaný kapitál ČSÚ neeviduje. Nevýhodou této databáze je, že není běžným uživatelům dostupná. Tato data jsou k dispozici za roky 1994, 1998 a 2002.

Třetím zdrojem informací jsou data, která má k dispozici Czechinvest – státní agentura na podporu podnikání. Czechinvest se nezabývá přímo shromažďováním informací o zahraničních investorech. K dispozici má jednak data za oznámené projekty, tedy takové, ke kterým chtěl zahraniční investor získat investiční pobídky a které byly uskutečněny s pomocí této agentury. Druhým typem databáze, který publikuje Czechinvest, je databáze největších investorů v ČR, která obsahuje informace o asi tisícovce největších investorech u nás. Tato data budou použita pro doplnění informací o zahraničních investorech v ČR.

III.2.2 Datová základna v Maďarsku

Informace o zahraničních investicích v případě Maďarska jsou jak z hlediska časové řady, tak jejich podrobnosti nejrozsáhlejší. Sběrem dat o zahraničních společnostech se zabývá Statistický úřad Maďarska (Hungarian Central Statistical Office – HCSO), který publikuje informace o počtu zahraničních investic/společností, jejich upsaném kapitálu a kapitálu kontrolovaném zahraničním investorem. Tato data jsou k dispozici za roky 1992-2002. Kromě toho za roky 1998-2002 HCSO nabízí velmi podrobné členění zahraničních společností také podle jejich ekonomické aktivity, kdy rozlišuje celkem 15 ekonomických aktivit. Tato data, která byla získána z internetových stránek HCSO, jsou ale roztříděna pouze do sedmi regionů NUTS 2. Podobná data jsou také publikována ve Statistické ročence Maďarska. Zde jsou publikovány informace o zahraničních společnostech podle 20 menších regionů, ale bez dalšího třídění podle ekonomické aktivity. V tomto případě byla k dispozici data za roky 1991-2003.

III.2.3 Datová základna v Polsku

V Polsku se tradičně sběrem dat o zahraničních investicích zabývají Polský statistický úřad a Centrální banka Polska. Data na regionální úrovni jsou publikována pouze ve Statistickém bulletinu, kde byla data k dispozici za roky 1996-1998 ve starém regionálním členění za 49 vojvodství a za roky 1996-2005 podle nového regionálního členění za 16 nových vojvodství. Tato data se týkají počtu zahraničních společností bez jejich dalšího třídění. Kromě toho byla z dostupných článků a publikací týkajících zahraničních investic v Polsku získány také informace o zahraničním kapitálu těchto investic. Bohužel ale pouze za několik vybraných let.

III.2.4 Datová základna na Slovensku

Shromažďováním dat o zahraničních investicích se na Slovensku zabývá Národní banka Slovenska (NBS), které publikuje každoročně ve svém měnovém přehledu. Na regionální úrovni (bohužel pouze za kraje) jsou tato data k dispozici až od roku 1997 a týkají se

celkového investovaného zahraničního kapitálu. Tato data nejsou také dále podrobněji členěna podle ekonomických sektorů. V současnosti (rok 2004) jsou k dispozici tato data za roky 1997-2002, resp. k 30.9. 2003.

III. 3 Použité metody

Analýza je prováděna na základě dat zmíněných v předchozí kapitole s cílem ověřit hypotézy o lokalizaci zahraničních investic podle hlavních motivů investorů, resp. podle sektorů a zároveň s důrazem na vývojové změny v regionální struktuře přímých zahraničních investic. Tuto analýzu bylo ale možno provádět jen v relativně krátkých časových obdobích, vzhledem k dostupným údajům.

K hodnocení byly zvoleny jednak jednoduché statistické metody, které umožní zhodnotit rozmístění zahraničních investic vzhledem k daným hypotézám. Jednak byl počítán podíl jednotlivých typových oblastí na zahraničních investicích v České republice tak, aby bylo možno zhodnotit vliv horizontální, resp. vertikální geografické polohy na lokalizaci zahraničních investic s ohledem na předpoklad o výrazné koncentraci zahraničních investic do metropolitních regionů.

Závislost rozmístění zahraničních investic na vybraných proměnných byla hodnocena také kvantitativně, a to pomocí Pearsonova korelačního koeficientu, jehož vzorec je:

$$r = \frac{\sum (x_i - X) * (y_i - Y)}{\sqrt{(\sum (x_i - X)^2) (\sum (y_i - Y)^2)}}$$

kde x je závislá proměnná a y proměnná nezávislá. Nezávislou proměnnou v našem případě představují hodnoty vybraných vysvětlujících proměnných, jako například HDP, průměrná měsíční mzda nebo vzdělanostní struktura obyvatelstva.

Kromě Pearsonova koeficientu byla v případě České republiky zvolena metoda vícerozměrné regresní analýzy, která umožňuje porovnávat sílu různých faktorů, ovlivňujících závislou proměnnou, v našem případě objem PZI nebo počet zahraničních společností, a také „očistit“ vypočítané regresní koeficienty od vlivu dalších proměnných. Dostaneme tedy pravděpodobně jiný výsledek, než pokud bychom počítali pouze jednoduchý korelační koeficient, ve kterém je celá, poměrně široká síť vztahů (jednoduše řečeno vše souvisí se vším) redukována na jedinou vazbu, spojující danou nezávislou proměnnou s hodnotami PZI. Takto výsledné koeficienty odrážejí nejenom vliv dané proměnné, ale i ostatních proměnných s ní korelovaných. Vzorec vícerozměrné regresní analýzy je následující:

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_ix_i$$

kde y je závislá proměnná, $x_1, x_2 \dots x_i$ jsou vysvětlující proměnné, a je konstanta, která

odpovídá hodnotě závislé proměnné pro nejnižší možnou hodnotu závisle proměnných $x_1, x_2 \dots x_i$, a $b_1, b_2 \dots b_i$ jsou parciální regresní koeficienty, které jsou očištěny od zkreslujícího vlivu dalších proměnných.

Vzhledem k tomu, že sledované nezávislé, resp. vysvětlující proměnné, mají každá jinou škálu, resp. jsou měřeny v odlišných jednotkách, budou tyto proměnné převedeny na standardizované proměnné, tzv. Z – skóry, které mají směrodatnou odchylku rovnou 1 a střední hodnotu 0. Z – skóry se vypočítají tak, že od pozorované hodnoty odečteme průměr dané proměnné a výsledek vydělíme standardní odchylkou S_d naší proměnné. Tento postup znázorňuje následující vzorec:

$$Z_i = (X_i - X) / S_d$$

Takto vypočítané standardizované proměnné mají také normální rozložení, které je nejvhodnější pro regresní analýzu.

Kromě toho bylo zapotřebí zajistit „ideální“ normální rozložení závislé proměnné, které je nutnou podmínkou pro použití regresní analýzy. Rozložení PZI se blíží normálnímu rozložení, přesto ale byla zvolena možnost úpravy této proměnné pomocí přepočítání funkcí logaritmu. Tím bylo zajištěno potřebné normální rozložení závislé proměnné.

Kromě toho byl pro přímé posouzení variability počítán často používaný variační koeficient (V_x), který dává do poměru směrodatnou odchylku a průměr, čímž omezuje vliv střední hodnoty rozložení dané proměnné. Jeho vzorec výpočtu zní:

$$V_x = S_d / X$$

kde S_d je směrodatná odchylka a X je průměr příslušné hodnoty.

Variační koeficient umožňuje vzájemné porovnání variability proměnných s odlišnými průměrnými hodnotami, a je proto vhodný pro dlouhodobé časové srovnávání, kdy se průměrné hodnoty indikátorů mohou výrazně měnit (Blažek, 1996, s.269).

IV Zahraníční investice ve střední Evropě

Až do konce osmdesátých let byly země střední a východní Evropy od okolního světa ekonomicky a politicky izolovány a v přílivu zahraničních investic hrály jen velmi okrajovou roli. Jejich ekonomika byla založena na socialistickém systému řízení, jehož významnou charakteristikou byl státní monopol, a to i monopol vůči zahraničnímu obchodu a devizovému trhu. Již od osmdesátých let docházelo ale postupně ke změnám postojů jednotlivých vlád a zavádění alespoň minimálních ekonomických reforem. Mezi prvními státy, které se otevřely zahraničnímu kapitálu, bylo Maďarsko a Polsko. Oproti tomu, tehdejší Československo umožnilo vstup zahraničního kapitálu až mezi posledními. Po něm následoval již jen Sovětský svaz a Albánie.

V roce 1989 pak došlo ke kolapsu socialistického systému, jehož důvodem byl mimo jiné obrovský hospodářský propad těchto států zapříčiněný klesající produktivitou a technologickým zaostáváním. Země střední a východní Evropy (SVE) nastoupily cestu významných ekonomických změn, liberalizace a demokratizace. Jednou z omezujících podmínek rychlého postupu transformace v těchto státech byl nedostatek kapitálu a ostatních zdrojů. Ve spojení s jejich relativně vysokou vzdělaností (zejména v zemích střední Evropy), která je jednou z hlavních výhod oproti rozvojovým zemím, se očekávalo, že tyto země začnou významně čerpat PZI a to zejména vytvářením vhodných institucionálních podmínek. Objemy přílivu PZI se postupně začaly považovat za indikátor budoucího růstu. Jako první pochopilo význam PZI Maďarsko, které z nich učinilo také hlavní strategii privatizace.

IV.1 Vývoj přílivu přímých zahraničních investic

Po roce 1990 se roční příliv PZI do zemí střední a východní Evropy dramaticky zvyšoval. V roce 1990 činila výše zahraničních investic směřujících do tohoto regionu pouze 300 miliónů dolarů, zatímco v roce 2002 dosáhl roční příliv PZI téměř 29 miliard dolarů. Ač byl tedy tento nárůst téměř stonásobný, z globálního hlediska je význam tohoto regionu z hlediska PZI velmi nízký, stále ještě nižší než jeho podíl na světové populaci. V období let 1990-2002 přilákaly země SVE celkem 192,4 miliardy dolarů, tedy asi 2,8 % z celkových světových investic, v porovnání s 1 783 miliardami (26,1 %) investovanými v rozvojových zemích a 4 820 miliardami (70,8 %) v zemích rozvinutých. Příliv zahraničních investic do zemí SVE byl nízký také v porovnání s ostatními evropskými státy. Zatímco se tyto státy podílí přibližně 46 % na evropské populaci, v letech 1990-2002 činil jejich podíl na zahraničních investicích v Evropě pouze 7,7 %. Oproti ostatním regionům ale pouze v zemích SVE příliv zahraničních investic mezi lety 2001 a 2002 nepoklesl, naopak vzrostl o 15 %. Podle poslední zprávy UNCTADu (Zpráva o světových investicích 2004: Posun směrem ke službám) příliv

zahraničních investic do zemí střední a východní Evropy v minulém roce ale poklesl na 21 miliard dolarů. Příčinou bylo zejména ukončení hlavní vlny privatizace v České republice a na Slovensku. Navzdory poklesu v roce 2003 UNCTAD předpokládá, že střednědobé vyhlídky pro další růst PZI v zemích střední a východní Evropy jsou příznivé. Oživení přílivu PZI ve střední a východní Evropě v letech 2004 – 2005 očekávají více než dvě třetiny největších nadnárodních firem a expertů, kteří se tento rok zúčastnili průzkumu UNCTAD, což je neslibnější prognóza ze všech ostatních regionů. Takováto prognóza může také plynout z převažujících zkušeností, která vychází z dosavadního rozšiřování Evropské Unie v souvislosti s přímými zahraničními investicemi, kterou je možno formulovat následně: nová členská země, zejména pokud byla slabší než průměr EU, v okamžiku jejího vstupu zaznamenala významný vzestup zahraničních investic. Tento vývoj platí výrazně pro vstup Irska, Španělska a Portugalska (Spěváček, 2002).

Tab. 4.1: Příliv přímých zahraničních investic, 1990-2002 (mil. dolarů)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Svět	203 812	157 773	168 122	207 937	225 660	331 068	388 140	491 911	686 028	1 079 083	1 392 957	823 825	651 188
Vyspělé země	169 777	114 001	114 002	129 302	132 758	203 462	219 908	269 654	472 265	824 642	1 120 528	589 379	460 334
Rozvinuté země	33 735	41 324	50 376	73 135	87 024	113 338	152 685	193 224	191 284	229 295	246 057	209 431	162 145
SVE	300	2 448	3 744	5 500	5 878	14 268	13 547	19 033	22 479	25 145	26 373	25 015	28 709

Poznámka: SVE = země střední a východní Evropy

Pramen: UNCTAD

Tab. 4.2: Podíl na světových přímých zahraničních investicích, 1990-2002 (%)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Vyspělé země	83,3	72,3	67,8	62,2	58,8	61,5	56,7	54,8	68,8	76,4	80,4	71,5	70,7
Rozvinuté země	16,6	26,2	30,0	35,2	38,6	34,2	39,3	39,3	27,9	21,2	17,7	25,4	24,9
SVE	0,1	1,6	2,2	2,6	4,3	3,5	4,0	3,9	3,3	2,3	1,9	3,0	4,4
SE	0,1	1,5	1,9	2,3	1,8	3,3	2,2	1,7	1,8	1,5	1,3	1,8	2,5
Podíl SE na SVE	98,7	96,1	87,1	87,9	69,5	76,2	62,4	45,1	56,9	63,4	67,9	61,4	63,8

Poznámka: SVE = země střední a východní Evropy; SE = země střední Evropy (Česko, Maďarsko, Polsko, Slovensko)

Pramen: UNCTAD

Velmi nerovnoměrný byl také příliv PZI uvnitř tohoto regionu. Země střední Evropy (Česko, Maďarsko, Polsko a Slovensko; SE) přilákaly celkem 63,9 % zahraničních investic směřujících do tohoto regionu v letech 1990-2002. Je nutné ale podotknout, že tento podíl se oproti počátku devadesátých let mírně snížil (v roce 1995 byl podíl zemí SE na PZI v SVE přibližně 70 %). Náskok těchto zemí je ale stále výrazný, zejména pokud vezmeme v úvahu, že v těchto zemích žije pouze 18 % obyvatel ze zemí SVE. Na jednoho obyvatele v těchto čtyřech zemích tak připadalo v roce 2002 přibližně 1 835 dolarů, zatímco ve zbylých zemích tohoto regionu to bylo pouze asi 265 dolarů PZI. Silnější je postavení těchto zemí také z hlediska světových investic, kdy jejich podíl na světových investicích převyšuje jejich podíl na světovém obyvatelstvu (přibližně 1 %).

Tab. 4.3: Příliv a stav* PZI v zemích SVE v letech 1990 - 2002 (mil. dolarů)

Země	Průměrný příliv PZI		Stav PZI 2002
	1990-1995	1996-2001	
Polsko	1 396	6 869	45 150
Česká republika	947	3 779	38 450
Maďarsko	1 863	2 081	24 416
Rusko	1 167	3 128	22 563
Slovensko	147	849	10 225
Rumunsko	162	1 119	8 786
Chorvatsko	120	1 048	6 029
Ukrajina	206	206	5 355
Slovinsko	100	269	5 074
Estonsko	165	371	4 226
Litva	36	457	3 981
Bulharsko	57	610	3 889
Lotyšsko	116	370	2 723
Srbsko a Černá hora	82	231	1 959
Bělorusko	12	227	1 602
Albánie	42	91	988
TFYR Makedonie	17	148	907
Bosna a Hercegovina	-	84	828
Moldova	31	84	717

Poznámka: * stav PZI je celkový objem investic, který přitekla do země k 31.12. daného roku od počátku sledování (v tomto případě od roku 1990 do 31. 12. 2002)

Pramen: UNCTAD

Největšími příjemci zahraničních investic byly v roce 2002 Polsko (45 150 mil. dolarů), Česko (38 450 mil. dolarů) a Maďarsko (24 416 mil. dolarů). Kromě Ruska, které je na čtvrtém místě, představují tyto země tři z největší ekonomik tohoto regionu, které jako první překonaly recesi na počátku transformačního období a dosáhly relativní politické a ekonomické stability. Mezi prvními začaly také s liberalizací svých trhů. Kromě rychlé stabilizace hrála roli také poloha těchto zemí na hranicích se západní Evropou a obchodní vztahy se sousedními zeměmi a také fakt, že tyto země představují tři z největších trhů tohoto

regionu (Barrell, Holland, 2000). Kromě tří střeoevropských států, bylo výrazným příjemcem zahraničních investic také Rusko.

Výrazný rozdíl existuje i mezi osmi novými členskými zeměmi Evropské unie (EU) a ostatními zeměmi SVE. Do těchto zemí směřovalo více než 2/3 všech investic. Kombinace nízkého zdanění firem, relativně nízkých mezd, přístupu k podporám EU – za přispění příznivého investičního prostředí, vysoké kvalifikovanosti pracovní síly a volného přístupu na trh zbytku EU – činí tyto země přitažlivými pro PZI směřující jak z ostatních členských zemí EU, tak ze zemí mimo Unii více než zbytek tohoto regionu.

Tab. 4.4: Stav PZI jako procento HDP zemí SVE

Země	1995	2001
Estonsko	14,4	65,9
Česko	14,1	64,3
Moldova	6,5	45,0
Slovensko	4,4	43,2
Maďarsko	26,7	38,2
Lotyšsko	12,5	32,4
Litva	5,8	28,9
Chorvatsko	2,5	28,4
Bulharsko	3,4	25,0
Polsko	6,2	24,0
TFYR Makedonie	0,8	23,9
Slovinsko	9,4	23,1
Albánie	8,3	21,0
Rumunsko	2,3	20,5
Srbsko a Černá hora	2,7	20,1
Bosna a Hercegovina	1,1	15,8
Ukrajina	2,5	12,9
Bělorusko	0,5	8,7
Rusko	1,6	6,5
SVE	5,3	20,9
Svět	10,3	22,5

Pramen:UNCTAD

Absolutní hodnoty přílivu PZI nevyjadřují ale jejich relativní význam v hostitelské ekonomice. Ten je vyjádřen v tabulce 4.4 jako jejich podíl vzhledem k HDP dané země. Tato tabulka ukazuje, že relativní význam PZI v hostitelských ekonomikách se během let 1995 a 2001 výrazně zvýšil (z průměrných 5 % na více než 20 % pro země SVE), což dokládá, že ekonomická aktivita spojená s PZI rostla rychleji než aktivita domácí. Obecně by bylo možné očekávat větší význam PZI v malých ekonomikách například baltských státech, ale velmi vysoké hodnoty v případě Maďarska a Česka ukazují, že příliv PZI byl v centru domácí ekonomické politiky. Kromě toho tato tabulka také potvrzuje, že ve významu PZI pro národní ekonomiky existují výrazné rozdíly. Například u Polska, které v letech 1990-2002 přilákalo

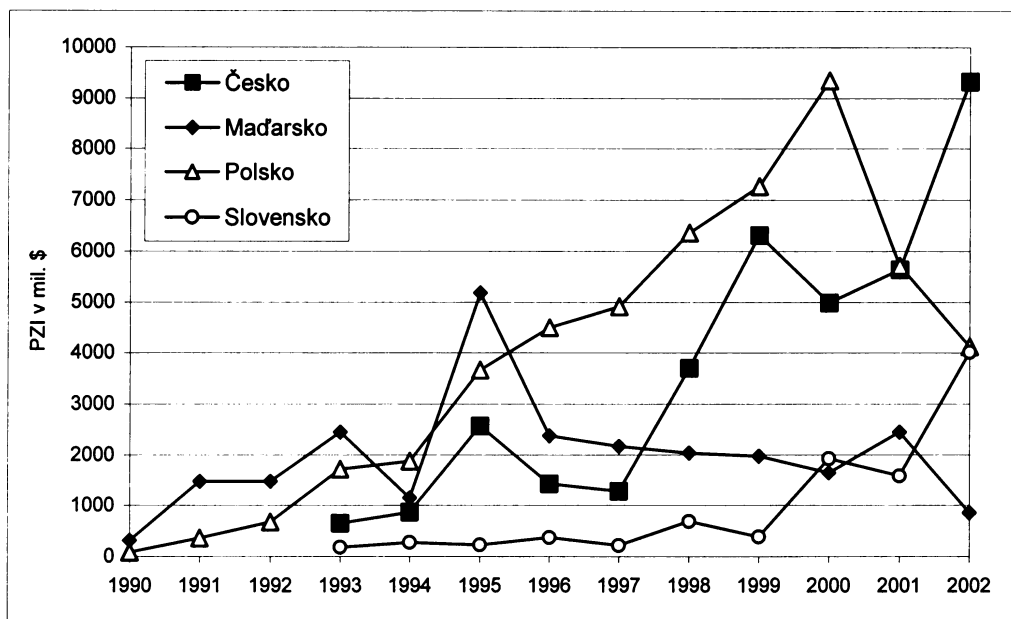
největší množství zahraničních investic, představovali PZI pouze 24 % jeho HDP v roce 2001. Oproti tomu v Estonsku, ale také v Česku, to bylo více než 60 % jejich HDP. K největší změně mezi rokem 1995 a 2001 došlo u zemí, které jsou z hlediska atraktivity pro zahraniční investory na opačném konci.

IV.2 Přímé zahraniční investice v zemích střední Evropy

Země střední Evropy byly tedy během sledovaného období pro zahraniční investory atraktivnější a přilákaly také nejvíce investic. Jejich hlavní komparativní výhodou byla a stále ještě je levná, ale přitom vysoce kvalifikovaná pracovní síla. Ač se tento rozdíl snížil, v některých regionech a některých oborech je stále značný. Dalším pozitivním faktorem je jejich členství v EU, kterým odpadla nevýhoda poměrně malého trhu. Za relevantní je od té doby možné považovat celý trh Unie. Podobně ale jako v celém regionu existují rozdíly i mezi těmito zeměmi. Každá zvolila na počátku transformačního období odlišnou strategii transformace své ekonomiky, včetně postoje k zahraničním investorům, což se odrazilo i v rozdílném přílivu zahraničních investic.

Na počátku devadesátých let se v porovnání s ostatními zeměmi dostala do předstihu maďarská ekonomika. Náskok získalo Maďarsko díky dřívějšímu startu přijímání zahraničních investic a také dřívějšímu zavádění některých prvků liberalizace své ekonomiky (např. liberalizace cen, daňová reforma, účast zahraničního kapitálu). Společnost se zahraniční účastí bylo možno založit v Maďarsku již v roce 1976, ale až zákon z roku 1988 o možnosti přijímání zahraničních investic plně umožnil příliv PZI. Hlavními přednostmi Maďarska byl rychlý nástup ekonomické reformy, kvalitní infrastruktura a také politická stabilita (Barta, 1994; Hunya, 1996a). Kromě toho maďarská ekonomická politika neposkytovala odlehčení v podobě skrytých dotací, podhodnocení měny nebo celních přírážek na dovoz, jak tomu bylo v tehdejším Československu nebo Polsku. Jako další lákadlo působila liberální pravidla ohledně offshore aktivit (Hunya, 1996a). Z uvedených důvodů byly zbylé dvě země střední Evropy na počátku devadesátých let méně atraktivním cílem zahraničních investic. Relativně nejméně věrohodným partnerem bylo Polsko, které v té době bojovalo s politickou nestabilitou a nevyřešeným zahraničním dluhem. Příliv PZI byl také v letech 1990-1992 do této země nejnižší.

Graf 4.1: Vývoj přílivu zahraničních investic do zemí SE, 1990-2002



Poznámka: V roce 2002 je hodnota u Maďarska pravděpodobně podceněna, pro srovnání UNCTAD v WIR 2004 uvádí 2 845 mil. \$

Pramen: OECD

Kromě ekonomického a politického vývoje byl, jak jsem již naznačila, na počátku devadesátých let jedním z velmi významných faktorů, který ovlivnil příliv PZI, způsob privatizace státního majetku (Bradshaw, 2005, s. 7-8). Privatizace byla totiž na počátku devadesátých let zdrojem velké části zahraničních investic, a to až do té doby, kdy se výrazně změnila struktura vlastnictví těchto ekonomik. Například podle studie Sadera (Sader, 1993; cit. Artisien-Maksimenko, Rojec, 1996) 85 % PZI v zemích SVE tvořily privatizační projekty. Oproti datům, která uvádějí jednotlivé země je toto číslo nadsazeno, neboť databáze, která byla využita, zahrnovala pouze velké projekty. V případě Maďarska a Polska uvádějí Artisien-Maksimenko a Rojec (1996) přibližně shodný podíl privatizace na PZI, a to 60 %, v případě bývalého Československa to byla asi jedna třetina (například v roce 1995 byla privatizace zdrojem téměř 90 % PZI; Ekonom, č.30, 2004). Zatímco Polsko a Česká republika zvolily jako součást privatizační strategie preferenční postoj k domácím investorům a domácímu kapitálu, což znamenalo určité zpoždění v přílivu zahraničního kapitálu, Maďarsko při privatizaci státního majetku nečinilo žádný rozdíl mezi zahraničními a domácími investory. Jedním z důvodů této strategie byla výrazná zadluženost maďarského státu (Maďarsko mělo nejvyšší státní dluh na jednoho obyvatele ze zemí střední a východní Evropy, Barta, 1994) a tedy nedostatek domácích úspor (Artisien-Maksimenko, Rojec, 1996). Hlavní formou maďarské privatizace byl přímý prodej tomu, kdo nabídne nejvyšší nabídku. To bylo výhodnější pro zahraniční investory, kteří tak mohli předběhnout domácí podniky

vyšší nabídkou. Nicméně, privatizace nebyla jediným způsobem, jak tyto země mohly přitáhnout zahraniční investory.

V polovině devadesátých let se atraktivita Maďarska oproti ostatním zemím snížila a první příčku převzalo Polsko, které je největší z těchto zemí a nabízí tak relativně větší trh, a to i přes jeho relativně nižší politickou stabilitu. Jedním z prostředků, který měl pomoci Polsku přilákat zahraniční investory, byly zvláštní ekonomické zóny, které byly zřízeny v roce 1994. Hlavní výhodou nabízenou těmito zónami bylo několikaleté osvobození od daní. První příčku si Polsko udrželo až do konce devadesátých let, během nichž se příliv PZI neustále zvyšoval.

Atraktivní pro zahraniční investory bylo také Česko, které ale až do roku 1997 zaostávalo za předchozími dvěma sousedy. Důvodem nebyla ani tak jeho nižší atraktivita, ale spíše postoj vlády, která se nesnažila aktivním způsobem zahraniční investory lákat a soutěžit s ostatními zeměmi v regionu. V této první etapě byla také zdrojem většiny PZI privatizace, která více protěžovala domácí investory. Druhá etapa přílivu PZI byla nastartována rokem 1998, kdy vláda uplatnila diametrálně odlišný postoj vůči PZI. Agentura Czechinvest se začala více zaměřovat na lákání nových PZI na zelené louce a začal také fungovat program na podporu průmyslových zón. I v Česku tak začala s podporou vlády aktivní soutěž o zahraniční investice. Příliv zahraničních investic se také výrazně zvýšil a Česko se stalo jednou z nejúspěšnějších zemí v regionu. Na počátku nového století začíná ale České republice vyrůstat v regionu další silný konkurent – Slovensko.

Právě Slovensko ale dlouhou dobu zaznamenávalo nejnižší příliv zahraničních investic z vybraných zemích, a to až do konce devadesátých let. Důvodů pro to bylo několik. Prvním, který je uváděn v literatuře, je vznik nového státu po rozpadu tehdejšího Československa, který pro mnohé investory znamenal relativně vysokou míru nejistoty (Smith, Ferencíková, 1998). Dalšími důvody byly nedostatek přímých pobídek pro investory a také změna privatizační strategie směrem k upřednostňování domácích investorů, jejíž příčinou byla jednak relativně nacionalistická orientace vlády Vladimíra Mečiara, jednak snaha zajistit vlastníky z řad sympatizantů tehdejší vlády. Pokud v této době někdo na Slovensku investoval, tak téměř výhradně přes privatizaci, nebo spíše formou nákupu existujících podniků. Tato nepříznivá situace se změnila na konci devadesátých let s nástupem nové vlády a již v roce 2000 se příliv zahraničních investic oproti předchozímu roku zvýšil téměř pětkrát. Jedním z pozitivních faktorů bylo určitě snížení rizika a zvýšení politické stability země. I tato etapa byla na Slovensku výrazně ovlivněna privatizací, ale zároveň se k životu plně probudila investice VW v Bratislavě a začaly přicházet také první zahraniční investoři z okruhu dodavatelů. Poté, co slovenská vláda provedla řadu nutných reforem a také výrazně snížila zdanění právnických osob, výrazně zvýšila svou atraktivitu a stále častěji se v tisku

objevují zprávy o tom, že Slovensko by mohlo přetáhnout investice, které by ještě před několika lety jednoznačně mířily například do České republiky.

Rozdíl mezi těmito zeměmi existují také z hlediska podílu zahraničních investic na tvorbě hrubého domácího fixního kapitálu, který vyjadřuje význam PZI pro danou hostitelskou ekonomiku. Následující tabulka potvrzuje vysoký vliv zahraničních investorů v maďarské ekonomice na počátku devadesátých let, kde byl podíl PZI na tvorbě hrubého fixního kapitálu oproti ostatním zemím regionu výrazně vyšší. Zatímco ale v Maďarsku, a také v Polsku, se během sledovaného období tento podíl v průměru výrazněji nezměnil, v Česku a také na Slovensku se výrazně zvýšil. V roce 2002, kdy byl příliv zahraničních investic do těchto zemí zatím nejvyšší, činil téměř 60 %. Oproti průměru zemí střední a východní Evropy a také vyspělých zemích je to více než trojnásobek. Toto číslo dokládá ale spíše nižší investiční aktivitu v těchto zemích než nadměrnou kontrolu ekonomiky zahraničními firmami.

Tab. 4.5: Podíl přílivu PZI na tvorbě hrubého fixního kapitálu v letech 1991-2002 (%)

	1991- 96	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Česká republika	9,6	7,9	22,3	41,3	34,3	35,6	59,1
Maďarsko	26,9	21,3	18,3	17,2	14,6	20,1	-
Polsko	10,1	14,5	15,9	18,4	23,4	14,9	11,4
Slovensko	4,4	3,0	8,6	6,4	33,1	24,7	56,9
SVE	5,8	9,7	13,6	18,5	17,9	14,6	17,2
Vyspělé země	3,7	6,0	10,4	17,1	22,9	12,7	12,3

Pramen: UNCTAD

IV.3 Struktura PZI v zemích střední Evropy

Kromě objemu PZI je důležitá také jejich struktura, která se během sledovaného období v zemích SE výrazně proměnila. Do jisté míry byla sektorová struktura PZI v jednotlivých zemích ovlivněna velkými privatizačními projekty, kdy nejprve byly privatizovány průmyslové podniky a teprve později na řadu přišly například telekomunikace nebo bankovní a finanční sektor. V následující tabulce je uvedena sektorová struktura PZI ve střední Evropě v roce 2002.

Ve všech čtyřech zemích směřovalo nejvíce investic do sektoru zpracovatelského průmyslu. Jeho podíl na PZI se ale během sledovaných let snižoval, a to především na úkor sektoru služeb. Například v Česku na počátku devadesátých let směřovalo do zpracovatelského průmyslu více než polovina všech investic. Významným odvětvím zpracovatelského průmyslu, kam směřovala velká část investic, byla výroba dopravních prostředků. Jednou ze zatím posledních ohlášených investic je záměr automobilky Ford postavit na Slovensku závod

za přibližně 400 miliónů Eur. V rámci automobilového sektoru tvoří zahraniční kapitál více než 80 % (Bradshaw, 2005, s. 13). Nejvíce investic do zpracovatelského průmyslu směřovalo v Polsku. V ostatních odvětvích je mezi zeměmi již větší rozdíl.

