

Univerzita Karlova v Praze
Přírodovědecká fakulta
katedra sociální geografie a regionálního rozvoje

Jana Spilková

ZAHRANIČNÍ INVESTOŘI A JEJICH PERCEPCE INVESTIČNÍHO
A PODNIKATELSKÉHO PROSTŘEDÍ V ČESKÉ REPUBLICE:
PILOTNÍ STUDIE V BEHAVIORÁLNÍ GEOGRAFII

Disertační práce

Praha 2006

Vedoucí disertační práce: Prof. Petr Dostál, M.A., Ph.D.

Úvodem své disertační práce bych chtěla vyjádřit své poděkování všem, kteří mi při jejím zpracování pomáhali. Především pak prof. Petru Dostálovi za odborné vedení této práce, Mgr. Přemyslu Štychovi za pomoc při počítačovém zpracování mentálních map, prof. Pieteru Pellenbargovi a Dr. Wilhelmu Meesterovi z univerzity v Groningenu za praktické „tipy a triky“ ve zpracování percepčních map podnikatelů, prof. Gunnaru Törnqvistovi a prof. Kerstin Cederlundové z univerzity v Lundu za rady a podporu ve studiu kontaktních systémů a v neposlední řadě doc. Jiřímu Blažkovi a ostatním váženým kolegům z katedry sociální geografie a regionálního rozvoje PřF UK za cenné připomínky k obsahu práce.

Dále bych chtěla poděkovat za podporu, která byla poskytnuta mému projektu z grantů GAUK 198/2003, GAUK 324/2004 a GAUK 253/2005 a také z prostředků výzkumného záměru „Geografické systémy a rizikové procesy v kontextu globálních změn a evropské integrace“ (MSM0021620831).

Prohlašuji, že jsem disertační práci vypracovala samostatně, pouze s použitím uvedené literatury a datových zdrojů.

Praha, březen 2006

Spilková Jana
.....
RNDr. Jana Spilková

OBSAH

Seznam tabulek zařazených v textu	i
Seznam obrázků zařazených v textu	ii
Seznam grafů zařazených v textu	iii
ABSTRACT	iv

1. ÚVOD	1
1.1. Struktura práce a metodika jednotlivých částí	2
1.2. Hlavní hypotézy práce	5

I. část

2. TRANSFORMACE INVESTIČNÍHO PROSTŘEDÍ: EKONOMICKÁ LIBERALIZACE A ČESKÁ REPUBLIKA V KONTEXTU POSTKOMUNISTICKÝCH ZEMÍ	7
2.1. Úvod	7
2.2. Transformační období devadesátých let dvacátého století v ČR – specifické a obecné transformační procesy	8
2.3. Demokratizace	9
2.4. Ekonomická transformace	11
2.5. Statistická analýza ekonomické liberalizace – kauzální model	14
2.6. Postindustriální transformační tendence	24
2.7. Transformace geografické organizace postkomunistické společnosti	27
2.8. Vstup ČR do EU	30
2.9. Shrnutí	31

3. PŘÍMÉ ZAHRANIČNÍ INVESTICE V ČESKÉ REPUBLICE A V KONTEXTU POSTKOMUNISTICKÝCH ZEMÍ	34
3.1. Úvod	34
3.2. Role zahraničních investic v transformujících se ekonomikách	35
3.3. Definice a legislativa spojená s přímými zahraničními investicemi	37
3.4. Investiční pobídky	40
3.5. Přímé zahraniční investice - sledování jejich toků a efektů pro hostitelské ekonomiky	42
3.6. Vývoj toku PZI do ČR, odvětvové struktury přílivu PZI a struktury dle zemí původu	46
3.6.1. Odvětvová struktura	49
3.6.2. Struktura dle zemí původu PZI	53
3.7. Příliv PZI do ČR ve srovnání s ostatními transformujícími se ekonomikami a se zeměmi EU	56
3.7.1. PZI v zemích střední a východní Evropy	56
3.7.2. Statistická analýza přílivu PZI do zemí s transformující se ekonomikou – kauzální model	59
3.7.3. Příliv PZI do zemí EU	64
3.8. Shrnutí	65

II. část

4. BEHAVIORÁLNÍ GEOGRAFIE A ROZHODOVACÍ PROCESY ZAHRANIČNÍCH INVESTORŮ	68
4.1. Úvod	68
4.2. Behaviorální geografie a behaviorální geografie organizací	69
4.2.1. Behaviorální geografie	69
4.2.2. Behaviorální geografie organizací	70
4.3. Behaviorální přístupy k výzkumu PZI	72
4.4. Mentální mapy	74
4.4.1. "Lynchovské" mentální mapy	75
4.4.2. "Gouldovské" mentální mapy	75
4.4.3. Mentální mapy a studium percepce	76
4.5. Rozhodovací proces – Decision-making	77
4.6. Lokalizační rozhodnutí zahraničních investorů	79
4.7. Faktory ovlivňující příliv PZI	82
4.8. Rozhodování o spolupráci a tvorbě sítí	86
4.9. Shrnutí	90

5. ZAHRANIČNÍ FIRMY A JEJICH PERCEPCE REGIONŮ ČR: POKUS O STATISTICKÉ VYSVĚTLENÍ	92
5.1. Úvod	92
5.2. Sběr dat, sledovaná populace firem a metodika šetření	93
5.2.1. Sledovaná populace firem	93
5.2.2. Forma dotazníku a metodika jeho zpracovávání	94
5.2.3. Míra návratnosti a reprezentativnost vzorku	95
5.3. Celkové hodnocení regionů	96
5.4. Hodnocení regionů dle charakteristik firem respondentů	99
5.5. Regresní analýza – vliv lokalizačních faktorů na hodnocení	109
5.6. Kauzální model percepce regionů ČR zahraničními investory (LISREL model)	111
5.7. Komponentní analýza	114
5.8. Shrnutí	120

III. část

6. KONTAKTNÍ SYSTÉMY, MODERNÍ AGLOMERAČNÍ VÝHODY A ZAHRANIČNÍ INVESTOŘI	123
6.1. Úvod	123
6.2. Kontaktní systémy, moderní aglomerační výhody a zahraniční investoři	123
6.3. Doplnující poznámky, podrobnější vysvětlení některých používaných pojmů	138
6.3.1. Kontaktní systémy a firemní struktura	138
6.3.2. Koncept endogenního rozvoje	139
6.3.3. Síť spolupráce a síťové pojetí ekonomiky	140
6.3.4. Síť spolupráce a nové organizační formy produkčních systémů v území	143
6.4. Shrnutí	145

7. PROBLÉMY ZAKOŘENĚNÍ A ZASIŤOVÁNÍ ZAHRANIČNÍCH INVESTORŮ V PODNIKATELSKÉM PROSTŘEDÍ V ČESKÉ REPUBLICE	146
7.1. Úvod	146
7.2. Metodika šetření	147
7.2.1. Výběr respondentů – firem zahraničních investorů	148
7.2.2. Metodika šetření a zpracování výsledků	149
7.3. Motivy lokalizace poboček firem zahraničních investorů v ČR	151
7.4. Kontaktní systémy firem zahraničních investorů v ČR	153
7.4.1. Dodavatelsko-odběratelské vztahy a jejich kontaktní systémy	154
7.4.2. Subkontraktování některých služeb zahraničními firmami	156
7.4.3. Spolupráce firem a zvyšování konkurenceschopnosti v územním produkčním systému	157
7.4.4. Kontaktní systémy firem zahraničních investorů – shrnutí	159
7.5. Sociální a institucionální sítě, institucionální prostředí	162
7.5.1. Podnikatelské asociace, odvětvové svazy podniků apod.	162
7.5.2. Obchodní a hospodářské komory	163
7.5.3. Agentura CzechInvest	163
7.5.4. Úřady místní samosprávy a úřady kraje	164
7.6. Lokální sítě spolupráce, územní produkční systémy	165
7.7. Podnikatelské prostředí, podpora podnikání	167
7.8. Shrnutí	170
8. ZÁVĚR	174
9. POUŽITÁ LITERATURA, DATOVÉ ZDROJE	181
PŘÍLOHY	195

Seznam tabulek zařazených v textu:

Tab. 2.4.1.	Vývoj vybraných makroekonomických ukazatelů ČR v transformačním období	13
Tab. 2.5.1.	Soubor 25 postkomunistických zemí – vybrané vstupní proměnné	18
Tab. 2.5.2.	Efekty explanačních proměnných na úroveň ekonomické liberalizace pro model počáteční fáze transformace a pokročilé fáze transformace	21
Tab. 3.5.1.	Možné pozitivní a negativní dopady přílivu PZI na hostitelské ekonomiky	45
Tab. 3.6.1.	Vývoj přílivu PZI do ČR v počátečních letech transformace	47
Tab. 3.6.2.	Vývoj přílivu PZI do ČR v letech 1996-2002	48
Tab. 3.6.1.1.	Příliv PZI do ČR podle odvětví v letech 1993–2002 v mil. Kč	50
Tab. 3.6.2.1.	Příliv PZI do ČR v letech 1993–2001 podle zemí původu investora v mil. Kč	54
Tab. 3.7.1.1.	Příliv PZI do vybraných zemí SVE v počátečním období transformace v mil. USD	57
Tab. 3.7.1.2.	Příliv PZI do vybraných zemí SVE v letech 1997–2002 v mil. USD	58
Tab. 3.7.2.1.	Efekty explanačních proměnných na objem přílivu PZI na obyvatele v transformačním období 1989-2002	62
Tab. 3.7.3.1.	Objem a intenzita přílivu PZI do zemí EU 15 ve vybraných letech a porovnání s ČR (v mil. USD a USD na obyvatele - pc)	65
Tab. 4.7.1.	Významové váhy lokalizačních faktorů podle vybraných typů investičních aktivit	83
Tab. 5.2.3.1.	Míry návratnosti a další statistiky dotazníkového šetření	96
Tab. 5.4.1.	Počet okresů, ve kterých daná charakteristika signifikantně ovlivňuje hodnocení	100
Tab. 5.5.1.	Tabulka regresních koeficientů	110
Tab. 5.6.1.	Vlivy vysvětlujících proměnných na úroveň percepce českých regionů zahraničními firmami	114
Tab. 6.3.3.1.	Zjevné a latentní vztahy v sítích spolupráce	141
Tab. 7.2.1.1.	Grafické znázornění kritérií pro výběr firem do druhého empirického šetření – strukturované rozhovory	149
Tab. 7.3.1.	Kvantifikace průzkumu (otázka 1 a 2) – cross-reference table	151
Tab. 7.4.1.1.	Typy firem na základě jejich dodavatelsko-odběratelských vztahů	155
Tab. 7.6.1.	Přehled výsledků kódovacího procesu pro hlavní analytické kategorie a jednotlivé případy v otázce na potřebu či potenciál vzniku lokálních sítí spolupráce	166
Tab. 7.7.1.	Přehled výsledků kódovacího procesu pro hlavní analytické kategorie a jednotlivé případy v otázce na podnikatelské prostředí v ČR	168

Seznam obrázků zařazených v textu:

Obr. 2.5.1.	Schéma transformační rovnice	15
Obr. 2.5.2.	Kauzální model demokratizace a ekonomické liberalizace – počáteční fáze transformace (do roku 1995) (soubor 25 postkomunistických zemí)	20
Obr. 2.5.3.	Kauzální model demokratizace a ekonomické liberalizace – pokročilá fáze transformace (k roku 2002) (soubor 25 postkomunistických zemí)	21
Obr. 3.7.2.1.	Kauzální model efektů na objem přílivu PZI na obyvatele v transformujících se ekonomikách 1989-2002	61
Obr. 5.3.1.	Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami (n=155)	97
Obr. 5.3.2.	Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami s odstraněním tzv. self-preference efektu (n=155)	98
Obr. 5.4.1.	Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami dle současného sídla v ČR - firmy se sídlem v Praze a okolí (n=37)	101
Obr. 5.4.2.	Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami dle současného sídla v ČR - firmy se sídlem v Moravskoslezském kraji (n=12)	102
Obr. 5.4.3.	Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami dle současného sídla v ČR - firmy se sídlem v Karlovarském kraji (n=5)	103
Obr. 5.4.4.	Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami dle jejich aktivit v dalších zemích - firmy, které nemají pobočky v dalších zemích kromě ČR (n=22)	104
Obr. 5.4.5.	Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami dle jejich aktivit v dalších zemích - firmy, které podnikají i v dalších zemích kromě ČR (n=133)	105
Obr. 5.4.6.	Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami dle odvětví podnikání - zpracovatelský průmysl (n=97)	106
Obr. 5.4.7.	Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami dle odvětví podnikání - výrobní služby (n=20)	107
Obr. 5.4.8.	Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami dle odvětví podnikání - finančnictví (n=11)	108
Obr. 5.6.1.	Kauzální model - vlivy vysvětlujících proměnných na úroveň percepce českých regionů zahraničními firmami	113
Obr. 5.7.1.	Výsledky komponentní analýzy - zátěže na první komponentě	116
Obr. 5.7.2.	Výsledky komponentní analýzy - zátěže na druhé komponentě	117
Obr. 5.7.3.	Výsledky komponentní analýzy - zátěže na třetí komponentě	118
Obr. 5.7.4.	Výsledky komponentní analýzy - zátěže na čtvrté komponentě	119
Obr. 5.7.5.	Výsledky komponentní analýzy - zátěže na páté komponentě	120

Seznam grafů zařazených v textu:

Graf 2.6.1.	Podíl soukromého sektoru na tvorbě hrubé přidané hodnoty v průběhu transformačního období 1990–2003	25
Graf 3.6.1.	Příliv PZI do ČR během transformačního období v milionech USD v letech 1990-2002	47
Graf 3.6.1.1.	Odvětвовá struktura PZI přicházejících do ČR 1993-4 a 1995-2002	52
Graf 3.6.2.1.	Průměrný podíl největších investorských zemí na přílivu PZI do ČR v období 1993-1997	55
Graf 3.6.2.2.	Průměrný podíl největších investorských zemí na přílivu PZI do ČR v období 1998-2002	55
Graf 3.7.2.1.	Příliv PZI na obyvatele během transformačního období (1989-2002) a ekonomická liberalizace 1995 ve 23 postkomunistických zemích	63

ABSTRACT

The central theme of this Ph.D. thesis is the foreign investment and spatial perception and decision-making of foreign investors in the Czech Republic. This classical economic and geographic theme is of considerable importance in post-communist countries undergoing far-reaching economic transformations. Suitable type and mainly the location of foreign investment throughout the country is very important and can have radical consequences not only for the economical situation of the country, but above all for further regional development of the regions receiving foreign investment or, on the contrary, the regions being neglected by the foreign investors. The contact systems, networks of collaboration and other relations of foreign firms in the local economy are of the similar importance. The thesis is a pilot study that is testing a limited number of key hypotheses using a specific combination of methods based on relatively small survey samples.

This thesis aims to identify and understand characteristics of spatial perception and spatial image construction of foreign investors enterprising in the Czech Republic and their perception of the investment and entrepreneurial environment in the Czech Republic. One of the main objectives of this thesis is to study the traditional theme by untraditional methods – from the point of view of behavioural geography and its research tools – making an attempt to bridge over the methodological schism of social geography, i.e. the schism between quantitative and qualitative (or extensive and intensive) research methods.

The presented thesis also briefly characterises political and economical changes of the transformational period when the foreign investment became one of the main interests of Czech economists and social geographers. First, the thesis identifies the spatial perception and some key characteristics of the spatial images of foreign investors enterprising in the Czech Republic. Second, it seeks to find out what main factors tend to influence location decisions, including differences across branches of industry of entrepreneur, his activity in other foreign markets etc., or various “soft” factors (subjective preferences, confidence, experience, personally perceived image of the regions etc.). Consequently, a mental map of the Czech Republic is constructed on the basis of evaluation of particular firms of foreign investors (across 70 district units at micro-regional level). This mental map represents the micro-regional perceptual differentiation from the point of view of the foreign entrepreneurs. Third, the thesis

specifies some examples of the contact systems of foreign firms in the Czech Republic and their decisions about cooperation or possible creation of collaboration and modernization networks including the Czech firms. Thus, the perception of investment environment in the Czech Republic, as viewed by mental maps, is followed by the perception of investment environment studied through contact systems and specified by the perception of the socio-institutional environment in the Czech Republic from the point of view of foreign investors.

In the introduction of the thesis there are formulated six hypotheses that are examined in various quantitative models and qualitative surveys throughout the thesis and the results of the examination are given in the concluding chapter of the thesis. One of the most important conclusions to be drawn in the thesis is the claim that the behavioural geography and its methods can provide suitable and effective connection between quantitative and qualitative research methods and that the quantitative and qualitative research methods need not to be understood as the two opposing poles of the methodical spectrum, but rather as a continuum, two interacting research strategies. This claim is based on the results of the particular methodical apparatus throughout the thesis.

In consequence, this Ph.D. thesis can serve as a pilot study and a theoretical and methodical framework for the study of socio-economic phenomena from the point of view of the behavioural geography. Given this specific character of the thesis there are also indicated in the concluding chapter some possibilities and topics of a new research agenda and formulated aims encouraging further work in this field, perhaps with similar topics or with more specific research delimitations.

1. ÚVOD

Problematika zahraničních investic je na předním místě hospodářské politiky každé ekonomiky, nejen té transformující se jako v případě České republiky. Vhodný typ investic a jejich geografická lokalizace v rámci jednotlivých zemí má dalekosáhlé důsledky nejen na celkovou hospodářskou situaci země, ale především na ekonomický a sociální vývoj jednotlivých regionů, kam tyto investice směřují, nebo kterým se naopak vyhýbají. Příliv přímých zahraničních investic se podílí na probíhajících strukturálních změnách národní ekonomiky a zlepšuje kvalitu skladby tvorby hrubého národního produktu. Příliv přímých zahraničních investic se rovněž projevuje diferencujícími efekty na trhu práce a ve vývoji lidských zdrojů. Předkládaná disertační práce se řadí k pracím, jejichž ústředním tématem jsou zahraniční investice. Snaží se však zpracovávat toto téma jiným způsobem, tj. ne pouze tradičními statistickými analýzami toků přímých zahraničních investic či analýzami, které se snaží identifikovat faktory, které přitahují přímé zahraniční investice do jednotlivých mikroregionů. Disertační práce má charakter pilotní studie, protože testuje omezený počet pracovních hypotéz využívající specifickou kombinaci metod, které analyzují relativně malé vzorky.

Hlavním cílem práce tedy není běžná ekonomicko-geografická nebo ekonometrická analýza přílivu zahraničních investic, hodnocení jejich dopadů na regionální rozvoj České republiky (dále ČR) ani hodnocení různých podpůrných politik, investičních pobídek či činnosti vládních agentur a obdobných organizací napomáhajících přílivu a úspěšnému fungování zahraničních investorů v ČR. Tato práce se snaží identifikovat a pochopit charakter percepce prostoru a konstrukce prostorových představ zahraničních investorů působících v ČR. Jedním z hlavních cílů této disertační práce je spíše sledovat tradiční téma netradiční metodou – z pohledu behaviorální geografie a její metodiky – a nabídnout pokus o překlenutí obvyklého metodologického rozkolu v sociální geografii, tj. rozkolu mezi kvantitativními a kvalitativními metodami výzkumu (či podle metodologie kritického realismu extenzivními a intenzivními přístupy, viz Sayer 1992, 2000).

Tato disertační práce v první své části stručně charakterizuje politické a ekonomické změny, v jejichž rámci se problematika zahraničních investic dostala do popředí zájmu českých ekonomů a sociálních geografů. Za prvé se práce snaží empiricky identifikovat vnímání prostoru a specifikovat charakter prostorových představ zahraničních investorů působících v ČR. Za druhé také zkoumá, jak dalece je výsledná představa formována

odvětvím, ve kterém investor působí, a dalšími charakteristikami investorských firem, včetně tzv. „měkkých faktorů“, jako jsou např. subjektivní preference, důvěra, zkušenosti, osobně vnímaná image mikroregionů atd. Na základě hodnocení jednotlivých firem zahraničních investorů je pak vytvořena tzv. Gouldovská mentální mapa (viz Gould 1975; Gould a White 1974; Meester 2004). Tato mentální mapa ČR je vytvořena na řádovostní úrovni 70 mikroregionů a ukazuje, jak je viděna mikroregionální diferenciace očima zahraničních podnikatelů. Za třetí je cílem práce specifikace příkladů kontaktních systémů (viz Thorgren 1970; Törnqvist 1970; Olander 1979), které zahraniční firmy v ČR realizují, a také rozhodování o spolupráci a případném vytváření sítí spolupráce a modernizace s českými firmami. Na sledování percepce investičního prostředí v ČR pomocí kontaktních systémů tedy navazuje specifikace percepce socio-institucionálního prostředí v ČR očima firem zahraničních investorů (Granovetter 1985, 1973; Caravaca et al. 2002).

Důležité je také upozornit na skutečnost, že obdobná práce, která by se podrobněji věnovala přímým zahraničním investicím a hlavně zahraničním investorům z hlediska behaviorální geografie, sledovala mentální mapy, prostorové představy a rozhodovací lokalizační procesy zahraničních investorů a faktory, které je ovlivňují, dosud v českém prostředí zpracována nebyla.

1.1. Struktura práce a metodika jednotlivých částí

Práce je rozdělena do tří hlavních tématických částí. Každá část má svůj vlastní teoretický rámec a svoji vlastní výzkumnou část. Diskuse s literaturou tedy není předložena v úvodu celé disertační práce, ale probíhá v teoretických kapitolách každé části proto, aby nebyla narušena základní struktura práce a aby bylo zřejmé, které práce inspirovaly jednotlivá šetření a tvoří potřebné teoretické pozadí za těmito šetřeními. Stejně tak jsou jednotlivé metodické postupy a použité nástroje analýzy popisovány v rámci jednotlivých částí práce. V seznamu literatury jsou také uvedeny jednotlivé zdroje dat, ze kterých bylo při vypracovávání této disertační práce čerpáno.

První část práce sestává ze dvou kapitol a představuje v podstatě zarámování dále zkoumaného tématu – přímých zahraničních investic. Kapitola druhá předkládané práce popisuje základní podmínky demokratizace a ekonomické liberalizace v ČR v průběhu transformačního období a představuje kauzální modely pro počáteční fázi 1990-95 (viz

Dostál 1998; 1997) a pokročilou fází (k roku 2002) postkomunistické transformace základních politických a ekonomických institucí v kontextu explanace založené na analýze souboru 25 postkomunistických zemí. Toto modelování v rámci extenzivního metodologického přístupu specifikuje systematické vztahy mezi diferenciacemi procesů demokratizace a ekonomické liberalizace. Hlavním cílem této kapitoly je specifikovat, s pomocí postulovaného kauzálního modelu, jaké efekty na výslednou diferenciaci ekonomické liberalizace v souboru 25 transformujících se postkomunistických ekonomik má diferenciaci ve zděděné ekonomické úrovni a v konsolidaci demokratizace a jakou pozici v tomto transformačním kontextu zaujímá v souboru sledovaných postkomunistických zemí právě Česká republika. Úkolem statistického rozboru postkomunistické institucionální transformace je určit, zda vliv zděděné ekonomické úrovně z totalitní éry se bude v průběhu transformačního období (v letech 1990-95 počáteční fáze a k roku 2002 v pokročilé fázi) projevovat stále silněji jako explanační faktor diferenciaci v ekonomické liberalizaci v souboru těchto 25 zemí. V současné době ještě stále nelze pochybovat o tom, že výrazný pokrok v ekonomické liberalizaci v kontextu souboru postkomunistických zemí je jednou z klíčových podmínek dostatečné atraktivity České republiky pro příliv přímých zahraničních investic.

Na tuto kapitolu navazuje kapitola třetí věnující se přímým zahraničním investicím v ČR. Poskytuje opět rozbor v kontextu 23 postkomunistických zemí. Analýza této kapitoly využívá výsledky statistického rozboru diferenciaci ekonomické liberalizace v souboru 23 postkomunistických zemí z předcházející kapitoly. Rozbor je hlavně zaměřen na specifikaci vlivu diferenciaci v ekonomické liberalizaci na diferenciaci v intenzitě přílivu přímých zahraničních investic (dále PZI) do 23 zemí během transformačního období do roku 2002. Je také předpokládán vliv diferenciaci ve zděděné ekonomické úrovni zemí na počátku transformace a signifikantní pozitivní a negativní efekty diferenciaci v úrovni demokratizace a odhadnuté úrovně korupce. Tyto efekty jsou specifikovány ve druhém kauzálním modelu této části předložené práce. Proto jsou hlavními metodickými nástroji první části práce kvantitativní metody vícerozměrné statistické analýzy. Jedná se o kauzální modely založené na LISREL systému standardizovaných regresních rovnic vypočítaných na základě souborů statistických dat na úrovni zemí (viz Saris a Stronkhorst 1984; Dostál 1998). Hlavním cílem této části práce je tudíž specifikace významu diferenciaci základních institucionálních transformačních procesů, které konstituují hlavní změny

institucionálního prostředí pro příliv PZI a ukazují pozici ČR v širším geografickém kontextu souboru postkomunistických zemí.

Druhá část práce již začíná v kapitole čtvrté představením přístupu behaviorální geografie a jeho použitím ve výzkumu přímých zahraničních investic. Behaviorální geografie je charakterizována jako jeden z proudů v rámci současné sociální geografie (viz Golledge a Stimson 1997; Drbohlav 1993). Ve čtvrté kapitole jsou nastíněny možné směry, kterými se může behaviorální výzkum ve studiu zahraničních investic ubírat. Výzkumný zájem je především zaměřen na percepci regionů ČR a rozhodování o umístění firmy zahraničního investora v teritoriálním rámci ČR. Stěžejní částí druhého tématického celku práce jsou v kapitole páté výsledky vlastního dotazníkového šetření percepce českých mikroregionů očima zahraničních investorů v ČR. Výsledkem šetření je jednak celková mentální mapa zahraničních investorů v ČR a také jednotlivé mentální mapy dle vybraných charakteristik respondujících firem. Součástí páté kapitoly je také pokus zjistit s pomocí systému standardizovaných regresních rovnic, jaké hlavní faktory mají tendenci ovlivňovat lokalizační rozhodnutí zahraničních firem v rámci ČR.

Z metodologického hlediska představuje pátá kapitola předložené práce jakési přemostění mezi kvantitativními a kvalitativními metodami výzkumu. Dotazník a mentální mapy jsou typickými nástroji behaviorální geografie a spíše než na „tvrdá“ data kladou důraz na psychologické pozadí za rozhodováním a chováním jednotlivých investorů. Na druhé straně je ale konstrukce mentálních map a jednotlivých isopercept (čar spojujících místa se stejnou hodnotou percepce) založena na relativně složité statistické proceduře a na použití kvalitního GIS (použity programy Arc View a Arc GIS Spatial Analyst). Pokus o vysvětlení prostorových vzorců v mentálních mapách je v této práci navíc podložen dalšími vícerozměrnými statistickými metodami – LISREL systémem standardizovaných regresních rovnic, regresní a komponentní analýzou atd.

Třetí část práce zaměřuje svoji pozornost na rozhodovací procesy. Tentokrát se však jedná spíše o rozhodování o formě a prostorových vzorcích spolupráce zahraničního investora s ostatními (především českými) firmami. Snaží se zjistit, jak jsou investoři spokojeni se svým rozhodnutím ohledně lokalizace pobočky v rámci ČR, jak vnímají socio-institucionální prostředí ve zvoleném mikroregionu a jak sami přispívají ke vzniku příznivého podnikatelského, popř. dokonce inovujícího prostředí. Teoretický rámec této tématické části v šesté kapitole vyzdvihuje především koncept regionu jako vztahového prostoru relevantních aktérů a také úlohu kontaktních systémů

v regionálním vývoji (Thorngren 1970; Törnqvist 1970). Na teoretické zarámování třetí části práce navazuje empiricky zaměřená kapitola sedmá, shrnující výsledky dalšího šetření, tentokrát již s pomocí kvalitativních metod. Jedná se o řízené rozhovory s jednotlivými zástupci zahraničních firem z investičně různých oblastí, z percepčně rozdílně hodnocených regionů, z různých odvětví průmyslu atd.

Závěrečná část práce shrnuje v kapitole osmé sledovanou problematiku, výsledky jednotlivých šetření a především ověření hlavních hypotéz práce nastolených v následující části úvodu. Současně se snaží nastínit další možné směry výzkumu v oblasti behaviorální geografie a přímých zahraničních investic a apeluje na vznik dalších prací obdobného charakteru na poli české sociální geografie.

1.2. Hlavní hypotézy práce

V úvodu práce bych chtěla nastínit několik hypotéz, které se budu dále snažit potvrdit či vyvrátit pomocí vlastních šetření v jednotlivých částech práce.

Hypotéza 1: Nejsilnější efekty na výslednou diferenciaci ekonomické liberalizace v souboru 25 transformujících se postkomunistických ekonomik má výše zděděné ekonomické úrovně. Tento vliv se bude v průběhu transformačního období (1990-95 počáteční fáze a k roku 2002 pokročilá fáze) projevovat stále silněji. Výrazný pokrok v ekonomické liberalizaci v kontextu souboru postkomunistických zemí bude jednou z klíčových podmínek dostatečné atraktivity České republiky pro příliv přímých zahraničních investic.

Hypotéza 2: Průběh a výsledek první fáze diferenciaci ekonomické liberalizace v souboru 23 postkomunistických zemí bude mít i silný vliv na intenzitu přílivu PZI do země během transformačního období. Silný bude však i pozitivní vliv diferenciaci ve zděděné ekonomické úrovni zemí na počátku transformace a diferenciaci v úrovni demokratizace. Vysoká úroveň odhadnuté korupce bude mít negativní vliv na intenzitu přílivu PZI.

Hypotéza 3: V mentálních mapách zahraničních investorů týkajících se rozhodování o lokalizaci pobočky v ČR se projeví vliv hierarchické struktury systému osídlení – tj.

nejatraktivnější bude v očích zahraničních investorů především Praha a dále velké městské a průmyslové aglomerace. Je možné, že se v rámci této hierarchie projeví i vliv zděděné ekonomické specializace, tj. nevhodné skladby ekonomické základny (hlavně v pánevních okresech).

Hypotéza 4: Při rozhodování o lokalizaci pobočky v ČR budou hrát největší roli charakteristiky relativní polohy (tj. vzdálenosti k jádru ČR, čili ku Praze) a dále charakteristiky ekonomické vyspělosti jednotlivých regionů a kvalita lidských zdrojů.

Hypotéza 5: V organizační hierarchii firem dochází k posunu funkcí na nižší organizační úrovně v rámci současných strategií flexibilizace fungování firem.

Hypotéza 6: Rovněž ve specifických podmínkách postkomunistické ekonomiky se projeví tendence k zakořenění zahraničních firem v lokálních dodavatelsko-odběratelských a sociálně-institucionálních sítích.

Obecně se předložená práce také snaží dokázat, že metody behaviorální geografie jsou stále relevantní v současném sociálně geografickém výzkumu a při studiu přímých zahraničních investic neméně.

I. část

2. TRANSFORMACE INVESTIČNÍHO PROSTŘEDÍ: EKONOMICKÁ LIBERALIZACE A ČESKÁ REPUBLIKA V KONTEXTU POSTKOMUNISTICKÝCH ZEMÍ

2.1. Úvod

Úkolem druhé kapitoly této práce je popsat vznik a charakter prostředí pro příliv přímých zahraničních investic do Česka v průběhu transformačního období. Toto prostředí se vytvářelo v období dramatických změn, které nazýváme transformačním obdobím či obdobím transformace společnosti. Aby do postkomunistických zemí mohli (a také chtěli) přicházet zahraniční podnikatelé a investovat, bylo nutno podstoupit několik dílčích a klíčových transformačních procesů. Vznik a charakteristiku investičního prostředí v ČR tedy nelze analyzovat bez popisu těchto jednotlivých transformačních procesů, jejich úspěšnosti, popř. neúspěšnosti, a jejich výsledku. Proto jsou jednotlivé „transformace“ v české společnosti a také stručná historie české cesty do EU předmětem této kapitoly.

První část kapitoly se věnuje obecnému popisu transformačních procesů, které můžeme dělit na specifické (tj. týkající se postkomunistických společností) a ty obecné, postindustriální (kterými prochází postupně všechny vyspělé země). V dalších dvou subkapitolách je přehledně popsán proces demokratizace české společnosti a popis ekonomické transformace české ekonomiky v transformačním období. Tyto dva procesy jsou podrobněji zmiňovány především proto, že právě míra konsolidace demokracie v zemi a její ekonomická situace jsou klíčovými faktory spoluvytvářejícími investiční prostředí dané země.

Stěžejní částí kapitoly je podkapitola 2.5., která statisticky analyzuje diferenciaci v ekonomické liberalizaci v souboru 25 postkomunistických zemích ve dvou fázích transformačního procesu – počáteční (do roku 1995) a pokročilé (k roku 2002). Pomocí soustavy standardizovaných regresních rovnic je postupně specifikován vliv jednotlivých vstupních proměnných – jak zděděných podmínek ekonomiky z totalitního období, tak institucionálních proměnných – na dosaženou úroveň ekonomické liberalizace. Ta je brána jako „vizitka“ země při přitahování zahraničních investorů v různých odvětvích, tj. jako klíčová podmínka pro vytvoření atraktivního investičního prostředí.

Šestá podkapitola se věnuje obecným postindustriálním transformačním tendencím. Nevěnuje se však obecným změnám ve společnosti a v sektorové struktuře národního hospodářství, ale klade důraz hlavně na nárůst soukromého sektoru v české ekonomice a na podnikové restrukturalizace. Právě firmy soukromých osob či restrukturalizované podniky jsou dvě stěžejní kategorie firem, ve kterých se mohou uplatnit zahraniční investice a spolupráce se zahraničními firmami. Jsou to také skupiny, na kterých v podstatě leží úkol zvyšování konkurenceschopnosti ekonomiky ČR.

Sedmá podkapitola přibližuje problematiku transformace geografické organizace české společnosti v transformačním období a zdůrazňuje agregátní faktory, které jsou nejčastěji zmiňovány při vymezení kategorií regionů na základě dosažené úspěšnosti v transformaci – faktor sídelní hierarchie, makropolitickou atraktivitu regionu a zděděnou ekonomickou specializaci regionů.

Osmá subkapitola pak stručně shrnuje historii vstupu ČR do Evropské unie (EU) a zdůrazňuje význam tohoto kroku z hlediska podmínek a atmosféry pro vzájemnou spolupráci ekonomických subjektů ze starých a nových členských zemí. Za touto částí následuje stručné shrnutí hlavních výsledků kapitoly.

2.2. Transformační období devadesátých let dvacátého století v ČR – specifické a obecné transformační procesy

V roce 1990 vstoupila Česká republika na cestu významných institucionálních změn. Tyto změny probíhaly řadu let a celé následující období je všeobecně nazýváno obdobím transformačním. Je však jisté, že se nejednalo o jednu „transformaci“, ale o několik dílčích transformací. První významnou transformací byla samotná demokratizace společnosti, která přinesla po dlouhých letech opět možnost svobodného rozhodování a svobodné volby, a to jak na úrovni jedinců, tak na úrovni vývoje celé společnosti a ekonomiky.

Další specifická transformace se postupně začala projevovat růstem vlivu konkurenčních mechanismů v ekonomice i v tendencích regionálního rozvoje. V ekonomice byla zavedena celá řada makro i mikroekonomických opatření za účelem zavedení tržních mechanismů do fungování dříve centrálně plánované ekonomiky. V geografické organizaci společnosti došlo k výrazným reakcím na dlouhé období totalitní nivelizace a tudíž se objevily významné změny vztahů v systému osídlení, které

by se daly nejlépe popsat jako posun důrazu od kvantitativních na kvalitativní charakteristiky jednotlivých sídel a regionů (viz Dostál a Hampl 1994).

Zatímco procesy demokratizace a přechodu od komunistické k postkomunistické společnosti můžeme označit jako specifické procesy, které se mohly projevit pouze v zemích, které prošly obdobím totalitní vlády a deformace ekonomiky a volného trhu, v transformačním období se projeví také obecné, nevyhnutelné postindustriální transformační tendence, postihující zhruba od 60. let 20. století všechny vyspělé ekonomiky (Dostál, Hampl 1996, 1992). V širším chápání můžeme také transformaci označit jako jakýsi proces nápravy (viz Hampl 1999, s. 46) a návratu k obecnému vzorci rozvoje známému z vyspělých společností, které nebyly deformovány dlouhými roky totalitní vlády. Impetem těchto změn byl konec dlouhodobé preference těžkého průmyslu, tolik charakteristické pro totalitní hospodářství. Terciér byl posílen substitučním efektem přílivu pracovních sil propuštěných z neefektivních průmyslových závodů a dynamicky se rozvíjejícím soukromým podnikáním. Kvartérní a tzv. transakční aktivity se začaly dostávat do popředí a rostl podíl zaměstnanosti v odvětvích na vrcholu hierarchie sektorové struktury národní ekonomiky. V mnohých oblastech se tak právě pracovní síla stala klíčovým faktorem regionálního růstu.

Výše uvedené transformační změny s sebou samozřejmě přinesly také nutnost významných změn v oblasti územní správy a samosprávy a jejich vlivu na regionální a lokální rozvoj. Význam otázek spojených s územní administrativou je vysoký zejména proto, že posílení územní samosprávy představuje decentralizaci moci a tím i projev demokratizace a aktivizace celé společnosti (Hampl 1999).

Po nastartování transformačních procesů se pozornost již začala přesouvat k otázkám evropské integrace a hlavním úkolem transformující se země se stal rychlý vstup do Evropské unie, který s sebou měl mj. přinést zjednodušení podmínek pro podnikání zahraničních subjektů na území ČR a celkově snadnější zapojení naší ekonomiky do evropských i globálních struktur.

2.3. Demokratizace

Návrat ke společnosti založené na demokratických základech a reinstalace demokratických politických institucí byl po období 2. světové války a čtyřech desetiletích totalitní nadvlády bezesporu jedním z nejvýznamnějších kroků, které Česká

republika ve 20. století podnikla. Tzv. „sametová revoluce“ proběhla vcelku klidně a za značné podpory široké veřejnosti. Takovýto hladký průběh revolučních událostí se připisuje zakořeněné demokratické tradici první republiky, stále ještě živému odkazu „pražského jara“ roku 1968 a celkově kratší dobou, po kterou jsme byli pod vlivem Sovětského svazu a komunismu (blíže např. Machonin 1994). Česká (a slovenská) společnost neprodělala předchozí dlouhá období pokusů o dílčí ekonomické reformy (jako Maďarsko) či déletrvajících otevřeného politického odporu (viz Polsko). Revoluční změny a jejich průběh byl však o to rychlejší.

Komunistický systém byl změněn na demokratický některými legislativními zásahy a změnou ústavy. Obnoveny byly základní občanské svobody a začalo být dbáno na jejich dodržování. Stejně bylo možno provést demokratické volby a vytvořit demokratickou vládu, založenou na systému více stran, navzájem si konkurujících v boji o své voliče. Česká republika se vymanila z vlivu Sovětského svazu a jeho politických rozhodnutí a politický monopol komunistické strany byl nahrazen širším spektrem politických stran, ze kterých je možno volit dnes. Byla zrušena Varšavská smlouva a rozpuštěna RVHP. Rychlé zrušení těchto geopolitických a geoekonomických celků umožnilo brzké zaměření integračních snah československé a české vlády a národní ekonomiky na politické a ekonomické systémy západních rozvinutých zemí (Dostál 1997). Systém parlamentní demokracie se tak vytvořil na bázi běžné v západních demokraciích – tj. vytvořily se různé koalice, vládnoucí strany a jejich opozice atd. a tento systém je udržován po každých volbách konaných od roku 1990 doposud. Stejně tak začal pracovat i tripartitní systém a celá řada občanských sdružení dohlížejících na dodržování lidských práv a svobod v různých oblastech a pro různé minoritní skupiny obyvatelstva.

Klidný průběh transformačních změn byl potvrzen i při zásadní změně – rozpadu Československa na Českou a Slovenskou republiku (přelom 1992/93). Toto rozdělení se obešlo bez vážnějších nacionalistických projevů, které většinou provázejí obdobné kroky ve vícenárodnostních společnostech, a proběhlo v poklidné atmosféře diplomatických jednání. Rovněž tato zkušenost postupně přispěla k atraktivitě investičního prostředí.

Negativními důsledky demokratizace společnosti a zavedení meritokratických principů a ekonomické svobody je však např. strmý vzestup kriminality, xenofobních a rasistických projevů či některých sociálně-patologických jevů a v ekonomické sféře pak nárůst inflace a nezaměstnanosti. Strukturální změny a růst cen způsobily pokles životní

úrovně některých domácností, zatímco jiné domácnosti naopak profitovaly z uvolněných možností tržní ekonomiky či revitalizace vlastnických vztahů, což vedlo k polarizaci dosud vcelku homogenní sociální struktury (blíže o sociologických otázkách transformace např. Machonin 1994; Večerník, Matějů 1999).

Prvotní období radikálních změn ve struktuře a fungování společnosti bylo zhruba v polovině 90. let 20. století vystřídáno obdobím postupného uklidňování poměrů a snahou spíše zlepšovat a zdokonalovat fungování zavedených demokratických principů, institucí, struktur atd. Jak shrnuje Illner (2001, s. 251) otázky postkomunistické transformace ustupují obecnějším otázkám společným většině evropských demokratických společností v postindustriální fázi vývoje. Zásadním tématem střídajícím problematiku transformace se pak pro českou společnost stává evropská integrace obecně, rychlé zapojení do všech evropských struktur, a to nejen z důvodu zjednodušení přístupu zahraničního kapitálu a zvyšování konkurenceschopnosti národní ekonomiky, ale např. i pro udržení image ČR jako země, která vždy patřila a patří do západní části Evropy, mezi země s otevřenou a stabilní politickou a ekonomickou kulturou a tradicí. Úroveň demokracie, potírání korupce, dodržování legislativy, vymahatelnosti práva atd. totiž představují důležité podmínky investičního prostředí, které mohou ovlivnit rozhodování zahraničních investorů při výběru lokalit pro svoje zahraniční pobočky (blíže kapitola 3).

2.4. Ekonomická transformace

Pokusy o dílčí reformy centrálně plánované ekonomiky byly známy v některých zemích s centrálně plánovanou ekonomikou (Polsko, Sovětský svaz) již od počátku 80. let. Proces ekonomické transformace v zemích s centrálně plánovanou ekonomikou na počátku 90. let však již znamenal jasný přechod cca jedné třetiny světové populace (SVE, býv. Sovětský svaz) od centrálně plánovaného socialismu k některé z forem tržní ekonomiky. Tyto snahy byly motivovány několika důvody. Jednak to bylo rostoucí vyčerpání potenciálu „extenzivního“ růstu (tempa růstu klesala navzdory vysokým mírám investic). Jak ale připomíná např. Hawley (1986 cit. v Dostál, Hampl 1994, či Kornai 1992) ekonomický a společenský vývoj založený na extenzivním využívání zdrojů, pracovní síly, koncentraci řídicích sil atd. nemůže být dlouhodobě udržitelný. Obecně také rostlo vědomí o neefektivnosti a nedostacích systému centralizovaného

plánování a zviditelnění konkurenčního zaostávání za vyspělými západními ekonomikami (Chand, Lorie 1995). Cílem reforem měl být obecně udržitelný hospodářský růst v podmínkách cenové stability, tj. především decentralizace rozhodování, nastartování růstu investic, uvolnění pracovního trhu, otevření se pro mezinárodní obchod a zahraniční kapitál, legislativní úpravy a udržení konsenzu ve společnosti v otázkách transformačního úsilí.

Po počátečním nadšení let 1989 a 1990 se očekávalo, že ekonomická transformace bude probíhat ve tvaru J-křivky, tudíž, že po prvotním (byť i hlubokém) poklesu bude následovat růst, který umožní zemím SVE dohnat vyspělé západoevropské ekonomiky během jednoho, maximálně dvou desetiletí. Po několika málo letech se však ukázalo, že většinou dramaticky klesá produkce, vzrůstá nezaměstnanost a často raketově roste i inflační míra (blíže např. Wyplosz 1995). Tyto nezdary měly také psychologický dopad a vedle zjevných ekonomických problémů představovaly i ztrátu důvěry voličů v transformační proces. I z pesimistických počátečních výsledků však bylo možno vyvodit optimistické závěry. Např. jak uvádí Borensztein (1995, s. 84) „Pokud je ve východní Evropě zásoba použitelného kapitálu ve skutečnosti velmi malá, jeho produktivita musí být velká. ... V té míře, v jaké odráží pokles produkce vyřazování nadbytečných či neefektivních zdrojů, pomáhá ve skutečnosti vytvářet podmínky pro vysoká přechodná tempa růstu v blízké budoucnosti.“

Jak tedy probíhala skutečná ekonomická transformace v České republice? Reformy začaly již v roce 1990, kdy vláda zrušila subvencování cen potravin (čímž vzrostla cena potravin cca o 1/4) a ke konci roku poprvé devalvovala korunu. V lednu 1991 došlo k liberalizaci cen a zavedení vnitřní konvertibility koruny. Za následná stabilizační opatření byla pak považována rozpočtová a měnová restrikce (omezení dotací podnikům), úspěšná mzdová regulace a další devalvace koruny. Poté opravdu následoval strmý hospodářský pokles, kterému se nevyhnuly ani ostatní postkomunistické země. Příčin bylo několik – jednak vnější (rozpad trhu RVHP) ale i vnitřní (pokles spotřebitelské poptávky). Přesto je možno tvrdit, že česká transformace proběhla úspěšněji než např. transformace polská a pokles trval kratší dobu než v Maďarsku (Holman 2000). Dalším zásadním transformačním krokem byla privatizace, přičemž Československo zvolilo cestu rychlé privatizace, řízené centrálně – státem. Privatizace u nás měla tři formy – malou privatizaci (menší podniky a provozovny, většinou služeb či obchodu), velkou privatizaci (týkala se středních a velkých podniků, zejména průmyslových) a restituční opatření (tj. navrácení komunisty

znárodněného majetku původním vlastníkům či jejich dědicům). Nezvyklou metodou pak byla tzv. kupónová privatizace, která předávala státní podniky občanům pomocí kupónů a pomohla značně urychlit celý privatizační proces. Následné obchodování s kupóny a akciemi podniků sice pomohlo rozběhnout kapitálový trh, jeho efektivnost a transparentnost však byla diskutabilní, což později vyústilo v silnou kritiku kupónové privatizace (detailněji Holman 2000, vynikající analýza transformačních změn v práci Mlčocha 1997 a kritika privatizace Mlčoch 2000).

Abychom se pokusili kvantifikovat procesy ekonomické transformace popsané výše, je v tab. 2.4.1. přehledně shrnut vývoj základních makroekonomických ukazatelů charakterizujících vývoj ekonomické situace v transformačním období. Je zde vidět kolísání v tendencích vývoje HDP (očekávaný porevoluční propad, následný růst a opět krize), obdobný vývoj v míře inflace a investic (bez druhého růstového vrcholu) a významný nárůst nezaměstnanosti v druhé polovině 90. let.

Tab. 2.4.1. Vývoj vybraných makroekonomických ukazatelů ČR v transformačním období

Rok	HDP *	Inflace (předchozí rok = 100)	Míra investic**	Index spotř. cen***	Produkce (předchozí rok = 100)	Nezaměstnanost ****
1992	99,5	11,1	27,9	174,1	91,8	2,57
1993	100,1	20,8	28,4	210,3	98,0	3,52
1994	102,2	10,0	28,7	231,3	102,4	3,19
1995	105,9	9,1	32,0	252,5	109,0	2,93
1996	104,3	8,8	31,9	274,7	102,1	3,52
1997	99,2	8,5	30,6	297,9	103,8	5,23
1998	99,0	10,7	29,1	329,7	102,0	7,48
1999	100,5	2,1	27,8	336,7	99,4	9,37
2000	103,3	3,9	28,3	349,9	106,8	8,78
2001	103,1	4,7	27,7	366,3	108,4	8,90
2002	102,0	1,8	26,3	372,9	103,7	9,81

Zdroj: Statistická ročenka České republiky 1997. ČSÚ, Scientia, Praha, 1997.

Statistická ročenka České republiky 2001. ČSÚ, Scientia, Praha, 2001.

Statistická ročenka České republiky 2002. ČSÚ, Scientia, Praha, 2002.

Statistická ročenka České republiky 2003. ČSÚ, Scientia, Praha, 2003.

Vysvětlivky: * v kupních cenách, v % ze stálých cen předchozího roku.

** tvorba hrubého fixního kapitálu k HDP

*** průměr roku 1990 = 100

**** míra nezaměstnanosti v % celkového počtu disponibilních pracovních sil

V podstatě můžeme identifikovat jednotlivé transformační fáze. Nejprve transformační deprese (do roku 1993), kdy došlo k poklesu výkonu ekonomiky, HDP, produkce i domácí poptávky, ale zároveň začala první vlna privatizace a některé další

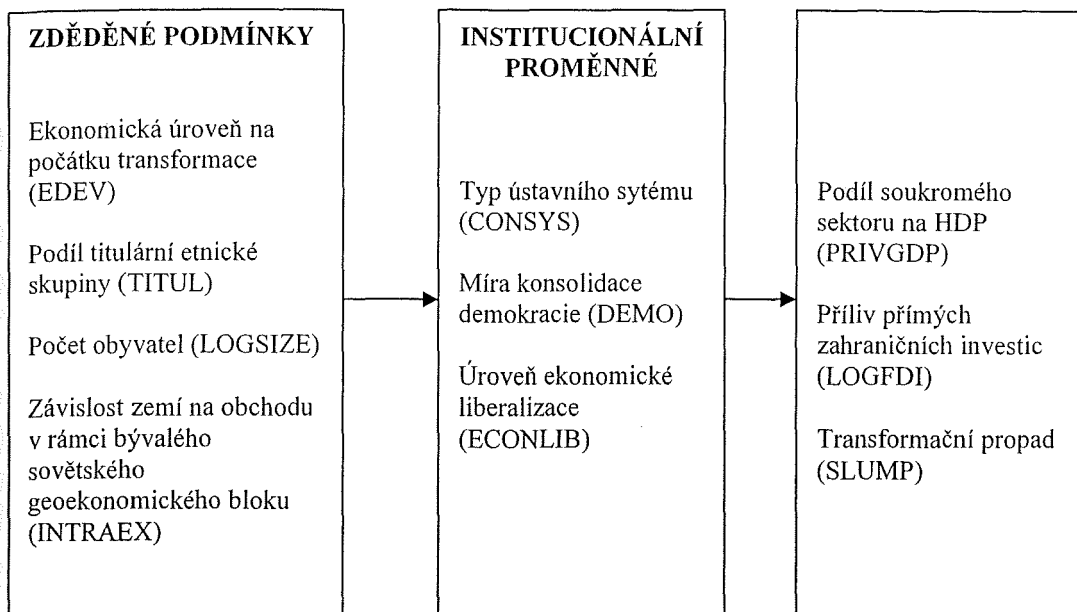
nápravné procesy. Zřetelná je i druhá fáze (1994-96), kdy po vzniku samostatného státu k 1.1.1993 dochází ke koncentraci zájmu na ryze české problémy. Obnovuje se růst domácí poptávky, HDP, míry investic. Pokračuje privatizace a česká ekonomika se začíná otevírat zahraničnímu kapitálu a snaží se zvyšovat svoji konkurenceschopnost. Třetí fáze (1997-98) je opět krizovou fází, ke které došlo po „přehřátí ekonomiky“. Propadá se růst HDP, opět je stlačena domácí poptávka, objevují se i problémy s inflací a s prudkým růstem nezaměstnanosti. Další fáze (1999-2001) je obdobím obnovení růstu HDP a poklesu míry inflace, ale na druhou stranu se objevují problémy s vysokou mírou nezaměstnanosti a rostoucím schodkem státního rozpočtu. Lze říci, že obdobná rozporuplná situace přetrvává i v současnosti: dále dochází k meziročnímu růstu HDP, ale současně přetrvávají problémy s nezaměstnaností a nevyrovnaným státním rozpočtem. Souhrnně je možné říci, že transformační procesy v České republice proběhly bez velkých ekonomických šoků. Na straně druhé je však také nutné podotknout, že relativní význam těchto změn je nutné posoudit v kontextu procesů politické a ekonomické transformace ve specifické skupině postkomunistických zemí.

2.5. Statistická analýza ekonomické liberalizace – kauzální model

V této části kapitoly o transformaci je provedena statistická analýza některých ekonomických, politických či sociálních faktorů, které podmiňovaly změny v transformačním období v celém souboru 25 postkomunistických zemí. K analýze vývoje a diferenciaci úrovně ekonomické liberalizace v tomto souboru zemí bylo využito postupu, který se zaměřuje na sledování statistických závislostí v tzv. obecné transformační rovnici (viz Dostál 1997 a především Dostál 1998). V uvedené studii se Dostál zaměřil na počáteční (1992-95) fázi transformačních procesů ve zmíněné statistické populaci 25 postkomunistických států, přičemž jedním z hlavních postulátů rozboru bylo, že by proces demokratizace měl předcházet ekonomické liberalizaci.

Transformační rovnice se skládá ze tří částí (viz obr. 2.5.1.). Na jejím základě lze však vytvořit dva kauzální modely: (a) kauzální model demokratizace a ekonomické liberalizace (kterému se věnuje následující analýza) a (b) kauzální model, který se snaží vysvětlit diferenciaci tzv. transformačního propadu (Dostál 1998).

Obr. 2.5.1. Schéma transformační rovnice



Zdroj: Převzato z Dostál 1998.

Prvním blokem proměnných jsou tzv. rozvojové podmínky zděděné z období státem plánované ekonomiky:

- EDEV = ekonomická úroveň na počátku transformace, kdy předpokládáme, že existuje přímý vliv zděděné ekonomické úrovně na ekonomické výsledky transformace. Konkrétně představuje proměnná EDEV první nerotovaný komponent, který obdržíme při komponentní analýze několika aspektů ekonomického vývoje v postkomunistických zemích. Těmito aspekty jsou HDP na obyvatele v paritě kupní síly v roce 1987 (World Economic Outlook October 1995), podíl průmyslu na tvorbě HDP v roce 1990 (World Development Indicators 1994), podíl zemědělství na tvorbě HDP v roce 1990 (World Development Indicators 1994), podíl populace žijící ve městech (jednotlivá sčítání lidu v letech 1989-1991) a poměr důchodců k ekonomicky aktivním obyvatelům v roce 1992 (World Economic Outlook October 1994). Standardizovaná skóre tohoto komponentu pro soubor 25 postkomunistických zemí jsou uvedena v tabulce 2.5.1. Nejvyššího skóre dosáhlo Česko (1,43) a nejnižšího Turkmenistán (-1,87).

- TITUL = procentní podíl titulární národnostní skupiny na celkové populaci země (zjištěno z nejaktuálnějších sčítání lidu jednotlivých zemí), který by měl teoreticky usnadňovat dosahování konsensu v rozhodování o politických a ekonomických změnách. Lze předpokládat, že intenzita problémů vyplývajících z národnostní nejednoty při rozhodování o důležitých otázkách transformace se bude mezi jednotlivými nástupnickými zeměmi velmi lišit. Z tabulky 2.5.1. je zřejmé, že v zemích střední Evropy je toto procento relativně vysoké - nad 85 %.
- LOGSIZE = počet obyvatel státu (Statistická ročenka České republiky 1994) vyjádřený ve formě logaritmu kvůli dosažení více symetrického rozložení četností při velkých rozdílech mezi populací jednotlivých států, u kterého se opět předpokládá, že v menších národních ekonomikách je jednodušší dosáhnout shody v problematice politické a sociální reformy. Existují však také názory, že ekonomická síla země naopak vzrůstá při vyšším počtu obyvatelstva (Dahl, Tufté 1973). Je tedy zajímavé zahrnout diferenciaci v populační velikost zemí do této analýzy a zkoumat fakticky vliv populační velikosti na úroveň ekonomických reforem.
- INTRAEX = závislost zemí na obchodu v rámci bývalého sovětského geoeconomického bloku vyjádřená podílem tvořeným exportem v rámci bloku v roce 1990 na HDP (zdroj Michalopoulos, Tarr 1994). Je možno očekávat, že rozpad tohoto bloku způsobil mnohé problémy ve fungování ekonomiky a mezirepublikového obchodu sledovaných zemí. Silná závislost na obchodování v rámci sovětského geoeconomického bloku a nedostatek kontaktů se subjekty na světovém trhu mohly mít negativní důsledky na institucionální transformaci a výsledky ekonomické transformace. Vysokými podíly se vyznačovaly země jako Bělorusko, Litva, Turkmenistán, nízkými naopak např. Rumunsko a Albánie.

Druhým blokem proměnných jsou tzv. institucionální proměnné, představované proměnnými CONSYS, DEMO a výslednou závisle proměnnou celého modelu – ECONLIB.

- CONSYS představuje typ ústavního systému, oceněný body podle toho, zda se jedná o systém prezidentský (1), smíšený (2) či parlamentní (3) (East European Constitutional Review 1993, 1994, 1995). Lze předpokládat, že konsolidace

demokracie je podmíněna touto diferenciací a je tedy neúspěšnější v zemích s parlamentním systémem. Parlamentní systém obecně vede k možnostem spolupráce politických stran, budování koalic a klíčových dohod a formování obecných agregátních zájmů, zatímco prezidentský systém nepodporuje vznik systému více stran a často byl nastolen v zemích, kde se bývalé elitní skupiny snažily udržet si přístup k státní moci a zdrojům (Linz, Stepan 1996, cit. v Dostál 1998).

- DEMO je mírou konsolidace demokracie zjišťovanou každoročně organizací Freedom House ve dvou oblastech – oblasti politických práv (kde se sleduje 11 položek) a osobních svobod (13 položek), které jsou následně hodnoceny na stupnici od 1 do 7 (Freedom in the World 1996, resp. 2002). Tato skóre byla převrácena a sečtena. Demokratická politická práva a svobody vytvářejí prostor pro možnou participaci občanů na politických a ekonomických záležitostech a umožňují volit si zástupce, kteří pak budou dělat nejdůležitější rozhodnutí na národní, regionální i lokální úrovni.

- ECONLIB je třetí institucionální proměnnou explanačního modelu a konečnou závislou proměnnou modelu užitého pro tuto práci. Představuje hodnocení široké škály aspektů, jako jsou např. (1) velká a (2) malá privatizace, (3) restrukturalizace podnikání, (4) cenová liberalizace a konkurence, (5) bankovní reformy, (6) efektivnost trhů a investování atd., a vychází z každoročních výzkumů Evropské Banky pro obnovu a rozvoj (pro podrobnější popis proměnných viz Dostál 1998). Aspekty ekonomické liberalizace pokrývají jak transformaci vnitřních ekonomických vztahů, tak transformaci vnějších ekonomických vztahů, které otvírají národní ekonomiky tlakům globalizovaných trhů a zahraničním investorům. Toto hodnocení poskytnuté odbornými týmy EBRD je tudíž podobné přístupu hodnocení organizace Freedom House a také umožňuje kvantifikovat postup ekonomické liberalizace v mnoha aspektech, které jsou hodnoceny známkami 1 až 4. Znamka 4 znamená, že postkomunistická země je v daném aspektu na úrovni ekonomik západní Evropy (viz hodnocení v Economic transition in Eastern Europe and the former Soviet Union 1994, 1995, 1996 resp. pro druhý model hodnocení 2003).

Tab. 2.5.1.: Soubor 25 postkomunistických zemí – vybrané vstupní proměnné

	POPSIZE (mil. obyvatel)	TITUL (%)	EDEV (stand. skóre)	CONSYS
Česko	10,3	94	1,43	parlamentní
Slovensko	5,3	86	0,94	parlamentní
Polsko	38,4	97	0,7	smíšený
Maďarsko	10,3	98	0,78	parlamentní
Rumunsko	22,8	93	-0,62	prezidentský
Bulharsko	8,9	86	1,14	parlamentní
Estonsko	1,5	62	0,97	parlamentní
Lotyšsko	2,6	52	0,54	parlamentní
Litva	3,7	80	0,07	smíšený
Bělorusko	10,2	78	0,41	prezidentský
Ukrajina	52,1	73	0,51	prezidentský
Moldávie	4,4	64	-0,8	smíšený
Rusko	148	82	1,17	prezidentský
Kazachstán	16,7	40	-0,29	prezidentský
Kyrgyzstán	4,4	52	-1,25	prezidentský
Uzbekistán	20,3	71	-1,04	prezidentský
Turkmenistán	3,6	72	-1,87	prezidentský
Tádžikistán	5,2	62	-1,53	prezidentský
Gruzie	5,5	70	-0,05	prezidentský
Arménie	3,3	91	0,36	prezidentský
Ázerbajdžán	7,1	88	-0,78	prezidentský
Slovinsko	2	96	1,22	parlamentní
Chorvatsko	4,7	76	0,54	prezidentský
Makedonie	2,2	67	-0,84	smíšený
Albánie	3,3	97	-1,69	parlamentní

Zdroj: upraveno podle Dostál 1998.

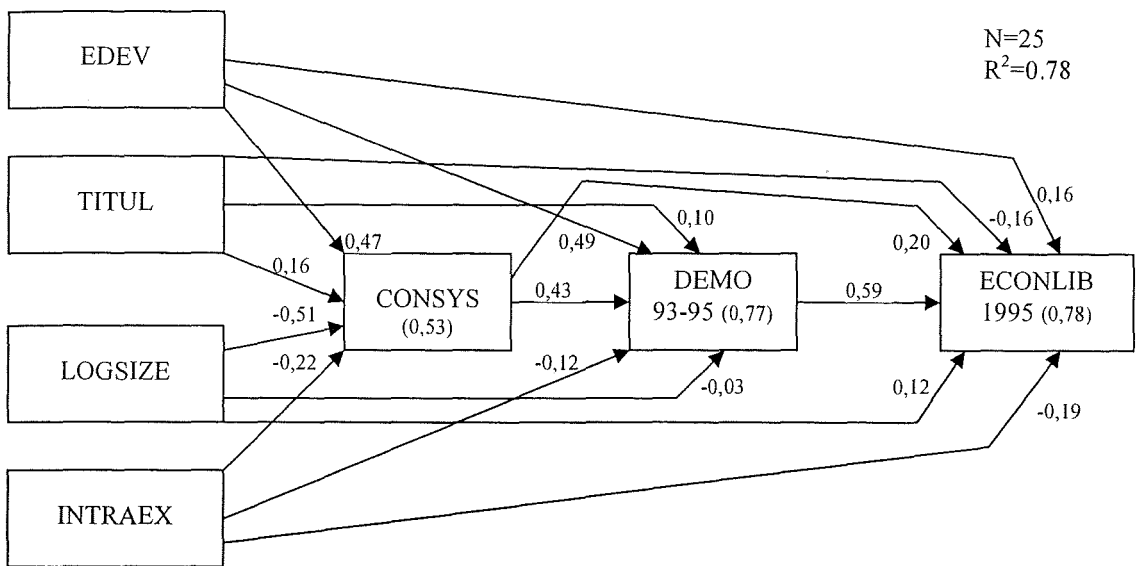
Nyní tedy máme možnost srovnat postup a úspěšnost ekonomické transformace ve 25 postkomunistických zemích na počátku transformace a v její současné fázi. Výzkum postupu ekonomické liberalizace v těchto dvou fázích je důležitý z hlediska toho, že ukazuje, jaké je v dané zemi institucionální prostředí pro příliv zahraničních investic, jak je daná země připravena ve smyslu transformace vnitřních a vnějších ekonomických vztahů a jak může tudíž být atraktivní pro zahraniční investory. Systematické rozdělení na dvě fáze, počáteční a pokročilou fázi transformace, má svoje opodstatnění. V Česku to byl právě rok 1995, kdy poprvé došlo k velkému meziročnímu růstu přílivu PZI, který potom (s mírným kolísáním) pokračoval v tomto rostoucím trendu. Počáteční fáze této analýzy je z hlediska zahraničních investic jakýmsi nástupem, rozjezdem (s již úspěšným rokem 1995), zatímco v pokročilé fázi již docházelo k mnohem většímu

absolutnímu přílivu zahraničních investic a vysokým meziročním přírůstkům (viz podrobnější analýza přílivu PZI v kapitole 3).

Pro vysvětlení vlivu explanačních proměnných na diferenciaci úrovně ekonomické liberalizace v souboru 25 postkomunistických zemí v obou fázích transformace použijeme proceduru LISREL. Jedná se o soubor standardizovaných regresních rovnic, které postupně odhalují kauzální vztahy mezi jednotlivými proměnnými, a to jak vztahy přímé, tak i ty nepřímé, které vznikají souběžným působením kombinace více explanačních proměnných na proměnnou výslednou (viz Saris a Stronkhorst 1984). Tyto vztahy jsou statisticky vyjádřeny jako standardizované regresní koeficienty. Standardizované regresní koeficienty vyjadřují nezávislé kauzální efekty v modelu a znamenají, že např. v prvním modelu (obr. 2.5.2.) posun o jednu standardní odchylku u proměnné LOGSIZE představuje negativní posun o -0,51 standardní odchylky u proměnné CONSYS. To značí, že populační velikost států měla relativně velký vliv při výběru konstitučního uspořádání, a to v tom smyslu, že politické elity ve větších státech byly schopny se spíše dohodnout na volbě prezidentského systému, zatímco politické elity v menších státech směřovaly reformy ústavních systémů k parlamentním demokraciím (blíže k postupu viz Dostál 1998, s. 39).

Statistická LISREL analýza ukázala, že výše uvedené vstupní explanační proměnné determinují 78 % variace proměnné ECONLIB v souboru 25 postkomunistických zemí. Jednotlivé kauzální vztahy a odhadnuté efekty postulovaného modelu jsou uvedeny v obrázku 2.5.2. a celkové, nepřímé a přímé efekty jednotlivých proměnných na diferenciaci v ekonomické liberalizaci ECONLIB95 jsou uvedeny v tabulce 2.5.2.

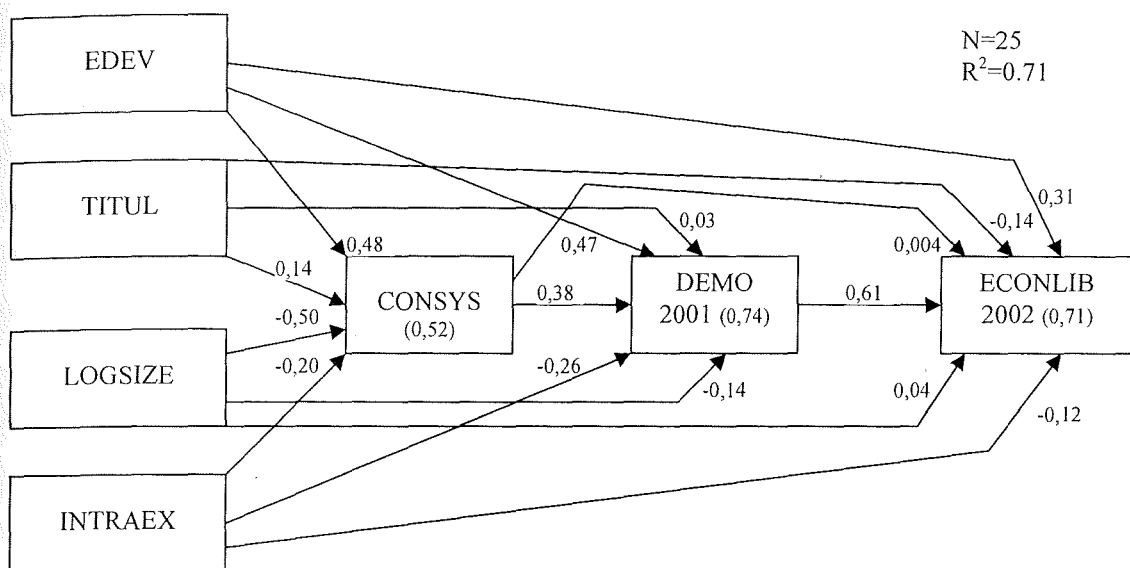
Obr. 2.5.2. Kauzální model demokratizace a ekonomické liberalizace – počáteční fáze transformace (do roku 1995) (soubor 25 postkomunistických zemí)



Zdroj: Dostál 1998.

Stejný postup je použit kvůli porovnatelnosti výsledků i na novější data monitorující úroveň demokratizace a ekonomické liberalizace v současném období k roku 2002. Do stávajícího modelu je tak zahrnuta závislá proměnná ECONLIB hodnotící stav k roku 2002 (Economic transition in Eastern Europe and former Soviet Union 2003) a úroveň konsolidace demokracie v roce 2001 (Freedom in the World 2002) a je provedena opět analýza za pomoci LISREL procedury. Jednotlivé kauzální vztahy nového modelu jsou uvedeny v obrázku 2.5.3. a efekty jednotlivých proměnných na diferenciaci v ekonomické liberalizaci v roce 2002 (ECONLIB02) jsou uvedeny v tabulce 2.5.2.

