

**Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd**

Institut ekonomických studií

Diplomová práce

2007

Ondřej Kareš

Ondřej Kareš

Prof. RNDr. Ing. František Tuma, CSc.

2006 / 2007

**Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd**

Institut ekonomických studií

DIPLOMOVÁ PRÁCE

**Multinacionální korporace - determinanty jejich
rozhodování a vliv jejich působení na ekonomiku
země na příkladu automobilového průmyslu**

Vypracoval: Ondřej Kareš
Vedoucí: Prof. RNDr. Ing. František Turnovec CSc.
Akademický rok: 2006 / 2007

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracoval samostatně a použil pouze uvedené prameny a literaturu

V Praze dne 19. 5. 2007

Poděkování

Na tomto místě bych rád poděkoval panu profesoru Turnovcovi za odborné vedení mé diplomové práce. Dále panu Ernestovi a paní Valáškové z Českého statistického úřadu za poskytnutá data, bez kterých by zásadní část této práce nemohla vzniknout. Za vstřícný přístup a užitečné rady patří dík mému spolužáku Jaromíru Baxovi. Hlavní dík pak patří celé mé rodině za podporu ve studiu i v životě.

Abstrakt

Tato práce rozebírá otázku nadnárodních společností, mezinárodní produkce a dopady jejich působení na národní ekonomiku.

Nejprve se zabývá teoretickými důvody vzniku nadnárodních společností a motivy pro jejich chování. Na vybraných empirických datech pak ilustruje jejich význam ve světové ekonomice i České republice, jakožto příkladu tranzitivní země. Nový způsob mezinárodní produkce je dále znázorněn na příkladu automobilového průmyslu, jakožto odvětví, které je dominováno velkými nadnárodními společnostmi a to jak na úrovni hlavních světových automobilek, tak v celé dodavatelské struktuře. V poslední části je na datech českého zpracovatelského průmyslu z let 2000 až 2005 analyzován dopad přítomnosti nadnárodních společností na domácí podniky skrze pozitivní spillover efekty.

Abstract

This thesis discusses the question of multinational enterprises (MNE), international production and their impact on the national economy.

In the beginning it considers the theoretical reasons for the occurrence of multinational corporations and incentives for their behavior. On some stylized facts it illustrates their significance in the world economy and Czech Republic. The new method of international production is then demonstrated on the example of the automotive sector, as an industry dominated by huge MNE both on the side of original equipment manufacturers and in the whole supplier base. In the last section spillover effects of MNE on national firms are analyzed on the data from the Czech manufacturing industry in the years 2000 -2005.

Seznam použitých zkratk:

CEE	-	Central and Eastern Europe = Země Střední a Východní Evropy
FaA	-	Fúze a akvizice
FTS	-	First tier supplier(s) = Hlavní automobiloví subdodavatelé, dodávající přímo pro OEM.
ICT	-	Informační a komunikační technologie
IT	-	Informační technologie
JV	-	Joint venture
MNE	-	Multinational enterprise(s) = Nadnárodní společnosti
OEM	-	Original equipment manufacturer(s) = Tradiční automobiloví výrobci
OKEČ	-	Oborová klasifikace ekonomických činností
PZI	-	Přímé zahraniční investice
VaV	-	Výzkum a vývoj

1. Úvod	2
2. Teorie nadnárodních společností a mezinárodní produkce	5
2.1. Neoklasický pohled na přímé zahraniční investice	5
2.2. Hymerova disertační práce	7
2.3. Životní cyklus produktu	8
2.4. MNE a oligopolistické chování	10
2.5. Teorie internalizace	11
2.6. Eklektické paradigma	13
2.7. Stupně internacionalizačního procesu	15
2.8. Technologická akumulace a mezinárodní aktivity	16
2.9. New trade theory	17
2.10. MNE v pojetí nadnárodního monopolního kapitalizmu	21
2.11. Teorie fragmentace	22
3. Světové PZI	23
3.1. Význam fúzí a akvizicí	25
3.2. Role MNE	26
3.3. Příliv PZI do České republiky	27
3.4. Zahraniční investice jako zdroj kapitálu pro české podniky	28
4. Automobilový průmysl	29
4.1. Vývoj automobilového průmyslu	30
4.2. Současná struktura automobilové produkce	31
4.2.1. Horizontální integrace a vertikální desintegrace	34
4.2.2. Související služby	37
4.3. Celosvětový význam automobilového průmyslu	38
4.4. Evropská struktura produkce	39
4.5. Německý automobilový průmysl v procesu globalizace	40
4.6. Vývoj českých automobilových subdodavatelů a vstup koncernu VW do Škody Auto a.s.	45
5. Vliv MNE na domácí podniky	52
5.1. Teoretický předpoklad existence pozitivních spillover efektů	53
5.2. Potíže hledání empirických důkazů pozitivních spillover efektů	56
5.3. Vybrané empirické studie	58
5.4. Použitá data	61
5.5. Ekonometrický model a rozbor výsledků	65
5.6. Shrnutí	73
6. Závěr	75
Přílohy	82