Tab. 4.6: Podíl odvětví na stavu PZI v roce 2002 v zemích SE

Skupiny odvětví	Česko	Maďarsko	Polsko	Slovensko
Zpracovatelský průmysl	35,5	36,0	40,3	37,2
Elektřina, plyn, voda	6,9	9,0	3,7	11,9
Obchod a opravy	11,9	12,0	12,4	12,1
Doprava a telekomunikace	13,6	8,0	10,2	10,4
Finanční zprostředkování	15,9	12,0	21,8	23,1
Nemovitosti a služby pro podniky	9,3	16,0	1,9	2,7
Ostatní	7,1	7,0	9,8	2,6

Pramen: ČNB, ITDH, SARIO, PAIZ

Celkově odpovídá vývoj přílivu investic podle ekonomických odvětví přibližně modelu Johna Dunninga¹, který rozlišuje čtyři fáze přílivu investic. V první fázi převládají investice orientované na snížení nákladů v tradičních průmyslových odvětvích založených na místních zdrojích. V druhé fázi začínají přicházet investice do zpracovatelského průmyslu se standardními výrobky s cílem vyrábět pro místní trh. V další fázi, kdy již nejsou dostačující nízké náklady, lákají investory náročnější faktory, které jim umožní masovou produkci určenou na export a většina investic je součástí globální strategie firem. V této fázi také přibývá investic na zelené louce. V poslední fázi pak hostitelská ekonomika vyspěla natolik, že, nejenže je schopna přijímat a využívat inovace zahraničních investorů, ale je schopna je sama produkovat. V této fázi pak přicházejí na řadu strategické investice a zároveň se zvyšuje i objem investic dané ekonomiky v zahraničí (Jermakowicz, 1996).

Podobně i investice ve střední Evropě nejprve přicházely s cílem využít velmi levnou, ale kvalifikovanou pracovní sílu těchto států a to zejména v tradičních odvětvích jako například textilní nebo potravinářský průmysl. Velmi často se jednalo o tzv. výrobu ve mzdě. V polovině devadesátých let dosahovaly PZI ve zpracovatelském průmyslu v České republice kolem 55 % a v Polsku 45 % (UNCTAD, 2003a). Postupně začaly přicházet investice i do ostatních odvětvích a celkově se zvyšoval jejich příliv. Ale až do druhé poloviny devadesátých let byla velká část těchto investic ovlivněna privatizačními projekty, a proto stále převládaly investice do již existujících podniků prostřednictvím jejich akvizice. Od konce devadesátých let, kdy již byla ukončena hlavní privatizační vlna, začaly přibývat také investice na zelené louce. Kromě toho se snížil příliv investic do zpracovatelského průmyslu na úkor sektoru služeb díky velkým privatizačním projektům v bankovním sektoru a telekomunikacích. V posledních několika letech se země střední Evropy začaly prosazovat rovněž jako destinace významných investičních projektů v oblasti strategických služeb,

¹ Investment development path model

vyspělých technologií a výzkumu². Příkladem těchto projektů jsou investice firem DHL, Exxonmobil, Hewlett-Packard, IBM nebo Siemens do vývojových center v Praze a Brně.

Hlavním investorem v zemích střední Evropy je jednoznačně EU, resp. její členské země a USA. Podíl států EU na PZI těchto zemí je vyšší než 80%. Z jejich členů jsou jedněmi z nejvýznamnějších investorů Německo a Nizozemí a také sousední Rakousko.

Tab. 4.7: Podíl zemí/skupin zemí na stavu PZI v roce 2002 v zemích SE (%)

Země nebo skupiny zemí	ČR	Maďarsko	Polsko	SR
EU-15	86,1	80,3	85,6	83,9
Německo	22,1	12,4	12,8	24,3
Nizozemí	34,1	37,7	9,5	16,9
Rakousko	11,4	4,9	1,3	14,1
Itálie	0,8	2,7	6,1	8,6
Francie	5,9	2,1	19,8	7,1
GB	2,7	2,6	6,6	7,4
Země přistupující k EU	2,8	-	1,9	12,5
USA	4,9	8,1	14,2	3,7
Švýcarsko	3,5	3,2	1,5	-
Japonsko	1,1	3,0	0,6	-

Pramen: ČNB, ITDH, SARIO, PAIiZ

Stručně řečeno, je zřejmé, že kolaps centrálně řízených ekonomik a jejich následné otevření představily jedinečnou příležitost mezinárodnímu kapitálu. Nicméně, proces jejich integrace do globální ekonomiky a internacionalizace byl velmi selektivní a pouze některé země a sektory se staly cílem PZI.

Další konkurenční boj těchto zemí o přilákání zahraničních investic lze očekávat také po jejich vstupu do EU, který by mohl představovat další významný impuls pro zvýšení zájmu nadnárodních firem o tyto země. Úspěšné završení integračního procesu znamená totiž pro potenciální investory mj. větší právní jistotu a kompatibilitu s evropským právem. Současně se také očekává zvýšení ekonomického růstu těchto zemí, a tedy zvýšení i jejich tržního potenciálu.

Zásadním faktorem bude ale postupné sblížení cenové úrovně těchto států s EU, které si vynutí přechod od strategie investic typu low-road ke strategii high-road, nebo přinejmenším medium-road, která je založena především na konkurenceschopnosti ekonomiky vycházející z vysoké kvality zboží dosahované neustálou inovací. Je třeba ale zdůraznit, že jde o strategii velmi náročnou, při níž budou tyto státy soutěžit o omezený počet těchto firem, a to jak mezi sebou, tak s nejvyspělejšími státy světa s mimořádně kvalitními lidskými zdroji (Blažek, 2001). Do jisté míry se tato soutěž zemím střední Evropy daří a stále častěji se zde objevují investice z oblasti progresivního terciéru a strategických služeb.

² V ČR směřovala v roce 2003 z celkem 145 projektů agentury Czechinvest jedna třetina do výzkumu, vývoje a služeb.

V. Regionální analýza zahraničních investic

Od počátku devadesátých let prodělaly státy střední Evropy výrazné změny ve své ekonomice. Transformace zde nastartovala mnoho změn, z nichž k nejdůležitějším patří otevírání národní ekonomiky a také vstup zahraničního kapitálu. Dále je možné říci, že celý transformační proces znovu umocnil rozdílný potenciál jednotlivých regionů a všechny změny, které transformace přinese, mají a budou mít výrazné regionální důsledky. Jednou z příčin přispívajících ke zvětšování regionálních rozdílů je také nerovnoměrné rozmístění zahraničních investic (Blažek, 2001).

Výrazné regionální rozdíly byly v zemích střední Evropy zachovány i přes čtyřicetiletou snahu o jejich snížení. Následná transformace a integrační proces tyto rozdíly také nesmazaly. Naopak, během devadesátých let došlo k jejich výraznému nárůstu a je možné říci, že došlo k návratu k původním rozdílům v ekonomické úrovni a vyspělosti jednotlivých regionů, které jsou dány rozdílnou adaptabilitou na měnící se vnitřní a vnější podmínky. Tato adaptabilita je současně výrazem perspektivního rozvojového potenciálu regionů (Blažek, 2001). Tak například v Polsku jsou současné rozdíly v potenciálu jednotlivých regionů do značné míry stále ještě determinovány rozdělením Polska v 19. století mezi Rusko (střední a východní část), Prusko (severozápad) a Rakousko (jihovýchod). V současnosti je Polsko rozděleno na vyspělejší, průmyslovou severozápadní část a zemědělskou východní část (Gorzalak, 1996; Wisniewski, 2004). Podobně je v České republice do značné míry stále zachován severozápadně-jihovýchodní gradient, který byl charakteristický v minulosti například pro průmyslovou nebo demografickou revoluci.

Rozdíly v rozvojovém potenciálu jednotlivých regionů a také v jejich ekonomické úrovni budou zajisté ovlivňovat i příliv zahraničních investic. Obecně je ale nutné říci, že faktory, které ovlivňují lokalizaci zahraničních investorů jsou souborem mnoha rozdílných charakteristik od geografických až po ekonomické. Vzhledem k tomu, že hlavním motivem investorů mířících do zemí střední Evropy je proniknutí na nové trhy, ukazují se v empirických studiích jako nejatraktivnější urbanizované aglomerace s vysokým podílem progresivních služeb. Tedy regiony vyspělé, s kvalitními lidskými zdroji a také zázemím, které umožňuje využití aglomeračních výhod. Typickou charakteristikou zemí střední Evropy je výrazná dominance hlavních měst, která jsou nejenom největšími městy, ale také nejbohatšími regiony, jež výrazně vyčnívají nad zbytkem země. Mým předpokladem je, že tomu nebude jinak ani v případě zahraničních investic. Vyspělé regiony jsou charakterizovány kvalifikovanou a vzdělanou pracovní silou, velkým podílem sektoru produktivních, resp. progresivních služeb v jejich ekonomické struktuře a také nadprůměrnými příjmy. Tyto

proměnné jsou také použity při analýze k ověření hypotézy, že přímé zahraniční investice jsou výrazně koncentrovány do vyspělých regionů.

Kromě tohoto faktoru hrála v případě zemí střední Evropy vždy významnou roli také jejich blízkost západní Evropě. Na počátku devadesátých let byly tyto regiony atraktivní pro řadu malých, exportně orientovaných a flexibilních investorů z Německa a Rakouska, většinou vertikálně integrovaných ve své domácí ekonomice, které zde využívali levné, ale kvalifikované pracovní síly (Pavlínek, Smith 1998; Wisniewski, 2004). Tento typ investic může být přirovnán k mexickým maquiladoras na hranicích USA s Mexikem. Tyto investice směřovaly především do odvětví náročných na pracovní sílu jako například montáže v odvětví elektrotechnického průmyslu nebo průmyslu textilního (Uhlíř, 1995). Vzhledem k tomu, že se jedná o investice motivované zejména výškou mzdového rozdílu je možné se v případě těchto investic domnívat, že poté, kdy se poměr výrobních nákladů a investičního rizika přesune ve prospěch zemí na východ od střední Evropy, mohlo by dojít k likvidaci nepříliš nákladných výrobních zařízení v příhraničních regionech a jejich přesunu do levnějších oblastí. Ve své analýze tedy předpokládám, že vliv geografické makropohy na lokalizaci zahraničních investic se projevoval zejména v první polovině devadesátých let a s ekonomickým růstem a zvyšováním cenových hladin zemí střední Evropy její vliv ustupoval na úkor ostatních faktorů. Kromě toho celkově významnější roli by měla hrát geografická makropohy zejména u investic ve zpracovatelském průmyslu, kde jsou pracovní náklady významnějším faktorem než v odvětví služeb.

Často diskutovaným faktorem, který ovlivňuje lokalizaci zahraničních investic jsou také charakteristiky pracovních sil, jako jejich kvalifikace nebo mzdové náklady. V tomto případě se jedná o faktory, které jsou uváděny jako významné v případě soutěže mezi jednotlivými zeměmi, tedy na národní úrovni. Zajímavé bude sledovat, zda tyto charakteristiky mají vliv na rozhodnutí investorů také v rámci jedné hostitelské země. Další proměnnou spojenou s pracovní silou je míra nezaměstnanosti, která by mohla mít „matoucí“, pozitivní vliv na přilákání zahraničních investorů, neboť signalizuje disponibilitu volnou pracovní silou (Deichmann, 2001). Tento pozitivní efekt by mohly navíc podpořit také investiční pobídky, které jsou zaměřeny především na zaostávající a problémové regiony, vykazující právě vysokou míru nezaměstnanosti. Na druhou stranu regiony s vysokou mírou nezaměstnanosti jsou právě ty, které trpí řadou strukturálních problémů, jejich lidské zdroje jsou velmi omezené a většinou málo kvalifikované, a tedy neodpovídající nárokům řady zahraničních

investorů. Dá se tedy předpokládat, že tato negativa převáží a míra nezaměstnanosti bude spíše negativně ovlivňovat příliv zahraničních investic do daného regionu¹.

Cílem této kapitoly je pak právě analýza rozmístění přímých zahraničních investic v České republice ve vybraných letech a její srovnání se sousedními státy střední Evropy – Maďarskem, Polskem a Slovenskem – s ohledem na vybrané proměnné a potvrzení výše nastíněných hypotéz. Jako první a také nejrozsáhlejší, zejména díky nejpodrobnější datové základně, byla provedena analýza za Českou republiku. Tato analýza byla vzhledem k rozdílnosti dat provedena odděleně pro údaje z ČSÚ a z ČNB. V další části bude situace České republiky porovnána s ostatními státy střední Evropy. Na závěr této kapitoly bude provedeno výsledné srovnání všech zvolených států.

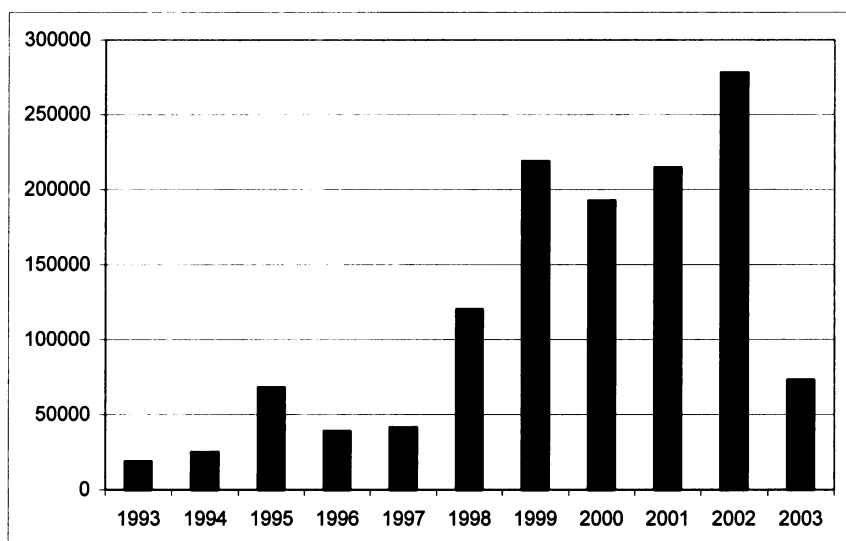
V.1 Analýza rozmístění zahraničních investic v České republice

V následujícím grafu 5.1 je zobrazen vývoj přímých zahraničních investic v České republice za období 1993-2003. Z grafu je patrné, že v letech 1998-2001 se hladina ročního přílivu zahraničních investic podstatně zvýšila, a to především díky pokračující privatizaci státních podílů v průmyslových podnicích a v peněžních institucích, ale i díky zavedení souboru pobídek pro zahraniční investice. Zároveň docházelo k výraznému navyšování kapitálu nebo vzniku nových provozních jednotek u společností s dlouhodobou zahraniční majetkovou účastí. Došlo také k nárůstu investic na zelené louce, a to zejména díky realizaci systému investičních pobídek. Největšího ročního přírůstku PZI bylo dosaženo v roce 2002, kdy celkový objem investic dosáhl téměř 280 miliard Kč (ČNB, 2004). Takto vysoké hodnoty bylo dosaženo mimo jiné v souvislosti s privatizací Transgasu. Tato částka pak odpovídá zhruba čtvrtině státního rozpočtu České republiky, resp. 10 % jejího HDP. Z toho je patrné, jak významnou roli mohou hrát zahraniční investice v ekonomice daného státu.

V roce 2003 se příliv PZI snížil na 73 miliard korun, což znamenalo meziroční pokles o 73,7 %. Takto nízká hodnota není dána tím, že by v daném roce „přiteklo“ do Česka tak málo zahraničních investic, ale vyplynula ze zpětného odkupu akcií Eurotelu od zahraničního investora a prodeje akcií Českého Telecomu z rukou zahraničního přímého investora do portfolia investorů převážně z USA a Velké Británie. Tyto operace v rámci telekomunikací ve výši -47,2 mld. Kč vedly k podstatnému snížení přílivu PZI do základního kapitálu a snížily jej na 4,6 mld. Vývoj byl rovněž dán absencí významnějších privatizací státních majetkových podílů (ČNB, 2003).

¹ Konkrétním příkladem může být investice Toyoty, která dala přednost okresu Kolín před Mostem, i přes dostupnou pracovní sílu, o kterou zde ale neměla zájem.

Graf 5.1: Příliv přímých zahraničních investic v letech 1993-2003 (v mil. CZK)



Pramen: ČNB

Cílem této části práce je analýza rozmístění zahraničních investic podle okresů v České republice vzhledem k nastíněným hypotézám. Kromě jednoduchých popisných metod bude pro tuto analýzu využito také vícerozměrné regresní analýzy s vybranými proměnnými. Nezávislou proměnnou bude v tomto případě stav PZI ve vybraných letech na 1 obyvatele, resp. počet zahraničních společností na 100 000 obyvatel. Nezávislé, vysvětlující proměnné byly vybrány na základě výchozích předpokladů a jsou charakteristikami geografické polohy, pracovních sil a ekonomické struktury.

Prvními dvěma proměnnými jsou geografická makropoloha, resp. západovýchodní gradient, a vertikální geografická poloha. Geografická makropoloha reprezentuje vzdálenost daného okresu od západní hranice, tedy čím vyšší hodnota, tím je okres vzdálenější. Vertikální geografická poloha charakterizuje umístění daného okresu v rámci sídelního systému Česka. Obě proměnné byly převzaty z podkladů diplomové práce R. Štíky. U obou proměnných se očekává pozitivní korelace, ale s jistým rozdílem. Geografická makropoloha by měla mít větší vliv na rozmístění zahraničních společností z odvětví zpracovatelského průmyslu než u společností působících v odvětví služeb. Zároveň lze předpokládat, že její vliv se bude se snižováním rozdílu mzdové hladiny mezi příhraničními oblastmi a regiony sousedních zemí postupně oslabovat. Naproti tomu se očekává, že sídelní hierarchie bude mít významnější vliv na zahraniční investice směřující do odvětví služeb a její vliv se ve sledovaném období ještě posílí.

Další nezávislou proměnnou je charakteristika osob podle nejvyššího dokončeného vzdělání jako jeden z ukazatelů kvality lidských zdrojů regionu. V případě analýzy PZI podle dat ČNB, která nejsou tříděna podle ekonomických sektorů, byl vybrán podíl osob s vysokoškolským

vzděláním, který je charakteristikou vyspělých, atraktivních regionů s velmi kvalitními lidskými zdroji. V případě analýzy podle dat ČSÚ byla v případě společností v terciéru vybrána stejná proměnná, neboť pro podniky z odvětví služeb jsou vysoce kvalifikované lidské zdroje významným faktorem. V případě zahraničních podniků ve zpracovatelském průmyslu byl zvolen podíl osob se středoškolským vzděláním s maturitou a vyšším, neboť průmysl je odvětvím náročným také na manuálně pracující. Vzhledem k tomu, že neexistuje průběžná statistika osob podle nejvyššího dokončeného vzdělání, byly v tomto případě použity výsledky SLBD 1991 pro rok 1994 a SLBD 2001 pro roky zbývající. Východiskem pro toto zjednodušení je fakt, že vzdělání není faktor, který by se mohl v průběhu několika málo let zásadním způsobem proměnit.

Kromě nejvyššího dokončeného vzdělání byla jako další charakteristika pracovních sil vybrána průměrná hrubá měsíční mzda, která je významným faktorem ovlivňujícím investiční rozhodnutí na národní úrovni. V případě zahraničních podniků v sekundéru byla opět jako relevantnější proměnná zvolena průměrná hrubá měsíční mzda pracovníků v průmyslu. Obecně je možno předpokládat, že výše mzdových nákladů bude hrát významnější roli u investic směřujících do průmyslu, neboť právě tyto investice jsou z velké části motivovány mimo jiné snížením nákladů. Je ale obtížné předpovědět, jak silnou roli bude hrát tento faktor na regionální úrovni, tj. v soutěži mezi jednotlivými okresy, kde rozdíly nejsou tak velké.

Další proměnnou charakterizující pracovní faktory byla vybrána charakteristika flexibility pracovních sil a podnikatelského prostředí, která je vyjádřena jako počet podnikatelů na 1000 obyvatel. Tuto podnikatelskou skupinu tvoří jednak fyzické osoby podnikající podle živnostenského zákona, jednak fyzické osoby podnikající podle jiného než živnostenského zákona (tzv. svobodná povolání). Touto proměnnou jsem se snažila postihnout míru přizpůsobivosti pracovních sil neustálým změnám charakteristickým pro tržní ekonomiku (Viturka, 2003). Nadprůměrnou flexibilitu, resp. podnikavost pracovních sil budou opět vykazovat vyspělé regiony.

Z charakteristik ekonomické struktury regionů byl vybrán jednak podíl pracovníků odvětví progresivních služeb (tzn. pracovníci v obchodě, pohostinství a ubytování, dopravě a telekomunikacích, peněžnictví a pojišťovnictví a v oblasti nemovitostí a služeb pro podniky). Tato proměnná interpretuje nezanedbatelný význam disponibilní nabídky podpůrných služeb pro rozvoj sledovaných ekonomických aktivit.

Poslední zvolenou proměnnou je míra registrované nezaměstnanosti, která je znakem ekonomických problémů daného regionu a která bývá vysoká především v regionech trpících strukturálními problémy a regionech se špatně kvalifikovanými lidskými zdroji. Tyto

problémy a jistou neatraktivitu okresů s vysokou mírou nezaměstnanosti se snaží v České republice zvrátit vláda mimo jiné i investičními pobídkami. Přesto se domnívám, že tento faktor není dostatečně silný a vysoká míra nezaměstnanosti bude působit jako negativní faktor na příliv zahraničních investic.

Pro výpočet regresní analýzy bylo využito programu SPSS a celkem byly pro tuto analýzu vytvořeny tři modely. První model slouží zejména pro prvotní porovnání se všemi vloženými proměnnými pomocí metody Enter. V druhém a třetím modelu byly použity další dvě možnosti tohoto programu – Forward a Backward - které lépe vystihnou závislosti mezi proměnnými. Druhý model pomocí metody Backward, která na počátku vloží všechny proměnné a ty postupně testuje a odstraňuje podle zadaných podmínek, vede k maximalizaci koeficientu determinace R^2 a zároveň minimalizuje multikolinearitu. V posledním modelu byla využita možnost postupného přidávání proměnných do modelů pomocí volby Forward.

V následující tabulce je uveden přehled vybraných proměnných a jejich očekávané korelace se závislou proměnnou.

Tab. 5.1: Názvy a popis vybraných proměnných

Zkratka	Popis	Očekávaná korelace	Zdroj
HOR	geografická makropoloha	+ / 0*	Štika, R. (2002)
VERT	vertikální geografická poloha	+ / ++*	Štika, R. (2002)
VS	podíl osob s vysokoškolským vzděláním	+	SLBD 1991, 2001
MATVS	podíl osob s maturitou a vysokoškolským vzděláním	+	Okresy ČR
MZDA	průměrná měsíční mzda	-	Okresy ČR
MZDAPRM	Průměrná měsíční mzda v průmyslu	-	Okresy ČR
PODN	počet podnikatelů na 1000 obyvatel	+	Okresy ČR
PROG	podíl pracovníků v odvětví progresivních služeb	+	Okresy ČR
NEZ	míra registrované nezaměstnanosti	-	Okresy ČR

* u těchto proměnných je očekávána změna během sledovaných let

V.1.1 Analýza rozmístění přímých zahraničních investic na základě údajů ČNB

Jak již bylo uvedeno v předchozí části, ČNB sleduje příliv PZI do České republiky podle okresů bez dalšího členění podle odvětví činnosti. Tato data sleduje ČNB od roku 1993, ale v regionálním členění jsou dostupné pouze za roky 1998-2002. Cílem této části je ověřit pomocí těchto dat základní předpoklady o lokalizaci zahraničních investic v České republice, které by měly být koncentrovány především do vyspělých metropolitních regionů. V následující tabulce 5.2 jsou proto uvedeny podíly metropolitních areálů na PZI ve sledovaných letech.

Tab. 5.2: Rozmístění PZI podle metropolitních areálů (podíl na ČR v %)

Území	Okres	Podíl na ČR v %				
		1998	1999	2000	2001	2002
Pražský metropolitní areál	Praha	46,95	48,27	47,58	49,34	52,60
	Praha-východ	0,97	1,18	0,95	1,00	0,79
	Praha-západ	1,26	1,31	1,69	1,05	0,84
	Celkem	49,19	50,76	50,22	51,39	54,23
Českobudějovický metropolitní areál	České Budějovice	1,67	2,30	2,21	2,16	1,97
Plzeňský metropolitní areál	Plzeň-město	1,73	2,35	2,53	2,50	3,25
	Plzeň-jih	0,52	0,37	0,57	0,51	0,39
	Plzeň-sever	0,10	0,29	0,15	0,16	0,11
	Celkem	2,36	3,01	3,25	3,17	3,75
Karlovarský metropolitní areál	Karlovy Vary	0,49	1,60	0,50	0,53	0,58
	Sokolov	0,22	0,14	0,43	0,27	0,37
	Celkem	0,72	1,74	0,93	0,80	0,94
Ústecký metropolitní areál	Chomutov	0,33	0,26	0,22	0,31	0,30
	Most	2,10	1,94	3,11	2,65	2,59
	Teplice	2,45	1,84	1,53	1,46	1,30
	Ústí nad Labem	0,25	0,32	0,51	0,51	0,63
	Celkem	5,14	4,36	5,37	4,92	4,82
Liberecký metropolitní areál	Jablonec	0,32	0,29	0,27	0,33	0,44
	Liberec	0,75	0,69	0,68	0,75	0,72
	Celkem	1,08	0,98	0,95	1,09	1,16
Východočeský metropolitní areál	Hradec Králové	0,34	0,42	0,67	0,68	0,85
	Pardubice	1,68	1,36	1,07	0,94	0,99
	Celkem	2,02	1,78	1,75	1,62	1,84
Brněnský metropolitní areál	Brno-město	3,65	4,29	4,38	4,18	3,54
	Brno-venkov	0,54	0,53	0,63	0,62	0,64
	Celkem	4,19	4,81	5,01	4,80	4,18
Olomoucký metropolitní areál	Olomouc	0,25	0,25	0,29	0,24	0,26
Zlínský metropolitní areál	Zlín	2,51	-0,31*	1,67	1,70	1,83
Ostravský metropolitní areál	Ostrava	1,87	2,42	2,35	1,95	2,08
	Frýdek-Místek	0,75	0,33	0,37	0,29	0,61
	Karviná	0,13	0,17	0,20	0,26	0,24
	Celkem	2,75	2,92	2,92	2,50	2,93
Metropolitní areály celkem		71,86	72,61	74,56	74,38	77,92

Poznámka: * hodnota PZI (podle definice ČNB) byla v tomto roce záporná v důsledku záporné hodnoty reinvestovaného zisku, která je větší než hodnota základního jmění

Vymezení metropolitních areálů podle Hampl a kol, 2001

Pramen: ČNB, vlastní výpočty

Podíl metropolitních areálů během všech sledovaných let přesáhl 70 % a od roku 1998 se dokonce ještě zvýšil, přibližně o 6 procentních bodů z 72 % na 78 %. Tento podíl výrazně převyšuje podíl těchto regionů na obyvatelstvu ČR, který činil necelých 50 %. Z tabulky je ale také patrné, že skupina metropolitních areálů je velmi různorodá. Jednoznačně nejvyšší koncentrace PZI byla sledována v metropolitním regionu hlavního města Praha, přičemž téměř všechny tyto investice byly lokalizovány přímo v hlavním městě. Vzhledem k tomu, že investice jsou sledovány podle sídla společnosti, je možné předpokládat, že ve skutečnosti

bude do okresů Praha-východ a Praha-západ mířit více investic. Mít ale sídlo společnosti v hlavním městě je mnohem atraktivnější.

Po Pražském metropolitním areálu byly nejúspěšnějšími v lákání zahraničních investic areál Ústecký a Brněnský. Tyto regiony jsou také velmi rozdílné. Zatímco Ústecký region patří k tradičním průmyslovým regionům, v současnosti strukturálně postiženým, kam často mířily investice do existujících státních podniků prostřednictvím jejich privatizace (např. privatizace společnosti Mostecká uhelná v roce 1998 americké společnosti Appian Group), Brno je regionem velmi vyspělým, kde převažují investice do odvětví služeb. Mezi posledními to byly investice do sektoru progresivních služeb, například společnosti IBM World Trade Corporation, která zde vybuodovala nové expertní centrum, nebo v roce 2003 investice společnosti Honeywell, která zde založila globální vývojové centrum.

Celkově tato tabulka potvrzuje dominanci metropolitních regionů v případě lokalizace PZI v druhé polovině devadesátých let a na počátku tohoto století. Mnoho ale neříká o případném vlivu geografické makropolohy. Tento vliv je možno částečně hodnotit na základě údajů v tabulce 5.3, která ukazuje podíl okresů v západním pohraničí České republiky na PZI ve vybraných letech. Podíl vybraných příhraničních okresů se v letech 1998-2002 pohyboval kolem 12 %, což je podstatně méně než je podíl těchto okresů na obyvatelstvu. Je tedy možné potvrdit předpoklad, že blízkost EU nehrála v druhé polovině devadesátých let v případě objemů PZI v podstatě významnější roli. Jistý rozdíl zde samozřejmě existuje, ale je patrně dán více faktory než jen výhodnou polohou v blízkosti Německa nebo Rakouska. Je možné říci, že tento rozdíl odpovídá tradiční polaritě mezi západem a východem země a je dán také velmi silným postavením hlavního města, kde bylo lokalizováno více než 50 % všech investic.

Tab. 5.3: Podíl příhraničních okresů na PZI v České republice (v %)

Území (počet jednotek)	1998	1999	2000	2001	2002
Západní příhraniční okresy (20)	12,81	14,72	13,04	12,15	11,93
Východní příhraniční okresy (16)	10,57	8,09	9,25	8,93	8,75

Poznámka: Západní příhraniční okresy: Břeclav, Česká Lípa, České Budějovice, Český Krumlov, Děčín, Domažlice, Cheb, Chomutov, Jablonec nad Nisou, Jindřichův Hradec, Karlovy Vary, Klatovy, Liberec, Most, Prachatice, Sokolov, Tachov, Teplice, Ústí nad Labem, Znojmo

Východní příhraniční okresy: Bruntál, Frýdek Místek, Hodonín, Jeseník, Karviná, Náchod, Opava, Ostrava, Rychnov nad Kněžnou, Semily, Šumperk, Trutnov, Uherské Hradiště, Ústí nad Orlicí, Vsetín, Zlín

Pramen: ČNB, vlastní výpočty

Polaritu mezi západem a východem, resp. mezi Čechami a Moravou ukazuje tabulka 5.4. Z této tabulky je patrné, že Morava z hlediska podílu na PZI výrazně zaostává za Čechy – zde se nachází více než 80 % ze všech PZI. Pokud bychom tento podíl upravili a odečetli podíl 4 největších měst (poté je sídelní hierarchie relativně plynulá), snížil by se podíl Čech na 75 %, čímž zůstane ale stále výrazně vyšší než činí obdobný podíl na obyvatelstvu (cca 60 %).

Tab. 5.4: Podíl Čech a Moravy na PZI v České republice (v %)

	1998	1999	2000	2001	2002
Čechy	83,19	85,88	83,08	82,85	84,43
Morava	16,81	14,12	16,92	17,15	15,57

Pramen: ČNB, vlastní výpočty

Pro podrobnější ověření pracovních hypotéz byla provedena také již zmiňovaná vícerozměrná regresní analýza. Výsledky provedené analýzy jsou ale spíše zklamáním. Nepodařilo se v podstatě prokázat žádný z uvedených předpokladů, což může být důkazem toho, že v případě zahraničních investic je rozhodnutí investora o lokalizaci svého záměru výsledkem velmi složitých úvah, do kterých vstupuje kromě jiných i řada kvalitativních a subjektivních faktorů, které není možné žádnou analýzou odhalit, resp. podchytit.

V následující tabulce jsou uvedeny jednoduché korelační koeficienty pro sedm vybraných nezávislých proměnných. Tyto hodnoty, včetně jejich změny, potvrzují, oproti výsledkům regresní analýzy, původní předpoklady.