Obr. 2.5.3. Kauzální model demokratizace a ekonomické liberalizace – pokročilá fáze transformace (k roku 2002) (soubor 25 postkomunistických zemí)



Zdroj: Vlastní výpočet.

Tab. 2.5.2. Efekty explanačních proměnných na diferenciaci úrovně ekonomické liberalizace pro model počáteční fáze transformace a pokročilé fáze transformace

Efekty na ECONLIB95 – počáteční fáze			
	Celkem	Přímý	Nepřímý
EDEV	0,66	0,16	0,50
TITUL	0,03	-0,16	0,13
LOGSIZE	-0,13	0,12	-0,25
INTRAEX	-0,36	-0,19	-0,17
CONSYS	0,45	0,20	0,26
DEMO9395	0,59	0,59	---
Efekty na ECONLIB02 – pokročilá fáze			
	Celkem	Přímý	Nepřímý
EDEV	0,71	0,31	0,40
TITUL	-0,09	-0,14	0,05
LOGSIZE	-0,17	0,04	-0,21
INTRAEX	-0,33	-0,12	-0,21
CONSYS	0,23	0,004	0,23
DEMO01	0,61	0,61	---

Zdroj: Dostál 1998 a vlastní výpočet.

Nyní je možno sledovat některé významné kauzální vztahy a změnu jejich efektů v průběhu transformace. Zděděné podmínky transformace (EDEV) vysvětlují v obou modelech cca 53 % variace v hodnotách CONSYS, nejsilnější vliv pak má proměnná

EDEV (0,5) a LOGSIZE (-0,5). Lze tedy usuzovat, že počáteční rozvojové podmínky ekonomické transformace ovlivnily také výběr politického systému: čím výhodnější byly tyto podmínky, tím spíše se státy přikláněly k systému parlamentnímu. Co se týče populační velikosti států, zdá se, že i ta byla významným činitelem ovlivňujícím rozhodování o politickém systému a nejmenší státy měly tendenci adoptovat systém parlamentní, zatímco větší státy (s výjimkou Polska se smíšeným) zohledňovaly ve svých ústavách více prezidentský systém. Slabší efekt nalezneme také u proměnné INTRAEX (-0,2), kdy státy dříve více závislé na obchodování v rámci sovětského geoeconomického bloku opět volily spíše systém prezidentský. Efekt titulární národnostní skupiny TITUL je nízký a etnická homogenita tedy neměla významný systematický efekt na výběr politického systému.

Zděděná ekonomická úroveň a výběr politického systému měly také významný efekt na konsolidaci demokracie v souboru 25 postkomunistických států, neboť vysvětlují dohromady 77 % (resp. 74 %) variace proměnné DEMO. Vysoký byl i nezávislý efekt proměnné CONSYS na proměnnou DEMO, který s postupem transformace jen velmi mírně slábne (0,43, resp. 0,38). Z obou postulovaných kauzálních modelů je zřejmý také významný přímý efekt zděděné úrovně ekonomického rozvoje na míru konsolidace demokracie (0,49, resp. 0,47), z něhož je jasná tendence ukazující, že postkomunistické země, které pokročily dále v míře konsolidace demokracie byly zeměmi, jež patřily na počátku transformačního období k těm vyspělejším. Efekt počáteční úrovně ekonomického rozvoje dále vykazuje nejen přímé vlivy na míru konsolidace demokracie, ale také nepřímý efekt (získaný statisticky násobením jednotlivých vlivů, tj. v tomto případě $0,47 \times 0,43 = 0,20$) přes proměnnou CONSYS. Efekty ostatních zděděných proměnných jsou pouze slabé, za zmínku stojí pouze proměnná INTRAEX, jejíž negativní efekt na konsolidaci demokracie byl v počáteční fázi -0,12 a v pokročilé fázi dosáhl -0,26, což značí, že efekt závislosti na obchodování v rámci sovětského bloku má časem tendenci projevovat se na míře demokratičnosti státu silněji (zde je patrná i souvislost s transformačním gradientem západ – východ v postkomunistickém prostoru Eurasie).

Efekty všech proměnných na konečnou míru diferenciaci v ekonomické liberalizaci jsou uvedeny v tabulce 2.5.2., která uvádí jak přímé, tak nepřímé a celkové efekty. Nejsilnější celkový efekt na výsledek ekonomické liberalizace má v obou fázích bezesporu proměnná EDEV, tj. zděděná ekonomická úroveň. Také exportní orientace INTRAEX měla v obou případech významnější celkový negativní efekt. Politický

system a míra demokratizace také významně ovlivnily diferenciaci úrovně ekonomické liberalizace, přičemž vliv politického systému v průběhu transformace poklesl, zatímco vliv demokratizace mírně posílil. Zprostředkující vliv proměnných CONSYS a DEMO je pak patrný z rozdílů mezi přímými a nepřímými efekty. Právě v počáteční fázi transformace byl nepřímý vliv u proměnné EDEV významný (0,5), zatímco v pokročilé fázi postupně vzrostl přímý vliv. Z rozborů vyplývá, že významnější zprostředkující proměnnou je spíše DEMO. Právě tato proměnná má pak velmi silný pozitivní efekt na diferenciaci v ekonomické liberalizaci (0,59 na počátku a 0,61 v pokročilé fázi) a zdá se být nejvýznamnějším faktorem ovlivňujícím její průběh. Jedná se o velmi důležitý výsledek, který jasně ukazuje, že míra konsolidace demokracie v zemi přímo ovlivňuje také institucionální aspekty hospodářské situace v zemi a společně tak vytváří i příznivé investiční klima (blíže viz kapitola 3).

Mezi nejvýznamnější rozdíly mezi oběma fázemi tak patří především zvýšení přímého (i celkového) efektu počáteční ekonomické úrovně EDEV na současný stav diferenciaci ekonomické liberalizace, oslabení role proměnné CONSYS a oslabení nepřímých efektů obecně. Částečně je pak zajímavé také prohloubení negativního vlivu exportní závislosti států na míru konsolidace demokracie v jednotlivých státech. Zde působí zřejmě především bývalé členství ve Svazu sovětských republik (tj. opět rozdíl mezi „západem“ a zeměmi CIS), které má silný vliv např. i na celkové vnímání postavení státu a jeho geopolitické a geoeconomické orientace (viz Dostál, Markusse 2001).

Na závěr těchto podkapitol je nutné konstatovat velmi dobrou pozici České republiky v kontextu analyzovaného souboru 25 postkomunistických zemí. V rámci diferenciaci postkomunistické transformace zděděných politických a ekonomických institucí z éry komunismu obsadila Česká republika místo v čelné skupině. Spolu s Maďarskem, Polskem, Slovinskem, Estonskem a Litvou se Česká republika řadí do vedoucí skupiny zemí, které v roce 2002 pokročily nejdále v postkomunistické institucionální transformaci. V této skupině zemí došlo k významnému zlepšení prostředí pro investice a podnikání během transformačního období, tj. vytvářely se lepší podmínky pro příchod zahraničních investorů a významně vzrůstala atraktivita pro zahraniční investice.

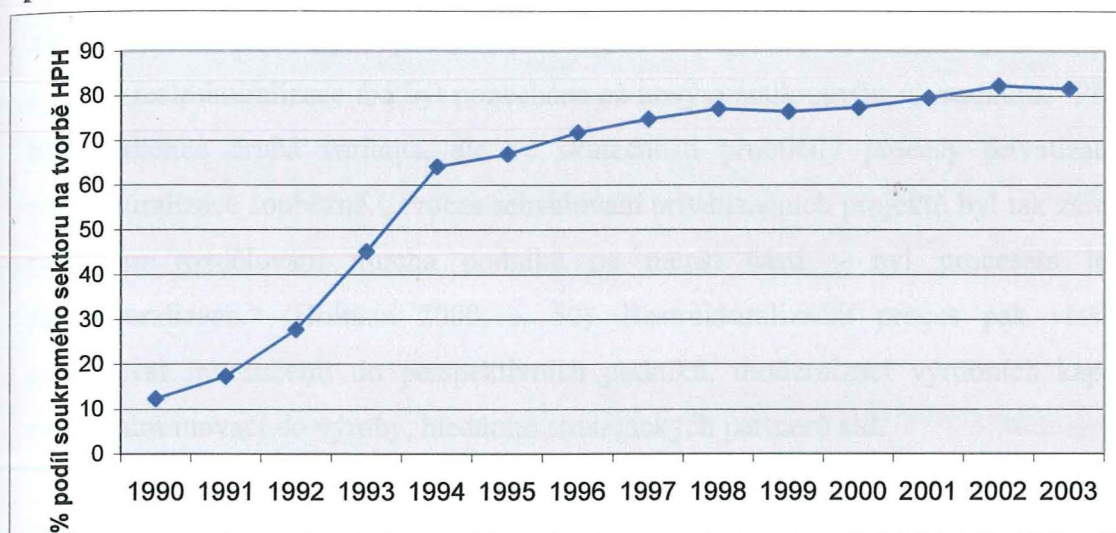
2.6. Postindustriální transformační tendence

Již od počátku transformace bylo víceméně jasné, že stávající struktura národního hospodářství – jak odvětvová, tak vlastnická - bude muset být změněna. Bylo rozhodnuto o privatizaci, či likvidaci, velkých státních podniků a bylo jasné, že nějakou dobu potrvá, než bude možné identifikovat schopné podniky na trhu, do kterých budou moci soukromí investoři vkládat svůj kapitál. Jak uvádí např. Aghion (1995) ve své práci o roli různých teorií při ekonomické reformě, snahou mělo být udržet tuto situaci a nedovolit, aby restrukturalizace státních podniků nepříznivě ovlivnila nově se formující soukromý sektor.

Důsledkem malé a velké privatizace, restitucí a kupónové části privatizace bylo dynamické zvýšení počtu soukromých podnikatelů a malých soukromých firem na počátku transformačního období (1990-92). Jednalo se o výrazný nárůst a nastartování celého sektoru malých a středních firem a soukromých podnikatelů v České republice. Část soukromých podnikatelů vzešla také jako reakce na komunistickou přezaměstnanost v národním hospodářství, mnoho lidí se nestalo nezaměstnanými (jak se předpokládalo), ale naopak začali sami podnikat.

Nejčastějšími formami podnikání jsou tzv. živnostenské podnikání a podnikání formou tzv. obchodních společností. Dynamiku vývoje soukromého sektoru pak dokumentuje graf 2.6.1. Nárůst podílu soukromého sektoru na tvorbě hrubé přidané hodnoty (HPH) probíhal ve formě logistické křivky, se strmým nárůstem do poloviny 90. let a následným uklidněním a zvolněním růstu. V současné době již soukromý sektor (včetně jednotek pod zahraniční kontrolou) přispívá k tvorbě HPH více než 80 %.

Graf 2.6.1.: Podíl soukromého sektoru na tvorbě hrubé přidané hodnoty v průběhu transformačního období 1990-2003



Zdroj: [www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/t/52005519AD/\\$file/U2003.xls](http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/t/52005519AD/$file/U2003.xls).

Pozn.: HPH je dána součtem odvětvových hrubých přidaných hodnot. Roky 2001-2003 na základě čtvrtletních odhadů.

Zavedení konvertibility měny otevřelo domácí trh a vystavilo výrobce zahraniční konkurenci, což si konečně vynutilo nutnost věnovat pozornost kvalitě vyráběných produktů a také obnovit strukturu celého národního hospodářství v souladu s všeobecnými trendy ve vyspělých zemích. V postkomunistických zemích byla na počátku transformace zjevná deformovaná struktura hospodářství – značný podíl průmyslu (zejména pak těžkého), zanedbaný sektor služeb, často i přezaměstnanost v zemědělství – a byly postaveny před potřebu její nápravy. V ČR došlo k významným změnám již v prvních letech transformace. Pracovní síla i kapitál se přesouvaly ze zemědělského sektoru a průmyslu do rychle rostoucího sektoru služeb a sektorová struktura národní ekonomiky se začala upravovat na úroveň vyspělých států vcelku přirozeným způsobem, tj. v podstatě jen působením tržních mechanismů. Je však nutné upozornit na to, že stávající struktura národního hospodářství bezesporu ještě vyžaduje pokračování strukturálních změn ve směru dalšího přibližování k postindustriální struktuře vyspělých ekonomik.

Makroekonomické změny (otevírání se ekonomiky, konvertibilita měny, liberalizace cen a obchodu, privatizace atd.) byly rozběhnuty a zaváděny plynule od počátku 90. let a postupně bylo nutné následovat tato makroekonomická opatření intenzivními změnami na mikroekonomické úrovni. Restrukturalizace na úrovni jednotlivých podniků byla tedy nezbytnou podmínkou dalšího udržení stability a nastartování

udržitelného hospodářského růstu. Jak uvádí Holman (2000, s. 49), „(v) Československu probíhal mezi ekonomy spor o to, zda mají být podniky nejprve státem restrukturalizovány a teprve pak privatizovány, nebo zda mají být nejprve privatizovány a jejich restrukturalizace má být ponechána až novým soukromým vlastníkům.“ Přijata byla nakonec druhá varianta, ale ve skutečnosti probíhaly procesy privatizace a restrukturalizace souběžně. „Proces schvalování privatizačních projektů byl tak zároveň procesem rozdělování mnoha podniků na menší části – byl procesem jejich restrukturalizace.“ (Holman 2000, s. 50). Restrukturalizační proces pak většinou pokračoval investicemi do perspektivních podniků, modernizací výrobních kapacit, zaváděním inovací do výroby, hledáním strategických partnerů atd.

Ostrým kritikem privatizace v českém transformujícím se hospodářství je Mlčoch (2000, s. 87), který tvrdí, že došlo k „... přelévání aktiv státních podniků do soukromých rukou cestami, kterým se ve stabilizovaných tržních ekonomikách říká krádež či podvod...“. Jako problematickou pak Mlčoch (2000) vidí také kupónovou privatizaci, jež podle něho (s. 158) namísto udržení egalitářského principu (každý občan obdrží 1000 investičních bodů) „...vyústila v obrovskou koncentraci ekonomické moci, v institucionální propletence bank a investičních fondů...“. Z pohledu zahraničních investorů pak Mlčoch (2000, s. 159) připomíná, že „(š)patně regulovaný trh s akciemi, perverzní chování investičních fondů umožňující tunelování a vyvlastňování individuálních DIKů, a tedy nedokonalá a neúčinná ochrana vlastnických práv, vedly nikoli ke zrodu řádu na rodícím se kapitálovém trhu, nýbrž k útěku solidních zahraničních investorů...“.

Zde je nutné v této předložené práci zdůraznit jednu klíčovou okolnost. Lze se domnívat, že některé specifické rysy české ekonomické transformace (jako např. právě kupónová privatizace) v prvních letech transformačního období významně zpomalily příliv PZI do ČR a tímto v podstatě také oddálily obecné postindustriální transformační tendence, kterým bezesporu napomáhají právě spojení domácích podniků se zahraničními investory, a příchod nejen kapitálu, ale také nových technologií, know-how, pracovních metod atd.

Jak upozorňuje Vodáček (1998, s. 640), „(v) české ekonomice se pojetí restrukturalizace nejednou obsahově zužuje jen na specifické – a bohužel pak i izolovaně pojímané – dílčí podnikové změny.“ Podnikovou restrukturalizací pro naše potřeby je však nutno rozumět „podnikatelsky orientované a systémově celistvé změny

struktur řízené organizační jednotky“ (Vodáček 1998, s. 640), tj. restrukturalizaci lze chápat jako změny:

- a) strukturální skladby výrobního programu a s ní související inovace ve strukturách,
- b) změny výrobně technické základny a její struktury,
- c) funkcionální změny společenské dělby práce,
- d) změny v používaných informačních systémech,
- e) změny právních forem a vnitřního uspořádání pravomocí,
- f) změny profesní a kvalifikační skladby pracovníků,
- g) změny finanční ve struktuře aktiv a pasiv.

Restrukturalizovat tedy znamená opustit neefektivní způsoby výroby a s nimi spojené činnosti a zároveň volit nové způsoby výroby, výrobních vztahů a činností. Klíčovou roli pak hrají inovace a jejich zavádění a využívání v procesu restrukturalizace a také vytvoření podmínek pro snadnou komunikaci a spolupráci jednotlivých subjektů, umožňující dokonalé využití podnikatelských informací. Jedním z doporučení, jak přistupovat k restrukturalizaci, je pak podle Vodáčka (1998) např. právě strategická aliance se zahraničním partnerem (tj. opět se dostáváme k roli PZI).

2.7. Transformace geografické organizace postkomunistické společnosti

Transformační období se ukázalo jako velice významná etapa také z pohledu geografického sledování společenských změn. Jak výstižně uvádí Hampl (1999, s. 45), geografové se mohou věnovat jak „geografické organizaci transformace“, tak „transformaci geografické organizace“. V prvním případě jde o sledování tendencí regionálních rozdílů v úrovni socioekonomických ukazatelů, dynamice změn atd., zatímco v druhém případě jde o studium vývoje samotné geografické organizace a regionalizace společnosti v území (tj. změny v systému osídlení v důsledku transformačních procesů). Dostál a Hampl (1996, s. 114, vlastní překlad) upozorňují na to, že „transformační procesy ve střední a východní Evropě jsou představovány mnoha obecnými principy jako je zavádění demokratického politického systému a tržní ekonomiky. Nicméně, z geografického hlediska je nutné všimnout si toho, jak jsou transformační procesy ovlivněny rozdílnými společenskými, ekonomickými podmínkami a podmínkami prostředí v jednotlivých zemích a regionech.“

Kombinace postkomunistické a postindustriální transformace vedla k výběru silných regionů jako tahounů české ekonomiky, k projevení se západovýchodního gradientu v rámci ČR, k prohloubení rozdílů mezi velkými městy a periferními oblastmi, a především k růstu organizační dominance a rozvojové dynamiky Prahy. Sílicí globalizační tendence jsou nepřehlédnutelnou součástí aktuálních sociálních změn. Tzv. globální města, mezi která můžeme v současné době počítat již také Prahu, jsou jedním z nejnápadnějších projevů tzv. trans-státních procesů (Dostál 2000). Jsou centry nejen služeb, ale také unikátního komplexu informací, vědomostí a lidského kapitálu, který formují tzv. transakční aktivity postindustriální ekonomiky. Stále sílicí organizační a inovační dominance pražské aglomerace tato tvrzení potvrzuje. Hampl (1999, s. 46) pak upozorňuje na to, že se v podstatě jedná o návrat k přirozené rozvojové trajektorii, k nastartování tzv. intenzivních forem rozvoje a pohybu směrem k postindustriální společnosti.

Již v první fázi transformačního období (cca 1989 – 1996) se v oblasti regionální diferenciaci sociálních a ekonomických znaků projevilo převládání selektivních tendencí a nárůst rozdílů mezi jednotlivými okresy ČR. Tento selektivní vývoj byl navíc hierarchicky uspořádán, a tak se jako nadprůměrně dynamické ukázaly jen některé okresy (19 ze 77, měřeno tzv. ekonomickým agregátem¹), z čehož navíc tvořil rozhodující podíl nárůst hlavního města Prahy (empirické důkazy viz Hampl a kol. 2001). Prudké zvýšení rozdílů ekonomické úrovně je však průvodním jevem transformačních změn obecně, a tak je daleko důležitější věnovat se především faktorům podmiňujícím tuto diferenciaci. Nejčastěji jsou zmiňovány tři agregátní faktory, na jejichž základě pak lze vymezit jakési kategorie regionů podle dosažené úspěšnosti v transformačním období (podrobná charakteristika a empirické příklady viz Hampl a kol. 2001, dále také Dostál, Hampl 1996, 1994).

Prvním z nich je faktor sídelní hierarchie, který v sobě zahrnuje růst významu kvalitativní vyspělosti jednotlivých lokalit, charakterizovaný např. pozitivní strukturou ekonomické základny a zaměstnanosti, s rostoucím zastoupením terciálních a kvartálních aktivit, dále pak příznivými charakteristikami lidského kapitálu lokality (podílem VŠ vzdělaných obyvatel) či kvalitním životním i sociálním prostředím v oblasti (technická i sociální infrastruktura, stav životního prostředí). Primární význam

¹ Ekonomický agregát – součin počtu pracovních příležitostí a průměrných mezd, který nahrazuje neexistující údaje o HDP na okresní úrovni (viz Hampl 2001).

tohoto faktoru dokazuje to, že neúspěšnějšími oblastmi během transformace (jak v dosažené úrovni, tak v dynamice změn) byly hierarchicky nejvyšší jednotky – metropolitní regiony – mezi kterými navíc vyniká pražský metropolitní region.

Druhým významným faktorem je makropolitní atraktivita regionu, tj. jeho vzdálenost k (dnes již neexistujícím) hranicím s EU, ale částečně také jeho poloha vzhledem k hlavnímu městu Praze. Západo-východní zonalita zůstává v České republice nadále významným diferenciačním faktorem, jak vyplývá z porovnávání dosažené úrovně a dynamiky změn mezi Čechami a Moravskými zeměmi. V průběhu transformace však můžeme pozorovat pokles váhy horizontální (západ x východ) geografické polohy a vzestup úlohy vertikální geografické polohy (metropolitní region x nemetropolitní region), který bude zřejmě nadále nabývat na významnosti.

Třetím faktorem je pak dědictví deformované ekonomické specializace regionů z období komunismu, které se však týká pouze některých regionů – pánevních oblastí a některých oblastí závislých na zemědělství, či řídce osídlených. Tyto dříve preferované oblasti se nyní vyznačují vysokou nezaměstnaností, nízkou flexibilitou pracovní síly, zastaralou a nevyhovující strukturou ekonomické základny (stále vysoký podíl průmyslových odvětví, zejména těžkého průmyslu, neexistence dynamických oborů), nepříznivými charakteristikami pohybu obyvatelstva (migrační úbytky - Ostravsko, sociálně-patologické jevy - Ústecko) a nízkou dynamikou vývoje vůbec.

Skutečná transformace geografické organizace společnosti (v rámci systému osídlení) v podstatě neproběhla, neboť v období komunismu nedošlo k žádným zásadním změnám této organizace. Docházelo sice k různým částečným deformacím (neexistence územní samosprávy, preference okresních měst a center těžkého průmyslu atd.), ale nejvýznamnější poruchou bylo celkové zpomalení vývoje (v období 1950-1989), díky kterému se u nás neobjevily některé moderní formy urbanizace (metropolitizace, suburbanizace) běžné pro vyspělé společnosti na přechodu k postindustriální etapě vývoje. I zde se projevují selektivní tendence a hierarchické uspořádání. Opožděně tedy dochází ke koncentračním procesům, avšak ne pouhé koncentraci obyvatelstva, popř. pracovních příležitostí, ale především ke koncentraci progresivních kvartérních aktivit (blíže Hampl a kol. 2001, s. 32). Prostorový růst nejvýznamnějších center je tedy vystřídán nárůstem jejich významu a vlivu. Dle obecných pravidel hierarchické difúze však můžeme očekávat, že na fázi polarizace bude navazovat fáze difúze, tj. šíření rozvojových impulsů z úspěšných center do jejich okolí. Je proto důležité se v dalších částech předložené práce zabývat klíčovou otázkou

zda-li popsané změny v geografické organizaci společnosti a ekonomiky v ČR jsou systematickým způsobem reflektovány v percepcích a chování zahraničních investorů.

2.8. Vstup ČR do EU

Po vyřešení alespoň základních otázek ekonomické a sociální transformace se pozornost české společnosti začala přesunovat jednak k obecným otázkám přechodu k postindustriální společnosti, ale především k jednomu konkrétnímu politickému cíli – tj. snaze o vstup do Evropské unie a rovnoprávné členství v co nejkratší době. K této snaze vedly ČR nejen politické, ale především i hospodářské motivy, neboť po revoluci došlo k převrácení toků zahraničního obchodu z východní orientace na západní a postupně docházelo k tomu, že nadpoloviční podíl produkce většiny postkomunistických zemí se nyní realizuje na trzích zemí EU. Vstup do EU je velmi důležitý z hlediska této práce především proto, že ČR si od tohoto kroku slíbowała zjednodušení podmínek pro působení zahraničních investorů na území ČR, další příliv PZI a celkově další zlepšování hospodářských vztahů a provazování české ekonomiky s ekonomikami vyspělých evropských zemí. Bylo navíc jasné, že rozsáhlé změny čekají nejen kandidátské země, ale i samotnou Evropskou unii (viz Blažek 2001), která se tak postavila k nastávajícímu rozšíření jako k možnému katalyzátoru těchto změn.

Diplomatická jednání s orgány EU začala již v počátečních letech transformace, došlo k uzavírání některých dílčích dohod – např. o zřízení Zastoupení Komise ES v ČSFR (1990), o obchodu a hospodářské spolupráci (1992), o řešení vzájemných sporů (1993), rámcové dohody s Evropskou Investiční bankou (1994) atd. Dne 1. února 1995 došlo k uzavření druhé Asociační dohody s Českou republikou i Slovenskem. Již na zasedání v Kodani (v červnu 1993) však Evropská rada vyhlásila, že kandidátské země se mohou stát členem EU při splnění určitých podmínek (tzv. kodaňská kritéria, podrobně např. Evropská unie od A do Z 1996). Asociační dohody byly posléze doplněny tzv. „strategií přibližování“, která představovala dialog o zásadních otázkách evropské integrace na úrovni bilaterálních setkání hlavních představitelů kandidátských zemí a EU. Vstřícným krokem, důležitým také z hlediska regionálního rozvoje kandidátských zemí, bylo rozběhnutí programu PHARE, ze kterého mohly kandidátské země čerpat prostředky na podporu transformačních změn v mnoha oblastech a efektivněji dospět ke splnění kodaňských kritérií. Dá se říci, že tyto vstřícné kroky

napomohly také rostoucímu přílivu PZI, neboť podnikatelé ze zemí EU, kteří již anticipovali vstup ČR do EU, a tudíž stejné podmínky pro podnikání jako v domácí zemi, zde neváhali rozběhnout své aktivity.

V lednu 1996 Česká republika požádala o přistoupení k EU. V březnu 1998 byla zahájena jednání o podmínkách členství a jednotlivých člancích Smlouvy o přistoupení. Tato smlouva byla sjednána jako jednotný dokument pro všech deset zemí, které se měly stát členskými státy EU. Text smlouvy obsahoval formulování výsledků jednání o jednotlivých konkrétních oblastech, která intenzivně probíhala v přecházejícím období a české zájmy zde zastupovali přední diplomaté a zkušení odborníci (blíže např. www.euroskop.cz). Dále obsahoval také úpravy základních smluv, sekundární legislativy a některá nová ujednání a závěry nejčerstvějších diskusí. Podepsána pak byla tato smlouva 16. dubna 2003 v Aténách a začal probíhat její ratifikační proces (lhůta do 30. dubna 2004) a v platnost vstoupila 1. května 2004, což je také významné datum pro ČR – konečné datum vstupu do EU, které úspěšně zakončilo dlouhé období diplomatických jednání na vysoké úrovni, institucionálních a legislativních změn, strukturálního přibližování a také celkové proměny sociálního prostředí a chápání evropské integrace v české společnosti vůbec.

2.9. Shrnutí

Transformační procesy probíhající v ČR od počátku 90. let 20. století se týkaly všech oblastí života české společnosti – politické, ekonomické, sociální i geografické organizace společnosti. Po 40-ti letech komunistické totalitní vlády se tak opět mohly projevit přirozené tržní mechanismy, občanská práva a svobody, systém více politických stran a demokratické volby a přirozené selektivní tendence v geografickém uspořádání společnosti. Tyto změny lze označit jako specifické změny, které se odehrávaly v různé míře ve všech postkomunistických zemích. Ruku v ruce a částečně i na základě všech těchto změn se začaly projevovat i obecné tendence značící nástup postindustriální společnosti, který byl v postkomunistických zemích zbržděn právě deformacemi struktur společnosti a ekonomiky a plánováním totalitní vládou. Z geografického hlediska je především důležité sledovat, jak se tyto specifické i obecné transformační procesy projevovaly v různých geografických podmínkách.

Na základě podkapitoly 2.5., tj. porovnání dvou explanačních modelů diferenciacie ekonomické liberalizace v počáteční fázi a v pokročilé fázi, můžeme sledovat právě toto rozdílné působení klíčových faktorů na specifický proces ekonomické liberalizace během transformačního období v souboru 25 postkomunistických zemí. Můžeme konstatovat, že proměnné vybrané pro toto modelování mají dobrou vysvětlovací schopnost – v počáteční fázi vysvětlují 78 % variace v diferenciaci proměnné ECONLIB a v pokročilé fázi 71 %. Nejsilnější efekty na výsledek ekonomické liberalizace v obou fázích měla bezesporu proměnná EDEV, která představovala diferenciaci ve zděděné ekonomické úrovni na počátku transformace. Významný negativní efekt měla také exportní orientace na státy bývalého sovětského bloku – INTRAEX. V tomto případě lze hovořit o projevu diferenciacie podle západovýchodního gradientu. Míra konsolidace demokracie se ukázala být primárně významným faktorem determinujícím výsledek ekonomické liberalizace, v obou případech měla také míra demokratizace společně s vybraným ústavním systémem silný zprostředkující vliv při zjišťování nepřímých efektů. V průběhu ekonomické transformace se pak na základě analýzy modelů zjevně prohloubil právě přímý vliv zděděné míry ekonomické úrovně státu na výsledek ekonomické liberalizace. Česká republika se již v první fázi zařadila do skupiny postkomunistických zemí, které stále vedou v institucionálních procesech politické transformace a liberalizace vnitřních a vnějších ekonomických vztahů. V této vedoucí skupině zemí došlo k významnému zlepšení prostředí pro investice a podnikání během transformačního období, tj. vytvářely se lepší podmínky pro příchod zahraničních investorů a významně vzrůstala atraktivita pro zahraniční investice.

Transformační období zajisté není v ČR u konce a dá se říci, že stále ještě probíhají transformační změny a stále jsme ještě transformující se společností. Shrnout však můžeme dosavadní období transformace, které bylo v této práci rozděleno na dvě fáze.

1. fáze – 1990 – cca 1995: můžeme ji charakterizovat jako fázi porevolučního nadšení a euforie, postupného nastiňování transformačních změn a rozhodování o volbě typu a strategie transformace ekonomiky, institucí apod. První fáze je také obdobím transformační deprese (kterou se ale koncem této fáze podařilo překonat) a obdobím, kdy začaly tzv. „nápravné procesy“, především privatizace. Z hlediska zájmu zahraničních investorů však jde teprve o přípravnou etapu.

2. fáze – 1995 – 2002 (současnost): je spíše rozporným obdobím, kdy došlo jak k obnovení hospodářského růstu, ale také k přehřátí ekonomiky a následné krizi. Po dalším obnovení růstu však zůstaly zřetelné ekonomické problémy jako např. vysoká míra nezaměstnanosti či rostoucí schodek státního rozpočtu. Z hlediska investičního prostředí ČR je však tato fáze obdobím růstu a zvýšeného zájmu zahraničních investorů (dalším klíčovým rokem pak je rok 1998 – zavedení investičních pobídek). Zahraničním investicím je věnována následující kapitola.

Pro další orientaci předložené práce je významné konstatovat, že základní otázky transformace politických institucí a ekonomiky byly již rozhodnuty a nyní je důležité, jak zrychlit a udržet dynamiku dlouhodobého ekonomického růstu a jak se poučit z dosavadních omylů. Vývoj společnosti se tak posouvá k obecným problémům všech postindustriálních společností. Otázkou číslo jedna tak pro Českou republiku byl vstup do EU, který se stal skutečností 1. května 2004. Další problematické okruhy již nyní představují např. modernizace a zavádění inovací, sociální otázky (silný sociální stát ano či ne?), vzrůstající závislost na přílivu zahraničních investic a obecné otázky spojené s nezvratným postupem globalizace.

3. PŘÍMÉ ZAHRANIČNÍ INVESTICE V ČESKÉ REPUBLICCE A V KONTEXTU POSTKOMUNISTICKÝCH ZEMÍ

3.1. Úvod

Tato kapitola se věnuje základnímu přehledu o přímých zahraničních investicích (dále PZI) obecně a poté přímo PZI v ČR. Úvod a celkový přehled v obecné problematice PZI je nezbytný pro další části práce, které se již věnují konkrétním tématům ve spojení s PZI (percepce zahraničních investorů – kapitola 5, či kontaktních systémů, spolupráce a podnikatelského prostředí, viz kapitola 7). Chceme-li se tedy dále věnovat jednotlivým aspektům PZI v rámci přístupů behaviorální geografie, musíme se nejdříve seznámit s tím, jakou roli hrají PZI v globální ekonomice a především v transformujících se postkomunistických ekonomikách. Na základě představení některých významných prací a diskuse s literaturou popisuje tuto roli PZI následující podkapitola. Pro další práci je také nezbytné ohraničit, co vlastně rozumíme pod pojmem přímé zahraniční investice, tj. definovat PZI na podkladě právních předpisů ČR, čemuž se věnuje třetí část této kapitoly.

Čtvrtá část kapitoly je věnována investičním pobídkám (jako samostatnému legislativnímu tématu) a jejich významu pro přitahování zahraničních investic. Zmíněny jsou nejen možné formy investičních pobídek, ale také jejich historie v české ekonomice a stručné porovnání formy investičních pobídek v ČR a např. Maďarsku, Polsku či jiných zemích. O významu investičních pobídek svědčí i to, že podle údajů agentury CzechInvest by minimálně 70 % pobídkových investorů bez těchto zvýhodnění umístilo své projekty v konkurenčních zemích (www.econ.muni.cz/~zidek/Jahn.htm). Chceme-li tedy v dalších kapitolách práce zkoumat motivaci zahraničních investorů k lokalizaci svých firem v ČR a v jednotlivých regionech konkrétně, je jasné, že musíme uvažovat právě investiční pobídky jako jeden z možných rozhodujících faktorů.

Pátá část se krátce zmiňuje o historii sledování toků PZI ve světě, ale především nabízí diskusi vybrané literatury, ve které jsou zmiňovány pozitivní i negativní vlivy PZI na hostitelské ekonomiky. Jedná se v podstatě o poslední teoretický aspekt, který musí být zmíněn před tím, než se další části kapitoly věnují přehledu, kvantifikaci a statistické analýze přílivu PZI do postkomunistických zemí a zejména do ČR.

Analytická část kapitoly (část 3.6.) začíná rozborem vývoje toku PZI do ČR, jejich odvětvové struktury a struktury dle zemí původu, což je opět důležité pro další části

práce, neboť jde o prvotní identifikaci významných odvětví a významných investorských zemí, kterým by měla být věnována pozornost právě např. při studiu lokalizačních preferencí v rámci ČR.

V části 3.7. následuje porovnání toků PZI s ostatními zeměmi střední a východní Evropy, popis aktuálních tendencí a zhodnocení postavení ČR mezi těmito zeměmi. Samostatná podkapitola je věnována představení empirického explanačního modelu efektů vybraných proměnných na diferenciaci v intenzitě přílivu PZI v souboru 23 transformujících se ekonomik, opět za pomoci procedury LISREL. Opomenuto není ani krátké porovnání s úrovní přílivu PZI do zemí EU, jež specifikuje postavení ČR mezi ostatními zeměmi přijímajícími PZI. Tyto části nejsou jen pouhým statistickým přehledem toků PZI, ale napomáhají určit kontext, ve kterém budeme sledovat environmentální percepce a kontaktní systémy zahraničních investorů v ČR. Za touto podkapitolou následuje opět stručné shrnutí nejdůležitějších zjištění této kapitoly.

3.2. Role zahraničních investic v transformujících se ekonomikách

Jedním z nejvýznamnějších důsledků otevírání české společnosti a ekonomiky bylo vytvoření podmínek pro vstup zahraničních investic do ČR. Právě vstup zahraničních investic se tak stal jedním z klíčových indikátorů při kvantifikování míry globalizace české ekonomiky. Ve světové ekonomice je přímým zahraničním investicím připisována role mimořádně efektivního nástroje, který zvyšuje produktivitu práce, rozšiřuje výrobní kapacity, většinou snižuje míru nezaměstnanosti, podněcuje restrukturalizace, zvyšuje exportní schopnost a celkově přispívá k růstu HDP (viz např. Oxelheim 1993, jež hodnotí situaci v mezinárodních tocích PZI jako počínající „zápas“ o PZI, nabízející výše zmíněné výhody jednotlivým národním ekonomikám, v dnešním vysoce integrovaném světě, s. 13). Král (2004) pak připomíná jeden významný aspekt PZI především pro transformující se ekonomiky se specifickými ekonomickými problémy – roli PZI ve formě zahraničních úspor, která napomáhá profinancovat často se vyskytující hluboké deficity běžných účtů platební bilance. Klasikem, zabývajícím se PZI a jejich rolí pro hostitelskou ekonomiku, je Dunning (1994; 1993; 1988; 1977), jež se jako jeden z prvních věnoval mj. motivům pro zahraniční investování. Rozlišoval mezi investicemi, které jsou motivovány (a) zdroji, (b) trhem, (c) efektivitou nebo (d) strategickými aktivy. Jeho práce jsou z tohoto hlediska inspirativní, neboť i tato

disertační práce (viz kapitola 7) se dotýká problematiky motivace zahraničních investorů pro výběr určité lokality v ČR.

Role zahraničních investic je však mnohem důležitější právě v transformujících se ekonomikách. Oblast střední a východní Evropy (SVE), včetně zemí bývalého Sovětského svazu, a zejména pak příliv PZI do těchto zemí a jejich vliv na transformující se ekonomiky těchto zemí je od počátku 90. let atraktivním polem pro práci mnoha zahraničních ekonomů, sociologů i geografů. Tato práce je přednostně orientována na jiná výzkumná témata (viz kapitoly 5 a 7), a proto zde není možno uvádět velké množství těchto analyticko-přehledových prací, zmíněny budou tedy jen některé významné příspěvky. Příliv PZI do zemí východní Evropy a do bývalého Sovětského svazu shrnují např. Lankes a Stern (1997), podle nichž bychom si měli uvědomit velké rozdíly v atraktivitě jednotlivých zemí z hlediska zájmu zahraničních investorů. Velmi zajímavou prací je také článek Michalaka (1993), který se věnuje rolím PZI z hlediska restrukturalizace podniků v transformujících se ekonomikách zemí střední a východní Evropy (SVE) pomocí tzv. joint-ventures, tj. spojením zahraničních firem s firmami domácími. Na tuto zásadní roli PZI (zejména v zemích s existujícími tradičními a relativně kvalitními průmyslovými podniky) bylo upozorněno již v kapitole 2.6. Chvojka a Zeman (2000, s. 803) upozorňují na to, že zahraniční investice byly pro proces restrukturalizace a privatizace v zemích s transformující se ekonomikou důležité především proto, že tyto země „obecně neměly k dispozici vlastní domácí kapitál: pomalu se formující kapitálové trhy nefungovaly ve směru akumulace a optimálního přerozdělování finančních zdrojů.“

Problematicke PZI v ČR bylo věnováno také již mnoho kvalitních prací. K metodice a také teorii možností výzkumu PZI v ČR přispívá svými pracemi např. Benáček (2000; 1999), který nejen nastiňuje možnosti, jak zkoumat příliv PZI do české ekonomiky, ale také upozorňuje na problémy s datovou základnou týkající se podílů zahraničního kapitálu a vlastnictví v ČR.

K jedněm z nejlepších (a pro sociální geografy také nejrelevantnějších) patří práce Víturky (2003a,b; 2002; 2000), neboť se jedná o práce spojující problematiku zahraničních investic s kladením důrazu na prostorovou stránku efektů přílivu PZI do ČR a na implikace pro možné strategie regionálního rozvoje. Zejména studie Víturky (2002) je ojedinělou analýzou postavení jednotlivých českých regionů v širším evropském kontextu integračního procesu ČR do EU. Výsledkem této analýzy je klasifikace rozdělení českých krajů do tří skupin na základě jejich makroekonomické

rozvojové pozice (2002, s. 49), tj. také atraktivita pro možný příchod PZI (nabízí se srovnání s vlastními výsledky této práce v kapitole 5). Obdobně v práci Viturky (2003a) nalezneme hodnocení kvality podnikatelského prostředí a hodnocení regionálních rozvojových tendencí pro pověřené obce 3. stupně.

Rajdlová (2003) vypracovala analýzu lokalizačních preferencí zahraničních investorů. Tato práce je jistě jednou ze zásadních českých prací o PZI, neboť poukazuje na nutnost analyticky hodnotit právě preference zahraničních investorů. Rajdlová (2003) dochází k některým závěrům, které jsou srovnatelné s výsledky analýzy v této disertační práci (této analýze je věnována kapitola 5). I na základě její analýzy vystupují jako preferované regiony lokality s (a) vyšší dostupností podnikatelských služeb, (b) vyšší úrovní mezd, (c) lokality v blízkosti ekonomického a administrativního centra ČR a (d) lokality v oblastech sousedících se zeměmi EU.

Příliv zahraničních investic začal v ČR pomalejším tempem než např. v Polsku, Maďarsku či Estonsku. Růst odstartoval roku 1995 a k pokračování nárůstu přispěly změny v roce 1998 po odstoupení Klausovy vlády, zejména přijetí některých zákonů (o bankrotu), privatizace bank či rozběhnutí podpůrných programů CzechInvestu. Ve prospěch analytického sledování PZI v ČR svědčí mj. následující čísla: v roce 2003 již dosáhl celkový stav PZI v ČR 1 161,8 mld. Kč. Tato suma představuje investice do cca 3 900 společností, z nichž je více než 70 % společností vlastněno stoprocentně a dalších 21 % vykazuje více než padesátiprocentní zahraniční podíl na základním kapitálu tuzemské společnosti (2003 – Přímé zahraniční investice, s. 5-7). Blíže jsou přílivu PZI do ČR věnovány podkapitoly 3.6. a 3.7.

3.3. Definice a legislativa spojená s přímými zahraničními investicemi

Přímé zahraniční investice (PZI) jsou definovány dle OECD v souladu s EUROSTATem a Mezinárodní měnovou federací (MMF). Podle této definice, kterou užívá i Česká národní banka (ČNB): „(p)římá zahraniční investice odráží záměr rezidenta jedné ekonomiky (přímý investor) získat trvalou účast v subjektu, který je rezidentem v ekonomice jiné než je ekonomika investora (přímá investice). Trvalá účast implikuje existenci dlouhodobého vztahu mezi přímým investorem a přímou investicí a podstatný vliv na řízení podniku. Přímá investice zahrnuje jak původní transakci mezi oběma subjekty, tak všechny následující kapitálové transakce mezi nimi a mezi

afilovanými podniky, zapsanými i nezapsanými v obchodním rejstříku.“ (2003 – Přímé zahraniční investice, s. 1-2). Podnik – přímá investice je dále definován jako: „(p)odnik zapsaný nebo nezapsaný v obchodním rejstříku, v němž zahraniční investor vlastní 10 a více procent akcií nebo hlasovacích práv u zapsaného podniku nebo ekvivalent u nezapsaného podniku.“ (2003 – Přímé zahraniční investice). Přímá investice zahrnuje jak přímo, tak i nepřímo vlastněné afilace, které se podle procenta podílu investora na základním kapitálu či hlasovacích právech dělí na:

- dceřiné společnosti (více než 50% podíl)
- přidružené společnosti (10-50% podíl)
- pobočky (100% vlastněná trvalá zastoupení nebo kanceláře přímého investora, pozemky a stavby přímo vlastněné nerezidentem, mobilní zařízení operující v ekonomice alespoň 1 rok)

Za součást přímé zahraniční investice je považován kromě podílu na základním jmění také reinvestovaný zisk a ostatní kapitál (zahrnující úvěrové vztahy s přímým investorem) (2003 – Přímé zahraniční investice, s. 1-2).

Jako nepřímé investice jsou pak označovány především tzv. portfoliové investice. Jednotlivými základními typy zahraničních investic jsou investice greenfield, joint-ventures a subdodávky, privatizace a akvizice soukromých firem. Greenfield investice představují tzv. investice „na zelené louce“. Pro tento typ ČR vede národní databázi průmyslových pozemků a budov po celé zemi, již připravených k podnikání. Dále v ČR existuje více než 70 obecních průmyslových zón a vláda dále podporuje rozvoj obecních průmyslových parků. K dispozici jsou investorům i různé typy pobídek, grantů, půjček atd. Joint-venture investice jsou vlastně spojení zahraničních investorů s českými firmami. Tato spolupráce je podporována a podněcována ČR např. přes využití databáze českých dodavatelů, kde může zahraniční firma hledat vhodného českého partnera. Privatizace byla tradiční cestou, avšak její role postupně klesá. Stále však existuje několik klíčových firem připravených k privatizaci, která proběhne formou veřejných tendrů a aukcí. Akvizicí je myšleno převzetí již privatizovaných či nových českých firem zahraniční firmou.

Česká republika částečně povolila vstup zahraničních investic již v roce 1986, reálně byl však vznik podniků se zahraničním podílem umožněn až k 1.1. 1989, žádný případ 100% vlastnictví se však neobjevil až do 1.5. 1990. Po prvních postkomunistických volbách v červnu roku 1990 česká vláda experimentovala s řadou pobídkových programů, které však nebyly velmi úspěšné. Tyto programy nepřinesly očekávané

výsledky ve výkonu podporovaných podniků, zatímco ale vytvořily prostředí (dojem favorizování a pomahačství), které odrazovalo zahraniční investory a další konkurenty. Po volbách v červnu roku 1992 tak již vláda změnila svou politiku a za cíl si dala stabilitu a rovné podmínky pro všechny podnikatele – domácí i zahraniční (Zemplínerová 1997). Významný zlom pak přišel v roce 1998, kdy byl mj. spuštěn systém investičních pobídek řízený agenturou CzechInvest, který ihned zaznamenal velký zájem ze strany zahraničních investorů.

Podnikání zahraničních osob v České republice upravuje Hlava II Obchodního zákoníku (zákon č. 513/1991 Sb.) v paragrafech 21 – 26.

Mezi některé základní skutečnosti vyplývající ze zákona patří např. to, že:

- zahraniční osoby mohou podnikat v ČR za stejných podmínek jako české osoby (pokud zákon nestanoví jinak),
- zahraniční osobou se v tomto zákoně rozumí fyzická i právnická osoba s bydlištěm či sídlem mimo území České republiky,
- podnikáním zahraniční osoby v ČR se pak rozumí podnikání této osoby, má-li podnik nebo jen jeho složku umístěnou na našem území,
- oprávnění k podnikání zahraničních osob na území ČR vzniká na základě zápisu do obchodního rejstříku a ke dni tohoto zápisu,
- pro fyzické osoby ze zemí EU platí pak zvláštní podmínky upravené zákonem,
- zahraniční osoba se může podílet na založení české právnické osoby nebo se účastnit jako společník nebo člen v již založené české právnické osobě (v určitých případech ji může i sama založit či být jediným společníkem),
- právnická osoba sice může být založena pouze podle českého práva, ale zahraniční osoby mají stejná práva a povinnosti jako osoby české,
- zahraniční osoba může také přemístit své sídlo do ČR, pokud to umožňuje platná mezinárodní smlouva, a toto přemístění je účinné opět ode dne zápisu do obchodního rejstříku,
- důležitou skutečností nakonec je, že vnitřní právní poměry zahraniční osoby přemístěné do ČR se i po přemístění sídla do tuzemska řídí právním řádem státu, podle něhož byla založena (včetně ručení společníků, které však nesmí být nižší než česká norma).

3.4. Investiční pobídky

V návaznosti na podkapitolu o legislativě upravující podnikání zahraničních osob v ČR je nutné se také zmínit o investičních pobídkách. Do roku 1998 v ČR neexistoval funkční systém investičních pobídek, což zemi znevýhodňovalo oproti např. Maďarsku či Polsku, kde obdobné systémy již fungovaly. Poskytování investičních pobídek investorům bylo zahájeno na základě usnesení vlády č. 298 ze dne 29. dubna 1998, a to prostřednictvím pilotních projektů do zpracovatelského průmyslu. Tento systém byl v následujících letech rozvíjen a zdokonalen ve vládních usneseních č. 844 ze dne 16. prosince 1998 a č. 544 ze dne 31. května 1999. Vyvrcholením celé snahy o ucelený systém investičních pobídek bylo schválení zákona č. 72/2000 Sb., o investičních pobídkách, který nabyl účinnosti dne 1. května 2000 a jeho následné aktualizace ve znění zákona č. 453/2001 Sb., zákona č. 320/2002 Sb., zákona č. 438/2003 Sb., zákona č. 19/2004 Sb. a zákona č. 280/2004 Sb. Právní úprava investičních pobídek je obsažena v dalších zákonech, zejména v zákoně č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů, a zákoně č. 9/1991 Sb., o zaměstnanosti a působnosti orgánů ČR na úseku zaměstnanosti, ve znění pozdějších předpisů. Investiční pobídky jsou dále také jednou z forem veřejné podpory a jako takové podléhají rovněž režimu nařízení vlády č. 310/2004 Sb., dle kterého Ministerstvo průmyslu a obchodu ve spolupráci s Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže stanoví přípustnou míru a hodnotu veřejné podpory (podle www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/ns.xs/inv_pob_vyvoj.html).

Obecně se investiční pobídky dělí na (a) fiskální (např. daňové úlevy), (b) finanční (dotace) a (c) regulativní (např. specifické ekonomické či celní zóny). Český zákon o investičních pobídkách mimo jiné stanoví také to, co lze považovat za investiční pobídku. Většina těchto možností je pak upravena samostatnými zákony¹. Jedná se o daňové úlevy na dani z příjmů, převod pozemků s technickým zařízením za zvýhodněnou cenu, hmotnou podporu na vytvoření nových pracovních míst, hmotnou podporu rekvalifikací zaměstnanců a některé převody pozemků podle zvláštního předpisu atd. Tímto zákonem jsou také stanoveny podmínky pro poskytování pobídek, postup při jejich poskytování a výkon státní správy s tímto související. Dále existují jednotlivé rámcové programy – např. pro podporu technologických center a

¹ Jedná se zejména o zákony 586/1992 Sb. ve znění zákona 72/2000 Sb., zákon č. 9/1991 Sb., č. 229/1991 Sb. ve znění zákona 183/1993 apod. (podrobnější informace o právním rámci podnikání např. www.czechinvest.cz, www.sagit.cz)

strategických služeb, na podporu průmyslových zón, na bezcelní dovoz strojů po vstupu do EU, program podpory subdodavatelů atd. (volně na základě www.mpo.cz a www.czechinvest.org).

Investiční pobídky jsou nedílnou součástí politik pro přilákání zahraničních investorů a podle obdobných právních úprav si zahraniční investor může vybírat cílovou zemi, záleží pak samozřejmě na tom, kde mu budou zákonem nabídnuty a zaručeny lepší podmínky pro podnikání (např. ve smyslu otevřeného, nekorupčního podnikatelského prostředí) a výhodnější systém investičních pobídek. V roce 2001 zorganizovala agentura CzechInvest průzkum mezi zahraničními firmami, které získaly pobídky pro své investování v ČR. Z tohoto průzkumu vyplynulo, že ČR přitahovala investory nízkými výrobními náklady způsobenými levnou, ale kvalifikovanou pracovní silou, a právě kvalitním programem investičních pobídek. 26 % dotazovaných investorů uvedlo, že ČR byla jedinou zemí, o které pro svou investici uvažovali, zatímco více než 40 % původně uvažovalo také o Maďarsku či Polsku. Nejdůležitější pobídkou pak dle průzkumu byly úlevy na dani z příjmů a dále podpora na rekvalifikace zaměstnanců (dle <http://construction.cz/cze/story.asp?ArtUniqueNo=070506>).

Investiční pobídky také investorům částečně kompenzují rizika plynoucí z ne zcela vyhovujícího podnikatelského prostředí (tj. podnikatelské prostředí, které není totožné např. jako v rámci EU) (<http://construction.cz/cze/story.asp?ArtUniqueNo=100208>). Maďarsko a Polsko začaly poskytovat investiční pobídky podstatně dříve než ČR. Maďarsko nabízí nízkou daň z příjmu právnických osob, poskytuje daňové úlevy investorům či daňové prázdny (nad určitou hranici výše investice), odpočty nákladů na výzkum a vývoj, dále dotace na rozvoj ekonomiky, z dalších fondů také dotace na pracovní místa, na rekvalifikace, na výstavbu inovačních center, zakládání průmyslových parků atd. Umožňuje též bezcelní dovoz technologií a zrychlené odepisování investic. Polsko diferencuje výši pobídek dle ekonomické situace regionu, směřuje pobídky především do zvláštních ekonomických zón. Poskytuje také daňové prázdny a následné slevy na daních, dále pak odpočty investičních výdajů, slevy na dovozních clech a zrychlené odpisy, zvláště pak v regionech s vysokou nezaměstnaností či ve zmíněných zvláštních ekonomických zónách (blíže Viturka 2000, s. 64-65).

Zaostávání ČR v získávání PZI za těmito zeměmi do roku 1998 lze částečně vysvětlit právě absencí fungujícího systému investičních pobídek, které tyto země již měly. Maďarsko, Polsko a Slovensko navíc nabízejí nízké daně z příjmu právnických osob a své systémy investičních podmínek dále zkvalitňují. Na druhou stranu však mají

např. nevyhovující dopravní infrastrukturu, nižší počty absolventů technických směrů vysokých škol než ČR apod.

Investiční pobídky jsou poskytovány v podstatě ve všech zemích EU, OECD a samozřejmě v rozvojových zemích. Většina zemí poskytuje určitou kombinaci pobídek, která závisí na dané situaci v zemi a jejích možnostech. Přehled forem investičních pobídek ve vybraných zemích nabízí Víturka (2000, s. 60-65). Většinou se vždy jedná o kombinaci daňových prázdin a podporu tvorby nových pracovních míst. Dále jsou společně různé stimuly investičních aktivit, dotace na výzkum a vývoj a různé formy zrychlení odpisů. V mnoha zemích (USA, Velká Británie, Francie, Německo, Itálie atd.) jsou investiční pobídky poskytovány selektivně, podporovány jsou především zaostávající či problematické regiony (vysoká nezaměstnanost, restrukturalizace průmyslu). Některé země také selektivně podporují určitá odvětví (např. Japonsko – hi-tech, Španělsko – zemědělství a navazující průmysl, geologický průzkum, Portugalsko – textilní průmysl atd.).

Cílem této práce však není podrobná analýza systémů pobídek a uvedené příklady slouží pouze k uvedení a vysvětlení pojmu investičních pobídek a nastínění jejich významu pro přitahování zahraničních investorů. Tento efekt investičních pobídek se výrazně projevil právě v ČR, a proto se následující subkapitoly věnují právě sledování toků PZI, zejména pak situaci v ČR během transformačního období.

3.5. Přímé zahraniční investice - sledování jejich toků a efektů pro hostitelské ekonomiky

Přímé zahraniční investice nabývají na významu již poslední cca čtyři dekády. V první fázi – 60. a 70. letech 20. stol. - se zahraniční investoři snažili dosáhnout na lukrativní možnosti v rámci daných tarifů, těžít přírodní zdroje či využívat obchodní kvóty. Výsledkem byly pouze limitované přínosy z PZI, často však spíše negativní dopady, které nejednou vedly k restriktivním opatřením v hostitelských ekonomikách. Role PZI se změnila v druhé fázi – 80. a 90. letech 20. stol., kdy se s postupující internacionalizací výroby, přeshraniční spoluprací a rozmachem nadnárodních společností obecně zvýšila mobilita jednotlivých výrobních faktorů a především těch klíčových, jako jsou technologie, zkušenosti, učení, intelektuální kapitál atd.

Přímým zahraničním investicím je věnována stále větší pozornost z řad ekonomů, politiků i geografů. Většina existujících ekonomických a hlavně ekonometrických studií v oblasti PZI se věnuje třem hlavním okruhům problémů: (a) analýze determinujících faktorů, (b) analýze přímých efektů PZI a (c) analýze nepřímých efektů na hostitelskou ekonomiku (Mišun, Tomšík 2002; Driffield, Hughes 2003; Zemplínerová 1997 a další). Existuje také řada studií porovnávajících efekty přílivu PZI na ekonomický vývoj konkrétně u transformujících se ekonomik. Zajímavá studie Agarwala (1996) se např. zabývala tím, zda transformující se ekonomiky nemohou přetáhnout PZI rozvojovým zemím, což se nepotvrdilo. Další empirická studie Mišuna a Tomšíka (2002) sledovala efekt vtahování či vytěsňování domácích investic zahraničními. Zajímavým jevem také je, že studium přílivu zahraničních investic do transformujících se ekonomik bylo v počátečním období výsadou především zahraničních badatelů (Emadi-Moghadam, Emadi-Coffin 1995; Agarwal 1996; Vannini 1996 a další). Ve stejném duchu Benáček (1999, s. 14) poukazuje na to, že „znalost o českých PZI je větší v Británii, Rakousku nebo v Portugalsku, než u nás.“

Jak již bylo řečeno výše, sledování PZI má v transformujících se ekonomikách zásadní význam. PZI ovlivňují ekonomickou podstatu kapitálu v několika oblastech (Benáček 2000, s. 10):

- doplňují nedostatečný domácí kapitál,
- přinášejí do země většinou moderní technologie,
- doplňují nedostatky domácího lidského kapitálu (především v oblastech výzkumu a vývoje, nových technologií a managementu),
- rozšiřují nedostatečný domácí kapitál sítí (ve smyslu informačních technologií, distribuce a marketingu, přístupu k patentům, inovacím atd.),
- a celkově zlepšují stav institucionálního systému hostitelské země (konkurenceschopnost na trhu, vlastnická práva, veřejná administrativa, celková kultura tržní ekonomiky).

Díky možnostem vzniku pozitivních externalit nabývají často PZI charakter veřejných statků a díky tomu má stát zájem na zvyšování přílivu PZI do ekonomiky a jejich zakořenění v hostitelské zemi a dalšímu rozšiřování dané investice. Mezi „nejžádanější“ pozitivní externality pak patří právě zvyšování kvality technologií a rozvoj lidského kapitálu. Často zmiňovaným pozitivním dopadem je také těsná korelace, která vznikla mezi hlavními zdroji PZI a zvýšením obchodní výměny zboží s příslušnými zeměmi,

růstem exportu z těchto zemí do ČR a naopak (blíže Emadi-Moghadam, Emadi-Coffin 1995).

Ne vždy však PZI mají tento charakter a mnohdy může dojít také k negativním důsledkům vlivu PZI na hostitelskou ekonomiku. Mezi tyto negativní vlivy (upraveno dle Benáček 2000, s. 18-19) patří např.:

- nepřátelská převzetí firem (s úmyslem utlumit výrobu a zničit potenciální konkurenci pro mateřskou firmu),
- vytěšňování domácích úspor zahraničními a transfer českých úspor do zahraničí, repatriace zisků zahraničních investorů,
- vytěšňování a likvidace domácích konkurentů,
- rozvoj kapitálově náročné výroby na úkor pracovně náročné výroby,
- zvyšování mezd v sektoru zahraničních firem (které se sice přelije do domácího sektoru, ale produktivita zde roste pomaleji),
- zvyšování zásoby peněz s inflačními dopady na domácí ekonomiku a manipulace s cenami v multinacionálních společnostech (transfer pricing),
- zvyšování dovozu materiálů a polotovarů, které likviduje domácí subdodavatele stejných výrobků,
- možnost vzniku duální ekonomiky v důsledku zaostávání domácího segmentu ekonomiky za segmentem PZI a obecně nerealistická očekávání a ústupky zahraničnímu kapitálu.

Pavlínek (2004a) upozorňuje na časté zveličování pozitivních dopadů PZI a zdůrazňuje, že PZI nevedou automaticky k prosperitě podniků, do kterých proudí, a že (s. 6) „lepší a úspěšnější fungování podniků se zahraniční účastí ve srovnání s podniky domácími se zatím nepodařilo empiricky dokázat“. Pavlínek (2004b, s. 48) rovněž nabízí přehledné schéma srovnání některých pozitivních a negativních efektů PZI pro hostitelské ekonomiky. Toto srovnání si dovoluji nabídnout v tabulce 3.5.1., protože přehledným způsobem shrnuje komplexní charakter pozitivních a negativních efektů PZI a také rozlišuje mezi úrovní podnikovou a úrovní lokální a regionální.

Tab. 3.5.1. Možné pozitivní a negativní dopady přílivu PZI na hostitelské ekonomiky

Možné pozitivní dopady přílivu PZI	Možné negativní dopady přílivu PZI
<i>Na podnikové úrovni:</i>	<i>Na podnikové úrovni:</i>
- pokračování a rozšíření výroby	- propouštění pracovníků
- zvýšení produktivity práce	- snižování produkce, negativní investice
- přístup k investičnímu kapitálu	- transfer činností výzkumu a vývoje do zahraničí
- přístup k celosvětovým distribučním sítím	
- transfer technologie a know-how	
- zvýšení konkurenceschopnosti	
- nárůst aktivit výzkumu a vývoje	
	<i>Na úrovni lokální a regionální ekonomiky:</i>
<i>Na úrovni lokální a regionální ekonomiky:</i>	- závislost na zahraničním kapitálu
- zachování existujících a vytvoření nových pracovních míst	- vnější kontrola místní ekonomiky
- růst mezd	- přitahování kvalifikovaných dělníků z domácích podniků
- nárůst reálných důchodů	- vytlačování či zánik domácích firem neschopných konkurovat zahraničním firmám, podporovaným vládními investičními pobídkami a využívajícím transfer pricing
- rostoucí daňová základna	- rutinizace pracovních úkonů (deskilling)
- zvyšování kvality pracovních sil	- specializování regionů na nekvalifikovanou práci, náročnou na počet pracovníků
- poskytování sociálních služeb místním komunitám	- rozvíjení tzv. duální ekonomiky
- přelévání pozitivních efektů do lokální a regionální ekonomiky	- syndrom pobočného závodu
- nárůst možnosti pro místní podniky stát se dodavatelem zahraniční společnosti	- nestabilita zahraničních investic

Zdroj: upraveno podle Pavlínek 2004b, s. 48.

Jarolím (1999) shrnuje makroekonomické i mikroekonomické teorie týkající se zahraničních investic. Na první místo v ziscích z PZI staví daňové příjmy odváděné firmami a vliv na celkovou produktivitu výrobních faktorů. Nicméně upozorňuje na to, že pozitivní dopad PZI je spíše v jejich nepřímém vlivu (1999, s. 5),“ který je realizován prostřednictvím technologických spillovers (přelévání technologických znalostí) nebo prostřednictvím konkurenčního tlaku, který svým působením v odvětví zahraniční investoři vytvářejí.“ Přehledně také shrnuje celou řadu dalších ekonomických teorií snažících se vysvětlit toky zahraničních investic v rámci světové ekonomiky. V následné diskusi (viz 13. Seminář ČSE, CERGE 1999) upozorňuje na to, že je potřeba rozlišovat mezi jednotlivými typy PZI. Dopad na hostitelskou ekonomiku je jiný u investic na zelené louce, než je-li investice realizována formou akvizice či joint-ventures. „Například u joint-ventures nejsou pozorovány v podstatě žádné pozitivní

dopady na produktivitu domácích firem, zatímco investice na zelené louce mají největší dopad. U akvizic se jedná o převzetí domácí firmy,..., ale může k tomu dojít i formou navýšení kapitálu, které vede k posílení domácí firmy.“ (citace z diskuze v rámci 13. Semináře ČSE, CERGE 1999, s. 29). Dopady PZI se však odvíjí i od dalších charakteristik jako je např. odvětví podnikání, charakter výroby a použitých technologií, velikost investice a domácího podniku, charakter a postavení investora v rámci domácích organizačních hierarchií atd. (Dicken 2002; Pavlínek 2004a,b).

Driffield a Hughes (2003) precizní ekonometrickou analýzou mj. ověřili vzniklá spojení mezi zahraničními a domácími firmami a stimulaci domácích investic zahraničními, která se projevuje vznikem tzv. aglomeračních úspor. Upozorňují i na to, že tam, kde jsou firmy přitahovány nízkými mzdami, dostatkem levných pracovních sil atd., mohou být aktivity zahraničních investorů založeny na nízké úrovni dovedností a nízké přidané hodnotě. V těchto případech jsou technologické spillovers limitovány a mají malý efekt. Dostávají se tak k roli regionální politiky a regionálnímu rozvoji obecně. V návaznosti na diskusi s uvedenou literaturou lze tedy tvrdit, že regionální politika by tedy měla být zaměřena na sofistikované nabízení pobídek v rámci regionální rozvojové strategie a vytvoření vhodného institucionálního prostředí, tj. nabízení konkrétních pobídek konkrétním firmám spíše než na paletu obecných pobídkových programů (více k pobídkám podkapitola 3.4.).

3.6. Vývoj toku PZI do ČR, odvětvové struktury přílivu PZI a struktury dle zemí původu

Nyní přesuneme pozornost již ke konkrétní situaci v přílivu PZI do ČR, abychom si pro další analýzu (viz kapitoly 5 a 7) představili celkovou úroveň, na jaké se ČR v přitahování zahraničních investic zhruba pohybuje, jaká je její pozice vůči ostatním zemím s transformujícími se ekonomikami a vůči vyspělým zemím EU. Česká republika se dnes již řadí mezi velmi úspěšné země, co se přitahování zahraničních investic týče (porovnání viz subkapitola 3.7.). Tento úspěch se však dostavil až v posledních letech a ČR vždy nebyla tak atraktivním magnetem PZI. Zatímco sousední země středoevropského prostoru začaly přitahovat zahraniční investice již v počátečních obdobích transformace, česká vláda na počátku 90. let věřila, že naše hospodářství je samo o sobě schopné uspět v zahraniční konkurenci. Brzy se ukázal opak a české

podniky byly mimo domácí půdu nejisté, neefektivní, bez dostatečných finančních prostředků, bez potřebných manažerských znalostí a zahraničních kontaktů. Vývoj přílivu PZI v počátečním období transformace popisuje tabulka 3.6.1. a graf 3.6.1.

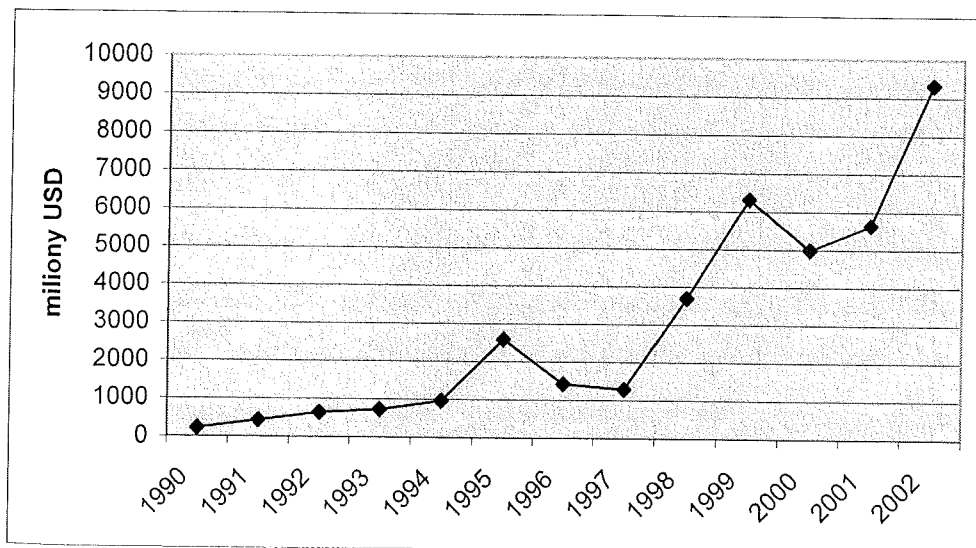
Tab. 3.6.1. Vývoj přílivu PZI do ČR v počátečních letech transformace

Rok	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Příliv ZI v milionech USD	225	434	645	731	963	2 599
Meziroční nárůst absolutní	x	209	211	86	232	1 636
Index meziročního růstu	x	1,9	1,5	1,1	1,3	2,7

Zdroj: Foreign Direct Investment. International Finance Corporation, Washington, D.C., 1997.

Z tabulky je zřejmé, že každý rok transformačního období docházelo k relativnímu nárůstu ročního přílivu PZI, v období transformační deprese pak bylo tempo nárůstu pomalejší. Zlomovým rokem se stal, jak již bylo řečeno, rok 1995, kdy došlo téměř k trojnásobnému² (ze řádu stovek na tisíce) růstu PZI. Česká republika se tak zařadila mezi cca pětici nejúspěšnějších zemí střední a východní Evropy v meziročním růstu přílivu PZI a v absolutním vyjádření došlo k řádovostnímu nárůstu, čímž se ČR připojila k nejúspěšnějším hostitelským zemím v regionu.

Graf 3.6.1. Příliv PZI do ČR během transformačního období v milionech USD v letech 1990-2002



Zdroj: Handbook of Statistics 2003. UNCTAD, Ženeva, 2003.

www.cnb.cz/stat_pb_pzi04.php

www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2001.zip

www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2002.zip

² Rok 1995 byl v přílivu PZI výkyvem mimo jiné i díky privatizaci SPT Telecom a konečnému transferu do Škody Mladá Boleslav.