1. Úvod

Tato diplomová práce se snaží přiblížit aktuální trendy v globalizaci světové ekonomiky. Rozebírá otázku vzniku a chování nadnárodních společností, nový způsob mezinárodní produkce a dopady na národní ekonomiku.

V rámci **druhé kapitoly** popisuje vývoj a současný stav teorie nadnárodních společností a mezinárodní produkce. Zabývá se otázkou, proč nadnárodní společnosti (MNE) vůbec vznikají, proč nevyrábějí společnosti svůj produkt v domovské zemi a ostatní pak neobsluhují prostřednictvím exportu a jakou roli hrají přímé zahraniční investice (PZI).

Sleduje vývoj teorie nadnárodních společností a mezinárodní produkce od představy přímých zahraničních investic jako pouhé formy kapitálové arbitráže vyrovnávající mezinárodní rozdíly v úrokových mírách (v pojetí Heckscher-Ohlinova modelu), přes monopolistické teorie MNE, zabývajících se vnitrofiremními výhodami MNE a jejich využitím v boji s rivaly ve světové ekonomice. Popisuje přístup teorie internalizace, založené na Coaseho teorii transakčních nákladů, v rámci které se pozornost obrátila na roli firmy jakožto způsobu snižování nákladů spojených s využitím trhu. Dunningem vyvinuté, tzv. eklektické paradigma, v sobě později integrovalo veškeré předchozí přístupy. V devadesátých letech se pak objevuje nový přístup, který zdůrazňuje strategickou úlohu MNE, jakožto aktivního elementu při formování mezinárodní ekonomiky a zabývá se jeho vztahem s národními subjekty.

Třetí kapitola ilustruje propojenost světové ekonomiky prostřednictvím aktuálních empirických dat světových toků PZI. Zdůrazňuje význam MNE a upozorňuje na rostoucí objem obrovských přeshraničních fúzí a akvizicí (FaA), které ovlivňují celkové ukazatele. Ve své poslední části se pak soustřeďuje na význam zahraničních investic jako důležitého zdroje kapitálu pro české podniky v rámci transformace.

Čtvrtá kapitola demonstruje na příkladu automobilového průmyslu měnící se strukturu mezinárodní produkce. Toto odvětví, v mnoha směrech typické, má celosvětový význam, a umožní lepší pochopení procesů, jimiž globalizace ovlivňuje většinu odvětví světové ekonomiky.

Na jeho příkladu je patrný zásadní význam technologického vývoje i celkové změny v organizaci výroby. Automobilový průmysl byl kolébkou montážního pásu a po mnoho let zosobňoval představu obrovské korporace se všemi složkami produkce internalizovanými v rámci jedné firmy. Dnešní výroba automobilů je naopak založena na modularizaci produkce a rostoucím využitím outsourcingu významných aktivit na klíčové subdodavatele.

Automobilový průmysl prochází zásadním procesem horizontální integrace a zároveň vertikální desintegrace výroby, což umožňuje využití rostoucích výnosů z rozsahu a zároveň vyšší produktovou diferenciací spolu s hlubší specializací jednotlivých aktérů.

Německo a jeho automobilový průmysl slouží jako typický příklad zdrojové země pro PZI, s dostatečnou zásobou kapitálu, s vysokou produktivitou práce, ale vysokými mzdovými náklady, čelící dopadům globalizace v podobě relokační výrobních kapacit do zemí s levnější pracovní silou.