Tab. 5.5: Korelační koeficienty pro vybrané proměnné

	1998	1999	2000	2001	2002
HOR	0,009	0,067	0,026	0,006	-0,004
VERT	0,511**	0,563**	0,561**	0,622**	0,696**
VS	0,356**	0,411**	0,453**	0,484**	0,533**
MZDA	0,676**	0,709**	0,794**	0,793**	0,798**
PODN	0,290*	0,385**	0,358**	0,428**	0,291*
PROG	0,376**	0,285*	0,506**	0,537**	0,557**
NEZ	-0,224	-0,218	-0,144	-0,168	-0,156

* signifikantní na hladině 0,05, ** signifikantní na hladině 0,01

Tak jak již naznačily vypočítané podíly metropolitních areálů a západních příhraničních okresů na PZI, ani Pearsonův korelační koeficient neukázal žádnou závislost mezi geografickou makropolohou a lokalizací PZI. To odpovídá v podstatě předpokladu, že výhodná geografická poloha hrála pravděpodobně významnější roli pouze na počátku devadesátých let, kdy celkový objem investic byl relativně nízký. Západní a zejména jihozápadní pohraničí bylo atraktivní zejména pro menší podniky, jejichž výše investic není tak významná. V momentě, kdy přišly na řadu velké investiční projekty, včetně privatizace velkých státních podniků, ztratil tento faktor v celkovém objemu PZI význam.

První model analýzy byl použit pouze pro prvotní porovnání proměnných, ale vzhledem k tomu, že řada těchto proměnných je navzájem závislá, v momentě kdy jsou vloženy všechny najednou, ani jedna z nich se neukáže signifikantní, zásadní determinantou.

V tabulce 5.5 jako nejsilnější faktor ovlivňující rozmístění PZI vystupuje průměrná měsíční mzda, ale s opačným znaménkem než byl předpoklad. Průměrná mzda byla také vyhodnocena jako nejsilnější faktor ve všech letech prostřednictvím obou zbývajících modelů regresní analýzy. Standardizovaný beta koeficient, který nám říká, jak se změní závisle proměnná, když nezávisle proměnná vzroste o jednotku a všechny ostatní zůstanou nezměněny, se v případě této proměnné pohyboval od 0,516 v roce 1998 do 0,729 v roce 2002. Podobně se zvýšil během sledovaného období také koeficient determinace R^2 , který nám poskytne informaci, jaká proporce rozptylu nezávisle proměnné se zdá být vysvětlena rozdíly vybraných nezávislých proměnných. Tento koeficient se zvýšil z přibližně 30 % na více než 50 %.

A jak takto silný vliv jediné proměnné vysvětlit? Silná závislost mezi výší průměrné mzdy a podílem na objemu zahraničních investic ukazuje na jednoznačně dominantní postavení hlavního města, kde je průměrná měsíční mzda asi o 40 % vyšší než je průměr za celou republiku. Mzda je tedy silným faktorem z hlediska lokalizace zahraničních investic, ale spíše jako charakteristika nejatraktivnější lokality spíše než přímo faktor, který je lákavý pro zahraniční investory. Není možné říci, že by zahraniční investoři umísťovali své investice právě díky tomu, že je zde nejvyšší průměrná mzda. Naopak. U zahraničních investorů, kteří míří do zemí střední Evropy se předpokládá, že se mimo snaží také snížit své náklady díky nižším mzdám.

Kromě této proměnné byly ve výsledcích ve dvou letech přidány jako vysvětlující proměnné ještě podíl pracovníků v progresivních službách a počet podnikatelů na 1000 obyvatel. Tyto proměnné byly také signifikantní v případě analýzy provedené bez proměnné MZDA. Pouze jednou, pomocí metody backward, byla vybrána také proměnná charakterizující vertikální geografickou polohu okresu. Obě tyto proměnné představují charakteristiky okresů s vyspělejší ekonomickou strukturou a flexibilním podnikatelským prostředím.

V.1.2 Analýza rozmístění zahraničních investic na základě údajů ČSÚ

ČSÚ eviduje počty zahraničních investorů, resp. podniků vlastněných zahraničními osobami, v okresech podle hlavních ekonomických sektorů. Nevýhodou této metody je, že nerozlišuje tyto investice kvalitativně, což velmi zkresluje některé výsledky, zejména u terciéru, kde stejnou váhu mají například jak menší společnost spadající do oblasti osobních služeb, tak velká firma progresivního terciéru. Data ČSÚ jsou k dispozici za roky 1994, 1998 a 2002.

Cílem této kapitoly je opět na základě analýzy těchto dat ověřit hlavní pracovní hypotézy, přičemž se očekává rozdíl v případě faktorů ovlivňujících lokalizaci společností působících

v terciéru a v sekundéru. U společností působících ve zpracovatelském průmyslu se očekává zejména na počátku devadesátých let relativně silný vliv geografické makropohy a také výše mzdových nákladů, neboť tyto investice byly často motivovány právě možností nízkých nákladů v příhraničních regionech západních a jihozápadních Čech. Naopak u společností z odvětví služeb se očekává jejich větší koncentrace do vyspělých regionů. Přesto i zde, v důsledku již zmiňovaného „zkreslení“ vstupních dat, je možné předpokládat jistou atraktivitu západního a jihozápadního pohraničí i pro tyto investice, především pro investice menších podniků z odvětví neprogresivních služeb, což ale není možné na základě dostupných dat ověřit.

V.1.2.1 Analýza rozmístění zahraničních společností působících v sekundéru

V roce 1994 (což je první rok, za který jsou k dispozici údaje z ČSÚ) bylo v České republice evidováno celkem 2 214 zahraničních firem. Do roku 1998 se jejich počet přibližně zdvojnásobil – stoupl na 4 262, zatímco za další čtyři roky, tedy do roku 2002, se jejich počet zvýšil více než desetkrát na hodnotu 28 513. Jak je tedy patrné z těchto čísel, počet zahraničních firem se v České republice zejména v druhé polovině devadesátých let výrazně zvýšil.

Důležitější ale než celkový počet zahraničních firem je jejich rozmístění. Prvním z možných hodnocení je sledovat vývoj jejich koncentrace podle metropolitních areálů jako v předchozí části. Jak je patrné z tabulky 5.6, podíl metropolitních areálů bez Prahy se ve sledovaných letech příliš nezměnil a činil přibližně 1/3 na všech zahraničních společnostech v České republice. To je přibližně stejný podíl jako je jejich podíl na obyvatelstvu České republiky. Podíl samotné Prahy i Pražského metropolitního areálu se oproti tomu zvýšil, a to téměř o deset procentních bodů. Přesto je dominance pražského areálu v případě počtu společností v sekundéru výrazně nižší než v případě investovaného kapitálu. To může být dáno tím, že v Praze investují větší firmy, zatímco v řadě regionů v česko-bavorském pohraničí investuje řada menších a středních firem (Toušek, Tonev, 2003).

Na první pohled je patrný také významný rozdíl oproti výsledkům v předchozí části, kdy podíl metropolitních areálů na objemu PZI byl ve všech sledovaných letech více než 70%. To již naznačuje odlišný typ rozmístění zahraničních společností z odvětví sekundéru a celkově nižší dominantní postavení nejvyspělejších regionů. Dobře je to vidět také v tabulce 5.7, kde je uveden podíl okresů v západním a východním pohraničí na počtu zahraničních společností působících v sekundéru.

Tab. 5.6: Rozmístění zahraničních firem v sekundéru podle metropolitních areálů (podíl na ČR v %)

Území	Zahraníční firmy			Obyvatelstvo		
	1994	1998	2002	1994	1998	2002
Praha	18,8	16,9	27,0	11,8	11,6	11,4
Metropolitní areály						
Pražský	19,9	17,8	29,7	13,4	13,3	13,1
Českobudějovický	3,7	3,3	2,3	1,7	1,7	1,7
Plzeňský	5,2	4,7	5,6	3,0	3,0	3,0
Karlovarský	3,1	3,5	1,5	2,1	2,1	2,1
Ústecký	4,2	4,7	4,4	4,7	4,8	4,8
Liberecký	2,2	3,1	3,2	2,4	2,4	2,4
Východočeský	2,5	3,2	3,6	3,2	3,1	3,1
Brněnský	8,4	8,4	6,4	5,3	5,3	5,2
Olomoucký	0,8	1,1	0,7	2,2	2,2	2,2
Zlínský	0,4	0,7	0,5	1,9	1,9	1,9
Ostravský	4,4	4,5	5,0	8,1	8,1	8,0
Metropolitní areály celkem	54,8	54,9	62,7	48,0	48,0	47,7

Pramen: ČSÚ, Okresy ČR, vlastní výpočty

Tab. 5.7: Podíl příhraničních okresů na zahraničních společnostech působících v sekundéru (v %)

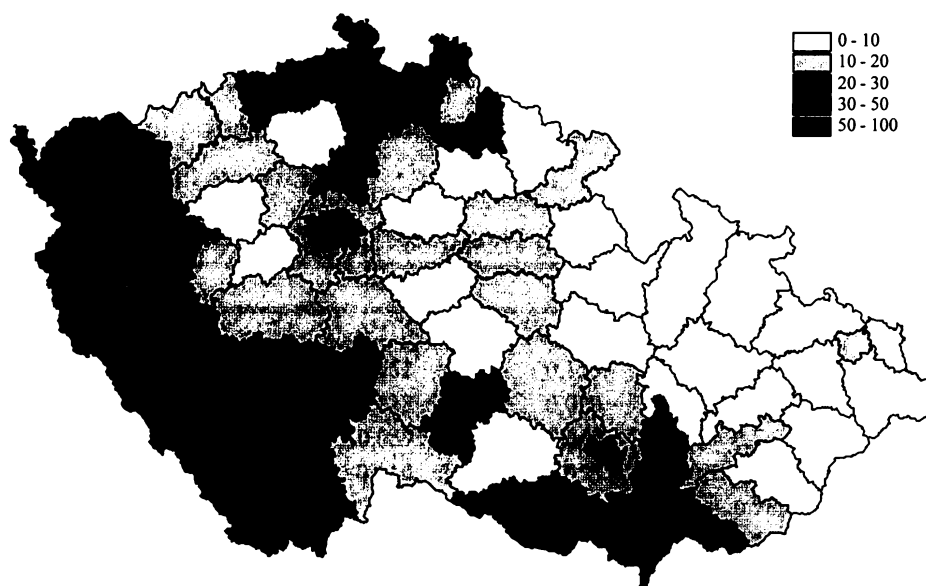
Území (počet jednotek)	1994	1998	2002
Západní příhraniční okresy (20)	30,9	29,9	17,6
Východní příhraniční okresy (16)	13,7	15,1	13,1

Poznámka: Vymezení okresů viz. poznámka k tabulce 5.3

Pramen: ČSÚ, vlastní výpočty

Podíl okresů v bavorském a saském pohraničí na zahraničních společnostech z odvětví sekundéru činil v roce 1994 přibližně 31 % oproti necelým 14 % v okresech ve východním pohraničí. Zatímco se ale podíl okresů na hranicích se Slovenskem a Polskem během sledovaných let v podstatě nezměnil, podíl západních příhraničních okresů na hranicích s Německem a Rakouskem se snížil v roce 2002 na necelých 20 %. Toto dokládá předpoklad o výrazně vyšší atraktivitě okresů v česko-bavorském a česko-saském pohraničí zejména na počátku devadesátých let. S postupným zvýšením cenové hladiny a mzdových nákladů ztratily tyto okresy svou komparativní výhodu, neboť zahraničním investorům se již nevyplatilo vyrábět dané zboží zde. Následující kartogram pak dokládá tuto skutečnost velmi názorně. Je na něm na první pohled patrné, že v roce 1994 byly nejatraktivnější zejména okresy na hranicích s Bavorskem a Rakouskem. Atraktivní bylo ale také česko-saské pohraničí, především díky investicím do již existujících průmyslových podniků (Mostecká uhelná, Česká rafinérská, atd.). Kromě toho se postupně zvýšil počet společností investujících na zelené louce, pro které jsou atraktivní odlišné regiony.

Obr. 5.1: Počet zahraničních společností v sekundéru na 100 000 obyvatel v roce 1994



Pramen: ČSÚ

Velmi silná byla na počátku devadesátých let také polarita mezi Moravou a Čechy, kde bylo v roce 2002 lokalizováno dokonce více než tři čtvrtiny zahraničních společností v České republice. Zajímavá je i relativně rozdílná atraktivita českých okresů na hranicích s Německem, resp. se spolkovou zemí Bavorskem a moravských okresů na hranicích s Rakouskem, které přilákaly méně zahraničních investorů. Tato skutečnost může být vysvětlena větší atraktivitou maďarských regionů pro zahraniční investory z Rakouska, kteří zde mohli investovat daleko dříve než v Česku.

Tab. 5.8: Vývoj podílu Čech a Moravy na zahraničních společnostech působících v sekundéru v České republice (v %)

Území	1994	1998	2002
Čechy	70,0	69,6	77,0
Morava	30,0	30,4	23,0

Pramen: ČSÚ, vlastní výpočty

Jako při analýze rozmístění zahraničních investic podle jejich objemu byla i v případě rozmístění zahraničních společností provedena vícerozměrná regresní analýza s obdobnými vysvětlujícími, nezávislými proměnnými. Závislou proměnnou byl v tomto případě počet zahraničních společností působících v sekundéru relativizovaný na 100 000 obyvatel.

Následující tabulka 5.9 dokládá očekávanou tendenci vlivu geografické makropoložky, která byla velmi silná v letech 1994 a 1998, zatímco v roce 2002 se projevila závislost již mezi všemi vybranými proměnnými. Ukazuje se tedy, že s postupem času je lokalizace zahraničních společností výsledkem mnohem komplikovanějšího vztahu. Předpokladům odpovídá také záporné znaménko u průměrné mzdy v průmyslu. Korelační koeficient ale není

signifikantní, a tak není možné tento výsledek považovat za jasné potvrzení výchozí hypotézy. Naproti tomu překvapí pozitivní korelace průměrné mzdy v roce 2002, která neodpovídá našemu předpokladu. Pravděpodobně je to opět možné vysvětlit výrazným zvýšením dominantní pozice hlavního města Prahy, kde je průměrná mzda o více než 40 % vyšší než je celorepublikový průměr.

Tab. 5.9: Korelační koeficienty pro vybrané proměnné

	1994	1998	2002
HOR	0,710**	0,723**	0,338**
VERT	0,152	0,153	0,355**
MATVS	0,128	0,020	0,398**
MZDAPRM	-0,057	-0,049	0,541**
PODN	0,110	0,053	0,395**
PROG	0,209	0,060	0,289*
NEZ	-0,219	-0,179	-0,380**

* signifikantní na hladině 0,05, ** signifikantní na hladině 0,01

Vícerozměrnou regresní analýzou, jak metodou forward tak metodou backward, byly v prvních dvou analyzovaných letech vybrány jako vysvětlující proměnné geografická makropoloha a podíl osob s nejvyšším dokončeným vzděláním s maturitou a vyšším, které společně vysvětlily 51 %, resp. 58 % rozdílu proměnné závislé. Jiný výsledek, jak už naznačila předchozí tabulka, jsme obdrželi při analýze za rok 2002. Jako první proměnná byla metodou forward vybrána průměrná měsíční mzda, ke které byly v dalších dvou krocích přidány ještě geografická makropoloha a míra registrované nezaměstnanosti. Pomocí samotné proměnné MZDAPRM by bylo podle této analýzy možné vysvětlit 23 % pozorovaných rozdílů závislé proměnné. Přidáním další proměnné v pořadí, kterou byla geografická makropoloha se tato hodnota zvýšila na 43 %².

Tímto se tedy potvrdila tendence lokalizace zahraničních společností působících v sekunděru do okresů v západním pohraničí, zejména na počátku devadesátých let a zároveň pokles významu geografické makropolohy v roce 2002 na úkor ostatních charakteristik, které reprezentuje průměrná měsíční mzda³. Tu je do jisté míry možné chápat také jako ukazatel ekonomického potenciálu a vyspělosti daného regionu. Kromě toho se v roce 2002 projevil také negativní vliv míry nezaměstnanosti na lokalizaci zahraničních společností. Zde je možné namítnout, že tedy ani investiční pobídky nabízené vládou nevedou k větší lokalizaci zahraničních investic do problémových regionů vyznačujících se vysokou mírou nezaměstnanosti. Na druhé straně je ale nutné poznamenat, že rok 2002 je příliš brzy na hodnocení vlivu investičních pobídek, neboť řada z těchto investic mohla být rozhodnuta dříve než byly tyto pobídky nabízeny.

² Podrobnější výsledky provedené vícerozměrné regresní analýzy viz. Přílohy

³ Rozmístění zahraničních společností v letech 1998 a 2002 viz. Přílohy

V.1.2.2. Analýza rozmístění zahraničních společností působících v terciéru

Zahraníční firmy, které působí v terciérním sektoru, jsou více koncentrovány do velkých měst a jejich rozmístění by mělo více odpovídat sídelní hierarchii. Tento předpoklad lze do jisté míry vysvětlit tím, že lokalizace velkých zahraničních firem je motivována především tržním potenciálem jednotlivých regionů, který je v souladu s jejich vertikální geografickou polohou. Velké korporace lokalizují své řídicí složky především do velkých měst a vyspělých regionů. Tento trend je možno potvrdit na základě údajů v tabulce 5.10, kde jsou zachyceny podíly zahraničních společností působících v hlavním městě, jeho metropolitním areále a dalších metropolitních areálech z celkového počtu zahraničních společností v terciéru v ČR.

Tab. 5.10: Rozmístění zahraničních společností v terciéru podle metropolitních areálů (podíl na ČR v %)

Území	Zahraníční firmy			Obyvatelstvo		
	1994	1998	2002	1994	1998	2002
Praha	21,8	52,3	42,8	11,8	11,6	11,4
Metropolitní areály						
Pražský	23,1	53,7	45,5	13,4	13,3	13,1
Českobudějovický	9,5	2,3	1,6	1,7	1,7	1,7
Plzeňský	3,0	2,8	3,0	3,0	3,0	3,0
Karlovarský	2,6	2,2	4,0	2,1	2,1	2,1
Ústecký	5,6	3,1	4,8	4,7	4,8	4,8
Liberecký	5,1	1,9	2,3	2,4	2,4	2,4
Východočeský	2,7	1,7	1,7	3,2	3,1	3,1
Brněnský	7,1	8,4	6,1	5,3	5,3	5,2
Olomoucký	1,0	0,9	0,8	2,2	2,2	2,2
Zlínský	0,4	0,2	0,2	1,9	1,9	1,9
Ostravský	11,5	3,3	3,4	8,1	8,1	8,0
Metropolitní areály celkem	71,5	80,4	73,4	48,0	48,0	47,7

Pramen: ČSÚ, Okresy ČR

Na první pohled je patrná tendence posilování pozice hlavního města na úkor ostatních metropolitních areálů, zejména mezi roky 1994 a 1998. Slabší pozice Prahy a naopak silnější pozice například českobudějovického metropolitního areálu odpovídají opět předpokladu, že i v případě zahraničních společností z odvětví služeb byla významným faktorem na počátku devadesátých let blízkost okresů na hranicích s Německem a Rakouskem. To je přikládáno především charakteru dat a stejné váze jak malých, tak velkých společností. Na počátku devadesátých let byl počet zahraničních investorů také výrazně nižší – v roce 1994 to bylo pouze 1 362 oproti 81 850 v roce 2002. S příchodem většího počtu zahraničních společností se tak více projevila také „přirozená“ atraktivita Prahy a dalších vyspělých regionů.

Celkový podíl metropolitních areálů na zahraničních společnostech v Česku činil v roce 1994 více než 70 %, z čehož přibližně 1/3 představovala Praha. V roce 2002, kdy byl v metropolitních areálech koncentrován přibližně stejný podíl zahraničních společností jako

v roce 1994, představoval podíl Pražského metropolitního areálu na počtu zahraničních společností v metropolitních areálech celkem již víc než 60 %. Tato skutečnost ukazuje na vysoce dominantní postavení Prahy v rámci ČR, přičemž její dominantní postavení bylo do roku 2002 ještě posíleno. To je dáno tím, že v Praze má sídlo většina velkých zahraničních společností, jako např. bankovních nebo peněžních institucí. Tento fakt také potvrzuje to, že Praha je jediným naším centrem s výrazným mezinárodním významem.

Kromě metropolitních areálů byl sledován také podíl západních příhraničních okresů z celkového počtu zahraničních společností v České republice. Tyto údaje jsou zobrazeny v tabulce 5.11. Podíl těchto okresů byl ve všech sledovaných letech poměrně významný, což je částečně v rozporu s předchozími tvrzeními o výrazném vlivu sídelní hierarchie na lokalizaci zahraničních společností v terciéru. Naproti tomu tyto údaje naznačují také vliv geografické makropohy. V těchto okresech jsou ale patrně koncentrovány především zahraniční společnosti působící v „neprogresivním“ terciéru, tedy např. ve sféře maloobchodu. Jejich lokalizace by mohla být motivována podobně, jako lokalizace menších firem působících v sekundéru (viz. předchozí část). Tuto skutečnost ale nelze na základě dostupných dat ověřit, a proto zůstává nadále jen hypotézou.

Tab. 5.11: Podíl příhraničních okresů na zahraničních společnostech působících v terciéru v České republice (v %)

Území (počet jednotek)	1994	1998	2002
Západní příhraniční okresy (20)	28,9	16,2	22,7
Východní příhraniční okresy (16)	14,9	6,1	6,3

Poznámka: Vymezení okresů viz. poznámka k tabulce 5.3

Pramen: ČSÚ, vlastní výpočty

Z následující tabulky je patrné, že i v terciérním sektoru existuje poměrně jednoznačná polarita v rozmístění zahraničních společností mezi Čechami a Moravou. Z této tabulky je také zřejmé, že ve sledovaném období došlo k dalšímu prohloubení této polarity. Jedním z důvodů, proč tomu tak je, je výrazný nárůst podílu hlavního města na zahraničních společnostech v Česku, a tedy také nárůst tohoto podílu za celé Čechy. Podíl hlavního města z celkového počtu zahraničních společností v Čechách vzrostl z 30 % v roce 1994 na více než 50 % v roce 2002. Tato čísla tedy opět potvrzují jednoznačnou dominanci Prahy jak v rámci samotných Čech, tak i v rámci celé České republiky.

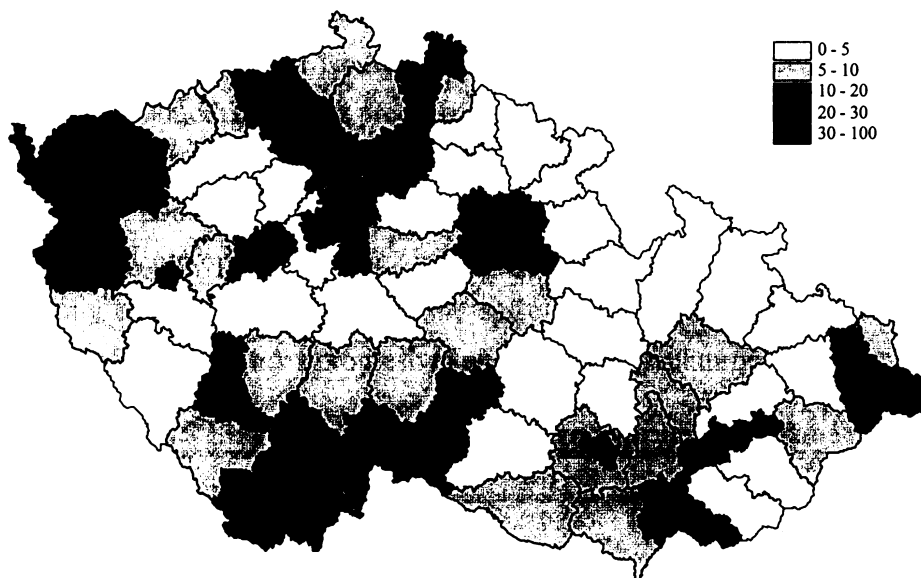
Tab. 5.12: Vývoj podílu Čech a Moravy na zahraničních společnostech působících v terciéru v České republice (v %)

Území	1994	1998	2002
Čechy	69,9	79,4	82,9
Morava	30,1	20,6	17,1

Pramen: ČSÚ, vlastní výpočty

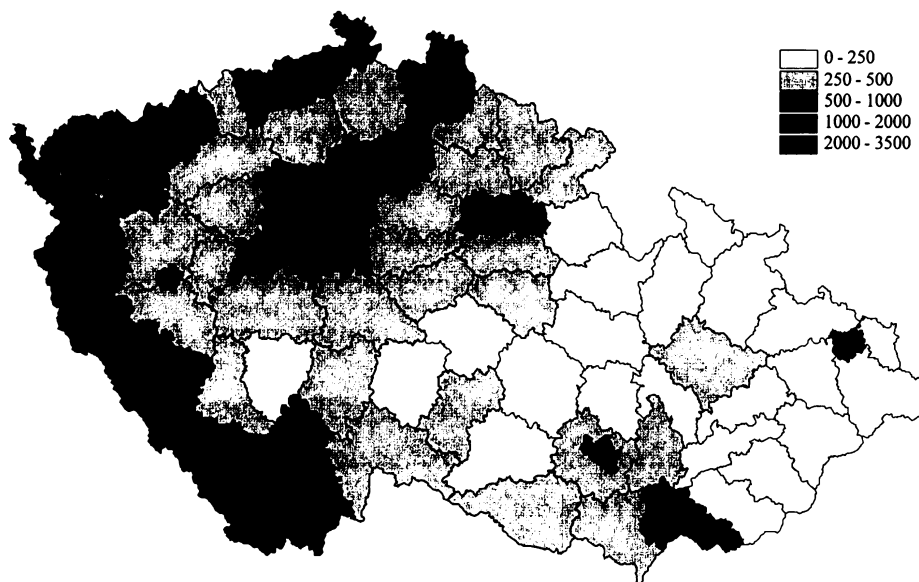
Proměnu regionální struktury zahraničních společností působících v sekundéru dokládají také následující dva kartogramy, které zachycují rozmístění zahraničních společností v letech 1994 a 2002.

Obr. 5.2: Počet zahraničních společností v terciéru na 100 000 obyvatel v roce 1994



Pramen: ČSÚ

Obr. 5.3: Počet zahraničních společností v terciéru na 100 000 obyvatel v roce 2002



Pramen: ČSÚ

Oproti roku 1994 došlo v roce 2002, i přes očekávání, k výraznému posílení západních příhraničních okresů oproti východu a také celých Čech, jak již naznačily předchozí tabulky. Zde je možné na základě různých dostupných analýz předpokládat, že se jedná především o menší společnosti. Na druhé straně, pro lokalizaci zahraničních společností z terciéru do

metropolitních, vyspělých regionů a vliv hierarchie osídlení hovoří stále velmi dominantní pozice hlavního města a dalších metropolitních areálů – Plzně, Brna a Ostravy. Celkově je na obrázku 5.3 patrný severozápadně-jihovýchodní gradient, který byl patrný již u průmyslové nebo demografické revoluce a také počátku urbanizačního procesu (Hampl, 1999).

Na závěr byla provedena vícerozměrná regresní analýza také za tyto zahraniční společnosti. Nejprve je opět uvedena stručná tabulka Pearsonových korelačních koeficientů pro vybrané proměnné, která dokládá některé z předchozích parciálních závěrů. V prvním sledovaném roce byla zjištěna nejvyšší signifikantní závislost u podílu vysokoškolsky vzdělaných osob a u průměrné mzdy, podobně jako v předchozí kapitole. V případě mzdy je znaménko korelačního koeficientu opět opačné než byl předpoklad. Zahraniční investice v terciéru tedy nelákají regiony s levnou pracovní silou, ale spíše regiony vyspělé s dobrým zázemím jak vzdělaných lidských zdrojů, tak s progresivní ekonomickou strukturou.

Tab. 5.13: Korelační koeficienty pro vybrané proměnné

	1994	1998	2002
HOR	0,214	0,285*	0,431*
VERT	0,261*	0,865**	0,592*
VS	0,319**	0,684**	0,389*
MZDA	0,409**	0,592**	0,518*
PODN	0,067	0,384**	0,481*
PROG	0,292*	0,685**	0,610*
NEZ	-0,155	-0,268*	-0,214

* signifikantní na hladině 0,05, ** signifikantní na hladině 0,01

Kromě zmíněných třech proměnných byla nalezena závislost také s vertikální geografickou polohou, neboli postavením daného okresu v sídelní hierarchii, která se jeví velmi silná zejména v roce 1998. V roce 2002 byla relativně silná, signifikantní závislost zjištěna u většiny proměnných a je tedy těžké pouze na základě těchto korelačních koeficientů posoudit, jaká proměnná hraje větší roli. Lepší přehled o vlivu jednotlivých proměnných nám opět poskytla vícerozměrná regresní analýza.

Výsledky provedené regresní analýzy jsou poněkud odlišné a do jisté míry také překvapující. Následující tabulka prezentuje standardizované beta koeficienty vybraných proměnných pomocí dvou regresních modelů - Forward (zde model 1) a Backward (zde model 2). Kromě těchto hodnot je uvedena také hodnota upraveného koeficientu determinace, který nám říká, jaká proporce rozptylu v závisle proměnné se zdá být vysvětlena rozdíly ve všech vybraných nezávisle proměnných.

Ve všech letech byla prostřednictvím obou regresních modelů vybrána geografická makropoloha, jejíž koeficienty jsou nejvyšší. Z hlediska počtu zahraničních společností hrála

tedy atraktivita západních příhraničních okresů výraznější roli i v roce 2002, ač ne tak silnou jako v roce 1998. Celkově bylo však v tomto případě vybráno více vysvětlujících proměnných. Kromě zmíněné geografické makropolozie to byly průměrná mzda, podíl progresivních odvětví na ekonomické struktuře, podíl osob s vysokoškolským vzděláním a nakonec počet podnikatelů na 1000 obyvatel.

Tab. 5.14: Standardizované beta koeficienty nezávisle proměnných

	Model 1			Model 2		
	1994	1998	2002	1994	1998	2002
HOR	0,388	0,642	0,566	0,435	0,642	0,566
VERT						
VS		0,287		0,245	0,287	
MZDA	0,450		0,249	0,378		0,249
PODN		-0,158	0,166	-0,219	-0,158	0,166
PROG		0,470	0,370		0,470	0,370
NEZ						
R ²	0,32	0,68	0,74	0,35	0,68	0,74

Pramen: vlastní výpočty

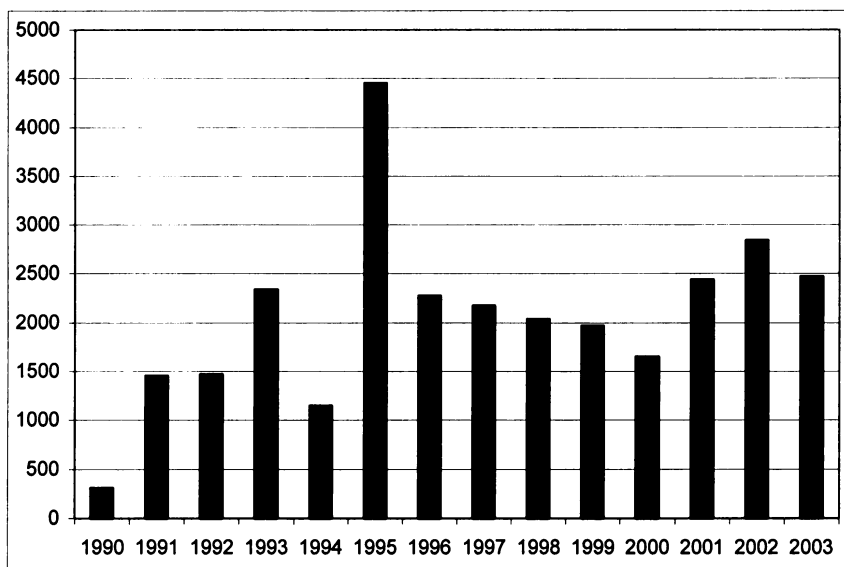
Výsledky regresní analýzy nepotvrdily předchozí závěry o nižším vlivu geografické makropolohy na rozmístění zahraničních společností působících v terciéru. Naopak, vysoké hodnoty koeficientů u této proměnné odpovídají vysokému rozdílu v počtech společností lokalizovaných v západní polovině ČR, resp. v Čechách a na Moravě, který se do roku 2002 ještě prohloubil. Výběr zbylých třech proměnných v roce 2002 již odpovídá předpokladům o silném vlivu progresivní ekonomické struktury na lokalizaci těchto zahraničních společností, stejně jako vlivu podnikatelské aktivity. Společnosti z odvětví terciéru nabízí a poskytují služby ostatním podnikům, ale zároveň samy potřebují dobré, ekonomické zázemí.