Příliv v PZI do ČR v dalším období (1996-2002) ukazuje tabulka 3.6.2.

Tab. 3.6.2. Vývoj přílivu PZI do ČR v letech 1996-2002

Rok	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Příliv ZI v milionech USD	1428	1286	3700	6310	4984	5639	9319
Meziroční nárůst absolutní	-1 171	-142	2414	2610	-1326	655	3680
Index meziročního růstu	0,5	0,9	2,9	1,7	0,8	1,1	1,7

Zdroj: Handbook of Statistics 2003.UNCTAD, Ženeva, 2003.

www.cnb.cz/stat_pb_pzi04.php

www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2001.zip

www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2002.zip

Další vývoj PZI (viz tabulka 3.6.2. a graf 3.6.1.) pokračoval růstovou tendencí, i zde se slabě projevilo krizové období tzv. přehřátí ekonomiky, ale po pádu Klausovy vlády (listopad 1997), tj. od roku 1998 docházelo opět k výraznému růstu. Jednak byly přijaty některé zásadní zákony, přikročilo se také k privatizaci bank, což zásadně navýšilo hodnotu přílivu PZI do ČR a také začala aktivněji působit agentura CzechInvest, která v tomto období vypracovala výše popsaný systém investičních pobídek a nabídla jej investorům. Tyto události a celkově relativně příznivý vývoj ekonomické situace a příslib vstupu do EU vedly k cca trojnásobnému nárůstu u meziročního přílivu PZI v roce 1998 a růst následně pokračoval, byť s jistým zpomalením a kolísáním. Rok 2002 pak představoval další zlom, kdy se hodnota přílivu PZI začala poprvé v transformační historii blížit deseti miliardám amerických dolarů a kdy ČR v této položce suverénně předběhla ostatní transformující se ekonomiky (blíže podkapitola 3.7.).

Nicméně i přes tyto úspěchy problémem zůstává neschopnost českých firem vydržet konkurenci s efektivnějšími podniky se zahraničním kapitálem, nižší produktivita práce, nižší objem prostředků vložených na jednotlivé pracovníky, např. na vzdělávání a zvyšování kvalifikace, nižší míra investic obecně, nezdravá podkapitalizace a hrozba bankrotu u více než dvou třetin českých firem. V ČR je tak více než aktuální možnost vzniku tzv. duální ekonomiky, kde vedle úspěšných podniků se zahraničním investorem existují slabší české podniky, neschopné konkurence (viz např. i Pavlínek 2004a, s. 13-15).

3.6.1. Odvětvová struktura

Velmi často diskutovaným aspektem PZI je jejich odvětvová struktura. Ta se pro ČR vyvíjí méně příznivě než celkový tok PZI. Vývoj odvětvové struktury PZI v letech 1993 – 2002 shrnuje tabulka 3.6.1.1.

Zásadní tendencí porevolučního socioekonomického vývoje je postupná postindustriální transformační tendence, tj. přechod od industriální společnosti založené na dominanci průmyslového sektoru a méně progresivního terciéru ke společnosti postindustriální, kde se do popředí ekonomického dění dostává progresivní terciér a kvartér, a jedním z hlavních ekonomických zdrojů jsou informace. Obdobným vývojem prochází i charakter přímých zahraničních investic proudících do naší ekonomiky. Ty jsou charakteristické postupným přesunem od tradičních investic motivovaných levnými zdroji (tzv. low cost) či motivovanými snahou proniknout na nový trh (tzv. market penetration) přes více specializované aliance, které již kladly vyšší nároky na pracovní sílu, prostředí a zdroje, k investicím využívajícím kvalifikovanou pracovní sílu a zaměřeným na progresivní terciérní či kvartérní aktivity. Role zahraničních investic a zahraničních firem se však výrazně liší podle jednotlivých odvětví kam PZI proudí (blíže např. Zemplínerová 1997). Je tak např. zjevné, že tradiční odvětví průmyslu – hutnictví, těžké strojírenství, hornictví atd. – která nejvíce potřebovala restrukturalizaci a modernizaci výroby v transformačním období, zůstala na okraji zájmu zahraničních investorů.

Tab. 3.6.1.1. Příliv PZI do ČR podle odvětví v letech 1993–2002 v mil. Kč

Rok	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zeměděl., lesnictví, rybolov	58	29	212	0	222	258	219	487	1 104	-63
Dobývání nerostů	408	604	610	190	0	549	8 619	887	1 387	905
Elektřina, plyn, voda	699	2 502	1 062	4 345	11 899	7 647	11 528	6 888	10 258	12 579
Stavebnictví	1 893	3 106	1 805	3 286	1 206	1 549	503	4 382	2 971	6 042
Zprac. průmysl	10 632	13 461	22 744	17 378	12 947	41 631	69 481	54 670	62 880	32 762
Obchod a opravy, pohost. a ubytování	1 165	1 007	3 901	7 684	3 935	26 943	50 826	41 881	26 773	8 221
Doprava a telekomu- nikace	87	288	35 828	4 996	32	11 326	6 806	5 933	31 376	143 864
Finanční zprostřed- kování	4 107	3 998	1 831	896	10 789	28 944	66 644	60 359	60 234	48 485
Nemovitosti a služby pro podniky	0	0	0	0	1 333	10 971	14 566	24 887	17 355	12 189
Ostatní služby	0	0	0	0	222	1 323	4 187	1 838	246	12 705
Celkem	19 049	24 995	67 993	38 775	42 585	131 141	233 379	202 212	214 584	277 689
v %										
Rok	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Zeměděl., lesnictví, rybolov	0,3	0,1	0,3	0,0	0,5	0,2	0,1	0,2	0,5	0,0
Dobývání nerostů	2,1	2,4	0,9	0,5	0,0	0,4	3,7	0,4	0,6	0,3
Elektřina, plyn, voda	3,7	10,0	1,6	11,2	27,9	5,8	4,9	3,4	4,8	4,5
Stavebnic- tví	9,9	12,4	2,7	8,5	2,8	1,2	0,2	2,2	1,4	2,2
Zprac. průmysl	55,8	53,9	33,5	44,8	30,4	31,7	29,8	27,0	29,3	11,8
Obchod a opravy, pohost. a ubytování	6,1	4,0	5,7	19,8	9,2	20,5	21,8	20,7	12,5	3,0
Doprava a telekomu- nikace	0,5	1,2	52,7	12,9	0,1	8,6	2,9	2,9	14,6	51,8
Finanční zprostřed- kování	21,6	16,0	2,7	2,3	25,3	22,1	28,6	29,8	28,1	17,5
Nemovitosti a služby pro podniky	0,0	0,0	0,0	0,0	3,1	8,4	6,2	12,3	8,1	4,4
Ostatní služby	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	1,0	1,8	0,9	0,1	4,6
Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

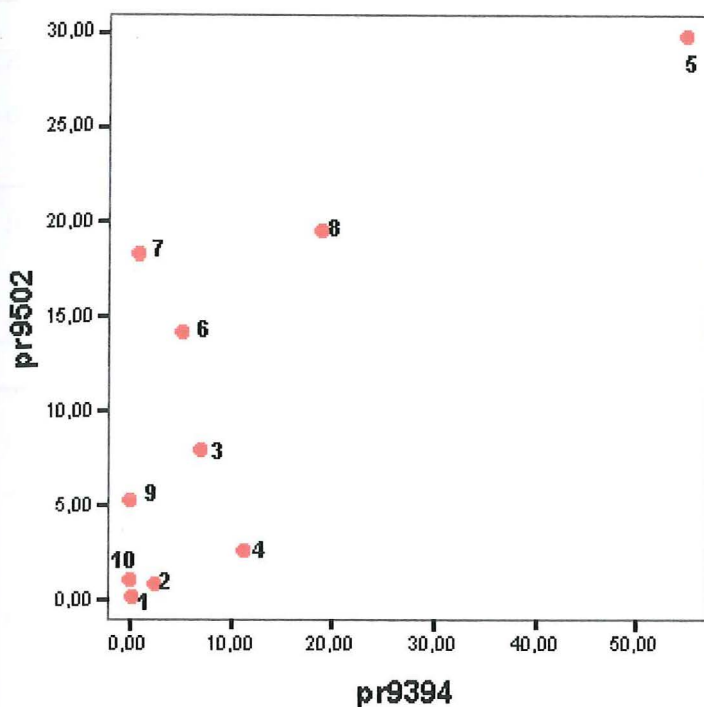
Zdroj: www.cnb.cz/stat_pb_pzi04.php
www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2001.zip
www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2002.zip

Z tabulky 3.6.1.1. jasně vyplývá, že od počátku 90. let byl hlavním příjemcem PZI zpracovatelský průmysl. Již v první polovině 90. let příliv PZI dramaticky vzrostl díky velké privatizaci a několika velkým projektům: např. Škoda – Volkswagen, Tabák - Philip Morris, Čokoládovny – Nestlé, Technoplyn – Linde a SPT Telecom/Tel Source (kde všechny, kromě posledního, spadaly do oblasti zpracovatelského průmyslu). Je významné podotknout, že zpracovatelský průmysl si udržuje významné postavení po celé období, avšak jeho podíl klesá ve prospěch služeb a v roce 2002 také ve prospěch dopravy a telekomunikací. Relativně vysoký podíl PZI proudil zpočátku 90. let také do oblasti stavebnictví, avšak v druhé polovině již tento podíl poklesl. Tradičně vysoký je podíl v odvětví obchodu, oprav a pohostinství a ubytování, což je do značné míry způsobeno příchodem mezinárodních obchodních řetězců na náš trh (blíže např. Spilková 2002). Oblast finančního zprostředkování se vyznačuje mírným růstem, avšak prodělala propad v letech 1995-6, současná úroveň okolo 30 % (rok 2002 pouze 17,5 %) je však vcelku příznivá a výrazně k ní přispěla privatizace, tentokrát bankovního sektoru. V oblasti služeb také s mírnými výkyvy roste odvětví služeb podniky, které představuje zmiňovaný posun k progresivním terciérním a kvartérním aktivitám.

Rozdíly v atraktivitě mezi jednotlivými sektory jsou z tabulky 3.6.1.1 zjevné. Zahraniční investoři přicházeli pochopitelně zejména do těch odvětví, kde se jim v ČR nabízel dostatek kvalifikovaných pracovních sil, vhodné výrobní podmínky, také možnosti spolupráce nebo uplatnění zde vyrobených výrobků na českém trhu (telekomunikační firmy, obchodní řetězce). Nemalou roli sehrály také možnosti převzít některé české firmy v rámci privatizace, popř. různých programů či ojedinělých akcí, kdy si české firmy často samy vybíraly mezi zahraničními firmami, které se stanou majoritními vlastníky a napomohou tak k restrukturalizaci domácí firmy. Jelikož ČR je zemí s dlouhou tradicí kvalitní průmyslové výroby, mnoho takovýchto úspěšných aliancí a spojení vznikalo právě v oblasti zpracovatelského průmyslu.

Hlavní změny v atraktivitě jednotlivých odvětví z hlediska přílivu PZI se věnuje také graf 3.6.1.1. Ukazuje změnu podílů jednotlivých odvětví na celku PZI v období před prvním výrazným nárůstem přílivu PZI a poté v období 1995-2002.

Graf 3.6.1.1. Odvětvová struktura PZI přicházejících do ČR 1993-4 a 1995-2002: podíly odvětví



Vysvětlivky: pr9394 - % podíl odvětví na přílivu PZI v letech 1993-94; pr9502 - % podíl odvětví na přílivu PZI v letech 1995-2002; 1- zemědělství, lesnictví, rybolov; 2-dobývání nerostů; 3-elektřina, plyn, voda; 4-stavebnictví; 5-zpracovatelský průmysl; 6-obchod a opravy, pohostinství; 7-doprava a telekomunikace; 8-finanční zprostředkování; 9-nemovitosti a služby pro podniky; 10-ostatní služby.

Zdroj: www.cnb.cz/stat_pb_pzi04.php
www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2001.zip
www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2002.zip

Z grafu 3.6.1.1 je již na první pohled patrný pokles podílu zahraničních investic v odvětví zpracovatelského průmyslu (5) a stavebnictví (4) a naopak nárůst přílivu PZI do odvětví dopravy a komunikací (7), obchodu, pohostinství (6), či služeb pro podniky (9) v období 1995-2002, jde tedy o relativní posun zájmu zahraničních investorů ve směru progresivnějších odvětví terciéru a kvartéru.

Skutečný přechod od kvantity ke kvalitě v rámci postindustriálního vývoje je podle agentury CzechInvest ve struktuře přímých zahraničních investic zvláště patrný od roku 2001. Zvýšil se také počet projektů různých technologických center a strategických služeb. V roce 2002 cca 81 % přímých zahraničních investic absorboval sektor služeb, v jehož rámci dominovaly finanční služby, telekomunikace a výrobní služby. Dalších 18,5 % (oproti 35 % v roce 2001) vedlo do produkčního sektoru (zejména pak do

výroby motorových vozidel, strojů, zařízení a výroby chemických výrobků), rozvodu elektřiny, plynu a vody a stavebnictví. V roce 2002 také přibyly některé projekty rozhodnuté pro ČR v oblasti Hi-tech (15+8), technologických center (8+7) a strategických služeb (6+1) (dle výroční zprávy CzechInvestu, 2003). Přesto, že se zdá, že vývoj směřuje k výhodnější odvětvové struktuře přílivu PZI do ČR, stále ještě existuje reálná hrozba vzniku tzv. duální ekonomiky v ČR.

Pro řešení dalších výzkumných otázek této práce je důležité konstatování, že faktor levné (či levnější) pracovní síly se sice stále jeví jako tradiční důležitý lokalizační faktor zahraničních investorů, avšak podporuje posun ve směru odvětví s nižší přidanou hodnotou a představuje extenzivní rozvojovou trajektorii regionů a lokalit. Pro úspěšnost reintegrace a restrukturalizace české ekonomiky je však důležité nastoupit na trajektorii postindustriálního vývoje a zapojit se do světových tendencí, kde se pozornost přesouvá od materiálových toků k tokům finančním a informačním.

3.6.2. Struktura dle zemí původu PZI

Pro hlavní zaměření předložené práce je také důležité odpovědět na otázku odkud proudí zahraniční kapitál do ČR? Již od počátku 90. let bylo jasné, že německy mluvící země představují více jak polovinu přílivu PZI do ČR (viz tabulka 3.6.2.1.). Trvale vysoký podíl si udržuje také Nizozemsko. USA si velmi posilily svou pozici v roce 1996 a 1998, od té doby však podíl kolísá a spíše klesá. Kolísání a nerozhodnost se projevovala také u japonských investorů, kteří projevili zájem o střední Evropu teprve nedávno. Investoři z Evropy a především z Evropské unie (EU) zůstávají stále nejdůležitějšími aktéry v ČR, v roce 2002 činil příliv PZI ze zemí EU téměř 89 % veškerého toku PZI do ČR. V roce 2001 se však neobvykle rozšířila skupina spadající do tzv. ostatních zemí. Z tabulky dále jasně vyplývá, že v roce 2002 meziročně narostly podíly významných investorů (Německo, Rakousko, Belgie, Švédsko, Japonsko), zatímco však poklesly podíly některých jiných významných investorských zemí – Francie, Velké Británie, Kanady. Z okruhu zemí méně tradičních investorů přitékaly značné částky např. z Kypru (přes 5 mld. Kč) či Slovenska (8 mld. Kč) a dalších zemí.

Tab. 3.6.2.1. Příliv PZI do ČR v letech 1993–2001 podle zemí původu investora v mil. Kč

Rok	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Francie	990	2 215	4 459	543	3 237	4 582	8 037	6 652	58 553	4 644
Německo	2 389	12 023	15 048	6 761	12 407	30 912	44 968	39 000	49 926	152 286
Nizozemsko	874	173	19 533	7 033	4 252	27 040	39 126	38 814	36 078	40 222
Velká Británie	0	1 093	1 407	2 281	6 219	11 197	3 605	5 027	16 496	-7 205
Rakousko	1 602	2 301	2 309	5 648	3 015	13 391	28 831	36 189	10 048	24 930
USA	7 428	1 122	2 680	6 870	3 141	17 263	20 095	5 735	9 309	6 201
Švýcarsko	408	1 122	18 020	1 493	1 491	3 614	12 243	7 220	6 665	8 869
Belgie	932	949	663	1 548	1 777	1 517	47 802	4 362	6 135	14 300
Dánsko	58	144	318	299	95	807	1 478	1 977	5 965	3 083
Kanada	583	0	0	0	0	-161	375	4 610	2 764	-3 654
Japonsko	0	144	0	1 059	349	742	167	2 559	1 120	3 794
Švédsko	350	546	584	1 521	2 824	-2 259	4 384	4 976	781	3 554
Itálie	350	345	27	2 444	-1 142	871	1 625	3 071	-79 135	4 153
Ostatní	3 088	2 819	2 946	1 276	3 586	10 454	6 078	17 135	89 880	22512
Celkem	19 052	24 996	67 994	38 776	41 251	119 970	218 814	177 327	214 585	277 690
v %										
Rok	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Francie	5,2	8,9	6,6	1,4	7,8	3,8	3,7	3,8	27,3	1,7
Německo	12,5	48,1	22,1	17,4	30,1	25,8	20,6	22,0	23,3	54,8
Nizozemsko	4,6	0,7	28,7	18,1	10,3	22,5	17,9	21,9	16,8	14,5
Velká Británie	0,0	4,4	2,1	5,9	15,1	9,3	1,6	2,8	7,7	-2,6
Rakousko	8,4	9,2	3,4	14,6	7,3	11,2	13,2	20,4	4,7	9,0
USA	39,0	4,5	3,9	17,7	7,6	14,4	9,2	3,2	4,3	2,2
Švýcarsko	2,1	4,5	26,5	3,9	3,6	3,0	5,6	4,1	3,1	3,2
Belgie	4,9	3,8	1,0	4,0	4,3	1,3	21,8	2,5	2,9	5,1
Dánsko	0,3	0,6	0,5	0,8	0,2	0,7	0,7	1,1	2,8	1,1
Kanada	3,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,2	2,6	1,3	-1,3
Japonsko	0,0	0,6	0,0	2,7	0,8	0,6	0,1	1,4	0,5	1,4
Švédsko	1,8	2,2	0,9	3,9	6,8	-1,9	2,0	2,8	0,4	1,3
Itálie	1,8	1,4	0,0	6,3	-2,8	0,7	0,7	1,7	-36,9	1,5
Ostatní	16,2	11,3	4,3	3,3	8,7	8,7	2,8	9,7	41,9	8,1
Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

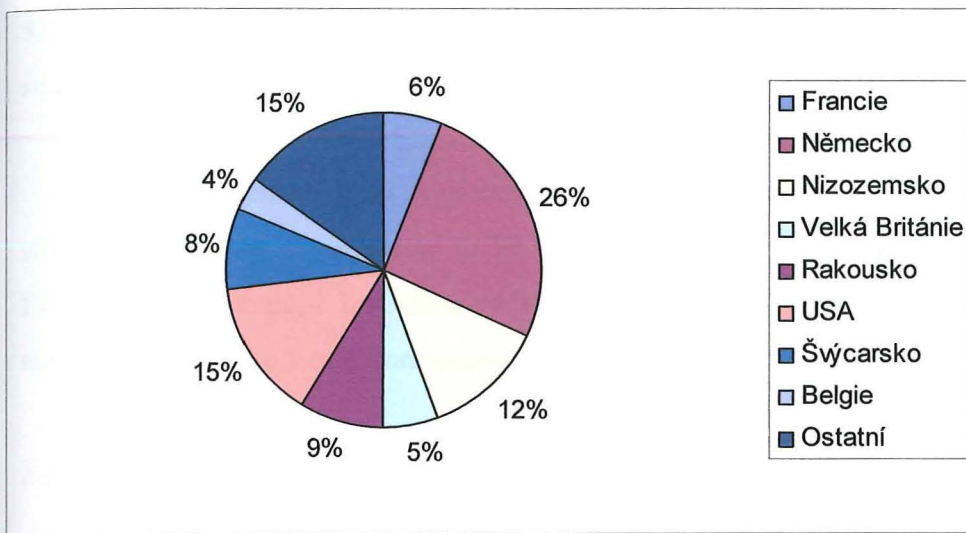
Zdroj: www.cnb.cz/stat_pb_pzi04.php
www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2001.zip
www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2002.zip

Při interpretaci dat v tabulce 3.6.2.1 je však nutné si uvědomit, že rozkolísanost vývoje podílů jednotlivých zemí na přílivu PZI do ČR nelze přičítat výrazným výkyvům v kvalitě podnikatelského prostředí, legislativy, systému investičních pobídek atd. V takovéto kvantifikaci se meziročně projevují jednotlivé velké projekty zahraničních investorů, které se např. dlouho připravují a v určitém roce jsou spuštěny, či naopak náhlý odchod některé významné investice do jiné země apod.

Z důvodu tohoto kolísání je zapotřebí se na závěr této podkapitoly zaměřit na porovnání podílů jednotlivých investorských zemí v dlouhodobějším pohledu. Přehledné zobrazení průměrných podílů největších investorských zemí na přílivu PZI

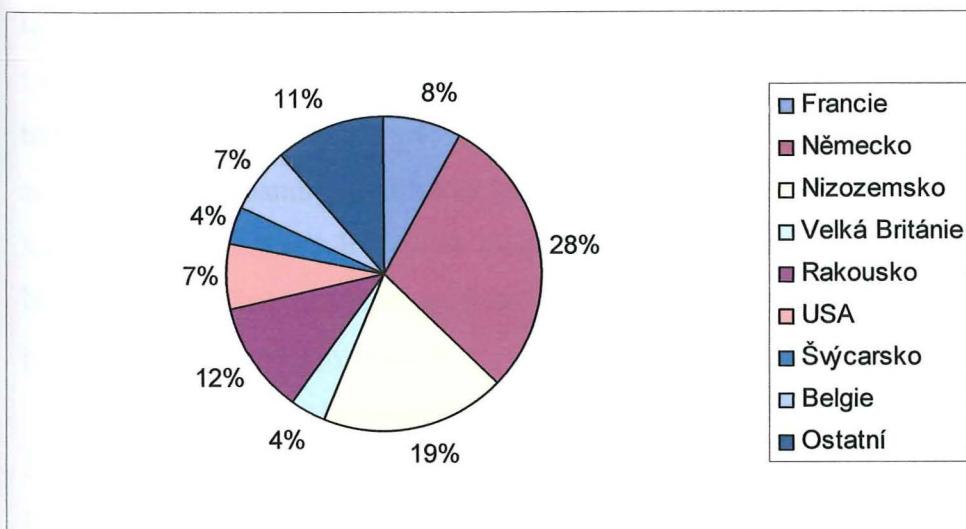
do ČR v obdobích 1993-97 a 1998-02 je uvedeno v grafech 3.6.2.1. a 3.6.2.2. Z grafů je patrné, že největších investorské země jako je Německo, Nizozemsko a Rakousko si v ČR udržují relativně stálé významné podíly, které mezi oběma zmiňovanými obdobími navíc ještě mírně vzrostly. Podíly některých dalších investorů v tomto dlouhodobém pohledu mírně klesají – např. Velká Británie, USA, Švýcarsko.

Graf 3.6.2.1. Průměrný podíl největších investorských zemí na přílivu PZI do ČR v období 1993-1997



Zdroj: www.cnb.cz/stat_pb_pzi04.php
www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2001.zip
www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2002.zip

Graf 3.6.2.2. Průměrný podíl největších investorských zemí na přílivu PZI do ČR v období 1998-2002



Zdroj: www.cnb.cz/stat_pb_pzi04.php
www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2001.zip
www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2002.zip

Je důležité podotknout, že v tomto dlouhodobějším hodnocení se tolik výrazně neprojeví jednotlivá meziroční kolísání u některých zemí a situace u nejdůležitějších investorských zemí se jeví jako relativně stabilní. Tento závěr je velmi významný z hlediska stability celé české ekonomiky. Zmíněné země zřejmě berou ČR jako spolehlivého partnera, kde lze efektivně spolupracovat s místními podniky, kde je příznivé podnikatelské prostředí a dostatek potřebných zdrojů.

3.7. Příliv PZI do ČR ve srovnání s ostatními transformujícími se ekonomikami a se zeměmi EU

Největším příjemcem PZI v globálním kontextu je v současné době Čína, ale země střední a východní Evropy (dále SVE) se ukázaly jako nový důležitý region pro příliv PZI. Přímé zahraniční investice měly zásadní význam nejen v transformaci české ekonomiky, ale také v transformačním procesu ostatních zemí SVE.

3.7.1. PZI v zemích střední a východní Evropy

V regionu SVE patřila Česká republika, Maďarsko a Polsko mezi nejúspěšnější země, které dokázaly přilákat nadprůměrný tok PZI a úspěšně jej udržet a dále využívat. Jako hlavní důvody vysokého přílivu PZI do těchto zemí označují Mišun a Tomšík (2002, s. 251) „relativně nízké politické a ekonomické riziko spojené s těmito zeměmi oproti ostatním zemím v tomto regionu, ekonomickou vyspělost v porovnání s ostatními tranzitivními zeměmi, rychlý proces liberalizace, rychlé překonání počáteční transformační recese a včasný začátek procesu restrukturalizace.“ Je zapotřebí dále zdůraznit, že významným faktorem bylo také to, že tyto země patřily do první skupiny kandidátů na rozšíření EU a již měly intenzivní obchodní vztahy se zeměmi EU. Neoddiskutovatelně také platí, že transformující se země nabízejí levnější pracovní sílu, pozemky a ostatní vstupy obecně.

Příliv PZI do transformujících se ekonomik (vybrané země) SVE shrnuje tabulka 3.7.1.1. Již na první pohled v celkové hodnotě přílivu PZI jasně vynikají Maďarsko, Polsko a ČR. Přičemž Maďarsko dosahovalo přílivu v řádu miliard USD již od počátku transformace, v Polsku došlo k zásadnímu nárůstu od roku 1993 a pro ČR byl zlomovým rokem až rok 1995.

Tab. 3.7.1.1. Příliv PZI do vybraných zemí SVE v počátečním období transformace v mil. USD

Rok	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Bulharsko	4	61	46	61	115	137
Chorvatsko	-	-	-	83	107	82
ČR	225	434	654	731	963	2599
Estonsko	-	-	89	181	235	203
Maďarsko		1585	1612	2626	1255	4573
Lotyšsko	-	-	32	50	235	182
Litva	-	-	11	13	34	74
Polsko	97	315	739	1916	2053	3703
Rumunsko	-	43	84	105	374	424
Slovensko	-	-	-	222	223	185
Slovinsko	-	-	-	126	140	178
Ukrajina	-	-	218	223	174	270

Zdroj: Foreign Direct Investment. International Finance Corporation, Washington, D.C., 1997.

Počáteční zaostávání ČR za Polskem a hlavně Maďarskem však bylo rychle dohnáno v druhé polovině 90. let, což dokumentuje tabulka 3.7.1.2. Druhá polovina 90. let znamenala úspěšnou etapu v přílivu PZI především pro Polsko, které předstihlo Maďarsko, kde naopak od roku 1999 docházelo k poklesu přílivu PZI. Po roce 2000 však atraktivita Polska oslabovala a jednoznačným vítězem v boji o přilákání PZI se stala Česká republika, která v roce 2002 s výrazným náskokem vedla tabulku přílivu PZI s hodnotou přílivu PZI 9 319 mil USD, která nemá v transformačních zemích SVE obdoby. ČR se stala nejúspěšnější zemí v regionu také v hodnotě přílivu PZI na jednoho obyvatele, typický byl však také regionálně nerovnoměrný příliv PZI, favorizující velké urbánní aglomerace a již fungující koncentrace ekonomických činností. Tato nerovnoměrnost s sebou pak nese různý stupeň úspěšnosti ekonomické transformace jednotlivých regionů ČR.

Tab. 3.7.1.2. Příliv PZI do vybraných zemí SVE v letech 1997–2002 v mil. USD

Země	1991-1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Albánie	58	48	45	41	143	207	213
Bělorusko	31	352	203	444	119	96	227
Bosna a Hercegovina	1	1	56	154	147	130	321
Bulharsko	74	505	537	819	1 002	813	479
Chorvatsko	216	533	932	1 467	1 089	1 561	981
ČR	1 177	1 286	3 700	6 310	4 984	5 639	9 319
Estonsko	162	267	581	305	387	542	307
Maďarsko	2 205	2 167	2 037	1 977	1 646	2 440	854
Lotyšsko	170	521	357	347	410	164	396
Litva	59	355	926	496	379	446	732
Moldávie	27	79	76	38	129	156	111
Polsko	2 119	4 908	6 365	7 270	9 341	5 713	4 119
Rumunsko	206	1 215	2 031	1 041	1 025	1 157	1 106
SNS	1 449	4 685	2 761	3 309	2 714	2 469	2 421
Srbsko a Černá hora	66	740	113	112	25	165	475
Slovensko	201	220	684	390	1 925	1 579	4 012
Slovinsko	122	334	216	107	136	503	1 865
Makedonie	15	16	118	32	177	442	77
Ukrajina	269	623	743	496	595	792	693

Zdroj: World Investment Report 2003. UNCTAD, Ženeva, 2003.

Celá řada empirických studií je věnována analýze dopadů PZI na hostitelské ekonomiky. Jmenovat můžeme např. opět studii Mišuna a Tomšíka (2002), která sledovala efekt vtahování či vytěsňování domácích investic zahraničními. Z této studie vyplynulo, že v ČR a v Maďarsku existuje relativně silný efekt vtahování domácích investic zahraničními investicemi a naopak vytěsňující efekt působí v Polsku, kde se nepodařilo přílivem PZI stimulovat domácí investice. Tento závěr je pro předloženou práci velice důležitý, neboť dokazuje úspěšnost restrukturalizace české ekonomiky za pomoci PZI, která je ve spojení s vysokým přílivem a uspokojivým stávajícím stavem PZI v ČR příslibem dalšího příznivého ekonomického vývoje a rostoucí konkurenceschopnosti. Jak již bylo řečeno výše, efekty PZI je však nutno hodnotit střídavě, neboť mají jak pozitivní, tak negativní vliv na regionální ekonomiku. Často však bývají vazby zahraničních podniků na místní ekonomiku slabé a místní dodavatelé bývají vytlačováni zahraničními pro neschopnost konkurence a nerovné výchozí postavení se zahraničními firmami (daňové prázdny, pobídky, cenové transfery atd.).

Pozitivní vývoj toků PZI ve střední Evropě konstatuje také zpráva World Investment Report 2003 (s. 59-62), která upozorňuje na to, že především země připravující se na vstup do EU se zbavovaly investic založených na nekvalifikované práci a přitahují aktivity s vyšší přidanou hodnotou, kde mohou využít nadprůměrně vzdělanou místní

pracovní sílu. V zemích jako je ČR, Polsko, Maďarsko, Slovensko či Slovinsko také vzrůstá příliv PZI do oblastí jako jsou např. logistická centra a výzkum a vývoj. Tyto země se však musí připravit na dobu, kdy privatizace nebude hlavním zdrojem přílivu PZI. Její úlohu převezmou zřejmě nové greenfield projekty, přičemž nejsilnějším příjemcem v oblasti je stále automobilový průmysl.

Na základě těchto hodnocení můžeme přistoupit ke statistické analýze přílivu PZI do zemí s transformující se ekonomikou za pomoci postulovaného explanačního modelu, který se snaží určit přímé, nepřímé a celkové efekty různých faktorů na diferenciaci v intenzitě přílivu PZI v souboru postkomunistických zemí. Tento model výstižně ukazuje právě míru úspěšnosti jednotlivých postkomunistických zemí v přitahování zahraničních investic a také specifikuje relativní rozdíly v efektech hlavních explanačních proměnných.

3.7.2. Statistická analýza přílivu PZI do zemí s transformující se ekonomikou – kauzální model

Explanační model ukazuje, jak jsou jednotlivé postkomunistické země úspěšné v přitahování zahraničních investic a které faktory působí na diferenciaci v intenzitě přílivu PZI do jednotlivých ekonomik. Pro srovnání ČR s ostatními transformujícími se zeměmi z hlediska přílivu PZI v transformačním období je použit obdobný model jako v předchozí kapitole (podkapitola 2.5.), tj. opět sledování statistických závislostí mezi vybranými proměnnými a intenzitou přílivu PZI. Konečnou proměnnou je v tomto případě intenzita přílivu PZI (hodnota kumulovaného objemu přílivu PZI v letech 1989-2002 na obyvatele) v souboru postkomunistických zemí. Model porovnává 23 transformujících se zemí SVE pro které jsou dostupné potřebné údaje. V explanačním modelu jsou použity následující proměnné:

- GNP95pc = hrubý národní důchod per capita v jednotlivých zemích za rok 1995 (World Development Report 1997), kde se předpokládá přímý pozitivní vliv v souladu s obecným tvrzením, že relativní vyspělost PZI přitahuje a ne naopak.
- LOGPOP = počet obyvatel státu (World Development Indicators 2003) vyjádřený ve formě logaritmu kvůli dosažení více rovnoměrného rozložení četností při velkých rozdílech mezi populací jednotlivých států. U této proměnné můžeme jen obtížně

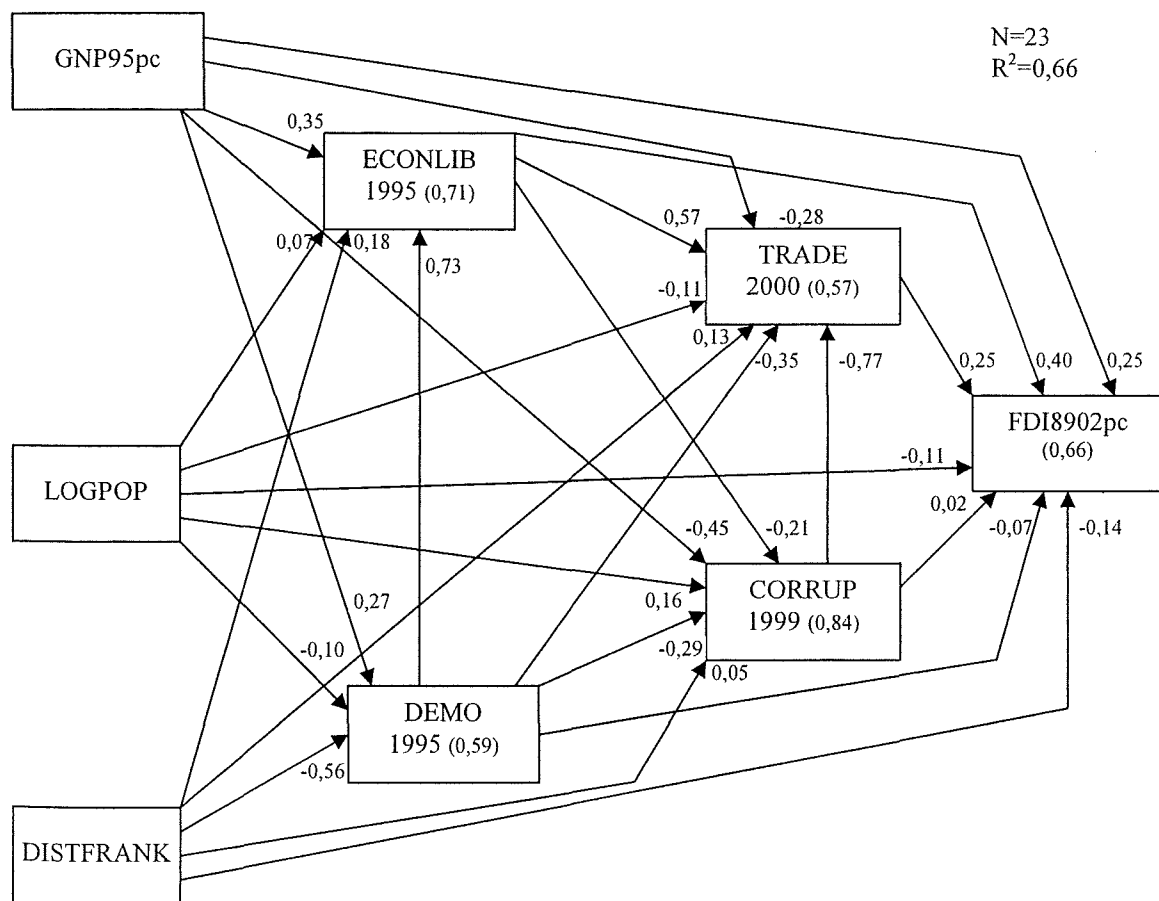
odhadovat její vliv na příliv PZI do země, lze však předpokládat, že nastane obdobná situace jako u postupu ekonomické liberalizace (viz subkapitola 2.5.), tudíž, že její vliv na diferenciaci v intenzitě přílivu PZI bude minimální.

- DISTFRANK = vzdálenost od Frankfurtu nad Mohanem (tj. i od Evropské banky pro obnovu a rozvoj), kdy se předpokládají nižší objemy přílivu PZI právě s narůstající hodnotou vzdálenosti od Frankfurtu v jádrové oblasti EU, tj. vliv gradientu Západ – Východ (Dostál, Hampl 1996),
- DEMO95 = míra konsolidace demokracie dle organizace Freedom House ve dvou oblastech – oblasti politických práv a osobních svobod za rok 1995. V případě této proměnné se očekává jasný pozitivní vliv na intenzitu přílivu PZI do postkomunistických zemí, neboť již v prvním modelu (viz subkapitola 2.5.) byl prokázán jasný efekt této proměnné na diferenciaci procesu ekonomické liberalizace.
- ECONLIB95 = opět hodnocení široké škály aspektů liberalizace vnitřních a vnějších ekonomických vztahů (viz *Economic transition in Eastern Europe and the former Soviet Union 1995*, resp. 1996, tj. vyčíslení úrovně postupu ekonomické liberalizace v jednotlivých zemích v roce 1995; viz subkapitola 2.5.). Opět se předpokládá, že vyšší úroveň v ekonomické liberalizaci v průběhu počáteční etapy transformačního období byla velice důležitým faktorem, který přispěl k vysoké atraktivitě země pro zahraniční investory.
- CORRUP99 – úroveň míry korupce v jednotlivých zemích na základě odhadů organizace Transparency International - *Global Corruption Report 1999*. Míra vymahatelnosti práva, korupční prostředí a podobné faktory obecně patří mezi velmi klíčové indikátory kvality podnikatelského a investičního prostředí v zemi, a tudíž lze očekávat i negativní vliv této proměnné na celkovou intenzitu přílivu PZI do jednotlivých postkomunistických ekonomik.
- TRADE2000 – podíl obchodu na celkovém HDP státu v procentech za rok 2000 (*World Development Indicators 2002*), u kterého se předpokládá, že země s vyšším podílem obchodu na HDP jsou více atraktivní pro zahraniční investory.

- závislá proměnná FDI8902pc – objem přílivu PZI do země v letech 1989 až 2002 na jednoho obyvatele země (Economic transition in Eastern Europe and the former Soviet Union 2003), tj. relativní úspěšnost transformující se postkomunistické ekonomiky v přitahování zahraničních investic.

Jednotlivé kauzální vztahy postulovaného explanačního modelu jsou uvedeny v obrázku 3.7.2.1. a celkové, přímé a nepřímé efekty jednotlivých proměnných na diferenciaci objemu přílivu PZI za celé transformační období na osobu v jednotlivých zemích jsou specifikovány v tabulce 3.7.2.1. Explanační proměnné modelu determinují 66 % variace proměnné FDI8902pc v souboru 23 postkomunistických zemí.

Obr. 3.7.2.1. Explanační model efektů na objem přílivu PZI na obyvatele v transformujících se ekonomikách v letech 1989-2002



Zdroj: Vlastní výpočet.

Tab. 3.7.2.1. Efekty explanačních proměnných na objem přílivu PZI na obyvatele v transformačním období 1989-2002

Efekty na FDI8902pc			
	Celkem	Přímý	Nepřímý
GNP95pc	0,40	0,25	0,15
LOGPOP	-0,13	-0,11	-0,02
DISTFRANK	-0,01	-0,14	0,13
DEMO95	0,21	-0,07	0,28
ECONLIB95	0,58	0,40	0,18
CORRUP99	-0,17	0,02	-0,19
TRADE 2000	0,25	0,25	---

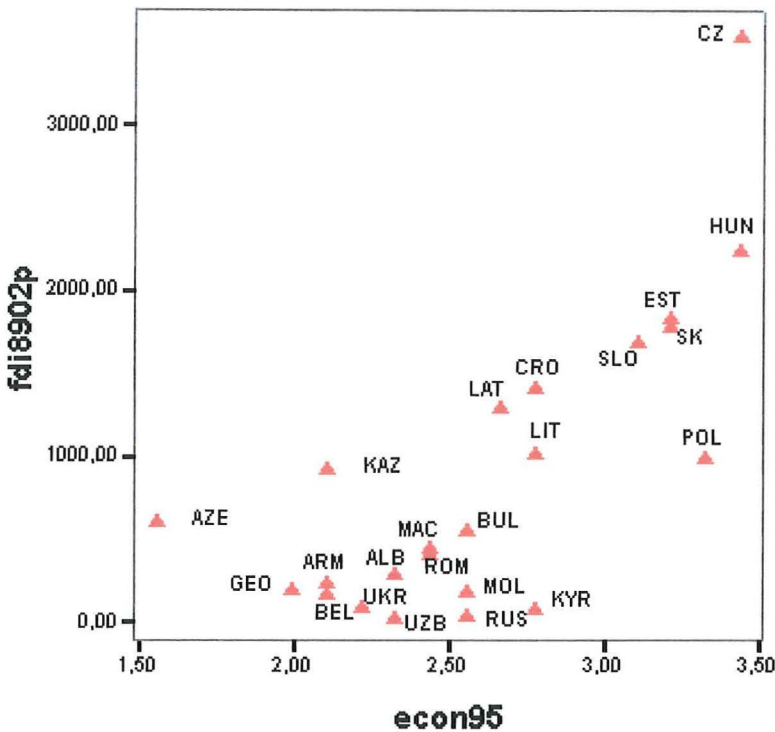
Zdroj: vlastní výpočet.

Výstupy z postulovaného modelu a efekty specifikované v tabulce jasně ukazují, že se opět projevují efekty zděděné, či v roce 1995 již dosažené ekonomické úrovně země, v tomto případě vyjádřené mírou GNP95pc (přímý efekt 0,25, celkový efekt 0,40) a zejména efekt diferenciací v úrovni liberalizace vnitřních a vnějších ekonomických vztahů v polovině let devadesátých (viz míra ECONLIB95): silný přímý efekt 0,40 a vysoký celkový efekt 0,58. Tyto výsledky ukazují, že PZI mají tendenci být více přitahovány spíše vyspělejšími ekonomikami s lepšími růstovými charakteristikami obecně, než zaostávajícími zeměmi, byť s levnými zdroji. Významný pozitivní přímý efekt na diferenciaci v intenzitě přílivu PZI má také proměnná TRADE2000 (0,25). Tento efekt naznačuje, že země s větší intenzitou zahraničního obchodu jsou pro příliv PZI atraktivnější. Pozitivní je také vliv demokratizace (0,21), který se však projevuje zprostředkovaně, tj. v kombinaci s proměnnou ECONLIB95 což opět implikuje silnou provázanost úrovně konsolidace demokracie s úrovní liberalizace investičního a podnikatelského prostředí. Slabší přímé efekty se projevují u proměnné DISTFRANK, kdy se vzdáleností od Frankfurtu jen velice mírně klesá intenzita přijatých PZI (-0,14), a u proměnné LOGPOP (-0,11) ukazující, že vyšších hodnot v intenzitě přílivu PZI na osobu dosahují spíše menší státy. Překvapující jsou nízké a nevýznamné efekty míry korupce. Model jasně ukazuje, že diferenciací v úrovni korupce má jasný negativní efekt na intenzitu zahraničního obchodu (přímý efekt -0,77). Avšak absence systematického přímého efektu míry korupce na intenzitu přílivu PZI naznačuje, že existují důležité rozdíly v reakcích zahraničních investorů na odhadnuté úrovně korupce v různých postkomunistických zemích. Z ostatních efektů je zajímavý např. přímý efekt (-0,56) proměnné DISTFRANK na DEMO1995, který jasně ilustruje opět význam gradientu Západ – Východ v úspěšnosti difúze demokracie a efektivního ekonomického

rozvoje (viz Dostál, Hampl 1996, s. 117). Nepřímý negativní efekt této lokalizační proměnné v kombinaci s mírou konsolidace demokracie na diferenciaci v ekonomické liberalizaci je silný ($-0,56 \times 0,73 = -0,41$) a jasně vyšší než samostatný pozitivní přímý efekt (0,18).

Vztah mezi proměnnou ECONLIB95 a kumulovanou intenzitou přílivu PZI do postkomunistických zemí ukazuje také graf 3.7.2.1.

Graf 3.7.2.1. Příliv PZI na obyvatele během transformačního období (1989-2002) a ekonomická liberalizace 1995 ve 23 postkomunistických zemích



Zdroj: EBRD – Transition Report 1995. EBRD, London, 1995.
 EBRD – Transition Report 1996. EBRD, London, 1996.
 EBRD – Transition Report 2003. EBRD, London, 2003.

Vysvětlivky: econ95 - míra dosažené ekonomické liberalizace v roce 1995, fdi8902p – kumulovaný příliv PZI na obyvatele státu v letech 1989-2002. ALB – Albánie, ARM – Arménie, AZE – Ázerbajdžán, BEL – Bělorusko, BUL – Bulharsko, CZ – Česká republika, CRO – Chorvatsko, EST – Estonsko, GEO – Gruzie, HUN – Maďarsko, KAZ – Kazachstán, KYR – Kyrgyzstán, LAT – Lotyšsko, LIT – Litva, MAC – Makedonie, MOL – Moldávie, POL – Polsko, ROM – Rumunsko, RUS – Rusko, SK – Slovenská republika, SLO – Slovinsko, UKR - Ukrajina, UZB – Uzbekistán.

Graf jasně dokumentuje závislost mezi úspěšností procesu ekonomické liberalizace a atraktivitou země pro PZI, která je kvantifikována s pomocí intenzity přílivu PZI na

obyvatele států kumulovanou od počátku transformačního období od r.1989 do r. 2002. Nejprve můžeme identifikovat skupinu východoevropských států a států bývalého Sovětského svazu (Bulharsko, Bělorusko, Rusko, Ukrajina, Gruzie atd.), které sice postupují v procesu ekonomické liberalizace, ale tento proces zde není ještě zdaleka dokončen. Tato skupina států také přitáhla během transformačního období méně zahraničních investic (cca do 1000 USD na obyvatele). Druhou skupinu tvoří středoevropské země a baltské země (Polsko, Slovensko, Chorvatsko, Slovinsko, Litva, Lotyšsko, Estonsko), které byly již atraktivnější pro zahraniční investory. Vedle těchto dvou skupin je dokumentována extrémní pozice České republiky, která se již ostatním zemím začala vzdalovat. Obdržela nejlepší hodnocení procesu ekonomické liberalizace (viz EBRD a Economic transition in Eastern Europe and the former Soviet Union 1995) a také suverénně ukazuje nejvyšší kumulovanou intenzitu přílivu PZI na obyvatele. Obdobně výhodnou pozici má také Maďarsko, které však na rozdíl od ČR nedosahuje nejvyšší úrovně v celkové intenzitě přílivu PZI v souboru postkomunistických ekonomik.

3.7.3. Příliv PZI do zemí EU

Přestože můžeme ČR (a některé další středoevropské země) hodnotit podle výše provedeného statistického rozboru jako zemi s úspěšně se transformující ekonomikou a zemi atraktivní pro zahraniční investory, ve srovnání s ostatními vyspělými státy (např. v rámci EU15) jsou postkomunistické země v přílivu PZI stále ještě na řádově nižší úrovni. Také z hlediska celosvětových toků PZI nehraje ČR ani ostatní země SVE příliš významnou roli. Orientační srovnání toků PZI se zeměmi Evropské unie nabízí tabulka 3.7.3.1. Tabulka dokumentuje, že v EU patří mezi největší příjemce PZI nejvyspělejší země – Belgie a Lucembursko, Nizozemsko a také velké země jako je Francie, Německo a Velká Británie. Téměř u všech zemí se projevuje kolísání v přílivu PZI v jednotlivých letech (často jde i o velké meziroční výkyvy). Jednoznačně růstový trend vykazuje Irsko, Itálie, Finsko a Dánsko (s výkyvem v roce 2000). Většina zemí pak v hodnotě přílivu PZI přesahuje ČR a další transformující se země téměř řádově. V hodnotě objemu přílivu PZI (uvažován rok 2002) se ale může ČR srovnávat např. se Švédskem či Finskem a ČR předstihla menší země jako např. Dánsko, Portugalsko, Rakousko a Řecko.

Tab. 3.7.3.1. Objem a intenzita přílivu PZI do zemí EU 15 ve vybraných letech a porovnání s ČR (v mil. USD a USD na obyvatele - pc)

Rok	1980	pc1980	1990	pc1990	1995	pc1995	2000	pc2000	2002	pc2002
Belgie+ Lucembursko	1 545	151,2	8 047	779,2	10 689	1 014,4	88 739	8 312,9	143 912	13 382,4
Francie	3 283	61,1	15 615	276,0	23 676	410,0	43 250	736,2	51 505	867,9
Německo	333	4,3	2 962	37,4	12 025	147,5	203 080	2 471,7	38 033	461,3
Nizozemí	2 278	161,7	10 514	706,0	12 301	797,5	60 313	3 801,9	29 182	1 812,0
Velká Británie	10 123	179,9	30 460	530,1	19 968	341,3	130 422	2 187,4	24 945	421,8
Španělsko	1 493	40,1	13 974	359,9	3 161	80,6	37 523	944,4	21 193	524,5
Irsko	286	84,3	622	177,4	1 443	401,1	26 447	7 002,9	19 033	4 880,4
Itálie	577	10,2	6 411	113,1	4 842	84,5	13 375	231,9	14 545	255,2
Švédsko	251	30,2	1 971	231,1	14 448	1 638,8	23 239	2 622,5	11 081	1 243,8
Finsko	28	5,9	787	158,2	1 063	208,5	8 015	1 549,9	9 148	1 761,0
Dánsko	52	10,2	1 132	220,4	4 177	800,9	32 772	6 148,6	5 953	1 108,9
Portugalsko	157	16,2	2 610	263,1	685	68,4	6 787	665,5	4 276	414,0
Rakousko	239	31,7	653	85,4	1 904	239,7	8 840	1 104,7	1 523	189,5
Řecko	672	70,1	1 005	99,3	1 053	100,8	1 089	103,2	50	4,6
ČR	x	x	225	21,7	2 568	248,5	4 984	484,9	9 319	913,1

Zdroj: Handbook of Statistics 2003.UNCTAD, Ženeva, 2003.
Population Statistics. Eurostat, Luxemburg, 2004.

Obdobná situace se ukazuje i při hodnocení intenzity přílivu PZI na obyvatele. Mezi suverénně nejúspěšnější státy patří opět země Beneluxu a také Irsko. Úspěšnými příjemci PZI jsou z hlediska intenzity také severské země – Švédsko, Finsko a Dánsko. S těmito zeměmi se ČR stále ještě nemůže srovnávat, avšak v intenzitě přílivu PZI na obyvatele dosahovala ČR v roce 2002 vyšších hodnot než někteří tradiční velcí příjemci - Francie, Německo, Velká Británie atd. Je tedy zjevné, že atraktivita ČR v průběhu transformačního období měla tendenci narůstat. Přesto, že ČR nemůžeme srovnávat s vyspělými západoevropskými či severskými ekonomikami, lze konstatovat, že z hlediska intenzity přílivu PZI si vedla i v kontextu Evropy velmi dobře. Pozice ČR mezi ostatními zeměmi EU v intenzitě přílivu PZI na obyvatele se zdá být signálem důvěryhodnosti procesu ekonomické transformace a stále se lepšícího investičního prostředí v zemi.

3.8. Shrnutí

Toky PZI celosvětově neustále rostou a nabývají na významu. Zdroji tohoto růstu byla ekonomická integrace národních ekonomik díky stále sílícím celosvětovým

konkurenčním tlakům, ekonomická liberalizace v některých regionech a také otevírání se nových oblastí pro investování. Zásadní význam pak mají PZI jako zdroj kapitálu pro transformující se ekonomiky postkomunistických zemí a rozvojové země.

V této kapitole byla uvedena definice přímých zahraničních investic a vysvětlen rozdíl mezi investicemi přímými a nepřímými. Uveden byl také přehled nejdůležitějších legislativních opatření v rámci českého právního řádu. Zásadní význam má zákon o investičních pobídkách, který nahradil chybějící článek národní politiky pro přitahování zahraničních investic, který již vesměs ostatní transformující se země či země rozvojové dlouhou dobu měly a ČR v tomto bodě poněkud zaostávala.

Dále byla připomenuta řada důležitých studií týkajících se PZI. Tato výzkumná oblast nabývá v sociálních vědách stále většího významu. Novým impetem k výzkumu ovšem byla liberalizace ekonomik SVE, která s sebou přinesla nové výzkumné téma a zajímavou, dynamickou oblast pro sledování. Tato problematika kupodivu zpočátku přitahovala především zájem zahraničních vědců – ekonomů i geografů, a až později se jí začali věnovat jejich čeští kolegové (často za podpory zahraničních výzkumných institucí jako např. CERGE či WIIW). Shrnuty byly obecné výhody a příznivé dopady přílivu PZI. Za nejvýznamnější je v současné době považována rostoucí role informací a nutnost neustále inovovat, příchod nových technologií a nových manažerských technik. Představeny jsou však i některé negativní dopady, které s sebou může nevhodně strukturovaný příliv PZI přinášet. V ČR a v zemích s transformující se ekonomikou obecně je takovouto hrozbou především možnost vzniku tzv. duální ekonomiky.

Podstatná část kapitoly byla věnována analýze přílivu PZI do české transformující se ekonomiky. Česká republika zpočátku spíše zaostávala v přitahování zahraničních investorů a snažila se spoléhat na vlastní zdroje, vlastní výkonnost a konkurenceschopnost, což se brzy ukázalo jako neudržitelný stav. Zlomovým rokem se stal rok 1995, kdy došlo téměř k trojnásobnému nárůstu v přílivu PZI (poprvé ze řádu stovek na tisíce). Další zlomový okamžik představoval rok 1998, kdy začaly fungovat jednotlivé programy investičních pobídek a poté rok 2002, kdy se hodnota přílivu PZI začala poprvé v transformační historii blížit deseti miliardám amerických dolarů a kdy ČR v této položce suverénně předběhla ostatní transformující se ekonomiky. Konkrétně byla sledována také odvětvová a teritoriální struktura PZI proudících do ČR. Největším příjemcem PZI v ČR se ukazuje odvětví služeb, následované zpracovatelským průmyslem. Nejvíce PZI pak přichází do ČR ze sousedních německy mluvících zemí –

Německa, Rakouska, dále pak od tradičních investorů – Nizozemska, Belgie, Francie atd.

Další podkapitola dokumentovala úspěšný vývoj PZI v ČR v kontextu celého regionu SVE a srovnávala jej s vývojem v zemích, které měly relativně srovnatelné výchozí podmínky (Maďarsko, Polsko). Tyto země začaly přitahovat PZI dříve a úspěšněji, avšak později došlo k oslabení přílivu PZI do většiny těchto zemí a ČR posléze v regionu SVE zaujala první místo (hodnotou 9 319 mil USD v roce 2002). Kauzální vztahy a efekty různých proměnných na konečnou diferenciaci v intenzitě přílivu PZI za transformační období ve 23 transformujících se postkomunistických zemích specifikoval statistický model, který opět potvrdil zejména význam přímého efektu dosažené ekonomické úrovně, míry liberalizace vnitřních a vnějších ekonomických vztahů, intenzity obchodu a míry demokratizace, potažmo příznivého podnikatelského prostředí vůbec, na intenzitu přílivu PZI v období 1989-2002. Krátké srovnání bylo také věnováno přílivu PZI do členských zemí EU, které (i přes nesporné úspěchy ČR na poli přitahování PZI) stále vykazují často i řádově vyšší přílivy PZI. Jednoduchý přehled ukázal, že také v tomto srovnání si však ČR nevede špatně a lze ji stavět na úroveň některých menších zemí EU (např. Portugalska či Řecka). Ještě lepší situaci ukázala specifikace intenzity přílivu PZI na obyvatele, kde ČR předstihuje i některé tradiční velké příjemce PZI (Francii, Německo, Velkou Británii) a v roce 2002 již obsadila velmi dobrou pozici i ve velké konkurenci ostatních atraktivních zemí EU. Tyto výsledky a také analytické závěry explanačního modelu v této kapitole jasně ukazují, že jsou jakýmsi kvantifikovatelným vyjádřením úspěšnosti procesu ekonomické transformace a postupně se lepšícího investičního prostředí v zemi. Kvalitativní pohled na investiční a podnikatelské prostředí v ČR již bude náplní dalších částí práce.

II. část

4. BEHAVIORÁLNÍ GEOGRAFIE A ROZHODOVACÍ PROCESY ZAHRANIČNÍCH INVESTORŮ

4.1. Úvod

V této kapitole práce se obracíme k samotnému chování firem a zahraničních investorů v prostoru ČR. Součástí této kapitoly je představení behaviorální geografie jako odnože socioekonomické geografie, jež se zabývá právě vztahy mezi prostředím a chováním jedinců v tomto prostředí včetně mnoha rozdílných faktorů skrývajících se za tímto chováním. Představena je také behaviorální geografie organizací, která je pro tuto práci rovněž relevantní. I libovolná organizace (v tomto případě firma) může být totiž předmětem výzkumu behaviorální geografie a v případě této disertační práce se jedná právě o zahraniční firmy a jejich pobočky v ČR.

Ve třetí části kapitoly je nabídnuto stručné uvedení základních behaviorálních přístupů ke studiu geografických jevů a chování aktérů v prostředí. Pozornost je potom věnována především kognitivně-behaviorálnímu směru a jeho nedílné součásti – mentální mapám ve čtvrté části kapitoly. Mentální mapy byly pro výzkum percepce prostředí zahraničními investory použity již v některých zahraničních studiích. Více pozornosti a teoretického zarámování je jim v této kapitole poskytnuto, protože mentální mapa byla přímo součástí dotazníku pro zahraniční investory působící v ČR, jehož zpracování a výsledkům se však věnuje následující pátá kapitola.

Další část je věnována rozhodovacímu procesu obecně, jako jedné z oblastí, kterým se behaviorální geografie věnuje. Zmíněny jsou faktory vstupující do procesu rozhodování, role informací v tomto procesu atd. V této práci je největší pozornost věnována rozhodování o lokalizaci zahraniční firmy či její pobočky v ČR (viz samostatný výzkum v kap. 5). Tímto typem rozhodování se zabývá část kapitoly 4.6., na níž navazuje podkapitola věnovaná faktorům ovlivňujícím příliv PZI do jednotlivých zemí. Představuje přehled některých významných prací z oblasti sledování těchto lokalizačních faktorů, ale nevěnuje se přímo statistické analýze působení těchto faktorů (tato analýza je provedena v následující páté kapitole práce).

Bližší pohled je věnován také dalšímu specifickému druhu rozhodovacích procesů - rozhodování o spolupráci s ostatními firmami v regionu a tvorbě inovačních, sociálních či jiných sítí, tj. mimo jiné podmínkám pro vznik aglomeračních ekonomik a tudíž vyvinutí pozitivních externalit z PZI, které je zatím v ČR hodnoceno jako nedostatečné

(samostatný výzkum je v kapitole 7). Kapitola je opět uzavřena shrnutím nejdůležitějších bodů.

4.2. Behaviorální geografie a behaviorální geografie organizací

Behaviorální geografie je jedním z významných proudů socioekonomické geografie, který je však v české geografii až na určité výjimky podhodnocován a opomíjen (blíže k české behaviorální geografii Drbohlav 1993). Výzkumným cílem behaviorální geografie je sledovat chování jedinců v prostoru a hledat psychologické faktory, které se za tímto chováním skrývají, rozkrývat charakter poznávacích procesů a propojit je s následnými reakcemi na podněty z prostředí, které sledovaného jedince obklopuje. Tímto přístupem behaviorální geografie nebývale obohacuje standardní, často příliš statistický (kvantitativní), pohled na jevy, které socioekonomická geografie sleduje, o novou kvalitativní dimenzi.

4.2.1. Behaviorální geografie

Behaviorální geografie klade důraz na psychologické pozadí za prostorovým chováním jednotlivce a zdůrazňuje roli kognitivních (poznávacích) a rozhodovacích faktorů, které zasahují do vztahů mezi multidimenzionálním prostředím a lidskými aktivitami. Poznávání je v tomto smyslu chápáno jako aktivní duševní proces získávání znalostí o různých lokalitách (The Dictionary of Human Geography 2000).

Behaviorální geografie studuje jedince v konkrétní situaci v mikroprostorovém průřezu. Zájem behaviorální geografie se orientuje na několik nejdůležitějších oblastí (Drbohlav 1993), jako jsou např.:

- výzkum procesů poznávání (*cognitive processes*),
- prostorových představ (*spatial images*),
- mentálních map (*mental maps*),
- procesu rozhodování (*decision making*) a výběru (*choice*),
- a procesu učení v prostoru (*spatial learning*) a návyků (*habits*).

Dnešní behaviorální geografii charakterizuje jednak zájem o vnímání geografického prostředí, ale také fenomenologické pochopení vztahů mezi člověkem a prostředím (Golledge, Stimson 1997).

Jak již bylo uvedeno, jednou z hlavních oblastí výzkumu behaviorální geografie je proces poznávání, který v tomto případě chápeme jako proces získávání znalostí o různých lokalitách a regionech. Různé elementy z rozdílných částí prostředí, které nás obklopuje, pro nás mají různý specifický význam a připisujeme jim různou hodnotu. Tyto hodnoty a významy mohou ovlivňovat právě např. lokalizační rozhodnutí ekonomických aktérů, v případě této práce pak zahraničních investorů. Zásadní důležitost pro výzkum v behaviorální geografii má tedy vztah mezi poznáváním, prostředím a chováním aktérů. Zde se behaviorální geografie přibližuje psychologii, zejména pak environmentální psychologii.

Vnímání prostředí a informace jsou organizovány mentálními procesy poznávání, aby se takto vytvořily představy o světě okolo, které se často liší od jedince k jedinci. Využití behaviorální geografie pro tuto disertační práci má tedy význam pro zjištění nejen toho, jak se liší představy o prostoru ČR v závislosti na rozdílných charakteristikách investora, ale také toho, jak zahraniční investoři jednají v reakci na tyto představy o prostoru, které si vytvořili.

Ze všech oblastí, které behaviorální geografie studuje, se tato práce zaměřuje především na rozhodovací procesy (*decision-making*), prostorové představy a konstrukce mentálních map. Ne proto, že by ostatní zmíněné oblasti nebyly zajímavé, ale proto, že tyto ostatní procesy jsou vlastně často jen předstupněm vlastního rozhodování a jsou v tomto rozhodovacím procesu již implicitně zahrnuty.

4.2.2. Behaviorální geografie organizací

Předmětem sledování behaviorální geografie nemusí být nutně člověk – jedinec, který se pohybuje v geografickém prostoru, reaguje na něj a činí různá rozhodnutí. Poznatky dnešní behaviorální geografie můžeme stejně dobře aplikovat i na úrovni organizací – tj. úrovni jednotlivých domácích firem a firem zahraničních investorů. Hovoříme pak o chování jednotlivých organizací, o chování investorů. I tyto subjekty činí rozhodnutí a působí v prostoru na základě určitého kognitivně-psychologického pozadí za těmito akcemi, také nemají dokonalé informace a také se často nechají ovlivňovat tzv. měkkými faktory prostředí. Na organizační úrovni pak můžeme aplikovat i dosud známé přístupy behaviorálního výzkumu (běžně aplikované např. na migrační pohyby obyvatelstva, nákupní chování atd.).

Behaviorální geografie organizací vychází především z institucionální ekonomie a ze sociálně-ekonomických zdrojů badatelského úsilí. Různé behaviorální teorie zkoumaly nejprve především chování člověka uvnitř organizovaného sociálního systému, jakým je např. podnik. Tyto studie vychází z ekonomie, psychologie a sociologie a základními pracemi z této oblasti jsou práce „Administrative Behavior“ H. Simona (1965) a „A behavioral theory of the firm“ Cyerta a Marche (1963). Chování firem a jejich vztahům s prostředím se na příkladu firem v okolí Paříže věnoval také Castells (1977). Institucionální ekonomii a behaviorálním náhledům v jejím rámci se u nás věnuje především Mlčoch (1990). Zajímavým závěrem jeho sledování podniků v neparametrickém prostředí (tj. v rámci socialistické ekonomiky) je (Mlčoch 1990, s. 181), že takovýto podnik „není vystaven účinnému tlaku na snižování nákladů a v souladu s poznatky behaviorální teorie organizace se věnuje spíše prohlubování neparametričnosti vnějšího prostředí než zvyšování své interní efektivity.“ V behaviorální geografii organizací nejde tedy jen o ovlivňování subjektu prostředím a kontextem, ale také o ovlivňování tohoto prostředí ekonomickým subjektem, čímž narážíme na jeden z typických rysů chování právě zahraničních investorů v hostitelských ekonomikách. V rámci behaviorální geografie organizací tedy můžeme sledovat jednak prostorové chování jednotlivce v rámci nějakého podniku a stupeň jeho ovlivnění touto organizací, jednak také chování celých organizací (v našem případě podniků zahraničních investorů) v prostoru a také ovlivňování prostoru a kontextu těmito podniky.

Zaměřuje-li se tato práce především na proces rozhodování z hlediska behaviorální geografie, tak v podnikové praxi lze nalézt mnoho oblastí, ve kterých dochází denně k nutnosti efektivně rozhodovat. Rozhodnutí v podnikové sféře se mohou týkat různých kroků: lokalizace nové výrobní kapacity, přemístění výroby, rozšíření stávající investice, restrukturalizace podniku, modernizace zařízení, zavedení nové manažerské metody, spolupráce s ostatními v rámci regionu či v rámci odvětví, formování sítí inovací či sítí založených na vzájemném učení a předávání zkušeností či např. uzavření závodu. Při studiu PZI se však nejčastěji setkáváme s výzkumem právě motivů či faktorů, které lákají zahraniční investory na určité místo.

4.3. Behaviorální přístupy k výzkumu PZI

Abychom lépe pochopili prostorové rozložení zahraničních investic a jejich efekty na domácí ekonomiku, musíme často nejdříve poznat lokalizační rozhodování a chování, které ovlivňuje rozmístění těchto jevů spíše než jevy samotné a je nasnadě, že behaviorální výzkum má právě v této oblasti své opodstatnění. Behaviorální přístupy zde mohou být zastoupeny třemi hlavními metodickými kategoriemi (viz rozdělení např. Brown 1992), v rámci kterých však existuje množství samostatných výzkumných metod. Jde o přístupy (a) empiricko-behaviorální, (b) kognitivně-behaviorální a (c) humanistický, jež jsou obecně využívány v behaviorálním výzkumu různých socio-geografických jevů (k aplikaci behaviorálních přístupů na spotřebitelské chování viz Spilková 2002).

Aplikujeme-li tyto metodické přístupy behaviorální geografie na chování zahraničních investorů v ČR, pak empiricko-behaviorální směr by se zabýval chováním zahraničních investorů v celé řadě různých geografických i institucionálních prostředí a využívá různých technik, např. dotazníkové šetření v terénu, deníky, mapování chování investorů či přímé pozorování jejich prostorového chování.

Kognitivně-behaviorální přístup je založen na představě člověka (v tomto případě investora), který činí různá rozhodnutí. Mezi různými možnostmi v prostředí si investor vědomě a svobodně vybírá, přestože má často jen nedokonalé informace. Každý investor si subjektivně vysvětluje danou realitu, přičemž takovéto interpretace nazýváme jako kognitivní zobrazení, prostorová schémata či percepční konstrukce. Rozhodování je pak ovlivněno mnoha proměnnými vedle „tvrdých“ ekonomických charakteristik. Jsou to např. proměnné individuální (motivy, hodnoty, životní styl, firemní kultura), sociální (příslušnost k některé sdružující organizaci, kooperační vazby, kultura) či zcela náhodné vlivy.

Každé kognitivní zobrazení reality má své dva základní aspekty. Jednak je to jeho popisný prvek a poté prvek hodnotící. Studiím popisného elementu dala počátek Lynchova práce o mentálních mapách center měst v USA (Lynch 1960). Studovala se nejen morfologie mentálních map, ale také faktory, které ovlivňují prostorové schéma jedince. Velký význam měly také studie oblastí působnosti aktérů (activity spaces) a informačních polí (information fields). Hodnotící element obsahuje ocenění, postoje a různé emocionální vztahy k určitým lokalitám a prostorům, které se nacházejí v informačním poli jedince.