Naopak Česká republika je příkladem typické hostitelské země, která může nabídnout levnou, ale kvalifikovanou pracovní sílu, zároveň ale řeší problém nedostatku vlastního kapitálu a nízké produktivity práce. Vstup německého koncernu VW do dříve státem vlastněné Škody Auto a.s. a vliv jejího působení na české subdodavatele dobře ilustruje dopad zapojení do mezinárodní produkční sítě dříve téměř izolovaného odvětví a tlak na jeho restrukturalizaci.

Pátá kapitola se snaží přispět k debatě ohledně existence pozitivních vedlejších – spillover – efektů, pramenících z přítomnosti zahraničních společností v hostitelské ekonomice. Na základě dat českého zpracovatelského průmyslu z let 2000 až 2005 zkoumá hlavní rozdíly mezi firmami domácími a společnostmi pod zahraniční kontrolou, zvláště pak ukazatel produktivity práce.

První část této kapitoly krátce shrnuje teoretické předpoklady pro existenci určité vlastnické výhody MNE, projevující se ve vyšší produktivitě. Dále pak podrobněji rozebírá možné způsoby přenosu těchto nehmotných aktiv ze zahraničních na domácí podniky.

Druhá část upozorňuje na problémy při měření spillover efektů a uvádí vysvětlení možných negativních vedlejších dopadů na domácí ekonomiku. Třetí část pak krátce shrnuje dosavadní empirické výsledky.

Čtvrtý oddíl se již věnuje obecnému popisu dat použitých v následující analýze. Upozorňuje na relativní nárůst firem pod zahraniční kontrolou oproti firmám domácím. Dále uvádí hlavní rozdíly mezi zahraničními firmami a firmami domácími v jejich průměrném počtu zaměstnanců, průměrných mzdách, exportní orientaci apod.

V další části probíhá hlubší analýza rozdílů v produktivitě práce mezi domácími podniky a podniky pod zahraniční kontrolou. Pomocí ekonometrického modelu je zkoumána existence pozitivních spillover efektů, vývoj technologické mezery domácích a zahraničních firem a její vliv na absorpční schopnost domácích firem. Na závěr jsou krátce shrnuty výsledky této analýzy v kontextu předchozích studií.

2. Teorie nadnárodních společností a mezinárodní produkce

V této kapitole bych rád shrnul některé zásadní fáze v rozvoji teorie nadnárodních společností - MNE¹. Nejde o zachycení úplného historického vývoje této disciplíny, ale o vybrané přístupy, jejichž myšlenky poslouží k pochopení současné situace v této oblasti.

Evoluce teorie mezinárodní produkce a MNE z převážné části souvisí s měnícími se podmínkami ve světové ekonomice. Ve svých počátcích se v podstatě jednalo o pokusy přiblížit klasickou teorií mezinárodního obchodu soudobé realitě.

Ve světové ekonomice se v průběhu času radikálně změnila například organizace výroby i celé struktury mnoha odvětví. Změnil se obecný náhled na ekonomii (přesun od čistého neoklasického pohledu, přes keynesiánství, k institucionální ekonomii...). Došlo k vývoji mezinárodních vztahů, změně hospodářské politiky většiny států (postupné snižování bariér mezinárodního trhu, vznik mnoha regionálních integračních uskupení, např. NAFTA, hlavně pak proces Evropské integrace). Technologický vývoj (komunikace, IT) radikálně snížil transakční náklady.

2.1. Neoklasický pohled na přímé zahraniční investice

Již v roce 1776 Adam Smith ve své knize Bohatství národů zdůrazňoval výhodu vzájemné směny dvou zemí pokud jsou absolutní náklady na výrobu produktu v jedné zemi nižší nežli v druhé. (viz. Kerr, Perdakis 1995) David Ricardo pak tuto myšlenku rozpracoval a ukázal, že stačí mít pouze relativní výhodu v produkci jednoho výrobku a vzájemná směna zvýší celkový užitek společnosti. (více viz. Feenstra 2004, Bhagwati et al. 1998, Letto-Gillies 2005)

¹ V textu budu používat zkratku z anglického Multinational Enterprise(s) – MNE, která je v literatuře asi nejrozšířenější. Alternativně se používá označení Transnational Company nebo Transnational Corporation – TNC.