Pokud bychom shrnuli stručně výsledky provedené analýzy, je těžké jednoznačně říci, jaké jsou klíčové faktory, které ovlivňují rozmístění zahraničních investic. Z výchozích předpokladů se podařilo potvrdit jasně pouze hypotézu o vlivu geografické makropolohy na rozmístění zahraničních společností v sekundéru, a to především na počátku devadesátých let. Co se týče rozmístění zahraničního kapitálu a také zahraničních společností v terciéru jsou jednoznačné závěry komplikované. Je zde možné potvrdit výraznější koncentraci do vyspělých, urbanizovaných regionů, které charakterizuje především celkové příznivé „lokální prostředí“, zahrnující i atmosféru, etiku práce, sebedůvěru, spolupráci a efektivní vztahy v regionu. U zahraničních společností v terciéru, podobně jako v sekundéru, se projevuje sousedský také efekt, kdy v roce 2002 byla atraktivita západních regionů výrazně vyšší než regionů východních.

V.2 Analýza rozmístění zahraničních investic v Maďarsku

Příliv zahraničních investic do Maďarska byl během sledovaného období relativně nejvyrovnanější s malými výkyvy oproti ostatním středoevropským zemím (nejnižší hodnota variačního koeficientu, viz. kapitola V.5). Dosavadního maxima dosáhl příliv investic zatím v roce 1995, kdy činil přibližně 4,5 miliardy USD.

Graf 5.2 : Příliv přímých zahraničních investic v letech 1990-2003 (mil. \$)



Pramen: UNCTAD

Cílem této kapitoly je analýza regionální struktury zahraničních investic v Maďarsku a její porovnání se situací v České republice. V případě Maďarska je k dispozici nejdelší časová řada dat týkající se počtu zahraničních společností a také jejich kapitálu, a to za roky 1992 – 2002. Navíc za roky 1998-2002 jsou tato data k dispozici také ve velmi podrobném členění podle hlavních ekonomických odvětví. Jedinou nevýhodou je jejich územní podrobnost – data jsou k dispozici za 7 regionů NUTS II. Kromě toho byla získána data také ze Statistické ročenky Maďarska za 20 regionů a roky 1991-2003. Tato data budou využita pro obecné srovnání regionální struktury, data dříve zmiňovaná pak pro porovnání struktury podle hlavních ekonomických odvětví.

Jak je patrné z následující tabulky, i v Maďarsku je jednoznačným trendem dominantní postavení regionu hlavního města, kde byla lokalizována více než polovina zahraničních společností. V metropolitním regionu hlavního města, regionu *Közép-Magyarország* to pak bylo přibližně 60 %. Ač je tento podíl obdobný jako v případě Prahy (podíl Budapešti na kapitálu zahraničních společností je jen o málo větší než její podíl na počtu zahraničních společností), je nutné si uvědomit, že Budapešť představuje téměř dvojnásobnou koncentraci

obyvatelstva země - žije zde téměř 20 % obyvatel, oproti 10 % v Praze. Očekávané dominantní postavení by tedy mělo být vyšší. Kromě toho se rozmístění zahraničních společností na první pohled jeví rovnoměrnější a není také patrný předpokládaný západovýchodní gradient. Toto může být mimo jiné důsledkem toho, že Maďarsko na rozdíl od zbylých střeoevropských států nebylo tradičně rozděleno na vyspělejší západní a zaostalejší východní část, ale spíše na vyspělejší sever a méně vyspělý jih. Změny po roce 1990 ale i zde do jisté míry zaktivizovaly západovýchodní gradient, přičemž Dunaj odděluje výkonnější západ od méně vyspělého východu (Gorzelač, 1996).

Tab. 5.15: Podíl regionů na počtu zahraničních společností ve vybraných letech (v %)

	1991	1993	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003
Budapešť	56,1	52,2	48,4	50,2	52,8	53,6	53,6	52,7	52,5
Pešť	7,4	6,3	6,2	6,3	7,1	7,8	7,4	8,0	8,0
<i>Közép-Magyarország</i>	<i>63,4</i>	<i>58,4</i>	<i>54,6</i>	<i>56,6</i>	<i>59,9</i>	<i>61,4</i>	<i>60,9</i>	<i>60,7</i>	<i>60,5</i>
Fejér	2,0	2,1	2,1	2,0	1,7	1,1	1,6	1,6	1,5
Komárom-Esztergom	2,3	2,1	1,9	2,2	1,9	2,0	2,4	2,1	2,4
Veszprém	2,4	2,8	3,0	3,1	3,1	3,3	2,2	2,8	2,6
<i>Közép-Dunántúl</i>	<i>6,7</i>	<i>7,0</i>	<i>6,9</i>	<i>7,2</i>	<i>6,7</i>	<i>6,4</i>	<i>6,9</i>	<i>6,4</i>	<i>6,5</i>
Győr-Moson-Sopron	4,5	4,4	4,9	4,9	4,8	4,6	4,4	4,3	4,3
Vas	2,0	2,5	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,6	2,7
Zala	1,5	2,6	4,2	3,7	3,4	3,2	3,1	2,9	2,7
<i>Nyugat-Dunántúl</i>	<i>8,0</i>	<i>9,6</i>	<i>11,8</i>	<i>11,3</i>	<i>10,9</i>	<i>10,5</i>	<i>10,1</i>	<i>9,9</i>	<i>9,7</i>
Baranya	2,9	3,4	3,6	3,5	3,4	2,9	2,7	2,5	2,3
Somogy	1,9	2,0	2,5	2,6	2,3	2,0	1,9	1,9	1,8
Tolna	1,2	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9
<i>Dél-Dunántúl</i>	<i>6,0</i>	<i>6,5</i>	<i>7,2</i>	<i>7,2</i>	<i>6,7</i>	<i>6,0</i>	<i>5,7</i>	<i>5,3</i>	<i>5,0</i>
Borsod-Abaúj-Zemplén	1,8	1,7	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,3
Heves	0,9	0,8	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0
Nógrád	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5
<i>Észak-Magyarország</i>	<i>3,5</i>	<i>3,2</i>	<i>3,2</i>	<i>3,1</i>	<i>3,2</i>	<i>3,2</i>	<i>3,0</i>	<i>3,0</i>	<i>2,9</i>
Hajdú-Bihar	1,8	1,7	1,6	1,4	1,2	1,2	1,1	1,0	1,0
Jász-Nagykún-Szolnok	1,1	1,0	1,1	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Szabolcs-Szatmár-Bereg	1,3	1,3	1,2	2,3	2,3	2,6	4,1	6,7	8,0
<i>Észak-Alföld</i>	<i>4,3</i>	<i>4,0</i>	<i>3,8</i>	<i>4,7</i>	<i>4,5</i>	<i>4,6</i>	<i>6,4</i>	<i>8,6</i>	<i>9,9</i>
Bács-Kiskun	3,9	4,8	4,5	3,6	3,0	3,1	2,9	2,6	2,5
Békés	1,2	1,3	1,2	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8
Csongrád	3,1	5,3	6,8	5,5	4,1	3,6	3,2	2,6	2,3
<i>Dél-Alföld</i>	<i>8,2</i>	<i>11,4</i>	<i>12,5</i>	<i>10,1</i>	<i>8,1</i>	<i>7,6</i>	<i>7,3</i>	<i>6,1</i>	<i>5,6</i>

Pramen: Hungarian Central Statistical Office (HCSO)

Na druhé místo za region *Közép-Magyarország* se v průběhu devadesátých let dostal region na hranicích s Rakouskem, jehož podíl na zahraničních investicích činil přibližně 10 %. Přesto nelze jednoznačně určit, který z regionů je po hlavním městě nejvíce úspěšný a který naopak nejméně, neboť pořadí regionů se v průběhu let měnilo a celkové rozdíly mezi nimi jsou malé. Pouze na posledním místě zůstal ve všech sledovaných letech region Nógrád s méně než 1% podílem na zahraničních investicích v Maďarsku.

Poněkud odlišný výsledek dostaneme ale pokud hodnoty PZI relativizujeme počtem obyvatel daného kraje. V tomto případě zůstane na prvním místě samozřejmě region Budapešti, ale na druhé místo se během daného období dostane region Győr-Ménfőcsanak-Sopron, následován regionem Komárom-Esztergom. Naopak jako poslední se nejčastěji umístily regiony Tolna, Szabolcs-Szatmár-Bereg a Jász-Nagykun-Szolnok. Nejlépe to vystihují následující dva kartogramy, které zachycují rozmístění PZI na 1 obyvatele v letech 1993 a 2003.

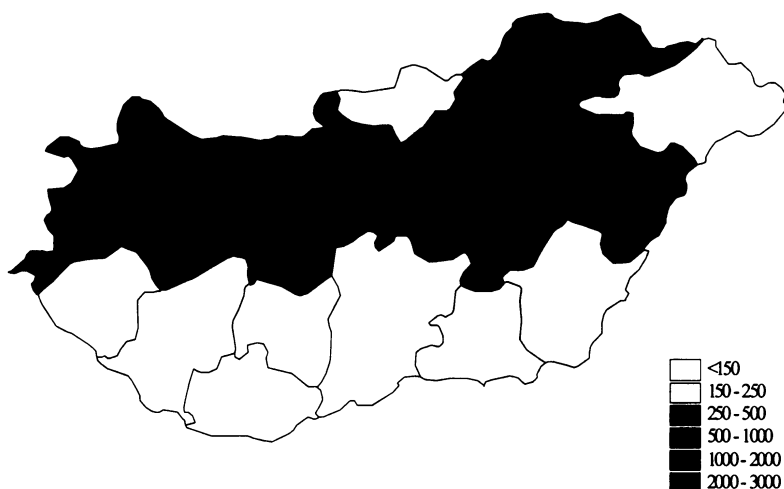
Obr. 5.4: Přímé zahraniční investice na obyvatele v roce 1993 (v tis. HUF)



Pramen: HSCO

Zatímco v roce 1993 byla patrná výraznější koncentrace zahraničních investic v západní polovině země, v roce 2003 můžeme naopak pozorovat návrat k tradičnímu rozdělení Maďarska na vyspělejší sever, kde jsou hodnoty PZI na jednoho obyvatele vyšší, a méně vyspělý jih země. U Maďarska se nám tedy takto potvrzuje také hypotéza o vlivu geografické makropoložky na rozmístění zahraničních investic zejména na počátku devadesátých let, zatímco na počátku nového tisíciletí se zdá, že rozmístění zahraničních investic je ovlivňováno zřetelněji dalšími faktory a odpovídá více hierarchii regionů podle jejich ekonomické vyspělosti. Přesto i v roce 2003 se regiony západně od Dunaje zdají úspěšnější v lákání zahraničních investorů než regiony od Dunaje na východ. Sledujeme zde tedy obdobný vývoj jako v Česku, kde se vliv geografické makropoložky na rozmístění zahraničních investic v průběhu devadesátých let postupně snižoval na úkor ostatních faktorů a celkové úspěšnosti transformace jednotlivých regionů. Rozmístění zahraničních investic, „krátkodobě“ ovlivněné sousedským efektem rakouských regionů, se navrátilo k předchozí typické struktuře Maďarska.

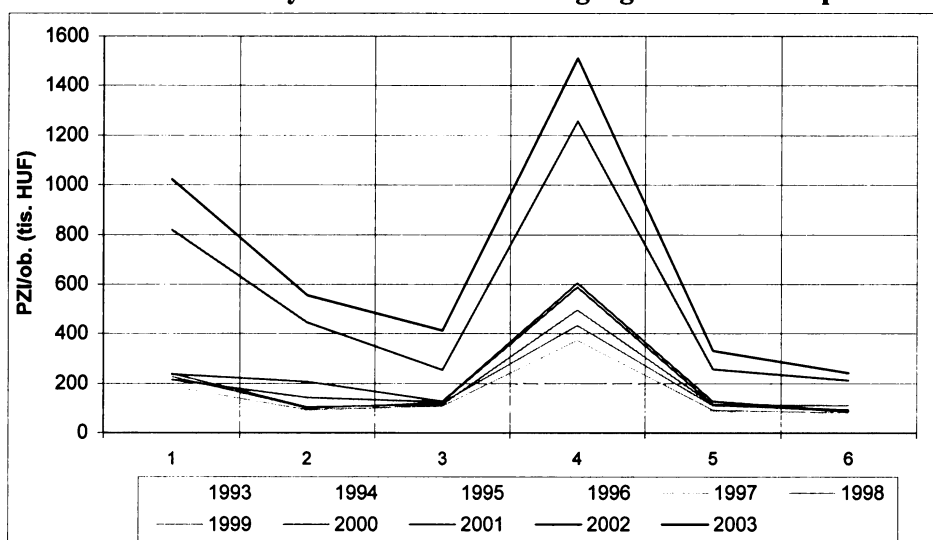
Obr. 5.5: Přímé zahraniční investice na obyvatele v roce 2003 (v tis. HUF)



Pramen: HSCO

Vliv geografické makropoložky ve všech sledovaných letech porovnává také následující graf č. 5.3, v němž byly regiony rozříděny do 6 skupin podle přibližné vzdálenosti od západní hranice s Rakouskem. Z tohoto grafu je jednak patrná větší atraktivita regionů ležících na hranicích s Rakouskem a jednak také jednoznačná dominance skupiny regionů v čele s hlavním městem. V tomto grafu se také zdá, že regiony při hranicích s Rakouskem si během sledovaných let svou pozici ještě posílily. Pokud ale porovnáme tento výsledek s předchozím kartogramem je zřejmé, že takto si svou pozici posílily regiony na severu a severozápadě země, ale již ne na jihu, resp. jihozápadě.

Graf 5. 3: PZI na obyvatele v závislosti na geografické makropoložce

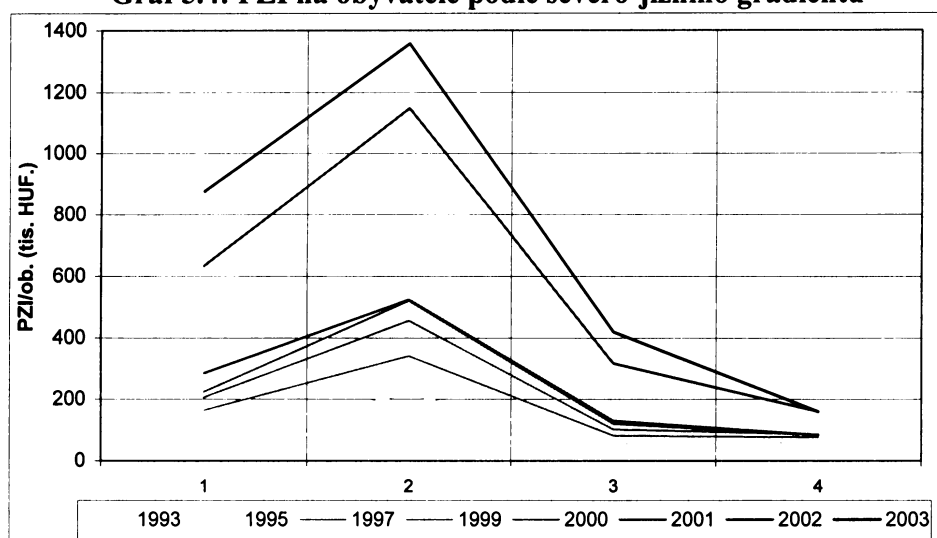


Poznámka: 1 – Győr-Ménfőcsanak, Vas, Zala, 2 – Komárom-Esztergom, Veszprém, Somogy, 3 – Fejér, Baranya, Tolna, 4 – Budapest, Pest, Nóráád, Bács-Kiskun, 5 – Borsod-Abaúj-Zemplén, Heves, Jász-Nagykun-Szolnok, Békés, 6 – Hajdú-Bihar, Szabolcs-Szatmár-Bereg, Csongrád

Pramen: HSCO, vlastní výpočty

Silnější pozici severních regionů oproti regionům jižním dokládá také graf číslo 5.4, kde je znázorněna hodnota PZI na jednoho obyvatele podle skupin regionů v závislosti na jejich vzdálenosti od severních hranic. V tomto případě nebyly skupiny utvořeny přesně podle regionů, některé regiony byly zařazeny do více skupin, aby byla dosažena co nejpřesnější vazba na severo-jihní gradient. Nejsilnější postavení druhé skupiny regionů je dáno v tomto případě zahrnutím regionu hlavního města do této skupiny. Velmi zajímavé je také zvýšení polarizace mezi regiony na severu a jihu, které je dáno výrazným poskočením právě severních regionů. Kromě toho k tomu přispělo i poskočení předposlední skupiny regionů v posledních dvou sledovaných letech. Postavení jižních regionů se tak celkově ještě více propadlo.

Graf 5.4: PZI na obyvatele podle severo-jihního gradientu



Poznámka: 1 - Győr-Ménfőcsanak, Komárom-Esztergom, Pest, Nógrád, Borsod-Abaúj-Zemplén, Heves,
 2 – Vas, Veszprém, Fejér, Budapest, Pest, Heves, Szabolcs-Szatmár-Bereg, 3 – Zala, Somogy, Tolna, Bács-Kiskun, Pest, Jász-Nagykun-Szolnok, Hajdú-Bihar, 4 – Zala, Somogy, Baranya, Bács-Kiskun, Csongrád, Békés
Pramen: HSCO, vlastní výpočty

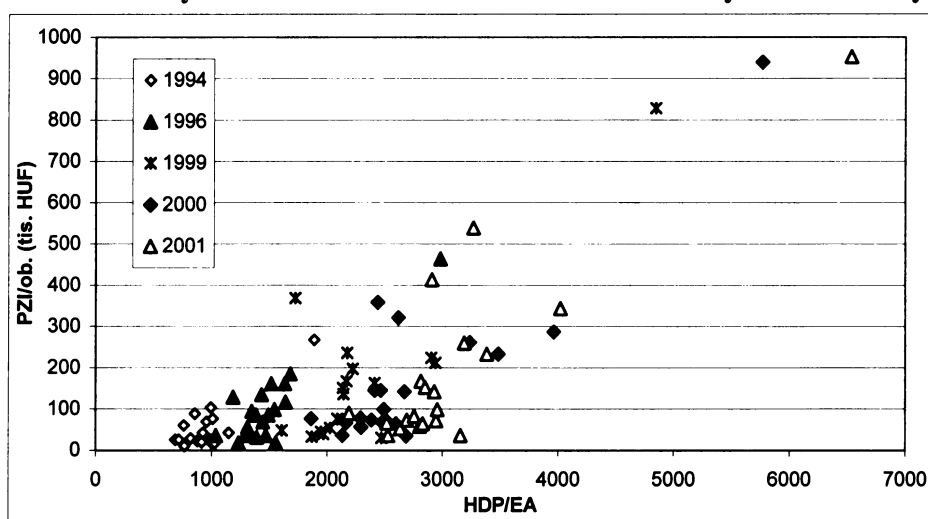
Kromě západovýchodního gradientu byl také v případě Maďarska analyzován vliv dalších, dostupných proměnných⁴ na rozmístění zahraničních investic. Vzhledem k nízkému počtu pozorování, resp. územních jednotek, nebyla ale počítána vícerozměrná regresní analýza, nýbrž vliv těchto proměnných byl zkoumán pomocí jednoduchých statistických metod podobně jako u geografické makropohy.

Na prvním místě byl analyzován vztah mezi výkonností a konkurenceschopností jednotlivých regionů, která je vyjádřena jako HDP na jednoho ekonomicky aktivního obyvatele, a PZI lokalizovanými zde. Na základě následujícího grafu č. 5.5, který znázorňuje tento vztah, je možné usuzovat, že zde neexistuje jasná závislost mezi těmito dvěma proměnnými. Například

⁴ Data nebyla bohužel vždy dostupná za shodné časové období a za všechny sledované roky – důvodem byla nedostupnost zdrojové publikace – Statistická ročenka Maďarska – za některá léta a rozdílnost v publikovaných ukazatelích

region Tolna, který má relativně vysokou produktivitu, neboli vysokou hodnotu HDP na ekonomicky aktivního obyvatele, přilákal velmi málo zahraničních investic. Podobně také region Fejér přilákal méně zahraničních investic, než bychom mohli usuzovat podle jeho produktivity. Přesto například vypočítaný Pearsonův korelační koeficient, jehož hodnota činila v roce 2001 0,8 (signifikantní na hladině významnosti 0,01), naznačuje závislost PZI na produktivitě daného regionu. Ve prospěch tohoto hovoří především velmi silné postavení Budapešti podle obou sledovaných proměnných.

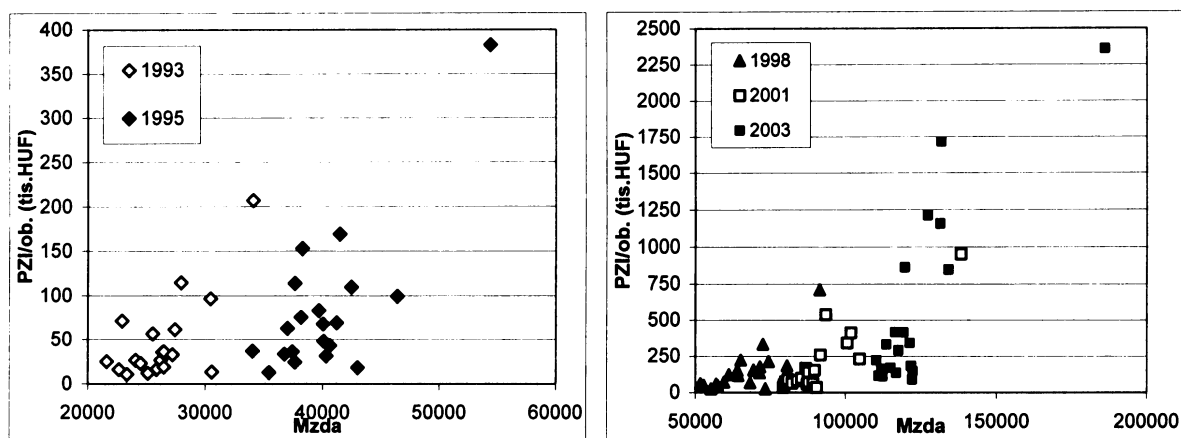
Graf 5.5: PZI na obyvatele v závislosti na HDP na ekonomicky aktivního obyvatele



Pramen: HSCO, vlastní výpočty

Další v pořadí byla vybrána průměrná hrubá měsíční mzda. Původním předpokladem bylo, že investice by měly, především na počátku devadesátých let, směřovat do regionů s nižší mzdou a využívat tak výhod levné pracovní síly, stejně jako je tomu mnohdy na národní úrovni. Podle výsledků analýz provedené za Česko, které tento předpoklad jednoznačně vyvrátily, bylo cílem ověřit zda se k podobným výsledkům dospěje i zde. Výsledek je znázorněn v následujícím grafu č. 5.6. Je zde patrná jistá tendence koncentrace zahraničních investic do regionů s vyšší mzdou, ale ne v případě všech regionů. Tato tendence je patrná podle zmiňovaných grafů spíše na počátku devadesátých let, ale není určitě jednoznačná. Opět se zde od této tendence výrazněji odchylojí například regiony Tolna a Fejér, kde je vyšší průměrná měsíční mzda ale nižší hodnota PZI na 1 obyvatele. Závislost mezi vyšší průměrné měsíční mzdy a PZI na obyvatele naznačuje ale také Pearsonův korelační koeficient, jehož hodnota v roce 2003 činila 0,8 (statisticky reprezentativní na hladině významnosti 0,01), pravděpodobně opět díky velmi silnému, dominantnímu postavení Budapešti.

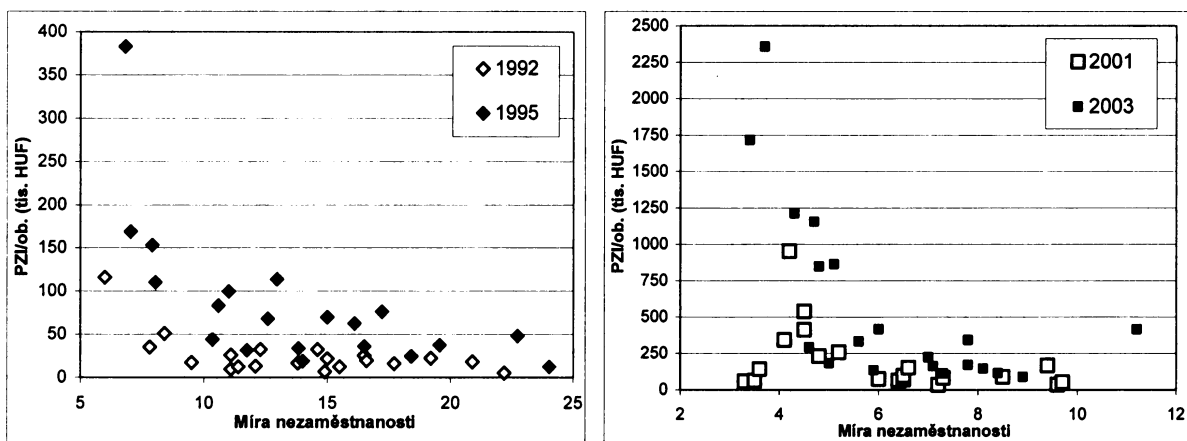
Graf 5.6: PZI na obyvatele v závislosti na průměrné měsíční mzdě



Pramen: HSCO, vlastní výpočty

V pořadí třetí proměnnou, která byla vybrána, byla míra nezaměstnanosti, která je oproti předchozím proměnným ukazatelem jistých ekonomických problémů daného regionu a očekávána je zde negativní korelace mezi její úrovní a úrovní zahraničních investic lokalizovaných v daném regionu. Tuto domněnku potvrzuje v podstatě i následující graf, kde je znázorněn vztah těchto dvou proměnných. Velký výkyv na grafu představuje region Budapešti, kde není míra nezaměstnanosti nejnižší, ale kde je jednoznačně lokalizováno nejvíce zahraničních investic. Zatímco ale v roce 1992 negativní závislost potvrdil také korelační koeficient (0,6 na signifikantní na hladině významnosti 0,01), v roce 2003 tomu tak již nebylo. Přesto se z grafu zdá, že regiony s vyšší mírou nezaměstnanosti opravdu lákají méně zahraničních investic. Na druhé straně je ale v tomto vztahu příliš mnoho „odchylek“.

Graf 5.7: PZI na obyvatele v závislosti na míře registrované nezaměstnanosti



Pramen: HSCO, vlastní výpočty

Zajímavé je také porovnání regionální struktury zahraničních investic podle hlavních ekonomických činností. V tomto případě se ale musíme omezit pouze na regiony NUTS II, za které jsou k data dispozici, a také na kratší časové období.

Co se týká regionální struktury zahraničních investic směřujících do zpracovatelského průmyslu, která je uvedena v následující tabulce, můžeme pozorovat podle očekávání nižší podíl regionu *Közép-Magyarország*, který se během sledovaných let dokonce snížil o 15 procentních bodů. Podle PZI na 1 obyvatele pak tento region není od roku 2000 na prvním místě, nýbrž byl předehánán regionem *Nyugat-Dunántúl* tvořeným regiony Győr-Ménfőcsanak, Vas a Zala. Tento region leží na hranicích s Rakouskem a je druhým nejvyspělejším regionem Maďarska. Mezi hlavní investory tohoto regionu patří Flextronics, který zde mimo jiné vyrábí mobilní telefony podobně jako Siemens, dále General Electric, Philips nebo výrobci automobilů Audi, GM Opel nebo Rábi. Vyšší hodnoty PZI na 1 obyvatele ve zpracovatelském průmyslu než region hlavního města vykazuje také *Közép-Dunántúl* s regiony Fejér, Komárom-Esztergom a Veszprém, kde je lokalizována také řada velkých investorů, mezi jinými již od roku 1991 Suzuki. Naopak nejméně zahraničních investic ve zpracovatelském průmyslu bylo v roce 2002 lokalizováno v regionech *Dél-Dunántúl* a *Dél-Alföld* na jihu země. I v případě investic do zpracovatelského průmyslu je tedy patrná spíše tendence rozdělení země na úspěšnější severozápad a sever a méně úspěšnější jih než rozdělení podle západovýchodního gradientu.

Tab. 5.16: PZI ve zpracovatelském průmyslu podle regionů NUTS II

	Podíl PZI v %					PZI na 1 obyvatele (v tis. HUF)				
	1998	1999	2000	2001	2002	1998	1999	2000	2001	2002
Közép-Magyarország	51,5	47,6	37,8	38,1	37,0	163,4	163,9	313,3	384,4	420,1
Közép-Dunántúl	13,0	14,3	14,7	16,2	16,2	105,7	126,5	313,4	413,6	465,5
Nyugat-Dunántúl	12,7	13,9	27,2	23,5	23,3	116,2	138,8	651,6	670,2	747,0
Dél-Dunántúl	3,0	2,5	3,5	3,1	3,5	27,4	25,4	84,4	89,1	113,1
Észak-Magyarország	8,6	9,3	5,2	7,0	7,0	60,7	71,4	95,9	153,4	173,5
Észak-Alföld	5,6	6,4	6,6	7,2	8,7	33,1	41,4	102,6	130,9	178,9
Dél-Alföld	5,7	5,9	5,1	4,9	4,4	38,1	43,3	88,9	101,3	102,0

Pramen: HSCO

Odlíšný regionální vzorec mají přímé zahraniční investice směřující do sektoru služeb, kde můžeme pozorovat jednoznačné dominantní postavení regionu *Közép-Magyarország* tvořeného regiony Budapešť a Pešť. Zde bylo během sledovaných let lokalizováno více než 90 % všech zahraničních investic ze sektoru služeb. Na druhém místě se pak umístil západní region *Nyugat-Dunántúl*. Podobný výsledek můžeme v tomto případě pozorovat i v případě PZI na 1 obyvatele, kdy tato hodnota u centrálního regionu byla ve sledovaném období více než trojnásobná oproti celomaďarskému průměru. Méně dominantní postavení centrálního regionu bychom mohli pozorovat podle jeho podílu na celkovém počtu zahraničních společností ve službách, kdy jeho podíl činí přibližně 65 %. Své postavení na druhém místě si zachová i region *Nyugat-Dunántúl* na hranicích s Rakouskem. Odlíšné je ale postavení těchto regionů v případě neprogresivního terciéru. V tomto případě se snížil podíl centrálního regionu

zejména na úkor regionu *Nyugat-Dunántúl* na hranicích s Rakouskem. Příčinou může být podobný faktor jako u České republiky, kdy v regionech sousedících s Rakouskem můžeme očekávat koncentraci většího počtu menších firem z těchto odvětví s cílem využití rozdílné úrovně vstupních nákladů. Naopak v centrálním regionu hlavního města budou mít sídlo velké společnosti z odvětví finančnictví, bankovníctví a dalších služeb pro podniky.