Humanistické směry společně odmítají agregované statistické hodnocení a snaží se spíše pochopit lidské chování, než jej vysvětlovat. Není divu, že humanistický přístup se hlouběji zabývá také image oblastí, jejich působením na člověka a snahou přizpůsobit prostředí, aby bylo příznivé např. právě dalšímu přílivu investic.

Obraz prostředí je totiž jako produkt našeho vnímání výsledkem přímých a nepřímých informací s různou mírou spolehlivosti. V procesu vnímání se samozřejmě obrazy neshodují s objektivní realitou. Kvalita vnímání závisí na momentálním stavu, vlastnostech, schopnostech a intelektu člověka, který činí rozhodnutí (v tomto případě rozhodnutí o lokalizaci pobočky).

Stále populárnějším přístupem ke studiu lidského chování se stává také tzv. teorie her (game theory), kterou jsou ovlivněny nejen matematika a ekonomika, ale i sociální vědy. Částečně vychází z neoklasické ekonomie, která předpokládá, že lidé se při svých ekonomických rozhodnutích chovají zásadně racionálně, ale jejich rozhodnutí závisí na vnějších podmínkách daných především trhem a institucionálním systémem. V teorii her se však řeší mnohem komplexnější problém, neboť výsledek rozhodování nezávisí jen na strategii jedince a tržních podmínkách, ale také na strategiích, které zvolí ostatní aktéři na trhu. Snaží se tedy maximalizovat zisk celé skupiny navzájem spolupracujících aktérů. Je tedy formální metodou jak analyzovat interakci mezi skupinou racionálních aktérů, kteří se chovají strategicky. Matematicky pak ošetřuje jednak rozhodování v podmínkách jistoty, ale především nejistoty. V sociální geografii se jedná o lokalizační rozhodnutí, přičemž hodnota lokality často závisí právě na lokalizačních rozhodnutích ostatních (učiněných před tím nebo současně s naším rozhodnutím), která ovlivní vývoj námi lokalizované aktivity ve stejné lokalitě.

Z uvedeného přehledu metod je zřejmé, že lokalizační rozhodnutí může ovlivnit celá řada faktorů, z nichž mnoho patří k tzv. „měkkým“ faktorům, které lze jen obtížně kvantifikovat. Často se rozhodnutí o lokalizaci pobočky v určité zemi děje spíše v kontextu rozhodování a strategií konkurenčních firem, nahodilých událostí a příležitostí, než na základě snahy plánovitě expandovat do zahraničí. Studium těchto „měkkých“ lokalizačních faktorů je doménou behaviorální geografie a mělo by jít ruku v ruce s ekonometrickými analýzami kvantitativně vyjadřovaného přílivu PZI a kvantifikace vztahů jednotlivých faktorů přitahujících zahraniční investory do hostitelských zemí.

4.4. Mentální mapy

Mentální mapy jsou jedním ze základních konceptů behaviorální geografie, který využívá tato disertační práce ve své empirické části (viz kapitola 5). Referují na psychologickou reprezentaci míst tak, jak si je lidé vybavují v jednoduchých náčrtcích. "Mentální mapa je grafickým vyjádřením představ člověka o geografickém prostoru, nejčastěji jeho kvalitě nebo uspořádání." (Drbohlav 1993, s. 164).

Vytvoření mentální mapy předchází poznávací proces kognitivního mapování. Mentální mapa představuje individuální model světa, ve kterém žijeme nebo jeho částí. Můžeme ji chápat jako strukturu znalostí o prostředí na různé úrovni detailnosti a propojenosti. Tyto znalosti se vyvíjejí postupem věku, vzděláním atd. V jistém smyslu bychom je mohli popisovat spíše jako "mentální atlas", ze kterého si jedinec vybírá konkrétní mentální mapy pro specifické účely. Někdy se hovoří o mentálních mapách jako o interním GIS, neboť i zde jsou data kódována a dekodována, i zde je vždy použita jen vybraná část celkové sady znalostí a dat.

Rozeznáváme dva typy mentálních map - tzv. lynchovské (viz Lynch 1960) a gouldovské (viz Gould, White 1974; Gould 1975). "Lynchovský" typ mentální mapy představuje zobrazení prostoru tak, jak jej jedinec vnímá - jeho velikost, polohu, konkrétní součásti prostředí, orientaci v prostoru, důležité body apod. Takovéto mapy se blíží náčrtům a kresbám. "Gouldovský" typ mentální mapy je vyjádřením preferencí respondentů k určitým místům, lokalitám nebo regionům, vyobrazením jejich kladného nebo záporného vztahu k těmto oblastem. Tyto mapy představují hodnocení jednotek předem definované prostorové struktury jasně definovaných územních jednotek na mapě.

V behaviorální geografii jsou mentální mapy spojovány s kognitivně-behaviorálním přístupem. V určitém úhlu je ovšem můžeme vidět i jako vyjádření subjektivní reality a subjektivních významů spojovaných s určitým prostředím, což je charakteristické pro humanistický pohled. Mentální mapy mohou sloužit při obecném řešení prostorových problémů a hrají roli v procesu rozhodování. Velmi často slouží také ve výzkumu vzorců rozhodování o pohybu – prostorové mobility (hlavně migrace). Obvyklé jsou také při seznamování se s cizím prostředím. Velmi vhodnou pomůckou jsou také při plánování, jak upozornil např. Lynch (1960).

4.4.1. "Lynchovské" mentální mapy

Jak již bylo řečeno, "Lynchovský" typ mentální mapy zobrazuje prostor na základě vnímání konkrétního jedince. Zdůrazňuje jednotlivé části prostředí, orientaci jedince v prostředí, významné body a uzly, kognitivní vzdálenosti, velikosti atd. Otázce percepce prostředí se věnoval Kevin Lynch ve své knize „The Image of the City“ (1960), která je považována za stěžejní dílo v této oblasti zkoumání. V této knize identifikuje pět základních prvků v obrazu každého města. Jsou to: cesty, hrany, oblasti, uzly a orientační body. Při svých dotazníkových šetřeních používal Lynch mimo jiné také mentální mapy částí města ve formě tzv. sketch maps. Všiml si toho, že tyto mapy jsou kresleny různými způsoby, u různých lidí se liší jejich postupy a vývoj obrázků. Spojoval tyto odlišnosti se způsobem, jak jedinci poznávali svoje prostředí. Na základě výsledků Lynchových šetření mělo docházet k pochopení toho, jak lidé vnímají města a své prostředí. Tento typ mentálních map však není vhodný pro výzkum preferencí a prostorových představ, a proto se tato práce dále věnuje především mentálním mapám druhého typu.

4.4.2. "Gouldovské" mentální mapy

Mentální mapy "Gouldovského" typu vyjadřují názory, preference respondentů k určitým místům (územním jednotkám), jejich vztah k určitému místu, představy o tomto místu atd. (Gould, White 1974; Gould 1975). Velmi často jsou užívány např. ke zjišťování nejpreferovanějších míst v určitém území (kde byste chtěli bydlet?...atp.), či k vyjádření pocitu stresu a nebo bezpečnosti v určité územní jednotce (ve které čtvrti se cítíte bezpečně a kde ne?) atd. Tyto mentální mapy jsou důkazem toho, že sociální a fyzický prostor je velmi pevně spojen a že lidé mezi nimi často ani nerozlišují. Dnešní geografie používá pojem prostředí ne jako pouhé fyzické prostředí, ale jeho definice byla zásadně rozšířena uvažováním prostředí člověkem vytvořeného a také sociálního. Lidské chování je však ovlivněno pouze tou částí prostředí, která je právě vnímána. Není možné absorbovat všechny informace, které na nás působí, a tyto jsou nutně filtrovány a selektovány. Náš pohled na svět, lidi a místa je formován z filtrovaného souboru dojmů a naše představy jsou ovlivněny informacemi, které získáváme právě přes určité filtry (Gould, White 1974).

4.4.3. Mentální mapy a studium percepce

Právě tento druhý, „gouldovský“, typ mentálních map se velmi hodí pro zjišťování lokalizačních preferencí zahraničních investorů a v kombinaci se statistickou analýzou pomáhá odhalit (psychologické) faktory za jejich rozhodováním. Využití gouldovských mentálních map (někdy bývají označovány jako percepční mapy) pro podobné účely není v geografickém výzkumu novinkou, přesto však stále existuje jen velmi málo prací, které by systematicky aplikovaly mentální mapy na studium environmentální percepce. Jako jeden z prvních je využíval právě Gould (např. 1975), který podrobně zjišťoval percepci prostoru podle toho, kde by lidé chtěli bydlet (od malých dětí až po dospělé). Otázku mentálních map se snažil přenést do makroprostoru a sledoval tak rezidenční preference pro celé Švédsko. Zjistil několik zajímavých rysů získaných mentálních map – např. že se vždy projevuje efekt lokální přitažlivosti (lidé jsou spokojeni tam, kde žijí), informační toky plynou z mnoha formálních i neformálních zdrojů, s rostoucím věkem se většinou shodují názory na preference bydliště, existují velké rozdíly v mentálních mapách obyvatel jihu a severu atd. (což jsou rysy, které se projevují i v mentálních mapách ekonomických aktérů – zahraničních firem, viz kapitola 5). Objevil také důležitost tzv. informačních povrchů, které jsou nutným předstupněm vytváření mentální mapy a široce rozvinul metodologii, jak mentální mapy a informační povrchy vizualizovat, popř. jak je popisovat či jak vysvětlovat jednotlivé rozdíly v mentálních mapách různých konkrétních skupin obyvatel. V české sociální geografii se rezidenčním preferencím a mentálním mapám věnoval především Drbohlav (1990a,b; resp. Drbohlav 1991).

Ve své práci tyto mentální mapy použil např. Pellenbarg a Meester (1984), kteří sledovali mobilitu průmyslových firem v Nizozemsku a motivy stěhování firem, čímž se více blíží cílové skupině této práce – zahraničním investorům. Zjistili, že často byla tato rozhodnutí založena na osobních představách a motivech, na nedokonalé či špatné informaci a deformovaných představách o potenciálu jednotlivých lokalit. Vybrané lokality tak často neodpovídaly nejlepším podmínkám pro podnikání a cca 30 % podnikatelů bylo nakonec s přesunem výroby nespokojeno. Lokalizační rozhodnutí se tedy odvíjela od prostorových představ podnikatelů, kteří atraktivitu místa posuzovali podle faktorů jako je prestiž, možnosti rekreace, krajina, kultura, celková atmosféra atd. Na gouldovských mentálních mapách odevzdaných jednotlivými podnikateli pak identifikovali tzv. isopercepty (linie ohraničující oblasti se stejným stupněm uvažované

atraktivitu), přičemž podnikatelé z různých regionů měli výrazně odlišné mentální mapy (i v tak relativně malé zemi jako je Nizozemsko). Pellenburg a Meester toto šetření opakovali v desetiletých intervalech, čímž získali také možnost porovnávat změny preferencí podnikatelů v čase (Meester, Pellenburg 2004; Meester 2004; Pellenburg, Meester 1984). Zjistili, že docházelo pouze k menším změnám, zatímco základní vzorec mentálních map se v čase výrazně nezměnil. Obdobnému šetření preferencí zahraničních investorů se podrobně věnuje kapitola 5 této disertační práce.

4.5. Rozhodovací proces – Decision-making

Decision-making (neboli rozhodování, rozhodovací proces obecně) je, jak již bylo řečeno, jedním z nejdůležitějších témat, která zkoumá moderní behaviorální geografie. Rozhodování je univerzálním aktem lidského chování, který se v životě neustále opakuje. Může se jednat o rozhodování o širokém okruhu otázek a řešení různých problémů. Pro účely této práce a výzkumu PZI v hostitelských ekonomikách však zásadní úlohu hrají dva okruhy rozhodovacích problémů – jednak samotné lokalizační rozhodnutí a motivy, které k němu vedou; faktory, které ovlivňují výběr lokality pro směrování zahraniční investice atd. Druhým případem je rozhodnutí o míře zapojení do lokálních sociálních a institucionálních sítí, o tom, jak hluboce bude zahraniční investor spolupracovat s místními dodavateli, jak bude spolupracovat s ostatními firmami na inovačních programech, zda si bude s ostatními předávat nabyté informace, zda se bude chtít učit novému či zda bude pouze izolovaným uzlem s kontakty na svou domácí ekonomiku a dodávkami taktéž ze zahraničí.

Paradigma racionálního výběru, jak je popisováno v mnoha ekonomických učebnicích, předpokládá, že aktér si vybere jednu alternativu ze souboru různých možností procesem rozvažování. Tento proces spočívá na odhalení všech možností výběru a všech známých překážek a problémů, dále na identifikaci a hierarchizaci osobních preferencí a na následné maximalizaci osobního prospěchu výběrem té alternativy, která se nejlépe shoduje s osobními preferencemi (García 2001). Z uvedeného schématu je však jasné, že ve všech třech fázích mohou rozhodování ovlivnit vnější vlivy prostředí a nebo naopak psychologické charakteristiky a chování

rozhodujícího se jedince. Zde tedy přichází na řadu behaviorální geografie, která za jednotlivými rozhodnutími hledá právě tyto ovlivňující faktory.

Těmito faktory vstupujícími do procesu rozhodování jsou především: samotný aktér rozhodování, kontext rozhodování, úkol a cíl rozhodování, percepce, stav informací atd. Především úloha informací a informačních systémů je pak klíčová pro jakýkoliv proces rozhodování. Teorie rozhodování rozlišuje dvě základní skupiny modelů rozhodování – normativní (idealizující rozhodování z pohledu matematiky či ekonomie) a deskriptivní (považující rozhodování za část lidského chování). Zejména psychologie pak přispěla ke studiu rozhodování tím, že jako fundamentální faktor uvedla okolní prostředí či kontext, ve kterém se aktér nachází. Jako významný rys rozhodování označujeme také jeho subjektivitu, která může vést např. k individuálnímu podhodnocení nebo nadhodnocení daných rizik apod. Třetím zásadním problémem pak je asymetričnost informací a častá nerovnováha mezi kvalitou a kvantitou informací, která se může silně projevit právě v případě zahraničního investora přicházejícího z odlišného prostředí, který získává první informace o hostitelské zemi zprostředkovaně a zkresleně. Ferrer a Esparcia (2001) také rozlišují mezi individuálním rozhodováním a rozhodováním skupinovým a blíže je charakterizují. Proces rozhodování má ale v obou případech tyto základní fáze (podrobný rozbor fází v individuálním a skupinovém rozhodování viz Ferrer, Esparcia 2001, kteří se ve své studii zaměřili na rozhodování v malých rodinných firmách):

1. definice problému
2. rozpoznání kontextu problému
3. plánování cílů
4. analýza informací
5. rozpoznání alternativ řešení
6. určení kritérií hodnocení a následné ohodnocení alternativ
7. výběr vhodného řešení a následná akce

Rozhodování na základě percepce prostředí se věnuje práce Perssona (1979), který se soustředí především právě na metodologické otázky. Zmiňuje velký vliv představ o prostředí na chování hlavních aktérů ve firmách a vliv informací přijímaných rozhodujícím aktérem. Představu o prostředí (*environmental image*) definuje (Persson 1979, s. 178) jako aktérovu znalost a postoje k různým konkrétním a abstraktním prvkům v daném prostředí. Tato představa může být založena na osobní zkušenosti,

znalostech, představivosti a vzpomínkách. Tato představa se také může v čase měnit a získávat tak nové komponenty tím, jak je postupně stavěna, jak jsou přijímány nové informace a jak aktér funguje v daném prostředí. Představa rozhodujícího aktéra o prostředí je pak ovlivňována zkušenostmi, které má z jiné doby a s jinými prvky prostředí. Při rozhodování více osob ve firmě se pak dokonce tvoří nová – kolektivní, představa o prostředí. Perssonova práce (1979) je velmi důležitá především proto, že si díky ní lze uvědomit, do kterých etap rozhodování a oblastí vytváření představ o prostředí můžeme zasáhnout a snažit se ovlivnit aktéra, a které jsou víceméně dány implicitně.

Dále Persson (1979, s. 188-190) také navrhuje možný postup výzkumu percepce a jejich vlivu na rozhodování, přičemž zdůrazňuje význam mikro-orientovaného přístupu. Jeho hypotetická studie by nejprve vybrala vhodný projekt pro studium, poté by zmapovala jedincovy znalosti o prostředí, zejména o jeho relevantních prvcích. Dále by následovalo zjišťování míry familiarity s prostředím za pomoci sledování kontaktních sítí a vzorců setkávání, nejlépe i s frekvencemi kontaktů. Vedle těchto otázek by také měla zjišťovat percepci každé části jeho nejbližšího prostředí. Takto nasbíraná data by pak pomohla odhalit prostorovou představu, kterou má individuální člověk, který činí rozhodnutí, předtím, než začne pracovat na specifickém projektu. Jako pomocný materiál by také měla sloužit životní historie, životopis každého konkrétního aktéra. Je jasné, že vypracovat takovou studii by bylo velmi obtížné (časová, finanční náročnost, ochrana osobních údajů, ochota podnikatelů spolupracovat atd.). Přesto se však tato disertace snaží inspirovat tímto pohledem na proces rozhodování a odhalit např. jak význam individuálních (neovlivnitelných) a objektivních faktorů při rozhodování, tak Perssonem (1979) zmíněné okruhy otázek – percepcie prostředí firmy, kontaktní sítě atd. (viz kap. 5 a 7).

4.6. Lokalizační rozhodnutí zahraničních investorů

Lokalizačním rozhodnutím byly věnovány jedny z nejstarších „čistě“ geografických prací vůbec. Jednalo se o tzv. lokalizační teorie, které bývají také považovány za předchůdce teorií regionálního vývoje. Snahy o nalezení faktorů ovlivňujících lokalizaci jednotlivých druhů výrob pocházejí z 18. a 19. století. Nejznámější prací této generace pak byla práce Von Thüнена z roku 1826, která sledovala rozmístění různých typů

zemědělské produkce ve vzdálenosti od sídla. První, kdo definoval lokalizační faktory jako takové, byl Alfred Weber (1928) – byly to naleziště surovin, cena pracovní síly a dopravní náklady. Jako první také zmínil aglomerační úspory, které pak dále rozpracoval a pojmenoval Marshall (1920)¹. Mezi další významné lokalizační teorie pak patří Hotellingův model (1929), který již bral v úvahu i rozhodnutí ostatních firem při lokalizaci vlastní firmy. Vyvrcholením této fáze lokalizačních teorií pak byla Teorie centrálních míst Christallera z roku 1933, který se již snažil vysvětlit prostorové uspořádání ekonomiky jako celku. Jeho přístup byl dále rozpracován a rozšířen Lösschem (1944).

Wolpertova práce (1964), která explicitně vycházela z behaviorálního přístupu, se již věnovala percepčním faktorům při rozhodování o lokalizaci. Také Pred (1967, s. 16) vyzývá k formulování geografické lokalizační teorie, která by kromě maximalizace výnosu či minimalizace dopravních nákladů uvažovala také chování, nedokonalé znalosti, psychologické proměnné, zábrany vytvořené společností atd. V jeho konceptu tzv. behaviorální matice pak dochází k nutnému propojení uvažování samotného množství informací a schopností těchto informací využít (1967, s. 21-64; viz též Törnqvist 1979; Dostál 1984, s. 22-24). Bližší pohled na historii lokalizačních teorií nabízí např. práce Blažka a Uhlíře (2002, s. 59-63).

Rozhodnutí o umístění investice v nějaké cizí zemi jsou součástí lokalizačních rozhodnutí. Mají však některá specifika – investor směřuje do země, o které nemá perfektní informace, hostitelská ekonomika může mít jiné institucionální parametry, jiný právní řád, jiný systém zdanění či pobídek. Samotné lokalizační rozhodnutí pak může vycházet z různých pohnutek investora a z různých cílů, kterých chce investor v dané zemi dosáhnout. Investoři volí hlavně mezi dvěma strategiemi – spustit výrobu orientovanou na vývoz a využívat nízké výrobní náklady v hostitelské zemi (low cost, „vertikální PZI“) a nebo se snažit o ovládnutí místního trhu (market penetration, „horizontální PZI“). U první strategie je důležitá existence volného obchodu bez vysokých transakčních nákladů. U druhé se zkoumá možnost získání tržního podílu, jeho síly a z toho plynoucích výnosů.

Tři nutné podmínky, aby došlo k tomu, že se firma rozhodne investovat v zahraničí, jsou podle Dunninga (1988, cit. v Jarolím 1999, s. 9) tyto:

¹ Jednalo se o sdílení pracovního trhu, šíření technologií z blízkých firem a společné využívání specializované infrastruktury (Marshall 1920, cit. v Blažek, Uhlíř 2002, s. 59-61)

- 1) firma musí disponovat výhodami čistého vlastnictví (hmotná i nehmotná aktiva) a toto vlastnictví musí poskytovat firmě takovou nákladovou výhodu a tržní sílu, která jí bude stačit k překonání nákladů souvisejících s výrobou na zahraničním trhu (tzv. *Ownership-specific advantages - O*),
- 2) pro danou firmu musí být výhodnější využívat tyto výhody interně spíše než prostřednictvím směny na trhu formou licencí či jinými dohodami (tzv. *Internalisation-incentive advantages - I*),
- 3) pokud pak firma splňuje obě tyto podmínky, musí pro ni být výhodnější využívat těchto výhod v zahraničním spíše než domácím prostředí (tzv. *Location-specific advantages - L*).

Lokalizační rozhodnutí závisí především na existenci třetího typu výhod, ale ve skutečnosti jsou všechny tři podmínky a typy výhod provázané. Z hlediska této práce by bylo zajímavé zjistit, do jaké míry jsou PZI do ČR přitahovány právě existencí tohoto třetího typu výhod. Např. Dunningovo „Eklektické paradigma“ mezinárodní produkce se snaží vidět lokalizační rozhodnutí ve strategické perspektivě. Dunning (1998) rozlišuje několik typů mezinárodních výrob: (a) založenou na zdrojích, (b) založenou na trhu, (c) racionální specializaci (produktů či procesů), (d) investice založené na obchodování a distribuci a (e) směsici těchto typů (většinou tedy nelze jednoznačně určit typ a konkrétní druh výše uvedených výhod, který způsobil určitou investici).

Existují pak ještě další ekonomické teorie přímo či nepřímo vysvětlujících toky PZI ve světě – např. teorie tzv. gravitačního modelu (Bergstrand 1985), teorie zdůrazňující význam aglomeračních ekonomik (Markusen a Venables 1995), přístupy z pozice mezinárodního obchodu atd. Ferdows (1997; 1989, cit. v Meijboom, Voordijk 2003) ve svém konceptu „strategické role faktorů“ transformuje O, I a L výhody Dunninga na úroveň jednotlivých firem a hovoří o dvou proměnných:

1. primárním lokalizačním faktoru – což může být přístup k levným vstupům, blízkost trhu či využití místních technologických zdrojů a infrastruktury a
2. kompetenci polohy – která vysvětluje rozsah v jakém jsou na daném místě koncentrovány technické aktivity doplňující samotnou výrobu (věda a výzkum, inženýrské služby, zákaznické úpravy, prodejniny služby atd.)

Meijboom a Voordijk (2003) shrnují, že lokalizační rozhodnutí jsou ovlivněna nejen interními faktory a strategickou rolí závodu (stručně řečeno uvažováním o kompetenci polohy a jednom z primárních lokalizačních faktorů), ale také externími faktory, jako je např. struktura trhu a dotyčného výrobního odvětví (životní cyklus výrobku,

technologie, logistika) a obecné prostředí ve smyslu makroekonomické situace, národní kultury, vzdělanostního systému, právního řádu, úrovně technologie atd. Lokalizační rozhodnutí mohou ale ovlivnit i tzv. „měkké faktory“, např. historie firmy, náhodná událost v historii apod.

Behaviorální vstupy do rozhodovacího procesu o lokalizaci zmiňuje také Witlox (2000) jako protějšek strukturálních faktorů ovlivňujících rozhodování. Ve své studii představuje tzv. relační modely, které jsou založeny na procesu hledání shody (*matching*) mezi nutnými požadavky ekonomické aktivity a charakteristikami dané lokality. Upozorňuje na to, že si musíme být vědomi recipročního vztahu mezi chováním a strukturou komplexních vztahů, kdy mikroprostorová aktivita (podnikatelské rozhodnutí) může vést k vytvoření nějakého makroprostorového vzorce (např. celého geografického kontextu chování)². Při hledání vhodné lokality se tedy musí kombinovat oba pohledy – tj. nelze použít ani extrémní behavioralismus ani radikální strukturalismus. Tento požadavek integrovaného přístupu se pak vine jako červená nit' jakýmkoliv dalším geografickým výzkumem lokalizačních (i jiných) rozhodnutí a je zohledňován i v této disertační práci při výzkumu lokalizačních preferencí a jejich motivace.

4.7. Faktory ovlivňující příliv PZI

Jaké jsou tedy obecně zmiňované faktory přitahující PZI do cizích zemí? Analýzám motivací a motivačních faktorů přílivu a lokalizace PZI bylo již věnováno mnoho studií. Zkoumat se mohou buď příčiny, proč zahraniční investoři dávají přednost určité zemi či regionu před jinými (cross-country analysis), nebo se zjišťuje, proč určitá odvětví mají vyšší příliv PZI než jiná odvětví (cross-industrial analysis)(viz Benáček 1999).

Determinujícím faktorům jednotlivých typů mezinárodní produkce se věnuje např. Dunning (1988) a v české literatuře mj. Viturka (2002). Viturka (2002, s. 5) zmiňuje jako jednu ze současných, makroekonomicky se projevujících tendencí v lokalizaci investic právě ovlivňování lokalizačního rozhodování firem rostoucím počtem faktorů – „v tomto kontextu být všeobecně atraktivní znamená dosáhnout požadovaného

² Blíže k problematice struktury a chování aktérů např. teorie strukturace (Giddens 1984), která také zmiňuje možnost, že chování jedince má tendenci v delším časovém horizontu měnit struktury, ve kterých se jedinec chová jako relevantní aktér (Giddens 1984, cit. v Blažek, Uhlíř 2002, s. 30).

standardu relevantních faktorů...“). Ve své práci Viturka identifikuje celkem šest skupin faktorů (a) obchodní faktory, (b) infrastrukturní faktory, (c) pracovní faktory, (d) lokální faktory, (e) nákladové faktory a (f) environmentální faktory, které velmi výstižně shrnují oblasti ovlivňující lokalizační rozhodování zahraničních investorů. K jednotlivým faktorům poté přiřazuje jejich významové váhy podle vybraných typů investičních aktivit (viz tab. 4.7.1.).

Tab. 4.7.1. Významové váhy lokalizačních faktorů podle vybraných typů investičních aktivit

Faktory	Zpracovatelský průmysl	Distribuční aktivity	Produktivní služby
Obchodní	28	29	30
Infrastrukturní	17	24	24
Pracovní	22	20	16
Lokální	16	14	11
Nákladové	11	8	12
Environmentální	6	5	7
Celkem	100	100	100

Zdroj: Upraveno podle Viturky 2002.

Jednoznačně nejdůležitější roli hrají obchodní faktory (blízkost trhů, zákazníků, ostatních zahraničních firem či podpůrných služeb) ve všech typech aktivit. Nezanedbatelná je také role pracovních faktorů a infrastrukturních faktorů (především pak u progresivnějších aktivit). Podrobná tabulka je uvedena v příloze 1. V závěrečné syntéze této práce Viturka (mj. na základě těchto faktorů) rozděluje kraje ČR podle schopnosti reagovat na rozvojové podněty do skupin (také podle jejich makroekonomické rozvojové pozice). Jedná se o TYP I – regiony s vynikající konkurenční pozicí (pouze Pražský kraj), TYP II – regiony s příznivou konkurenční pozicí a TYP III – regiony s méně příznivou konkurenční pozicí. Dále jsou vymezeny tzv. rozvojově nosné prostory v rámci ČR.

Podrobněji se faktorům umístění zahraničních investic věnuje také Rajdlová (2003), která uvažuje disproporce mezi okresy ve výši mezd, v počtu subjektů poskytujících podnikatelské a finanční služby nebo v počtu univerzit. Dále je zkoumán také efekt blízkosti administrativního centra země či trhu EU a testuje se i význam lokální aglomerace pro vstup zahraničního investora. Zjistila ve svém rozboru (v podstatě ve shodě s Viturkou 2002), že:

- zahraniční producenti směřují více do lokalit s vyšší úrovní mezd,
- důležitá je pro ně také přítomnost kvalifikované pracovní síly,

- jako velmi důležitý faktor se ukázala také dostupnost a relativní úroveň služeb obecně,
- sousedství s EU také přidává lokalitám na atraktivitě,
- čím je lokalita dále od administrativního centra země (Prahy), tím je pro zahraniční investory méně atraktivní,
- potvrdila se také hypotéza, že zahraniční investoři si vybírají lokality s vyšší koncentrací zahraničních subjektů z téhož sektoru,
- zajímavé také je, že investice typu greenfield byly přitahovány blízkostí Prahy a trhu EU, zatímco joint-ventures a akvizice neupřednostňují tyto lokality.

K hůře kvantifikovatelným (tzv. měkkým) faktorům se ve své studii dostává Vannini (1996), který zmiňuje fakt, že opatrný postoj zahraničních investorů se v polovině 90. let odvíjel mj. od nejistoty ohledně výsledků reformních procesů v SVE. V průběhu své analýzy (Vannini 1996, s. 408) identifikuje důležité faktory, které negativně ovlivňují investice, ze kterých vybírám:

- nízký stupeň institucionálních reforem směrem k tržnímu hospodářství a
 - nejasně definovaný právní rámec, zejména v otázce vlastnických práv³,
- z čehož jasně vyplývá, že přesně definovaný legislativní rámec podstatně zvyšuje ochotu zahraničních investorů investovat v dané zemi. Problematických aspektů investování přímo v ČR se dotýká Pavlínek (1998, s. 74, 82) a zmiňuje především pomalou průmyslovou restrukturalizaci, počáteční neexistenci investičních pobídek pro zahraniční investory, nízkou produktivitu práce a problémy v oblasti poškozeného životního prostředí. Vliv obecného prostředí firmy vyzdvihují v závěrech své studie i Meijboom a Voordijk (2003).

Z geografického hlediska a především z hlediska této práce je velmi zajímavé vrátit se k problematice koncentrace zahraničních firem a investic blízko sebe. Zde je nutno rozlišovat mezi tzv. lokalizačními úsporami, které označují efekty vzniklé vzájemnou blízkostí firem stejného odvětví, a tzv. urbanizačními úsporami, což jsou efekty dosažené blízkostí firem bez uvažování jejich sektorové příslušnosti (Pred 1977, cit. v Blažek, Uhlíř 2002, s. 60). Existují četné empirické důkazy, že PZI jsou prostorově více koncentrovány než jiné typy produkce (např. Shatz, Venables 2000). Důvodů pro tuto tendenci je několik. U ekonomik v přechodu k tržnímu hospodářství je zmiňován i právní rámec a privatizační programy, které v některých zemích byly více otevřené

zahraničním investorům a v některých naopak méně. Zásadnějším vysvětlením mohou však být pozitivní svazky mezi jednotlivými projekty PZI – spillovers vytvořené vědou a výzkumem, vzájemná důvěra a snaha sdružovat se, neboť firmy si nejsou jisté cizím prostředím, a tak úspěch jedné firmy může být signálem pro ostatní národní zástupce.

Specifickou oblastí faktorů u zemí SVE s těžkým poškozením životního prostředí v některých oblastech jsou environmentální faktory a zatížení lokalit následkem nešetrné a neekologické výroby z minulosti. Z výzkumu Světové banky (FDI and Environment in Central and Eastern Europe 1995) vyplývá, že pro firmy, které investovaly v ČR, Polsku a Maďarsku bylo důležitější než tyto environmentální otázky již pouze zvažování ekonomických a obchodních rizik. Téměř všechny velké firmy se snažily před investicí na určitém místě získat dostatek relevantních informací. Nejistota o rozsahu kontaminace v lokalitě nebo o rozsahu, ve kterém by mohli být noví majitelé voláni k odpovědnosti za kontaminaci z minulosti, může odradit mezinárodní korporace od investování⁴. Je však nutné připomenout, že environmentální faktory ovlivňují spíše výběr konkrétní lokality než samotné rozhodnutí investovat v určité zemi.

Poslední oblastí, kterou je třeba ve spojení s faktory přitahujícími PZI zmínit, jsou incentivy – investiční pobídky (podrobně viz podkapitola 3.4.). Přesto, že jejich význam jako determinant přílivu PZI spíše klesá (World Investment Report 2003, s. 64), stále jsou ještě faktorem, který může hrát roli při lokalizačním rozhodování zahraničních investorů vybírajících vhodnou hostitelskou ekonomiku s co nejvýhodnějšími podmínkami a stále mají významný vliv na investice. Pobídka obecně znamená jakýkoliv vládní zásah, který zvýší ziskovost investice nad úroveň, které by bylo dosaženo bez tohoto zásahu, neboli který sníží rizikovost investice. Nejčastějším typem investičních pobídek byly různé úpravy daní (daňové prázdny, upravené sazby, vracení daní apod.). V současnosti se směřuje spíše k nastolení moderního a mírného daňového režimu, který by přitahoval investice obecně a k následnému problémově zaměřenému a specificky laděnému systému pobídek.

Problémy se často objevují tam, kde je možnost, že by firmy investovaly i bez pobídek nebo tam, kde je riziko, že hostitelská země nebude mít žádné výhody z podporované investice. To vede k systému selektivního udělování pobídek, jaký funguje např. i v ČR. Ze systému pobídek jsou vyloučeny v podstatě všechny investice

³ Srovnej s definicí proměnné ECONLIB na základě každoročních hodnocení EBRD v kapitole 2.5.

⁴ Jedná se především o korporace v oborech jako hornictví, chemický průmysl, rafinérie, papírnický průmysl a těžba dřeva a hutnictví železa i neželezných prvků.

zaměřené na zpracování surovin, veškeré investice spojené s rizikem nepřátelského převzetí firmy apod. Naopak existují zase pobídky, které směřují programově k podpoře pozitivních externalit, aby docházelo k přenosu technologií, k aglomeračním efektům a vytváření shluků kolem strategických investic⁵.

Na rozdíl od pobídek a pobídkových systémů však mohou existovat i různé restriktce a snahy kontrolovat příliv PZI jako např. úplné zákazy investic v určitých odvětvích, značné požadavky na schválení investice, limitování majetku zahraničních firem, zvýšené daně, kontroly převodu majetku, místní specifické požadavky na podíl domácích subdodavatelů, domácích manažerů ve vedení apod. Důvodem pro obdobné restriktce může být strach ze zahraniční kontroly nad ekonomikou, ohrožení domácího podnikání, boj o národní rentu a strach z daňových úniků atd. (blíže např. Foreign Direct Investment 1997).

4.8. Rozhodování o spolupráci a tvorbě sítí

Poté, co se již investor rozhodne investovat v dané zemi a vybere si vhodnou lokalitu, dochází k rozjetí vlastní výroby či jiné činnosti. Dopady zahraniční investice mohou však být odlišné v závislosti na tom, jak dalece se investor rozhodne spolupracovat se svým okolím a místními subdodavateli. Navíc, pokud se rozhodne spolupracovat s okolím, velký rozdíl je v tom, zda se rozhodne spolupracovat s ostatními zahraničními firmami v lokalitě (či širším okolí), nebo právě s firmami místními. Důležitou roli hraje také charakter spolupráce (pouhé dodávky materiálu, nebo sofistikovaná spolupráce, vzájemné učení atd.).

Lokalizačním rozhodnutím zahraničních investorů je věnováno mnoho českých i zahraničních studií (viz předchozí kapitola), zatímco rozhodování o formě spolupráce a tvorbě inovačních sítí je stále ještě spíše okrajovým tématem současné sociální geografie. Přesto, že význam spolupráce, vzájemného učení, inovací a aglomeračních ekonomik je v posledních letech zdůrazňován v řadě prací geografů a ekonomů (např. Antonelli 2000; Bennett, Graham, Bratton 1999; Moulaert, Sekia 2003; Asheim 2002; pracovní skupina DRUID a další), samotný proces rozhodování a plánování spolupráce

⁵ V ČR jde konkrétně o pobídky ve zpracovatelském sektoru (daňové, na tvorbu pracovních míst, na školení a rekvalifikace), dále ve strategických službách (dotace na podnikatelskou činnost, na školení a rekvalifikace) a na podporu vzniku technologických center. Dále funguje také Projekt rozvoje dodavatelů,

zatím takto detailně sledován nebyl. Přitom reintegrace do evropské i globální ekonomiky bude založena na aktivním formování regionálních sítí rozvoje, spolupráce a modernizace (Blažek 2001). Zásadní úlohu v těchto tendencích hraje právě příliv zahraničního kapitálu a schopnost místních aktérů umožnit jeho zakořenění v lokálních sítích spolupráce. Vznik fungující regionální sítě rozvoje s přítomností zahraničního partnera však vyžaduje vybudování kvalitního komunikačního a informačního systému a institucionální síť umožňující všestrannou spolupráci a rozvoj každé zapojené organizace. Důležité je také dlouhodobé udržení systému a spolupráce nejen v počátečních etapách projektů se zahraniční účastí, ale vytváření podmínek pro další spolupráci a rozvíjení takovýchto systémů (blíže kapitola 6).

Zřetelnou tendencí regionálního vývoje, která se již v současné době začíná projevovat, je pak podle Blažka (2001) právě formování rozvojových os a vytváření nových prostorových organizačních forem, jako jsou shluky a sítě. Význam dalšího rozvoje a podporování těchto prostorových organizačních forem je nasnadě, neboť právě ony usnadňují budování efektivních kontaktních systémů a přímo vyžadují existenci intenzivní spolupráce. Blažek (2001, s. 223) rozlišuje tři typy těchto nových forem:

- a) shluky založené na vzájemných kooperačních vazbách v místě (vzájemná spolupráce),
- b) shluky na základě výhodných lokálních podmínek (kvalitní technická a sociální infrastruktura, atraktivní prostředí) a
- c) sítě intenzivně kooperujících subjektů (ty však nemusí sídlit ve stejném regionu ani státě).

To, jak budou tyto jednotlivé útvary úspěšné, bude ovlivňovat jejich schopnost zapojit se do shluků a sítí na vyšších úrovních (evropské, globální). Jejich úspěšnost v této spolupráci a zapojení však ovlivní regionální rozvoj i opačným směrem tj. na regionální a lokální úrovni.

Jaké jsou tedy faktory, které přimějí zahraničního investora ke spolupráci s domácími firmami? V tomto případě je jasné, že externí podmínky (vlivy prostředí atd.) hrají menší roli a investor se soustředí na konkrétní nabídky spolupráce a jejich kvalitu a výhodnost. Zásadní úlohu hrají různé pobídkové programy a služby pro

který má umožnit českým firmám stát se dodavateli nadnárodních společností (více www.czechinvest.org).

investory, které usnadňují investorovi vstup do cizí ekonomiky a zároveň mohou již v iniciačním stádiu napomáhat vzniku svazků s domácími firmami.

Můžeme pozorovat tyto nové prostorově-organizační formy v ČR? Často u konkrétních investic dochází spíše k tomu, že vazby mezi zahraničním investorem a domácí ekonomikou jsou velmi slabé. Nedochozí k tzv. zakořenění (embeddedness), což je pojem, kterým se označuje stupeň a síla provázanosti zahraniční investice a lokální ekonomiky (např. Pavlínek 1998; Pavlínek, Smith 1998; Blažek, Uhlíř 2002). Dicken et al. (1995, cit. v Pavlínek, Smith 1998, s. 621) tvrdí, „že nejdůležitějším indikátorem místního zakořenění zahraničních investorů jsou dodavatelské vztahy“. Zakořenění pak závisí na tom, zda je zahraniční firma ochotna vybírat si své dodavatele mezi domácími firmami a také na tom, zda vůbec existuje potenciál pro vytvoření sítí dodavatelsko-odběratelských vztahů mezi zahraničním investorem a domácími firmami.

Pavlínek a Smith (1998, s. 622) také shrnují různá chápání slova „embeddedness“ – zakořenění. Jde jednak o pojetí zakořenění v úzkém slova smyslu, tj. prostřednictvím mezilidských vztahů, dále pak o institucionální zakořenění v systémech a sítích vztahů mezi jednotlivými organizacemi, firmami atd., a ještě o societární zakořenění funkčně rozdílných institucionálních řádů. Tato disertační práce se zabývá především druhou zmíněnou variantou chápání pojmu zakořenění – institucionální formou mezifirmních vztahů a podrobně se této problematice věnuje třetí část práce – kapitola 6 a samostatné šetření v kapitole 7).

Zpětná vazba je velmi cenná pro místní firmy nejen jako zdroj poptávky, ale také jako mechanismus přenosu technického a manažerského know-how. Rozvíjet se tedy začaly různé politiky pro integraci a spolupráci domácích a zahraničních firem, které by vedly právě k vyššímu stupni zakořenění zahraničních investorů v lokální ekonomice. Jedná se např. o pravidla o minimální domácí přidané hodnotě či další omezení. Mnohem prospěšnější než tyto restriktivní metody se však ukázala být např. aktivní propagace zapojení a koordinace či prosazování hlubší liberalizace trhu a naopak odstraňování různých bariér pro zahraniční investice. Úspěšná byla také selektivní podpora modernizace potenciálních dodavatelských odvětví či specializované programy na podporu dodavatelů (viz Projekt rozvoje dodavatelů CzechInvestu). V programech pro podporu přílivu zahraničních investic by se tak měly objevit tyto tři prvky:

- Image building – specializované inzerování, výstavy, promoting hostitelských zemí, semináře o možnostech investování v dané zemi atd. Zkrátka jde o přesvědčování potenciálních investorů o výhodách investování v zemi. Image building je vhodnou

metodou, když je realita v zemi lepší než obecná představa (percepce), kterou o ní má mezinárodní investorská komunita.

- Generování investic – zaměření se na konkrétního investora a vytvoření specifických podmínek konkrétní investice. Např. přímé poštovní kampaně, mise propagující konkrétní odvětví či odborné semináře jsou vhodným nástrojem v tomto ohledu, nejúspěšnější je však přímá prezentace ve firmě, kterou se snažíme přilákat. A poté zorganizování návštěvy potenciálního investora na místě a následná pomoc při realizaci investice.
- Služby pro investory – pomoc s žádostmi a administrativou obecně, poradenství, vyřizování některých právních aktů společně s investorem atd. Tyto služby mohou pozitivně ovlivnit rozsah, charakter a lokalizaci investice. Většinou se jimi zabývají speciální agentury – v ČR např. CzechInvest a jeho regionální pobočky.

V každé této obecné fázi již musí být kladen důraz na představování vhodných domácích firem, potenciálních subdodavatelů, výzkumných institucí, které mohou spolupracovat na vývoji nových výrobků, designerských firem v regionu atd. Pohotově také musí být ihned vysvětleny výhody spolupráce s místními firmami, pobídky, popř. již prezentovány dosavadní výsledky kvalitního fungování domácích organizací. Často jde totiž právě o to, že mnoho zemí ani „není na investorských mentálních mapách“ nebo je o nich všeobecně malé, či negativní povědomí, které je pak přenášeno i na domácí firmy v hostitelské ekonomice. Tento problém se dá vyřešit právě individuálním přístupem a dostatkem informací prezentovaných potenciálnímu investorovi, které mu usnadní rozhodování.

Pobídky a různé podpůrné programy však nejsou konečným a stoprocentním řešením, jak generovat dlouhodobou spolupráci mezi zahraničním investorem a domácími firmami. Stále více se pozornost obrací k nutnosti využívání endogenních faktorů regionů - jejich sociálnímu kapitálu, tvůrčí atmosféře a celkově příznivému prostředí, které budou zcela jistě hrát hlavní úlohu v budoucí úspěšnosti zapojení jednotlivých regionů do evropských či globálních struktur. Blíže se důležitosti sociálního kapitálu, prostředí a endogenních faktorů věnují např. (Caravaca, Gonzáles, Méndez a Silva 2002 či Blažek 2002, 2001). V tomto případě hraje důležitou roli také fungování systému místní samosprávy, či organizací na úrovni kraje, existence určitých podnikatelských sdružení, různých obchodních aliancí, spolupracujících sdružení atd.

O hodnocení podnikatelského prostředí z pohledu vybraných firem zahraničních investorů se pokouší také kapitola 7 této práce.

4.9. Shrnutí

Behaviorální geografie je významným směrem socioekonomické geografie, který se snaží sledovat chování jedinců v prostoru a hledat psychologické faktory, které se za tímto chováním skrývají, vysvětlovat poznávací procesy v prostředí a objasnit následné reakce na podněty z prostředí, které sledovaného jedince obklopuje. Nejdůležitějšími oblastmi, které behaviorální geografie sleduje jsou procesy poznávání, prostorové představy, mentální mapy, proces rozhodování a výběru a např. proces učení v prostoru a vytváření prostorových návyků. Předmětem behaviorální geografie pak nemusí být pouze jedinec v mikroprostorovém průmětu, ale např. i různé organizace, firmy z makroprostorového pohledu. V tomto případě pak hovoříme o behaviorální geografii organizací, která může sledovat právě např. chování zahraničních investorů v prostředí hostitelské ekonomiky.

Tato kapitola stručně představila několik behaviorálních přístupů k takovému výzkumu a v nich používané techniky. Největší pozornost však byla věnována mentálním mapám, které jsou nejvhodnějším nástrojem zachycení percepce prostředí a kognitivního mapování vybraného aktéra (zahraničního investora). Nežádka může být právě mentální mapa a osobní preference založené na omezeném množství objektivních informací činitelem, který rozhodne o umístění investice, spíše než objektivní strukturální charakteristiky hostitelské ekonomiky.

Rozsáhlá část kapitoly je věnována procesu rozhodování, který je jedním z nejdůležitějších procesů zkoumaných behaviorální geografii a zároveň klíčovým procesem pro tuto práci. Rozhodovací proces se může týkat množství otázek a problémů. Pro geografické sledování přílivu PZI a jejich následné zakotvení a efektivní činnost musí však být hlavní pozornost věnována rozhodování lokalizačnímu (na různých měřítkových řádech, z různých pohledů) a faktorům způsobujícím příliv PZI do dané země nebo příliv PZI naopak odpuzujícím. V druhé řadě je pak stěžejní rozhodovací proces týkající se „zabydlování se“ v hostitelské ekonomice, navazování spolupráce a tvoření sítí spolupráce a inovace.

Z výše uvedeného přehledu jasně vyplynulo, že otázkám rozhodovacích procesů vedoucích k tvoření sítí intenzivní spolupráce, kontaktním a informačním systémům zahraničních investorů atd. se konkrétně věnuje jen velmi málo geografických prací a je proto důležité se na tuto oblast studia více zaměřit, k čemuž by měla přispět i předložená disertační práce. Absence pozitivních externalit PZI a multiplikačního efektu PZI obecně je široce diskutovaným problémem v souvislosti se zahraničními investicemi. Je tedy nutné tuto situaci lépe poznávat a řešit (navíc nově např. v kontextu vstupu do EU) co nejefektivnějšími prostředky založenými na zevrubném poznání potřeb, představ, motivů, chování a strategických záměrů zahraničních investorů v ČR.

5. ZAHRANIČNÍ FIRMY A JEJICH PERCEPCE REGIONŮ ČR: POKUS O STATISTICKÉ VYSVĚTLENÍ

5.1. Úvod

Předcházející kapitoly této pilotní studie přiblížily problematiku zahraničních investic z různých perspektiv. Avšak všechny diskutované perspektivy ukázaly, že tato problematika je na předním místě hospodářské politiky každé, nejen transformující se ekonomiky. Vhodný typ investic a jejich umístění v rámci jednotlivých zemí má dalekosáhlé důsledky nejen na celkovou hospodářskou situaci země, ale především na vývoj jednotlivých regionů, kam tyto investice směřují, nebo kterým se naopak vyhybají. Tato kapitola se tedy věnuje rozhodování o lokalizaci pobočky v dané lokalitě v rámci hostitelské ekonomiky za použití přístupu behaviorální geografie – výzkumu percepce zahraničních investorů a jejich mentálních map.

Jak již bylo uvedeno v kapitole 4, lokalizační rozhodnutí jsou ovlivněna mnoha rozdílnými faktory a je jasné, že se za nimi často skrývá také nedostatek či nevhodná skladba informací, zkreslený pohled na potenciální lokality a regiony atd. V tomto kontextu se stává výzkum percepce a subjektivního hodnocení lokalizačních faktorů klíčovým směrem badatelského úsilí.

Je proto důležité zkoumat, jak je výsledná představa zahraničního investora tvořena informacemi z různých propojených faktorů v jeho prostředí. Jak dalece je také formována charakterem ekonomického odvětví investora a dalšími, včetně tzv. „měkkých“ faktorů, jako je např. subjektivní preference, důvěra, zkušenost, osobně vnímaná image regionů atd. Prostorové představy, jejich obsah, rozdíly způsobené původem podnikatelů a různé prostorové charakteristiky je proto nutno detailně studovat a poté využít při vytváření lokální, regionální a národní ekonomické a regionální politiky.

Hlavním cílem této kapitoly je snaha specifikovat a pochopit charakter vnímání prostoru a prostorových představ zahraničních investorů z různých hledisek a zjistit, jaké jsou hlavní faktory ovlivňující lokalizační rozhodnutí v rámci naší země.

V druhé části kapitoly je stručně představena sledovaná populace firem a metodika dotazníkového šetření percepce zahraničních investorů. Za touto metodickou částí předkládají jednotlivé podkapitoly konkrétní výsledky dotazníkového šetření. V části 5.3. je uvedeno celkové hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami. Část 5.4.

zkoumá, zda je hodnocení regionů zahraničními firmami ovlivněno charakteristikami jednotlivých respondentských jednotek – firem (místem působení v ČR, zemí původu investora, odvětvím podnikání, rozsahem podnikání atd.). Část 5.5. se zaměřuje na regresní analýzu získaných dat o percepci a zkoumá, které lokalizační faktory zřejmě hrají největší roli při rozhodování o umístění sídla firmy v ČR. Další podkapitola 5.6. nabízí explanační model percepce zahraničních investorů, který je založen opět na metodě LISREL, tudíž poskytuje ještě podrobnější rozbor systematických efektů lokalizačních faktorů PZI v ČR. Poslední analytická podkapitola 5.7. seznamuje s výsledky komponentní analýzy, která odhaluje jednotlivé faktory, které formují preferenční vzorce zahraničních investorů v ČR. V závěrečné části 5.8. jsou stručně shrnuta nejdůležitější zjištění celého šetření.

5.2. Sběr dat, sledovaná populace firem a metodika šetření

Za účelem zjištění environmentální percepce ČR očima zahraničních investorů bylo v září a v prosinci roku 2004 podniknuto pilotní šetření, které se formou dotazníku obrátilo na firmy se zahraniční účastí v ČR. Je nutno upozornit, že obdobné šetření je na poli české sociální geografie ojedinělé. Existuje několik studií, které se věnují mentálním mapám (Drbohlav 1991, 1990a,b; Siwek 1988), jedná se však veskrze o studie rezidenčních preferencí občanů České republiky. Oporou tohoto šetření tak byly zkušenosti ze zahraniční práce, především pak dlouholeté sledování lokalizačních preferencí podnikatelů v Nizozemsku (Meester 2004; Meester, Pellenbarg 2004; Pellenbarg, Meester 1984).

5.2.1. Sledovaná populace firem

Sledovaná populace firem byla kontaktována na základě údajů z databáze Business Monitor Ltd. 2004, která obsahovala firmy se zahraniční účastí v ČR. Z této databáze byly vybrány firmy proporčně dle populační velikosti okresů, aby se zajistilo relativně rovnoměrné zastoupení zahraničních firem v každém regionu. Je však jasné, že i přes pečlivý výběr, měly některé periferní regiony menší počet zástupců než velké aglomerace či např. regiony v blízkosti německé a rakouské hranice. Stejný důraz na proporcionalitu byl kladen i při výběru jednotlivých firem z databáze.

Ve výsledném vzorku, na kterém je založen následující výzkum, se nachází cca 30 % velkých firem se zahraniční účastí (nad 250 zaměstnanců), 60 % středních firem (tj. mezi 50 a 250 zaměstnanci) a 10 % malých firem (do 50 zaměstnanců). Z hlediska země původu jsou nejvíce zastoupeny německé firmy (18 %), americké firmy (12 %) a dále rakouské (8 %), francouzské a belgické (obě země 7 %) a švýcarské firmy (6 %). Z hlediska odvětví pak rozhodující část respondentů tvoří firmy ve zpracovatelském průmyslu (63 %) a dále firmy působící v oblasti služeb (22 %). Více jak 85 % respondentských firem je také aktivních v jiné cizí zemi mimo ČR a pouze cca 14 % respondentů představovaly zahraniční firmy, které mají svou pobočku pouze v ČR.

5.2.2. Forma dotazníku a metodika jeho zpracování

Při vytváření dotazníku bylo nutné si uvědomit „pionýrský“ charakter obdobného pilotního šetření v české sociální geografii a šetření bylo tudíž vedeno především snahou získat co nejvíce informací. Zároveň však bylo usilováno o to, aby dotazník byl stručný a jednoduchý. Mapa (spolu se stručným profilem respondenta) jako forma dotazníku byla vybrána jako vhodné řešení. Kopie dotazníku je přiložena v příloze 2.

Česká republika byla v mapce rozdělena na sedmdesát regionů. V souboru 77 starých okresů byly spojeny následující územní jednotky: Praha a její dva okolní okresy, Plzeň-město s okresy Plzeň-jih a Plzeň-sever, Brno-město a Brno-venkov, Ostrava-město a okres Karviná a okres Šumperk s okresem Jeseník. Sloučení těchto územních jednotek zlepšilo srovnatelnost jednotek na mikroregionální úrovni. Sloučení bylo též nutné vzhledem k fixované územní definici použité datové matice v rámci vícerozměrné statistické analýzy. Respondenti měli ohodnotit jednotlivé mikroregiony podle toho, jak se jim zdají být vhodné pro umístění firmy či její pobočky. Šlo tedy o jakousi „hru“, kdy si podnikatel může bez jakýchkoliv omezení představit, že chce znovu umístit svou firmu na území ČR, a volně, podle svých představ, znalostí, referencí, předsudků atd., hodnotí jednotlivé jednotky v souboru 70 územních jednotek na šestibodové škále od vyloženě nevhodného umístění pro firmu přes nevhodné, spíše nevhodné a uspokojivé až k vhodnému a nejlepšímu umístění. Tato škála byla pak převedena do numerické podoby umožňující kvantifikaci výsledků.

Pilotní test dotazníku však ukázal nízkou míru návratnosti a také časté chybné pochopení a vyplnění dotazníků. Dotazník byl tedy pro další kolo upraven do dvojjazyčné podoby, zestručněn a ještě více zjednodušen. Použitelná odpověď se však

zvýšila jen mírně. Přesto, že nízká návratnost není u podobných šetření ničím neobvyklým (viz např. Meester 2004; Pellenbarg, Meester 1994), domnívám se, že v českém podnikatelském prostředí jsou obdobná dotazníková šetření stále ještě novinkou a podnikatelé reagují na žádost o spolupráci zatím velmi zdrženlivě. Výrazně se projevuje také neochota podnikatelů spolupracovat na projektech, které jim nepřinášejí zisk či žádnou jinou jasnou formu přidané hodnoty. Svou roli hraje také jistě obava ze sdělování jakýchkoliv informací o firmě.

Data získaná z dotazníků byla tudíž převedena do numerické podoby, propojena s databází údajů o respondentech a poté podrobena statistické a GIS analýze, jejichž výsledky jsou uvedeny v následujících podkapitolách. K vypracování statistické analýzy bylo použito statistického software SPSS 10.0 – zejména funkce Statistics – Regression a Data Reduction (blíže k postupu viz jednotlivé podkapitoly). Jednotlivé mapky s isoliniemi pak byly vytvořeny v programu Arc GIS Spatial Analyst.

Z metodického hlediska je také nutno zmínit, že výzkum percepce regionů ČR mezi zahraničními investory je příkladem integrovaného výzkumu, kdy je kladen důraz na kvalitativní stránku lokalizačního rozhodování (subjektivní hodnocení, percepce), ale tyto fenomény jsou objektivně zkoumány za pomoci kvantitativních metod vícerozměrné statistické analýzy.

5.2.3. Míra návratnosti a reprezentativnost vzorku

Jak již bylo uvedeno výše, dotazníková šetření směřovaná na podnikatelskou sféru naráží na neochotu většiny podnikatelů participovat na obdobných výzkumech nekomerčního charakteru¹. I navzdory těmto problémům považujeme míru návratnosti 16 % (použitelná odpověď 13,4 %, tj. 155 dotazníků, tab. 5.2.3.1.) za reprezentativní.

¹ S tímto problémem se nesetkala pouze autorka této pilotní studie při svém šetření, ale při osobním rozhovoru autorce srovnatelné obtíže popsal také prof. Pellenbarg, autor obdobného výzkumu v Nizozemsku.

Tab. 5.2.3.1.: Míry návratnosti a další statistiky dotazníkového šetření

	1. kolo	2. kolo
Posláno	705	514
Nedoručeno	13	6
Dosaženo	692	508
Bez reakce	586	427
Odpověď	106	81
Nesprávně vyplněno	19	13
Správně vyplněno	87	68
Odpověď v %	15,3	15,9
Použitelná odpověď v %	12,6	13,4

Zdroj: Vlastní výpočet.

Tato pilotní studie poskytuje na první pohled reprezentativnost malého vzorku. Avšak dostatečná reprezentativnost byla prokázána statistickým testováním za použití klasického T-testu v programu SPSS. Srovnávala se vždy relativní distribuce konečných respondentů mezi 70 územními jednotkami ČR s relativní distribucí všech odeslaných dotazníků, s relativní distribucí firem zahraničních investorů zastoupených v databázi CIS a na další úrovni také s relativní distribucí obyvatelstva ČR v 70 územních jednotkách. Výsledný soubor respondentů při testování nevykazuje signifikantní rozdíly na hladině významnosti $\alpha=5\%$ vůči skupině všech odeslaných dotazníků (Pearsonův korelační koeficient $r = 0,950$) ani vůči skupině všech firem v databázi CIS ($r = 0,928$) ani vůči celkové distribuci obyvatelstva v 70 územních jednotkách ČR ($r = 0,931$). Konečný soubor 155 respondentů může tedy být považován za reprezentativní (z hlediska geografické distribuce) jak z pohledu distribuce obyvatelstva, tak z pohledu použité databáze firem se zahraničním podílem.

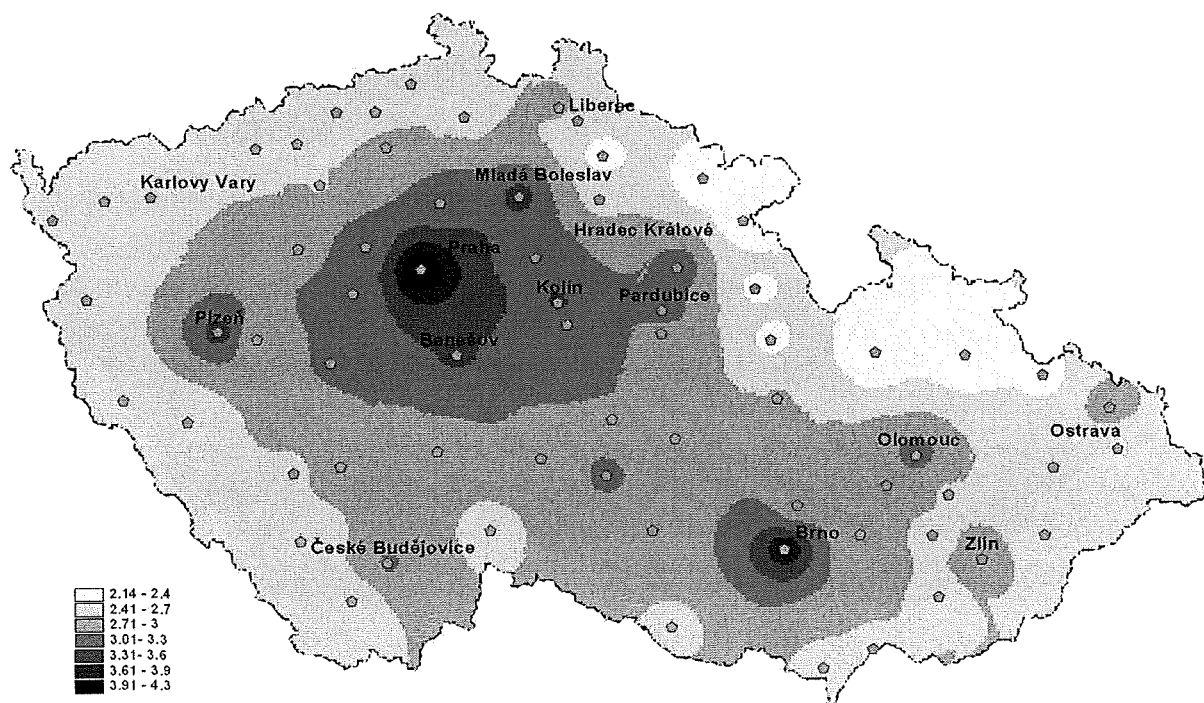
5.3. Celkové hodnocení regionů

Základem dotazníku bylo hodnocení jednotlivých mikroregionů (územních jednotek) v ČR ve smyslu vysokého či nízkého hodnocení jednotlivých regionů jako možných sídel pro firmu zahraničního investora. Prvním úkolem tedy bylo zjistit všeobecný vzorec preferencí zahraničních podnikatelů. Pro každý region byla vypočítána celková hodnota a průměrné hodnocení od všech respondentů. Následující obrázky ukazují tato hodnocení v celorepublikovém pohledu pomocí isolinií, což jsou čáry spojující místa

(hlavní města územních jednotek) se stejným hodnocením. V případě zkoumání environmentální percepce se tyto isolinie nazývají isopercepty.

Průměrná hodnocení regionů jsou vyznačena v obr. 5.3.1. Z obrázku je jasné, že nejvíce je hodnocena oblast hlavního města Prahy a jejího okolí a v podstatě celý středočeský region s Mladou Boleslaví, ale také Hradec Králové a Pardubice. Dále jsou nejvýše hodnoceny další významné aglomerace a jejich okolí – Brno, Plzeň, Zlín, Jihlava, České Budějovice, Olomouc, Ostrava a Liberec. Nízká skóre naopak nalézáme v periferních oblastech ČR, především pak na Jesenicku a Trutnovsku. Překvapením je, že poměrně nízko jsou hodnoceny oblasti podél hranice se SRN, jež se dříve stávaly cílovou destinací poboček mnoha (zejména německých) firem v oblasti průmyslu (Pavlínek 1998; Pavlínek, Smith 1998; Blažek 2003; Viturka a kol. 2003b). Lépe jsou pak hodnoceny i oblasti blízko rakouské hranice.

Obr. 5.3.1.: Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami (n=155)

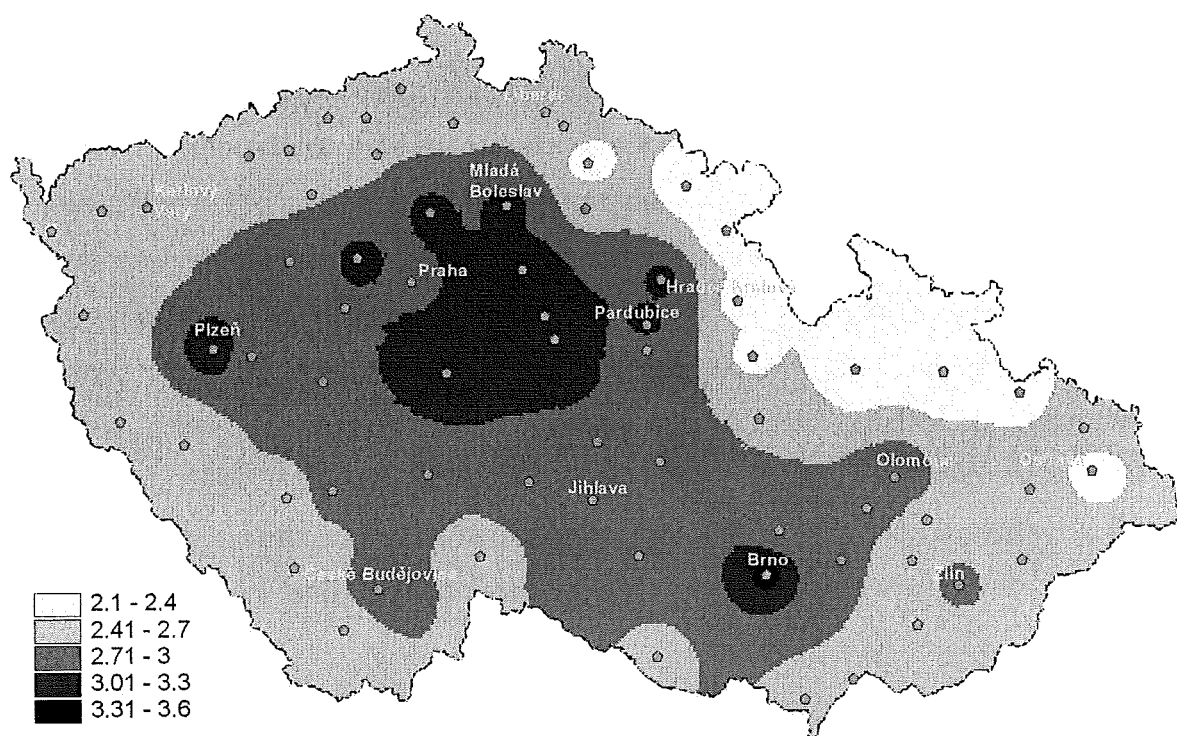


Vysvětlivky: 1 – nejhorší, 6 nejlepší lokalita pro umístění pobočky v ČR.

Zdroj: Vlastní zpracování.

Základním rysem preferenční mapy zahraničních investorů (obr. 5.3.1.) je tedy zcela jasná preference centrální části ČR a také obliba největších městských aglomerací regionálních (krajských) středisek a zřetelný propad Karlových Varů a Ústí nad Labem. Také se dá předpokládat, že v prostorové struktuře tohoto celkového hodnocení se určitým způsobem projevuje vliv existující dálniční sítě, která (téměř) spojuje největší urbánní aglomerace ČR. Avšak nabízí se otázka, jak bude vypadat mentální mapa zahraničních investorů pokud vyfiltrujeme tzv. „self-preference“ efekt, tj. odstraníme vliv vyššího hodnocení těch regionů, kde má daný respondent sídlo své pobočky. Půjde tedy o jakousi „objektivizaci“ preferenční mapy. Preference očištěné od vlivu efektu self-preference ukazuje obr. 5.3.2.

Obr. 5.3.2.: Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami s odstraněním tzv. self-preference efektu (n=155)



Vysvětlivky: 1 – nejhorší, 6 nejlepší lokalita pro umístění pobočky v ČR.

Zdroj: Vlastní zpracování.

Základní rys – preference centrální části území ČR – zůstává zachován i v obr. 5.3.2., avšak z nejlépe hodnocené části území je vyřazeno hlavní město Praha. Tento

výsledek může být interpretován jako velice zajímavý rezultat pilotní studie. Zde se zřejmě jedná o efekt tzv. negativních externalit (znečištěné životní prostředí, kongesce, dopravní problémy, ale také sociálně-patologické jevy atd.). Tudíž tento výsledek naznačuje, že samotná Praha není investory vnímána jako nejlepší místo k podnikání, zatímco centrální oblast ČR ano. V tomto očištěném hodnocení tedy nakonec zůstává nejlépe hodnocenou oblastí město Brno a jeho okolí.

5.4. Hodnocení regionů dle charakteristik firem respondentů

Jedním z hlavních cílů výzkumu preferencí zahraničních investorů je zjistit, zda a popř. jak jednotlivé charakteristiky firem ovlivňují jejich pohled na regiony v ČR jako na potenciální lokality pro sídlo jejich poboček. Během dotazníkového šetření byly spolu s hodnocením jednotlivých regionů zaznamenávány také vlastnosti respondentských firem – sídlo firmy, velikost daná počtem zaměstnanců, obor podnikání firmy, zda má firma pobočky i v jiných zemích než v ČR atd. Odpovědi jednotlivých respondentů byly zakódovány, čímž se vytvořily větší skupiny dle daných vlastností firem. Pro zjišťování vlivu vlastností firem na hodnocení regionů byla použita metoda analýzy variance – ANOVA. Pro každou charakteristiku firmy proběhl test analýzy variance v každém regionu. Meester (2004) nabízí jednoduchou metodu pro vyjádření vlivu jednotlivých charakteristik na hodnocení. V rámci jednotlivých testů ANOVA si spočítáme počet regionů, kde je signifikantní výsledek, tj. přijímáme hypotézu, že daná vlastnost firmy má vliv na hodnocení regionu. Podíl těchto regionů se signifikantním výsledkem pro každou charakteristiku je hrubým indikátorem toho, jak daná charakteristika ovlivňuje hodnocení regionů. Výsledky jsou shrnuty v tab. 5.4.1.