Ale jak vznikají různé produkční náklady v obou zemích? Touto otázkou se zabývá neoklasická teorie vyvinutá paralelně Heckscherem a Ohlinem. (viz. Feenstra 2004, Bhagwati et al. 1998)

Neoklasický model mezinárodního obchodu vychází z těchto základních předpokladů:

- Existují dvě země, obě vybavené dvěma výrobními faktory (prací a kapitálem) a vyrábějící dva produkty (jeden náročný na kapitál, druhý na práci).
- V obou zemích se používá stejná výrobní technologie.
- Oba výrobní faktory jsou plně mobilní v rámci jedné země, ale existuje omezení v mobilitě mezi zeměmi.
- Výrobky jsou dokonale mobilní uvnitř i mezi zeměmi. Neexistují transportní náklady.
- Existuje dokonalá konkurence jak na straně výrobků tak na straně výrobních faktorů a konstantní výnosy z rozsahu.
- Výrobky jsou homogenní, stejně jako preference lidí v obou zemích.
- Neexistuje žádná nejistota a to ani na straně spotřebitelů ani na straně výrobců.

Díky rozdílné kapitálové vybavenosti dvou zemí byl neoklasický model mezinárodního obchodu schopen vysvětlit vznik komparativní výhody zemí. Na relativní kapitálové vybavenosti země pak závisely i její úrokové sazby. Rozdíl v úrokových sazbách se stal motivací pro investice. V rámci tohoto modelu byl motiv zisku jediným faktorem investic, stíral se tudíž naprosto rozdíl mezi PZI a portfoliovými investicemi.²

Hlavním handicapem tohoto modelu se však stávají jeho značně nerealistické předpoklady.

² V Ohlinově pojetí byly ještě investice exogenně dané. Poněvadž se jednalo o meziválečné období vysvětloval příčiny mezinárodních investičních toků kapitálu reparacemi a vládními půjčkami.

2.2. Hymerova disertační práce

Jako základní a průlomové dílo v oblasti PZI se často uvádí Hymerova disertační práce z roku 1960. (více Letto-Gillies 2005) Jako první se zabýval rozdílem mezi PZI a portfoliovými investicemi.

Jak jsme si již ukázali, neoklasický pohled na zahraniční investice se omezuje na představu zahraničních investic jako formy kapitálové arbitráže, kdy o tocích kapitálu rozhodují rozdíly v úrokových sazbách. Hymer tuto představu zásadně odmítá. Kritizuje neoklasickou teorii hlavně v těchto bodech:

- PZI, podle něho, nemusí způsobit odpovídající pohyb finančních zdrojů. Zahraniční investici lze financovat z lokálních půjček, reinvestovaných zisků apod.
- PZI často proudí oboustranně mezi dvěma státy.
- PZI se zaměřují na jednotlivé odvětví napříč státy, což je v rozporu s předpokladem, že pouze vyrovnávají úrokovou míru.³

Hymer ve své práci poskytl jako první analýzu mezinárodního působení MNE. Rozlišil PZI od portfoliových investic. Základní rozlišovací kritérium je, v jeho pojetí, získání kontroly nad zahraniční společností.

Předpokládá, že PZI sebou nesou zvýšené náklady v podobě kurzovního rizika, nákladů spojených s komunikací, získáváním informací, rozdílnou kulturou, jazykem, právním rámcem..., možným znevýhodňováním místní vládou.

Kvůli těmto nákladům jsou zahraniční společnosti v nevýhodě oproti firmám domácím. Hymer proto odmítá tezi, že se v případě PZI jedná pouze o hledání nejlepších produkčních podmínek. Hlavní motivací firem je, podle něho, získání vyššího tržního podílu a s tím spojené možnosti dosažení vyšších zisků. Tato hlavní myšlenka jeho teorie je spojená s předpokladem nedokonalostí na trhu zboží i výrobních faktorů; interních a externích výnosů

³ V rámci později rozšířeného Hechscher-Ohlinova modelu závisí úrokové sazby na míře rizika, tudíž mohou být různé i mezi jednotlivými sektory. Tento fakt může vysvětlit i oboustranný tok investic mezi státy.

z rozsahu a vládních zásahů. Hymer zatím uvažuje pouze tzv. strukturové nedostatky, které jsou exogenně dané.