Tab. 5.17: PZI v sektoru služeb podle regionů NUTS II

	Podíl PZI v %					PZI na 1 obyvatele (v tis. HUF)				
	1998	1999	2000	2001	2002	1998	1999	2000	2001	2002
Közép-Magyarország	86,7	88,6	96,0	94,8	93,9	311,8	394,9	1058,4	947,7	1050,7
Közép-Dunántúl	3,0	2,3	0,8	1,3	1,2	28,0	25,9	23,6	32,9	34,9
Nyugat-Dunántúl	5,6	5,4	1,7	2,1	1,6	58,0	69,7	52,6	58,8	49,9
Dél-Dunántúl	1,4	1,2	0,4	0,5	0,5	14,4	16,2	11,8	12,9	15,0
Észak-Magyarország	0,5	0,3	0,3	0,5	0,5	4,0	3,4	7,4	10,6	13,1
Észak-Alföld	0,9	0,5	0,4	0,4	1,7	5,8	4,3	7,4	7,1	33,9
Dél-Alföld	1,9	1,6	0,5	0,5	0,6	14,7	15,4	11,5	10,7	14,3

Pramen: HSCO

Nakonec odlišnou strukturu zahraničních investic dostaneme také v případě investic směřujících do priméru. V tomto případě je sice v regionu *Közép-Magyarország* stále lokalizován největší podíl zahraničních investic, ale dominantní postavení již není tak výrazné, zejména na konci devadesátých let. Lepší postavení naopak mají regiony *Dél-Dunántúl* a *Észak-Alföld*, a až do roku 2001 byl na druhém místě region *Észak-Magyarország*. Do odvětví priméru investoval ale velmi malý počet společností a také celková výše investic je oproti zbylým sektorům velmi nízká, a proto jsou výkyvy mezi jednotlivými roky mnohem výraznější.

Tab. 5.18: PZI v priméru podle regionů NUTS II

	Podíl PZI v %					PZI na 1 obyvatele (v HUF)				
	1998	1999	2000	2001	2002	1998	1999	2000	2001	2002
Közép-Magyarország	29,3	40,2	33,1	47,4	61,7	3468	5721	7314	14089	23520
Közép-Dunántúl	11,9	6,9	10,5	7,1	7,1	3637	2509	5938	5352	6820
Nyugat-Dunántúl	16,5	15,2	12,8	9,4	7,7	5655	6266	8180	7909	8272
Dél-Dunántúl	13,8	12,6	9,0	7,4	6,4	4743	5220	5803	6272	6970
Észak-Magyarország	17,2	14,8	11,5	13,5	5,4	4558	4730	5693	8722	4522
Észak-Alföld	8,1	7,0	17,4	9,5	7,2	1789	1854	7188	5115	4954
Dél-Alföld	3,2	3,4	5,8	5,7	4,5	810	1027	2699	3455	3540

Pramen: HSCO

Předchozí tři tabulky ukazují jistou „specializaci“ jednotlivých regionů na různé typy investic. Zatímco investice ze sektoru služeb a hi-tech oborů budou mířit do nejvyspělejších regionů v čele s hlavním městem, pro průmyslové a zemědělské investice budou více atraktivní méně vyspělé regiony s tradicí průmyslu a levnějšími vstupy.

Shrnutí

Rozmístění zahraničních investic v Maďarsku, podobně jako v České republice, je velmi nerovnoměrné, přičemž dominantním regionem je region hlavního města Budapešti, kde byla lokalizována více než polovina všech zahraničních investic. Na počátku devadesátých let byl také zaktivizován západovýchodní gradient, který do jisté míry ovlivnil také rozmístění zahraničních investic, a to zejména investic ve zpracovatelském průmyslu. V průběhu sledovaného období se ale projevilo tradiční rozdělení maďarských regionů na vyspělejší sever a méně vyspělý jih.

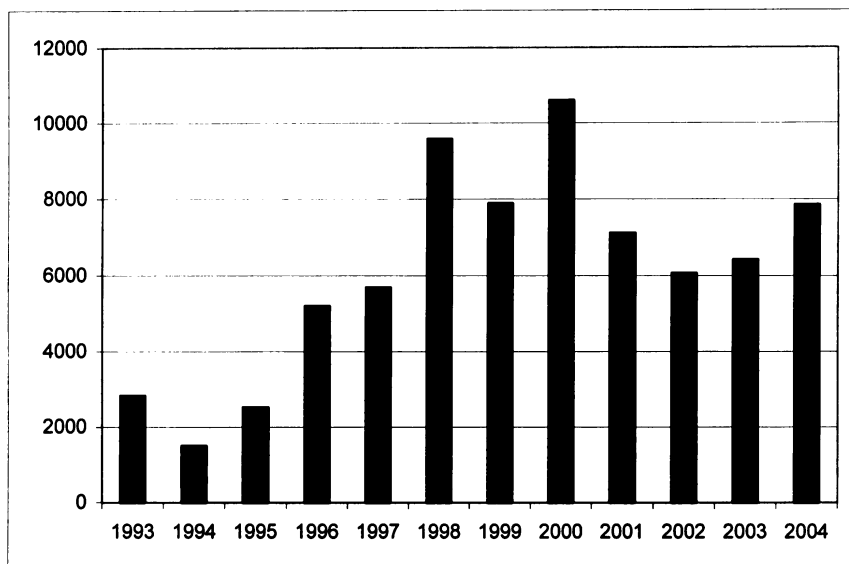
Pokud se týče vlivu ostatních sledovaných proměnných na rozmístění zahraničních investic, nebylo možné jednoznačně prokázat silný vliv některé z proměnných. Rozmístění zahraničních investic je tedy pravděpodobně výsledkem složité kombinace mnoha faktorů, které nelze jednoduchou analýzou postihnout. Mezi nimi zajisté také rozdílné strategie firem a různé subjektivní faktory. Rozhodně je ale možné říci, že struktura zahraničních investic je svým způsobem setrvačná, takže atraktivní regiony, které již přilákaly velké množství zahraničních investic, budou pro další investice atraktivní i v budoucnosti. Naopak ty regiony, které tak atraktivní nejsou, musejí nejprve zlepšit svůj image, dále svou ekonomickou strukturu a ne spoléhat na to, že pouze zahraniční investice mohou jejich problémy vyřešit. Důležitým tedy bude vybudovat příznivé lokální prostředí, které je v současnosti chápáno především jako příznivý endogenní vývoj, zaměřený na vnitřní zdroje regionu, atmosféru, etiku práce, sebedůvěru, spolupráci a efektivní vztahy v regionu (Blažek, Uhlíř, 2002; Spilková, 2004, s. 260).

V.3 Analýza rozmístění zahraničních investic v Polsku

První zahraniční společnosti byly v Polsku založeny již v roce 1977 celkem v šesti vojvodstvích – Warszawa, Siedlec, Bielsko-Biala, Krakow, Czestochowa a Walbrzych. Přesto až do počátku devadesátých let nehrály významnější roli. Až posledních patnáct let transformace a modernizace v Polsku vytvořilo, podobně jako v ostatních postkomunistických státech, vysoký potenciál pro zahraniční kapitál, který vedl ke zvyšování jeho přílivu. V absolutních hodnotách přilákalo Polsko až doposud nejvíce PZI ze středoevropských ekonomik. Pokud se ale podíváme na hodnoty PZI na obyvatele, zde Polsko poněkud zaostává. Příliv PZI, který se zvyšoval od roku 1992, vyvrcholil prozatím v roce 2000, kdy podle Polské agentury PAIiIZ přišlo do Polska více než 10 mld. USD, zejména díky velkým privatizačním projektům – v tomto roce to byla privatizace státní telekomunikační společnosti Telekomunikacja Polska do rukou France Telekom za téměř 3 mld. USD (Wisniewski, 2004). V roce 2003 již více než polovinu zahraničních investic představovaly tzv. investice na zelené louce (PAIiIZ, 2003). Největším investorem v Polsku se pak v průběhu posledních patnácti let

stala Francie s více než 20% podílem, následovaná Nizozemskem a Německem. Důležitým rozdílem mezi investicemi z těchto zemí je fakt, že německý kapitál je reprezentován menšími ekonomickými subjekty, zatímco francouzský a nizozemský kapitál investují především velké společnosti (Wisniewski, 2004).

Graf 5.8: Příliv přímých zahraničních do Polska v letech 1993-2004



Poznámka: Data zahrnují pouze investice přesahující 1 mil. USD

Pramen: PAIiZ

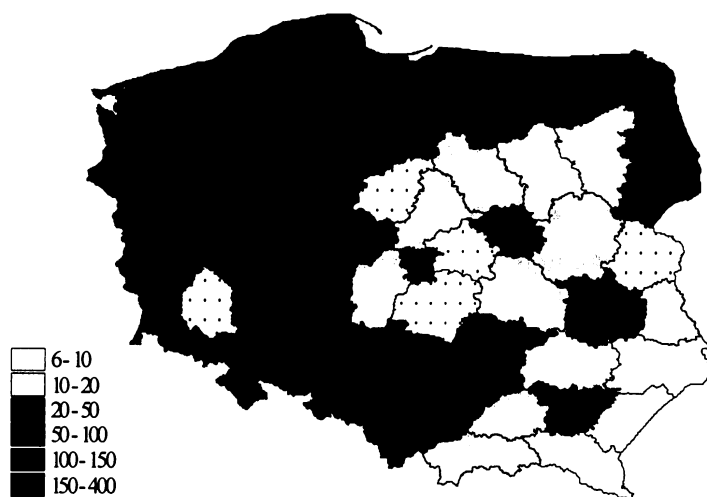
Hlavním cílem této kapitoly je analýza regionální struktury zahraničních investic na základě dostupných dat. Tato data zahrnují informace o počtu zahraničních společností v časové řadě 1996 – 2004, resp. březen 2005. Vzhledem ke změnám územního členění Polska se tato data týkají v letech 1996-1998 původních 49 polských vojvodství a v letech 1999-2004 pouze 16 nových vojvodství. Data nejsou bohužel dále podrobněji tříděna a nejsou k dispozici ani data týkající se kapitálu zahraničních společností za stejná období.

Podobně jako v ostatních postkomunistických zemích také v Polsku vyústil transformační proces v opětovné zvýšení regionálních rozdílů. Ačkoliv zahraniční investice v řadě regionů byly významným faktorem, který nastartoval ekonomický růst, nevedly ke snížení těchto rozdílů, ale právě naopak spíše k jejich zvýšení. Nejsilnějšími vojvodstvími se v průběhu transformace stala vojvodství Mazowiecké (Warsawa), Wielkopolske (Poznan), Dolnoslaskie (Wroclaw) a Malopolskie (Krakow), která se stala ekonomickými, kulturními a vědeckými centry. Na opačném konci stojí venkovské, řídké osídlené regiony jako Podlaskie, Lubelskie, Podkarpackie nebo Swietokrzyskie vojvodství.

Této regionální struktuře odpovídá do jisté míry také lokalizace zahraničních investic. Regionální rozdíly v Polsku a rozdělení země na vyspělejší západ a méně vyspělý východ jsou dány také historickým dědictvím a dělením Polska v devatenáctém a dvacátém století

(Gorzalak, 1996). Stejný regionální vzorec přetrvává dodnes a odpovídá mu, jak je patrné z následujícího kartogramu č. 5.6, také rozmístění zahraničních společností. V roce 1996 je patrná výraznější koncentrace zahraničních společností v západní polovině země v regionech na hranicích s Německem. Největší počet zahraničních společností byl v tomto roce lokalizován jednoznačně v regionu hlavního města, s velkým odstupem za ním následují regiony Szczecińskie, Wrocławskie a Poznańskie, kde bylo lokalizováno méně než polovina zahraničních společností oproti hlavnímu městu. Naopak nejméně zahraničních společností v roce 1996 můžeme najít v regionech Zamojskie, Przemyskie a Krosnienskie na jihovýchodě Polska, kde to bylo méně než 10 společností na 100 000 obyvatel.

Obr. 5.6: Počet zahraničních společností na 100 000 obyvatel v roce 1996



Poznámka: U regionů označených tečkovaně chybějí za tento rok údaje

Pramen: Statistická ročenka Polska, GUS

Pokud se podíváme na podíl jednotlivých regionů na počtu zahraničních společností, který je uveden v tabulce 5.20, je opět na první pohled patrné dominantní postavení regionu hlavního města – vojvodství Mazowieckie, kde se nachází přibližně 35 % zahraničních společností. Oproti ostatním středoevropským státům je ale tento podíl výrazně nižší. Je to dáno charakteristikou polského osídlení. Hlavní město Polska nemá tak silné dominantní postavení a jeho region koncentruje pouze asi 6 % obyvatel země (přibližně 2,5 mil.). Hierarchie polských měst odpovídá také pravidlu velikostního pořadí měst (Gorzalak, 1996, s. 50). Stejně tak Mazowieckie vojvodství s přibližně 5 milióny obyvatel je jen těsně následováno vojvodstvím Slaskie (Slezským) s 4,9 milióny obyvatel. Za vojvodstvím Mazowieckie podle jejich podílu na zahraničních společnostech následují vojvodství Dolnoslaskie, Wielkopolskie a Slaskie. Tedy (až na Slaskie) vojvodství, která byla dříve zmíněna jako vojvodství nejméně úspěšná. A také ta, která leží převážně v západní polovině země.

Tab. 5.19: Podíl vojvodství na počtu zahraničních společností v letech 1996-2005

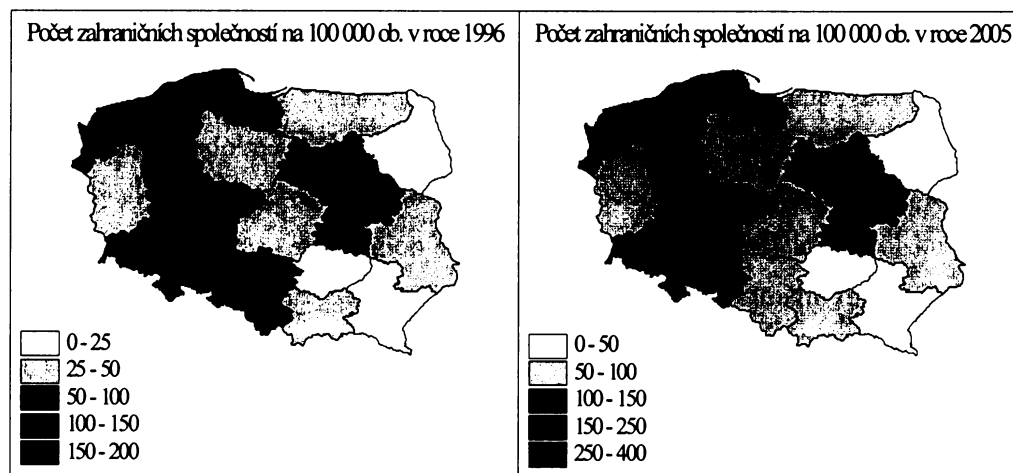
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Dolnośląskie	9,2	9,8	9,1	10,1	10,0	10,0	9,9	9,9	9,9	9,9
Kujawsko-pomorskie	2,5	2,7	2,8	2,6	2,7	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6
Lubelskie	3,6	4,3	4,3	1,5	1,6	1,6	1,6	1,5	1,6	4,2
Lubuskie	1,2	1,4	1,5	4,4	4,4	4,3	4,3	4,3	4,3	1,5
Łódzkie	4,6	4,7	4,8	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,3
Małopolskie	4,6	4,6	4,6	5,0	5,0	4,9	4,9	4,8	4,9	4,9
Mazowieckie	35,4	34,2	34,4	34,0	34,3	34,5	34,8	34,9	35,0	35,1
Opolskie	2,2	2,1	2,2	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,2	2,2
Podkarpackie	1,1	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
Podlaskie	1,1	1,1	1,1	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Pomorskie	6,9	6,8	6,8	6,8	6,6	6,7	6,6	6,6	6,5	6,5
Śląskie	9,1	9,1	9,1	8,5	8,5	8,5	8,5	8,4	8,3	8,3
Świętokrzyskie	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9
Warmińsko-mazurskie	1,5	1,5	1,5	1,6	1,7	1,7	1,6	1,6	1,6	1,6
Wielkopolskie	9,2	9,1	9,2	9,1	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0
Zachodniopomorskie	6,8	6,5	6,6	6,8	6,8	6,7	6,7	6,8	6,8	6,8

Poznámka: v roce 2005 počet zahraničních společností k 31. 3. 2005

Pramen: GUS

Pokud se podíváme na změnu rozmístění zahraničních společností, povšimneme si, že v Polsku, na rozdíl od předchozích dvou sledovaných zemí, nedošlo k tak výrazné proměně regionálního vzorce rozmístění zahraničních společností. Z následujícího obrázku č. 5.7 je patrné, že došlo spíše k umocnění existujícího vzorce. Své dominantní postavení si zachovalo vojvodství Mazowieckie. Jeho silné postavení umocňuje také fakt, že je v podstatě hlavním střediskem a „regionálním“ hlavním městem pro celou východní část Polska (Wisniewski, 2004, s. 12). Oproti tomu nejslabšími zůstala vojvodství Podlaskie, Podkarpackie a Świętokrzyskie. I zde se během let počet zahraničních společností zvýšil, ale ne tak výrazně jako v ostatních vojvodstvích.

Obr. 5.7: Vývoj rozmístění zahraničních společností mezi roky 1996 a 2005



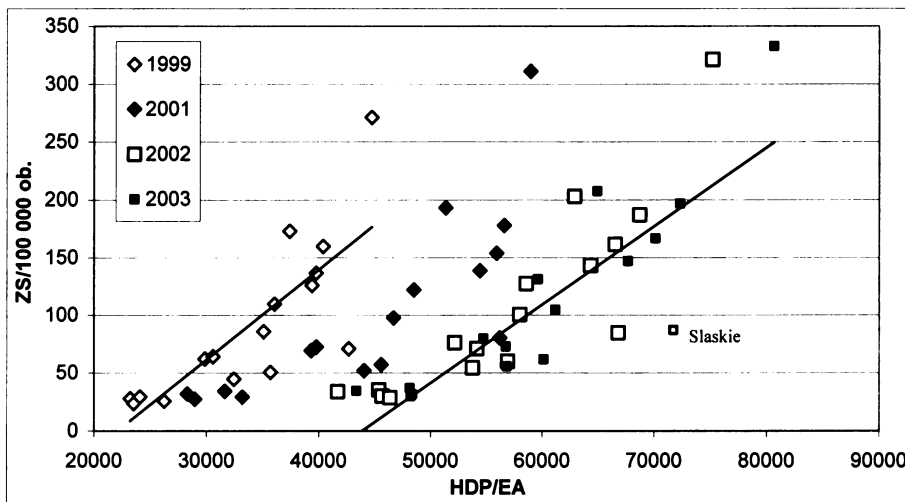
Pramen: GUS, vlastní výpočty

Kromě podílu regionů na zahraničních společnostech je zajímavý také jejich podíl na kapitálu těchto společností. Tato data jsou k dispozici pouze za dva roky 2001 a 2002 z práce A. Wisniewski (2004). Podle tohoto ukazatele se výrazně posílí dominantní postavení vojvodství Mazowieckie, jehož podíl činil 52, resp. 58 %. To může být dáno jednak typem investic, kdy je pravděpodobné, že v tomto vyspělém regionu budou lokalizovány velké společnosti ze sektoru služeb, ale také tím, že kapitál společnosti je započítán v tom regionu, kde má společnost sídlo a ne tedy vždy v tom regionu, kde se investice opravdu uskutečnila.

Jako silný faktor se tedy v případě Polska ukázala být geografická makropoloha, resp. její realizace daná historickým rozdělením Polska, kdy západní část připadla mnohem vyspělejšímu Prusku, kdežto východní část mnohem méně vyspělému Rusku. Na druhé straně to ale nemůže být jediná charakteristika, která ovlivňuje rozmístění zahraničních společností. Podobně jako u předchozích dvou zemí byla tedy i v Polsku provedena analýza vlivu ostatních vybraných proměnných na rozmístění zahraničních společností. Hlavním nedostatkem v tomto případě byla jejich dostupnost, kterou ovlivnilo mimo jiné i zatopení knihovny ČSÚ, která takto přišla o řadu potřebných publikací.

První zvolenou proměnnou byla charakteristika produktivity regionu vyjádřená jako HDP na 1 ekonomicky aktivního obyvatele. Vztah mezi touto proměnnou a relativizovaným počtem zahraničních společností podle jednotlivých regionů znázorňuje graf č. 5.9. Na první pohled je zde patrná silná závislost mezi těmito dvěma proměnnými, kterou potvrzuje také hodnota korelačního koeficientu. Ten ve všech sledovaných letech činil přibližně 0,8 (vždy signifikantní na hladině významnosti 0,01). V podstatě jedinou, významnější odchylku v tomto případě představuje vojvodství Slaskie (za rok 2003 označené na grafu pro větší názornost odlišnou značkou), které je na třetím místě co do produktivity, ale až na osmém podle relativizovaného počtu zahraničních společností. Vojvodství Slaskie je nejprůmyslovějším a také nejvíce urbanizovaným regionem Polska, který byl ale na počátku devadesátých let postižen úpadkem řady odvětví. Přesto se podle řady ekonomických ukazatelů drží, podobně jako některé české regiony, stále na předních místech. V devadesátých letech prošel tento region částečnou restrukturalizací, které zlepšila ekonomickou strukturu, a tento region se stal jedním z nejúspěšnějších v Polsku (podle HDP per capita). To samozřejmě znamenalo i atraktivitu pro zahraniční investory, která byla podpořena ještě lokalizací zvláštní ekonomické zóny v Katowicích. Na druhou stranu je ale tento region stále zmiňován jako jeden z velmi problémových v Polsku, jehož restrukturalizace je prvotním cílem po vstupu Polska do EU (Lobatch, 2003). Vysoké hodnoty zahraničních investic mohou ale jeho restrukturalizaci napomoci. Důležité bude, jak se tyto investice v regionu „zakoření“ a také jaké další, především kvalitní investice region přiláká.

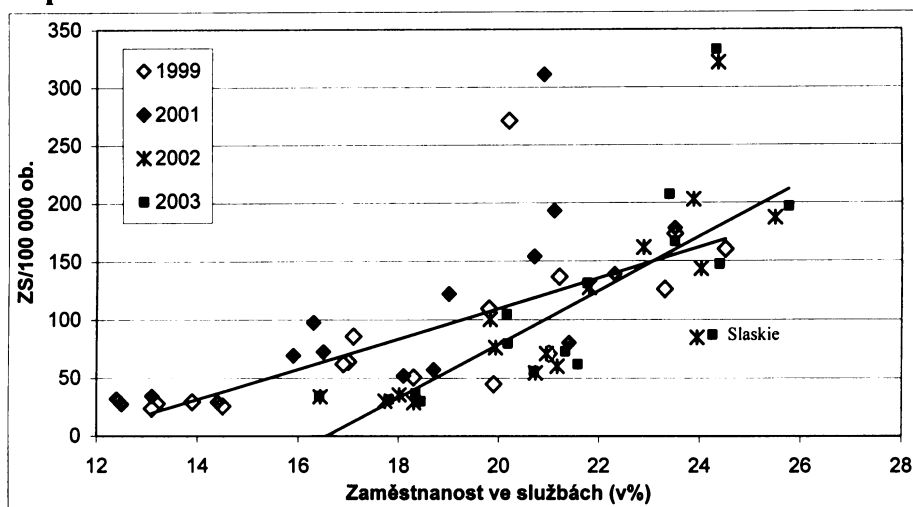
Graf 5.9: Rozmístění zahraničních společností v závislosti na HDP na ekonomicky aktivního obyvatele



Poznámka: Spojnice trendu za roky 1999 a 2003
 Pramen: GUS

Jako další byl sledován vztah mezi podílem ekonomicky aktivních obyvatel v sektoru produktivních služeb (obchod, nemovitosti, obchodní služby, doprava, skladování a telekomunikace) a relativizovaným počtem zahraničních společností. I v tomto případě byla očekávána pozitivní korelace těchto dvou proměnných, neboť vysoký podíl ekonomicky aktivních v odvětví produktivních služeb mívají především vyspělé, urbanizované regiony, které jsou z již mnohokrát zmiňovaných důvodů atraktivní pro zahraniční investory. Kromě toho jsou tyto služby důležitým zázemím pro velké společnosti, které je potřebují pro rozvoj své investice. Vztah mezi těmito dvěma proměnnými je znázorněn v grafu č. 5.10. V tomto grafu je patrná pozitivní korelace a tedy závislost lokalizace zahraničních společností v podstatě na ekonomické struktuře daného regionu, a to v podstatě ve všech sledovaných letech. Tuto závislost potvrzuje opět také hodnota korelačního koeficientu – ta činila 0,5 v roce 1999 (signifikantní na hladině významnosti 0,05) a 0,8 v roce 2003 (signifikantní na hladině významnosti 0,01). Vůbec nejvyšší podíl ekonomicky aktivních obyvatel v odvětvích produktivních služeb (25 %) má vojvodství Zachodniopomorskie na severozápadě Polska, které je ale podle počtu zahraničních společností až na druhém místě. Naopak nejméně ekonomicky aktivních obyvatel pracuje v ekonomicky slabém, spíše zemědělském vojvodství Lubelskie, které je jedno z vojvodství, kde bylo v roce 2003 lokalizováno nejméně zahraničních společností. Následují ho vojvodství Podlaskie a Podkarpacie, kde bylo zahraničních společností lokalizováno dokonce ještě méně.

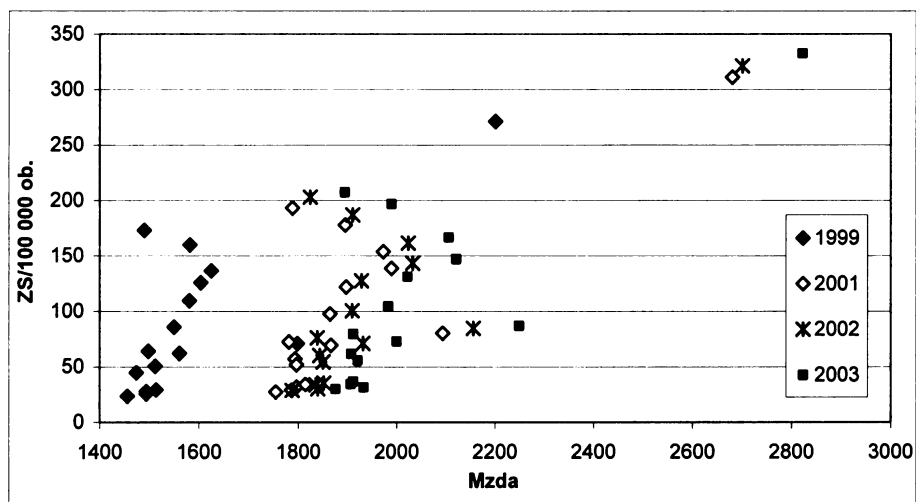
Graf 5.10: Rozmístění zahraničních společností v závislosti na podílu pracujících v produktivních službách



Poznámka: Spojnice trendu za roky 1999 a 2003
Pramen: GUS

Pro porovnání výsledků regresní analýzy provedené u České republiky, byl také v Polsku analyzován vliv výše průměrné měsíční mzdy na rozmístění zahraničních společností. Mzda je zde nejenom ukazatelem příjmové hladiny obyvatelstva, ale také do jisté míry ekonomické síly regionu a podniků v něm přítomných. Podle grafu č. 5.11 se zdá, že kromě roku 1999 není mezi těmito proměnnými zřetelná závislost. Existuje zde řada regionů, jejichž průměrná měsíční mzda je podprůměrná, ale které jsou atraktivní pro zahraniční společnosti. Jako příklad mohu uvést Lubuskie nebo Zachodniopomorskie. Pozitivní korelaci nenaznačuje ani korelační koeficient (pro větší přesnost vypočítáno bez hodnot za region Mazowieckie, který se výrazně odlišuje) – jeho hodnoty nejsou signifikantní ani na jedné z hladin významnosti.

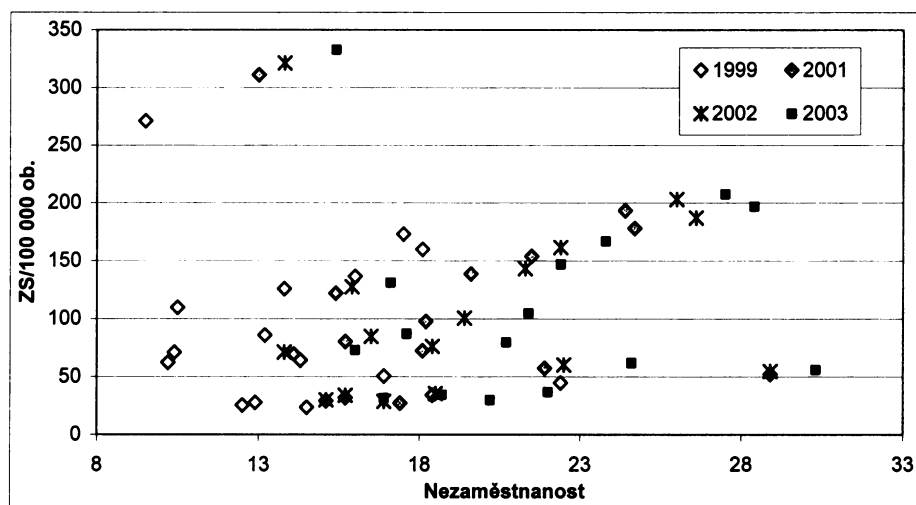
Graf 5.11: Rozmístění zahraničních společností v závislosti na průměrné měsíční mzdě



Pramen: GUS

Poslední vybranou, a také dostupnou proměnnou, byla míra registrované nezaměstnanosti. V celém Polsku je obecně míra nezaměstnanosti výrazně vyšší než ve zbylých středoevropských ekonomikách a v posledních letech se pohybuje ve většině regionů kolem 20 %. Navíc nižší míra nezaměstnanosti bývá často i v nejméně vyspělých regionech, kde je velmi vysoká zaměstnanost v priméru. Ten svým způsobem substituuje nedostatek volných pracovních míst – příkladem jsou vojvodství Lubelskie a Podlaskie. Zde je míra nezaměstnanosti pod průměrem Polska, ale podle HDP na 1 obyvatele jsou tato vojvodství na posledních místech (Lobatch, 2003). Míra nezaměstnanosti v Polsku neodráží tedy věrně ekonomické a strukturální problémy některých regionů, stejně jako vysoká míra nezaměstnanosti například ve vojvodství Zachodniopomorskie neodpovídá jeho relativně úspěšné transformaci. Lépe řečeno v tomto případě odpovídá lépe, než nízká míra nezaměstnanosti v zaostalých východních regionech. Dokládá, že region již prošel fází restrukturalizace, která s sebou nese i úpadek řady odvětví a tak i zvýšení nezaměstnanosti. Tento fakt dokládá také následující graf č. 5.12, kde není možné pozorovat v podstatě žádný vztah mezi výší míry nezaměstnanosti a počtem zahraničních společností.

Graf 5.12: Rozmístění zahraničních společností v závislosti na míře nezaměstnanosti



Pramen: GUS

Shrnutí

Rozmístění zahraničních společností v Polsku je velmi nerovnoměrné. V důsledku toho došlo k dalšímu prohloubení regionálních rozdílů, kdy většina zahraničních společností byla lokalizována v nejvyspělejších regionech zejména v západní polovině země. Jedním z faktorů, který tak ovlivnil rozmístění zahraničních společností byla blízkost západoevropským hranicím. Vliv geografické makropolohy pak na rozdíl od Maďarska nebo České republiky v průběhu sledovaného období výrazně nezeslábl. Příčinnou jsou velmi silné a dlouhé kořeny

polarizace Polska a výrazných regionálních disparit mezi západem a východem země, které sahají až do minulého století. Kromě toho byla prokázána silná závislost lokalizace zahraničních společností na ekonomické síle regionu reprezentované HDP na ekonomicky aktivního obyvatele a také na ekonomické struktuře, kdy více zahraničních společností bylo přilákáno do regionů s vysokým podílem pracujících v odvětví produktivních služeb. Ty jsou velmi důležité pro řadu velkých firem v důsledku jejich vertikální dezintegrace. Těmto závěrům odpovídá také následující tabulka, v které jsou vojvodství seskupena polskými vědci podle jejich atraktivity pro zahraniční investory.