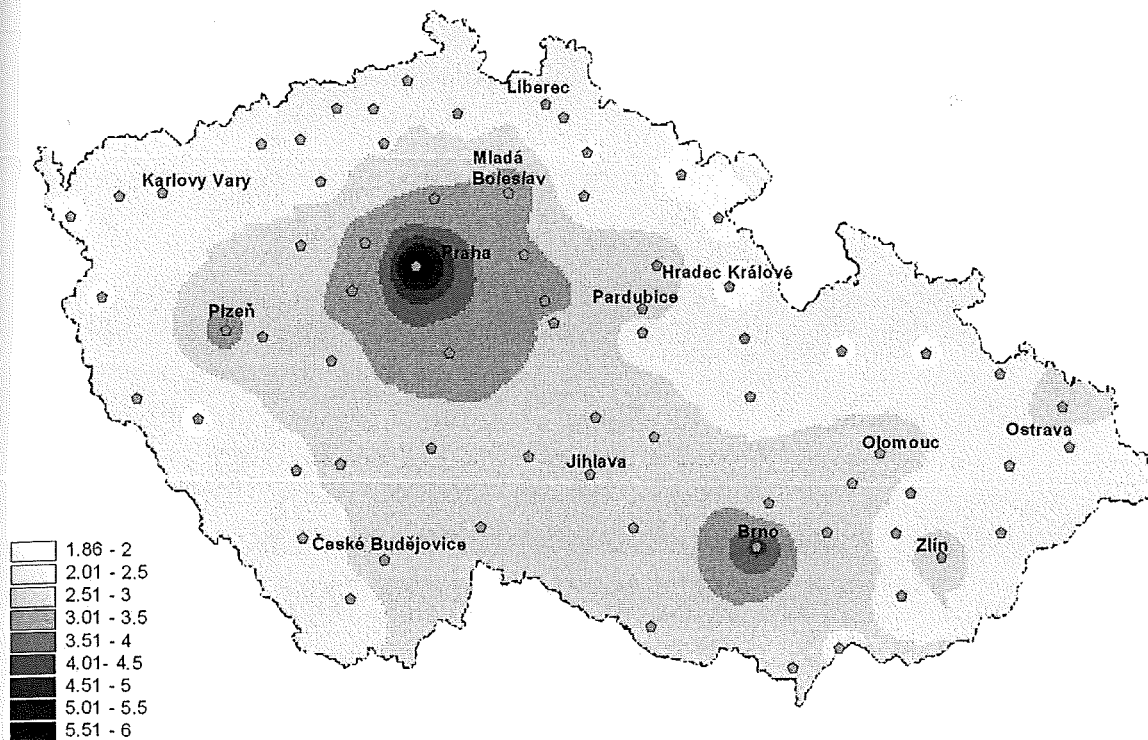
Tab. 5.4.1.: Počet okresů, ve kterých daná charakteristika signifikantně ovlivňuje hodnocení

Charakteristika	F signifikantní pro hodnocení
Sídlo v ČR	14 okresů
Aktivity v dalších zemích	8 okresů
Odvětví podnikání	3 okresů
Velikost firmy	2 okresů
Země původu investora	1 okresu

Zdroj: Vlastní výpočet.

Z tabulky zcela jasně vyplývá, že většina firemních charakteristik ovlivňuje hodnocení regionů jen velmi slabě. Největší vliv má dle výsledku tohoto šetření umístění současného sídla firmy zahraničního investora v ČR. Důležitou charakteristikou pak také může být to, zda daná zahraniční firma podniká také v dalších zemích či zda má své pobočky pouze v ČR. Další firemní charakteristiky mají signifikantní vliv na hodnocení jen u malého počtu regionů. Přesto však kartografická analýza hodnocení regionů dle jednotlivých firemních charakteristik nabízí některé zajímavé výsledky, i když se jedná v této pilotní studii o malé počty respondentů. Nejzajímavější z nich jsou představeny v obrázcích 5.4.1. - 5.4.8.

Obr. 5.4.1.: Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami dle současného sídla v ČR - firmy se sídlem v Praze a okolí (n=37)

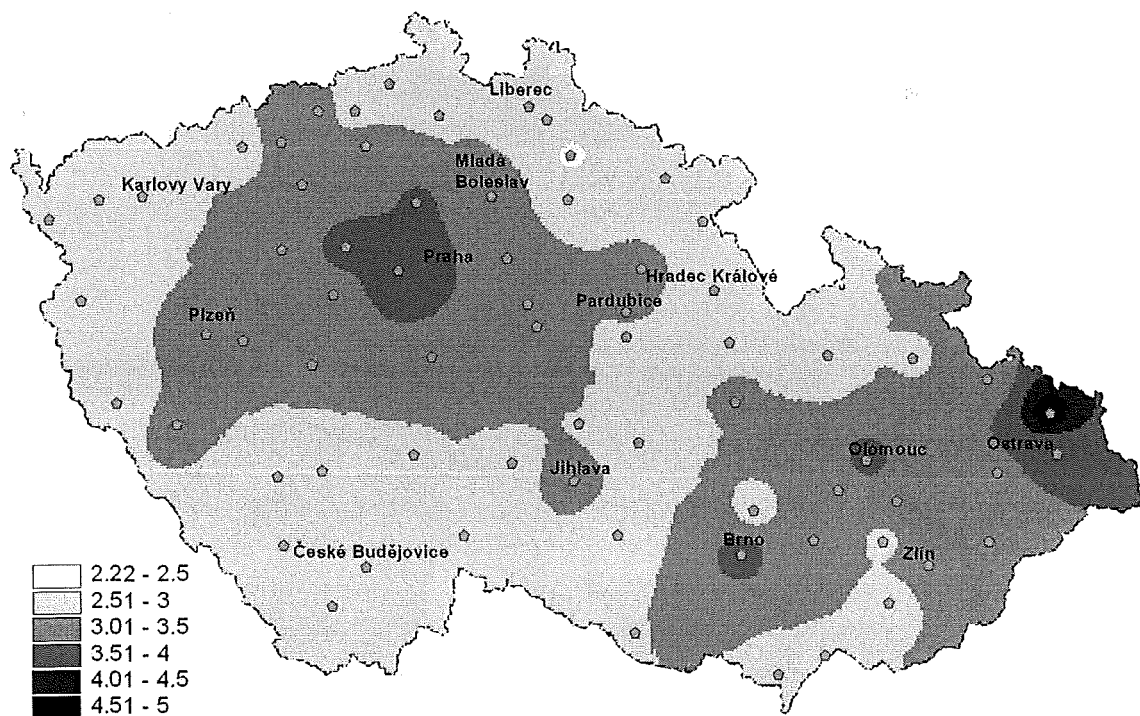


Vysvětlivky: 1 – nejhorší, 6 nejlepší lokalita pro umístění pobočky v ČR.

Zdroj: Vlastní zpracování.

Jak již bylo řečeno lokalizace sídla pobočky v ČR má z vybraných vlastností firem asi největší vliv na hodnocení jednotlivých regionů. Na mapkách dle současného sídla firmy v ČR se vždy velice silně projevuje preference vlastní oblasti sídla, tj. oblasti, kterou zahraniční podnikatelé znají v ČR nejlépe a většinou také preference velkých aglomerací. Pro podnikatele z Prahy je tak favorizovanou oblastí Středočeský kraj, centrální oblast ČR a také okolí Brna (obr. 5.4.1.). Výše jsou těmito podnikateli hodnocena také další větší města – Plzeň, Zlín, Ostrava a Olomouc.

Obr. 5.4.2.: Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami dle současného sídla v ČR - firmy se sídlem v Moravskoslezském kraji (n=12)

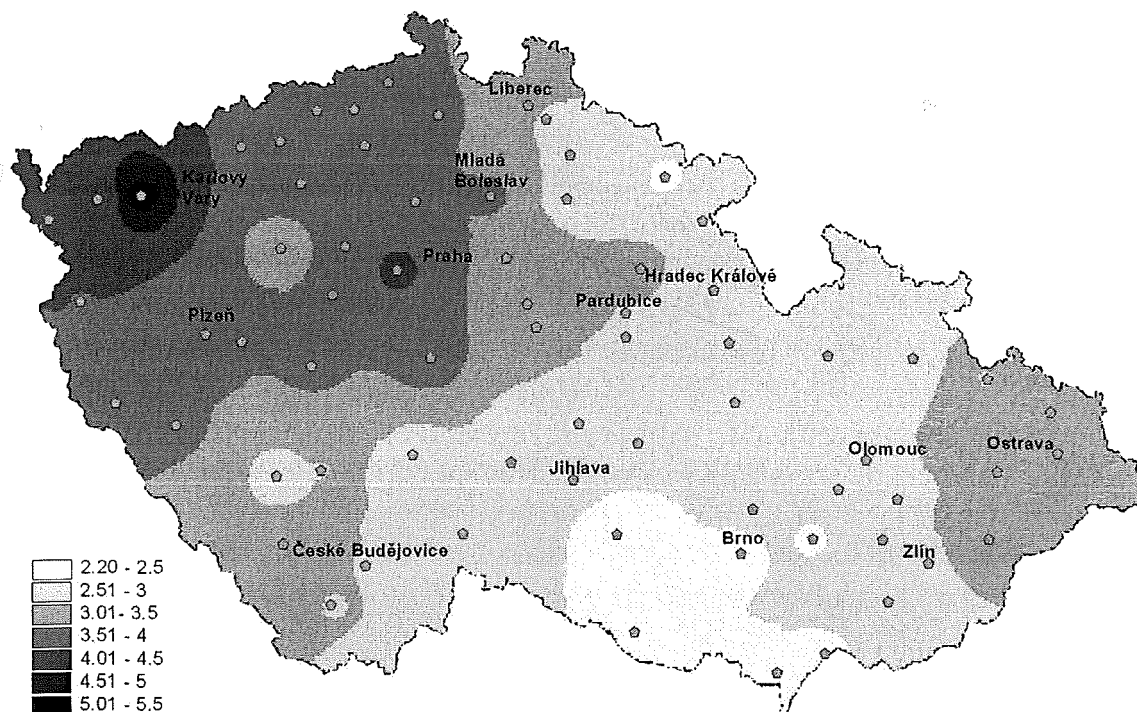


Vysvětlivky: 1 – nejhorší, 6 nejlepší lokalita pro umístění pobočky v ČR.

Zdroj: Vlastní zpracování.

Obdobné pravidlo platí i pro podnikatele s pobočkou v „periferní“ oblasti ČR. Například podnikatelé z Moravskoslezského kraje (obr. 5.4.2.) nejvíce preferují opět vlastní oblast – Ostravu a okolí, s vysokými preferencemi i pro zbytek Moravy. Druhý vrchol pro ně pak opět představuje centrální oblast ČR – Středočeský kraj, Praha a okolí zahrnující i další větší aglomerace v centrální oblasti – Plzeň, Mladou Boleslav, Hradec Králové, Pardubice a dokonce i Jihlavu.

Obr. 5.4.3.: Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami dle současného sídla v ČR - firmy se sídlem v Karlovarském kraji (n=5)

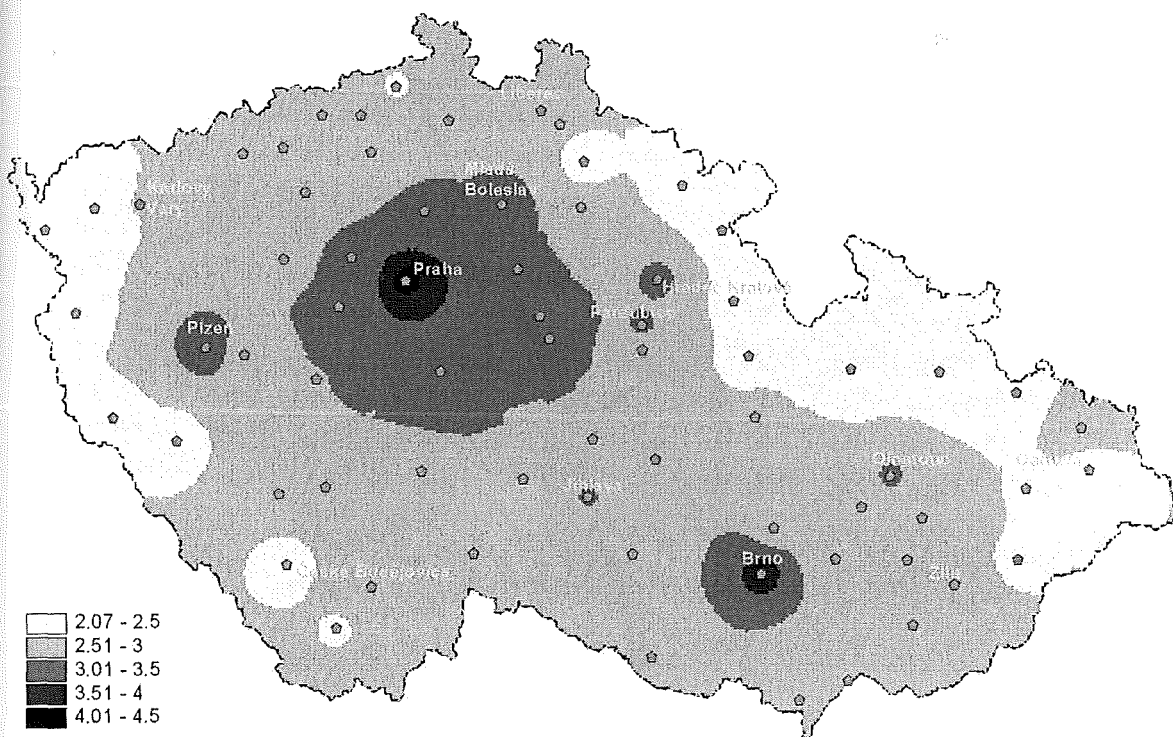


Vysvětlivky: 1 – nejhorší, 6 nejlepší lokalita pro umístění pobočky v ČR.

Zdroj: Vlastní zpracování.

Výrazné preferování své vlastní oblasti je zjevné i na mapce preferencí podnikatelů se sídlem v Karlovarském kraji (obr. 5.4.3.). Nejvyšší hodnoty jsou dosahovány pro oblasti západních Čech a směrem na východ hodnoty preferencí zonálně klesají. Do oblasti klesajícího hodnocení nespádají velké aglomerace Liberce a Hradce Králové. Zajímavé však je, že další oblast vyššího hodnocení se pro firmy sídlící v západních Čechách objevuje v oblasti Ostravska, přičemž Brno a okolí (které je většinou na druhém místě obecných preferencí) zůstává hodnoceno nejnižší z celé České republiky.

Obr. 5.4.4.: Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami dle jejich aktivit v dalších zemích - firmy, které nemají pobočky v dalších zemích kromě ČR (n=22)

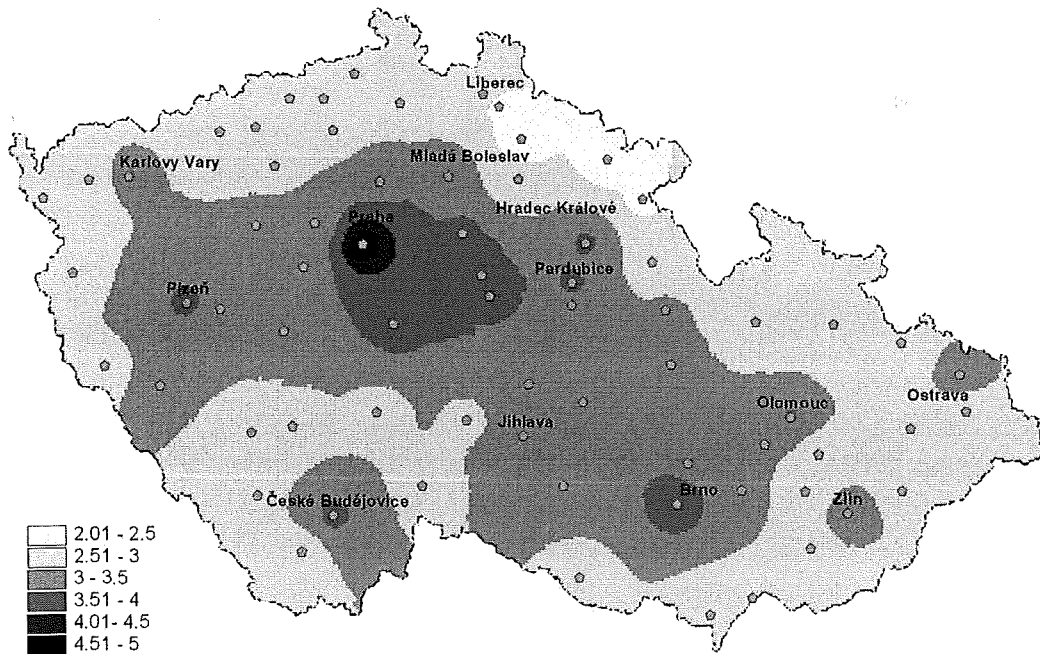


Vysvětlivky: 1 – nejhorší, 6 nejlepší lokalita pro umístění pobočky v ČR.

Zdroj: Vlastní zpracování.

Zdá se, že zahraniční firmy, které podnikají jen v ČR a nemají zkušenosti s podnikáním v dalších cizích zemích (obr. 5.4.4.), kopírují celkový vzorec preferencí – nejvyšší vrcholy představuje Praha a okolí a Brno s okolím, dále také větší města, především Plzeň. Je možné, že tyto firmy zatím nemají dostatek informací a tudíž preferují „bezpečné“ oblasti, tj. velká města a centrální část republiky, zatímco se naopak vyhýbají periferním oblastem, o kterých nemají kvalitní informace.

Obr. 5.4.5.: Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami dle jejich aktivit v dalších zemích - firmy, které podnikají i v dalších zemích kromě ČR (n=133)

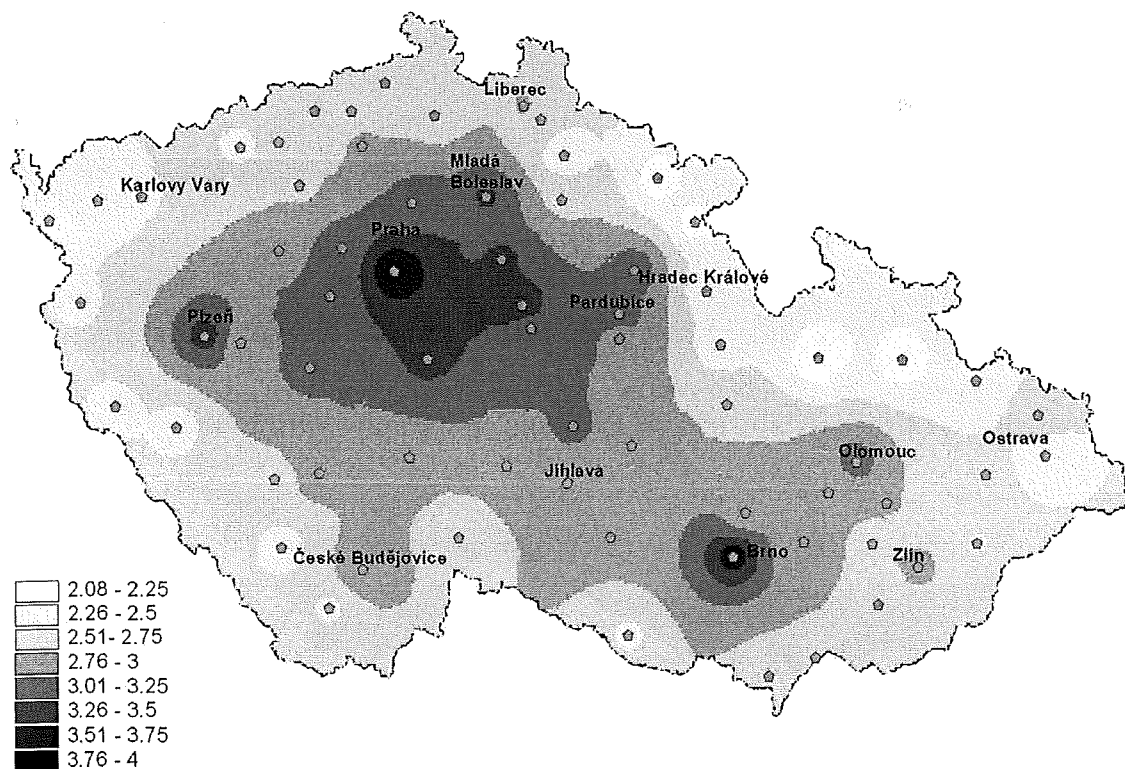


Vysvětlivky: 1 – nejhorší, 6 nejlepší lokalita pro umístění pobočky v ČR.

Zdroj: Vlastní zpracování.

Je zjevné, že zahraniční firmy, které podnikají ve více cizích zemích, mají diferencovanější prostorovou percepci území ČR (obr. 5.4.5.). Dá se předpokládat, že tyto firmy již mají jisté zkušenosti se vstupem na cizí trh a jsou schopné před vstupem do cizí země provést podrobnější analýzu území. Z mapy vyplývá, že pro tyto firmy jsou atraktivní nejen oblasti v okolí velkých měst, ale i některé specifické oblasti na periferii ČR (Klatovsko apod.). Citlivější je také vymezení preferenčních periferií – např. pás okresů v Jihočeském kraji, středomoravská oblast atd.

Obr. 5.4.6.: Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami dle odvětví podnikání - zpracovatelský průmysl (n=97)

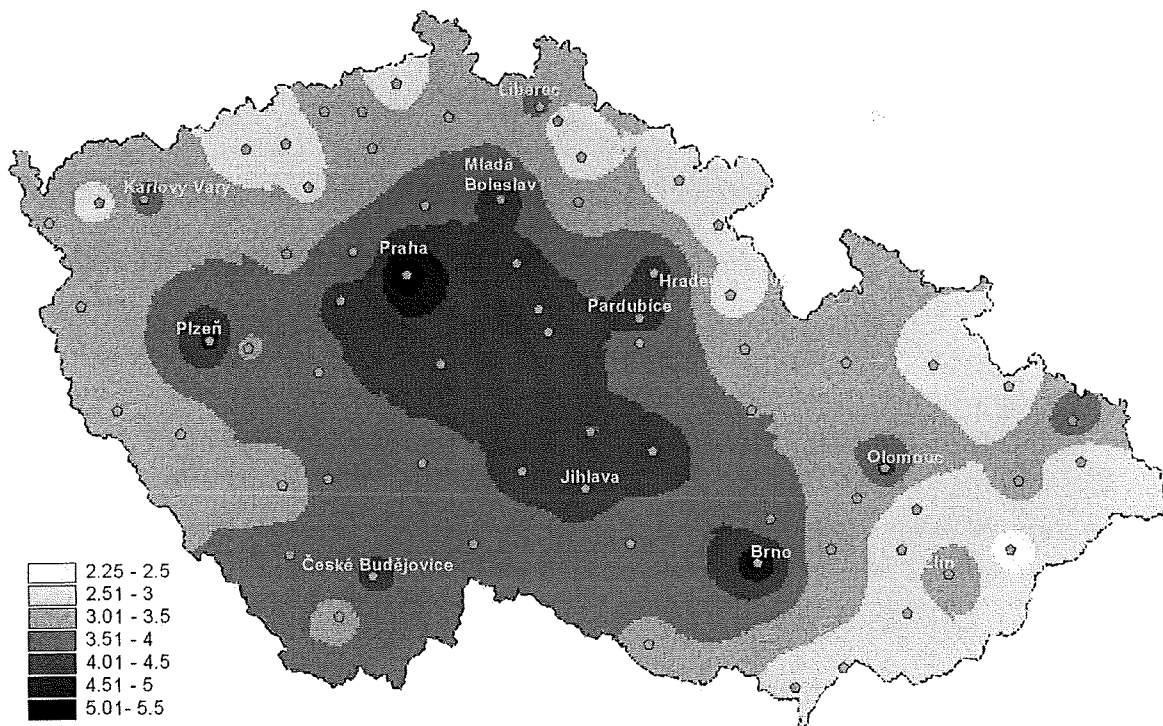


Vysvětlivky: 1 – nejhorší, 6 nejlepší lokalita pro umístění pobočky v ČR.

Zdroj: Vlastní zpracování.

Statistiky toků zahraničních investic uvádějí, že odvětví zpracovatelského průmyslu bylo v průběhu transformačního období (v letech 1991-2000) každoročně v ČR nejvýznamnějším příjemcem zahraničních zdrojů. Preferenční mapa zahraničních firem z tohoto odvětví (obr. 5.4.6.) odhaluje opět celkový prostorový vzorec preferencí s jasnou tendencí upřednostňovat Prahu, Brno a větší aglomerace (kromě Ostravy). Hodnocení regionů pak opět zonálně klesá směrem od centrální oblasti ČR k periferiím.

Obr. 5.4.7.: Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami dle odvětví podnikání - výrobní služby (n=20)

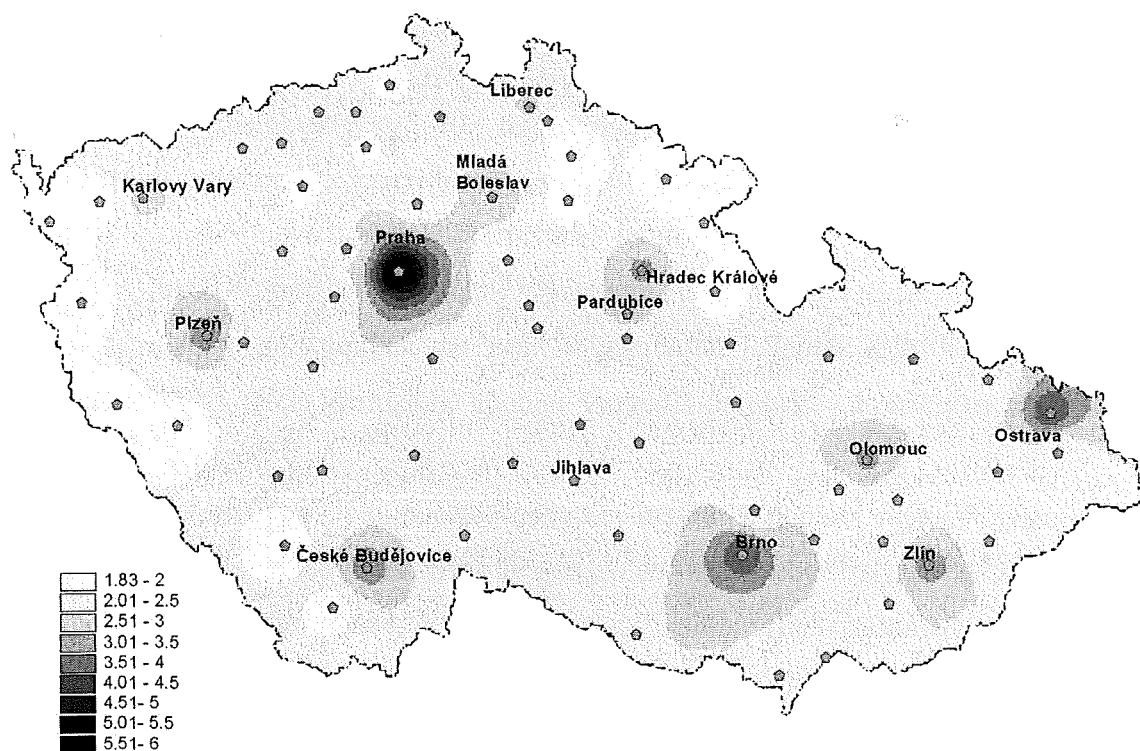


Vysvětlivky: 1 – nejhorší, 6 nejlepší lokalita pro umístění pobočky v ČR.

Zdroj: Vlastní zpracování.

Podnikatelé z odvětví progresivního terciéru – tzv. výrobních služeb (obr. 5.4.7.) v podstatě také nejvíce preferují Prahu s okolím a další velká města (obdobně také Viturka a kol. 2003b). Zásadně je preferována opět centrální oblast ČR a preference zonálně klesají směrem k periferiím. Výraznější rozdíl ve srovnání s klasickým vzorcem preferencí představuje snad jen viditelnější pokles preferencí v oblasti Moravy, kde vyniká jen brněnská aglomerace, ale jinak jsou moravské preference nižší než pro české oblasti, a to i včetně českých periferií.

Obr. 5.4.8.: Průměrné hodnocení regionů v ČR zahraničními firmami dle odvětví podnikání - finančnictví (n=11)



Vysvětlivky: 1 – nejhorší, 6 nejlepší lokalita pro umístění pobočky v ČR.

Zdroj: Vlastní zpracování.

Mapa preferencí firem podnikajících v ČR v sektoru finančnictví (obr. 5.4.8.) zcela jasně odpovídá základním lokalizačním charakteristikám tohoto odvětví samotného. Jedná se o vrchol progresivního terciéru, pro nějž je charakteristická koncentrace do vrcholů sídelní hierarchie, tj. největších měst. I v rámci těchto velkých aglomerací však toto odvětví velmi pečlivě rozlišuje, tudíž suverénně nejvyšší hodnocení dostává Praha, za kterou ostatní městské aglomerace následují s velkým odstupem. Celý zbytek území ČR je tímto odvětvím v podstatě považován za periferii.

5.5. Regresní analýza – vliv lokalizačních faktorů na hodnocení

Regresní analýza obecně zjišťuje, jak silně ovlivňuje jedna či více nezávisle proměnných jednu proměnnou závislou. Přesto, že respondenti měli za úkol hodnotit jednotlivé regiony a ne jednotlivé lokalizační faktory, lze na základě regresní analýzy zjistit, které charakteristiky 70 mikroregionů nejvíce korelují s hodnocením zahraničními investory, tj. které lokalizační faktory hrají největší roli při rozhodování o umístění sídla firmy. Jako závislá proměnná v tomto případě slouží celkové hodnocení regionu a jako explanační proměnné vystupují různé charakteristiky mikroregionů z rozsáhlé matice statistických dat pro 70 územních jednotek ČR. Cílem regresní analýzy je zjistit, které proměnné mohou vysvětlit varianci v konečném hodnocení jednotlivých regionů.

Při regresní analýze bylo použito několika metod. S pomocí metody postupného zařazování explanačních proměnných (stepwise approach) byly z datové matice postupně vybírány proměnné, které mají signifikantní vliv na konečné hodnocení regionů. Tyto proměnné byly pak kombinovány do různých variant regresních rovnic a v grafech byly zkoumány regresní přímky jednotlivých parciálních regresí, abychom nakonec došli k rovnici vícenásobné regrese, která by nejlépe vysvětlovala vliv charakteristik mikroregionů na diferenciaci v hodnocení zahraničními firmami.

Vícerozměrná regresní analýza ukázala, že 74 % variance v hodnocení regionů může být statisticky vysvětleno s pomocí proměnných polohových (topologická vzdálenost od Prahy a od Bavorských hranic), dále díky proměnným vyjadřujícím míru vzdělanosti v jednotlivých vzdělanostních kategoriích v roce 2001 a také s pomocí nárůstu podílu vysokoškolsky vzdělaného obyvatelstva v transformačním období 1991-2001 a v neposlední řadě také díky výši průměrných mezd v regionech jakožto ukazatele socioekonomické úrovně (tab. 5.5.1., viz také výsledky v práci Rajdlové 2003 diskutované v podkapitolách 3.2. a 4.7.).

Tab. 5.5.1.: Tabulka regresních koeficientů

	nestandardizované koeficienty		standardizované koeficienty	t	Sig.
	B	Std. chyba	Beta		
(konstanta)	349,532	108,162		3,232	,002
Vzdálenost od Prahy ¹⁾	-14,556	3,232	-,415	-4,503	,000
Nárůst VŠ vzdělaných v letech 1991-2001 UNI9101	61,270	17,336	,435	3,534	,001
Vysokoškolsky vzdělaní rok 1991 UNIV91 ²⁾	16,579	4,654	,489	3,562	,001
Průměrná mzda v roce 2002 WAGE02CR	1,774	,616	,241	2,881	,005
Středoškolsky vzdělaní s maturitou rok 2001 SECOED01 ²⁾	-9,246	4,009	-,293	-2,306	,024
Vzdálenost od Bavorské hranice ¹⁾	-4,915	2,467	-,182	-1,992	,051
Vyučení rok 2001 VOCED01 ²⁾	2,582	1,745	,114	1,480	,144

Závislá proměnná: Suma hodnocení zahraničních firem

- 1) topologická vzdálenost v zónách okresních jednotek od Prahy
- 2) podíl vzdělanostních skupin v obyvatelstvu věkových skupin 15 let a starších

Rozbor ukazuje, že hodnocení mikroregionů tedy ovlivňuje zejména jejich relativní poloha, především pak poloha vůči Praze (viz standardizovaný regresní koeficient Beta -0,415) v menší míře také poloha vůči Bavorské hranici (-0,182). Na dalším místě pak zcela jednoznačně stojí proměnné charakterizující ukazatele pracovního trhu, nabídku pracovní síly a její kvalitu v regionech – nárůst podílu vysokoškolsky vzdělaného obyvatelstva v transformačním období v letech 1991-2001 (0,435) a podíl vysokoškoláků celkově v roce 1991 (0,489). Zahraniční firmy dále ukazují určitý sklon dávat přednost v hodnocení také regionům s vyšším podílem vyučených obyvatel, tj. kvalifikovaných dělníků (0,114). Rovněž je zajímavé, že všeobecné středoškolské vzdělání s maturitou zahraniční firmy nepřitahuje (záporný koeficient -0,293).

V neposlední řadě ovlivňuje hodnocení také další kvalitativní proměnná – výše průměrných mezd v regionu (0,241). Výsledky této regresní analýzy jasně ukazují, že vedle klasických faktorů geografické polohy se v pozadí percepce jedná o lokalizační faktory představující aglomerační výhody v moderním pojetí - kvalitní lokální prostředí, kvalitu endogenních lidských zdrojů atd., spíše než o kvalitu regionu hodnocenou exogenními vstupy a dalšími „tvrdými“ ekonomickými charakteristikami. Je zajímavé, že zahraniční firmy ukazují tendenci upřednostňovat kvalitu lidských zdrojů a rozvinutost regionu i před možnou atraktivitou aglomerace s ostatními firmami zahraničních investorů či před koncentrací v regionech s vysokou podnikatelskou aktivitou.

5.6. Kauzální model percepce regionů ČR zahraničními investory (LISREL model)

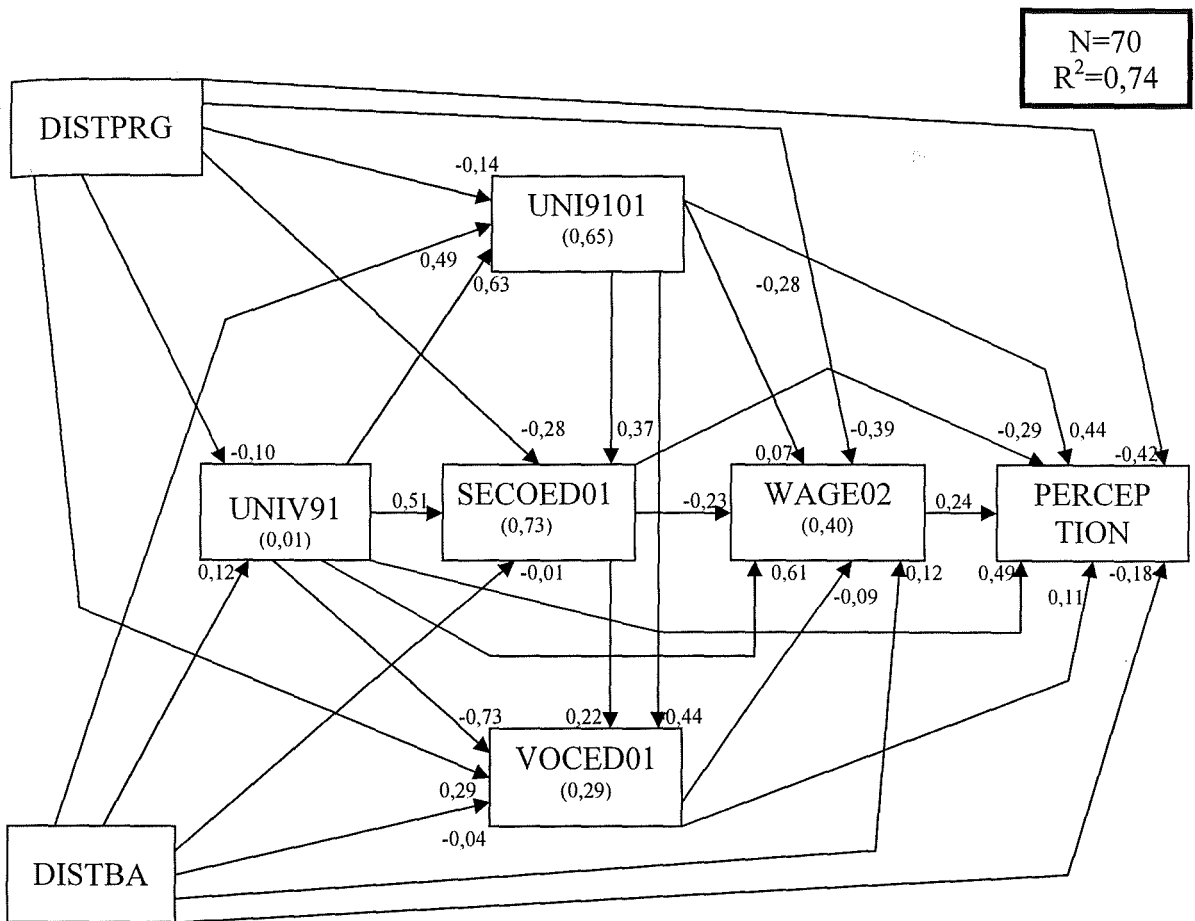
V následující části je použit explanační LISREL model, který je odvozen od výše interpretovaného regresního modelu. LISREL model se zaměřuje na sledování statistických závislostí v rámci systému standardizovaných regresních rovnic, a tudíž umožňuje nahlédnout dovnitř vícerozměrného regresního modelu (viz Saris a Stronkhorst 1984, Dostál 1998, 1997 a podkapitoly 2.5. a 3.7.2.). Jako proměnné vstupují do modelu tudíž veličiny, které byly identifikovány vícerozměrnou regresní analýzou v předchozí části. Jak již bylo řečeno, výše uvedené proměnné determinují 74 % variace proměnné PERCEPTION v 70 mikroregionech ČR. Jednotlivé postulované kauzální vztahy v explanačním modelu jsou uvedeny v obrázku 5.6.1. a efekty jednotlivých proměnných na celkovou percepci regionů zahraničními podnikateli jsou uvedeny v tabulce 5.6.1. Jedná se vždy o hodnoty standardizovaných regresních koeficientů, které vyjadřují nezávislé efekty v tomto modelu. Např. u efektu proměnné DISTPRG na závislou proměnnou PERCEPTION (přímý efekt -0,42) ukazují, že pozitivní posun o jednu standardní odchylku na explanační proměnné DISTPRG znamená průměrný negativní posun o -0,42 standardní odchylky u proměnné PERCEPTION.

V modelu můžeme sledovat některé významnější kauzální vztahy. Vzdálenost od Prahy i od Bavorské hranice mají určité efekty na úroveň vzdělanosti vyjádřenou např. podílem vysokoškolsky vzdělaného obyvatelstva (platí i pro ostatní vzdělanostní kategorie). Tato struktura efektů je dána zřejmě tím, že v prostorové struktuře

kvalitativních charakteristik českých regionů hraje velice významnou roli hierarchická pozice mikroregionů - tj. relativní koncentrace vzdělanějšího obyvatelstva do mikroregionů větších center, které se nacházejí v různých částech území ČR (viz např. Dostál, Hampl 2002). Významnější vztah lze specifikovat snad jen mezi vzdáleností od Bavorské hranice a nárůstem vysokoškolské vzdělanosti v období 1991-2001, kdy k vyšším přírůstkům docházelo dále od naší západní hranice (tuto tendenci lze částečně vysvětlit rozvojem východočeských univerzit, úspěchy především technických oborů v Brně, rozšířením atraktivních oborů na univerzitách ve Zlíně a ve Slezsku atd.).

Dále je zjevné, že oblasti, které měly vyšší podíl vysokoškolsky vzdělaného obyvatelstva v roce 1991 zaznamenávaly i nadále větší nárůst VŠ vzdělaných v celém transformačním období. Obecně lze říci, že vyšší úroveň vzdělání obyvatelstva dále kumulativně ovlivňuje i nižší vzdělanostní úrovně v jednotlivých oblastech, snad kromě učňovského vzdělání (viz přímý efekt UNIV91 na VOCED01 -0,73). Dle očekávání se projevil také poměrně silný efekt podílu vysokoškolsky vzdělaných obyvatel na výši mezd (přímý efekt 0,61) a tendence k poklesu průměrné mzdy s narůstající vzdáleností od Prahy (přímý efekt -0,39).

Obr. 5.6.1.: Kauzální model - vlivy vysvětlujících proměnných na úroveň percepce českých regionů zahraničními firmami



Zdroj: Vlastní výpočet.

Stěžejní částí interpretace tohoto explanačního modelu jsou však celkové, přímé a nepřímé efekty vstupních proměnných na diferenciaci v percepci regionů, která je reprezentovaná konečnou závislou proměnnou PERCEPTION (viz tabulka 5.6.1.). Z explanačního modelu opět vyplývá, že obecně jsou více ceněny mikroregiony s vyšším podílem vysokoškolsky vzdělaného obyvatelstva na začátku transformačního období (rok 1991) a s rostoucím podílem obyvatelstva s vysokoškolským vzděláním v letech 1991-2001 (viz přímé efekty 0,49, resp. 0,44). Jak již bylo zdůrazněno v předcházející podkapitole, zahraniční firmy ukazují určitou tendenci zajímat se i o oblasti s kvalifikovanou dělnickou silou, i když již v menší míře (viz přímý efekt 0,11). Dále je nutné podotknout, že oblasti s vyšším podílem obecného středoškolského vzdělání naopak nejsou zahraničními firmami vysoce hodnoceny (přímý efekt -0,29).

Jak již bylo konstatováno v podkapitole 5.5., vzdálenost od Prahy se také ukazuje jako důležitý faktor, který snižuje hodnocení regionů v očích zahraničních podnikatelů (viz negativní přímý efekt -0,42), v menší míře působí podobným způsobem i poloha vůči hranici s Bavorskem (negativní přímý efekt -0,18). Tyto tendence jasně ukazují, že obecně jsou preferovány oblasti s vyšší úrovní kvality lidských zdrojů, vyšší životní úrovní a s vyššími mzdami (viz také přímý efekt proměnné WAGE02 0,24).

Tab. 5.6.1.: Vlivy vysvětlujících proměnných na úroveň percepce českých regionů zahraničními firmami

Vlivy na PERCEPTION			
	Celkem	Přímý	Nepřímý
DISTPRG	-0,42	-0,42	0,007
DISTBA	-0,19	-0,18	-0,006
UNIV 91	0,55	0,49	0,062
UNI9101	0,38	0,44	-0,064
SECOED01	-0,33	-0,29	-0,036
VOCED01	0,09	0,11	-0,022
WAGE02	0,24	0,24	--

Zdroj: Vlastní výpočet.

Závěrem tohoto explanačního rozboru je nutno podotknout, že v celém modelu hrají roli především samostatné přímé efekty jednotlivých proměnných. Nepřímé efekty (viz tabulka 5.6.1.) jsou velmi slabé a tudíž v regresním modelu nenacházíme v podstatě žádnou proměnnou zprostředkující nepřímé efekty v diferenciaci preferencí v souboru 70 územních jednotek ČR.

5.7. Komponentní analýza

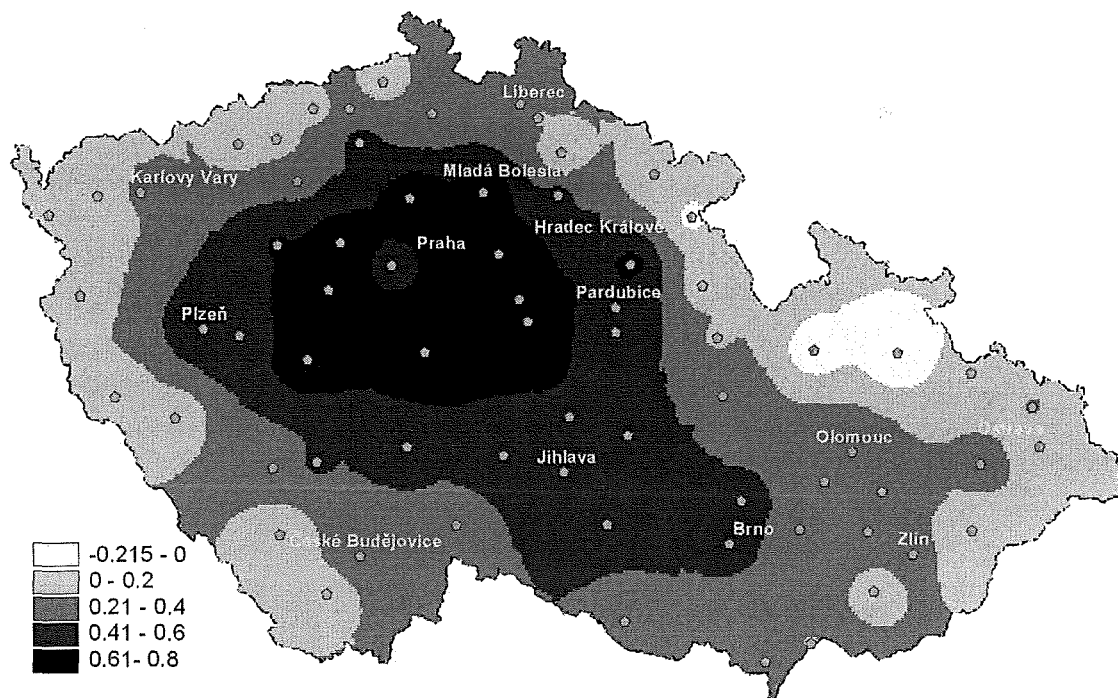
Celkové hodnocení regionů a kartografická metoda prezentace jsou dobrými nástroji, které informují o všeobecných preferenčních trendech zahraničních investorů v ČR. Chceme-li však odhalit vzorce, které se skrývají v datech za jednotlivé respondenty a objevit faktory formující preferenční vzorce, potom kartografická analýza ani regresní analýza nejsou dostačujícími metodami. V další fázi empirické části této pilotní studie

byla proto původní (netransponovaná) datová matice podrobena komponentní analýze. Jako proměnné tu vystupovala hodnocení jednotlivých okresů. Z korelační matice byly extrahovány ortogonální (čili korelačně vzájemně nezávislé) komponenty. Pro rotaci ortogonálních komponent byla zvolena metoda Varimax, která maximalizuje varianci zátěží na extrahovaných komponentách. V matici komponentních zátěží se pak nachází vyšší hodnoty a celkový rotovaný výsledek komponentní analýzy je většinou lépe interpretovatelný.

Problémem však může být správně rozhodnout, kolik komponent extrahovat. V případě preferencí zahraničních investorů pro české regiony se ukázalo jako nejlepší extrahovat pět komponent. Tři extrahované komponenty v tomto případě nevedly ke kvalitní interpretaci, neboť neodhalovaly žádný výrazný interpretovatelný prostorový vzorec (v podstatě by se jednalo o tři velké, relativně heterogenní oblasti), obdobná situace nastala i u čtyř komponent, kde se „slévaly“ různorodé oblasti v rámci jedné komponenty. Rotace pěti komponent nakonec pro případ ČR nabízí nejlepší možnost interpretace ve smyslu spojení jednotlivých komponent s určitými lokalizačními faktory či skupinami lokalizačních faktorů.

Komponentní zátěže jsou zde použity k vyznačení regionů, které patří do jedné společné oblasti. Neznamená to však, že vyšší zátěž na příslušné komponentě značí také vysoké hodnocení. Spíše jde o to, že respondenti dávali těmto oblastem stejné hodnocení, ať již vysoké či nízké. Oblasti vymezené na základě komponentních zátěží pro jednotlivé komponenty tak představují spíše „typické“ oblasti hodnocení, tudíž oblasti, které mají pro respondenty nějaký společný jmenovatel, tendenci preferovat, či nepreferovat, určité typy oblastí v rámci ČR. Výsledky komponentní analýzy jsou zobrazeny v obrázcích 5.7.1. až 5.7.5.

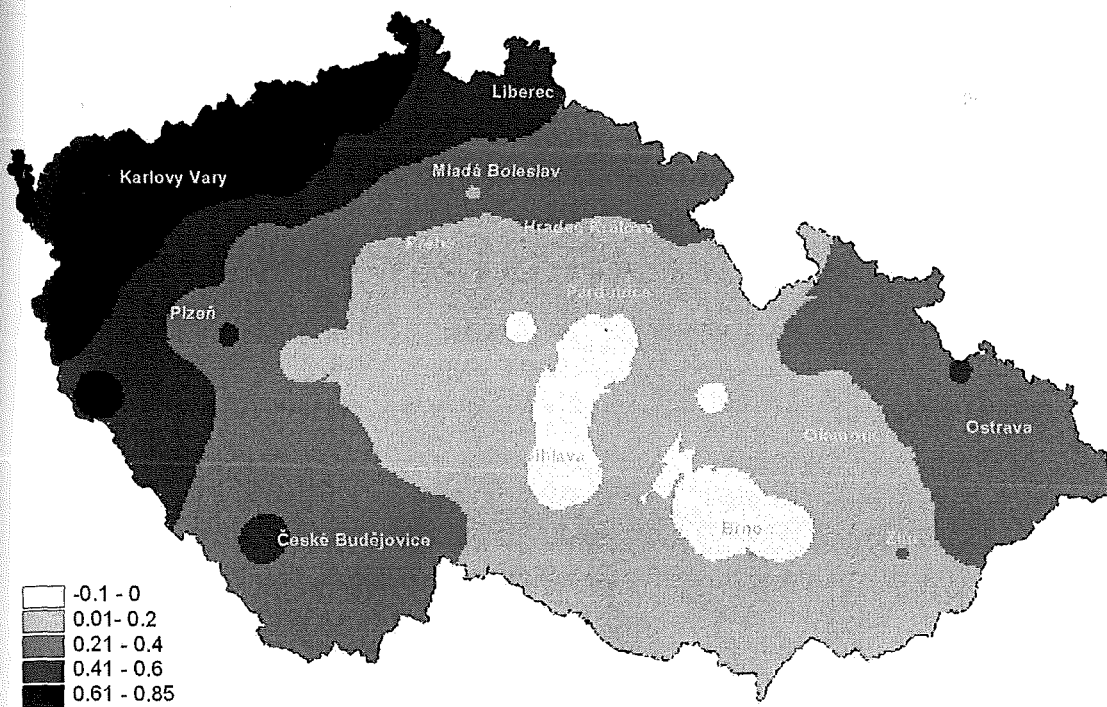
Obr. 5.7.1.: Výsledky komponentní analýzy - zátěže na první komponentě



Zdroj: Vlastní zpracování.

První komponenta, vyznačená v obr 5.7.1., představuje v podstatě obdobný vzorec jako mapa celkových preferencí územních jednotek ČR a vyjadřuje rozdíl mezi centrální částí republiky a periferními oblastmi. Zcela jasně vyzdvihuje důležitost relativní polohy jednotlivých regionů vůči hlavnímu městu Praze a částečně také perifernosti, která souvisí s celkovou socioekonomickou vyspělostí regionů.

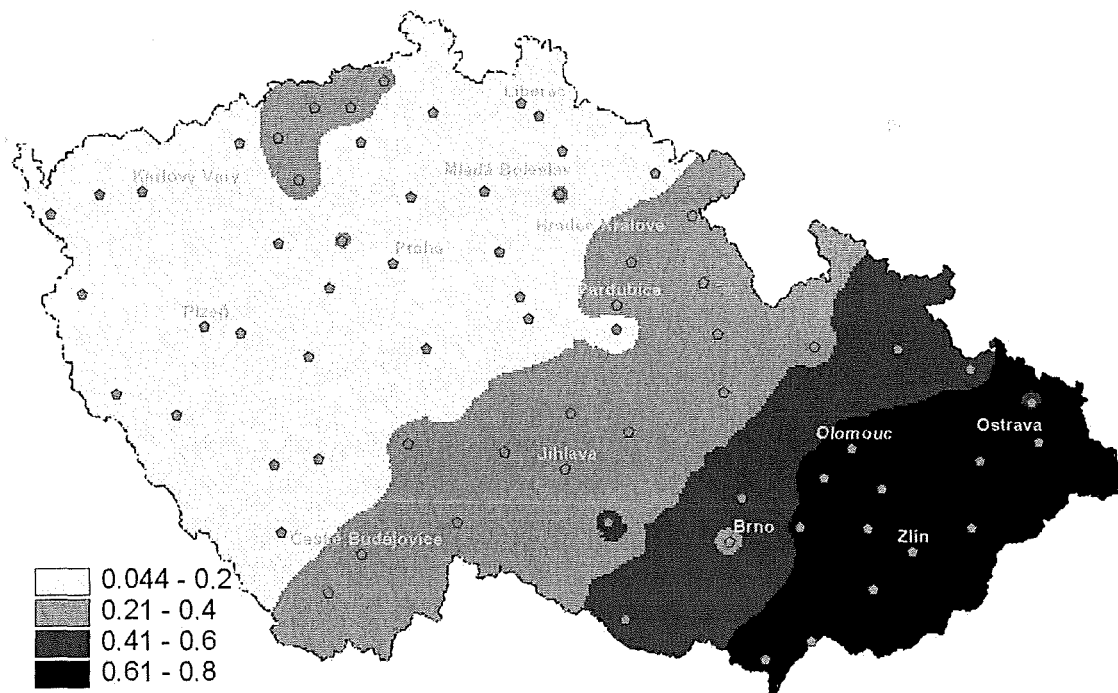
Obr. 5.7.2.: Výsledky komponentní analýzy - zátěže na druhé komponentě



Zdroj: Vlastní zpracování.

Druhá komponenta (obr. 5.7.2.) vykazuje vysoké zátěže v severozápadní a západní části republiky a klesání zátěží směrem k východu. Jedná se o polarizaci mezi polohou mikroregionů v blízkosti k německé hranici a obecně k „Západu“ a východnějšími částmi republiky. Dále tato komponenta reprezentuje periferní regiony severní Moravy a slezských mikroregionů. Vysoké zátěže tak reprezentují většinou oblasti, které sice nevynikají v ukazatelích ekonomické vyspělosti, vzdělanosti, zaměstnanosti apod., ale na druhou stranu, které měly od počátku transformačního období vyšší počet poboček zahraničních firem, poměrně čilou podnikatelskou aktivitu apod.

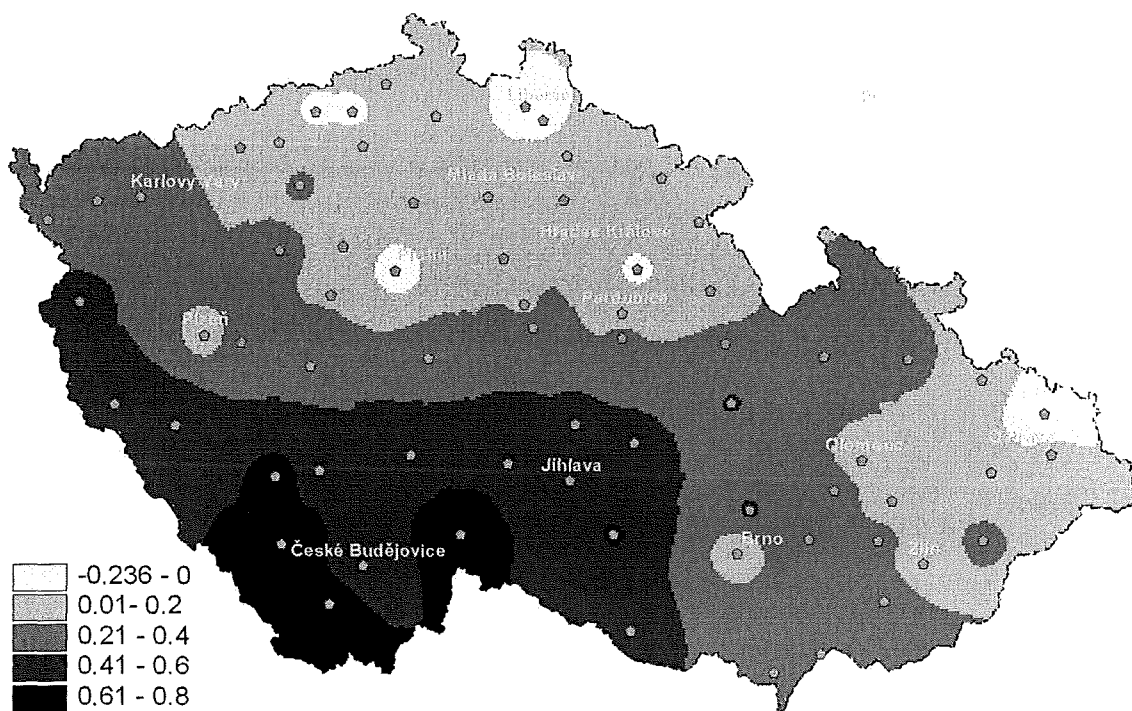
Obr. 5.7.3.: Výsledky komponentní analýzy - zátěže na třetí komponentě



Zdroj: Vlastní zpracování.

Třetí komponenta (obr. 5.7.3.) představuje vysoké zátěže, které naopak reprezentují mikroregiony na východě republiky a ukazují téměř pravidelnou tendenci klesat v zónách směrem k západu. Tuto komponentu můžeme interpretovat jako prostorový vzorec percepce, která dává důraz na levné a kvalitní pracovní síly, tj. vhodné volné lidské a kvalitní endogenní zdroje. Oblasti s vyššími zátěžemi jsou totiž dle regresní analýzy oblastmi s vyšší nezaměstnaností a relativně nepříznivými ekonomickými ukazateli, ale na druhé straně nabízejí dostatek vysokoškolsky vzdělaného obyvatelstva a kvalifikovaných dělníků apod.

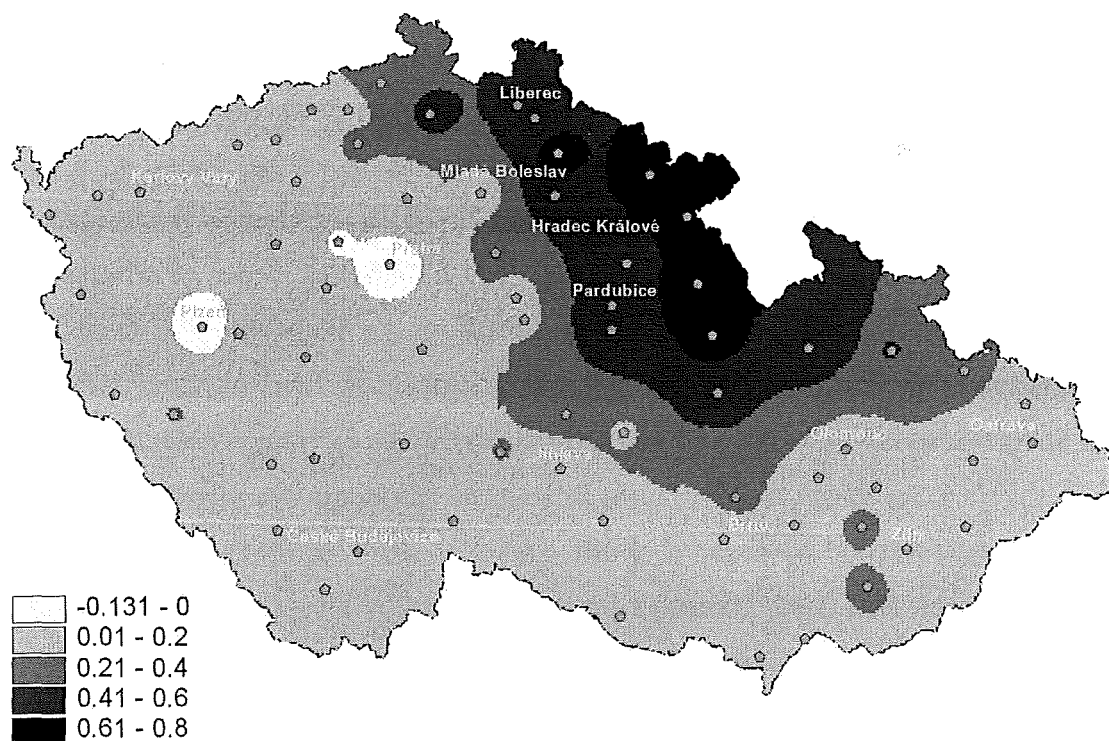
Obr. 5.7.4.: Výsledky komponentní analýzy - zátěže na čtvrté komponentě



Zdroj: Vlastní zpracování.

Čtvrtá komponenta (obr. 5.7.4.) má rovněž nápadné zonální uspořádání. Představuje polarizaci mezi jižní částí České republiky a jejími severními oblastmi. Vzhledem k tomu, že pás vyšších zátěží sahá od jižních Čech a Moravy směrem severně a zabírá také horské oblasti Jesenicka, lze tuto komponentu interpretovat jako dimenzi environmentální kvality a zároveň také kvalitních endogenních zdrojů (rostoucí význam environmentálních faktorů kvality života zdůrazňuje např. také Viturka a kol 2003b).

Obr. 5.7.5.: Výsledky komponentní analýzy - zátěže na páté komponentě



Zdroj: Vlastní zpracování.

Pátá komponenta (obr. 5.7.5.) reprezentuje opět výrazně zonální charakter percepcce a nejvyšší zátěže mají mikroregiony v severních částech území ČR, v horských oblastech Orlických hor, Jeseníků a Krkonoš a jejich podhůří. Tato dimenze může rovněž vyjadřovat kvalitní a stále se zlepšující přírodní prostředí, s výraznou estetickou kvalitou krajiny a významnou rekreační funkcí v rámci území ČR. Tuto interpretaci podporují i negativní zátěže v mikroregionech obou největších českých měst – Prahy a Plzně.

5.8. Shrnutí

Na základě dat získaných dotazníkovým šetřením byla v této pilotní studii vytvořena základní mapa hodnocení jednotlivých českých mikroregionů firmami zahraničních

investorů. Tato prvotní mapa preferencí ukazuje zcela jasnou preferenci centrální části území České republiky, tj. hlavní město Prahu a jeho širší okolí. Jako další vrcholy vystupují větší české aglomerace (tvořící mezo-regionální hierarchickou úroveň) a jejich okolí s tím, že i větší města, která jsou však v periferních oblastech, jsou hodnocena v preferencích na nižší úrovni. Třetím hlavním rysem této základní mapy jsou zcela jasné nízké úrovně preferencí periferních oblastí ČR.

Dále bylo zkoumáno, jaký vliv na hodnocení českých regionů mají jednotlivé charakteristiky respondentských firem. Tyto firemní charakteristiky však ovlivňují toto hodnocení jen velmi slabě a signifikantní vliv se vždy projevil jen u některých okresů. Nicméně další rozbor specifických map dle jednotlivých firemních charakteristik odhalil některé zajímavé skutečnosti. Největší vliv na celkové hodnocení regionů mělo současné umístění sídla pobočky zahraniční firmy v České republice. Nejvýraznějším rysem všech preferenčních map dle sídla firmy je bezesporu preferování své vlastní lokality a dále preferování velkých aglomerací a centrální části ČR. Rozdíly v mapách preferencí existují také podle toho, zda daná firma spravuje pobočky jen v ČR nebo i v dalších zemích. Prostorový vzorec preferencí je ovlivněn i odvětvím, ve kterém firmy působí. Firmy ze zpracovatelského průmyslu mají tendenci kopírovat obecný vzorec preferencí – vysoké pozitivní hodnocení pro mikroregiony ve střední části území ČR a velké aglomerace, zatímco firmy podnikající v dalších odvětvích si již vybírají více specializované regiony. Extrémem je pak vrchol terciéru – odvětví finančnictví – kde firmy preferují v podstatě jen vybraná velká regionální centra a zbytek území ČR zůstává bez zájmu investorů tohoto odvětví.

Regresní analýza lokalizačních faktorů na celkovou percepci 70 územních jednotek ukázala, že cca 74 % variance v hodnocení regionů může být vysvětleno s pomocí několika málo explanačních proměnných. Především se jedná o efekt vzdálenosti od Prahy (slaběji od Bavorských hranic). Významný efekt mají také proměnné vyjadřující míru vzdělanosti v jednotlivých vzdělanostních kategoriích, především podíl vysokoškolsky vzdělaného obyvatelstva a také jeho nárůst během transformačního období se ukázaly jako klíčové determinanty diferenciací v úrovni preferencí mikroregionů. Zajímavé je, že mikroregiony s vyšším podílem středoškolsky vzdělaných obyvatel jsou preferovány zahraničními firmami méně. Společným jmenovatelem explanace je kvalifikovaná pracovní síla, ať už odborníci či dělníci, tj. kvalitní endogenní zdroje. Vliv má také socioekonomická úroveň jednotlivých regionů. Hlavními faktory ovlivňujícími hodnocení regionů zahraničními podnikateli jsou tudíž

relativní poloha, endogenní lidské zdroje a socioekonomická úroveň sledovaných územních jednotek.

K podrobnějšímu pohledu na faktory, které se skrývají za hodnocením regionů jednotlivými respondenty, byla též použita komponentní analýza. Byla použita rotace pěti komponent, které umožnily interpretaci hlavních dimenzí v preferenční mapě zahraničních investorů. Oblasti vymezené komponentními zátěžemi představují části území ČR, které jsou v polarizaci z pohledu a vnímání zahraničních firem. V rámci interpretace jednotlivých komponent ve smyslu lokalizačních faktorů je možné první vyextrahovanou komponentu označit jako dimenzi reprezentující význam relativní polohy vůči Praze a druhou komponentu jako faktor ukazující význam relativní polohy vůči západní hranici ČR. Třetí komponenta představuje oblasti s vhodnými a disponibilními endogenními zdroji, obdobně lze čtvrtou a pátou komponentu interpretovat jako dimenze, které reprezentují preference různých regionů ČR s kvalitním životním prostředím a endogenními zdroji. Na základě těchto hodnocení se dá usuzovat, že komponentní analýza obohatila výsledky vícerozměrné regresní analýzy ještě o další „skryté“ faktory, mj. o estetickou a rezidenční kvalitu prostředí mikroregionů.

Je tedy jasné, že výsledky této pilotní studie naznačují, že Česká republika by i nadále mohla při přitahování zahraničních investorů postupovat cestou zvyšování vzdělanosti a obecně kvality lidských zdrojů. Vzhledem k výrazné preferenci pro střední část území republiky, a především pro Prahu a okolí, by ale také měla být uvažována masivní propagace ostatních regionů (včetně periferií) s kvalitními endogenními zdroji a posílení ochrany přírody horských oblastí ČR vzhledem k významu rezidenčního a estetického faktoru (nejen) pro zahraniční investory.

III. část

6. KONTAKTNÍ SYSTÉMY, MODERNÍ AGLOMERAČNÍ VÝHODY A ZAHRANIČNÍ INVESTOŘI

6.1. Úvod

Šestá kapitola této disertační práce je zpracována formou článku publikovaného autorkou ve sborníku České geografické společnosti, ke kterému je přidán krátký úvod a také doplňující poznámky.

Článek poskytuje teoretické zarámování druhého empirického šetření, které bylo podniknuto v rámci této pilotní studie (viz metodika a výsledky v kapitole 7). Seznamuje čtenáře s nejpoužívanějšími termíny a tezemi z oblasti problematiky kontaktních systémů, moderních aglomeračních výhod a sítí spolupráce v souvislosti s novými organizačními formami produkčních systémů v území, kterým je v současnosti věnována stále rostoucí pozornost v zahraniční literatuře. Metodologicky lze tento článek označit jako rešerši zásadních zahraničních studií zabývajících se danou tématikou.

Vedle teoretického zarámování následujícího empirického šetření a představení hlavních tématických celků tohoto šetření – kontaktních systémů a moderních aglomeračních výhod – je v závěru článku představeno několik otázek a problémů, které by mohly být předmětem dalšího výzkumu. Na většinu z těchto otázek se šetření v kapitole 7 pokouší odpovědět. Úvodem je také zapotřebí podotknout, že ještě stále je velký prostor pro badatelskou práci v oblasti kontaktních systémů, role informací, lokálního prostředí atd., jež jsou v rámci české sociální geografie spíše opomíjenými tématy výzkumu.

6.2. Kontaktní systémy, moderní aglomerační výhody a zahraniční investoři

Spilková, J. (2004): Kontaktní systémy, moderní aglomerační výhody a zahraniční investoři. Sborník ČGS 109, č. 3, Česká geografická společnost, Praha, s. 252-265.

ROZHLEDY

JANA SPILKOVÁ

KONTAKTNÍ SYSTÉMY, MODERNÍ AGLOMERAČNÍ VÝHODY A ZAHRANIČNÍ INVESTOŘI

J. Spilková: *Contact systems, modern agglomeration advantages and foreign investors*. – Geografie – Sborník ČGS, 109, 3, pp. 252–265 (2004). – So far, research on behaviour of foreign investors, their location decisions and contact systems and changing meaning of agglomeration advantages have been on the margin of both theoretical and empirical research in the Czech geography. This article is an introduction to these research problems that gain rising importance due to increasing foreign direct investments in the Czech Republic and also due to political efforts to support successful settlement of current foreign investors. First, the article explains the notion of contact system and gives a review of the most important literature concerned with this field of study. Second, it deals with the role of information in the modern competitive environment and with the new meaning of agglomeration advantages. Crucial theses on the topic are presented and briefly discussed. Finally, a further research agenda is sketched out and key research questions are outlined. **KEY WORDS:** foreign investors – transition economies – contact systems – agglomeration advantages – information – networks – knowledge – geographical proximity.

1. Úvod

V posledním desetiletí minulého století byly v rámci přechodu české ekonomiky k tržnímu hospodářství uskutečněny některé systémové změny na makroekonomické úrovni. Postupná liberalizace vnitřních a vnějších vztahů vedla mimo jiné také k otevření se české ekonomiky pro mezinárodní obchod, k vytvoření podmínek pro vstup zahraničních investorů, čili zahraničního kapitálu, a ke konvertibilitě naší měny.

Právě vstup zahraničních investic se pak stal jedním z klíčových indikátorů při kvantifikování míry globalizace české ekonomiky a zároveň frekventovaným tématem mnoha prací z řad ekonomů i geografů (k významu zahraničních investic blíže např. Oxelheim 1993; Dunning 1994; Víturka 2000, 2002; Rajdlová 2003; Pavlínek 2003 a další). Role zahraničních investic je mnohem důležitější právě v transformujících se (postkomunistických) ekonomikách, mezi které česká ekonomika patří¹. Faktor levné (či levnější) pracovní síly se stále jeví jako tradiční důležitý lokalizační faktor zahraničních investorů, avšak podporuje posun ve směru odvětví s nižší přidanou hodnotou. Pro úspěšnost reintegrace a restrukturalizace české ekonomiky je však důležité nastoupit na cestu post-industriálního vývoje a kopírovat světové ten-

¹ V roce 2001 dosáhl kumulovaný objem přímých zahraničních investic od počátku transformačního období směřujících do ČR 982,3 miliardy Kč, což představovalo nárůst o 164 miliard oproti minulému roku. Tato suma představuje investice do cca 3 700 společností. Největších 70 společností obdrželo 50 % přímých zahraničních investic celkem (FOREIGN DIRECT INVESTMENT, ČNB 2003).

dence, kde se pozornost přesouvá od materiálových toků k tokům finančním a především informačním.

Česká ekonomika na vstupu do složitého konkurenčního prostředí EU stojí před naléhavou potřebou dalšího zvyšování své konkurenceschopnosti. Je nutno hledat a budovat komparativní výhody, které odpovídají současnému stupni vývoje světové ekonomiky a zohledňují situaci na globálních trzích. Pozornost od tradičních výrobních faktorů a zacházení s nimi se přesouvá k méně uchopitelným (v tradičním slova smyslu) faktorům, jako jsou právě informace a zacházení s nimi pro dosažení dlouhodobého udržitelného ekonomického růstu, role příznivého lokálního prostředí a všeobecná chuť spolupracovat založená na vysoké míře důvěry. Právě těmto faktorům a jejich zarámování ve vybrané odborné teoretické literatuře se mj. věnuje tento článek.

Problematika chování zahraničních investorů, jejich kontaktních systémů a měnícího se významu aglomeračních výhod nebo nevýhod jejich lokalizace však byla také v České republice dosud na okraji teoretického a empirického výzkumu. Cílem článku je stručně představit tuto novou problematiku, která nabývá na důležitosti v souvislosti se stále rostoucím významem zahraničních investic v ČR a se snahou o jejich zakořenění. V první části článku je tedy vysvětlen pojem kontaktní systém a stručně představena nejdůležitější relevantní literatura týkající se kontaktních systémů. Druhá část je pak věnována novému chápání aglomeračních výhod a souvisejícím pracím z oblasti teorie regionálního vývoje. Vyzdvížena je role informací a znalostí, role příznivého lokálního prostředí a vzniku sítí spolupráce a nových organizačních forem územních produkčních systémů. V závěru příspěvku jsou shrnuty hlavní myšlenky článku a nastíněna možná výzkumná agenda této nově studované problematiky.

2. Kontaktní systémy a jejich sledování

Informovanost, dostatek informací obecně, je základní podmínkou, jak přispůsobovat chod firmy a jednotlivé její aktivity požadavkům dynamického konkurenčního prostředí. Na informace je pohlíženo jako na výrobní faktor a úspěšná restrukturalizace vyžaduje mimo jiné vytvoření spolehlivých informačních a komunikačních vazeb s ostatními aktéry v okolí restrukturalizující se firmy. Při restrukturalizaci, ale i podnikání jako takovém, jsou pak podnikatelské informace významným firemním zdrojem, o který je nutno stále pečovat a přiměřeně jej chránit (Vodáček 1998).

V rámci strukturální a regionální politiky je dnes reintegrace do světové globální ekonomiky založena na aktivním formování regionálních sítí rozvoje, spolupráce a modernizace. Zásadní úlohu v těchto tendencích hraje právě příliv zahraničního kapitálu a schopnost místních aktérů umožnit jeho zakořenění v lokálních sítích spolupráce. Strategické spojení se zahraničním partnerem může být samo o sobě jedním ze způsobů jak přistoupit k procesu restrukturalizace. Vznik fungující regionální sítě rozvoje s přítomností zahraničního partnera však vyžaduje vybudování kvalitního komunikačního a informačního systému a institucionální síť umožňující všestrannou spolupráci a rozvoj každé zapojené organizace. Důležité je také dlouhodobé udržení systému a spolupráce nejen v počátečních etapách projektů se zahraniční účastí, ale vytváření podmínek pro další spolupráci a rozvíjení takovýchto systémů.

2.1. Počátky studia kontaktních systémů a průkopnické práce tohoto období

Průkopnickou prací v oblasti kontaktních systémů je článek B. Thorngrena (1970), který tvrdí, že výměna informací může spotřebovávat značné zdroje a je tak významnou činností v rámci podnikových aktivit. Kombinace aktérů, kontaktních vzorců a kontextu komunikace se může opakovat s určitou pravidelností a tím formovat kontaktní systém. Dochází k tomu, že rozličné vzory kontaktních systémů jsou použity v různých situacích a že zlepšená výměna informací a její zrychlení kupodivu vedlo k další prostorové koncentraci podnikání. Dále upozorňuje na to, že forma kontaktního systému může usnadnit nebo naopak omezit rozvoj v jednotlivých regionech. Kontaktní systém může také působit coby nadstavba, spojující rozdílné organizace dohromady (viz např. skupiny spojené materiálovou výměnou, tzv. commodity chain organization). Varuje však před polarizací na informačně bohaté aglomerace a na oblasti s méně příležitostmi pro kontakty.

Každá podnikatelská aktivita či aktivita v rámci firmy vyžaduje přístup k informacím. Jednotlivé aktivity a jejich charakter se však v požadavcích na informace liší. Např. podle toho, k jakému účelu bude informace sloužit, či podle časového horizontu, jak dlouho bude využívána. Ehrlemark (1964, cit. v Thorngren 1970, s. 413) rozlišuje mezi programovanými procesy, vztahujícími se k rutinním úkolům v rámci firmy, jako je např. pohyb materiálu a jednoduché opakující se transakce s okolím, a plánovacími procesy, které jsou spojeny se změnou programovaných procesů. Třetím typem jsou podle něj orientační procesy, které se snaží řídit plánovací procesy dle potřeb a změn v okolí firmy. Je důležité podotknout, že každý z těchto procesů má naprosto odlišné požadavky na své vztahy s okolím a stejně tak rozdílné požadavky na formu komunikačního systému či dostupnost partnerů, stejně jako na vnitřní řídicí mechanismy uvnitř firmy.

Při sledování struktury kontaktních systémů Thorngren opět rozlišoval jejich tři typy – pro jednotlivé procesy vždy vlastní kontaktní systém. Kontaktní síť programovaných procesů tvořila asi 70 % a je charakterizována rychlými a krátkými kontakty; sledujícími koordinaci rutinních záležitostí. Kontaktní síť plánovacích procesů představovala telefonní i osobní kontakty s ustavenými a známými protějšky, na většinou předem známé téma. Kontaktní systém orientačních procesů pak tvořila sofistikovaná a časově náročná setkání, tedy pouze osobní kontakty. Schůzky se plánují déle a předem, čas kontaktu je také delší (i několik hodin) a účastníků se sejde více. Hledají se nové nápady, kombinace lidí, technik a trhu vstupujících do systému se rozšiřuje.

Z Thorngrenovy práce také vyplývá, že nové komunikační technologie nabídnou možnost volnější lokalizace rutinním, tj. programovaným, aktivitám. Plánovací a především orientační aktivity však zůstanou závislé na osobním kontaktu a na lokalizaci v blízkosti kontaktních partnerů či v jejich výhodné dostupnosti.

Další z nejvýznamnějších prací v oblasti studia kontaktních systémů pochází z pera Gunnara Törnqvista (viz Törnqvist 1970). Jako výsledek aglomerace podniků a jednotlivců označuje Törnqvist rostoucí informační hustotu regionu. Regionální systém je propojen toky materiálu, osob a informací. Přesun zaměstnanosti směrem k terciéru a přechod od industriální k post-industriální společnosti pak nutně v době vzniku této studie směřoval zájem od oblasti studia toku zboží a pracovních migrací (kterým byla věnována řada stu-

dí) k informačním tokům a jejich studiu (ale také ke studiu strukturálních změn a růstu významu kvartérních aktivit).

Ve své práci rozlišoval mezi přímým a nepřímým přenosem informací. Pro přímý přenos informací je nezbytnou podmínkou osobní kontakt mezi jedinci, zatímco nepřímý přenos informací se může dít za použití korespondence či telekomunikační techniky. Zcela suverénně se ukázalo, že pokud jde o kvantitu, nepřímé kontakty dominují kontaktním aktivitám obecně. Dále se však soustředil pouze na osobní kontakty, protože osobní kontakty jsou efektivnější než ostatní výměna informací a pouze ony měly vliv na lokalizaci ekonomických aktivit.

Törnqvist (1970) uvádí, jaké jsou výhody přímých osobních kontaktů. Důležité však je, že množství a kvalita osobních kontaktů závisí na kategoriích zaměstnanců a jejich postavení v zaměstnání. Cituje také některé studie kontaktů z 50. a 60. let, kdy se ukázalo, že technologické pokroky v komunikačních technologiích nezredukovaly základní potřebu setkávat se osobně a některé kontakty zkrátka nemohou být úspěšně nahrazeny telekomunikacemi či novými technologiemi, ale vyžadují osobní kontakt (Törnqvist 1970; Dostál 1984). Následná šetření se pak soustředila na to:

- jak identifikovat pracovní funkce, které jsou závislé na přímém osobním kontaktu
- jak měřit čas strávený těmito kontakty
- jak zjistit zda informační proudy mezi jednotlivými aktéry mají nějaký pevný vzorec.

Mezi nejzásadnější zjištění pak můžeme počítat to, že množství kontaktů souvisí s vnitřním dělením organizace na výrobní jednotku a administrativní jednotku, přičemž osobní kontakty jsou většinou výdobytkem právě té administrativní. I v rámci administrativní jednotky pak existují rozdíly v kontaktních kompetencích a kontaktní aktivita je závislá na pozici v zaměstnání. Nejvíce kontaktů pak nalezneme mezi stejnými úrovněmi jednotlivých organizací a většinou také v rámci jednoho sektoru. Prostorový pohled pak potvrdil koncentrační tendence a ukázal, že nejvyšší počet kontaktů je realizován v domácím městě podniku a nebo v jeho blízkém okolí, či nejbližším velkém centru (Törnqvist 1970; Dostál 1984, s. 22-23). Domnívám se, že i dnes, o několik desítek let později, by byl vzorec kontaktního systému obdobný, přestože informační a komunikační technologie dnes dovolují překonat téměř jakoukoliv vzdálenost a bariéry technického charakteru.

2.2. Období rozvoje studia kontaktních systémů a nejdůležitější výstupy dalšího výzkumu

K obdobným závěrům dochází Lars-Olof Olander (1979) ve své stati o kancelářských a administrativních aktivitách obecně a jejich systémech působení. Připomíná, že nejdůležitější výměna informací, co se týče kvality, stále vyžaduje, aby se jedinci setkávali osobně, přestože velká část informací může být přenášena mezi jednotlivými lokalitami díky moderním komunikačním technologiím. V souvislosti s podobnými otázkami ohledně jednotlivých aktivit ve firmě pak byly zkoumány právě časové náklady, plánovací čas, počet aktérů v různých kontaktních systémech a jejich prostorové rozložení.

Olanderova práce je významná také tím, že nabízí přehled některých starších studií kontaktních systémů. Carlson (1951, cit. v Olander 1979) začal s obdobným výzkumem již v roce 1951 a věnoval se tomu, jak vrcholoví manažeři rozdělují svůj čas mezi různé aktivity ve firmě. Jasně dokazuje, že vel-

ký podíl jejich času je věnován právě zacházení s informacemi a setkávání různého druhu.

Goddard (1973, cit. v Olander 1979) obdobně sledoval kontaktní systémy organizací v Londýně a také těch, které decentralizovaly svoji strukturu z Londýna do ostatních regionů v Anglii. Došel pak k tomu, že existuje několik skupin možností a překážek, které ovlivňují kontaktní chování organizací a mnoho z nich je totožných právě s těmi, které navrhl Olander (1979). Mezi některé předpoklady a nebo naopak některé překážky řadí např. individuální představy o prostředí, administrativní a legislativní pravidla, problém individua jako nedělitelného zdroje v čase, dopravní systémy, strukturu prostředí atd. Pro další výzkum Olander navrhuje sledovat volnost, kterou nabízejí, nebo naopak snižují, různé možnosti a překážky v komunikaci a důležitost a vliv, který mají na systémy aktivit, které dohromady tvoří jednotlivé organizace. Důležité bylo především to, že Olander se nevěnoval pouze překážkám a předpokladům technického charakteru, ale zmiňoval již také psychologické a sociální bariéry či naopak předpoklady komunikace (a poukázal i na důležitost retrospekce přístupů k dané problematice).

V rámci švédské školy se pak kontaktům věnoval ještě Hedberg (1970, cit. v Olander 1979), jež sledoval časové výdaje na personální kontakty a jejich funkční a regionální distribuci pro různé funkce v mnoha organizacích. Sahlberg (1970, cit. v Olander 1979) zpracoval studii funkční a regionální struktury kontaktní práce různých organizací prostřednictvím údajů ze švédských vnitřních leteckých linek. Charakteristické závěry vyplývající z jejich studií jsou především tyto: setkávání se většinou odehrává v rámci regionu či v ostatních nejbližších regionech a časové výdaje na cestování za kontakty tvoří velkou část pracovní náplně vybraných jedinců. Ve své další práci s Engströmem (Engström, Sahlberg 1973) dále rozvíjeli metody studia společnosti jako kontaktního systému. Tvrdí také (Engström, Sahlberg 1973, s. 11), že potřeba osobních kontaktů mezi zaměstnanci v soukromém a veřejném sektoru představuje jednu z hlavních hnacích sil regionálního rozvoje, zvláště pak ve společnostech vstupujících do post-industriálního stádia². Proces, který vedl k aglomeraci na kontaktu závislých klíčových pracovníků (a tím i ekonomických aktivit a populace do několika městských regionů), může být popsán jako řetězec kauzálních vazeb, které vyvolaly multiplikační a kumulativní efekty. Tyto efekty je pak nutno uvažovat, když se snažíme interpretovat regionální organizaci a lokalizaci různých ekonomických aktivit. Jednoduše řečeno, sledujeme-li jakoukoliv regionální ekonomiku a její produkční systém, neobejdeme se bez studia vztahů mezi jednotlivými aktéry, ať již formou sledování kontaktních systémů či např. formou sledování vzniku různých nových organizačních forem v regionu.

Novější práce pochází z pera Kerstin Cederlundové (1980), která se věnovala kontaktním systémům v institucích veřejné správy. Do svého výzkumu zapojila i zajímavé přístupy tzv. time geography, tj. kdy během dne nastává nejvíce kontaktů, jak dlouho trvají jednotlivé druhy kontaktů apod. Primárně se snažila zjistit, zda telefonní a osobní kontakty mají stejný vzor, což se potvrdilo. Zásadní pak byla otázka, zda by byla možná substituce pro osobní kontakt – tj. nějaká jiná možnost výměny informací. V odpovědích na tuto otázku se pak potvrdilo, že osobní kontakty stále zůstávají v mnoha oborech a situacích (např. plánovací aktivity, výzkum a vývoj atd.) nenahraditelné

² V sedmdesátých letech do byla právě švédská společnost. ČR však vstupuje do tohoto stádia v současné době, a tak lze jeho závěry aplikovat na současnou situaci naší společnosti.

i přes existenci a rozvoj moderní komunikační techniky. K obdobnému závěru bychom zajisté došli i dnes, přestože komunikační technologie jsou již na mnohem vyšší úrovni. Tuto skutečnost je však nutno potvrdit empirickým výzkumem. Je přitom paradoxní, že právě dynamický rozvoj nových technologií (digitální ústředny, mobilní telefony) a také vztahů v informační společnosti (ochrana dat) prakticky znemožňuje provést dnes obdobný výzkum jako Cederlundová (1980)³. Kerstin Cederlundová se věnovala kontaktním systémům i později, v současnosti je však pozornost jejího výzkumu (a jejích kolegů z University v Lundu) zaměřena na kontaktní systémy švédských univerzitních pracovišť (blíže např. Cederlund 1999).

3. Moderní aglomerační výhody - informace, prostředí, spolupráce

Aglomerací jednotlivých firem se vytváří tzv. externí úspory, čímž jsou myšleny ekonomické a další výhody, kterých dosahují jednotlivé firmy, když operují v blízkosti jedna druhé. Takto seskupené firmy využívají společného trhu materiálů, pracovních sil, dopravních a komunikačních zařízení, obchodních služeb, služeb specialistů a odborných poradců a vzájemně tak snižují riziko z podnikání pro každou firmu. Vzájemná blízkost jim umožňuje flexibilně reagovat na změny trhu atd. (viz aglomerační úspory v pojetí Marshalla 1920). Stejně tak jako výhody z aglomerace mohou však vznikat i nepříznivé efekty a aglomerační výhody či nevýhody se tak mění v závislosti na typu aktivity a odvětví podnikání (podrobněji např. Törnqvist 1970).

Význam regionálních aglomeračních faktorů se přesouvá k tzv. neobchodovatelným vztahům, kterými jsou konvence, neformální pravidla, zvyky, tradice, ustálené chování ekonomických subjektů v jistých situacích atd. (viz Storper 1997). Právě tyto neobchodovatelné skutečnosti nacházející se v různých typech oblastí, především ale v prostředí obecné podnikatelské nejistoty a neshodné předvídatelnosti budoucích trendů (viz Törnqvist 1970, Dostál 1984), pak tvoří moderní aglomerační výhody⁴. V tomto kontextu se pak zvyšuje potřeba teoretických studií konkurenčních výhod spojených s blízkostí, inovujícím prostředím a sítěmi inovací a informací.

3.1. Role informací a znalostí

Kontaktní systém je tedy podmínkou fungování všech úrovní organizace, neboť zajišťuje informace a jejich výměnu v potřebném množství a struktuře dle potřeb jednotlivých úrovní, aktivit a situačního kontextu.

A. Amin a F. Wilkinson se ve své úvaze (Amin, Wilkinson 1999) zamýšlejí nad tím, jak je v současné době rychle se vyvíjejících technologií a nepředvídatelnosti ekonomického prostředí důležité, aby firmy dokázaly přijímat znalosti, inovace a adaptovat se rychle na měnící se podmínky. Vrací se ke konceptu schopností („competences“, zde chápaných jako konkurenční výhody) organizace, které podle jejich shrnutí představují:

³ Blíže k metodice studií kontaktních systémů a k historii švédského výzkumu viz Persson 1974.

⁴ Dostáváme se tak k novému chápání externích úspor a aglomeračních výhod, které se od tradiční blízkosti ke zdrojům či trhům posouvají směrem k méně uchopitelným charakteristikám transakčních nákladů. Aglomerační výhody jako např. dostupnost kvalifikované pracovní síly a existence výzkumných center, významně ovlivňují konkurenceschopnost či kapacitu pro inovace.

- schopnost přijmout, zapojit a použít externí informace a znalosti
- schopnost učit se a generovat znalosti a informaci v rámci firmy
- dokonalé ovládnutí a rutinní zvládnutí technologií a produkce
- aplikace a efektivnost procedur zaměřených na řešení klíčových problémů
- pochopení poptávky a potřeb uživatelů (Dosi, Malerba 1996, cit. v Amin, Wilkinson 1999, s. 121).

Je jasné, že základem takovýchto schopností jsou pak samozřejmě potřebné znalosti a informace. Klíčovou schopností pak je schopnost tvořit a udržet efektivní sociální vztahy s okolím organizace.

Geografická blízkost tedy zůstává důležitým činitelem, avšak nabývá různých stupňů důležitosti v závislosti na vybraných faktorech. Důležitá je vždy, ale v některých případech může být nahrazena mobilitou aktérů nebo použitím komunikačních technologií⁵. Především je pak geografická blízkost podmínkou výměny informací. Rallet a Torre (2000) ale připomínají, že znalosti již nejsou považovány za veřejný statek, volně dostupný v ekonomice. Klíčové je rozdělení mezi dvěma typy znalosti – nekodifikovanými (tacitními) a kodifikovanými. Nekodifikovanými se myslí ty znalosti, „které nemůžeme jednoduše přenášet, protože nejsou vysloveny v explicitní formě“ (Foray, Lundvall 1996, cit. v Rallet, Torre 2000, s. 373). Kodifikované znalosti jsou pak zprávy, které lze jednoduše přenášet mezi ekonomickými aktéry i na dálku pomocí telekomunikačních prostředků. Nekodifikované znalosti vyžadují většinou osobní kontakty lidí s podobnými zkušenostmi a zájmy.

Vzniku ekonomiky založené na znalostech („knowledge-based economy“) se věnují také Maskell a Malmberg (1999). Jejich článek se zabývá generováním znalostí a jejich efektům a především pak roli prostorové blízkosti při podněcování firemní konkurenceschopnosti. Maskell a Malmberg (1999) připomínají, že velká část znalostí zůstává v tacitní (tj. nekodifikované) formě v rámci skupiny nebo organizace. Empirické výzkumy ukazují, že v prostředí, kde firmy sdílejí stejné hodnoty, pozadí a chápání technických a obchodních problémů, dochází k výměně nekodifikovaných znalostí. Schopnost vyměnit si jinak čistě interní informaci tak představuje důležitou část konkurenčních výhod prostorových aglomerací a blízkosti jednotlivých firem a odvětví. Takováto výsledná aglomerace různých typů vytváření znalostí zvyšuje atraktivitu regionu s již existujícím atraktivní institucionální vybaveností. Důležitou schopností, na kterou poukazují, je však také schopnost kreativně se odnaučit (např. staré metody) pro to, aby mohlo dojít k novému a efektivnějšímu učení. Právě tato zmínka o kreativním odnaučování je důležitá především pro transformující se ekonomiky, kde lpění na starých metodách práce a komunikace často představuje velký problém a může zásadním způsobem komplikovat komunikaci a spolupráci se zahraničním investorem či jej dokonce zcela odradit od spolupráce s domácími podniky.

Veřejný charakter technologických znalostí a informací je také námětem článku C. Antonelliho (2000). Antonelli navrhuje zvyšovat produktivitu infor-

⁵ Výsostně důležitá je např. u projektů, kde chybí silná autorita, která by koordinovala jednotlivé aktivity a kroky. Aktéři se tak často setkávají při neformálních příležitostech během všech fází projektu. S vyšším podílem neformálních vztahů je také složitější komunikace na dálku. Pokud je projekt vyvíjen organizací s jasně definovanými cíly a silnou centrální aktivitou, pokud je práce jasně rozdělena do jednotlivých úkolů a pokud partneři sdílejí stejné představy, geografická blízkost hraje důležitou roli pouze v některých specifických stádiích projektů, především při spuštění projektu. V oborech náročných na výměnu tacitních znalostí však komunikační technologie nemohou nahradit osobní setkávání.

mací jejich společným sdílením. Tvrdí (2000, s. 537), že „technologické znalosti jsou kolektivní pokud jsou výsledkem procesu, který kombinuje části informací a znalosti, které vlastní různé strany a nedá se s nimi samotnými obchodovat“. Varuje však před zjednodušeným chápáním inovačních systémů a především technologických externalit, které v současné literatuře vystupují jako něco, co je volně dostupného v atmosféře, ovzduší, regionu bez větší námahy. Pro kvalitní komunikaci se musí počítat s výraznými náklady. Pokud v Antonelliho postulátech nahradíme technologické znalosti, jakýmkoliv podnikatelskými znalostmi a informacemi obecně, opět se dostaneme k zásadnímu významu komunikačních systémů v původním slova smyslu a k nezaměnitelné úloze osobní výměny informací v moderním konkurenčním prostředí.

3.2. Role příznivého lokálního prostředí

Tvoření nových znalostí v aglomeracích spolupracujících firem bývá často popisováno vznikem tzv. příznivého lokálního prostředí, což je území se společnými praktikami chování a společnou technologickou kulturou, tj. způsobem jak rozvíjet, přechovávat a šířit znalosti, technické „know-how“, normy a hodnoty spojené s určitou ekonomickou aktivitou. Takovéto prostředí je pak výsledkem, ale i podmínkou pro vzájemné učení. Řada empirických studií (podrobněji viz Maskell, Malmberg 1999) pak potvrzuje vznik a obecný trend prostorové koncentrace uskutečňující se téměř ve všech ekonomických sektorech a vytváření takovýchto kontaktně intenzivních lokálních prostředí. Uvědomujeme si, že význam územní dimenze tedy nabývá nových rozměrů a je nutno ji nově definovat, neboť prostředí samo se stává aktivní součástí ekonomických procesů a novým výrobním faktorem.

Kniha španělských autorů „Innovación y Territorio“ (Caravaca, Gonzáles, Mendéz a Silva 2001) se věnuje inovačnímu prostředí, které definuje jako soubor vztahů, jimiž je protkána geografická oblast výzkumu, a jež spojuje výrobní systém, technickou kulturu a jednotlivé aktéry. Podnikatelský duch, organizační praxe, chování firmy, používání technologií, chápání trhu a „know-how“ jsou další integrální části prostředí. Takovéto prostředí sestává ze systematicky propojených prvků, které však mohou být analyzovány samostatně a reprezentovat různé dimenze sledované problematiky⁶. Tyto prvky představují jen výběr z oblastí studia, které jsou relevantní při sledování a analyzování komunikačního systému v určitém specifickém území.

V procesech lokálního rozvoje hrají důležitou roli sociální hodnoty. Silná lokální identita a podpora podnikatelské aktivity v místě dovoluje překonat i riskantní situace během podnikání. Důvěra mezi podnikateli podporuje kooperaci a transakce mezi místními podniky, což může výrazně snižovat náklady (právě v otázkách důvěry pak může být problém v případě příchozu zahraničních investorů). Etika práce napomáhá zvyšování kvalifikace a rozvoji lidských zdrojů, redukuje sociální konflikty a podporuje proces akumulace kapitálu. Každá regionální situace je navíc výsledkem určitého historického vývoje, který konfiguroval institucionální, ekonomické a organizační prostředí.

⁶ Těmito prvky jsou: místní prostředí (ne v administrativních hranicích, ale spíše jako území s určitými rysy, svými obyvateli či zaměstnanci v něm), soubor aktérů (podniky, instituce, asociace výrobců, veřejná správa, vzdělávací instituce), materiální (infrastruktura, kulturní dědictví, průmyslová zařízení) a nemateriální („know-how“, kultura atd.) zdroje, způsoby komunikace (jak se tvoří vztahy mezi aktéry, jaká je kapacita, jaká je míra konsensu), způsoby učení (kapacita aktérů pro změnu chování, adaptace na změny prostředí, společná technologická trajektorie atd.

Území regionu a místní prostředí je tedy také činitelem regionálního rozvoje, který se vždy zaručuje za udržení a obranu integrity regionu a územních zájmů v procesech rozvoje a strukturálních změn (blíže k tématice např. Granovetter 1973, 1985; Vázquez Barquero 2000; Caravaca, Gonzáles, Mendéz a Silva 2001; Blažek a Uhlíř 2002 a další).

Koncept příznivého lokálního prostředí jasně představuje současný přesun od „aglomeračních výhod chápaných v úzkém ekonomickém smyslu k aglomeračním výhodám v oblasti socio-kulturní“ (Blažek 1999, s. 156) neboli jinak řečeno současný přechod od vyzdvihování významu exogenního rozvoje k zdůrazňování endogenního rozvoje, zaměřeného na vnitřní zdroje regionu, atmosféru, etiku práce, sebedůvěru, spolupráci a efektivní vztahy v regionu atd.

3.3. Síť spolupráce a nové organizační formy produkčních systémů v území

Klíčovou úlohu lokálních faktorů endogenního rozvoje a aktivity lokálních aktérů pro úspěšné fungování jednotlivých českých regionů v rámci EU a jejího konkurenčního prostředí vyzdvihuje také Blažek (2001) a upozorňuje rovněž na novou tendenci regionálního vývoje, kterou je vytváření nových prostorových organizačních forem – shluků a sítí.

Camagni (1991) přichází s novým činitelem, který podle něj převyšuje v některých směrech význam lokálního prostředí. Tímto činitelem je mezifirmní spolupráce a jejím specifickým behaviorálním modelem je síť firem. Do ekonomické teorie (a firemní praxe) tak zavádí jakýsi čtvrtý prostor chování. Vedle organizačního prostoru (růst díky vnitřnímu rozvoji firmy či akvizicím), konkurenčního prostoru (tvořeného tržními transakcemi) a synergického prostoru (představovaného konceptem lokálního prostředí) se tedy vynořuje ještě kooperační prostor a tvoření sítí představuje jeho behaviorální model. Jak uvádí Blažek a Uhlíř (2002, s. 156) „pojetí regionu se v důsledku „síťového“ chápání ekonomiky proměňuje a řada autorů začíná hovořit o regionu jako o průsečíku prostorových vztahů a sítí kontaktů nebo jako o vztahovém prostoru“.

Článek Lundqvista a Olandera (1999) zkoumal mimo jiné, jaký je rozsah a charakter závislosti firem na domácí základně a jak jej ovlivňují různé faktory. Jedním z nejvýznamnějších faktorů se ukázala být právě možnost zakládat horizontální síť mezi firmami stejné technologické kapacity a zaměření a se stejnými požadavky na pracovní sílu. Domnívám se tedy, že v současném socio-ekonomickém výzkumu by se měly více objevovat právě studie regionálních produkčních systémů z pohledu různých prostorových i organizačních forem těchto systémů a také z hlediska sítí spolupráce a „síťování“ jednotlivých aktérů, tím spíše, pokud je do sítě zapojen zahraniční investor působící v regionu.

Právě síť spolupráce hraje totiž zásadní roli při příchodu zahraničních investic do oblastí, jak již bylo uvedeno. V tomto případě jde o tzv. „issue networks“ (podle Brewer 1993), díky kterým jsou spojeny firmy, vládní agentury a další organizace zainteresované na přílivu zahraničních investic do ekonomiky. Takovéto síť usnadňují tok informací mezi účastníky procesů spojených s příchodem zahraničních investic a umožňují potenciálním investorům shromáždit a zhodnotit množství různých typů informací, které jsou potřebné pro jejich rozhodování o projektech příchodu zahraničních investic.

Síť spolupráce mezi jednotlivými aktéry v regionu, ať již soukromými či veřejnými, se staly základem různých prostorově organizačních forem regio-

nálních produkčních systémů. Lokální sítě mezi firmami mohou stimulovat ekonomický růst, viz úspěch tzv. „třetí Itálie“ (práce Bagnasca 1977, Becattiniho 1978 a Brusca 1982, bližší výklad např. Blažek, Uhlíř 2002). Technologický rozvoj a implementace inovací vyžadoval další formy intenzivních lokálních vztahů. S přechodem od fordistického k post-fordistickému způsobu se tyto regionální vazby a jejich potřeba ještě zintenzivnily. Objevily se diskuse o tzv. nových regionálních ekonomikách a pokračovalo se v hledání specifického a jedinečného v regionální dimenzi. Do ohniska zájmu se dostaly regiony inovující, soběstačné, s vysokou kapacitou pro vývoj nových technologií a aplikování těchto technologií do flexibilních výrobních systémů⁷. Principy jako aglomerace více firem stejného zaměření, intenzivní spolupráce a komunikace těchto firem, vyšší inovativnost ve všech směrech a rozvoj specializovaných lokálních institucí jsou však společné všem těmto nově popisovaným organizačním formám (viz Blažek, Uhlíř 2002).

Je tedy jasné, že lokální sítě spolupráce a kontaktní systémy hrají v ekonomice a technologickém rozvoji regionů důležitou roli. Tato skutečnost se pak musí nutně odrazit i v regionální politice. Různé politiky cílené na sdílení informací, znalostí či kompetencí v rámci lokální sítě se stávají doplňkem tradičních politik pracujících s materiální infrastrukturou. Možnosti takovýchto politik jsou však značně omezené, jedním z těchto omezení je např. rozdíl mezi spontánně vytvořenými lokálními sítěmi a sítěmi vytvořenými centrálními institucemi (na tento rozdíl upozorňují již kritiky teorií jádro-periferie, viz diskuse např. Blažek a Uhlíř 2002). Politiky se pak také liší podle toho, zda již spontánní síť existuje nebo ne. Pokud ne, či pokud je pouze slabá, politika jí musí nastartovat nebo rozjet např. pomocí pobídek. Pokud již existuje, je nutno ji podporovat a posilovat rozvíjením vztahů s partnery z odlišných oblastí ekonomického spektra. V obou případech je pak nutno spojit přirozeně vytvořenou síť ekonomických aktérů a institucionální síť představovanou lokálními úřady (Rallet, Torre 2000). V případě příchodu zahraničního investora pak musí regionální politika zvažovat ještě mnohá další kritéria a snažit se efektivně skloubit požadavky zahraničního investora s požadavky místní komunity a podporovat tak dynamický rozvoj sítí spolupráce mezi zahraničními a domácími podniky v regionálním produkčním systému.

4. Shrnutí

Pro budování a udržení konkurenceschopnosti firmy je jednou z nejdůležitějších schopností schopnost přijmout, zapojit a použít externí informace a znalosti a dále schopnost učit se a generovat znalosti a informace v rámci firmy. Pro vyvinutí těchto schopností je naprosto nezbytné vytvořit efektivní síť vztahů s okolím firmy, tj. fungující kontaktní systém a tento systém nadále aktivně budovat, rozšiřovat a prohlubovat. Tato potřeba efektivního kontaktního systému je pak ještě závažnější v případě, že se jedná o firmu zahraničního investora podnikajícího v cizím, dosud neznámém, prostředí, popř. i naopak, pokud jde o českou firmu, která chce dosáhnout na pozici subdodavatele zahraničního investora.

⁷ Ucelený přehled organizačních forem regionálních produkčních systémů nabízí ve svém článku Moulaert a Sekia (2003), kteří je nazývají teritoriálními inovačními modely, ve kterých hlavní roli hraje lokální institucionální dynamika. Rozlišují šest těchto modelů: inovativní prostředí, průmyslový okrsek, regionální inovační systémy, nové industriální prostory, lokální produkční systémy a učící se regiony.

Na rozdíl od předchozích etap výzkumu, kdy se pozornost koncentrovala na inovace v technologickém smyslu a prostředí bylo pouze jevištěm inovační aktivity, v současnosti se pozornost přesouvá k prostředí samotnému, jež se stává více než jen kontextem inovačních a produkčních aktivit vůbec a důležitým zdrojem samo o sobě, neboť pozitivně vnímané prostředí je podle mnoha výše uvedených výzkumů schopno silně podporovat spolupráci a vznik inovací. Přesto však role prostředí nesmí být přeceňována a hlavní roli stále hrají jednotliví aktéři samotní a jejich schopnosti.

Studium organizační formy regionálního produkčního systému se stává jedním z důležitých témat současné výzkumné agendy socio-ekonomické geografie a navazující zásadní otázkou je pak citlivá volba vhodné regionální politiky pro jednotlivé organizační formy. Zvláště nutné je věnovat se této problematice právě v případě, kdy jde o zahraničního investora vstupujícího do regionálního produkčního systému a naší snahu úspěšně jej zakořenit v tomto regionu. V tomto případě je nutno hledat rovnováhu mezi podporou tohoto investora a podporou lokální iniciativy, která by zajistila nastartování růstové dráhy a dlouhodobou konkurenceschopnost regionu založenou právě na efektivních sítích spolupráce v regionu. Zvolené nástroje regionální politiky by měly rovnoměrně reflektovat oba tyto směry a především pak hledat cestu, jak je vhodně propojit.

Článek se snažil seznámit čtenáře s nejdůležitějšími termíny a tezemi v rámci sledované problematiky, která dosud nebyla v rámci české geografie dostatečně rozvíjena. Vzhledem k rozsahu článku nemůže být přehled relevantní literatury vyčerpávající a byly tedy vybrány pouze nejzásadnější studie dané problematiky. Na základě přehledu vybrané relevantní literatury jsou vysvětleny nejdůležitější pojmy, nastíněn význam informací v moderním konkurenčním prostředí a vyzdvihnuto přesunutí k novému chápání aglomeračních výhod.

V rámci sledované problematiky je tedy nutno vytvořit novou metodologii a specifikovat otázky výzkumu. Výzkumná agenda sledované problematiky může zahrnovat např. tyto otázky a problémy:

- Mentální mapy přicházejících zahraničních investorů, jejich percepce podnikatelského prostředí v ČR (rozsáhlý průzkum „jak nás vidí zahraniční investoři“ v rozlišení mezi jednotlivými oblastmi podnikání, zeměmi původu zahraničních investorů atd.).
- Kontaktní systémy a informační hustota – struktura kontaktních systémů, přímé a nepřímé kontakty, časové náklady na komunikaci atd. (intenzivní výzkumy jednotlivých firem a porovnávání výsledků napříč sektory podnikání, oblastmi lokalizace v ČR či zeměmi původu investorů).
- Vývoj kontaktních systémů v průběhu jednotlivých projektů zahraničních investorů či v závislosti na fázi vývoje firmy či životního cyklu výrobku (intenzivní sledování kontaktních systémů individuálních investorů v duchu „time geography“).
- Role lokálního prostředí, sociální kapitál, zakořenění zahraničních investorů (Jak se vyvíjí spolupráce a kontakty v nejbližším okolí firmy? Jak firma vnímá své prostředí a své sousedy? Které organizace či firmy podporují spolupráci? Kde jsou naopak bariéry?).
- Nové pojetí kompetencí a konkurenceschopnosti firem v souvislosti s rostoucím významem informací (např. formou řízených rozhovorů zaměřených na mikroúroveň firmy u jednotlivých investorů).
- Sledování sítí samotných zahraničních firem a nebo sociálních a institucionálních sítí v regionu a efekty generované vznikem těchto sítí (Příchod no-

vých zahraničních investic? Nárůst lokální iniciativy? Další růst podnikatelské aktivity v regionu? Dochází k provázání nových zahraničních investic a lokální iniciativy?

- Porovnání kontaktních systémů zahraničních firem mezi rozvinutými a transformujícími se ekonomikami, mezi jednotlivými sektory (komparativní studie a hledání faktorů ovlivňujících jednotlivé zjištěné rozdíly) atd.

Literatura:

- AMIN, A., WILKINSON, F. (1999): Learning, proximity and industrial performance: an introduction. *Cambridge Journal of Economics*, 23, Oxford University Press, Oxford, s. 121-125.
- ANTONELLI, C. (2000): Collective Knowledge Communication and Innovation: The Evidence of Technological Districts. *Regional Studies*, 34, č. 6, Regional Studies Association, Cambridge, s. 535-547.
- BAGNASCO, A. (1977): *Tre Italie. La Problemativa Territoriale dello Sviluppo Italiano*. Il Mulino, Bologna.
- BECATTINI, G. (1978): The development of light industry in Tuscany: An interpretation. *Economic notes*, 3, č. 2, s. 107-122.
- BLÁŽEK, J. (1999): Teorie regionálního vývoje: Je na obzoru nové paradigma či jde o pohyb v kruhu? *Sborník ČGS*, 104, č. 3, s. 141-160.
- BLÁŽEK, J. (2001): Regionální důsledky vstupu České republiky do Evropské unie: Pokus o prvotní kvalitativní analýzu. In: Hampl, M. a kol. (2001): *Regionální vývoj: Specifika české transformace, evropská integrace a obecná teorie*. KSGRR PČF UK, Praha, s. 211-225.
- BLÁŽEK, J., UHLÍŘ, D. (2002): *Teorie regionálního rozvoje*, Karolinum, Praha, 211 s.
- BREWER, T. L. (1993): Foreign Direct Investment in Emerging Market Countries. In: Oxelheim, L. (ed.) (1993): *The Global Race for Foreign Direct Investment: Prospects for the Future*, Springer-Verlag, Berlin, s. 177-203.
- BRUSCO, S. (1982): The Emilian model: productive decentralization and social integration. *Cambridge Journal of Economics*, 6, č. 2, s. 167-184.
- CAMAGNI, R. (ed.) (1991): *Innovation networks*, Belhaven Press, London, 247 s.
- CAMAGNI, R. (1991): Local „milieu“, uncertainty and innovation networks. In: Camagni, R. (ed.): *Innovation networks*. Belhaven Press, London, s. 121-144.
- CARAVACA, I., GONZÁLES, G., MÉNDEZ, R., SILVA, R. (2001): *Innovación y Territorio: Análisis comparado de Sistemas Productivos Locales en Andalucía*, Junta de Andalucía, Sevilla, 392 s.
- CARAVACA, I., GONZÁLES, G., SILVA, R. (2003): *Redes e innovación socioinstitucional en sistemas productivos locales*. Zpráva pro Konferenci španělské geografické společnosti v Barceloně.
- CARLSON, S. (1951): *Executive Behaviour: A study of the Work Load and the Working Methods of Managing Directors*. Stockholm, Strömberg.
- CEDERLUND, K. (1980): *Administrativ verksamhet som projekt: Exempel fran offentliga sektorn*, The Royal University of Lund, Lund, 99 s.
- CEDERLUND, K. (1999): *Universitet: Platser där världar möts*, SNS Förlag, Stockholm, 215 s.
- ČZECHINVEST – výroční zpráva. 2002, .
- ČNB – FOREIGN DIRECT INVESTMENT. Zpráva ČNB, březen 2003, .
- DOSI, G., MALERBA, F. (eds.) (1996): *Organization and Strategies in the Evolution of the Enterprise*, London, Macmillan.
- DOSTÁL, P. (1984): Regional Policy and Corporate Organizational Forms: some questions of interregional social justice. In: Smidt, M., Wever, E. (eds.): *A Profile of Dutch Economic Geography*, Van Gorcum, Maastricht, s. 12-38.
- DUNNING, J. H. (1994): *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Reading, 687 s.
- EHRLEMARK, G. (1964): *Proceedings of International Labour Organisation Advanced Management Seminar*, Ootacamund.
- ENGSTRÖM, M. G., SAHLBERG, B. W. (1973): *Travel demand, Transport Systems and Regional Development*, The Royal University of Lund, Lund, 133 s.

- FORAY, D., LUNVALL, B.A. (1996): The knowledge-based economy. Paris, OCDE, s. 11-34.
- GODDARD, J.B. (1973): Office Linkages and Location. Oxford. Pergamon.
- GRANOVETTER, M. (1973): The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78, s. 1360-1380.
- GRANOVETTER, M. (1985): Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, s. 481-510.
- HEDBERG, B. (1970): Kontaktsystem inom svenskt näringsliv: En studie av organisationers externa personkontakter. Lund.
- LUNDQUIST, K.J., OLANDER, L.O. (1999): Firms, regions and competitiveness: A broad-brush approach. *Geografiska Annaler*, ser. B, 81, č. 3, SSFAG, Motala, s.145-163.
- MARSHALL, A. (1920): *Principles of Economics*. 8. vyd., London, Macmillan. (1. vydání 1890).
- MASKELL, P., MALMBERG, A. (1999): Localised learning and industrial competitiveness. *Cambridge Journal of Economics*, 23, Oxford University Press, Oxford, s. 167-185.
- MOULAERT, F., SEKIA, F. (2003): Territorial Innovation Models: A Critical Survey. *Regional Studies*, 37, č. 3, Regional Studies Association, Cambridge, s. 289-302.
- OLANDER, L. O. (1979): Office Activities as Activity Systems. In: Daniels, P.W. (ed.): *Spatial patterns of office growth and location*. Wiley, Chichester, s. 159-174.
- OXELHEIM, L. (ed.) (1993): *The Global Race for Foreign Direct Investment: Prospects for the Future*. Springer-Verlag, Berlin, 273 s.
- PAVLÍNEK, P. (2003): Transformation of the Czech automotive components industry through foreign direct investment. *Eurasian Geography and Economics*, 44, č. 3, V.H. Winston and Son, Inc., s. 184-209.
- PERSSON, CH. (1974): *Kontaktarbete och framtida lokaliserings-förändringar*, CWK Gleerup, Lund, 195 s.
- RAJDLOVÁ, J. (2003): FDI Location Preferences: Empirical Evidence from the Czech Republic, CERGE Discussion Paper No. 105/2003, CERGE, Praha, 26 s.
- RALLET, A., TORRE, A. (2000): Is geographical proximity necessary in the innovation networks in the era of global economy? *GeoJournal*, 49, č. 4, Kluwer Academic publishers, Dordrecht, s. 373-380.
- SAHLBERG, B. (1970): *Interegionala Kontaktmönster: Personkontakter inom svenskt näringsliv en flygpassagererstudie*. Lund.
- STORPER, M. (1997): *The Regional World: Territorial development in a global economy*, The Guilford Press, New York, 338 s.
- THORNGREN, B. (1970): How do contact systems affect regional development? *Environment and Planning*, Pion Publication, London, č. 2, s. 409-427.
- TORNQVIST, G. (1970): *Contact Systems and Regional Development*, The Royal University of Lund, Lund, 148 s.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (2000): Desarrollo local y Territorio. In: Pérez Ramírez, B., Carrillo Benito, E. (eds.): *Desarrollo local: Manual de uso*. ESIC Editorial, Madrid, s. 94-107.
- VITURKA, M. (2002): Regionálně ekonomické souvislosti procesu integrace ČR do EU. *Studie národohospodářského ústavu Josefa Hlávky*, Praha, 59 s.
- VITURKA, M. (2000): *Zahraniční investice a strategie regionálního rozvoje*. Ekonomicko-správní fakulta MU Brno, Brno, 81 s.
- VODÁČEK, L. (1998): Úkoly restrukturalizace českých podniků. *Politická ekonomie*, 46, č. 5, VSE, Praha, s. 639-647.

Summary

CONTACT SYSTEMS, MODERN AGGLOMERATION ADVANTAGES AND FOREIGN INVESTORS

In the 1990s, some important systemic changes at the macroeconomic level took place in the Czech economy as a part of transition towards the market-based economy. Liberalisation of both internal and external relations brought, among others, favourable conditions for foreign direct investment inflow and convertibility of the Czech currency. The role of foreign direct investors is a very important development factor mainly in the transition countries, including the Czech Republic.

The Czech economy is on the threshold of joining the complex and much demanding competitive environment of the EU and is thus facing the urgent need to boost its

competitive capacities. For a successful reintegration into European markets, it is necessary to make profit from competitive advantages that are relevant with regard to the current level of world economy dynamics. There is a shift from the traditional production factors to new and less comprehensible ones that are largely based on information means and their handling and that are crucial to ensure a long-lasting and sustainable economical growth.

One of the most important capacities of a company is its ability to receive, implement and use external information and knowledge and also its capacity to learn and generate knowledge and information inside the company. It is essential to develop these abilities through creation of an effective network of relations of the company with its environment (thus creating a contact system) and further through widening and deepening of the network.

Contact system is defined as a combination of agents, contact patterns and communication context that can be repeated with certain regularity (Thorngren 1970). Different activities within company processes require different contact systems in accordance with the importance of activities, levels of routine, etc. It is important to note that some crucial activities in the company still require personal contacts and, in consequence, even the most sophisticated communication technology cannot replace the need of face-to-face meetings and geographical concentration of contacts of key decision-makers.

The contact system is thus a crucial condition for functioning of all levels of a company, because it provides information and its exchange in a useful quantity and structure in accordance to the needs of specific company levels, activities and situational context. The ability to create and develop effective social relations with the environment is an indispensable key company competence.

The interest now shifts from innovations in the technological sense when milieu was only a stage for innovation activities, to the milieu itself that constitutes a sum of conditions of innovative and productive activities and becomes an important resource itself. According to many surveys, a positively perceived environment can support co-operation and further competitiveness of companies. The location and the innovative role of a region now shifts to the importance of untraded interdependencies and their regional concentration. Agglomeration advantages become more complex and difficult to grasp in general.

Modernisation of network building based on intensive contact systems is a crucial condition for both a successful reintegration of the Czech economy into the globalised economy and for an effective structural and regional policy. Consequently, regional policy has to use such instruments that encourage the development of a prosperous local milieu, effective communication linkages and intensive co-operation. The role of a „positive“ local milieu is even more important in a region where a foreign investor intends to localise a business project.

This article introduces main concepts and discusses research problems that have so far been neglected by Czech geographers. The limited scope of an article can only give an overview of relevant literature focused on the most important studies only. New methodologies and further research efforts are needed within this field of study. Therefore, a further research agenda is proposed and focused on the following research questions and problems:

- mental maps of incoming foreign investors and perceptions of the business milieu
- contact systems and informational density – structure of contact systems, direct and indirect contacts, time expenses of communication, etc.
- development of contact system related to project development and to the product life-cycle stage
- role of local milieu, social capital, and settlement of foreign investors
- new roles of competencies and competitiveness of firms related to the increasing importance of information
- empirical research on company networks or socio-institutional networks in a region
- effects due to creation of such networks
- comparison of developed and transition economies, of industrial sectors etc.
- new meaning of the region and the environment in general.

(Pracoviště autorky: katedra sociální geografie a regionálního rozvoje Přírodovědecké fakulty UK, Albertov 6, 128 43 Praha 2; e-mail: spilkova@natur.cuni.cz.)

Do redakce došlo 29. 3. 2004

6.3. Doplnující poznámky, podrobnější vysvětlení některých používaných pojmů

Vzhledem k požadavkům na rozsah publikovaných článků je jasné, že přehled relevantní literatury v článku „Kontaktní systémy, moderní aglomerační výhody a zahraniční investoři“ nemůže být považován za vyčerpávající. Dovoluji si tedy připojit ještě několik doplňujících informací vztahujících se k tématům probíraným v této disertační práci a zejména v druhém empirickém šetření v kapitole 7.

6.3.1. Kontaktní systémy a firemní struktura

Kontaktním systémům mezifiremního charakteru je věnována část dvě v článku „Kontaktní systémy, moderní aglomerační výhody a zahraniční investoři“. Je jasné, že i v rámci jednotlivých firem se formují kontaktní systémy různých forem a intenzity. Forma a komunikační systém uvnitř firmy navíc ovlivňuje její chování v ekonomickém prostředí a komunikaci s ostatními subjekty a s okolím obecně. Pozornost tedy musí být věnována nejen externí komunikaci (interfiremní), ale právě i samotné interní komunikaci ve firmě. Roste úloha tzv. komunikačních plánů (Reina 2001), které plánují způsoby a kanály komunikace informací s cílem zlepšit kvalitu vztahů s okolím (externí komunikace) i mezi jednotlivými členy firmy (interní komunikace).

Struktura jednotlivých firem se může výrazně lišit na základě oboru podnikání, vlastnictví, strategických cílů atd. Pohled na organizaci jako racionální, přirozený a otevřený systém nabízí např. Scott (1998). Výstižnou klasifikaci firemních struktur představil ve své knize „Structure in Fives“ H. Mintzberg (1983), který za hlavní firemní konfigurace považuje (a) jednoduchou strukturu, (b) strojovou byrokracii, (c) profesionální byrokracii, (d) divizní formu a (e) adhokracii. Z hlediska sledování komunikačních toků a kontaktů Mintzberg (1983) také významně přispěl identifikováním pěti hlavních částí organizace, kterými jsou:

- strategický apex
- střední linie
- operační jádro
- technostruktura
- podpůrný personál

Těchto pět částí spolu komunikuje různým způsobem mj. i právě podle toho, o jaký z pěti zmíněných typů firemní konfigurace se jedná. Mintzberg dále rozebírá charakteristické rysy jednotlivých konfigurací, chování částí organizace v jednotlivých konfiguracích, firemní organigramy jednotlivých konfigurací, ale také např. formování skupin na základě podobnosti specializace. Právě u takovýchto specializovaných skupin pak můžeme předpokládat vznik rozdílných kontaktních systémů. V rozhovorech s firmami zahraničních investorů jsem se také pokoušela identifikovat určité části organizace, které jsou zodpovědné za komunikaci v rámci určité firemní činnosti. Lze tedy vysledovat, která část organizace je kontaktně nejaktivnější a o jaký druh kontaktů se jedná.

6.3.2. Koncept endogenního rozvoje

S konceptem příznivého lokálního prostředí seznamuje část 3.2. článku „Kontaktní systémy, moderní aglomerační výhody a zahraniční investoři“. Představuje přesun od „aglomeračních výhod chápaných v úzkém ekonomickém smyslu k aglomeračním výhodám v oblasti socio-kulturní“ (Blažek 1999, s. 156) neboli přechod od vyzdvihování významu exogenního rozvoje k zdůrazňování rozvoje endogenního.

Hlavní ideou konceptu endogenního rozvoje je, že produkční systém určitého regionu se vyvíjí za použití rozvojového potenciálu existujícího ve vlastním území za pomoci investic realizovaných místními podniky a veřejnými aktéry, za kontroly lokálního společenství (dle Vázquez Barquero 2000). Vytvoření vlastní podnikatelské základny je pak jednou z podmínek nastartování konkurenceschopného rozvoje. Kapacita vést vlastní proces rozvoje, spojený s mobilizací dostupných zdrojů v regionu a jeho rozvojového potenciálu, vede k formě rozvoje, který nazýváme endogenním rozvojem. Forma organizace výroby, rodinné struktury, místní tradice, sociální a kulturní struktura atd. podmiňují procesy lokálního rozvoje a usnadňují či naopak limitují ekonomickou dynamiku a konečně determinují směr endogenního rozvoje. Dynamika místní ekonomiky se potom točí kolem organizace výrobního systému v regionu, ve kterém se ustanovují vztahy mezi podniky a dalšími aktéry (Vázquez Barquero 2000). Dochází tedy k mobilizaci lokálních zdrojů a k vzniku intenzivních vazeb mezi jednotlivými aktéry (bez ohledu na to, zda jsou to místní či zahraniční

firmy)? I touto otázkou se zabývaly řízené rozhovory se zástupci zahraničních firem, které přiblíží kapitola 7.

6.3.3. Síť spolupráce a síťové pojetí ekonomiky

Sítím spolupráce je v článku věnována část 3.3. a hovoří se zde o měnícím se pojetí regionů v důsledku síťového chápání ekonomiky. Tomuto „síťovému pojetí ekonomiky“ se věnuje několik zásadních prací, kterým se nedostalo v článku prostoru, nicméně které budou nyní alespoň krátce zmíněny.

Síť je pojem, používaný nejen v geografii, ale i v mnoha dalších sociálních, politických, ekonomických a přírodních vědách. Jedná se o čistě abstraktní pojem a můžeme ji definovat např. jako všechnu infrastrukturu, která umožňuje přenos materiálů, energie či informací a je obsažena v území charakterizovaném vlastní topologií (volně Santos 2000, dále k analýze sítí Hagget, Chorley 1969 atd.). Pro potřeby této práce vnímáme síť jako sociální síť spolupráce, modernizace a rozvoje mezi jednotlivými aktéry v regionu, tj. jejich vzájemné vztahy, komunikační vzorce přenosu informací atd.

Jak vyplývá z konkrétních případových studií Ralleta a Torreho (2000), samotná geografická blízkost však není dostačující podmínkou pro vznik sítě inovujících podniků. Důležité je rozvíjení vztahů mezi firmami uvnitř daného regionu a podpora vytvoření zmíněného lokálního pozitivního prostředí. Speciální instituce potom mohou podporovat vztahy mezi výzkumem, průmyslem a veřejnými orgány, aby došlo k vytváření inovací a podpoře firem orientovaných na dynamický mezinárodní trh. Ne vždy je však jednoduché spojit do dobrovolné sítě aktéry z různých oblastí ekonomického spektra či přetrhat dosavadní organizační vztahy, které jsou užívány již dlouhá léta. Váha minulosti a vliv organizačních a profesionálních trajektorií je také často významnou překážkou nastolení nových lokálních sítí. Společné zkušenosti a vzájemné učení je však mohou pomoci překonat, pokud bude spolupráce založena alespoň na organizační blízkosti. Diverzita a heterogenita prvků skládajících lokální ekonomiku pak může být také rozvojovým faktorem, pokud je vytvořena fungující lokální síť koherentních ekonomických, sociálních a kulturních vztahů (Rallet, Torre 2000).

Z rozboru zahraničních prací tedy vyplývá, že lokální sítě spolupráce jsou v dnešní době základní podmínkou konkurenceschopnosti regionu. Braunerhjelm (1993) vytvořil na základě empirického výzkumu matici podnikatelských strategií pro malé firmy a subdodavatele. Ze všech strategických hledisek se ukázalo, že formování sítí je považováno za základ úspěchu pro všechny typy sledovaných firem. Sítě zvyšují flexibilitu, vyvolávají vyšší citlivost k cenovým mechanismům a rozšiřují možnosti učení. Stejně tak jako sítě, i jejich externality jsou zásadního významu a ovlivňují vzorec přílivu PZI. Jaká je však reálná situace v Česku? Uvědomují si firmy nezbytnost tvorby sítí spolupráce pro zvýšení konkurenceschopnosti? Jak dochází k formování takovýchto sítí? Tyto otázky jsou také součástí empirického šetření mezi firmami zahraničních investorů v následující kapitole 7.

Existuje mnoho forem, jak může vypadat aktivní spolupráce aktérů na regionální úrovni. Empirickými studii bylo dokázáno mnoho strukturálních znaků kooperační aktivity. Typické vztahy spolupráce jsou bilaterální, a jako bilaterální jsou zakotveny v širší síti spolupráce tvořené obdobnými svazky jiných firem. Typologii forem spolupráce nabízí ve svém článku např. Kamann a Strijker (1991). Za výchozí rozdělení vztahů mezi aktéry můžeme považovat jejich rozdělení v sítích na zjevné a latentní vztahy. Zjevné vztahy jsou pozorovatelnými znaky vztahů spolupráce, mohou být zaznamenávány a měřeny. Strategická hodnota těchto vztahů, vytvořená závislost a dynamika již není přímo pozorovatelná a představuje právě kategorii latentních vztahů. Obě kategorie a jejich podskupiny přehledně uvádí tabulka 6.3.3.1.

Tab. 6.3.3.1. Zjevné a latentní vztahy v sítích spolupráce

Zjevné vztahy	Latentní vztahy
Toky zboží a služeb	Vícenásobné závislosti nemateriálního charakteru – transakční řetězce technologií, znalostí, specializované subdodávky a sociální vztahy v regionu
Toky kapitálu	
Toky tištěných informací	Nestabilita sítí, se kterou se aktéři snaží vyrovnat na všech geografických úrovních pomocí různých strategií založených na vzájemných vztazích mezi aktéry a jejich formách
Toky lidského kapitálu a dovedností	
Nemateriální zjevné vztahy – toky informací přes sítě jednotlivých osob	

Zdroj: upraveno podle Kamann a Strijker 1991.

Pro účely této práce je nezbytné znovu vyzdvihnout kategorii nemateriálních zjevných vztahů, do které Kamann a Strijker (1991) řadí právě individuální personální kontakty. Rozdělují je na dvě kategorie – osobní kontakty v provázaných systémech (lobbies atd.) a klasické kontaktní systémy (viz článek – kap. 6.2.), které využívají jak přímé osobní kontakty, tak nepřímé kontakty přes různá komunikační zařízení. Provázanost tvorby sítí a vztahů v nich se studiem kontaktních systémů, jak je představuje tato práce, je tedy nasnadě.

Z tabulky 6.3.3.1. i z předchozího textu vyplývá, že existuje široké spektrum motivací pro tvoření sítí spolupráce a existuje mnoho faktorů, které ovlivňují formu těchto sítí. Např. vztahem mezi interfiremními sítěmi a formou konkurence na trhu se zabývali Goyal a Joshi (2003). Zjistili, že pobídky k formování sítě a výsledná architektura kooperačních sítí mohou být závislé na druhu konkurence na trhu. Strategicky stabilní sítě jsou potom překvapivě většinou asymetrické, s několika firmami majícími mnoho vazeb, zatímco ostatní firmy mají často málo vazeb, nebo jsou více méně izolované. Obdobnou charakteristiku můžeme očekávat i u lokálních sítí formujících se v prostředí českých regionů. Role silného podniku jako vůdce regionálního rozvoje je tedy zjevná a tímto silným subjektem může být často právě zahraniční investor.

Metodologii výzkumu lokálních sítí zpracovávají Caravaca, Gonzáles, Mendéz, Silva (2002) a rozlišují několik charakteristik lokálních sítí spolupráce jako např.:

- počet aktérů v síti,
- hustotu toků a stupně konektivity jednotlivých aktérů,
- geometrii toků, které mohou být horizontální (s několika dominantními firmami) či vertikální,
- územní rozsah informačních toků, který může přesahovat lokální rámec,
- intenzitu vztahů s externím prostředím a následnou pozici v prostorové dělbě práce atd.

Podobné charakteristiky se pokusím také sledovat v rámci řízených rozhovorů v kapitole 7 pro síť spolupráce zahraničních firem v ČR.

Metodické stránce studia ekonomických sítí (a jejich vlivu na šíření inovací) se věnovali také Oerlemans, Meeus a Boekema (1998), kteří dokázali, že teorie ekonomických sítí je vhodným přístupem ke studiu ekonomické spolupráce. Jimi použitý model obsahuje tři elementy: aktéry, aktivity a zdroje. Aktéři v sítích mohou být

studování na různých úrovních - od jednotlivců až ke skupinám firem. Aktivit jsou rozděleny na transformační a transakční. Aby firmy efektivně využily externí zdroje, musí existovat ve strukturách, které jim umožní jednodušší interakce, učení a přístup k externím znalostem, které jsou dnes hlavním zdrojem. Ratti (1991) ve svém článku používá také model sítí, ale připojuje ještě čtvrtý faktor, kterým je právě prostorová struktura sítě. Využití modelu ekonomických sítí a uvedená klasifikace elementů a aktivit je široce použitelná v dalším výzkumu sítí nejen v rámci socioekonomické geografie.

6.3.4. Síť spolupráce a nové organizační formy produkčních systémů v území

Přehledu organizačních forem regionálních produkčních systémů se věnovala část 3.3. článku, která se odvolávala především na práci Moulaerta a Sekii (2003). Tuto problematiku považují za důležitou, neboť na vytváření nových prostorových organizačních forem v ČR již upozorňuje např. Blažek (2001) a považuje ji za jednu z nových tendencí regionálního vývoje. Stručně tedy zmíním některé zajímavé zahraniční práce i pro tuto tématickou oblast.

Kvalitní a přehledné vysvětlení různých forem integrace firem v území nabízí také Crevoisier a Maillat (1991), kteří správně rozlišují mezi územními produkčními systémy a jejich nadstavbou – prostředím (milieu). Prostředí spojuje do jednoho celku produkční systém (technologie, produkce, kapitálové a tržní vztahy), technickou kulturu a aktéry v regionu¹. Základními prvky prostředí jsou pak podnikatelský duch, organizační praktiky, vzorce chování firem, způsob využití technologií, pochopení trhu a know-how atd. Autoři nabízejí také typologii různých územních produkčních systémů (viz Crevoisier a Maillat 1991, s. 28) a především vyzdvihují, že organizační a specifické rysy regionů jsou neoddelitelné a tudíž pro každý případ jimi uvedených produkčních systémů je nutno volit jiný typ regionální politiky. Tento závěr je pro tuto pilotní studii důležitý právě proto, že chceme-li studovat vznik sítí spolupráce v území, musíme také rozlišit, jaký druh územního produkčního systému se formuje a podle toho koncipovat vhodné nástroje regionální podpory. V případě zahraničního investora v

¹ Vynikající model vztahů mezi inovacemi, strategiemi tvoření sítí firem a existencí příznivého prostředí v území nabízí také Bramanti a Senn (1991), kteří používají stejnou typologii produkčních systémů jako Crevoisier a Maillat (1991).

regionu tak nejde pouze o podporu vstupu a setrvání tohoto investora, ale také o podporu spolupracujících institucí z domácí ekonomiky.

Význam lokálních sítí a shlukování obecně dokazují také Bennett, Graham a Bratton (1999) na příkladu Velké Británie. Shluky firem jsou výsledkem čerpání výhod z redukováných dopravních a transakčních nákladů a zvýšeného potenciálu pro osobní kontakty. Hustá síť kontaktních možností tak napomáhá redukování rizika z podnikání. Podle nich jsou tedy lokální sítě a sociální interakce tím, co stimuluje proces lokální aglomerace. A naopak blízkost mezi firmami může umožnit častější a efektivnější sociální a ekonomickou komunikaci a vzájemný prospěch. V závěru článku také zdůrazňují roli regionální politiky, která může stimulovat výměnu informací a zlepšit synergické efekty mezi firmami a ostatními veřejnými a soukromými aktéry. Místní iniciativa a její podpora pak může přinést rozsáhlé výhody lokální ekonomice a většinou neodteče na širší regionální, národní či mezinárodní úroveň.

Rostoucí význam územní aglomerace ekonomických aktivit vyzdvihuje také Asheim (2002), který ale hledí na shlukování z pohledu lokalizovaného procesu učení. Lokální kontext tak představuje důležitou část znalostní základny regionu. Různé organizační formy produkce v regionu mohou ovlivnit učení, vytváření znalostí a prostorovou zakořeněnost. V regionálních shlucích jsou firmy závislé na příhodném ekonomickém prostředí a konkrétně i na různých infrastrukturách znalostí. K novým organizačním formám produkce (popsané výše) pak přidává ještě nové formy interfiremní spolupráce, jako např. kvazi-integraci, která představuje spojení pevných vertikálních vztahů hlavních firem a vertikální dezintegrace se subdodavateli najednou. V horizontální rovině pak zdůrazňuje potřebu co nejvíce spojení mezi aktéry v síti pro co nejvyšší efektivitu sítě. Novým konceptem, který ve svém článku představuje, jsou však dočasné organizace či systémy. Navrhuje tedy novou formu – tzv. rozvojovou koalici, která by mohla být takovýmto novým (byť dočasným) organizačním systémem v regionu, závislým na učení a znalostech, podporujícím radikální změnu, kolektivní učení a organizační stabilitu v regionu v dlouhodobé perspektivě (blíže Asheim 2002). Významem lokálních sítí, motivům jejich vzniku a procesu vzniku se zabývá část empirického šetření v následující kapitole.

6.4. Shrnutí

Předložený článek a doplňující poznámky k němu slouží především jako teoretická východiska k druhému empirickému šetření v rámci této pilotní studie, kterému je věnována následující kapitola.

Jedním z cílů článku bylo specifikovat některé otázky nově vznikající výzkumné agendy právě v oblasti kontaktních systémů, moderních aglomeračních výhod, podnikatelského prostředí, sítí spolupráce atd. V řízených rozhovorech (viz kapitola 7) se však hledaly také odpovědi na další otázky. Jaké je vůbec chování zahraničních investorů v závislosti na některých jejich charakteristikách? Lze vůbec rozlišovat v rámci působení firmy programové, plánovací a orientační procesy? Existují v českém podnikatelském prostředí pozitivně vnímané „neobchodovatelné vztahy“? Probíhá výměna nekodifikovaných znalostí mezi firmami? Jak firmy zahraničních investorů využívají možnosti zakládat sítě mezi sebou a podobnými firmami z ČR? Jakou roli hrají lokální, regionální či státní instituce? A především, jaké jsou vůbec názory zástupců zahraničních firem na podnikání a podnikatelské prostředí v ČR?