Tab. 5.20: Investiční atraktivita polských vojvodství

Vojvodství	Pozice podle atraktivity
Mazowieckie, Śląskie	A
Wielkopolskie, Pomorskie, Dolnoslaskie, Zachodniopomorskie	B
Malopolskie, Lubuskie, Łódzkie, Kujawsko-pomorskie, Opolskie	C
Warminsko-mazurskie, Podkarpackie, Podlaskie, Lubelskie, Świętokrzyskie	D

Pramen: Lobatch, 2003

Jak již bylo řečeno za Polsko nejsou bohužel k dispozici tříděná data o zahraničních společnostech podle ekonomických odvětví a nebylo tedy možné porovnat, jak by se změnilo rozmístění zahraničních společností například pouze v průmyslu nebo ve službách oproti tomuto celkovému pohledu. Bylo by ale možné očekávat podobné změny jakou předchozích zemí, kdy v případě zahraničních společností ze sektoru služeb by se ještě více umocnilo postavení regionu hlavního města a naopak zahraniční společnosti ze sekundéru by byly více koncentrovány do tradičně průmyslových regionů.

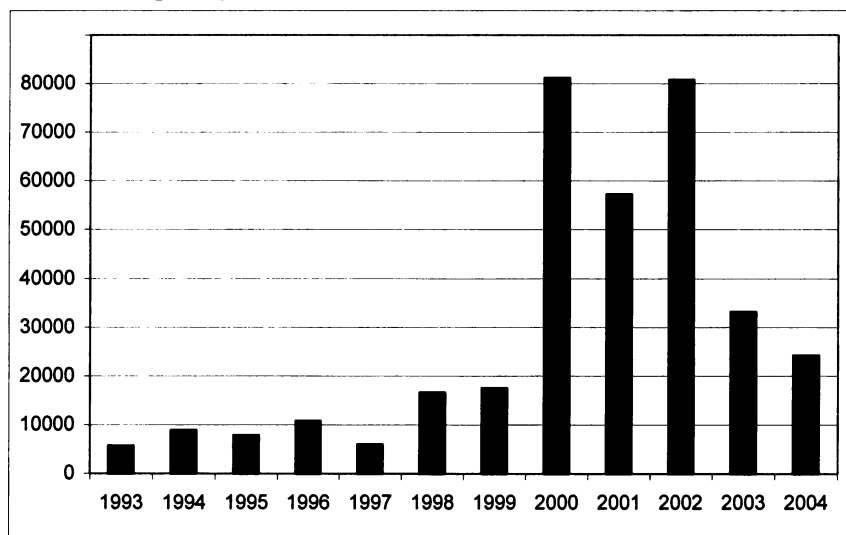
V.4 Analýza zahraničních investic na Slovensku

Slovenská republika byla až do nedávna mezi zeměmi střední Evropy v podstatě outsiderem. I přes zdůrazňování významnosti přilákat zahraniční kapitál patřilo Slovensko podle přílivu PZI až do konce 20. století na poslední příčku. Až do roku 1999 se průměrný roční příliv zahraničních investic pohyboval kolem 10 miliónů slovenských Korun. Důvodů pro tak nízký příliv zahraničních investic je několik. Soňa Ferenčíková a Adrian Smith (1998) uvádějí jako první rozpad Československa, který zvýšil nejistotu zahraničních investorů, kteří se obávali, zda se zde nevyvine nestabilní investiční prostředí. Dále, podobně jako v Česku, ani zde neexistovaly v podstatě žádné investiční pobídky. Kromě toho byla příčinou také privatizační politika, která nahrávala snižováním prodejní ceny podniků především domácím investorům a vlastníkům.

Tato nepříznivá situace se změnila na konci devadesátých let s nástupem nové vlády a již v roce 2000 se příliv zahraničních investic oproti předchozímu roku zvýšil téměř pětkrát a

v tomto roce dosáhl příliv zahraničních investic také svého maxima – činil více než 80 miliard slovenských Korun. Jedním z pozitivních faktorů bylo určitě snížení rizika a zvýšení politické stability země. I tato etapa byla na Slovensku výrazně ovlivněna privatizací, ale zároveň se k životu plně probudila investice VW v Bratislavě a začaly přicházet také první zahraniční investoři z okruhu dodavatelů. Dokladem velké atraktivity Slovenska díky nízkým daním, nižším platbám za sociální odvody a rychlejšímu založení firmy je například rozhodnutí chemického koncernu BASF o uzavření svých zastoupení v Praze a Vídni a jejich přesunutí do Bratislavy. Daň z příjmu na Slovensku činí totiž 19 procent, zatímco v Česku je to 28 a v Rakousku dokonce 34 procent. Zájem o své zastoupení na Slovensku má stále více zahraničních firem a Slovenský statistický úřad zaznamenal, že zahraničních poboček přibýlo v roce 2004 oproti předchozímu roku o devět procent.

Graf 5.13: Příliv přímých zahraničních investic v letech 1993-2004 (v mil.SK)



Pramen: NBS

Z hlediska regionální struktury zahraničních investic by se Slovensko nemělo výrazněji lišit od zbylých států střední Evropy. Podobně jako u nich by měla být většina investic koncentrována do regionu hlavního města, který má na Slovensku také velmi výhodnou polohu – má velmi dobré napojení na hlavní města tří sousedních států, Prahu, Budapešť a Vídeň, a do dalších nejvyspělejších oblastí země. Kromě toho i zde je možné předpokládat vliv geografické makropolohy, který by ještě více mohl posílit atraktivitu bratislavského regionu, ležícího na hranicích s Rakouskem.

Za Slovenskou republiku jsou k dispozici data bohužel pouze na úrovni nových krajů za roky 1999-2004. Toto členění není velmi podrobné a provedená analýza a její výsledky budou jen

rámcové. Přesto mohou být na základě těchto výsledků patrné i některé základní tendence rozmístění zahraničních investic.

Tab. 5.21: Podíl krajů na stavu (celkovém objemu) přímých zahraničních investic

	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
Bratislavský kraj	59,5	56,0	62,8	71,3	72,5	69,8
Trnavský kraj	8,9	5,4	4,4	4,3	4,2	5,9
Trenčianský kraj	6,8	3,9	3,0	2,9	2,8	3,5
Nitrianský kraj	3,8	2,6	3,3	2,7	2,6	3,1
Žilinský kraj	3,4	4,7	4,4	3,9	4,0	4,4
Banskobystrický kraj	4,9	3,0	3,5	2,6	2,5	2,4
Prešovský kraj	4,4	2,6	2,4	1,9	1,8	1,7
Košický kraj	8,3	21,7	16,1	10,4	9,6	9,2

Poznámka: * stav k 30.9.2004

Pramen: Národní banka Slovenska (NBS), Sario

Na první pohled je z tabulky 5.22 patrné dominantní postavení regionu hlavního města, které se v průběhu sledovaných let ještě zvýšilo. V roce 2002 zde byly lokalizovány již více než dvě třetiny zahraničních investic. Kromě podílu hlavního města na stavu PZI je zajímavý také jeho podíl na přílivu PZI, který v roce 2002, kdy do země přišlo nejvíce zahraničních investic, dosáhl neuvěřitelných 92 %. Na druhém místě je kraj Košický, který leží na samém východě země na hranicích s Ukrajinou a Maďarskem. Tento kraj je druhým nejvýznamnějším krajem Slovenska podle exportní výkonnosti a HDP na obyvatele a je důležitou průmyslovou základnou SR. Hlavními investicemi, které zaměřily do tohoto regionu, byly například U.S. Steel Košice, BSH Drives and Pumps nebo Siemens Automotive, v posledním roce se zde rozhodl investovat také německý investor Getrag Ford (Sario).

Podíl ostatních krajů na zahraničních investicích je velmi malý a jejich postavení relativně proměnlivé. Důvodem může být to, že celkový počet investic je malý a těmto krajům dominuje několik větších investorů, od jejichž dodatečných investic se odvíjí postavení v daném roce. V důsledku toho může být příliv investic v některém roce nulový, nebo dokonce záporný – v tomto případě je to způsobeno zápornou hodnotou reinvestovaného zisku, který si daný investor odvede do zahraničí. To se událo ale také v případě kraje Košického v letech 2001 a 2002, v důsledku čehož si tento kraj zhoršil své celkové postavení. Jako nejslabší kraj se v roce 2004 jevil kraj Prešovský, který leží v sousedství kraje Košického a na hranicích s Ukrajinou a Polskem. Podíl tohoto kraje se během sledovaných let postupně snižoval až na pouhých 1,7 procenta.

Atraktivitu jednotlivých krajů pro PZI lépe vystihuje následující tabulka 5.23, kde je stav PZI relativizován počtem obyvatel daného kraje. Jednoznačně se zde opět ukazuje dominantní

postavení Bratislavského kraje, kde je stav PZI na jednoho obyvatele více než šestinásobný oproti celorepublikovému průměru. Na druhém místě je opět Košický kraj, kde se ale hodnota PZI na jednoho obyvatele během posledních čtyř let mírně snížila v důsledku záporných hodnot reinvestovaného zisku. Ač je tedy pozice tohoto kraje stále velmi dobrá, tento trend naznačuje nezáměr současných investorů dále rozvíjet svou investici, což by do budoucna mohlo znamenat zhoršení jeho postavení a také nižší „přínosy“ z již existujících investic. Oproti tomu všechny zbývající kraje si během sledovaných let relativně polepšily. Oproti roku 1999 si relativně nejlépe (přibližně 5krát) polepšil kraj Žilinský, naopak nejméně kraj Prešovský.

Tab. 5.22: Stav PZI na 1 obyvatele podle krajů (v tis. SK)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004 [*]
Bratislavský kraj	91,93	158,86	244,43	374,60	408,53	433,34
Trnavský kraj	15,40	17,19	18,65	24,53	31,86	39,63
Trenčianský kraj	10,62	11,12	11,74	15,14	19,82	21,57
Nitrianský kraj	5,08	6,25	10,71	12,10	15,00	16,07
Žilinský kraj	4,73	11,96	14,90	17,66	20,35	23,74
Banskobystrický kraj	7,10	8,00	12,37	12,63	13,49	13,73
Prešovský kraj	5,32	5,88	6,99	7,41	7,56	8,04
Košický kraj	10,32	49,53	49,03	42,72	44,39	44,80
SR	17,67	32,39	43,32	58,59	64,76	69,25

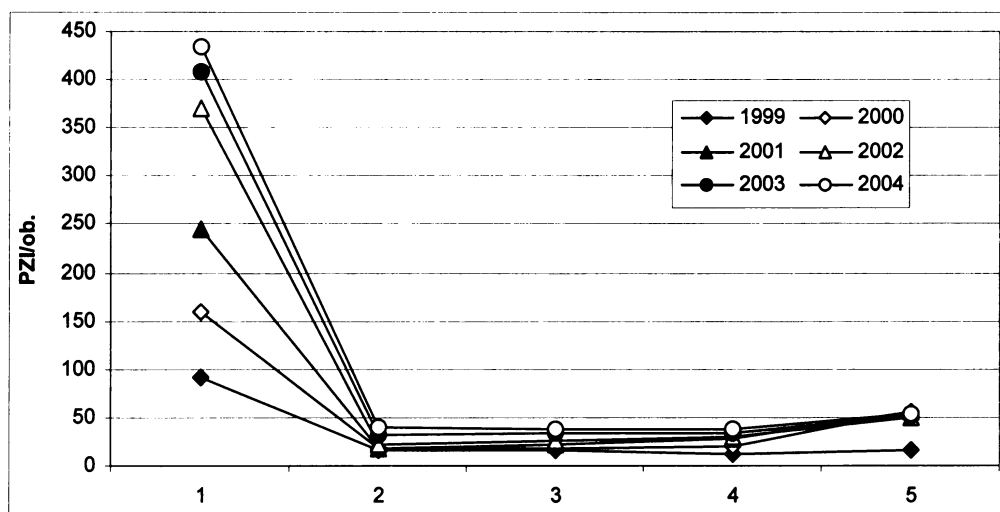
Poznámka: * stav k 30. 9. 2004

Pramen: NBS

Podobně jako u ostatních zemí, byla i v případě Slovenska provedena analýza zahraničních investic ve vztahu k dalším vybraným proměnným s cílem ověřit, zda je možné identifikovat nějaký silný faktor, který by vysvětloval rozmístění zahraničních investorů. Velkou nevýhodou v tomto případě byla malá územní podrobnost dostupných dat. V následující části bude proto prezentováno pouze několik jednoduchých grafů, které naznačují vztah mezi zahraničními investicemi a vybranými proměnnými.

Jako první byl zkoumán vztah mezi geografickou makropolohou a PZI. Tento faktor je na Slovensku ještě umocněn (nebo naopak potlačen) tím, že na hranicích s Rakouskem leží přímo kraj hlavního města. Hranice Slovenska se západoevropskými zeměmi je však velmi krátká a je tedy možné se domnívat, že faktor blízkosti hranic (mimo jiné i v důsledku dostupných dat pouze z konce minulého a počátku tohoto století) nebude hrát tak výraznou roli. Tento předpoklad potvrzuje i následující graf, kde je zobrazena hodnota PZI na 1 obyvatele pro kraje, resp. skupiny krajů podle jejich vzdálenosti od hranic s Rakouskem. U Slovenska je dominantní postavení západního regionu na hranicích s Rakouskem dáno silným postavením hlavního města, spíše než blízkostí k hranicím se Západem.

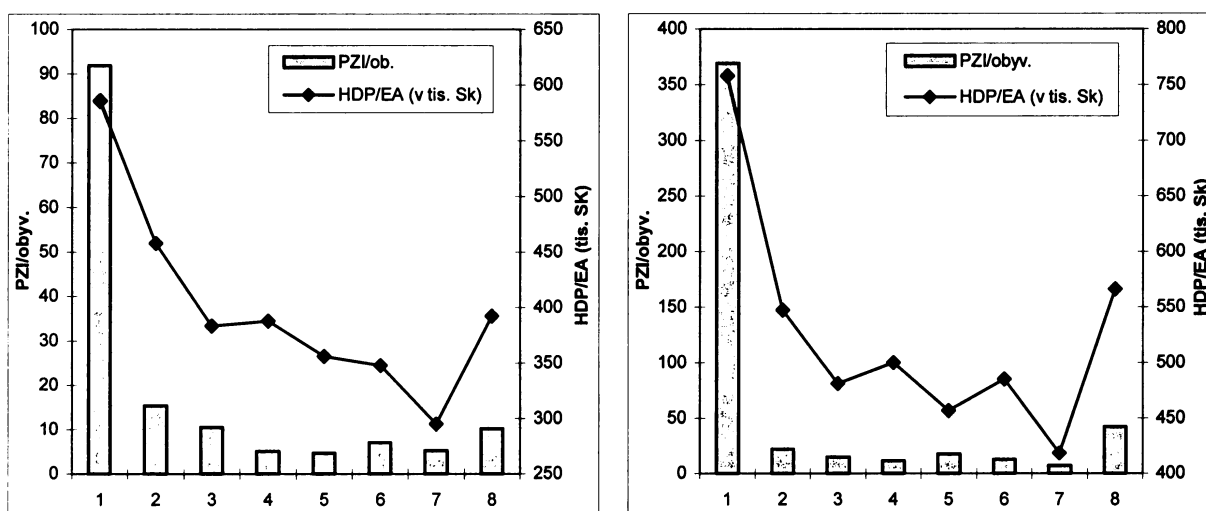
Graf 5.14 : Vztah PZI a geografické makropolohy



Poznámka: 1 – Bratislava, 2 – Trnava, 3 – Trenčín, Nitra, 4 – Žilina, Banská Bystrica, 5 – Košice, Prešov
Pramen: NBS, ŠÚSR, vlastní výpočty

Jako další proměnná byl vybrán HDP na ekonomicky aktivního obyvatele, který reprezentuje konkurenceschopnost a produktivitu regionu. U této proměnné se předpokládá silnější vliv na rozmístění zahraničních investic, které by měly směřovat především do vyspělých a tedy také konkurenceschopných a produktivních regionů. Bohužel ani v tomto případě následující graf nedokládá tuto závislost. Opět je z něj patrná jednoznačně pouze velmi silná dominance regionu hlavního města. Naopak druhý kraj v pořadí, Trnavský, je podle PZI na jednoho obyvatele kromě roku 1999 až na třetím místě. Stejně tak i u ostatních krajů „neodpovídá“ vždy hodnota PZI jejich postavení podle HDP na ekonomicky aktivního obyvatele.

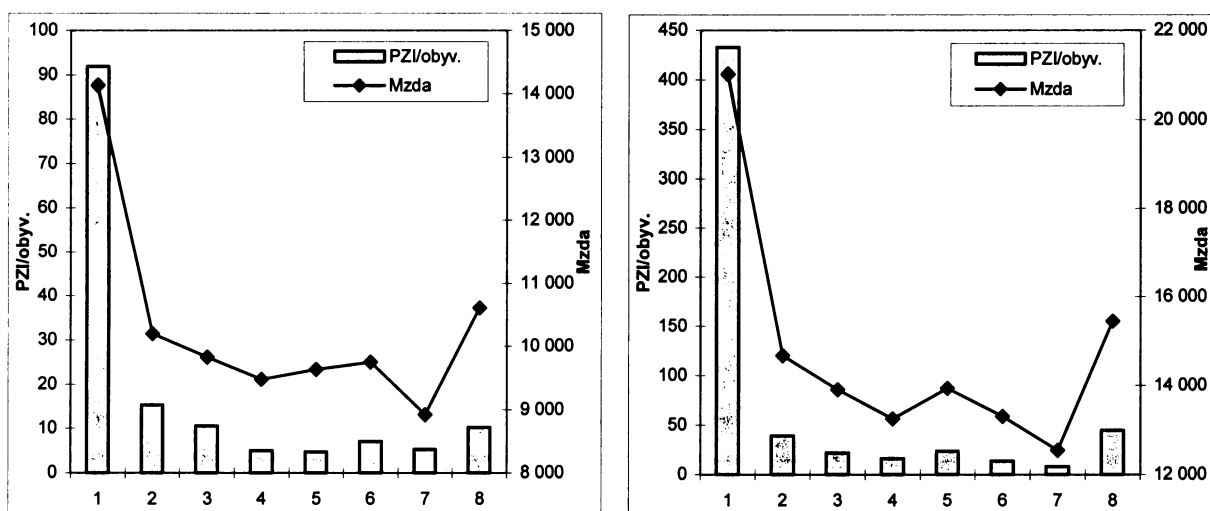
Graf 5.15 : Vztah PZI a HDP na ekonomicky aktivního obyvatele v letech 1999 a 2002



Poznámka: 1 – Bratislavský, 2 – Trnavský, 3 – Trenčianský, 4 – Nitrianský, 5 – Žilinský, 6 – Banskobystrický, 7 – Prešovský a 8 – Košický kraj
Pramen: NBS, ŠÚSR, vlastní výpočty

Jako další v pořadí byla vybrána jako vysvětlující proměnná průměrná měsíční mzda s cílem porovnat situaci na Slovensku s výsledky analýzy provedené za Česko, kde mzda vyšla jako velmi silný, pozitivní faktor reprezentující v podstatě celkovou ekonomickou sílu a také bohatství daného regionu. Podobné výsledky byly dosaženy i u Slovenska, kde je patrná jistá závislost mezi výší průměrné měsíční mzdy a PZI (vzhledem k malému počtu jednotek nelze výsledky přeceňovat). Oproti dvěma předchozím proměnným se zde projevuje jistý vztah, který naznačuje stejná tendence obou křivek. PZI míří tedy spíše do regionů bohatých, s vyšší průměrnou mzdou.

Graf 5.16 : Vztah mezi PZI a průměrnou měsíční mzdou v letech 1999 a 2002



Poznámka: viz. graf č. 5.11

Pramen: NBS, ŠÚSR, vlastní výpočty

Celkově není možné na základě provedené analýzy v případě Slovenska určit jednoznačně jaké faktory hrají hlavní roli v případě lákání zahraničních investic. Jednoznačně je možno potvrdit pouze jasné dominantní postavení hlavního města, které se jeví ještě silnější než například v Česku postavení Prahy a v Maďarsku Budapešti. V Praze a Bratislavě se koncentruje přibližně stejný podíl obyvatelstva, ale Bratislava má vyšší podíl na zahraničních investicích – přibližně 70 % ku 50 %.

V.5 Výsledné porovnání zemí střední Evropy podle rozmístění zahraničních investic

Jak ukázaly předchozí kapitoly, byl příliv zahraničních investic do zemí střední Evropy velmi nerovnoměrný. Co se týče celkového objemu zahraničního kapitálu, jeho příliv byl nejvyrovnanější u Maďarska, které bylo na počátku devadesátých let největším příjemcem zahraničních investic z výše analyzovaných zemí. Naopak největší „výkyvy“ v přílivu zahraničního kapitálu zaznamenalo od počátku devadesátých let do současnosti Slovensko, u něhož je hodnota variačního koeficientu více než dvojnásobná oproti zbylým třem zemím. To

bylo způsobeno zejména jeho nízkou atraktivitou na počátku devadesátých let, která se ale výrazně zvýšila po roce 1998.

Příliv zahraničních investic nebyl ale nerovnoměrný jen z hlediska přílivu celkového kapitálu v průběhu sledovaných let ale, což bylo pro naši analýzu klíčové, také z hlediska územního. Jedním ze společných trendů středoevropských zemí byla výrazná koncentrace zahraničních společností, resp. zahraničního kapitálu do hlavních měst. Ačkoliv všechna hlavní města koncentrují vždy největší podíl zahraničních společností, resp. zahraničního kapitálu, i zde můžeme pozorovat jisté rozdíly, které souvisejí s charakterem systému osídlení a dominance hlavního města v něm. Podíly hlavních měst na počtu zahraničních společností, resp. objemu zahraničního kapitálu jsou uvedeny v následující tabulce. Vzhledem k tomu, že za dané státy nejsou k dispozici stejná data - u Česka, Maďarska a Polska se jedná o počet zahraničních společností, u Slovenska o objem zahraničního kapitálu – nejsou údaje zcela porovnatelné. Podle toho ale, že u tří prvně jmenovaných zemích byl podíl hlavního města na objemu zahraničního kapitálu o něco vyšší než jeho podíl na počtu zahraničních společností, je možné předpokládat, že obdobně tomu bude také u Slovenska.

Tab. 5.23: Podíl hlavních měst na počtu zahraničních společností, resp. objemu zahraničního kapitálu a počtu obyvatel

	1994	1996	1998	2002	1994	1996	1998	2002
Praha	20,0	-	47,4	38,7	11,8	-	11,7	11,4
Budapest	54,5	49,5	51,6	52,7	18,8	18,5	18,2	17,0
Warsawa	-	33,1	32,3	-	-	6,3	6,3	-
Bratislava*	-	58,1	60,6	71,3	-	11,4	11,4	11,5

Poznámka: * podíl na objemu zahraničního kapitálu

Pramen: ČSÚ, HCSO, GUS, NBS

Nejvyšší podíl byl v roce 2002 zaznamenán u Bratislavy, a to více než 70 procent. Jak již bylo uvedeno, tento podíl může být mírně nadhodnocen tím, že se jedná o zahraniční kapitál a ne o počet zahraničních společností. Přesto je nutné poznamenat, že u žádného z ostatních měst nedosáhl ani jeho podíl na zahraničním kapitálu tak velké hodnoty (nejvyšší byl u Budapešti, a to v průměru kolem 55 procent). Naopak nejnižší podíl, kolem jedné třetiny, má region hlavního města Polska. V Polsku má totiž hlavní město také mnohem silnější „konkurenci“ v ostatních velkých městech – například Krakova, Poznaň, Wrocław nebo Katowic.

Kromě koncentrace zahraničních společností do hlavních měst byla dalším pozorovaným trendem silnější koncentrace zahraničních společností do západního pohraničí, kde byly na základě předpokladu lokalizovány především ty společnosti, které zde chtěly využít levných vstupů do výroby. Opět i zde ale existují rozdíly mezi jednotlivými zeměmi. Nejvyšší podíl



západního pohraničí můžeme pozorovat u Slovenska, kde je ale tento fakt zkreslen tím, že se jedná současně o region hlavního města Bratislavy, který je jako jediný lokalizován na hranicích s Rakouskem. Kromě Slovenska byl vyšší podíl zahraničních společností v západních regionech zaznamenán u Česka a Polska. Zatímco ale u Česka se tento podíl ve sledovaném období snížil, u Polska dokonce mírně vzrostl. Naopak u Maďarska, které bylo tradičně rozděleno spíše podle polarit mezi severem a jihem, byl podíl východních regionů v roce 2002 dokonce vyšší než regionů na hranicích s Rakouskem. Opět je možné konstatovat, že ačkoliv byl jistý vliv geografické makropolohy prokázán, její vliv je velmi odlišný v jednotlivých zemích. Nejsilněji se její vliv projevoval v Česku a Polsku, kde má tato polarita velmi dlouhé kořeny. U Polska souvisí s již zmiňovaným několikerým dělením Polska.

Tab. 5.24: Podíl západních a východních regionů

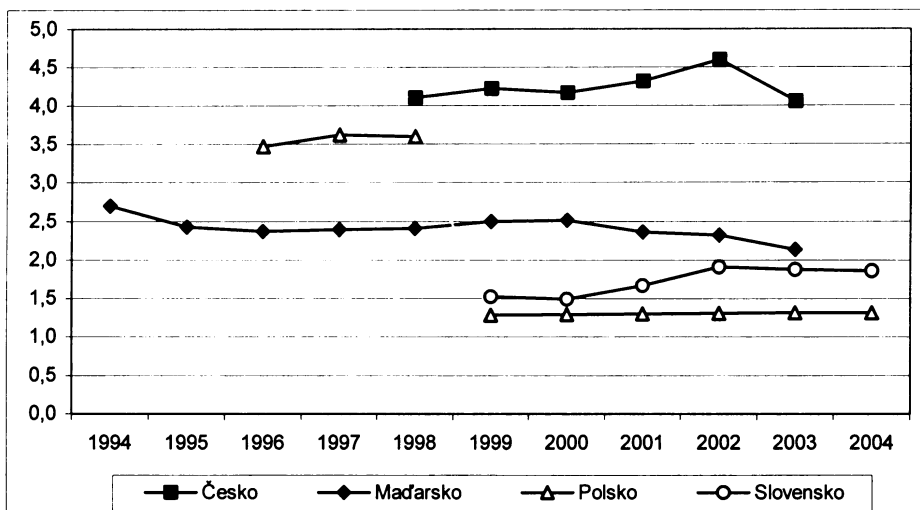
	Zahraníční společnosti				Obyvatelstvo			
	1994	1996	1998	2002	1994	1996	1998	2002
Západ								
Česko	30,1	-	18,1	21,4	20,3	-	20,4	20,5
Maďarsko	10,1	11,3	11,1	9,9	9,8	9,8	9,8	9,9
Polsko	-	17,2	17,1	20,9	-	14,8	14,8	14,7
Slovensko	-	58,1	60,6	71,3	-	11,4	11,4	11,5
Východ								
Česko	15,0	-	8,9	9,1	25,4	-	25,4	25,3
Maďarsko	6,6	9,4	8,7	10,3	15,1	15,2	15,2	15,4
Polsko	-	5,7	6,6	3,6	-	14,4	14,4	14,4
Slovensko	-	9,1	13,0	12,3	-	28,7	28,7	28,8

Pramen: ČSÚ, HCSO, GUS, NBS

Kromě jiného charakteristiky rozmístění zahraničních investic uvedené výše potvrzují, že toto rozmístění je velmi nerovnoměrné. To dokládají také variační koeficienty uvedené v grafu č. 5.13. Celkově je patrné, že nerovnoměrnost rozmístění se v těchto zemích během sledovaných let ani výrazněji nezvýšila, ale ani nesnížila. Například v Česku se variační koeficient mírně zvyšoval až do roku 2002, zatímco v roce 2003 poklesl. To ale nemusí být vlivem skutečného poklesu nerovnoměrnosti v rozmístění zahraničních investic, ale již zmiňovanými poklesem objemu zahraničních investic v důsledku obchodů s akciemi, které výrazně podhodnotily především postavení Prahy – objem zahraničního kapitálu se zde mezi roky 2002 a 2003 snížil o více než 75 miliard Kč. I na základě analýzy v úvodní kapitole této části je možné považovat za reálnější trend mírného zvyšování heterogenity rozmístění zahraničních investic, i v důsledku posilování pozice hlavního města a ostatních metropolitních areálů (jejich podíl na objemu zahraničních investic se zvýšil z 72 % na 78), tak jak naznačil vývoj křivky v předchozích letech. Pro srovnání vývoje v loňském roce nejsou bohužel ještě dostupná data, a tak není možné potvrdit, zda se jedná, jak

předpokládáme, pouze o „výkyv“, nebo zda došlo opravdu ke změně tendence a mírnému snížení regionálních rozdílů.

Graf 5.17: Variační koeficient rozmístění zahraničních investic v letech 1994-2004



Pramen: vlastní výpočty

Další zemí, kde došlo k relativně vyššímu nárůstu variačního koeficientu (pokud počítáme také Česko), bylo Slovensko. Zde se podobně jako v Česku zvýšil výrazněji podíl hlavního města, a to z přibližně 60 na 70 %. Nárůst není ale také nijak výrazný.

K mírnému poklesu variačního koeficientu, který se snížil z hodnoty 2,7 na 2,1, došlo v Maďarsku, kde se oproti Česku podíl hlavního města na objemu zahraničních investic mírně ve sledovaném období snížil.

Konečně je ale velmi těžké říci, ve které ze zemí je rozmístění zahraničních investic nejvíce nerovnoměrné, neboť data za jednotlivé země jsou k dispozici za velmi odlišné jednotky – zatímco v Česku to je 76 okresů, na Slovensku pouze 7 krajů. Ač se tedy na první pohled zdá, že nejvíce nerovnoměrně by byly zahraniční investice rozmístěny právě v Česku, není to možné potvrdit. Vidět je to také u Polska, kde hodnota variačního koeficientu počítaná za 49 starých vojvodství je výrazně vyšší než jeho hodnota v případě pouze 16 nových vojvodství. Stejně tak to potvrzují i variační koeficienty rozmístění zahraničních investic podle krajů v České republice. V tomto případě byly variační koeficienty výrazně nižší, jejich hodnoty se pohybovaly v rozmezí 1,7 – 1,9 v letech 1998-2002.

Cílem této práce bylo právě vysvětlit toto nerovnoměrné rozmístění pomocí řady vysvětlujících proměnných. Jak ale ukázala analýza v této kapitole, nebylo možné na tuto otázku jednoznačně odpovědět. Výsledky provedených analýz u jednotlivých zemí jsou

velmi rozdílné. Zatímco například u Polska byla prokázána velmi silná závislost mezi rozmístěním zahraničních investic a HDP daných regionů, v Maďarsku ani na Slovensku se tuto závislost prokázat nepodařilo. Investiční rozhodnutí na regionální úrovni jsou tedy pravděpodobně výsledkem kombinace řady faktorů, z nichž mnohé představují faktory velmi subjektivní, které je velmi složité statisticky „testovat“. Svou roli může hrát například také již přítomnost nějakého jiného zahraničního investora v regionu, která ukazuje na dobrou zkušenost s touto lokalitou, nebo celková „image“ daného regionu, která v sobě skrývá celkovou atmosféru lokality, etiku práce, schopnost dobré spolupráce apod.

Ve všech zemích bylo ale patrné, že rozmístění zahraničních investic je svým způsobem setrvačné. Regiony atraktivní na počátku devadesátých let si své dobré postavení většinou zachovaly, naopak regiony, které na počátku devadesátých let přilákaly jen velmi malý díl zahraničních investic zůstaly na posledních příčkách i na počátku tohoto desetiletí. Mnohdy si své postavení dokonce ještě zhoršily. Tuto „setrvačnost“ dokládají také Pearsonovy korelační koeficienty, které prokázaly závislost objemu zahraničních investic, resp. počtu zahraničních společností mezi jednotlivými lety (pohybují se mezi 0,87-1,00 pro všechny země a roky, vždy signifikantní na hladině významnosti 0,01). U některých regionů se ale zároveň projevuje negativní trend, kdy investor zisk vyprodukovaný v daném regionu zde dále neinvestuje. Díky vysoké investici do základního kapitálu jsou ale tyto regiony nadále na předních místech. Odliv kapitálu již existujícího investora může ale v tomto případě naznačovat, že neplánuje svou investici zde nadále rozšiřovat a podporovat, čímž snižuje její přínos pro daný region. Hrozí zde také, že by tento investor, poté co „zanikne“ důvod jeho investice zde (například levné výrobní vstupy, pobídky apod.), svou investici stáhne a odejde do jiného regionu, resp. země. P sledování těchto trendů by bylo zapotřebí delší časové řady, která by nám umožnila zhodnotit, jak se změnilo postavení regionů například s přílivem kvalitnějších a náročnějších investic, které jsou v zemích střední Evropy stále více očekávány.

Kromě rozdílných faktorů, které měly vliv na rozmístění zahraničních investic v jednotlivých zemích, bylo možno pozorovat také rozdíly v rozmístění zahraničních investic podle hlavních odvětví. Zde se potvrdil předpoklad o výraznější koncentraci zahraničních investic směřujících do terciérního sektoru, a to především do regionů hlavních měst. Naopak v případě investic směřujících do sekundéru byly podíly hlavních měst výrazně vyšší, zejména na úkor tradičních průmyslových oblastí.

VI Závěr

Cílem této práce byly analýzy regionální struktury zahraničních investic v zemích střední Evropy, její dlouhodobý vývoj a změny a také snaha o její vysvětlení pomocí vybraných proměnných a faktorů. Přímé zahraniční investice se v těchto zemích staly po roce 1989 významným fenoménem, který měl přispět k jejich rychlé transformaci v tržní ekonomiky. Ačkoliv se příliv zahraničních investic v průběhu devadesátých let a počátku tohoto desetiletí výrazně zvyšoval, středoevropské ekonomiky v tomto ohledu stále zaostávají za vyspělými, západoevropskými zeměmi. Velmi nerovnoměrný byl také příliv zahraničních investic v celém regionu bývalých postkomunistických zemí. Zde to byly právě čtyři středoevropské země, které přilákaly téměř dvě třetiny z celkového objemu zahraničních investic směřujících do zemí SVE. Tyto země vytěžily především ze své dobré polohy na hranicích s vyspělými zeměmi západní Evropy, dále z poměrně rychlé, prvotní fáze transformace, která vedla k relativní politické a ekonomické stabilitě a také z kvalifikované, ale relativně levné pracovní síly. Absolutně přilákalo do konce roku 2002 nejvíce zahraničních investic Polsko (45 mld. dolarů), nejméně pak Slovensko (10 mld. dolarů), které ale v posledních letech náskok svých sousedů snížilo.

Zahraniční investice směřující do zemí střední Evropy byly také výrazně selektivní v rámci souboru těchto zemí, stejně jako mezi jednotlivými regiony. Spolupráci navazují zahraniční investoři především s perspektivními a výkonnými podniky. Tím vede jejich aktivita k urychlení restrukturalizace a transformace především té nejvýkonnější části ekonomiky a zesiluje tak selektivní působení transformačního procesu. Ve svém důsledku to vede k zesilování regionálních nerovnoměrností uvnitř státu, které pak rozdílným způsobem využívají investoři podle své strategie. Investice motivované hledáním nových trhů se koncentrují především ve velkých centrech a vyspělých regionech, čímž posilují vliv hierarchického principu prostorové diferenciaci. Nejvyšší koncentrace zahraničních společností do regionu hlavního města se v tomto případě projevila na Slovensku, nejmenší naopak v Polsku, kde hlavní město nemá tak dominantní postavení ani v sídelním systému. Na druhé straně investice motivované především levnějšími vstupními náklady měly, hlavně na počátku devadesátých let, charakter difúzního šíření přes hranice s Německem a Rakouskem. Jejich koncentrace v západním pohraničí středoevropských zemí posílila jejich západo-východní polarizaci, a to nejvíce v Česku a Polsku, v Maďarsku spíše „dočasně“ pozměnila tradiční severo-jížní rozdělení země.

Celkové shrnutí výsledků práce nelze začít jinak než zdůrazněním obtížnosti získávání dat. Ač jsou zahraniční investice významným fenoménem, který velmi silně ovlivňuje ekonomiku

středoevropských zemí, databáze zahraničních investic, resp. společností jsou ve většině zemí nedostatečné. Hlavní nevýhodou získaných dat byla jednak jejich časová nesourodost, kdy za každou zemi byla získána data za jiné období, navíc velmi často jen za relativně krátký časový úsek, který příliš neumožňuje analýzu dlouhodobého vývoje rozmístění zahraničních investic. Další nevýhodou představovala relativně málo podrobná územní struktura, za kterou byla data k dispozici (u Slovenska to bylo pouze 7 nových krajů) a také často chybějící třídění těchto dat podle hlavních ekonomických odvětví. Navíc nedostatečná byla také statistika týkající se ostatních ukazatelů, které byly vybírány jako vysvětlující faktory. Nedostupnost mnohých dat výrazně omezila možnost jejich výběru. Ten byl nakonec jednoznačně determinován jejich dostupností v běžných publikacích národních statistik analyzovaných zemí.

K hodnocení rozmístění zahraničních investic byly v této práci použity, především díky zmiňovanému charakteru dat, jednoduché statistické a popisné metody, jejichž cílem byla analýza závislosti rozmístění zahraničních investic na různých faktorech, především ekonomických ukazatelích. V případě České republiky byla díky relativně dobré dostupnosti a podrobnosti územní struktury dat použita také metoda vícerozměrné regresní analýzy pro lepší odhalení předpokládaných závislostí.

Na základě výsledků této práce se podařilo prokázat, že dlouhodobá úspěšnost regionů je určována především faktory postavení center v hierarchii osídlení a také geografickou makropolohou daného regionu. Nepodařil se prokázat jednoznačný vliv dalších vybraných proměnných, jejichž význam se v jednotlivých zemích lišil. Vliv postavení center v hierarchii osídlení dokládá dominantní postavení regionů hlavních měst z pohledu zahraničních investic, které se ve většině zemí v průběhu sledovaného období ještě zvýšilo. Nejvyšší podíl na objemu zahraničních investic byl v Bratislavě, a to více než 70 %, nejméně naopak ve Varšavě. Stejně tak byl vyšší podíl na objemu zahraničních investic, resp. zahraničních společnostech ve vyspělých a bohatých regionech, jejichž pozice je tak nadále posilována. V Česku se například podíl metropolitních areálů na zahraničních investicích v průběhu let 1998-2002 zvýšil přibližně o 6 procentních bodů. Kromě hierarchie osídlení bylo rozmístění zahraničních investic ovlivněno také geografickou makropolohou, která ve většině zemí posílila západovýchodní polarizaci země. Dokládají to relativně vysoké podíly západních příhraničních okresů v Česku a Polsku, které byly vyšší než podíl těchto regionů na obyvatelstvu. Zatímco ale v Česku došlo do roku 2002 ke snížení podílu této oblasti, v Polsku se její podíl na zahraničních společnostech mírně zvýšil. V obou zemích se jedná o faktor s dlouhými kořeny, který je dán jejich historickým vývojem a projevuje se jako významný

faktor nejenom v případě zahraničních investic (a to především právě v Polsku, které je v důsledku historického dělení Polska rozděleno na vyspělejší západní a více zemědělskou a méně vyspělou východní část). Zmiňovaný faktor se projevil také u Maďarska, kde byly dočasně“ zvýhodněny regiony na západní hranici s Rakouskem, které byly díky levným vstupům atraktivní pro řadu menších rakouských investorů. Na počátku tohoto desetiletí se zde ale opět převážilo tradiční rozdělení země ve prospěch severních regionů v čele s regionem hlavního města. Na Slovensku byl vliv geografické makropolohy ve směru západ-východ neprokazatelný, neboť Slovenská hranice s Rakouskem je velmi krátká a na této hranici se nachází region hlavního města, který je primárně atraktivní pro zahraniční investory z důvodů vertikální geografické polohy.

Kromě těchto dvou předpokladů, které práce potvrdila, byl analyzován také vliv dalších proměnných na rozmístění zahraničních investic. V tomto případě byly výsledky odlišné podle jednotlivých zemí a je možné se domnívat, že rozhodnutí o lokalizaci zahraničních investic je často ovlivňováno velkou množinou rozličných faktorů, které nezahrnují pouze faktory ekonomické, ale také řadu faktorů subjektivních včetně celkové strategie zahraničního investora, kvalita lokálního prostředí, která kromě tradičních faktorů zahrnuje v současnosti také celkovou atmosféru lokality, etiku práce, schopnost dobré spolupráce, příznivé podnikatelské prostředí nebo image regionu mezi zahraničními, nadnárodními korporacemi.

Kromě výše zmíněných předpokladů bylo v práci také sledováno rozdílné rozmístění zahraničních investic podle hlavních ekonomických sektorů. V tomto případě bylo nutné omezit se pouze na analýzu v Česku a na Maďarsku. V obou zemích byla k dispozici data o počtu zahraničních společností tříděných podle hlavních ekonomických odvětví, v Česku však pouze o společnostech v sekundéru a terciéru celkem, bez podrobnějšího třídění. Analýzou bylo prokázáno odlišné rozmístění zahraničních společností v těchto dvou sektorech. Zatímco zahraniční společnosti ze sektoru služeb jsou výrazně koncentrovány do metropolitních areálů a posilují tak hierarchizaci nejvýznamnějších center osídlení, zahraniční společnosti v sekundéru byly více lokalizovány v tradičních průmyslových regionech, přičemž podíl region hlavního města byl v tomto případě výrazně nižší. Pro srovnání je možné uvést podíl regionů hlavních města v Česku a Maďarsku na počtu zahraničních investic právě v těchto dvou sektorech. V Česku to bylo v roce 2002 27:43 %, v Maďarsku pak 67:41 %. Vyšší byla koncentrace společností z odvětví sekundéru do západního pohraničí na hranicích s Rakouskem a Německem, kde se tak projevil sousedský efekt. Atraktivita těchto regionů byla dána možností využití levných výrobních vstupů v kombinaci s nízkými dopravními náklady.

Celkově bylo rozmístění zahraničních investic ve všech zemích výrazně nerovnoměrné a dá se říci, že během sledovaného období se jeho míra nerovnoměrnosti příliš nezměnila, ani nesnížila, ale ani nezvýšila. Nerovnoměrné rozmístění zahraničních investic posiluje dále existující regionální rozdíly a zvýraznilo rozdílně úspěšnou „adaptaci“ jednotlivých regionů na nové ekonomické podmínky. Nadále je možné předpokládat, že tyto rozdíly se ještě prohloubí, zejména co do typů jednotlivých investic. U zemí střední Evropy se stále více předpokládá, a je to také jejich jedinou možnou budoucí rozvojovou strategií, že v budoucnu bude do tohoto regionu směřovat stále více investic z odvětví s vyšší přidanou hodnotou a z odvětví strategických služeb. Tyto investice jsou mnohem náročnější na kvalitní lidské zdroje a celkové podnikatelské prostředí. Je tedy možné předpokládat, že tyto investice budou ještě více směřovat především do nejvyspělejších regionů, čímž se zvýší rozdíly mezi jednotlivými regiony. Celkový přínos těchto investic je pravděpodobně také vyšší než u investic hledající pouze levnou, kvalifikovanou práci, u kterých navíc hrozí, že poté co se vstupní náklady zvýší a region ztratí tuto svou komparativní výhodu a investor zamíří dále na východ.

A co je možné s tím z pohledu regionu udělat? Co se týče strategie regionálních, případně také národních politik ve vztahu k zahraničním investicím, je potřeba zdůraznit, že strategie založená pouze na přilákání zahraničních investic nemusí být úspěšná. Zejména pokud není technologická vyspělost regionu v souladu s danou investicí. Její přínos bude pravděpodobně velmi malý, neboť zde nebude možnost například užší spolupráce s dalšími subjekty v regionu apod. Důležitá je naopak komplexní politika, která povede k podpoře endogenního rozvoje daného regionu a která bude zároveň stimulovat spolupráci mezi jednotlivými aktéry v regionu. Jako příklad je často uváděno Irsko, kde zvýšení kvality lidského a fyzického kapitálu a celkové sociální infrastruktury vedlo také ke zvýšení kvality přicházejících zahraničních investic. V současnosti, kdy se předpokládá, že se nadále budou zvyšovat reinvestice zisků již existujících investorů, je právě podpora vzájemné spolupráce a „zakořenění“ investora v regionu klíčové pro získání co nejvyššího přínosu ze zahraniční investice. Kromě toho by se regiony měly postupně začít zaměřovat na investice s vyšší přidanou hodnotou, které znamenají dlouhodobější přínos regionu a u nichž je menší riziko „brzkého“ odchodu investora po zvýšení vstupních nákladů.

V případě zahraničních investic je kromě jejich rozmístění, které má své důsledky pro regionální rozdíly, důležité věnovat se také jejich dopadu na ekonomiku daného státu, resp. regionu. Tento výzkum vyžaduje odlišné přístupy a typy analýz, založené na případových

studiích, které by zahrnovaly otázky vývoje spolupráce a kontaktů zahraničních investorů se svým okolím, jaké jsou v daném regionu pro tuto spolupráci bariéry nebo naopak příležitosti apod. Tento typ výzkumné agendy by napomohl odhalit „skutečný“ přínos zahraniční investice pro region včetně možnosti odhalení určitých slabin, které tento přínos oslabují a které je potřeba napravit.

Literatura:

ARTISIEN-MAKSIMENKO, P., ROJEC, M. (1996): Foreign Investment and Privatization in Eastern Europe: An Overview. In: Artisien-Maksimenko, P., Rojec, M. (Eds.): Foreign Direct Investment and Privatization in Eastern Europe, Palgrave, Hampshire (UK), s. 3-33

BALOUŠEK, A. a kol. (1992): Foreign investment in Czechoslovakia, Orbis, Praha, 32 s.

BARRELL, L., HOLLAND, D. (2000): Foreign Direct Investment and Enterprise Restructuring in Central Europe. Economics of Transition, 8, č. 2, s. 477-504

BARTA, G. (1994): Foreign Investment in the Hungarian Economy: the Role of Transnational Companies. In: Dicken, P., Quévit (Ed.): Transnational Corporations and European Regional Restructuring, Faculty of Geographical Sciences, Utrecht University, s. 131-150

BENÁČEK, V. (2000): Přímé zahraniční investice v české ekonomice. Politická ekonomie, 2000, č. 1, s. 7-23

BLAŽEK, J. (1996a): Mezuregionální rozdíly v České republice v transformačním období. Sborník ČGS 101, č. 4, s. 265-277

BLAŽEK, J. (1996b): Nové institucionální rámce ekonomiky a regionální rozvoj: velké firmy a sektor progresivních výrobních služeb. In: Hampl, M. a kol.: Geografická organizace společnosti a transformační procesy v ČR, Přírodovědecká fakulta, Univerzita Karlova, Praha, s. 303-314

BLAŽEK, J. (1999): Regional Development and Regional Policy in Central Eastern European Countries in the Perspective of the EU Eastern Enlargement. In: Hampl, M. et al.: Geography of Societal Transformation in the Czech Republic, Department of Social Geography and Regional Development, Charles University of Prague, Faculty of science, Praha, s. 181-207

BLAŽEK, J. (2001): Velké firmy a subjekty terciéru jako aktéři regionálního rozvoje v České republice. In: Hampl, M. a kol.: Regionální vývoj: specifika české transformace, evropská integrace a obecná teorie, Přírodovědecká fakulta, Univerzita Karlova, Praha, s. 227-249

BLAŽEK, J., CSANK, P., HUDEČEK, T. (2005): The Role of West East Gradient for Regional Development: the Case of the Czech Republic. *V tisku.*

BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. (2002): Teorie regionálního rozvoje: nástin, kritika, klasifikace, Karolinum, Univerzita Karlova, Praha, 211 s.

BRADSHAW, M.J. (2005): Foreign Direct Investment and Economic Transformation in Central and Eastern Europe. In: Turnock, D.: Foreign Direct Investment and Regional Development in East Central Europe and Former Soviet Union, London, s. 3-19

DAWSON, A. (2005): Foreign Direct Investment: A Sectoral and Spatial Review. In: Turnock, D.: Foreign Direct Investment and Regional Development in East Central Europe and Former Soviet Union, London, s. 39-54

DEICHMANN, J. I. (2001): Distribution of Foreign Direct Investment among Transition Economies in Central and Eastern Europe, Post-Soviet Geography and Economics, V.H. Winston and Son, Inc, Columbia, roč. 42, č. 2, s. 142-152

DICKEN, P. (2001): Global Shift. Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century. The Guilford Press, New York,

DICKEN, P., QUÉVIT, J.S., DESTERBECQ, H., NAUWELAERS, C. (1994): Strategies of transnational corporations and European regional restructuring: some conceptual bases. In: Dicken, P., Quévit (Ed.): Transnational Corporations and European Regional Restructuring, Faculty of Geographical Sciences, Utrecht University, s. 9-28

DOMAŃSKI, B. (2001): Kapital zagraniczny w przemyśle Polski. Instytut geografii i gospodarski przestrznej, Uniwersytet Jagielloński, Krakow, 522 s.

DOSTÁL, P. (1998): Democratisation, economic liberalization, and transformational slump: a cross-sectional analysis of twenty-one post communist countries, Environment and Planning C: Government and Policy, 16, s. 281 - 306

DUNNING, John H. (1972): International investment: Selected readings, Penguin Books, Harmondsworth (UK), 495 s.

DUNNING, John H. (1993): Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison – Wesley Publishing Company, London, 687 s.

DUNNING, John H. (1996): Assessing the Cost and Benefits of Foreign Direct Investment: Some Theoretical Considerations. In: Artisien-Maksimenko, P., Rojec, M. (Eds.): Foreign Direct Investment and Privatization in Eastern Europe, Palgrave, Hampshire (UK), s. 34-65

DZIEMIANOWICZ, W. (1993): Foreign Capital in Czecho-Slovakia, Poland and Hungary, 1989-1992. In: Gorzelak, G, Jalowiecki, B. (eds.): Regional Question in Europe, University of Warsaw, s. 537-570

EBRD (1994): Foreign Direct Investment. Transition Report. European Bank for Reconstruction and Development, London

ECB (2003): Accession countries balance of payments / international investment position statistical methods. European Central bank, Frankfurt am Main, 288 s.

EUROSTAT (2000): European Union FDI with Candidate Countries: an overview. Statistic in Focus, Eurostat, 7 s.

http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1073,1135281,1073_1135295&_dad=portal&_schema=PORTAL&p_product_code=CA-NJ-00-026

EUROSTAT (2002): Foreign Direct Investment in the Candidate Countries: sector and country composition, Statistic in Focus, Eurostat, 7 s.

http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1073,1135281,1073_1135295&_dad=portal&_schema=PORTAL&p_product_code=KS-NJ-02-055

EUROSTAT (2003a): Foreign Direct Investment and External Financing in the Candidate Countries, Statistic in Focus, Eurostat, 7 s.

http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1073,1135281,1073_1135295&_dad=portal&_schema=PORTAL&p_product_code=KS-NJ-03-011

GEENHUIZEN, van M., NIJKAMP, P. (1998): Potentials for East – West Integration: the Case of Foreign Direct Investment, Environment and Planning C: Government and Policy, 16, s. 105 - 120

GORZELAK, G. (1996): The Regional Dimension of Transformation in Central Europe, Regional Studies Association, Bristol, USA, 152 s.

HAMPL, M., GARDAVSKÝ, V., KÜHNL, K. (1987): Regionální struktura a vývoj systému osídlení ČSR, Univerzita Karlova, Praha, 255 s.

HAMPL, M. (1999): Long-term Trends of Settlement Development. In: Hampl, M. et al.: Geography of Societal Transformation in the Czech Republic. Department of Social Geography and Regional Development, Charles University of Prague, Faculty of science, Praha, s. 27-44

HAMPL, M. a kol. (2001): Regionální vývoj: specifika české transformace, evropská integrace a obecná teorie, Přírodovědecká fakulta UK, katedra sociální geografie a regionálního rozvoje, Praha, 328 s.

HARDY, J., SWAIN, A. (1998): Globalization, Institutions, Foreign Investment and the Reintegration of the East and Central Europe and the Former Soviet Union with the World Economy. Regional Studies, 32, s. 587-590

HUBER, P. (2003): On the Determinants of the Cross-border Cooperation of Austrian Firms with Central and Eastern European Partners. Regional Studies, 37, s. 947-955

HUNYA, G. (1996a): Foreign Investment Companies in the Hungarian Economy. In: Artisien-Maksimenko, P., Rojec, M. (Eds.): Foreign Direct Investment and Privatization in Eastern Europe, Palgrave, Hampshire (UK), s. 172-192

HUNYA, G. (1996b): Foreign Direct Investment in Hungary: a Key Element of Economic Modernization. The Vienna Institute for Economic Studies, Vienna, 38 s.

ITDH (2002): Competitiveness 2002: an International Comparison of the Competitive Advantages of Hungary. The Hungarian Investment and Trade Development Agency, Budapest, 19 s.

JAROLÍM, M. (1999): Přímé zahraniční investice v teorii a praxi. Podkladový materiál pro přednášku České společnosti ekonomické. CERGE UK Praha a AV ČR.

JENSEN, C. (2004): Localized Spillovers in Polish Food Industry: The Role of FDI in the Development Process. Regional Studies, 38, s. 535-550

JERMAKOWICZ, W. (1996): Foreign Investment and Privatization in Poland. In: Artisien-Maksimenko, P., Rojec, M. (Eds.): Foreign Direct Investment and Privatization in Eastern Europe, Palgrave, Hampshire (UK), s. 156-172

LISÁ, K. (1999): Analýza regionální struktury zahraničních investic ve vybraných státech střední Evropy, Diplomová práce UK, Praha, 83 s.

LOBATCH A. I. (2003): EU Membership and Growing Regional Disparities: Poland's strategy Options to Optimize Structural Transfers from the Union.
<http://unpan1.un.org/intrdoc/groups/public/documents/nispacee/unpan018524.pdf>

MARKUSEN, J. (1995): The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade. Journal of Economic Perspective, 9.

MOOSA, I. A. (2002): Foreign Direct Investment. Theory, Evidence and Practice. Palgrave, Great Britain, 311 s.

OECD (2003): Trend and Recent Development in Foreign Direct Investment, OECD, Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs (nestránkováno)

PAVLÍNEK, P. (2004): Regional Development Implications of Foreign Direct Investment in Central Europe, European Urban and Regional Studies, 11, č. 1, s. 47 – 70

PAVLÍNEK, P. (2002a): The Role of Foreign Direct Investment in the Privatization and Restructuring of the Czech Motor Industry. Post-Communist Economies, 14, č. 3. s. 360-379

PAVLÍNEK, P. (2002b): Transformation of the Central and East European passenger car industry: selective peripheral integration through foreign direct investment, Environment and Planning A, London, roč. 34, s. 1685-1709

PAVLÍNEK, P. (2002c): Restructuring the Central and Eastern European Automobile Industry: Legacies, Trends and Effects of Foreign Direct Investment, Post-Soviet Geography and Economics, V.H. Winston and Son, Inc, Columbia, roč. 43, č. 1, s. 41-77

PAVLÍNEK, P. a SMITH A. (1998): Internalization and Embeddedness in Eastern Central European Transition: The Contrasting Geographies of Inward Investment in the Czech and Slovak Republic, In: Regional Studies, 32, č. 7,s. 619-638

PICKELS, J., SMITH, A. (2005): Technologies of Transition: Foreign Direct Investment and the (Re-)Articulation of Central Europe into the Global Economy. In: Turnock, D.: Foreign Direct Investment and Regional Development in East Central Europe and Former Soviet Union, London, s. 21-37

PRAŽÁK, M. (2004): Česko už není jen laciná dílna Evropy. In. MF Dnes, 21/7/04

QUÉVIT, M., DICKEN, P. (1994): Transnational Corporation Strategies and Regional Restructuring: some lessons from the experience of EU and Central and Eastern European countries. In: Dicken, P., Quévit (Ed.): Transnational Corporations and European Regional Restructuring, Faculty of Geographical Sciences, Utrecht University, s. 151-160

- RASMINI, L. (2000):** The Determinants of Foreign Direct Investment in the CEECs: New evidence from sectoral patterns. *Economics of Transition*, 8, č. 3, s. 665-689
- SADER, F. (1999):** Attracting Foreign Direct Investment into Infrastructure: Why is it so difficult? Foreign Investment Advisory Service, Washington, 171 s.
- SMITH, A., FERENČÍKOVÁ, S. (1998):** Inward Investment, Regional Transformations and Uneven Development in Eastern and Central Europe: Enterprise Case-studies from Slovakia, *European Urban and Regional Studies*, 5, č. 2, s. 155-173
- SPĚVÁČEK, V. (2002):** Transformace české ekonomiky: politické, ekonomické a sociální aspekty. Linde, Praha, 525 s.
- SPIPKOVÁ J. (2004):** Kontaktní systémy, moderní aglomerační výhody a zahraniční investoři. *Geografie – Sborník ČGS*, 109, č. 3, s. 252-265
- SRHOLEC, M. (2004):** Přímé zahraniční investice v České republice: Teorie a praxe v mezinárodním srovnání. Linde, Praha, 171 s.
- SÝKORA, L. (2000):** Globalizace a její společenské a geografické důsledky. In: Jehlička, P., Tomeš, J., Daněk, P. eds., *Stát, prostor, politika: vybrané otázky politické geografie*, Přírodovědecká fakulta UK, katedra sociální geografie a regionálního rozvoje, Praha, s. 59-79
- ŠTIKA, R. (2002):** Vývoj meziregionálních rozdílů na území Česka od roku 1918, Magisterská práce UK, Praha, 118 s.
- TOUŠEK, V., TONEV, P. (2003):** Foreign Direct Investment in the Czech Republic (with emphasis on border regions). *Acta Universitatis Carolinae*, č. 1, s. 445-457
- UHLÍŘ, D. (1995):** Nadnárodní korporace, zahraniční investice a regionální rozvoj: obecná východiska a konkrétní situace České republiky, Diplomová práce UK, Praha, 99 s.
- UNCTAD (2003a):** World Investment Directory III: Central and Eastern Europe. United Nations, New York and Geneva
- UNCTAD (2003b):** World Investment Report. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. United Nations, New York and Geneva
- VITURKA, M. (2000):** Zahraniční investice a strategie regionálního rozvoje. Masarykova univerzita v Brně – ekonomicko-správní fakulta, Brno, 81 s.
- VITURKA, M. (2003):** Regionální vyhodnocení kvality podnikatelského prostředí v České republice. Masarykova univerzita v Brně – ekonomicko-správní fakulta, Brno, 141 s.
- WISNIEWSKI, A. (2004):** The Impact of Foreign Direct Investment on Regional Development in Poland. IWE HAS, Budapest, 45 s. http://www.zei.de/eurec/WP4_Poland.pdf
- YOUNG, S., HOOD, N., PETERS, E. (1994):** Multinational Enterprises and Regional Economic Development, *Regional Studies*, 28, č. 7, s. 657-677

ZEMPLINEROVÁ, A. (1996): Foreign Investment and Privatization in the Czech Republic, In: Artisien-Maksimenko, P., Rojec, M. (Eds.): Foreign Direct Investment and Privatisation in Eastern Europe, Palgrave, Hampshire (UK), s. 131-156

Statistické zdroje:

Česká republika

Databáze ČSÚ

Okresy ČR 1994, 1998, 1999, 2000,2001, 2002, Praha, ČSÚ

Platební bilance 2000 - 2003, Česká národní banka

Přímé zahraniční investice 1998 – 2003, ČNB

Výroční zprávy ČNB 1998-2002, Praha, ČNB

Maďarsko

Databáze HCSO (Hungarian Central Statistical Office)

Platební bilance 1990-2004, MNB (Magyar Nemzeti Bank)

Statistická ročenka Maďarska 1994-2003

Polsko

Buletin statystyczny 1996-2001, GUS (Główny Urząd Statystyczny - Polský statistický úřad)

Rocznik statystyczny, 1996-1998, GUS

Statistical Bulletin 2002-2005, GUS

Statistical Yearbook, 1999-2004, GUS

The List of the Largest Foreign Investors in Poland 2000-2004, PAIIZ (Polish Information and Foreign Investment Agency)

Slovensko

Výročná správa 1998-2002, NBS – Národní banka Slovenska

Štatistická ročenka Slovenska 1997-2003, ŠÚSR

Ostatní

Demographic Yearbook, UN – Population Division

EBRD – European Bank for Reconstruction and Development

OECD – Organization for Economic Co-operation and Development

UNCTAD – United Nation Conference on Trade and Development

Internetové stránky:

Czechinvest - Agentura pro podporu podnikání a investic (www.czechinvest.cz)

ITDH - Hungarian Investment and Trade Development Agency (www.itd.hu)

PAIIZ – Polish Information and Foreign Investment Agency (www.paiz.gov.pl)

Sario – Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (www.sario.sk)

ŠÚSR – Štatistický úrad Slovenskej republiky (www.statistics.sk)

CSO – Central Statistical Office (www.stat.gov.pl/english/index.htm)

Použitá periodika:

Ekonom

Hospodárske noviny

MF Dnes

Prague Economic Papers

Týden

PŘÍLOHY

Seznam příloh:

Příloha 1: Stav přímých zahraničních investic v ČR (v tis. CZK)

Příloha 2: Stav PZI na 1 obyvatele (v tis. CZK), 1998

Příloha 3: Stav PZI na 1 obyvatele (v tis. CZK), 2000

Příloha 4: Stav PZI na 1 obyvatele (v tis. CZK), 2002

Příloha 5: Počet zahraničních společností v sekundéru na 100 000 obyvatel v roce 1994

Příloha 6: Počet zahraničních společností v sekundéru na 100 000 obyvatel v roce 1998

Příloha 7: Počet zahraničních společností v sekundéru na 100 000 obyvatel v roce 2002

Příloha 8: Počet zahraničních společností v terciéru na 100 000 obyvatel v roce 1994

Příloha 9: Počet zahraničních společností v terciéru na 100 000 obyvatel v roce 1998

Příloha 10: Počet zahraničních společností v terciéru na 100 000 obyvatel v roce 2002

Příloha 11: Výsledky vícerozměrné regresní analýzy – závislá proměnná stav PZI na 1 obyvatele

Příloha 12: Výsledky vícerozměrné regresní analýzy – závislá proměnná počet zahraničních společností na 100 000 obyvatel

Příloha 13: Přímé zahraniční investice v Maďarsku

Příloha 14: Přímé zahraniční investice v Maďarsku podle hlavních ekonomických odvětví, 1998

Příloha 15: Přímé zahraniční investice v Maďarsku podle hlavních ekonomických odvětví, 2002

Příloha 1: Stav přímých zahraničních investic v ČR (v tis. CZK)