7. PROBLÉMY ZAKOŘENĚNÍ A ZASÍŤOVÁNÍ ZAHRANIČNÍCH INVESTORŮ V PODNIKATELSKÉM PROSTŘEDÍ V ČESKÉ REPUBLICE

7.1. Úvod

Jako červená nit se celým výzkumem zahraničních investic v této pilotní studii z pohledu behaviorální geografie vine zdůrazňování předpokladu, že ekonomická a politická stabilita, kvalitní podnikatelské prostředí a sociální kapitál jsou nezanedbatelnými neekonomickými faktory ovlivňujícími atraktivitu země či jednotlivých jejích oblastí pro zahraniční investory. Z předchozí kapitoly také vyplývá, že kontaktní systém a jeho fungování je nezbytným předpokladem efektivního chodu všech hierarchických úrovní organizace. Budování kvalitních kontaktních systémů a schopnost zpracovat informace jimi dosažené je tedy prvořadým úkolem každé organizace a zároveň i krokem k úspěšnému rozvoji regionu, kam např. přichází zahraniční investor nebo který se snaží restrukturalizovat svoji organizační strukturu a znovu získat konkurenceschopnost v dynamickém ekonomickém prostředí.

Závěrečná kapitola této disertační práce tedy v tomto kontextu předkládá jako pilotní studie výsledky druhého empirického šetření vztahujícího se k otázkám zahraničních investorů, jejich percepce jednotlivých regionů ČR, jejich kontaktních systémů a jejich vnímání podnikatelského a sociálně-institucionálního prostředí v ČR. V úvodní části je popsán průběh, metodika šetření a také způsob zpracování výsledků jednotlivých částí strukturovaných rozhovorů.

V části 7.3. jsou již hodnoceny výsledky prvních tří otázek směřovaných na motivace zahraničních investorů pro lokalizaci v daném regionu, motivace pro konkrétní vyplnění mapky v prvním dotazníku, jejich spokojenost a případné plány na relokizaci pobočky. Sledován je zejména poměr na jedné straně čistě ekonomicky racionálních a na straně druhé subjektivních faktorů při volbě místa pro pobočku v ČR.

Čtvrtá část této kapitoly se zabývá analýzou tabulek, do kterých byly zaznamenávány kontaktní systémy firem zahraničních investorů v oblasti dodavatelsko-odběratelských vztahů, subkontraktování služeb a spolupráce s ostatními firmami. Vedle klasických kontaktních systémů je pozornost věnována také hierarchickým úrovním organizace, na kterých probíhá komunikace s partnery v prostředí firmy. Sledován je také význam osobních kontaktů. Klesá význam osobního setkávání v éře moderních komunikačních technologií? Které hierarchické úrovně nejvíce využívají

možností osobního setkávání? V jakých oblastech fungování firmy se osobní setkávání uplatňuje nejčastěji?

Pátá část kapitoly se vztahuje k sociálnímu a institucionálnímu prostředí firem zahraničních investorů. Hodnotí jejich vztahy k různým institucím v jejich okolí – ať již profesním či správním – a také analyzuje příčiny efektivnosti či naopak neefektivnosti těchto vztahů.

Šestá část kapitoly sleduje potenciál k tvorbě lokálních sítí spolupráce a potenciál formování produkčních systémů v území. Zjišťuje ochotu podnikatelů ke spolupráci, vliv prostředí na rozhodování o této spolupráci, kvalitu sociálního prostředí i míru důvěry a etiku práce. Odpovědi na otázky týkající se těchto témat představovaly možná jeden z nejzávažnějších výstupů druhého pilotního empirického šetření jako celku.

V sedmé části je uvedeno hodnocení podnikatelského prostředí zástupci firem zahraničních investorů. Jde nejen o jejich názory na podporu podnikání v ČR obecně, ale především na jejich osobní zkušenosti a postřehy z podnikatelské praxe v naší zemi během transformačního období. Závěrečná část nabízí shrnutí nejzásadnějších zjištění druhého empirického šetření a diskusi nad teoretickými základy problematiky kontaktních systémů, lokálních sítí spolupráce a socio-institucionálního prostředí ve světle poznatků získaných ze strukturovaných rozhovorů se zástupci firem zahraničních investorů.

7.2. Metodika šetření

Druhé empirické šetření v rámci této disertační práce bylo provedeno jako pokus prohloubit a prověřit výsledky z prvního šetření (dotazníkového šetření percepce regionů ČR očima zahraničních podnikatelů). Cílem bylo také poznat kontaktní systémy vybraných firem zahraničních investorů a v neposlední řadě zjistit zapojení firem zahraničních investorů do sociálně-institucionálních sítí v ČR. Formou otevřené otázky byl také zjišťován názor na rozvíjení sítí spolupráce, podnikatelské prostředí atd.

Metodika šetření se také v tomto posledním šetření přesunula od klasických kvantitativních metod (statistické explanační modely v kapitole 2 a 3) přes striktní dotazník s mentální mapou zpracovaný za pomoci statistické analýzy a GIS (v kapitole 5) k výzkumu převážně kvalitativního charakteru. Kvalitativní výzkum se v tomto případě stává citlivějším pokračovatelem kvantitativních studií z předchozích částí

práce, doplňuje data a informace získané v předchozích extenzivních fázích výzkumu a v neposlední řadě také může nabídnout vysvětlení napomáhající k interpretaci statistických vztahů z kvantitativních studií (blíže ke vztahu kvantitativního a kvalitativního výzkumu např. Flick, von Kardorff, Steinke 2004; Kelle, Erzberger 2004).

7.2.1. Výběr respondentů – firem zahraničních investorů

Pro druhé pilotní šetření byla vybrána již jen velmi malá skupina firem zahraničních investorů, s jejichž zástupci byl uskutečněn strukturovaný rozhovor. Ze všech respondentů, kteří odeslali dotazník s mentální mapou (první šetření), bylo osloveno 15 firem tak, aby splňovaly určitá kritéria. Tato kritéria byla stanovena na základě výsledků statistické analýzy z prvního šetření – tzn. uplatnily se ty charakteristiky respondentských firem, které měly zásadnější vliv na konečnou percepci regionů ČR. Jedná se o:

- 1) lokalizaci pobočky v ČR rozdělenou podle typologické regionalizace ČR (Hampl a kol. 1999, s. 61) – dělení na Prahu, ostatní metropolitní areály a nemetropolitní oblasti,
- 2) zahraniční aktivity firem – tj. zda mají pobočku pouze v ČR nebo podnikají i v jiných zahraničních zemích,
- 3) odvětví, ve kterém firma podniká – vybrány byly služby, zpracovatelský průmysl a finančnictví.

Důraz byl kladen také na to, aby firmy svou velikostí pokud možno spadaly do skupiny středních firem (do 250 zaměstnanců), tato skupina představovala i největší část populace respondentských firem v prvním šetření (cca 60 %).

Tab. 7.2.1.1.: Grafické znázornění kritérií pro výběr firem do druhého empirického šetření – strukturované rozhovory

	Praha	Ostatní MA	Nemetropolitní oblasti
Pobočky jen v ČR	X	X	X
Pobočky i v jiných zemích	X	X	X
Služby	X	X	X
Zpracovatelský průmysl	X	X	X
APS, finančnictví	X	X	X

Zdroj: vlastní zpracování.

Představitelé firem, které odpovídaly těmto kritériím, byli obesláni e-mailem a požádáni o rozhovor. Tento způsob výběru respondentů není v kvalitativním výzkumu ojedinělý (viz např. Merkens 2004). S jednotlivými respondenty (zástupci každé kategorie) byl dohodnut termín rozhovoru, který plně vyhovoval jejich časovým možnostem.

7.2.2. Metodika šetření a zpracování výsledků

Druhé empirické šetření bylo prováděno formou strukturovaného rozhovoru. První tři otázky se týkaly zpětně prvního šetření a zjišťovaly motivy pro lokalizaci pobočky v daném místě, spokojenost s lokalitou atd. Druhá část dotazníku se věnovala kontaktním systémům, včetně zjišťování významu osobních kontaktů v jednotlivých firemních procesech (nákup, prodej, subkontraktování, spolupráce atd.). Třetí část dotazníku se zabývala zejména institucionálním prostředím firem a různými vztahy s vybranými aktéry v rámci tohoto prostředí. Poslední otázky již zjišťovaly názory na kvalitu podnikatelského prostředí, ochotu spolupracovat s ostatními, popř. přímo s českými firmami atd. Formulář pro vedení strukturovaného rozhovoru nabízí příloha 3.

Při vedení rozhovorů bylo postupováno v souladu s metodickými a etickými pravidly interviewingu (viz Hermanns 2004). V případě souhlasu respondenta byly rozhovory (či jejich části) nahrávány na digitální diktafon. V tomto případě bylo následně možno přistoupit k transkripci rozhovorů. Je však nutno upozornit, že některá témata, názory a osobní zkušenosti podnikatelů byly považovány za důvěrné, a tudíž nebyly (na přání respondenta) zaznamenávány nahrávacím zařízením a navíc byla respondentům v tomto případě zaručena stoprocentní diskretnost.

Výsledky rozhovorů byly zpracovávány dle obvyklých pravidel analýzy strukturovaných a semi-strukturovaných rozhovorů (viz Schmidt 2004). Tj. např. pro otázky z první části rozhovoru byly nejdříve zformulovány analytické kategorie, poté se na základě těchto kategorií přešlo ke kódování odpovědí a na závěr ke kvantifikování jednotlivých kategorií a k interpretaci.

Zpracování druhé části rozhovoru, která se týkala dodavatelsko-odběratelských vztahů, již bylo více nestandardní. Jednotlivé kategorie byly zaneseny do tabulky a kódovány podle počtu zastoupených dodavatelů jako 1 – několik málo firem v této kategorii (cca do 10 firem), 2 – cca do 30 firem a 3 – řádově desítky firem. V celkové frekvenční tabulce tak bylo možno vidět, jak často je daná kategorie dodavatelů – dle velikosti firmy, lokalizace i dle toho, zda je firma domácí či zahraniční – zmiňována. Stejný postup, ve stejném dělení, byl aplikován i pro odběratele zahraničních investorů. Zde je nutno upozornit na skutečnost, že tyto otázky byly pro většinu respondentů velice těžko zodpověditelné. Situace v dodavatelsko-odběratelských vztazích se velmi často mění. Existuje jen málo fixních dodavatelů či odběratelů a většinu obchodních vztahů tak tvoří náhodní či pouze občasní a měnící se partneři. Nelze tedy přesně určit, kolik má daná firma dodavatelů či odběratelů ve vybrané kategorii, neboť tyto údaje neustále podléhají změně. Sledovaná situace tedy představuje vždy momentální obrázek dodavatelsko-odběratelských vztahů ve sledované firmě. Dále se také kodovaly otázky na osoby zodpovědné za kontakty v dodavatelsko-odběratelských vztazích a zaznamenávalo se procento osobních kontaktů.

Obdobným způsobem byly kódovány i odpovědi na ostatní otázky této části rozhovoru – subkontraktování firem a spolupráci. Z frekvenčních tabulek pak byla zjišťována četnost jednotlivých odpovědí a lokalizace vztahů v rámci okresů, krajů či zbytku ČR.

Další část strukturovaného rozhovoru představovaly otázky na kvalitu sociálního a institucionálního prostředí – tj. vztahy s různými institucemi. Zde bylo opět použito kódování odpovědí, které využívaly čtyřbodové stupnice na škále od špatné komunikace, přes normální a dobrou až k vynikající spolupráci. Pomocí frekvenčních tabulek byly pak jednotlivé kategorie kvantifikovány a následně komentovány konkrétními příklady a příčinami spokojenosti či nespokojenosti na základě strukturovaných rozhovorů.

Poslední částí ve strukturovaném rozhovoru již měly formu otevřených otázek a byly zpracovávány pomocí analýzy obsahu (content analysis, např. Meester 2004).

Tj. částečně také cestou kódování hlavních analytických kategorií z transkripce rozhovorů. Dále již bylo přihlédnuto k vysoce specifickému charakteru odpovědí získaných během rozhovoru, a proto jsou citovány i vybrané názory, které nejlépe dokumentují stávající situaci v lokálním podnikatelském prostředí.

7. 3. Motivy lokalizace poboček firem zahraničních investorů v ČR

První tři otázky strukturovaného rozhovoru se zástupci firem zahraničních investorů se týkaly prvního empirického šetření – percepce regionů ČR z hlediska zahraničních investorů. Respondenti byli dotazováni jednak na motivy volby lokality jejich poboček v ČR, dále na spokojenost s vybranou lokalitou a také na motivy preferencí, které uváděli do mapek v prvním dotazníku.

Již z této první části dotazníku je patrná relevance přístupu behaviorální geografie ke zkoumání lokalizačních rozhodnutí zahraničních investorů. Jako významné faktory při lokalizaci pobočky v ČR se totiž neprosazují jen čistě ekonomické důvody (výhodná geografická poloha, blízkost trhu, blízkost partnerů), ale především „měkkí“ faktory jako například historická návaznost výroby (tradice), a hlavně pak bydliště a osobní preference českého partnera zahraničního podnikatele. Kvantifikaci odpovědí na první dvě otázky dotazníku, tj. motivy lokalizace a spokojenost s vybranou lokalitou, nabízí tabulka 7.3.1.

Tab. 7.3.1. Kvantifikace průzkumu (otázka 1 a 2) – cross-reference table

	Spokojenost, bez potřeby měnit lokalitu	Nespokojenost, snaha změnit lokalitu	<i>Celkem</i>
Historická návaznost	4	1	5
Bydliště podnikatele	5	0	5
Blízkost trhu, partnerů atd.	2	1	3
Výhodná geografická poloha	2	0	2
<i>Celkem</i>	<i>13</i>	<i>2</i>	<i>15</i>

Zdroj: vlastní šetření.

Historická návaznost jako jeden ze dvou nejčastěji uváděných motivů pro lokalizaci výroby je zajisté důkazem relativně úspěšných případů privatizace, popř. dalších joint-ventures českých a zahraničních firem. V mnoha případech české firmy znaly

zahraniční partnery již před uskutečněním strategického spojení a vzájemně spolu obchodovaly či jinak spolupracovaly, např. na bázi licencované výroby atd. Zcela zřejmě se tedy prokazuje, že při výzkumu zahraničních investic, převzetí zahraničních firem, navazování spolupráce atd. je nutné čistě ekonomické motivy doplnit také o uvažování individuálního kontextu rozhodování.

V případě uvádění bydliště podnikatele jakožto hlavního důvodu lokalizace pobočky zahraniční firmy v ČR se jedná o potvrzení důležitosti osobních kontaktů a osobních vztahů při realizaci spolupráce. Zahraniční firmy znaly kvalitní osoby a potenciální spolupracovníky v ČR již od dřívějších zaměstnavatelů, popř. z dřívější spolupráce, a těm bylo později nabídnuto, aby se stali řediteli poboček zahraničního podnikatele v ČR. Svou roli tedy hrají nejen individuální charakteristiky zahraničního investora, ale často také individuální charakteristiky jeho českého partnera. Zde se také potvrzuje relevance postupu výzkumu navrženého Perssonem (1979, viz kapitola 4), který navrhoval, aby součástí výzkumu percepce a rozhodování byla také např. životopisná data aktérů (mikro-orientovaný přístup).

Je tedy zřejmé, že subjektivní, tzv. „měkké“ faktory lokalizace, nelze při lokalizačních studiích podceňovat. Ani zahraniční investor nemusí vždy jednat jako ekonomicky racionální aktér („optimiser“), který se snaží maximalizovat zisk, ale spíše jako „satisficer“, který při svém rozhodování uvažuje také jiné než pouze ekonomické hodnoty a aspirace (termíny viz Simon 1957). Dokládá to i fakt, že blízkost trhu či strategických partnerů, stejně jako výhodná geografická poloha, představují v našem pilotním vzorku firem méně početnou skupinu motivů.

Většina firem je se svým výběrem spokojena. Nejčastěji uváděným důvodem spokojenosti je, že firma je dobře dostupná pro zákazníky, popř. je ze stávajícího sídla možno v relativně krátké době dojet obsloužit nejdůležitější klienty. Blízkost k hlavním klientům či strategickým partnerům je druhý nejčastěji zmiňovaný důvod pro spokojenost se současnou lokalizací. Podle Ralleta a Torreho (2000) je geografická blízkost efektivní tehdy, pokud se překrývá s tzv. organizační blízkostí, tj. existencí organizačních vztahů. Partneři však nemusí být nutně koncentrováni v jedné geografické lokalitě, ale klíčovým lokalizačním faktorem se může stát také blízkost k vysokorychlostním komunikacím či mezinárodním dopravním uzlům (Rallet, Torre 2000). Tyto vztahy se v našem šetření projevily především u firem z odvětví progresivního terciéru, tj. hlavně finančnictví.

Pred (1967) označuje jako významný aglomerační činitel také tzv. „adaptivní chování“, kdy ti, kdo činí lokalizační rozhodnutí, směřují k tomu imitovat jeden druhého. K potvrzení tohoto typu chování došlo i u několika případů v našem souboru respondentů, kdy si zahraniční firma vybrala pro svou pobočku lokalitu, která se až později změnila např. v průmyslovou zónu či satelitní administrativní a obchodní centrum města. Vztahy mezi chováním aktérů a prostředím tedy musí být vždy zkoumány oboustranně – nejen prostředí ovlivňuje aktérovo rozhodnutí k lokalizaci, ale také aktér svým rozhodnutím může přispět ke změně prostředí.

Mapka přiložená k dotazníku v prvním šetření (viz kapitola 5) měla sloužit k získání dat pro konstrukci mentálních map zahraničních podnikatelů, pro vizualizaci jejich preferencí v rámci ČR a pro srovnání jejich skutečného jednání na základě představ o prostoru, které si vytvořili. Nehodnotila se skutečná situace, ale ideální představa podnikatele o možné lokalizaci v ČR. V druhém empirickém šetření byla respondentům připomenuta tato otázka a znovu ukázána mapka, kterou v prvním šetření vyplnili. Dotazování pak bylo na motivy, které je vedly ke konkrétnímu hodnocení regionů ČR v jejich mapce. Suverénně nejčastěji zmiňovaným důvodem byla blízkost k potenciálním i stávajícím zákazníkům. Mnoho firem by se rádo rozšířilo směrem ke svým významným klientům i přesto, že by se např. jednalo o přesun do periferní oblasti nebo i do zcela odlišného prostředí.

Dalšími uváděnými důvody byla opět dobrá dopravní dostupnost, viděná především v kvalitních komunikacích a infrastruktuře obecně. Zde je nutno zmínit především časté vyzdvihování centrální části Česka a také dálnice D1 jakožto nejvýznamnější dopravní osy. Na stejné úrovni pak byl hodnocen i potenciál pro kontakty s firmami podobného zaměření či s již stávajícími spolupracovníky, tento motiv se opět projevoval především u firem z odvětví progresivních služeb. Celkový přehled výsledků kódovacího procesu první části strukturovaného rozhovoru pro jednotlivé případy respondentských firem je uveden v příloze 4.

7.4. Kontaktní systémy firem zahraničních investorů v ČR

Druhá část strukturovaných rozhovorů se již týkala kontaktních systémů firem zahraničních investorů. Tato část byla rozdělena na sledování dodavatelsko-odběratelských vztahů, subkontraktování některých služeb a firemních činností,

spolupráci s ostatními podniky v oblasti a zvyšování konkurenceschopnosti (tj. v podstatě také vytváření některých forem specifických územních produkčních systémů). Zjišťovalo se také, která část firmy odpovídá za komunikaci s jednotlivými partnery a zda lze ve firmě rozlišovat mezi procesy programovými, plánovacími a orientačními (rozdělení a definice viz kapitola 6). V neposlední řadě byl kladen důraz také na zjištění významu osobních kontaktů.

7.4.1. Dodavatelsko-odběratelské vztahy a jejich kontaktní systémy

Hodnotit dodavatelsko-odběratelské vztahy sledovaných firem není snadné, neboť mezi vybranými firmami existují výrazné rozdíly napříč odvětvími i dle lokalizace firmy. Pokud se pokusíme hrubě kvantifikovat rozložení dodavatelů dle frekvenční tabulky, skupinou nejčastěji zmiňovanou mezi dodavateli jsou velké zahraniční firmy, navíc v zahraničí. Osm z patnácti sledovaných firem uvádí alespoň několik zahraničních firem se sídlem v zahraničí jako své hlavní dodavatele. Ostatní kategorie dodavatelů jsou již rovnoměrněji zastoupeny, počty firem, které však tyto ostatní kategorie zmiňují jsou vždy jen velmi malé. Mírně vyšší zastoupení tak můžeme konstatovat již jen v kategorii českých malých firem v okrese, velkých firem v okrese a také středních firem v okrese (vždy v kategorii 1 – několik málo firem). Na základě strukturovaných rozhovorů s vybranými firmami můžeme předpokládat, že existuje jakási nerovnováha mezi českými a zahraničními dodavateli poboček zahraničních firem v ČR.

V případě odběratelů můžeme také zjišťovat jejich rozložení z frekvenčních tabulek pro jednotlivé kategorie. Zde je již situace mnohem vyrovnanější. Větší procento odběratelů poboček zahraničních firem v ČR jsou české firmy, rozprostřené po celé České republice, malé procento odběratelů jsou i české firmy v zahraničí. Zahraniční firmy jsou také rovnoměrně zastoupeny, avšak již v menších počtech. Lze tedy říci, že pokud budeme situaci hodnotit na základě celkových čísel za všechny dotazované firmy, projevuje se v dodavatelsko-odběratelských vztazích těchto firem tendence „market penetration“- dovoz zboží, materiálů a součástí zařízení ze zahraničí, který se (např. po minimální montáži či úpravě) použije pro nasycení českého trhu a prodej českým firmám, jakožto hlavním zákazníkům.

Mnohem transparentnější než pohled na vybrané firmy celkově je pokus vytvořit jakési typy firem na základě jejich kontaktních systémů v dodavatelsko-odběratelských vztazích. V rámci malého souboru námi dotazovaných firem se tak vytvoří tři

dominující typy firem, které byly pracovníčně nazvány jako firma typu „market penetration“, smíšený typ a „domestikovaná“. Jejich charakteristiky jsou uvedeny v tabulce 7.4.1.1.

Tab. 7.4.1.1. Typy firem na základě jejich dodavatelsko-odběratelských vztahů

Typ	Dodavatelé	Odběratelé	Počet firem v šetření	Poznámka
„Market penetration“	pouze mateřská firma či několik málo zahraničních firem	České firmy na území celé ČR + firmy se zahraničním podílem v ČR	8	České firmy mohou dodávat např. doplňkové materiály atd.
„smíšený typ“	Zahraníční firmy v kombinaci s domácími dodavateli	Zahraníční firmy v kombinaci s domácími odběrateli	5	Různé kombinace, většinou je více českých odběratelů
„domestikovaná“	Domácí dodavatelé	Domácí odběratelé	2	Většinou zahraniční management, ale domácí dod.-odběr. vztahy

Zdroj: vlastní šetření.

Tendence k určitému typu však není výraznějším způsobem závislá na charakteristikách firmy (viz tab. 7.2.1.1. kritéria pro výběr respondentských firem) v našem šetření. K typu „market penetration“ směřují spíše firmy ve zpracovatelském průmyslu a tradičních službách, ke smíšenému (více kooperujícímu) typu firmy lokalizované většinou mimo metropolitní areály.

Zajímavý je také pohled na to, kdo je zodpovědnou osobou za komunikaci s dodavateli a odběrateli a na jakém stupni firemní hierarchie se tento pracovník nachází. V komunikaci s dodavateli se nejčastěji angažují pracovníci spadající do realizace plánovacích procesů a stále častěji také samotní nejvyšší manažeři, tj. orientační moment. Stejně skupiny pracovníků jsou zapojeny také do jednání s odběrateli. Velký rozdíl však pozorujeme ve významu osobních kontaktů. Zatímco v komunikaci s dodavateli je osobní kontakt nutný v průměru zhruba jen v 31 % vztahů, u komunikace s odběratelem je osobně zajišťováno až 75 % obchodních kontaktů.

7.4.2. Subkontraktování některých služeb zahraničními firmami

V podnikové praxi se stále častěji přistupuje k tzv. „zeštíhlování ústředí“. Jednotlivé služby, které nejsou přímo předmětem podnikání nebo nejsou ústředím vyžadovány kontinuálně, jsou formou subkontraktování či out-sourcingu zajišťovány specializovanými firmami, které si původní firma najímá jen pro určité činnosti či projekty. Součástí rozhovoru bylo také téma subkontraktování některých výrobních služeb a snaha zjistit, do jaké míry jsou při procesu subkontraktování zapojeny české firmy v okolí zahraničního investora.

Reklama je nejčastěji zajišťována českými firmami přímo v okrese (47 %) či kraji, často si však marketingové otázky řeší jednotlivé firmy samy (27 %). Účetnictví je ve 2/3 případů prováděno v rámci firmy samotné, popř. jsou také často využívány služby místních firem z okresu (1/5 firem). Také právní poradenství bývá často zajišťováno českými firmami z okresu (2/3 případů), popř. vlastním právním oddělením firmy. Prodej a nákup si opět zajišťuje buď firma sama (1/3 firem), popř. česká firma z nejbližšího okolí. I výzkum trhu, pokud je prováděn, si většina firem zajišťuje sama či využívá služeb českých firem v okrese. Laboratorní výzkumy se týkaly jen malého procenta respondentských firem. Zde byly ve vlastní režii firmy, jedna firma spolupracovala s laboratořemi ve stejném okrese a jedna firma s výzkumným ústavem v zahraničí. Obdobná situace nastala u designu, kde se však uplatňuje nepatrně více místních firem ze stejného okresu (20 %). V oblasti personalistiky je opět většině firem k dispozici vlastní personální oddělení, popř. spolupracují s českou firmou v rámci stejného kraje. Úkoly v oblasti technologií a inovací opět zadává jen málo zahraničních firem sídlících v ČR, ve třech případech pak firmy zahraničních investorů spolupracují s českou firmou ve stejném okrese, zbývající úkoly jsou zadávány do zahraničních firem. Při subkontraktování dopravy se uplatňuje česká firma ze stejného okresu ve 40 % případů. Z dalších služeb, které byly zmiňovány můžeme jmenovat např. najímání ostrahy a různých bezpečnostních agentur, stravování v podniku, úklidové služby atd.

Je zřejmé, že v oblasti spolupráce zahraničních a českých firem formou subkontraktování jsou české firmy nabízející služby mnohem úspěšnější než české firmy dodavatelské. Důkazem kvality lidských zdrojů v oblasti výrobních služeb může být např. vysoké procento najímaných právnícko-poradenských služeb, relativně vysoký počet najímání účetních služeb českých firem, stejně jako využívání kvalitních průzkumů trhu, služeb personálních agentur či renomovaných projekčních kanceláří.

Tato orientace na české firmy se také může vysvětlit specifickou znalostí vlastního (domácího) institucionálního a podnikatelského prostředí u českých firem. Alarmující může být doposud nízký out-sourcing progresivních funkcí z oblasti výzkumu a vývoje, laboratorních výzkumů či služeb v oblasti technologie a inovací. V této oblasti je stále ještě častější přesun těchto funkcí z domácí firmy do zahraničí, popř. řízení výroby v ČR na základě výzkumů či plánů vypracovaných na zahraničních pracovištích.

Za komunikaci s partnery zajišťujícími najímané služby jsou opět zodpovědní především pracovníci středního a vyššího managementu (plánovací, orientační moment). Podíl osobních kontaktů při realizaci a najímání takovýchto služeb je opět vysoký, dosahuje téměř 75 %.

7.4.3. Spolupráce firem a zvyšování konkurenceschopnosti v územním produkčním systému

Otázky týkající se spolupráce zahraničních firem v podnikatelském prostředí ČR patří možná k těm nejdůležitějším z celého bloku otázek na kontaktní systémy v druhém empirickém šetření. Již několikrát byla také zmíněna nezbytnost tvorby sítí pro zvýšení konkurenceschopnosti regionu. Samotné zakořenění zahraničních firem v regionu hostitelské země se měří mj. právě rozsahem spolupráce s domácími firmami. Intenzivní spolupráce a možnost zakládat sítě mezi firmami obdobného zaměření je často považována za hybný faktor ekonomického růstu v regionu a vzájemného učení (Lundqvist, Olander 1999; Camagni 1991a,b; Bagnasco 1977; Becattini 1978; Brusco 1982). Ve strukturovaném rozhovoru jsme se ptali zástupců zahraničních firem, zda spolupracují s ostatními podniky v oblasti, přičemž bylo opět dodrženo dělení na firmy české a zahraniční a na dělení z hlediska blízkosti k firmě zahraničního podnikatele.

Na základě odpovědí zástupců vybraných firem můžeme konstatovat, že tendence ke spolupráci zahraničních a českých firem či tendence k zakládání sítí spolupracujících firem či tvorbě určitého typu územního produkčního systému jsou v podstatě zanedbatelné. Firmy nejčastěji spolupracují při zakládání obchodních aliancí a obdobných sdružení v rámci okresu (tuto formu uvedlo 8 firem) a také v rámci kraje i celé ČR. Druhou oblastí, v níž dochází často ke spolupráci zahraničních firem s českými firmami ve stejném okrese je problematika vzdělávání a lidských zdrojů obecně. Potvrzuje se tedy, že kvalifikovaná lidská síla a lidské zdroje jsou jedním z hlavních faktorů atraktivity ČR pro zahraniční investory a je jim také věnována zvýšená

pozornost. Ostatní oblasti, které byly hodnoceny (technologie, inovace, design a další), mají mnohem nižší míry vzájemné spolupráce. Alarmující je také skutečnost, že kooperace v oblasti technologií a inovací má větší zastoupení směrem k zahraničním firmám v zahraničí více než např. k českým firmám přímo v okrese či kraji. Lze tedy hovořit o určitém nebezpečí odlivu funkcí výzkumu, vývoje a „vyšších“ funkcí obecně z ČR do zahraničí, směrem k mateřským firmám.

Komunikace týkající se spolupráce zajisté patří k oblasti nestandardních úkonů a kontaktů, za tuto komunikaci dle odpovědí respondentů odpovídá většinou vyšší a nejvyšší management (orientační moment) a v menší míře střední management, tj. pracovníci z tzv. plánovacího momentu. Zhruba 60 % kontaktů zde vyžaduje osobní setkávání managerů, zaběhnuté procesy spolupráce lze pak řídit i za pomoci využití komunikační techniky.

Zvyšování konkurenceschopnosti a spolupráce firem s ním spojená tvořila samostatnou otázku. Spolupráci s obchodními partnery v okrese uvedlo sedm firem. S ostatními firmami ze stejného sektoru (ať už v okrese či v kraji a ČR) však spolupracoval jen velmi malý počet firem. Inspirace pro inovace, zlepšování produktů a služeb je nejčastěji čerpána od odběratelů – českých firem v okrese a kraji, či v celé ČR), často jsou však inovace řízeny ze strany zahraniční dodavatelské firmy. Jedna třetina dotazovaných firem uvedla také spolupráci s univerzitami či technologickými instituty v okrese, kraji a ČR. Zajímavá je však forma této spolupráce. Nejedná se totiž o spolupráci v původním smyslu otázky – tj. společné řešení projektů, aplikace výzkumů z akademické sféry v podnikovém prostředí atd. Spolupráce zahraničních firem s universitami a instituty je spíše protisměrná, tj. pracovníci těchto firem docházejí přednášet na univerzity, v technických oborech jsou např. vedoucími diplomových prací atd. V několika případech byla zmíněna také možnost nabídnout práci talentovaným studentům po dokončení studia.

Komunikace v oblasti strategických aliancí, spolupráce, zvyšování konkurenceschopnosti atd. je opět doménou orientačního momentu ve firmě, částečně pak některých vybraných pracovníků z plánovacího momentu, tj. středního managementu. Při osobním kontaktu je realizováno 82 % jednání v této oblasti kontaktů.

7.4.4. Kontaktní systémy firem zahraničních investorů – shrnutí

Sledování kontaktních systémů zahraničních investorů v ČR má zásadní úlohu proto, že z jednotlivých typů kontaktních systémů lze usuzovat na míru zakořenění zahraničních firem v regionální ekonomice. V této pilotní práci ale není cílem sledovat míru zakořenění jako v pracích ekonomického charakteru (Dicken et al. 1995), tj. např. přes rozsah vývozu, počet domácích dodavatelů a procenta domácích dodávek, ale právě spíše z pohledu behaviorální geografie. Ve strukturovaném rozhovoru se zajímáme o chování firem a hnací motory daného chování v regionální ekonomice.

Výsledky šetření však poukazují na nízkou míru zakořenění vybraných zahraničních firem v regionální ekonomice a všeobecně na nízkou chuť spolupracovat s českými, ale obecně i s ostatními firmami. K podobným závěrům došel např. již Pavlínek (1998), který upozorňuje na to, že např. mladoboleslavská Škoda, která je často dávana jako příklad úspěšného zakořenění zahraničního investora v regionální ekonomice, je spíše výjimkou a ostatní investice nedosahují obdobného stupně zakořenění. Obdobně pak Pavlínek a Smith (1998) podrobují kritice některé optimistické práce o vlivu zahraničních investic (viz Amin, Thrift 1995) a opět upozorňují, že zahraniční firmy dosahují vysokého stupně zakořenění jen v několika málo případech.

Stejný závěr vyplývá i z analýzy odpovědí strukturovaných rozhovorů v této práci. V dodavatelsko-odběratelských vztazích se nejvíce prosazuje typ „market penetration“ (či market capture). To však nemusí nutně znamenat nepříznivou situaci pro regionální ekonomiky. Tento typ zahraničních investic v ČR je v každém případě „přijatelnější“ než investice motivované snahou využívat levné zdroje, minimalizovat náklady a zapojovat české firmy coby „montážní jednotky“ do systému nadnárodních korporací, bez jakýchkoliv vazeb na lokální firmy (viz Pavlínek 1998, s. 79).

Úspěšnější než jako dodavatelé materiálu a zboží jsou české lokální firmy na poli služeb nabízených formou subkontraktování. Zde se jistě projevuje znalost místního prostředí, znalost stylů komunikace s místními institucemi apod., které zahraniční podnikatelé využívají zejména ve snaze minimalizovat prvek nejistoty v cizím podnikatelském prostředí.

Zcela specifická je situace v oblasti spolupráce a strategické spolupráce. Zde se většina odpovědí kloní spíše k neochotě spolupracovat. Zmiňován je neobvykle silný rys agresivního konkurenčního prostředí a v podstatě jakákoliv firma ve stejném odvětví v okolí dané firmy je považována za konkurenta. Viz názory typu „nejde mluvit o

spolupráci...kdokoliv je konkurence“ (respondent č. 5). Je-li zamýšlena spolupráce, potom většinou v rámci vlastního holdingu, tj. spíše ve smyslu dalšího posilování vnitrofiremních vazeb a vertikální integrace. Většina firem fungovala na principu „sólo hráče“ a spolupracovala ponejvíce se svou mateřskou firmou (názory „firma nechce ani nepotřebuje spolupráci, firma je samostatná“, resp. č. 3, 4, 5, 7, 8, 11). O specifičnosti českého podnikatelského konkurenčního prostředí však svědčí ještě jeden výrazný rys, vyplývající z odpovědí respondentů. Mnoho firem, které obecně odmítají spolupráci, je ochotno spolupracovat, a také spolupracuje, s ostatními firmami (včetně konkurence) v případě, že se jedná o výhodnou zakázku, kterou firma není schopna zajistit sama z důvodu nedostatku zařízení či vlastních pracovníků. V těchto případech často vznikají jakési krátkodobé účelové aliance, čistě projektově zaměřené, které se rozpadají ihned po splnění zakázky – v tomto případě jistě platí, že „spíše než spolupracovat, bych řekl pracovat“ (respondent č. 10) nebo „někdy jdeme proti sobě, někdy jdeme spolu“ (resp. č. 10). Tyto dočasné aliance zmiňuje ve svých pracích také např. Asheim (2002 či Oinasová 2002). Hlavním kritériem se stává zisk, přidaná hodnota a výhodnost spojení, měřítkem je spokojenost zákazníka. Je však možné, že právě v obdobných spojeních lze vidět potenciál pro budoucí aliance a sítě spolupráce trvalejšího charakteru.

V podstatě jedinou oblastí, ve které se firmy snaží intenzivněji spolupracovat, je potom oblast vzdělávání a lidských zdrojů. Obvyklá jsou společná školení, jazykové kurzy, přezkušování apod. Vyšší úroveň představuje např. regionální sdružení personálních ředitelů (resp. č. 15), které však představuje spíše ojedinělou aktivitu.

Extrémním případem je za této situace jistě zahraniční firma (označená jako „domestikovaná“ viz tab. 7.4.1.1), která vyjádřila snahu a ochotu spolupracovat, ale „nenalezla vhodné české partnery.....neboť většina vhodných firem je již vlastněna zahraničními investory“ (resp. č. 2).

Problematika sledování programového, plánovacího a orientačního momentu v rámci firem odhalila také některé zajímavé skutečnosti. Na rozdíl od Ehlemarka (1964, cit. v Thorngren 1970, viz kapitola 6), nelze již rigidně rozlišovat mezi těmito momenty v rámci firemní hierarchie. Jednotlivé momenty se vzájemně prolínají a dochází k růstu úlohy částí organizace označených Mintzbergem (1983) jako technostruktura a střední linie. Na tyto části jsou stále častěji delegovány i úkoly při řešení některých nestandardních situací, které většinou vyžadují pouze konečné schválení nejvyšším managementem.

S tímto přesunem kompetencí „níže“ souvisí též potřeba osobních kontaktů i na nižších úrovních vedení. Přímý osobní kontakt je podle Törnqvista (1970, s. 27-28) vhodnější v situacích, kdy:

- a) si několik lidí musí vzájemně vyměnit informace ve stejnou dobu,
- b) výměna informací obsahuje prvek nejistoty,
- c) je složité nebo přímo nemožné předpokládat jaké reakce vzniknou po přijetí daných informací,
- d) jde o informace v oblasti řešení problémů, rozhodování či plánování,
- e) kontakt je ve formě jednání či diskuse.

Tyto zásady jsou stále relevantní, změna je však spíše v tom, že se mění úloha i pojetí akcí, které můžeme považovat za rutinní a těch, které byly dříve označovány jako nadstandardní. Čistě rutinní činnosti jsou tak ponechány programovým procesům v rámci firmy, které se do sítě osobních kontaktů většinou nezapojují. Při jednání s dodavateli je osobní kontakt důležitý především při prvních krocích zajištění dodávek, potom už potřeba osobního kontaktu klesá (jen 31 %). U odběratelů se již více projevuje orientace na zákazníka a boj o něj v konkurenčním prostředí – podíl osobních kontaktů je zde již 75 % a často se těmto kontaktům věnují i samotné špičky firemní hierarchie, pokud jde o velmi významné klienty.

Obdobná situace je i v oblasti subkontraktování služeb (75 % osobních kontaktů), kde se naopak zvyšuje potřeba osobního kontaktu především z důvodu c (viz přehled výše). Potřeba osobních kontaktů při zajišťování spolupráce pracuje také na bázi osobních kontaktů (60 %) v prvních fázích projektu, poté již stačí telefonická či e-mailová domluva. Možnosti moderních komunikačních technologií jsou využívány také ve formě telekonferencí. I zde však platí, že alespoň první kontakty a ustálení obchodních vztahů probíhá i přes veškeré technologické změny osobně.

Nejvyšší procento potřeby osobního kontaktu tak zůstává v oblasti budování strategických aliancí a vyšší úrovně spolupráce, zvyšování konkurenceschopnosti apod. (pokud již k nim dojde). Zde se jedná bezesporu o problematiku tradičně považovanou za nestandardní, vyžadující individuální přístup aktérů (82 % osobních kontaktů).

Nezodpovězeny zůstaly otázky na frekvenci kontaktů s partnery v jednotlivých kontaktních systémech. V průběhu šetření se zjistilo, že frekvence jednotlivých kontaktů se velmi mění – v závislosti na konkrétní situaci firmy, v závislosti na stádiu výrobního cyklu či cyklu projektu, v závislosti na měnících se podmínkách dodávek atd. Většina podnikatelů tedy nebyla schopna tyto otázky zodpovědět. Stejně tak nebylo

zejména z časových a finančních důvodů možno sledovat např. časové náklady, plánovací čas, počty konkrétních aktérů v jednotlivých systémech apod. jako v některých klasických studiích kontaktních systémů (viz Olander 1979).

7.5. Sociální a institucionální sítě, institucionální prostředí

Sociální a institucionální sítě jsou často považovány za jakýsi tmelící prostředek úspěšné regionální ekonomiky. Těmito sítěmi často také proudí podpora ze strany státu či regionálních vlád, popř. je jejich prostřednictvím prováděna lokální a regionální politika. V rámci strukturovaných rozhovorů se zástupci firem zahraničních podnikatelů byly tudíž kladeny také otázky na vztahy firem s těmito institucemi, výhody spolupráce, efektivnost jejich činnosti a další názory na tyto instituce.

7.5.1. Podnikatelské asociace, odvětvové svazy podniků apod.

Podnikatelské asociace a obdobné svazy a instituce jsou většinou firem hodnoceny kladně. Přibližně 20 % dotazovaných firem hodnotí spolupráci s těmito institucemi jako vynikající a velmi prospěšnou, 27 % procent jako dobrou a dalších 20 % jako normální, uspokojivou. Na základě analýzy strukturovaných rozhovorů můžeme sledovat, v čem tkví jejich prospěšnost a úspěšné hodnocení mezi podnikateli. Přesto, že ekonomické přínosy členství v těchto organizacích jsou sporné (platí se členské poplatky, avšak většinou členství negeneruje žádnou přidanou hodnotu), je zřejmé, že jedním z hlavních přínosů těchto organizací je možnost vzájemného setkávání a získávání důležitých kontaktů na podnikatele ve stejném oboru (resp. č. 1, 5). Nezanedbatelný potenciál tkví také v určité lobovací síle takovýchto profesních asociací (resp. č. 7, 9), přes které je možno komunikovat např. s vládními úřady apod.

Členství v obdobné asociaci může být také konkurenční výhodou, neboť tyto instituce jsou prozatím zřejmě jedním z mála kanálů, kde skutečně aktivně dochází k výměně nekodifikovaných znalostí. Důkazy aktivní výměny nekodifikovaných znalostí, byť i mezi navzájem si konkurujícími firmami, lze nalézt ve valné většině rozhovorů se zástupci firem, které v obdobných asociacích figurují.

Další výhodou profesních a odvětvových asociací je také poskytování podnikatelsky relevantních informací v potřebném rozsahu a struktuře. Tyto strategické informace jsou

nezbytnou podmínkou fungování firmy. Je sice pravdou, že tyto informace by si jednotlivé firmy mohly získat samy, ale úloha profesních asociací je v tom, že nabízí mj. i možnost sdílet tyto informace, prodiskutovat názory na ně a poučit se ve směru co nejefektivnější aplikovatelnosti takto nabytých strategických informací. Tyto osobní sítě komunikace a socializace obecně se mohou stát předstupněm pro další shlukování a spolupráci lokálních firem (k socializaci v procesu lokální komunikace např. Amadeo, Golledge 1975, s. 230-235).

7.5.2. Obchodní a hospodářské komory

Různé obchodní a hospodářské komory jsou již hodnoceny hůře. Pilotní studie ukázala, že 40 % respondentů hodnotilo činnost jednotlivých komor pouze jako uspokojivou a 20 % je označuje za dobré a prospěšné. Obchodní a hospodářské komory v podstatě ani nemohou být tak úspěšné jako odvětvové asociace (viz výše). Míra společných zájmů je nižší a tudíž klesá i efektivita vztahů a kontaktů v obchodních komorách. Jejich přínosem jsou opět především informace (resp. č. 8) a možnost setkávání. Objevují se i názory, že členství v obchodních či hospodářských komorách nesplnila očekávání na ně kladená (resp. č. 5), tudíž např. že přes takto nabyté kontakty nelze dosáhnout na nové zakázky a podobně. Poměrně vysoký počet (4 firmy) z dotazovaných firem pilotní studie ani nejsou členy, popř. nevyužívají služeb obchodních a hospodářských komor. Lépe než okresní, krajské či městské hospodářské komory jsou hodnoceny zemské obchodní komory (rakouská, britská, česko-německá).

7.5.3. Agentura CzechInvest

Mezi dotazovanými firmami s vládní agenturou CzechInvest vůbec nikdy nekomunikovalo a nespolupracovalo 6 firem. Další tři firmy označují spolupráci a komunikaci s CzechInvestem jako špatnou. Většinou se jedná jen o spolupráci na bázi zápisu do databáze (resp. č. 4), mnohé firmy si stěžují, že nedosáhnou na podpůrné programy nabízené CzechInvestem apod. Firmy, které hodnotí komunikaci s CzechInvestem lépe, většinou využívají možnosti zaslání e-mailových zpráv o nových či připravovaných investicích a informace obecně. Kladný ohlas měla také pomoc CzechInvestu při hledání nové průmyslové zóny pro expanzi firmy. V jednom případě se jednalo také o pomoc při usnadnění kontaktu s novým zahraničním klientem.

Na příkladu rozporných názorů na vládní agenturu CzechInvest lze demonstrovat propastný rozdíl mezi spontánně vytvořenými lokálními sítěmi a sítěmi vytvořenými centrálními institucemi. Dotazované firmy přišly na území ČR ještě před zahájením činnosti CzechInvestu, a tudíž neměly možnost využít jeho služeb. Samy si našly českého partnera, samy si vytvářely své dodavatelsko-odběratelské sítě, stejně jako sítě kooperujících firem. Je tedy zjevné, že tyto firmy potřebují nutně jinou formu regionální politiky či podpor a vládních programů, než firmy, jejichž příchod byl od počátku asistován např. právě CzechInvestem.

Projevuje se zde také sporná role či postavení tzv. issue networks, které jsou tvořeny firmami, vládními agenturami a ostatními organizacemi zainteresovanými na přílivu zahraničních investic (Brewer 1993, viz kapitola 6). Úspěšné případy takto vytvořených sítí jsou častěji medializovány a mohou tak zkreslovat pohled na celkovou situaci a podnikatelskou realitu v zemi (např. případ Škody Mladá Boleslav; viz Pavlínek 1998).

7.5.4. Úřady místní samosprávy a úřady kraje

Většina firem (40 %) hodnotí vztahy s úřady místní samosprávy jako vynikající, 13 % respondentů tyto vztahy považuje za dobré, prospěšné a jedna třetina firem jako uspokojivé. V průběhu šetření se také ukázalo, že tato otázka je často vnímána respondenty i jako protisměrná, popř. čistě obchodní. Zde se objevilo několik případů, kdy spolupráce s úřady místní samosprávy je na bázi klient – poskytovatel služeb či zboží (resp. č. 1, 4, 9).

Naproti tomu vztahy s krajskými úřady jsou hodnoceny hůře. 20 % respondentů je považuje za špatné, 27 % pouze za normální či uspokojivé, po dalších 20-ti % dosahují pak kategorie dobrých a vynikajících vztahů s krajskými úřady. Za nejproblémovější oblasti jsou považovány kontakty s odbory hygieny, stavebním odborem a s vedením různých rejstříků (resp. č. 3, 11, 15). Většině rozhovorů je společné vytýkání přehnané byrokracie a problémů s administrativou obecně (dlouhé lhůty, připomínkování, nerespektování kontextu, ztráty dokumentů atd.).

7.6. Lokální síť spolupráce, územní produkční systémy

Část strukturovaného rozhovoru, která se zabývala potenciálem pro vznik lokálních sítí spolupráce, různých forem územních produkčních systémů a kvality sociálního kapitálu, může být považována za stěžejní oblast šetření. Zde bylo usilováno o to doložit, popř. vyvrátit, tvrzení o tom, že v současnosti dochází k přechodu od zdůrazňování významu exogenního rozvoje k vyzdvihování rozvoje endogenního, založeného na vnitřních zdrojích regionu, jeho atmosféře, etice práce, důvěře, spolupráci a efektivních vztazích v rámci regionu obecně (Blažek, Uhlíř 2002; Caravaca et al. 2002; Asheim 2002 atd.).

Na otázku, zda firmy cítí potřebu založit jakoukoliv formu lokální spolupráce, která by zahrnovala a spojovala domácí a zahraniční firmy, většina podnikatelů odpověděla negativně. Důvody odmítnutí intenzivnějších forem spolupráce jsou u všech respondentů obdobné. Nejčastěji je zmiňována hostilita podnikatelského prostředí a tvrdý konkurenční boj. Tyto problémy také velmi souvisí s otázkou důvěry mezi firmami navzájem a důvěrou k českým firmám obecně. Lokální podnikatelské prostředí je tedy považováno firmami zahraničních investorů ve většině případů za nepříznivé.

V souvislosti s tímto lokálním prostředím je nutno upozornit také na to, že jeho vytvoření je spojováno s pojmem sociální kapitál. Sociální kapitál vysvětluje, jak spolu reagují sociální procesy s procesy ekonomickými, a je definován jako soubor norem, institucí a organizací, které napomáhají vytvoření prostředí důvěry a kooperace (Caravaca, Gonzáles, Silva 2003). Zjednodušeně je sociálním kapitálem myšlena schopnost lidí a skupin pracovat spolu pro společný cíl. Od ostatních rozvojových faktorů se liší svým charakterem, který klade důraz na vztahy a různé relace mezi aktéry. Důležitost vytváření komunikačních sítí při jeho vytváření a zdokonalování je tedy nasnadě. Míra důvěry pak představuje jednu z nejdůležitějších podmínek efektivního fungování územních produkčních systémů např. také v původně sociologických pracích M. Granovettera (1985, 1973).

Jaké je tedy konkrétní hodnocení potenciálu pro lokální spolupráci a sociálního kapitálu dle respondentů, zástupců firem zahraničních investorů působících v ČR? Souhrnný přehled výsledků kódování otázky na lokální spolupráci přináší tabulka 7.6.1.

Tab. 7.6.1. Přehled výsledků kódovacího procesu pro hlavní analytické kategorie a jednotlivé případy v otázce na potřebu či potenciál vzniku lokálních sítí spolupráce

Respondent číslo	Lokální spolupráce		Důvody nezájmu o lokální spolupráci			
	Ano	Ne	Konkurence – „každý je konkurence“	Relativní samostatnost firmy	„Proč suplovat úlohu komor a profes. sdružení?“	Jiné
1		X	X			
2	X		--	--	--	
3		X		X		X
4		X		X		
5		X	X			
6		X	X			
7		X		X		
8		X		X		
9		X				X
10		X			X	X
11		X		X		
12		X	X		X	
13		X				X
14		X	X			X
15		X	X			X
<i>Celkem</i>	<i>1</i>	<i>14</i>	<i>6</i>	<i>5</i>	<i>2</i>	<i>6</i>

Zdroj: vlastní šetření.

Poměrně často (5 případů, viz tabulka 7.6.1) je neochota spolupracovat „omlouvána“ relativní samostatností firmy – „raději chceme více koordinovat v rámci vlastního holdingu, není potřeba spojovat se s konkurencí“ (resp. č. 1). Časté jsou také názory, že hlavním přínosem takovéto spolupráce musí být přidaná hodnota a ne tedy tzv. neobchodovatelné vztahy obecně – „taková spolupráce musí přinášet přidanou hodnotu, není zájem pokud jde jen o image a setkávání“ (resp. č. 3). Zajímavé je, že firmy nechtějí spolupracovat v rámci lokálních ekonomik také proto, že mají pocit, že lokální síť spolupráce a jejich tvoření je otázkou obchodních a hospodářských komor – „Otázka sítí spolupráce a jejich budování je otázkou komory...“ (resp. č. 3), popř. „Až něco vznikne a bude to úspěšné, tak to přiláká firmy, ale všeobecně vládne skepse,...., proč taky suplovat obchodní komoru?“ (resp. č. 10). Objevují se ale také pokusy alespoň o spolupráci na některých nižších úrovních, např. jako technický servis, společná školení a zvyšování kvalifikace, marketingové strategie – „Úzkou spolupráci

určitě ne, spíše model společné strategie vůči zákazníkům, technická pomoc atd....
(v tomto případě) neřešíme původ firmy, řešíme jen, co to může přinést.“ (resp. č. 9).

Problematika vzájemné důvěry v prostředí lokální či regionální ekonomiky a etiky práce představuje další klíčovou oblast, které se dotýkaly odpovědi respondentů na tyto otázky. Míra důvěry obecně je velmi nízká: „V ČR jde o paskvil prostředí, nemůže to fungovat na důvěře...“ (resp. č. 6). „Často to byli právě Češi, kdo způsobil problémy zahraničních firem u nás. Obecně se při vývozu našim firmám nevěří, pouze vyhovují nižší cenou...“ (resp. č. 14). Na otázku neobchodovatelných či latentních vztahů atd. pak směřují výtky typu: „U slušných firem ústní domluva stačí, u neslušných vám ani smlouva nepomůže.“ (resp. č. 14).

Neobvyklé nebylo také nedocenění tohoto výzkumu, popř. zkoumané problematiky vůbec – „Je to jen teorie, v praxi se podobnými otázkami nikdo nezabývá – musí se prodávat.“ (resp. č. 8).

7.7. Podnikatelské prostředí, podpora podnikání

Poslední část strukturovaného rozhovoru se zabývala subjektivním vnímáním podpory podnikání v ČR ze strany státu, místních samospráv, specializovaných agentur atd. Rozhovor zahrnoval také prostor, kde respondenti mohli vyjádřit své další názory na sledovanou problematiku, osobní zkušenosti, návrhy atd. Souhrnný přehled výsledků kódování otázky na podnikatelské prostředí apod. nabízí tabulka 7.7.1. Podnikatelské prostředí je přitom chápáno v jiném smyslu než např. v práci Viturky (2003a,b, kde zahrnuje obchodní, infrastrukturní, pracovní, lokální, cenové a environmentální faktory kvality života). V našem rozhovoru sledujeme spíše podmínky pro podnikání z hlediska podpory, z hlediska příznivého lokálního prostředí, důvěry, transparentnosti zákonů a celkové atmosféry v regionu.

Tab. 7.7.1. Přehled výsledků kódovacího procesu pro hlavní analytické kategorie a jednotlivé případy v otázce na podnikatelské prostředí v ČR

Respondent číslo	Nejvýraznější zmiňované analytické kategorie			Jiné (popř. neutrální postoj)
	Byrokracie	Korupce	Legislativní překážky, daně	
1			X	
2				X
3	X			X
4	X			
5			X	
6		X	X	
7			X	
8	X			
9	X		X	
10	X	X		
11	X		X	
12			X	X
13	X	X		
14	X		X	
15				X
<i>Celkem</i>	8	3	8	4

Zdroj: vlastní šetření.

Jednou z nejčastějších indicií, kterou respondenti mezi prvními asociují s otázkou podpory podnikání a podnikatelského prostředí v ČR, je byrokracie. Většina firem si stěžuje na administrativní překážky v běžném chodu organizace zapříčiněné přebujelou byrokracií¹. „Chaotické, nesmyslné předpisy, nárůst administrativy... (resp. č. 14), „Češi jsou na to zvyklí, ale pro cizince je to hrozné a nepochopitelné.“ (resp. č. 13). „Směrnice, normy, postupy – existuje několik paralelních výkladů...“ (resp. č. 9). Na adresu podpory ze strany státu a administrativy pak směřuje další výtky: „Stát v podstatě nepotřebujeme, ať odstraní klacky z cesty – ať zavazí co nejméně.“ (resp. č. 3). Snad nejčastějším terčem kritiky z hlediska byrokratizace jsou pak finanční úřady. „Investoři toho od státu nepotřebují mocpouze, aby to, co se po nich chce od státu, bylo jasně dáno a platilo to.“ (resp. č. 1).

K daňové legislativě a legislativě vůbec se vztahuje druhá nejpočetnější analytická kategorie v poslední části strukturovaného rozhovoru. Pro zkvalitnění podnikatelského prostředí je naprosto nezbytné zprůhlednění v daňové oblasti (resp. č. 1), kde často existují i velmi protichůdná opatření v jedné legislativní oblasti současně. Samostatnou

¹ České instituce a čeští podnikatelé naopak nejsou připraveni zvládnout administrativní stránku různých žádostí o dotace z EU a nejsou tak schopni naučit se využívat všechny možnosti, které nabízí financování z fondů EU (dle resp. č. 2).

kapitolou je pak obecně volání po nižších daních, kdy „vysoké daně, které platíme.....se nikde nevrací, např. formou investic do infrastruktury...“ (resp. č. 12). Skutečnost, že vysoké daně a přehnaná byrokracie již např. odradily i vstup několika významných investorů, kteří se raději rozhodli pro některou sousední zemi, uvádí také např. Pavlínek (1998). S legislativou a vymahatelností práva obecně má však zkušenosti většina dotazovaných zástupců zahraničních firem (důraz u resp. č. 9, 10, 13, 14). Často je právě díky zmiňované nevymahatelnosti práva nutná zvýšená opatrnost při jednání s partnery, která je zcela pochopitelně v kontrastu s příznivým podnikatelským prostředím – „...člověk musí být opatrný....nikdy není stoprocentní důvěra a vůle pro totální spolupráci...“ (resp. č. 9). Dochází také k „šikaně některých firem“ právě v otázkách legislativy a daňových pravidel. Jak uvádí resp. č. 1: „Ještě stále jsme tak trochu „Divoký Východ““.

Často, přestože ne vždy explicitně, je v rozhovorech zmiňována také korupce. Aktuálním tématem jsou výsledky některých zahraničních monitoringů korupce, ve kterých se Česká republika umístila na 47. – 50. příčce spolu s Řeckem, Namibií a Slovenskem (www.transparency.cz/index.php?id=2793). V rámci EU má pak ČR třetí nejhorší hodnocení a situace se navíc stále nelepší. Jaké problémy tedy respondenti nejčastěji citují? Nedůvěra vůči českým firmám ze strany zahraničních firem již byla zmíněna. Problematická je také oblast získávání zakázek, které „jsou často závislé na nabídnutí úplatků...“ (resp. č. 8). Stejně problémy jako u zakázek jsou také např. v rámci konkurzů – „to co se může stát zde (*při konkurzu*), je jinde skutečně nemožné“ (resp. č. 13). Obdobná situace byla v jednom případě zmíněna také u různých podpůrných fondů, které „fungují na bázi úplatků, známostí atd.“ „Proč tedy podporovat podnikání? Raději nabídněte stejné podmínky všem....ve fondech se jen ztrácí peníze...navíc každá žádost o dotace, podporu atd., spotřebuje tolik práce a tolik zdrojů, že se to ani nevyplatí...“ (resp. č. 10).

Několik respondentů jako problém podnikatelského prostředí zmínilo slabiny v oblasti lidských zdrojů (razantně resp. č. 3, 12, 15). Kvalifikovaná dělnická pracovní síla, jež je považována ze jednu z velkých výhod ČR a jeden z důležitých lokalizačních faktorů (viz kapitola 5), se v krátkodobé perspektivě může stát nedostatkovou. Současný trend navyšování počtu gymnázií a upřednostňování rozšířeného přístupu k obecnému středoškolskému vzdělávání (gymnazisté) může mít i vážné negativní dopady. Rušení některých tradičních odborných učilišť a neschopnost restrukturalizovat střední odborné školství ve směru progresivních, avšak stále dělnických, oborů (elektrotechnika,

chemická výroba – technologické postupy, strojařina), je považováno za velké mínus. Již statistická analýza lokalizačních faktorů zahraničních investic v kapitole 5 poukázala na atraktivitu oblastí s dostatečným počtem kvalifikovaných vysokoškoláků a kvalifikovaných dělníků (vyučení s maturitou) a také na záporný regresní koeficient ukazující negativní efekt způsobený mikroregiony s vyšším podílem absolventů obecného středoškolského vzdělání (gymnázia) v regionální populaci. Tyto výsledky pilotní studie naznačují, že je tedy nutné stále uspokojovat poptávku po mladých, kvalitních lidech s odborným středoškolským vzděláním. Kvalita pracovní síly v oblastech s dlouholetou tradicí průmyslové výroby může v tomto případě u zahraničních investorů zvítězit i nad její cenou, kde již ztrácíme svou dřívější konkurenční výhodu ve prospěch východoevropských či asijských zemí.

Jako poslední spornou oblast, která se také často objevuje v odpovědích na otázku kvality podnikatelského prostředí a v závěrečných komentářích respondentů, je nezbytné zmínit mentalitu Čechů celkově, tj. nejen českých podnikatelů či českých úředníků. Nejpalčivějším problémem je podle zahraničních podnikatelů zejména právě sklon ke korupci a nesolidnosti v obchodních záležitostech a problémy s mentalitou při aplikaci „západních“ manažerských a výrobních postupů vůbec (resp. č. 14, 13). Dědictví několika desítek let deformovaného politického a ekonomického systému stále ještě ovlivňuje vzorce chování v rámci české společnosti (viz také např. Nielsen a kol. 1995 cit. v Pavlínek, Smith 1998). V dané oblasti však není nutné zabývat se čistě jen obchodními či výrobními vztahy, stačí se zamyslet „třeba jen nad stylem řízení automobilu před a za česko-německou hranicí“ (resp. č. 13).

7.8. Shrnutí

Poslední kapitola této disertační práce poukázala mj. na relevanci použití přístupů behaviorální geografie ke zkoumání sociálně geografických fenoménů, včetně skutečně „tvrdých“ ekonomických témat, jako jsou právě zahraniční investice a zahraniční investoři. Metody kvalitativního výzkumu se zde stávají vhodným doplňkem a pokračováním předchozích šetření v rámci této pilotní práce. Nedocenitelným přínosem kvalitativních metod – v tomto případě strukturovaných rozhovorů – se ukázala být možnost rozvíjet otázky individuálně, směrem k tématům, která jsou respondentům

blízká a se kterými mají vlastní bohaté zkušenosti. Často se tak mohou objevit skutečnosti, které není možné odhalit kvantitativními studiemi a statistickou analýzou.

Jednou z takovýchto skutečností jsou např. výsledky již z první části strukturovaných rozhovorů, kdy se projevila stejná, ne-li větší, váha subjektivních faktorů ovlivňujících rozhodování o lokalizaci v porovnání s tradičními lokalizačními výhodami v ekonomickém smyslu. Potvrzují se tak závěry některých prací (Simon 1957; Wolpert 1964 ad.), které kritizují pohled na rozhodujícího se jedince coby čistě ekonomicky racionálního aktéra a zdůrazňují nutnost uvažovat subjektivní hodnoty, znalosti, představy a charakteristiky jedinců, jež činí lokalizační rozhodnutí atd. Tyto subjektivní faktory ovlivňují také rozhodování zahraničních firem o lokalizaci svých poboček v hostitelských zemích. Tímto však není v žádném případě potlačen vliv klasických lokalizačních faktorů – výhodné geografické polohy, dobré dostupnosti, blízkosti k partnerům atd. Výrazným motivem pro (byť jen imaginární) relokizaci pobočky se ukázala být snaha přiblížit se nejvýznamnějším klientům.

Přes studium kontaktních systémů můžeme nejen hodnotit schopnost zapojit se do lokální ekonomiky a udržet konkurenceschopnost firmy, ale tímto způsobem můžeme hodnotit také míru zakořenění zahraniční firmy v lokální ekonomice. Z pilotního empirického šetření vyplývá, že míra zakořenění dotazovaných firem je velmi nízká. Ve vytvořené typologii firem dle jejich dodavatelsko-odběratelských vztahů bylo nejvíce firem hodnoceno jako „market penetration“ typ. Existuje tedy velký rozdíl mezi snahou o zakořenění přes dodavatelské vztahy a „market“ zakořeněním, které se v našem výzkumu prosadilo výrazněji. Nelze tedy tvrdit, že přímé zahraniční investice a příchod zahraničního investora do regionu znásobí a zkvalitní lokální dodavatelskou síť. Medializované případy úspěšných joint-ventures českých a zahraničních firem, tvořících hustou síť domácích dodavatelů, jsou spíše atypické a výjimečné. Naprostá většina zahraničních firem přetrvává v lokální ekonomice jako izolované „katedrály v poušti“.

Spíše než jako dodavatelské firmy pro zahraniční investory se české firmy uplatňují jako poskytovatelé výrobních služeb na dobré úrovni. Nejprogresivnější funkce, především pak výzkum a vývoj, jsou však stále ještě přesouvány do zahraničí. Spolupráce se zahraničím sice může být velmi významným zdrojem znalostí a zkušeností (význam externích zdrojů a kontaktů např. Bathelt, Malmberg, Maskell 2002), ale ve většině zde zkoumaných procesů probíhala zcela bez zpětné vazby a napojení na výzkum v ČR. Velmi nepříznivá je také situace v oblasti spolupráce

českých a zahraničních firem v oblastech mimo dodavatelsko-odběratelské vztahy. Většina firem není ochotna spolupracovat a na základě výsledků druhého šetření ani nedochází k aglomeraci firem stejného zaměření, intenzivní spolupráci a komunikaci, vyšší inovativnosti či rozvoji specializovaných lokálních institucí. Pilotní studie ukázala, že ve většině případů při vstupu zahraničního investora stále nedochází k mobilizaci lokálních zdrojů (využívání endogenního potenciálu – Blaček, Uhlíř 2002). Nedochází tudíž ani k zefektivnění celé sítě (jak tvrdí Asheim 2002) pomocí horizontálních vazeb mezi partnery. Otázkou tedy zůstává, jaké jsou nezbytné podmínky pro existenci úzké spolupráce firem v produkčním systému (viz také Storper 1997).

K některým významným změnám však dochází v rámci organizace samotných kontaktních systémů. Pilotní studie naznačila, že již nelze rigidně rozlišovat mezi jednotlivými procesy ve firmě, zejména ne mezi plánovacími a orientačními. Komunikace nestandardních záležitostí je stále častěji přenášena ze špičky firemní hierarchie i na nižší úroveň vedení – zejména na střední management a tzv. technostrukturu firmy. V jistém smyslu tedy dochází k decentralizaci řízení v mnoha sledovaných firmách. Osobní kontakt je stále velice důležitý a v některých odvětvích dokonce zcela nezbytný (stavebnictví, výrobní služby). V komunikaci rutinních záležitostí se však uplatňují moderní komunikační technologie, a tak např. u vztahů s dodavatelem byla zjištěna potřeba osobního kontaktu pouze v cca 31 % případů.

Pilotní studie naznačila, že role lokálních, regionálních a státních institucí je také velmi sporná. Lepší komunikace je obecně s úřady místní samosprávy než s úřady kraje. Na příkladu zkušeností s agenturou CzechInvest lze pak doložit, že existuje velký rozdíl mezi spontánně přichozím investorem a jeho sítí spolupracujících firem a sítěmi vytvořenými centrálními institucemi. Vedle těchto „issue networks“, které jsou často prezentovány jako úspěšné příklady zapojení zahraničních investorů do lokální ekonomiky, existuje mnoho poboček zahraničních firem, které fungují často na zcela odlišných principech, nevytvářejí sítě a intenzivní vztahy s českými firmami a tudíž nepůsobí jako impuls k růstu lokální ekonomiky a její konkurenceschopnosti.

Zajímavá je ale role profesních sdružení, která jsou většinou hodnocena jako přínosná. Jsou jedním z „živoucích“ důkazů, že v českém podnikatelském a investičním prostředí skutečně dochází k výměně nekodifikovaných znalostí mezi firmami a že i zde aktivně existují tzv. „untraded interdependencies“ (termín a jeho vysvětlení Storper 1997). Projevují se zde tedy nemateriální zjevné vztahy (dle typologie Kamanna a

Strijkera 1991) – toky informací přes sítě jednotlivých osob. Důkazy se dají nalézt také pro celou řadu latentních vztahů v lokálních ekonomikách.

Přesto, že ochota ke spolupráci je velmi nízká a mnoho firem považuje české podnikatelské a investiční prostředí za nepříznivé k vytváření intenzivních vazeb a užších forem kooperace, v určitých případech dochází k formování územních produkčních systémů². Možnost zakládat sítě spolupráce mezi navzájem podobnými firmami není apriori využívána, avšak je k ní nezřídka přistoupeno v případě, že firma dosáhne na velmi výhodnou zakázku, kterou však se stávajícími zdroji není schopna splnit. Tuto možnost můžeme hodnotit jako určitý předstupeň vytváření intenzivnějších forem spolupráce.

Část pilotní studie věnovaná názorům na podnikatelské prostředí v ČR zajisté není dobrou vizitkou potenciálního „investorského ráje“. Prostor samo se tedy stává součástí ekonomických procesů, otázkou však je v jakém smyslu. Lokální kontext a atmosféra v regionu jsou nezbytnými částmi ekonomické základny regionu, ale pilotní studie naznačuje, že na práce, které vyzdvihují kladný vliv prostředí, spolupráce mezi firmami, intenzivních personálních vazeb, podpůrných institucí atd., je nutno pohlížet kriticky. Zejména pak, jedná-li se o tak specifické podnikatelské prostředí jako je např. právě to v zemích s transformující se ekonomikou.