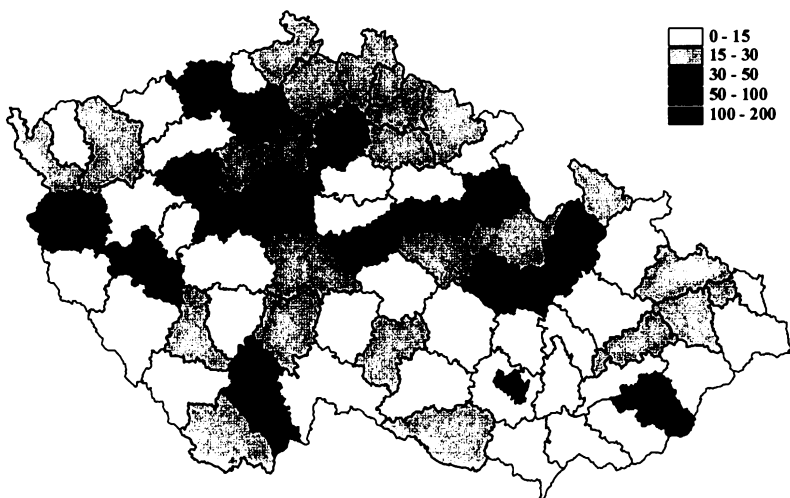
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Hlavní město Praha	201 492 924	304 802 317	389 373 708	484 664 547	613 048 813	537 429 559
Středočeský kraj	52 933 897	73 401 254	97 035 124	104 898 316	114 885 586	134 793 186
Benešov	2 062 307	2 286 329	3 096 076	2 851 652	4 381 646	2 859 832
Beroun	6 526 982	8 954 529	7 932 006	13 676 741	17 192 498	17 031 256
Kladno	3 604 413	3 904 195	5 107 241	5 208 660	7 056 128	8 965 131
Kolín	845 341	1 619 559	2 957 599	3 626 512	7 064 640	14 552 004
Kutná Hora	5 033 527	7 178 148	7 811 210	6 896 657	9 072 463	9 361 637
Mělník	1 603 851	2 336 532	3 973 523	3 010 437	1 722 450	2 187 768
Mladá Boleslav	18 416 887	24 062 109	33 593 040	39 037 399	39 160 611	45 296 830
Nymburk	214 476	691 023	1 456 000	1 254 288	1 513 028	1 325 921
Praha-východ	4 166 231	7 469 048	7 813 193	9 795 082	9 227 249	13 632 426
Praha-západ	5 428 706	8 262 900	13 808 094	10 321 237	9 837 941	11 602 516
Příbram	939 523	1 324 394	1 656 125	1 952 502	2 198 559	2 519 954
Rakovník	4 091 653	5 312 488	7 831 017	7 267 148	6 458 374	5 457 909
Jihočeský kraj	14 242 953	23 540 127	31 074 605	35 206 606	38 407 288	32 965 734
České Budějovice	7 161 429	14 504 048	18 049 239	21 231 084	23 005 122	20 137 486
Český Krumlov	1 536 178	1 700 122	3 398 509	4 123 044	2 594 327	2 715 790
Jindřichův Hradec	883 063	1 014 217	1 175 792	1 226 342	5 685 975	1 941 035
Písek	283 646	475 341	871 588	837 677	836 193	1 513 377
Prachatice	370 139	684 390	470 433	677 578	542 904	527 916
Strakonice	1 084 384	1 347 379	3 005 724	2 113 562	2 307 440	1 905 803
Tábor	2 924 114	3 814 630	4 103 320	4 997 319	3 435 327	4 224 327
Plzeňský kraj	15 304 781	26 459 114	33 252 622	39 121 658	50 059 747	49 790 391
Domažlice	311 130	434 758	709 168	1 125 775	517 829	743 887
Klatovy	522 605	1 230 677	1 963 605	2 409 035	1 624 807	1 548 074
Plzeň-město	7 414 308	14 851 539	20 720 094	24 560 802	37 839 373	38 201 528
Plzeň-jih	2 252 013	2 350 966	4 702 023	5 025 992	4 599 610	4 381 339
Plzeň-sever	446 661	1 837 145	1 200 878	1 538 416	1 271 077	904 171
Rokycany	546 136	772 194	966 382	1 592 627	1 463 558	958 667
Tachov	3 811 928	4 981 835	2 990 472	2 869 010	2 743 494	3 052 725
Karlovarský kraj	5 182 850	12 811 351	10 507 618	11 100 149	14 779 197	13 822 899
Cheb	2 103 294	1 819 915	2 906 769	3 250 459	3 793 148	3 819 496
Karlovy Vary	2 116 390	10 082 089	4 098 881	5 206 510	6 710 600	5 935 434
Sokolov	963 166	909 347	3 501 968	2 643 179	4 275 449	4 067 968
Ústecký kraj	32 321 939	51 983 035	60 947 091	69 278 590	76 273 967	67 827 686
Děčín	2 854 599	13 757 870	7 175 811	7 685 789	9 630 673	9 209 674
Chomutov	1 433 985	1 620 417	1 832 873	3 010 833	3 530 053	3 990 522
Litoměřice	7 047 328	10 120 559	9 948 708	12 343 570	8 044 678	8 391 865
Louny	378 607	581 556	-141 366	913 331	2 380 240	3 910 842
Most	9 014 206	12 273 762	25 434 133	26 032 175	30 211 118	20 244 860
Teplice	10 527 543	11 624 610	12 557 158	14 325 797	15 151 004	14 628 860
Ústí nad Labem	1 065 671	2 004 261	4 139 774	4 967 095	7 326 200	7 451 063
Liberecký kraj	8 624 114	13 045 635	15 774 909	17 766 000	22 305 904	28 875 337
Česká Lípa	2 153 041	3 639 174	4 060 113	3 688 442	3 292 753	6 373 586
Jablonec nad Nisou	1 384 537	1 812 834	2 218 579	3 286 914	5 160 250	5 255 193
Liberec	3 234 567	4 375 514	5 584 644	7 394 728	8 360 616	11 842 483
Semily	1 851 969	3 218 113	3 911 573	3 395 916	5 492 286	5 404 074
Královéhradecký kraj	9 523 767	12 508 728	17 100 517	19 771 004	22 843 876	24 264 151
Hradec Králové	1 476 571	2 630 508	5 519 106	6 657 193	9 874 622	8 078 170
Jičín	1 985 347	3 070 077	3 413 901	4 048 881	4 088 581	4 444 955
Náchod	1 289 755	1 883 282	2 883 726	2 045 896	1 939 542	2 250 837
Rychnov nad Kněžnou	2 488 648	2 443 393	2 278 103	4 617 425	3 530 521	4 899 105
Trutnov	2 283 446	2 481 468	3 005 681	2 401 609	3 410 609	4 591 084

(pokračování)

Pardubický kraj	15 903 231	21 622 188	22 410 793	27 777 885	26 814 995	39 725 388
Chrudim	2 524 017	2 975 570	2 640 124	2 966 655	2 376 716	1 921 865
Pardubice	7 198 146	8 612 045	8 762 565	9 261 203	11 520 781	14 672 648
Svitavy	3 303 734	5 290 873	6 090 729	6 504 510	7 425 671	13 293 524
Ústí nad Orlicí	2 877 334	4 743 700	4 917 375	9 045 517	5 491 826	9 837 351
Kraj Vysočina	5 866 072	6 722 036	14 482 382	24 382 245	18 449 690	31 880 992
Havlíčkův Brod	1 228 020	1 671 436	2 027 992	3 582 287	3 694 422	3 145 475
Jihlava	2 452 148	2 502 184	8 436 254	15 915 062	7 285 516	20 986 606
Pelhřimov	266 240	487 535	448 779	708 613	932 726	1 937 361
Třebíč	472 570	477 792	956 495	1 085 701	1 410 401	1 188 728
Žďár nad Sázavou	1 447 094	1 583 088	2 612 862	3 090 583	5 126 626	4 622 821
Jihomoravský kraj	23 569 591	38 021 750	51 409 479	58 517 791	59 042 876	70 444 403
Blansko	509 664	724 299	3 062 158	3 966 549	1 974 833	4 465 024
Brno-město	15 658 844	27 087 985	35 834 309	41 041 481	41 251 183	48 649 631
Brno-venkov	2 308 650	3 318 539	5 144 834	6 088 306	7 454 123	8 650 327
Břeclav	1 786 397	2 077 205	2 093 307	1 475 660	1 773 015	2 632 339
Hodonín	1 203 022	1 283 016	1 611 108	1 535 162	1 445 773	1 887 644
Vyškov	379 310	1 089 954	1 301 979	1 688 249	2 038 926	2 186 092
Znojmo	1 723 704	2 440 751	2 361 784	2 722 384	3 105 023	1 973 347
Olomoucký kraj	12 143 060	16 260 767	17 866 270	24 345 819	26 609 295	30 998 091
Jeseník	869 815	963 374	974 575	998 157	1 067 102	1 244 014
Olomouc	1 092 291	1 595 711	2 341 375	2 333 405	3 041 244	6 085 750
Prostějov	1 455 426	2 233 932	2 113 390	2 304 229	2 009 643	2 026 133
Přerov	3 778 213	5 016 788	5 711 565	11 884 557	13 757 812	13 254 026
Šumperk	4 947 315	6 450 961	6 725 365	6 825 471	6 733 494	8 388 169
Zlínský kraj	12 553 751	5 215 406	20 328 300	26 420 603	30 809 172	28 146 120
Kroměříž	103 184	293 449	353 640	357 268	678 602	566 347
Uherské Hradiště	199 932	2 178 903	1 458 244	4 347 921	4 260 961	4 916 500
Vsetín	1 497 870	4 678 675	4 867 782	5 045 566	4 596 555	3 235 028
Zlín	10 752 765	-1 935 621	13 648 634	16 669 848	21 273 054	19 428 244
Moravskoslezský kraj	19 504 890	25 111 544	36 848 239	39 083 742	51 198 687	70 819 737
Bruntál	252 975	603 847	695 509	681 556	1 931 923	2 280 884
Frýdek-Místek	3 233 113	2 094 508	3 056 101	2 839 085	7 070 454	7 433 536
Karviná	542 026	1 074 910	1 622 963	2 544 297	2 832 975	3 565 047
Nový Jičín	4 399 953	2 440 815	7 429 438	8 270 497	8 473 962	10 363 082
Opava	3 054 802	3 634 526	4 811 441	5 550 492	6 604 094	6 115 719
Ostrava-město	8 022 021	15 262 938	19 232 787	19 197 815	24 285 280	41 061 469

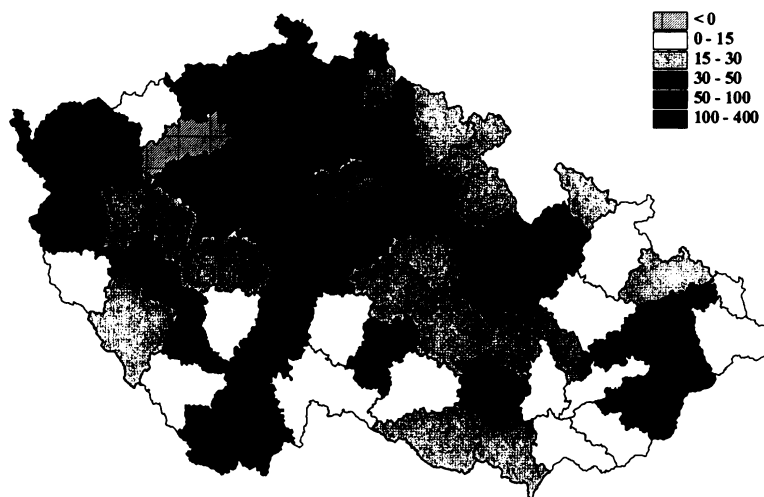
Pramen: ČNB

Příloha 2: Stav PZI na 1 obyvatele (v tis. CZK), 1998



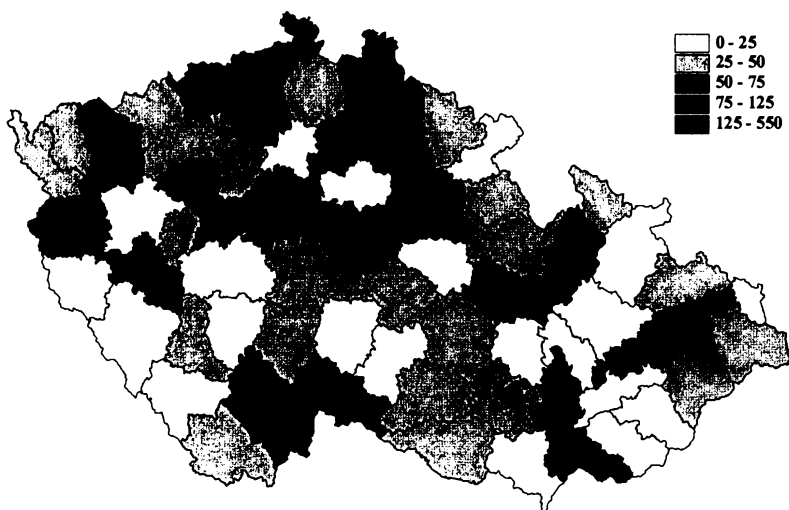
Pramen: ČNB

Příloha 3: Stav PZI na 1 obyvatele (v tis. CZK), 2000



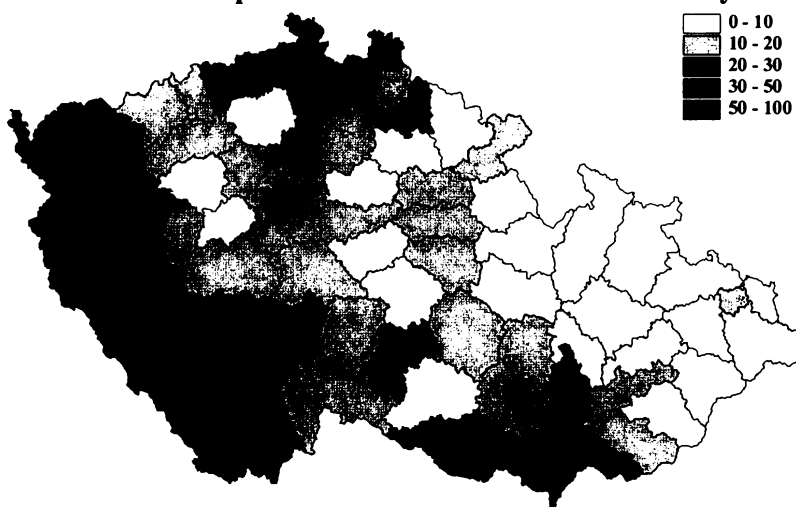
Pramen: ČNB

Příloha 4: Stav PZI na 1 obyvatele (v tis. CZK), 2002



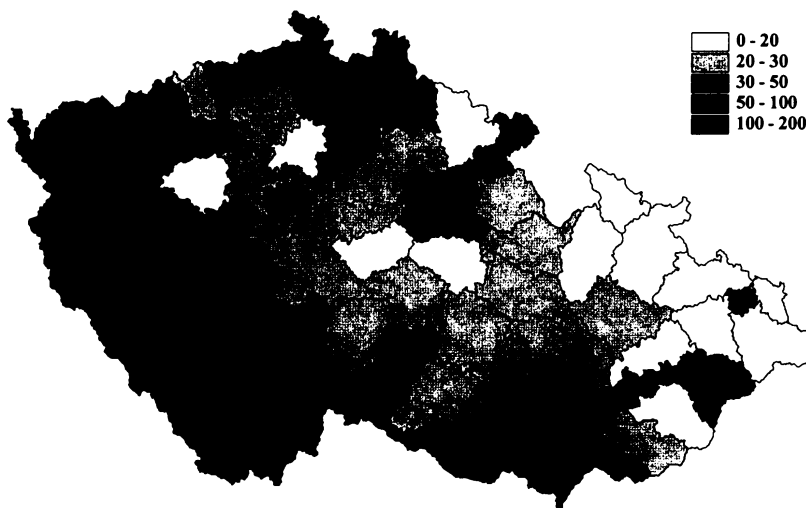
Pramen: ČNB

Příloha 5: Počet zahraničních společností v sekundéru na 100 000 obyvatel v roce 1994



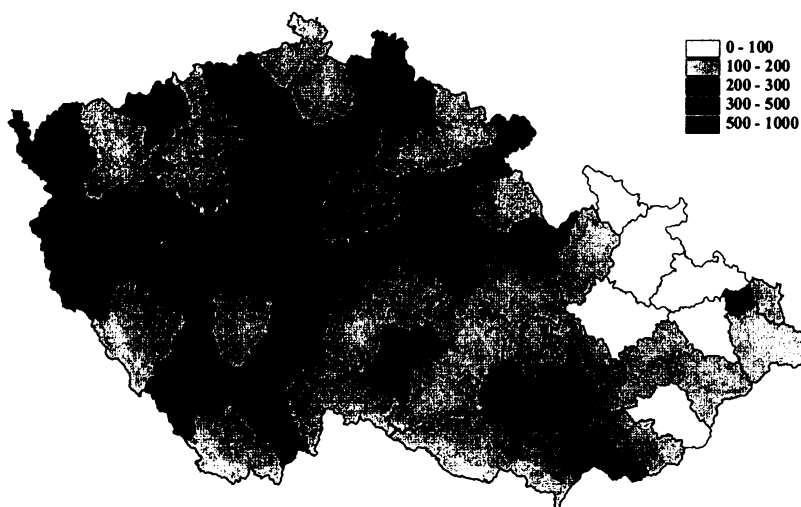
Pramen: ČSÚ

Příloha 6: Počet zahraničních společností v sekundéru na 100 000 obyvatel v roce 1998



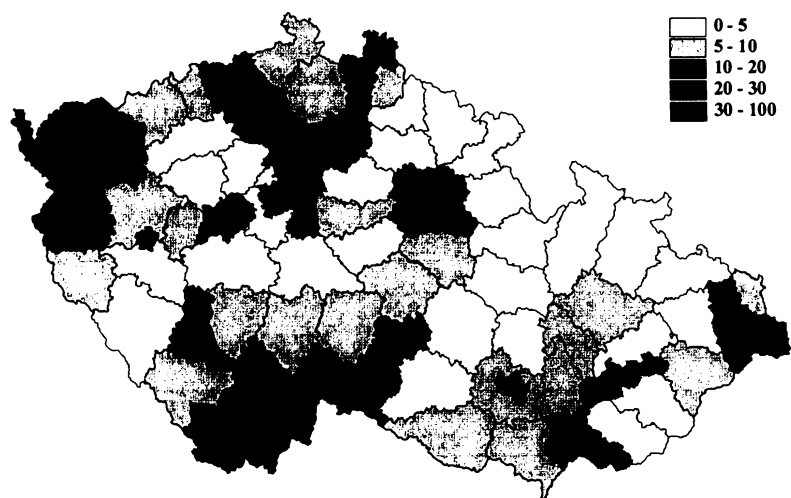
Pramen: ČSÚ

Příloha 7: Počet zahraničních společností v sekundéru na 100 000 obyvatel v roce 2002



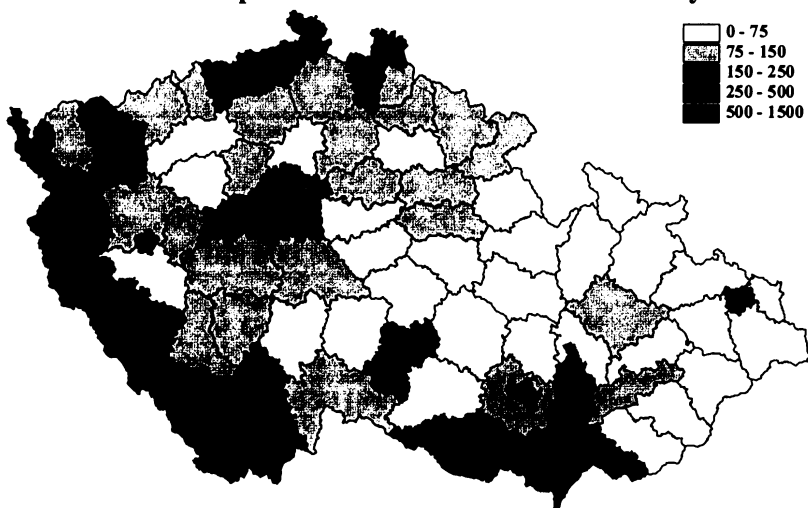
Pramen: ČSÚ

Příloha 8: Počet zahraničních společností v terciéru na 100 000 obyvatel v roce 1994



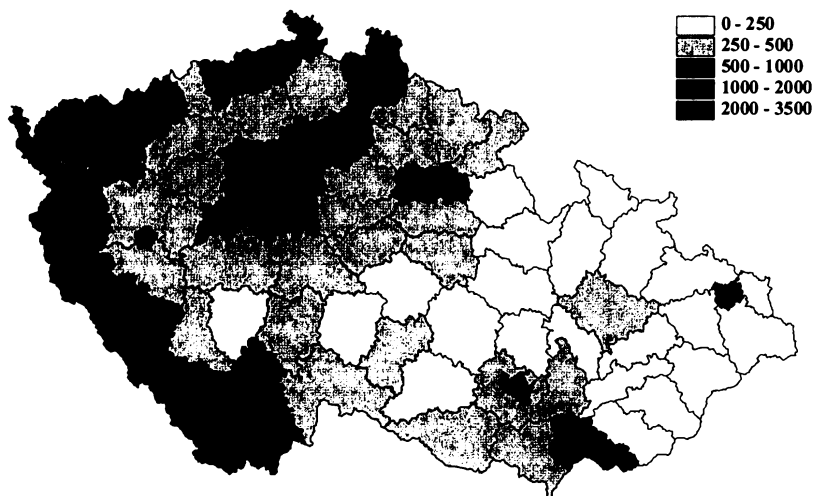
Pramen: ČSÚ

Příloha 9: Počet zahraničních společností v terciéru na 100 000 obyvatel v roce 1998



Pramen: ČSÚ

Příloha 10: Počet zahraničních společností v terciéru na 100 000 obyvatel v roce 2002



Pramen: ČSÚ

Příloha 11: Výsledky vícerozměrné regresní analýzy – závislá proměnná stav PZI na 1 obyvatele

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1998								
Constant	-0,006	0,096		-0,060	0,953			
MZDA	0,465	0,099	0,465	4,702	0,000	0,516	0,480	0,453
PODN	0,219	0,098	0,221	2,235	0,028	0,327	0,252	0,215
1999								
Constant	1,396	0,040		35,285	0,000			
MZDA	0,247	0,040	0,586	6,229	0,000	0,586	0,586	0,586
2000								
Constant	1,519	0,033		45,414	0,000			
MZDA	0,272	0,033	0,687	8,129	0,000	0,687	0,687	0,687
2001								
Constant	1,577	0,034		45,865	0,000			
MZDA	0,268	0,035	0,666	7,738	0,000	0,666	0,666	0,666
2002								
Constant	1,625	0,030		54,837	0,000			
MZDA	0,222	0,041	0,575	5,464	0,000	0,729	0,536	0,422
PROG	0,088	0,041	0,227	2,158	0,034	0,617	0,243	0,167

Poznámka: Metoda Forward, nezávislá proměnná upravena pomocí funkce log
 Pramen: vlastní výpočty, program SPSS

Příloha 12: Výsledky vícerozměrné regresní analýzy – závislá proměnná počet zahraničních společností na 100 000 obyvatel

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
Zahraníční společnosti působící v sekundéru - 1994								
Constant	1,178	0,032		36,593	0,000			
HOR	0,281	0,032	0,701	8,646	0,000	0,682	0,711	0,699
MATVS	0,097	0,032	0,242	2,982	0,004	0,188	0,330	0,241
1998								
Constant	1,521	0,022		70,342	0,000			
HOR	0,250	0,023	0,829	10,860	0,000	0,733	0,786	0,783
MATVS	0,101	0,025	0,335	3,990	0,000	0,082	0,423	0,288
PODN	-0,059	0,025	-0,197	-2,371	0,020	0,070	-0,267	-0,171
2002								
Constant	2,316	0,021		111,303	0,000			
MZDA	0,114	0,022	0,459	5,318	0,000	0,493	0,528	0,447
HOR	0,098	0,022	0,392	4,512	0,000	0,429	0,467	0,379
NEZ	-0,055	0,022	-0,220	-2,473	0,016	-0,409	-0,278	-0,208
Zahraníční společnosti působící v terciéru - 1994								
Constant	0,836	0,041		20,233	0,000			
MZDA	0,190	0,041	0,450	4,635	0,000	0,436	0,485	0,450
HOR	0,165	0,041	0,388	3,999	0,000	0,372	0,431	0,388
1998								
Constant	1,990	0,023		86,706	0,000			
PROG	0,168	0,035	0,470	4,769	0,000	0,585	0,490	0,308
HOR	0,230	0,025	0,642	9,272	0,000	0,527	0,738	0,598
MATVS	0,103	0,038	0,287	2,722	0,008	0,434	0,305	0,176
PODN	-0,056	0,026	-0,158	-2,131	0,037	0,236	-0,244	-0,137

(pokračování)

	2 0 0 2							
Constant	2,600	0,020		130,185	0,000			
HOR	0,193	0,021	0,566	9,348	0,000	0,595	0,740	0,551
PROG	0,126	0,027	0,370	4,593	0,000	0,574	0,476	0,271
MZDA	0,085	0,028	0,249	2,985	0,004	0,530	0,332	0,176
PODN	0,057	0,022	0,166	2,633	0,010	0,409	0,296	0,155

Poznámka: Metoda Forward, nezávislá proměnná upravena pomocí funkce log

Pramen: vlastní výpočty, program SPSS

Příloha 13: Přímé zahraniční investice v Maďarsku

Region	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	Počet zahraničních společností										
Közép-Magyarország	9 988	12 265	14 299	13 700	14 561	14 592	15 303	15 845	16 320	16 449	16 269
Közép-Dunántúl	1 211	1 470	1 661	1 749	1 815	1 842	1 790	1 775	1 803	1 813	1 722
Nyugat-Dunántúl	1 652	2 006	2 371	2 953	2 955	2 880	2 885	2 885	2 809	2 656	2 653
Dél-Dunántúl	1 117	1 355	1 470	1 800	1 943	1 856	1 800	1 762	1 592	1 497	1 413
Észak-Magyarország	561	681	763	790	786	787	841	832	845	803	798
Észak-Alföld	685	832	909	961	1 018	1 222	1 352	1 196	1 232	1 733	2 308
Dél-Alföld	1 968	2 390	2 084	3 143	3 052	2 559	2 301	2 138	2 033	1 858	1 634
	Upsaný kapitál přímé zahraniční investice										
Közép-Magyarország	450 500	784 600	1 014 900	1 247 600	1 397 100	1 744 400	1 937 260	2 069 907	5 352 729	5 266 690	5 760 534
Közép-Dunántúl	54 600	90 300	102 100	126 100	150 400	172 800	183 867	204 334	423 847	554 652	608 402
Nyugat-Dunántúl	54 200	74 200	93 400	189 500	197 000	242 500	266 477	306 404	925 088	866 427	877 771
Dél-Dunántúl	26 900	35 000	41 000	77 500	87 200	89 800	90 900	63 319	123 799	147 207	175 957
Észak-Magyarország	52 600	44 900	50 200	122 300	206 100	215 600	226 719	224 542	281 312	423 667	462 443
Észak-Alföld	37 200	40 800	51 700	110 500	119 900	127 700	129 325	142 643	238 583	281 783	401 170
Dél-Alföld	37 100	43 400	44 900	104 600	111 700	126 500	136 584	144 317	263 042	247 154	260 628
	Zahraničně kontrolovaný kapitál přímé zahraniční investice										
Közép-Magyarország	257 500	453 200	574 300	837 900	1 002 100	1 318 500	1 526 221	1 743 999	4 131 614	4 027 036	4 420 953
Közép-Dunántúl	28 700	53 900	65 900	89 600	121 300	151 000	159 740	179 249	386 673	515 047	577 338
Nyugat-Dunántúl	34 300	53 400	73 400	134 000	143 000	183 700	222 472	236 136	749 646	769 987	821 928
Dél-Dunántúl	15 200	23 700	29 100	49 700	51 700	61 300	75 161	51 541	108 998	123 651	150 859
Észak-Magyarország	27 600	28 200	32 800	66 900	138 600	148 100	168 571	176 481	221 996	307 607	329 958
Észak-Alföld	16 300	20 000	24 000	58 900	70 400	89 300	101 767	116 119	206 525	251 970	368 050
Dél-Alföld	22 200	30 500	34 000	67 700	75 800	94 300	110 456	121 027	192 460	199 894	209 576

Pramen: HCSO

Příloha 14: Přímé zahraniční investice v Maďarsku podle hlavních ekonomických odvětví, 1998

Region	Zemědělství a těžba	Zpracovatelský průmysl	Elektřina, plyn, voda	Stavebnictví	Veřejné služby	Komerční služby
Počet zahraničních společností						
Közép-Magyarország	155	1739	14	665	582	12148
Közép-Dunántúl	90	433	4	79	50	1134
Nyugat-Dunántúl	352	589	7	113	89	1735
Dél-Dunántúl	135	385	7	72	53	1148
Észak-Magyarország	50	272	9	39	35	436
Észak-Alföld	44	216	3	34	28	1027
Dél-Alföld	113	431	4	84	76	1593
Celkem	939	4065	48	1086	913	19221
Upsaný kapitál přímé zahraniční investice						
Közép-Magyarország	12447	570026	208472	43706	38192	1064417
Közép-Dunántúl	5095	131052	10403	507	2122	34688
Nyugat-Dunántúl	6337	138491	58563	1644	691	60751
Dél-Dunántúl	5574	30915	36013	678	250	17470
Észak-Magyarország	6454	112970	99612	602	354	6727
Észak-Alföld	3188	62747	51163	1353	546	10328
Dél-Alföld	1412	59277	49780	322	2206	23587
Celkem	40507	1105478	514006	48812	44361	1217968
Zahraničně kontrolovaný kapitál přímé zahraniční investice						
Közép-Magyarország	9927	467639	115006	41220	34141	858288
Közép-Dunántúl	4045	117611	6647	337	1765	29335
Nyugat-Dunántúl	5597	115032	42918	1532	521	56872
Dél-Dunántúl	4662	26882	28950	475	124	14068
Észak-Magyarország	5835	77764	79602	278	241	4851
Észak-Alföld	2742	50796	38589	712	291	8637
Dél-Alföld	1096	51573	37643	239	1076	18829
Celkem	33904	907297	349355	44793	38159	990880

Poznámka: *Veřejné služby* – veřejná správa a obrana, školství, zdravotnictví, veterinářství a sociální služby, ostatní veřejné a sociální služby; *Komerční služby* – obchod, opravy motorových vozidel, pohostinství, ubytování, doprava, skladování, spoje, peněžnictví, pojišťovnictví, obchodní služby, výzkum, vývoj a služby v oblasti nemovitostí

Pramen: HCSO

Příloha 15: Přímé zahraniční investice v Maďarsku podle hlavních ekonomických odvětví, 2002

Region	Zemědělství a těžba	Zpracovatelský průmysl	Elektrina, plyn, voda	Stavebnictví	Veřejné služby	Komerční služby
Počet zahraničních společností						
Közép-Magyarország	158	1556	14	733	590	13218
Közép-Dunántúl	99	417	3	65	55	1083
Nyugat-Dunántúl	344	600	10	93	98	1508
Dél-Dunántúl	146	326	7	50	38	846
Észak-Magyarország	60	277	10	29	19	403
Észak-Alföld	36	227	2	29	25	1989
Dél-Alföld	104	400	6	60	56	1008
Celkem	947	3803	52	1059	881	20055
Upsaný kapitál přímé zahraniční investice						
Közép-Magyarország	71432	1779362	192724	79039	64270	3573707
Közép-Dunántúl	10099	537108	12712	1838	3416	43229
Nyugat-Dunántúl	9769	772567	29325	1346	1779	62985
Dél-Dunántúl	8104	121544	26161	1782	1002	17364
Észak-Magyarország	5815	338937	97495	483	302	19411
Észak-Alföld	8257	300659	35545	156	444	56109
Dél-Alföld	8000	162064	66659	640	479	22786
Celkem	121476	4012241	460621	85284	71692	3795591
Zahraněně kontrolovaný kapitál přímé zahraniční investice						
Közép-Magyarország	66488	1187699	130724	65912	53914	2916216
Közép-Dunántúl	7632	521004	8549	1089	2819	36245
Nyugat-Dunántúl	8286	748232	14169	1233	1700	48308
Dél-Dunántúl	6910	112161	15421	1530	662	14175
Észak-Magyarország	5846	224337	82448	386	244	16697
Észak-Alföld	7712	278523	28996	102	238	52479
Dél-Alföld	4850	139732	44787	575	429	19203
Celkem	107724	3211688	325094	70827	60006	3103323

Poznámka: *Veřejné služby* – veřejná správa a obrana, školství, zdravotnictví, veterinářství a sociální služby, ostatní veřejné a sociální služby; *Komerční služby* – obchod, opravy motorových vozidel, pohostinství, ubytování, doprava, skladování, spoje, peněžnictví, pojišťovnictví, obchodní služby, výzkum, vývoj a služby v oblasti nemovitostí

Pramen: HCSO