Svou úlohu hrají zajisté po dlouhá léta udržované deformované vzorce chování, které nenapomáhají vytváření příznivého podnikatelského klimatu pro zahraniční investory. Kreativní odnaučování v této oblasti se sice projevuje a mnoho firem je schopno efektivně fungovat na principu „západních“ manažerských stylů, přestože přebírání zvyků a konvencí z jiné oblasti je velmi obtížné (Storper 1997). Nicméně, změna některých sociálních stereotypů a vzorců chování je zajisté ještě dlouhodobým úkolem celé české společnosti. Téma korupce v tomto prostředí a řešení této problematiky pak zajisté přesahuje možnosti (nejen) této práce.

² Jen v rámci odpovědí z druhého šetření tak byly identifikovány nové industriální prostory, např. v Kralupech nad Vltavou (rafinérie), Valašském Meziříčí a okolí (sazovny), Litvínov (chem. výroba), i se všemi atributy takto definovaných prostorů – např. vznik technologických spillovers, zakládání menších dynamických firem vznikajících osamostatněním se od větší firmy (spin-offs) atd.

8. ZÁVĚR

Předložená disertační práce si kladla za cíl sledovat důležité téma ekonomických i sociálně geografických prací – zahraniční investice. Problematiku zahraničních investic však studuje z pohledu behaviorální geografie, jednoho z proudů socioekonomické geografie, který je však v geografických pracích často opomíjen či kritizován. Metodika zpracování výzkumných témat v této práci však ukázala, že behaviorální geografie a její metody jsou platnými nástroji, kterými lze uchopit i „tvrdé“ ekonomicko-politické téma, jakým bezesporu jsou právě zahraniční investice. Disertační práce má charakter pilotní studie, protože testuje omezený počet pracovních hypotéz využíváje specifickou kombinaci metod, které analyzují relativně malé vzorky.

Mezi nejzásadnější závěry této práce patří tvrzení, že behaviorální geografie a její metody představují logické spojení mezi kvantitativními a kvalitativními metodami výzkumu a že kvantitativní a kvalitativní metody geografického výzkumu nepředstavují dva protilehlé póly metodického spektra, ale spíše kontinuum a navzájem se vhodně doplňující přístupy. Tuto skutečnost jsem se snažila dokazovat použitím zmíněného metodického aparátu napříč předloženou disertační prací.

V závěrečné kapitole je nutné se vrátit k hypotézám předloženým v úvodu práce a určit, zda na základě jednotlivých empirických šetření zpracovávaných v této disertaci došlo k jejich potvrzení či vyvrácení.

- 1) První navržená hypotéza se týkala rozboru zásadních ekonomických a politických změn v průběhu transformačního období a především explanace diferenciaci v liberalizaci vnitřních a vnějších ekonomických vztahů v souboru 25 postkomunistických zemí. Nabízela tudíž pohled na vytváření samotného institucionálního prostředí pro příchod zahraničních investic do postkomunistických ekonomik. První hypotéza tvrdila, že nejsilnější efekty na výslednou diferenciaci ekonomické liberalizace v souboru postkomunistických ekonomik má výše zděděné ekonomické úrovně a že tento efekt měl tendenci se projevovat v průběhu transformačního období stále silněji.

Zděděná ekonomická úroveň z období centrálně plánované ekonomiky opravdu měla nejsilnější přímý efekt na výsledek ekonomické liberalizace a její efekt se během transformačního období zvýšil. Svou úlohu hrály ale také další explanační proměnné,

zejména negativní efekt dědictví exportní orientace zemí na bývalý geo-ekonomický blok RVHP, pozitivní efekt parlamentního ústavního systému a také velice silný pozitivní efekt diferenciací v konsolidaci demokracie. Jedná se o velmi důležitý výsledek, který ukazuje, že míra konsolidace demokracie má jasnou tendenci přímo ovlivňovat transformaci ekonomických institucí a tím významně působit na hospodářskou situaci v zemi, a společně tak vytvářet i příznivé investiční prostředí, které je samo o sobě klíčovým prvkem ekonomických procesů v území (viz dále). Rozbor také ukázal, že Česká republika se již na konci prvního období transformace (1995) zařadila do malé skupiny postkomunistických zemí, které realizovaly největší pokrok jak v konsolidaci demokratického režimu, tak liberalizaci vnitřních a vnějších ekonomických vztahů.

2) Druhá hypotéza se zabývala již přímo zahraničními investicemi a byla zaměřena na explanaci diferenciací v intenzitě jejich přílivu v souboru postkomunistických zemí. Tato hypotéza předpokládala, že výsledek první fáze diferenciací ekonomické liberalizace v souboru 23 postkomunistických zemí bude mít silný efekt na diferenciací v intenzitě přílivu PZI do těchto zemí během transformačního období. Dále tato hypotéza předpokládala i silný pozitivní efekt diferenciací ve zděděné ekonomické úrovni zemí na počátku transformace a rovněž důležitý pozitivní efekt diferenciací v úrovni konsolidace demokracie, zatímco byl předpokládán negativní efekt vysoké úrovně korupce.

Z explanačního modelu vztahujícího se k druhé hypotéze vyplynulo, že na diferenciací v úspěšnosti přitahování PZI v souboru postkomunistických ekonomik měla nejsilnější efekt právě diferenciací v ekonomické liberalizaci zemí a také jejich zděděná ekonomická úroveň na počátku transformačního procesu. Tyto výsledky potvrdily obecně uznávanou premisu, že země s vyspělejší ekonomikou a lepšími růstovými charakteristikami ukazují tendenci přitahovat více zahraničních investorů. Významný byl také pozitivní efekt konsolidace demokracie, který však má tendenci se projevovat zprostředkovaně, tj. modifikací přes proměnné vyjadřující postup ekonomické liberalizace, hodnocení míry korupce nebo podíl zahraničního obchodu na HDP. Tento výsledek opět ukázal na význam provázanosti postupu demokratizace v postkomunistických zemích a kvality investičního a podnikatelského prostředí. Samotný efekt korupce se pouze projevil jako slabý a nepřímý negativní efekt. Rozbor

založený na postulovaném explanačním modelu také dokumentoval příznivé místo České republiky v kontextu 23 postkomunistických zemí ukazující její současnou vedoucí pozici v intenzitě PZI na obyvatele za období 1989-2002.

3) Třetí hypotéza se věnovala mentálním mapám vytvořeným na základě dat z dotazníkového šetření mezi firmami zahraničních investorů a předpokládala, že v mentálních mapách zahraničních investorů týkajících se rozhodování o lokalizaci pobočky v ČR se projeví vliv hierarchické struktury systému osídlení – tj. že nejatraktivnější územní jednotka bude v očích zahraničních investorů především Praha a dále velké městské a průmyslové aglomerace. Spekulovala také o možnosti, že se v rámci této hierarchie projeví i vliv zděděné ekonomické specializace, tj. nevhodné skladby ekonomické základny (hlavně v pánevních okresech).

Mentální mapy vytvořené na základě percepce jednotlivých českých mikroregionů zahraničními podnikateli skutečně odhalují preferenci centrální části ČR, především oblibu největších městských aglomerací - regionálních (krajských) středisek, a ukazují nízké úrovně preferencí územních jednotek Karlových Varů a Ústí nad Labem, v menší míře také Ostravska a neoblíbenost mikroregionů periferních oblastí ČR vůbec. Vyšší hodnoty percepce mikroregionů hlavních regionálních aglomerací se potom projevují v různé míře téměř ve všech specifických mentálních mapách, které byly konstruovány na základě vybraných charakteristik respondentských firem. Zajímavé však je, že při odstranění tzv. „self-preference“ efektu, tj. vyššího hodnocení těch regionů, kde má daný respondent sídlo své pobočky, z centrální a nejlépe hodnocené části ČR vypadne hlavní město Praha. Může se jednat o důsledek některých negativních externalit, v každém případě však tato skutečnost naznačuje, že samotná Praha, ekonomické a administrativní centrum země, není investory v souboru této pilotní studie vnímána jako nejlepší místo k podnikání.

4) Čtvrtá hypotéza se zabývala faktory, které ovlivňují percepci jednotlivých regionů ČR a rozhodování o lokalizaci pobočky. Tvrdila, že v explanaci diferenciací preferencí v souboru 70 mikroregionálních jednotek budou hrát největší roli charakteristiky relativní polohy (tj. vzdálenosti k jádru ČR, tudíž ku Praze) a dále charakteristiky ekonomické vyspělosti jednotlivých regionů a kvalita lidských zdrojů.

Vícerozměrné regresní analýzy výsledného hodnocení regionů a vybraných vysvětlujících proměnných ukázaly, že hodnocení mikroregionů je ovlivňováno zejména jejich relativní polohou vůči Praze (polohou vůči Bavorské hranici v mnohem menší míře). Na dalším místě se pak zcela jednoznačně uplatňují efekty proměnných, které charakterizují aspekty pracovního trhu, nabídku pracovní síly a její kvalitu v regionech – pozitivní efekt rostoucího podílu vysokoškolsky vzdělaného obyvatelstva v transformačním období a pozitivní efekt podílu vysokoškoláků celkově na začátku transformačního období. Není překvapením, že zahraniční firmy dále dávají přednost v hodnocení také regionům s vyšším podílem vyučených obyvatel, tj. kvalifikovaných dělníků. Zajímavým závěrem vícerozměrné statistické analýzy, potvrzeným i v následných rozhovorech se zástupci zahraničních firem je, že všeobecné středoškolské vzdělání s maturitou zahraniční firmy nepřitahuje a že o pracovní síly s tímto typem vzdělání není ze strany zahraničních podnikatelů velký zájem. Percepce mikroregionů je pozitivně ovlivněna také výší průměrných mezd v regionu (jakožto kvalitativní proměnnou). Tyto tendence ukazují, že hlavní úlohu tedy hrají veskrze lokalizační faktory představující aglomerační výhody v moderním pojetí - kvalitu endogenních zdrojů, kvalitní lokální prostředí atd. Z konkrétních rozhovorů, uskutečněných v rámci druhého empirického šetření, však vyplývá velký význam různých subjektivních faktorů při skutečném výběru lokalizace pobočky v ČR.

- 5) Pátá hypotéza předpokládala změny ve vnitřní organizační hierarchii firem, kde podle této hypotézy dochází k posunu funkcí na nižší organizační úrovně v rámci současných strategií flexibilizace fungování firem. Tyto změny jsou zkoumány v šetření věnovaném kontaktním systémům a podnikatelskému prostředí zahraničních firem.

Sledování kontaktních systémů a osob zodpovědných za jednotlivé kontakty v rámci programového, plánovacího a orientačního momentu ve firmě odhalilo v této pilotní studii mj., že dnes již nelze rigidně rozlišovat mezi těmito momenty v rámci firemní hierarchie. Jednotlivé momenty se vzájemně prolínají a dochází k růstu úlohy částí organizace označovaných jako technostruktura či střední linie. Na tyto části jsou stále častěji delegovány i úkoly při řešení některých nestandardních situací, které většinou vyžadují pouze konečné schválení nejvyšším managementem. S těmito změnami je spojena i rozdílná potřeba osobních kontaktů na nižších úrovních vedení. V jistém

smyslu tedy dochází k decentralizaci řízení v mnoha sledovaných firmách ve zkoumaném pilotním vzorku.

Mění se také pojetí rutinních a nestandardních procesů ve firmě. Čistě rutinní činnosti jsou tak ponechány programovým procesům v rámci firmy, které se do sítě osobních kontaktů většinou nezapojují. Osobní kontakt je stále velice důležitý a v některých odvětvích dokonce zcela nezbytný (stavebnictví, výrobní služby). V komunikaci rutinních záležitostí se však uplatňují moderní komunikační technologie, a tak např. u vztahů s dodavateli byla zjištěna potřeba osobního kontaktu pouze v cca 31 % případů. Nadstandardní záležitosti již vyžadují vyšší podíl osobních kontaktů. Např. u odběratelů se již více projevuje orientace na zákazníka a boj o něj v konkurenčním prostředí – podíl osobních kontaktů je zde již 75 % a často se těmto kontaktům věnují i samotné špičky firemní hierarchie, pokud jde o velmi významné klienty. Obdobná situace je i v oblasti subkontraktování služeb, při zajišťování spolupráce a v oblasti budování strategických aliancí.

6) Šestá hypotéza tvrdila, že ve specifických podmínkách postkomunistické ekonomiky se rovněž projevují tendence k zakořenění zahraničních firem v lokálních dodavatelsko-odběratelských a sociálně-institucionálních sítích.

Výsledky empirického šetření v tomto případě poukazují na nízkou míru zakořenění vybraných zahraničních firem v regionální ekonomice a všeobecně na nízkou chuť spolupracovat s českými, ale obecně i s ostatními firmami. V dodavatelsko-odběratelských vztazích se nejvíce prosazuje typ „market penetration“, který však v každém případě můžeme hodnotit příznivěji než případnou motivaci zahraničních investorů pouhou nižší cenou zdrojů v ČR. V rozhovorech se objevila také možnost, že tento typ vztahů by mohl být pouze důsledkem toho, že zahraniční firma nemůže najít dostatek vhodných českých partnerů, kteří by byli schopni splnit její požadavky na dodávky.

Neochota spolupracovat je obecně zdůvodňována agresivním konkurenčním prostředím, nedůvěrou mezi firmami navzájem, nízkou etikou práce atd. Celkové podnikatelské prostředí v ČR je pak hodnoceno především negativně, přičemž v subjektivních hodnoceních jednotlivých zástupců zahraničních firem byly nejčastěji zmiňovány problémy s přílišnou byrokratizací, korupcí, legislativní překážky atd.

Tato zajisté nepříznivá situace může být zapříčiněna přetrvávajícími vzorci chování a dodavatelsko-odběratelských vztahů z období centrálně plánované ekonomiky a s tím spojenou a často zmiňovanou vyšší mírou korupce v obchodních vztazích. I přesto, že míra zakořenění a ochota ke spolupráci je velmi nízká, dochází v českém prostředí k některým jevům typickým pro rozvinuté post-industriální ekonomické systémy. Dochází k výměně informací a vzniku tzv. neobchodovatelných vztahů, které jsou často stejně důležité jako konkrétní obchodní transakce. Velký potenciál pro tuto výměnu tacitních i kodifikovaných znalostí a vzájemné učení je možno nalézt např. v setkávání v obchodních komorách či podnikatelských asociacích.

Jako řešení pro překonání této nepříznivé situace se ukazuje možnost zakládání tzv. dočasných aliancí, které zmiňují jako jeden z nejnovějších konceptů také prestižní zahraniční specialisté. Tyto krátkodobé účelové aliance, čistě projektově zaměřené, které se rozpadají ihned po splnění zakázky, již v českém prostředí vznikají a jsou nezhledka zmiňovány v rozhovorech se zástupci zahraničních firem. V této fázi je jejich hlavním kritériem zisk a výhodnost spojení, je však pravděpodobné, že právě tato spojení představují potenciál pro budoucí aliance a sítě spolupráce trvalejšího charakteru.

Předložená disertační práce se tedy snažila nalézt vztah mezi prostředím, jeho poznáváním, chápáním a chováním aktérů, v tomto případě zahraničních investorů. Současně se také tato pilotní studie snažila propojit metodický aparát od kvantitativních metod až po nástroje kvalitativního výzkumu při sledování problematiky zahraničních investorů a jejich percepce investičního a podnikatelského prostředí z pohledu behaviorální geografie. Vzhledem k tomu, že obdobná práce dosud v českém prostředí zpracována nebyla, lze tuto disertační práci oprávněně chápat také jako pilotní studii a uvedení do problematiky a metodiky sledování socioekonomických fenoménů z pohledu behaviorální geografie. Závěr práce si také klade za cíl načrtnout možnosti a otázky nové výzkumné agendy a podnítit vznik dalších prací s obdobnou tematikou a užším problémovým vymezením.

Relevantními okruhy a otázkami v rámci této problematiky mohou být např.:

- mentální mapy českých podnikatelů a jejich percepce českého investičního prostředí
- kontaktní systémy zahraničních investorů – porovnání napříč sektory podnikání či zemí původu investorů

- vývoj kontaktních systémů v čase a prostoru – např. v průběhu jednotlivých projektů, životního cyklu určitého výrobku atd.
- informační hustota regionu, region jako vztahový prostor
- srovnání míry zakořenění firem zahraničních investorů v různých postkomunistických ekonomikách (porovnatelné firmy)
- příchod zahraničního investora a dopady na lokalitu – vnímané z pohledu samotného investora i místní podnikatelské komunity
- institucionálně vytvořené versus spontánní sítě spolupráce zahraničních firem
- vývoj metodiky měření zakořenění firem zahraničních investorů v lokální ekonomice atd.

9. POUŽITÁ LITERATURA, DATOVÉ ZDROJE

a) Knižní publikace, odborné články

AGARWAL, J. P. (1996): Přímé zahraniční investice v transformujících se evropských zemích – důsledky pro rozvojové země. *Politická ekonomie*, 44, č. 6, VŠE, Praha, s. 757-767.

AGHION, P. (1995): Ekonomická reforma ve východní Evropě. Může teorie pomoci? In: Jonáš, J., Bulíř, A. (eds.): *Ekonomie reformy*. Management press, Praha, s. 328-337.

AMADEO, D., GOLLEDGE, R. G. (1975): *An introduction to scientific reasoning in geography*, J. Wiley and Sons, New York, 430 s.

AMIN, A., THRIFT, N. (eds.) (1995): *Globalization, institutions and regional development in Europe*, Oxford University Press, Oxford, 268 s.

AMIN, A., WILKINSON, F. (1999): *Learning, proximity and industrial performance: an introduction*. *Cambridge Journal of Economics*, 23, Oxford University Press, Oxford, s. 121-125.

ANTONELLI, C. (2000): *Collective knowledge communication and innovation: The evidence of technological districts*. *Regional Studies* 34, č. 6, Regional Studies Association, Cambridge, s. 535-547.

ASHEIM, B. T. (2002): *Temporary organisations and spatial embeddedness of learning and knowledge creation*. *Geografiska Annaler*, 84 B, č. 2, Blackwell Publishing, Oxford, s. 111-125.

BAGNASCO, A. (1977): *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo Italiano*. Il Mulino, Bologna, 2. vydání, 1984, 256 s.

BATHELT, H., MALMBERG, A., MASKELL, P. (2002): *Clusters and knowledge: Local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation*. DRUID Working Paper no. 02-12, 30 s. (www.druid.dk)

BECATTINI, G. (1978): *The development of light industry in Tuscany: An interpretation*. *Economic notes*, 3, č. 2, Blackwell Publishing, Oxford, s. 107-122.

BENÁČEK, V. (2000): *Přímé zahraniční investice v české ekonomice*. *Politická ekonomie*, 48, č. 1, VŠE, Praha, s. 7-21.

BENÁČEK, V. (1999): *Přímé zahraniční investice v teorii a praxi: Aplikace na ČR*. In: 13. Seminář ČSE. CERGE, Praha, s. 12-23.

BENNET, R. J., GRAHAM, D. J., BRATTON, W. (1999): *The location and concentration of businesses in Britain: Business clusters, business services, market coverage and local economic development*. *Transactions of Institute of British Geographers*, Blackwell Publishing, Oxford, s. 393-420.

BERGSTRAND, J. (1985): The gravity equation in international trade: Some microeconomic foundations and empirical evidence. *Review of Economics and Statistics*, 67, č. 3, MIT Press, Cambridge, s. 474-481.

BLAŽEK, J. (2003): Forthcoming accession: an outline of impacts in the sphere of regional development and regional policy in the Czech Republic. *European Spatial Research and Policy* 10, č. 1, Lodz University Press, Lodz, s. 27-47.

BLAŽEK, J. (2002): System of Czech local government financing as a framework for local development: 12 years of trial and error approach. *Acta Universitatis Carolinae*, 37, č. 2, Karolinum, Praha, s. 157-174.

BLAŽEK, J. (2001): Regionální důsledky vstupu České republiky do Evropské unie: Pokus o prvotní kvalitativní analýzu. In: Hampl, K. a kol.: *Regionální vývoj: Specifika české transformace, evropská integrace a obecná teorie*. KSGRR PŘF UK, Praha, s. 211-225.

BLAŽEK, J. (1999): Teorie regionálního vývoje: Je na obzoru nové paradigma či jde o pohyb v kruhu? *Sborník ČGS*, 104, č. 3, Česká geografická společnost, Praha, s. 141-160.

BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. (2002): *Teorie regionálního rozvoje*, Karolinum, Praha, 211 s.

BORENSZTEIN, E. (1995): Strategie reforem v bývalých centrálně plánovaných ekonomikách východní Evropy: zkušenosti a výzvy. In: Jonáš, J., Bulíř, A. (eds.): *Ekonomie reformy*. Management press, Praha, s. 77-91.

BRAMANTI, A., SENN, L. (1991): Innovation, firm and milieu: a dynamic and cyclic approach. In: Camagni, R. (ed.): *Innovation networks*. Belhaven Press, London, s. 89-104.

BRAUNERHJELM, P. (1993): Globalization and the future role of small and medium sized enterprises. In: Oxelheim, L. (ed.) (1993): *The global race for foreign direct investment: Prospects for the future*, Springer-Verlag, Berlin, s. 233-269.

BREWER, T. L. (1993): Foreign direct investment in emerging market countries. In: Oxelheim, L. (ed.) (1993): *The global race for foreign direct investment: Prospects for the future*, Springer-Verlag, Berlin, s. 177-203.

BROWN, S. (1992): *Retail location: A micro-scale perspective*, Aldershot, Avebury, 315 s.

BRUSCO, S. (1982): The Emilian model: productive decentralization and social integration. *Cambridge Journal of Economics*, 6, č. 2, Oxford University Press, Oxford, s. 167-184.

CAMAGNI, R. (ed.) (1991a): *Innovation networks*, Belhaven Press, London, 247 s.

CAMAGNI, R. (1991b): Local „milieu“, uncertainty and innovation networks. In: Camagni, R. (ed.): *Innovation networks*. Belhaven Press, London, s. 121-144.

CARAVACA, I., GONZÁLES, G., SILVA, R. (2003): *Redes e innovación socioinstitucional en sistemas productivos locales*. Zpráva pro Konferenci španělské geografické společnosti v Barceloně, Barcelona, 16 s.

CARAVACA, I., GONZÁLES, G., MÉNDEZ, R., SILVA, R. (2002): Innovación y Territorio: Análisis comparado de sistemas productivos locales en Andalucía, Junta de Andalucía, Sevilla, 392 s.

CARLSON, S. (1951): Executive behaviour: A study of the work load and the working methods of managing directors. Stockholm, Strömberg, 122 s.

CASTELS, M. (1989): The informational city, Blackwell Publishers, Oxford, 402 s.

CASTELLS, M. (1977): Sociología del espacio industrial, Ayuso, Madrid, 235 s.

CEDERLUND, K. (1999): Universitet: Platser där världar möts, SNS Förlag, Stockholm, 215 s.

CEDERLUND, K. (1980): Administrativ verksamhet som projekt: Exempel fran offentliga sektorn, The Royal University of Lund, Lund, 99 s.

CREVOISIER, O., MAILLAT, D. (1991): Milieu, industrial organization and territorial production system: towards a new theory of spatial development. In: Camagni, R. (ed.): Innovation networks. Belhaven Press, London, s. 13-34.

CYERT, R. M., MARCH, J. G. (1963): A behavioral theory of the firm, New Jersey, Blackwell Publisher, Oxford, 2. vydání 1992, 252 s.

DAHL, R. A., TUFTE, E.R. (1973): Size and Democracy. Stanford University Press, Stanford, 148 s.

DICKEN, P. (2002): Trading worlds. In: Johnston, R. J., Taylor, P. J., Watts, M. J. (eds.): Geographies of global change. Blackwell Publishing, Oxford, s. 43-56.

DICKEN, P., FORSGREN, M., MALMBERG, A. (1995): The local embeddedness of transnational corporations. In: Amin, A., Thrift, N. (eds.): Globalization, institutions and regional development in Europe. Oxford University Press, Oxford, s. 23-45.

DOSI, G., MALERBA, F. (eds.) (1995): Organization and strategies in the evolution of the enterprise, Macmillan, London, 488 s.

DOSTÁL, P. (2000) : The European spatial development perspective and the accession countries: Polycentric guidelines versus uneven spatial development. In: Das Europäische Raumentwicklungskonzept und die Raumordnung in Deutschland. Informationen zur Raumentwicklung, Heft 3-4, Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, Bonn, s. 183-192.

DOSTÁL, P. (1998): Early postcommunist transformation in twenty-five states. In: van der Wusten, H. H. (ed.): Transformation processes in Eastern Europe. NWO, Den Haag, s. 29-49.

DOSTÁL, P. (1997): Democratization, economic liberalization, and transformational slump: a cross-sectional analysis of twenty-one postcommunist countries. Environment and Planning C, roč. 16, č. 3, Pion Ltd., London, s. 281-306.

- DOSTÁL, P. (1984): Regional policy and corporate organizational forms: some questions of interregional social justice. In: de Smidt, M., Wever, E. (eds.): A profile of Dutch economic geography. Van Gorcum, Assen, s. 12-38.
- DOSTÁL, P., HAMPL, M. (2002): Regional development in the Czech Republic: specific and general tendencies. In: Domanski, R. (ed.): Cities and regions in an enlarging European Union. Polish Academy of Sciences, Committee for Space Economy and Regional Planning, Warszawa, s. 129-149.
- DOSTÁL, P., HAMPL, M. (1996): Transformation of East-Central Europe: General principles under differentiating conditions. In: Carter, F. W. et al. (eds.): Central Europe after the fall of the iron curtain. Geopolitical perspectives, spatial patterns and trends. Peter Lang Verlag, Frankfurt am Main, s. 113-127.
- DOSTÁL, P., HAMPL, M. (1994): Development of an urban system: General conception and specific features in the Czech Republic. In: Barlow, M., Dostál, P., Hampl, M. (eds.): Territory, society and administration: the Czech Republic and the industrial region of Liberec. Universiteit van Amsterdam, Amsterdam, s. 191-224.
- DOSTÁL, P., HAMPL, M. (1992): Urbanization, administrations and economies: future geopolitical and geo-economic changes. In: Dostál, P., Illner, M., Kára, J., Barlow, M. (eds.): Changing territorial administration in Czechoslovakia: International Viewpoints. Institut voor Sociale Geografie, Amsterdam, s. 191-203.
- DOSTÁL, P., MARKUSSE, J. (2001): Westward geopolitical orientation and public opinion: Explaining visions across post-communist countries. Migracijske i etnicke teme 17, č. 4, Institute for Migration and Ethnic Studies, Zagreb, s. 327-351.
- DRBOHLAV, D. (1993): Behaviorální přístup v geografii. In: Sýkora, L., Teoretické přístupy a vybrané problémy v současné geografii. Praha, KSGRR, s. 31-41.
- DRBOHLAV, D. (1991): Mentální mapa ČSFR: Definice, aplikace, podmíněnost. Sborník České geografické společnosti, roč. 96, č. 3, Česká geografická společnost, Praha, s. 163-176.
- DRBOHLAV, D. (1990a): Důvody regionálních a sídelních preferencí obyvatelstva ČR. Sborník Československé geografické společnosti, roč. 95, č. 1, Česká geografická společnost, Praha, s. 13-29.
- DRBOHLAV, D. (1990b): Regional and residential preferences of the population (example of high school students in three selected cities of the Czech republic. Acta Universitatis Carolinae Geographica 25, č. 2, Karolinum, Praha, s. 51-72.
- DRIFFIELD, N., HUGHES, D. (2003): Foreign and domestic investment: Regional development or crowding out? Regional Studies, 37, č. 3, Regional Studies Association, Cambridge, s. 277-288.
- DUNNING, J. H. (1994): Multinational enterprises and the global economy, Addison-Wesley, Reading, 687 s.

- DUNNING, J.H. (1993): The prospects for foreign direct investment in Eastern Europe. In: Artisien, P., Rojec, M., Svetlicic, M. (eds.): Foreign investment in Central and Eastern Europe. St. Martin Press, New York, s. 16-33.
- DUNNING, J.H. (1988): Explaining international production, Unwin Hyman, London, 378 s.
- DUNNING, J.H. (1977): Trade, location of economic activity and MNE: A search for an eclectic approach. In: Ohlin, B., Hesselborn, P., Wijkman P. (eds.): The international allocation of economic activity. Macmillan, London, s. 395-418.
- EHRLEMARK, G. (1964): Proceedings of international labour organisation, advanced management seminar, Ootacamund.
- EMADI-MOGHADAM, M., EMADI-COFFIN, B. (1995): Přímé zahraniční investice, lidský kapitál a obchod v České republice a na Slovensku: 1990-1994. Politická ekonomie, 43, č. 6, VŠE, Praha, s. 777-786.
- ENGSTRÖM, M. G., SAHLBERG, B. W. (1973): Travel demand, transport systems and regional development, The Royal University of Lund, Lund, 133 s.
- Evropská unie od A do Z: Příručka evropské integrace. Karolinum, Praha, 1997, 398 s.
- FERDOWS, K. (1997): Making the most of foreign factories. Harvard Business Review, 75. č. 2, Harvard Business School Publishing, Boston, s. 73-88.
- FERDOWS, K. (1989): Mapping international factory networks. In: Ferdows, K. (ed.): Managing international manufacturing. North-Holland, Amsterdam, s. 3-21.
- FERRER, V., ESPARCIA, J. (2001): La toma de decisiones empresariales y el desarrollo territorial: La Serranía, UDERVAL, Valencia, 153 s.
- FLICK, U., VON KARDORFF, E., STEINKE, I. (eds.) (2004): A companion to qualitative research. Sage Publications, Ltd., London, 432 s.
- FORAY, D., LUNDEVALL, B.A. (1996): The knowledge-based economy. OCDE, Paris, s. 11-34.
- GARCÍA, C. E. (2001): Análisis económico de las organizaciones, Alianza Editorial, Madrid, 147 s.
- GIDDENS, A. (1984): The constitution of society: Outline of the theory of structuration, University of California Press, Berkeley, 402 s.
- GODDARD, J.B. (1973): Office linkages and location. Pergamon Press, Oxford, 232 s.
- GOLD, J. R. (1980): An introduction to behavioural geography. Oxford University Press, New York, 290 s.
- GOLLEDGE, R. G., STIMSON, R. J. (1997): Spatial behavior: A geographical perspective. New York, The Guilford Press, 620 s.

- GOULD, P. (1975): People in information space: The mental maps and information surfaces of Sweden. *Lund Studies in Geography B*, č. 42, Lund University, Lund, 162 s.
- GOULD, P., WHITE, R. (1974): *Mental maps*. Penguin Books Inc., New York, 2. vydání, 2003, 172 s.
- GOYAL, S., JOSHI, S. (2003): Networks of collaboration in oligopoly. *Games and Economic Behavior*, 43, č. 1, Elsevier Science, London, s. 57-85.
- GRANOVETTER, M. (1985): Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, roč. 91, The University of Chicago Press, Chicago, s. 481-510.
- GRANOVETTER, M. (1973): The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, roč. 78, The University of Chicago Press, Chicago, s. 1360-1380.
- HÄGERSTRAND, T. (1970): What about people in regional science? Presidential Address, *Regional Science Association Papers*, vol. XXIV, 15 s.
- HÄGERSTRAND, T. (1953): *Innovationsförloppet ur korologisk synpunkt*. Lund.
- HÄGERSTRAND, T., KUKLINSKI, A. R., (eds.) (1971): *Information systems for regional development – A seminar*, The Royal University of Lund, Lund, 266 s.
- HAGGET, P., CHORLEY, R. J. (1969): *Network analysis in geography*, Arnold Publishers Ltd., London, 348 s.
- HAMPL, M. (1999): Geography of societal transformation: concept and methodological principles of evaluation. In: Hampl, M. et al.: *Geography of societal transformation in the Czech Republic*. Department of Social Geography and Regional Development, Praha, s. 45-55.
- HAMPL, M. a kol. (2001): *Regionální vývoj: specifika české transformace, evropská integrace a obecná teorie*. KSGRR PřF UK, Praha, 328 s.
- HAMPL, M. a kol. (1999): *Geography of societal transformation in the Czech Republic*, KSGRR PřF UK, Praha, 242 s.
- HAWLEY, A. H. (1986): *Human ecology: A theoretical essay*, The University of Chicago Press, Chicago, 176 s.
- HEDBERG, B. (1970): *Kontaktsystem inom svenskt näringsliv: En studie av organisationers externa personkontakter*. Lund.
- HERMANN, H. (2004): Interviewing as an activity. In: Flick, U., von Kardorff, E., Steinke, I. (eds.): *A companion to qualitative research*. Sage Publications, Ltd., London, s. 209-213.
- HERMANSEN, T. (1971): Information systems for regional development planning: Issues and problems. In: Hägerstrand, T., Kuklinski, A. R. (eds): *Information systems for regional development – A seminar*, The Royal University of Lund, Lund, s. 1-37.

- HOLMAN, R. (2000): Transformace české ekonomiky, Centrum pro ekonomiku a politiku, Praha, 106 s.
- HOTELLING, H. (1929): Stability in competition. *Economic Journal*, 39, č. 1, Blackwell Publishing, Oxford, s. 41-57.
- CHAND, S. K., LORIE, H. R. (1995): Fiskální politika. In: Jonáš, J., Bulíř, A. (eds.): *Ekonomie reformy*. Management press, Praha, s. 95-121.
- CHRISTALLER, W. (1933/1966): *Central Places in Southern Germany*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 230 s. (něm. originál 1933).
- CHVOJKA, P., ZEMAN, K. (2000): Tendence dosavadního vývoje zemí střední a východní Evropy. *Politická ekonomie*, 48, č. 6, VŠE, Praha, s. 799-821.
- ILLNER, M. (2001): Formování lokálních mocenských elit se zvláštním zřetelem na úlohu starostů. In: Hampl, M. a kol.: *Regionální vývoj: specifika české transformace, evropská integrace a obecná teorie*. Univerzita Karlova v Praze, Praha, s. 251-274.
- JAROLÍM, M. (1999): Přímé zahraniční investice v teorii a praxi. In: 13. Seminář ČSE. CERGE, Praha, s. 5-11.
- JOHNSTON, R. J., GREGORY, D., PRATT, G., WATTS, M. (eds) (2000): *Dictionary of human geography*. Oxford, Blackwell Publishers Ltd., 958 s.
- KAMANN, D. J., STRIJKER, D. (1991): The network approach: Concepts and applications. In: Camagni, R. (ed.): *Innovation networks*. Belhaven Press, London, s. 145-173.
- KELLE, U., ERZBERGER, CH. (2004): Qualitative and quantitative methods: Not in opposition. In: Flick, U., von Kardorff, E., Steinke, I. (eds.): *A companion to qualitative research*. Sage Publications, Ltd., London, s. 172-177.
- KLAUS, V. (1991): *Jak měnit náš ekonomický systém? Ekonomická věda a ekonomická reforma*, Gennex a Top Agency, Praha, 230 s.
- KORNAI, J. (1992): *The socialist system. The political economy of communism*. Clarendon Press, Oxford, 644 s.
- KRÁL, P. (2004): PZI a jejich vliv na tempo dlouhodobého růstu v ČR. *Bankovníctví* 19. 2. 2004, rubrika Měna a regulace, s. 18. www.cnb.cz/tisk.php?stranka=media_cl_04_040219b
- KRIEGER, M. (2001): *Sociología de las organizaciones*, Pearson Education, Buenos Aires, 569 s.
- LANKES, H. P., STERN, N. (1997): *Capital flows to eastern Europe and the former Soviet Union*. EBRD Working Paper No. 27, EBRD, London.
- LINZ, J. J., STEPAN, A. (1996): *Problems of democratic transition and consolidation. Southern Europe, South America and Post-Communist Europe*. Johns Hopkins University Press, Baltimore, 616 s.

- LÖSCH, A. (1944): Die Räumliche Ordnung der Wirtschaft, Jena. (angl. 1954 – The Economics of Location, Yale University Press, New Haven.
- LUNDQUIST, K.J., OLANDER, L.O. (1999): Firms, regions and competitiveness: A broad-brush approach. *Geografiska Annaler*, ser. B, 81, č.3, SSFAG, Motala, s. 145-163.
- LYNCH, K. (1960): The image of the city. The MIT Press, Cambridge, 202 s.
- MACHONIN, P. (1994): Social and political transformation in the Czech Republic. Working papers of Institute of Sociology, Praha, 32 s.
- MARKUSEN, J., VENABLES, A. (1995): The theory of endowments, intra-industry, and multinational trade. CEPR discussion paper 1341.
- MARSHALL, A. (1920): Principles of economics. 8. vydání, Macmillan, London.
- MASKELL, P., MALMBERG, A. (1999): Localised learning and industrial competitiveness. *Cambridge Journal of Economics*, 23, Oxford University Press, Oxford, s. 167-185.
- MEESTER, W. J. (2004): Locational preference of entrepreneurs: Stated preference in the Netherlands and Germany. *Physica-Verlag*, Heidelberg, 226 s.
- MEESTER, W. J., PELLENBARG, P. H. (2004): The mental map of Dutch entrepreneurs. Changes in the subjective rating of locations in the Netherlands, 1983-1993-2003. Paper for the 44th European Congress of the Regional Science Association. Porto, 15 s.
- MEIJBOOM, B., VOORDIJK, H. (2003): International operations and location decisions: A firm level approach. *TESG*, 94, č. 4, Blackwell Publishing, Oxford, s. 493-476.
- MERKENS, H. (2004): Selection procedures, sampling, case construction. In: Flick, U., von Kardorff, E., Steinke, I. (eds.): *A companion to qualitative research*. Sage Publications, Ltd., London, s. 165-171.
- MICHALAK, W. Z. (1993): Foreign direct investment and joint ventures in East-Central Europe: a geographical perspective. *Environment and Planning A*, roč. 25, Pion Ltd., London, s. 1573-1591.
- MICHALOPOULOS, C., TARR, D. G. (1994): Trade in the new independent states: Recent studies of economies in transformation. World Bank, Washington D.C., 274 s.
- MINTZBERG, H. (1983): Structure in fives: designing effective organizations, Prentice-Hall, New Jersey, 311 s.
- MIŠUN, J., TOMŠÍK, V. (2002): Přímé zahraniční investice ve střední Evropě: Vytěsňují nebo vtahují domácí investice? *Politická ekonomie*, 50, č. 2, VŠE, Praha, s. 251-260.
- MLČOCH, L. (2000): Úvahy o české ekonomické transformaci, Vyšehrad, Praha, 272 s.
- MLČOCH, L. (1997): Zastřená vize ekonomické transformace, Karolinum, Praha, 117 s.

MLČOCH, L. (1990): Chování československé podnikové sféry, Ekonomický ústav ČSAV, Praha, 287 s.

MOULAERT, F., SEKIA, F. (2003): Territorial innovation models: A critical survey. *Regional Studies*, 37, č. 3, Regional Studies Association, Cambridge, s. 289-302.

MYRDAL, G. (1957): *Economic theory and under-developed regions*. Gerald Duckwords, London, 168 s.

NIELSEN, K., JESSOP, B., HAUSNER, J. (1995): Institutional change in post-socialism. In: Hausner, K., Jessop, B., Nielsen, K. (eds.): *Strategic choice and path dependency in post-Socialism*. Edward Edgar, Aldershot, s. 3-44.

Obchodní zákoník a související předpisy. Sagit, Ostrava, 2003.

OERLEMANS, L. A. G., MEEUS, M. T. H., BOEKEMA, F. W. M. (1998): Do networks matter for innovation? The usefulness of the economic network approach in analysing innovation. *TESG*, 89, č. 3, Royal Dutch Geographical Society, Utrecht, s. 298-309.

OINAS, P. (2002): Competition and collaboration in interconnected places: Towards a research agenda. *Geografiska Annaler*, 84 B, č. 2, Blackwell Publishing, Oxford, s. 65-76.

OLANDER, L. O. (1979): Office activities as activity systems. In: Daniels, P.W. (ed.): *Spatial patterns of office growth and location*. Wiley, Chichester, s. 159-174.

OXELHEIM, L. (ed.) (1993): *The global race for foreign direct investment: Prospects for the future*, Springer-Verlag, Berlin, 273 s.

PAVLÍNEK, P. (2004a): Geografie postkomunistické transformace se zvláštním zřetelem na automobilový průmysl. [Habilitační práce.] Praha, katedra sociální geografie a regionálního rozvoje PřF UK, 209 s.

PAVLÍNEK, P. (2004b): Regional development implications of foreign direct investment in Central Europe. *European Urban and Regional Studies*, roč. 11, č. 1, Sage Publications, London, s. 47-70.

PAVLÍNEK, P. (2002): Teoretické interpretace transformace ve střední a východní Evropě. *Politická ekonomie*, 50, č. 5, VŠE, Praha, s. 717-732.

PAVLÍNEK, P. (1998): Foreign direct investment in the Czech Republic. *The Professional Geographer* 50, č. 1, Blackwell Publishing, Oxford, s. 371-385.

PAVLÍNEK, P., SMITH, A. (1998): Internationalization and embeddedness in East-Central european transition: The contrasting geographies of inward investment in the Czech and Slovak republics. *Regional Studies* 32, č. 7, Regional Studies Association, Cambridge, s. 619-638.

PELLENBARG, P. H., MEESTER, W. J. (1984): Location decisions and spatial cognition. In: Smidt, M. Wever, E. (eds.): *A profile of Dutch economic geography*. Van Gorcum, Assen, s. 105-128.

- PERROUX, F. (1955): Note sur la notion de pole de croissance. *Economie Appliquée*, roč. 8, ISMEA, Montrouge, s. 307-320.
- PERROUX, F. (1950): Economic space: Theory and applications. *The Quarterly Journal of Economics*, 64, č. 2, Harvard University Press, Cambridge, Mass., s. 89-104.
- PERSSON, Ch. (1979): Environmental images and decision processes: Some theoretical and methodological reflections. In: Daniels, P. W. (ed.): *Spatial patterns of office growth and location*, John Wiley and sons, Chichester, s. 175-192.
- PERSSON, Ch. (1974): *Kontaktarbete och framtida lokaliserings-förändringar*, CWK Gleerup, Lund, 195 s.
- PRED, A. (1977): *City-systems in advanced economies*. Hutchinson, London, 256 s.
- PRED, A. (1967): *Behavior and location*. Lund Studies in Geography, Series B, No. 27, The Royal University of Lund, Lund, 128 s.
- RAJDLOVÁ, J. (2003): FDI location preferences: Empirical evidence from the Czech Republic. CERGE Discussion Paper no. 2003-105, CERGE, Praha, 26 s.
- RALLET, A., TORRE, A. (2000): Is geographical proximity necessary in the innovation networks in the era of global economy? *GeoJournal*, 49, č.4, Kluwer Academic publishers, Dordrecht, s. 373-380.
- RATTI, R. (1991): SMEs, local synergies and spatial cycles of innovation. In: Camagni, R. (ed.): *Innovation networks*. Belhaven Press, London, s. 71-88.
- REINA, J. (2001): Comunicación empresarial, la herramienta imprescindible. *Andalucía Economica*, č.4, Andalucía Económica, S. A., Sevilla, s. 92-93.
- ROGERS, E. M., SHOEMAKER, F. F. (1971): *Communication of innovations*, The Free Press, New York, 476 s.
- SAHLBERG, B. (1970): *Interegionala kontaktmönster: Personkontakter inom svenskt näringsliv en flygpassagererstudie*. Lund.
- SANTOS, M. (2000): *La naturaleza del espacio*, Ariel, Barcelona, 348 s.
- SARIS, W. E., STRONKHORST, L. H. (1984): *Causal modelling in nonexperimental research: an introduction to the LISREL approach*, Sociometric Research Foundation, Amsterdam, 335 s.
- SAYER, A. (2000): *Realism and social science*, Sage Publications, London, 224 s.
- SAYER, A. (1992): *Method in social science: A realist approach*, Routledge, London, 2. vydání, 336 s.
- SCOTT, W. R. (1998): *Organizations: Rational, natural, and open systems*, Prentice Hall International, New Jersey, 416 s.

- SHATZ, H. J., VENABLES, A. J. (2002): The geography of international investment. *Workpapers 2338*, World Bank, Washington, D. C., 26 s.
- SCHMIDT, CH. (2004): The analysis of semi-structured interviews. In: Flick, U., von Kardorff, E., Steinke, I. (eds.): *A companion to qualitative research*. Sage Publications, Ltd., London, s. 253-258.
- SIMON, H. (1965): *Administrative behavior*, Free Press, New York, 4. vydání 1997, 384 s.
- SIMON, H. (1957): *Models of man*, John Wiley, New York, 287 s.
- SIWEK, T. (1988): Území Československa očima studentů geografie. *Sborník ČSGS 93*, č. 1, ČGS, Praha, s. 31-37.
- SPIJKOVÁ, J. (2004): Kontaktní systémy, moderní aglomerační výhody a zahraniční investoři. *Sborník ČGS 109*, č. 3, Česká geografická společnost, Praha, s. 252-265.
- SPIJKOVÁ, J. (2002): Nový fenomén nákupní centrum: behaviorální přístupy v pražském kontextu. [Magisterská práce.] Praha, katedra sociální geografie a regionálního rozvoje PřF UK.
- STERNBERG, R., ARNDT, O. (2001): The firm or the region: What determines the innovation behavior of European firms? *Economic Geography*, 77, č. 4, Clark University, Worcester, s. 364-382.
- STORPER, M. (1997): *The regional world: Territorial development in a global economy*, The Guilford Press, New York, 338 s.
- SUAREZ-VILLA, L., GIAOUTZI, M., STRATIGEA, A. (1992): Territorial and border barriers in information and communication networks: A conceptual exploration. *TESG*, 83, č. 2, Blackwell Publishing, Oxford, s. 93-104.
- THORNGREN, B. (1970): How do contact systems affect regional development? *Environment and Planning*, Pion Publication, London, č. 2, s. 409-427.
- TOMLINSON, M. (2000): *Innovation surveys: A researcher's perspective*. DRUID Working Paper no. 00-9, 26 s. www.druid.dk.
- TÖRNQVIST, G. (1979): On fragmentation and coherence in regional research. *Lund Studies in Geography, Ser B. Human Geography*, no. 45, The Royal University of Lund, Lund, 40 s.
- TÖRNQVIST, G. (1970): *Contact systems and regional development*, The Royal University of Lund, Lund, 148 s.
- VANNINI, S. (1996): Role přímých zahraničních investic v zemích střední a východní Evropy. *Politická ekonomie*, 44, č. 3, VŠE, Praha, s. 397-410.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (2000): Desarrollo local y territorio. In: Pérez Ramírez, B., Carillo Benito, E. (eds.): *Desarrollo local: Manual de uso*. ESIC Editorial, Madrid, s. 94-107.

VEČERNÍK, J., MATĚJŮ, P. (eds.) (1999): Ten years of rebuilding capitalism: Czech society after 1989, Academia, Praha, 366 s.

VITURKA, M. a kol. (2003a): Regionální hodnocení rozvojových účinků evropského integračního procesu na příkladě krajů České republiky. Masarykova Univerzita v Brně, Brno, 95 s.

VITURKA, M. a kol. (2003b): Regionální vyhodnocení kvality podnikatelského prostředí v České republice. Masarykova Univerzita v Brně, Brno, 141 s.

VITURKA, M. (2002): Regionálně ekonomické souvislosti procesu integrace ČR do EU. Studie národohospodářského ústavu Josefa Hlávky, Praha, 59 s.

VITURKA, M. (2000): Zahraniční investice a strategie regionálního rozvoje, Ekonomicko-správní fakulta MU Brno, Brno, 81 s.

VODÁČEK, L. (1998): Úkoly restrukturalizace českých podniků. Politická ekonomie, 46, č. 5, VŠE, Praha, s. 639-647.

VON THÜNEN, J. H. (1826/1966): Isolated state. Pergamon Press, Oxford and New York, 304 s. (něm. originál 1826).

WALMSLEY, D. J., LEWIS, G. J. (1984): Human geography - behavioural approaches. Longman Inc., New York, 195 s.

WEBER, A. (1928): Theory of the location of industries. University of Chicago Press, Chicago, 256 s. (něm. originál 1904).

WEITZMAN, M. L. (1995): Ekonomie přechodného období: může teorie pomoci? In: Jonáš, J., Bulří, A. (eds.): Ekonomie reformy. Management press, Praha, s. 59-66.

WITLOX, F. (2000): Towards a relational view on industrial location theory. TESSG, 91, č. 2, Blackwell Publishing, Oxford, s. 135-146.

WOLPERT, J. (1964): The decision process in spatial context. Annals of the Association of American Geographers, roč. 54, Blackwell Publishers, Oxford, s. 337-358.

WYPLOSZ, Ch. (1995): Libánky skončily. Ekonomie a politika ekonomické transformace. In: Jonáš, J., Bulří, A. (eds.): Ekonomie reformy. Management press, Praha, s. 67-76.

YERGA COBOS, A. (2000): Desarrollo local, innovación y tecnologías de la información y la comunicación. In: Pérez Ramírez, B., Carillo Benito, E. (eds.): Desarrollo local: Manual de uso. ESIC Editorial, Madrid, s. 402-443.

ZEMPLÍNEROVÁ, A. (1997): The role of foreign enterprises in the privatization and restructuring of the Czech Economy. Research Reports of VIIW, č. 238, Vídeň, 38 s.

b) Statistické publikace

East European Constitutional Review 1995, vol. 4. NYU Scholl of Law, New York, 1995.

East European Constitutional Review 1994, vol. 3. NYU Scholl of Law, New York, 1994.

East European Constitutional Review 1993, vol. 2. NYU Scholl of Law, New York, 1993.

Economic Transition in Eastern Europe and the Former Soviet Union, Transition Report October 2003. European Bank for Reconstruction and Development, London, 2003.

Economic Transition in Eastern Europe and the Former Soviet Union, Transition Report October 1996. European Bank for Reconstruction and Development, London, 1996.

Economic Transition in Eastern Europe and the Former Soviet Union, Transition Report October 1995. European Bank for Reconstruction and Development, London, 1995.

Economic Transition in Eastern Europe and the Former Soviet Union, Transition Report October 1994. European Bank for Reconstruction and Development, London, 1994.

Foreign Direct Investment. International Finance Corporation, Washington, D.C., 1997.

Foreign Direct Investment and Environment in Central and Eastern Europe – A survey. The World Bank, Washington, D. C., 1995.

Foreign Direct Investment: Lessons of Experience, nr. 5. International Finance Corporation, Washington D.C., 1997.

Freedom in the World 2002. Freedom House, New York, 2002.

Freedom in the World 1996. Freedom House, New York, 1996.

Global Corruption Report 1999. Transparency International, Berlin, 2000.

Handbook of Statistics 2003. UNCTAD, Geneve, 2003b.

Population Statistics. Eurostat, Luxemburg, 2004.

2003 – Přímé zahraniční investice. ČNB, Praha, 2004.
www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2003.zip.

2002 – Přímé zahraniční investice. ČNB, Praha, 2003.
www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2002.zip.

2001 – Přímé zahraniční investice. ČNB, Praha, 2002.
www.wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2001.zip.

Příviv přímých zahraničních investic podle sektorů a zemí v letech 1993 – 2001. ČNB, Praha, 2002.
www.cnb.cz/stat_pb_pzi04.php

Statistická ročenka České republiky 2003. ČSÚ, Scientia, Praha, 2003.
Statistická ročenka České republiky 2002. ČSÚ, Scientia, Praha, 2002.
Statistická ročenka České republiky 2001. ČSÚ, Scientia, Praha, 2001.
Statistická ročenka České republiky 1997. ČSÚ, Scientia, Praha, 1997.
Statistická ročenka České republiky 1994. ČSÚ, Scientia, Praha, 1994.

Výroční zpráva CzechInvest za rok 2002. CzechInvest, Praha, 2003, 51 s.

World Bank Atlas 2001. World Bank, Washington D.C., 2001.

World Development Indicators 2003. World Bank, Washington D.C., 2003.

World Development Indicators 2002. World Bank, Washington D.C., 2002.

World Development Indicators 1994. World Bank, Washington D.C., 1994.

World Economic Outlook October 1995. IMF, Washington D.C., 1995.

World Economic Outlook October 1994. IMF, Washington D.C., 1994.

World Development Report 1997. World Bank, Washington D.C., 1997.

World Investment Report 2003. UNCTAD, Geneve, 2003.

c) internetové zdroje

www.druid.dk

www.euroskop.cz

www.cnb.cz

www.mfcr.cz

www.mpo.cz

www.czechinvest.org

d) CD-ROM

Foreign companies in emerging markets 2004. Business Monitor Ltd., London, 2004.

Přílohy

PŘÍLOHY

Seznam příloh:

Příloha 1: Lokalizační faktory a jejich významové váhy podle vybraných typů investičních aktivit (regionální úroveň)

Příloha 2: Dotazník a mapa použité při šetření percepce českých regionů zahraničními investory

Příloha 3: Formulář pro vedení strukturovaného rozhovoru

Příloha 4: Kvantifikace výsledků kódovacího procesu pro otázky 1-3 ze strukturovaného rozhovoru - všichni respondenti

Příloha 1: Lokalizační faktory a jejich významové váhy podle vybraných typů investičních aktivit (regionální úroveň)

Faktory	Zpracovatelský průmysl	Distribuční aktivity	Produktivní služby
Obchodní faktory:			
Blízkost trhů	11	14	9
Blízkost zákazníků	11	10	6
Přítomnost zahraničních firem	4	-	7
Podpůrné služby	2	5	8
Celkem	28	29	30
Infrastrukturní faktory:			
Kvalita silnic a železnic	11	12	8
Blízkost větších letišť	4	8	6
Kvalita telekomunikací	2	4	10
Celkem	17	24	24
Pracovní faktory:			
Dostupnost pracovních sil	12	10	8
Kvalita pracovních sil	8	8	6
Flexibilita pracovních sil	8	2	2
Celkem	22	20	16
Lokální faktory:			
Nabídka ploch	11	9	-
Znalostní báze	-	-	8
Finanční participace	5	5	3
Celkem	16	14	11
Nákladové faktory:			
Cena práce	6	4	5
Cena pozemků	5	4	-
Cena pronájmů	-	-	7
Celkem	11	8	12
Environmentální faktory:			
Urb. a přír. atraktivita území	4	3	4
Environmentální kvalita území	2	2	3
Celkem	6	5	7
Celkový součet	100	100	100

Zdroj: převzato z Viturka 2000.

Příloha 2: Dotazník a mapa použité při šetření percepce českých regionů zahraničními investory

Company and Respondent Profile
(Profil společnosti a respondenta)

COMPANY/Společnost:

1. **In what country is your company's headquarters located?**

/Ve které zemi sídlí hlavní ústředí vaší firmy?

.....

2. **In what industries does your company operate?/V jakém oboru působí vaše firma?**

Principal industry/Hlavní obor:.....

Other/Další oblasti:.....

3. **What are your main products?/Co je vašimi hlavními výrobky?**

.....

4. **Where is your company's headquarters in the CR located?/Kde sídlí ústředí vaší firmy v rámci ČR?**

.....

5. **In which other countries does your company operate?/V jakých dalších zemích operuje vaše firma?**

.....

.....

RESPONDENT:

1. **Company/Společnost:**.....

Name (optional)/Jméno (dobrovolně):.....

2. **May we contact you if we have any further questions? Yes.....No**
Můžeme Vás kontaktovat v případě dalšího výzkumu?.....Ano.....Ne
(If you answered yes, please provide your e-mail and telephone numbers.)
(Pokud jste odpověděli ano, vyplňte, prosím, Váš e-mail a telefonní číslo.)

e-mail:.....

Telephone number/Telefon:.....

**Questionnaire filled out
by/Vyplněno:**

- Czech/Čechem**
- Foreigner/Cizincem**

**Map is on
the separate
sheet!**
Mapa je na
dalším listu!

Thank you very much for your time. Please return the questionnaire in the enclosed self-addressed envelope by 22nd December 2004. Děkujeme, že jste nám věnovali váš čas. Prosím, pošlete dotazník zpět v příložené ofrankované obálce do 22. prosince 2004.

Where do you think the ideal location of your company could be according to your industry if you could choose freely and there were no restrictions of any type?

Kde by podle Vás byla ideální lokalita pro umístění vaší firmy dle vašeho oboru podnikání, pokud byste si mohli znovu vybrat a neexistovaly by žádné překážky?

Please, mark each region in the map on the other side to the free space in each district:

Oznámkujte, prosím, každý okres na mapě na druhé straně do volného místa v okresech:

- 1** evidently unsuitable location for our firm/vyloženě nevhodný
- 2** unsuitable location for our firm/nevhodný
- 3** rather unsuitable/Spíše nevhodný
- 4** satisfactory location for our firm/uspokojivý
- 5** suitable location for our firm/vhodný
- 6** the most desirable location for our firm/nejvhodnější



Příloha 3: Formulář pro vedení strukturovaného rozhovoru

Před časem jsme Vás požádali o spolupráci na našem výzkumném projektu, který se týkal prostorového vnímání a mentálních map České republiky, viděné očima zahraničních investorů. V tomto dotazníku jste zaškrtnl možnost, že Vás můžeme kontaktovat v případě dalšího výzkumu. Využíváme tedy této možnosti a žádáme Vás o následující rozhovor.

Rozhovor je pokračováním předchozího výzkumu mentálních map katedry sociální geografie a regionálního rozvoje Přírodovědecké fakulty UK v Praze. Hlavním cílem šetření nyní je přesunout se od vnímání investičního prostředí ke vnímání socioinstitucionálního prostředí, ve kterém nyní firmy zahraničních investorů fungují. Zjistit, jak jsou spokojeni s vybranou lokalitou, s podnikatelským prostředím v lokalitě, jak jsou ochotni spolupracovat, jaké rozvíjejí sítě kontaktů s ostatními firmami v lokalitě, mikroregionu, Česku a zahraničí.

Ujišťujeme Vás, že odpovědi na toto šetření jsou považovány za důvěrné informace, žádná konkrétní společnost ani respondent nebude jmenovitě uváděn ve výzkumných zprávách založených na tomto šetření. Jde čistě jen o zjištění schématického prostorového vzorce kontaktních systémů a mapování socioinstitucionálního prostředí.

Dovolujeme si Vás požádat, aby jste na následující otázky odpověděli v co největším možném rozsahu. Chápeme však, že na některé otázky možná nebudete moci odpovědět v plné šíři. V každém případě je pro nás i částečná informace velmi cenným zdrojem pro naši studii.

Děkujeme za spolupráci

*Prof. Petr Dostál a RNDr. Jana Spilková
Koordinátoři výzkumu KSGRR PŘF UK Praha
Albertov 6, 128 43 Praha 2
e-mail: spilkova@natur.cuni.cz
tel.: 221 951 388*

1. Na základě čeho jste vybírali lokalitu pro svoji pobočku v ČR? (Informace, pobídky a vl. programy, historická návaznost, osobní preference podnikatele.....)

2. Jak je vaše firma spokojena s volbou lokality pro svoji pobočku v ČR? Jste spokojeni? Kdyby jste se rozhodovali dnes, bylo by vaše rozhodnutí jiné?

3. Zde je mapka (ukázat!), kterou jste vyplnili v našem předchozím dotazníku. Co vás vedlo právě k tomuto hodnocení? Můžete blíže vysvětlit hlavní motivy vašich preferencí?

4. Kdo jsou vaši dodavatelé? Kolik jich je? Jaká je frekvence kontaktů s těmito dodavateli (D-denní, T-týdenní, M-měsíční, Q-čtvrtletní)

	Češi				Zahraniční			
	v okrese	V kraji	v jiném kraji ČR	V zahraničí	V okrese	v kraji	v jiném kraji ČR	V zahraničí
Soukromníci								
Malé firmy (cca do 50 zam.)								
Střední firmy (cca do 250 zam.)								
Velké firmy								

Který pracovník odpovídá za komunikaci s dodavateli a jaké je jeho postavení v rámci firemní hierarchie – dle tzv. momentů, které rozlišují zda jde o jednání o rutinních záležitostech nebo naopak některý ze zmíněných kontaktů vyžaduje citlivější přístup k řešení nestandardních situací?

Programový moment (rutinní úkoly v rámci firmy – pohyb materiálu, jednoduché transakce s okolím)

Plánovací moment (mění programové procesy, nové dohody s dodavateli atd.)

Orientační moment (získávání důležitých informací o situaci v okolí firmy nestandardním způsobem a řízení plánovacích procesů dle okamžitých potřeb a změn v okolí firmy)

Jaké procento z těchto kontaktů je zhruba realizováno při osobním kontaktu (tj. přímo při osobním setkání tváří v tvář)?

5. Kdo jsou vaši odběratelé? Kolik jich je? Jaká je frekvence kontaktů s těmito odběrateli (D-denní, T-týdenní, M-měsíční, Q-čtvrtletní)

	Češi				Zahraniční			
	v okrese	V kraji	v jiném kraji ČR	V zahraničí	V okrese	v kraji	v jiném kraji ČR	V zahraničí
Soukromníci								
Malé firmy (cca do 50 zam.)								
Střední firmy (cca do 250 zam.)								
Velké firmy								

Který pracovník odpovídá za komunikaci s odběrateli a jaké je jeho postavení v rámci firemní hierarchie – dle tzv. momentů, které rozlišují zda jde o jednání o rutinních záležitostech nebo naopak některý ze zmíněných kontaktů vyžaduje citlivější přístup k řešení nestandardních situací?

Programový moment (rutinní úkoly v rámci firmy – pohyb materiálu, jednoduché transakce s okolím)

Plánovací moment (mění programové procesy, nové dohody s dodavateli atd.)

Orientační moment (získávání důležitých informací o situaci v okolí firmy nestandardním způsobem a řízení plánovacích procesů dle okamžitých potřeb a změn v okolí firmy)

Jaké procento z těchto kontaktů je zhruba realizováno při osobním kontaktu (tj. přímo při osobním setkání tváří v tvář)?

6. Zadáváte některé úkoly jiným firmám (Subkontraktujete)? Jaká je frekvence kontaktů s těmito firmami (D-denní, T-týdenní, M-měsíční, Q-čtvrtletní)

	Češi				Zahraniční			
	v okrese	V kraji	v jiném kraji ČR	V zahraničí	V okrese	v kraji	v jiném kraji ČR	V zahraničí
Reklama								
Účetnictví								
Právní poradenství								
Prodej / Nákup								
Výzkum trhu								
Laboratorní výzkumy								
Design								
Vzdělávání, personalistika								
Technologie, inovace								
Doprava								
Další								

Který pracovník odpovídá za komunikaci s těmito firmami a jaké je jeho postavení v rámci firemní hierarchie – dle tzv. momentů, které rozlišují zda jde o jednání o rutinních záležitostech nebo naopak některý ze zmíněných kontaktů vyžaduje citlivější přístup k řešení nestandardních situací?

Programový moment (rutinní úkoly v rámci firmy – pohyb materiálu, jednoduché transakce s okolím)

Plánovací moment (mění programové procesy, nové dohody s dodavateli atd.)

Orientační moment (získávání důležitých informací o situaci v okolí firmy nestandardním způsobem a řízení plánovacích procesů dle okamžitých potřeb a změn v okolí firmy)

Jaké procento z těchto kontaktů je zhruba realizováno při osobním kontaktu (tj. přímo při osobním setkání tváří v tvář)?

7. Spolupracujete s ostatními podniky v oblasti? Jaká je frekvence kontaktů s těmito firmami (D-denní, T-týdenní, M-měsíční, Q-čtvrtletní)

	Češi				Zahraniční			
	v okrese	V kraji	v jiném kraji ČR	V zahraničí	V okrese	v kraji	v jiném kraji ČR	V zahraničí
Obchodní, obchodní aliance								
Technologie, inovace								
Design								
Lidské zdroje, vzdělávání								
Další								

Který pracovník odpovídá za komunikaci s kooperujícími firmami a jaké je jeho postavení v rámci firemní hierarchie – dle tzv. momentů, které rozlišují zda jde o jednání o rutinních záležitostech nebo naopak některý ze zmíněných kontaktů vyžaduje citlivější přístup k řešení nestandardních situací?

Programový moment (rutinní úkoly v rámci firmy – pohyb materiálu, jednoduché transakce s okolím)

Plánovací moment (mění programové procesy, nové dohody s dodavateli atd.)

Orientační moment (získávání důležitých informací o situaci v okolí firmy nestandardním způsobem a řízení plánovacích procesů dle okamžitých potřeb a změn v okolí firmy)

Jaké procento z těchto kontaktů je zhruba realizováno při osobním kontaktu (tj. přímo při osobním setkání tváří v tvář)?

8. S kým spolupracujete pro zvýšení vaší konkurenceschopnosti? Jaká je frekvence kontaktů s těmito firmami (D-denní, T-týdenní, M-měsíční, Q-čtvrtletní)

	Češi				Zahraniční			
	v okrese	V kraji	v jiném kraji ČR	V zahraničí	V okrese	v kraji	v jiném kraji ČR	V zahraničí
Dodavatelé								
Odběratelé								
Obchodní partneři								
Ostatní firmy v sektoru								
University, technologické instituty								
Další								

Který pracovník odpovídá za komunikaci s kooperujícími firmami a jaké je jeho postavení v rámci firemní hierarchie – dle tzv. momentů, které rozlišují zda jde o jednání o rutinních záležitostech nebo naopak některý ze zmíněných kontaktů vyžaduje citlivější přístup k řešení nestandardních situací?

Programový moment (rutinní úkoly v rámci firmy – pohyb materiálu, jednoduché transakce s okolím)

Plánovací moment (mění programové procesy, nové dohody s dodavateli atd.)

Orientační moment (získávání důležitých informací o situaci v okolí firmy nestandardním způsobem a řízení plánovacích procesů dle okamžitých potřeb a změn v okolí firmy)

Jaké procento z těchto kontaktů je zhruba realizováno při osobním kontaktu (tj. přímo při osobním setkání tváří v tvář)?

9. Jste členy nějaké podnikatelské asociace, např. podniků ve stejném odvětví (Svaz podnikatelů v průmyslu apod.)? Jak hodnotíte činnost této asociace?

Vynikající, velmi prospěšná Dobrá, prospěšná Normální, uspokojivá Špatná

10. Komunikujete s obchodní komorou (myšleno té země, odkud investor pochází) či obdobnou organizací a jaká je vaše spolupráce s ní?

Vynikající, velmi prospěšná Dobrá, prospěšná Normální, uspokojivá Špatná

11. Komunikujete s agenturou Czechinvest či s obdobnými vládními agenturami a jaká je vaše spolupráce s nimi?

Vynikající, velmi prospěšná Dobrá, prospěšná Normální, uspokojivá Špatná

12. Komunikujete s úřady místní samosprávy (obecní úřad, magistrát) a jaká je vaše spolupráce s nimi?

Vynikající, velmi prospěšná Dobrá, prospěšná Normální, uspokojivá Špatná

13. Komunikujete s úřady kraje a jaká je vaše spolupráce s nimi?

Vynikající, velmi prospěšná Dobrá, prospěšná Normální, uspokojivá Špatná

14. Cítíte potřebu založit nějakou organizaci, agenturu, regionální sdružení, které by napomáhalo rozvoji podnikání v regionu (specifikovat zda v kraji či v okrese) a spolupráci mezi zahraničními investory a domácími firmami?

15. Cítíte dostatečnou podporu pro své podnikání v ČR? (ze strany státu, místní správy atd.) Jestliže ne, proč je tomu tak?

16. Máte, prosím, ještě nějaké další postřehy k problematice kontaktních systémů zahraničních firem v ČR, k rozvíjení sítí spolupráce, k vytváření příznivého podnikatelského a inovativního prostředí atd., které by mohly napomoci v našem výzkumu? Vlastní zkušenosti?

Děkujeme za Váš čas.

Příloha 4: Kvantifikace výsledků kódovacího procesu pro otázky 1-3 ze strukturovaného rozhovoru - všichni respondenti

Respondent	Výběr lokality pro pobočku v ČR				Ne/Spokojenost		Důvody spokojenosti			Motivy - mentální mapa		
	Historická návaznost	Bydliště partnera	Blízkost k trhu, partnerům	Výhodná poloha	Spokojenost	Nespokojenost	Blízkost hl. zákazníků	Dostupnost	Jiné	Kontakty	Zákazníci - potenciální, stávající	Dostupnost, poloha
1			X		X			X		X		
2				X	X		X			X		
3	X				X			X			X	
4		X			X			X				X
5		X			X		X				X	
6		X			X				X		X	
7			X		X		X			X		
8		X			X			X				X
9				X	X			X			X	
10	X				X				X		X	
11		X			X				X	X		
12			X			X						X
13	X				X			X			X	
14	X					X						X
15	X				X		X				X	
Celkem	5	5	3	2	13	2	4	6	3	4	7	4

Zdroj: vlastní šetření.