Později se Hymer ve svých pracích zaměřuje na konflikty. Konflikty uvnitř firmy, mezi firmou a zaměstnanci, firmou a vládou a konflikty mezi rozvinutými a rozvojovými zeměmi. Zdůrazňuje, že MNE přináší zvýšení efektivity na mikro-úrovni, v rámci firmy, ale svojí silou a nekontrolovatelností může působit nesrovnalosti a konflikty na makroekonomické úrovni. Přiklání se zde částečně k marxistické teorii.

2.3. Životní cyklus produktu

60. léta minulého století se vyznačovala rozvojem teorií založených na předpokladu technologické mezery (Technological gap).⁴ Ty vysvětlují vznik komparativní výhody státu na základě předpokladu, že původní inovace vede kumulativně k technické výhodě, tzv. dynamickým výnosům z rozsahu, založených na zkušenostech z minulé produkce (a s ní spojeném výzkumu a vývoji - VaV). Rychlost šíření inovací je závislá na mzdách v dané zemi. Vysoká kupní síla totiž vede k rychlejšímu šíření nových produktů a k poptávce po jejich vylepšování.

Myšlenka životního cyklu produktu (Product life cycle) rozlišuje tři fáze, kterými prochází každý produkt: fázi vývoje, růstu a zralosti. Tyto fáze jsou navázány na potřeby různých typů pracovní síly. Ve fázi vývoje jsou nejvíce zapotřebí vysoce vzdělaní vědečtí pracovníci a vývojáři. Ve fázi růstu je nejdůležitější kvalitní management, který musí optimálně zorganizovat výrobu a prodej produktu. V této fázi se produkt stále přizpůsobuje rozličným požadavkům zákazníků. V poslední fázi je již produkt standardizován, objevuje se stále více konkurence a hlavním požadavkem se stává minimalizace nákladů na jeho výrobu. Takovýto produkt vyžaduje hlavně velké množství nekvalifikované pracovní síly.

⁴ Více o této kapitole viz. Caves (1999), Kerr, Perdakis (1995) nebo Ietto-Gillies (2005)

Kapitálově nejnáročnější je z těchto důvodů fáze zralého výrobku.⁵

Produktový životní cyklus propojuje teorii technologické mezery s teorií relativní faktorové vybavenosti skrze vývoj jednotlivých fází produktu.

Vernon (podle Letto-Gillies 2005) se snažil najít důkazy této teorie v praxi.

Položil si v této souvislosti následující otázky:

- Kde se zrodí inovace?
- Kde bude započato s produkcí?
- Co vede k převedení produkce do zahraničí?

V rámci hledání odpovědí se věnoval zkoumání amerického trhu. Ten se vyznačuje těmito specifiky: Jedná se o velký trh, na kterém se objevuje mnoho specifických preferencí. Dalším významným faktorem jsou vysoké příjmy obyvatel, spojené s vysokými mzdovými náklady.

Při odpovědi na svou první otázku uvažoval takto: Vlastnosti amerického trhu (velikost, vysoká kupní síla) vytvářejí dostatečný prostor pro poptávku po nových produktech. Drahá pracovní síla způsobuje, že v USA bude vysoká motivace k inovacím, které sníží pracovní náročnost výroby a povedou k úsporám při výrobě.

Ohledně počátečního místa produkce argumentoval rovněž pro USA, vzhledem k tomu, že nový produkt zatím není standardizovaný a tudíž vyžaduje časté úpravy podle poptávky spotřebitelů.

Až standardizace produktu způsobuje nižší potřebu flexibilních zásahů do produkce. Postupné zrušení původního monopolního postavení producenta vede ke konkurenčnímu tlaku na snížení produkčních nákladů, což vyústí k relokaci produkce do zemí s nižšími náklady.

Už sám Vernon později zpochybňuje závěry Teorie životního cyklu. Upozorňuje na měnící se makroekonomické podmínky, kdy se MNE nešíří z nejvyspělejších USA přes rozvinuté země Západní Evropy do rozvojových zemí, ale často hned po USA přesunou výrobu např. do Asie. Také časové

⁵ Tento fakt vysvětluje i tzv. Leontiefův paradox, kdy v 50. letech dvacátého století z dat amerického exportu vyplynulo, že USA vyváží méně kapitálově náročné výrobky, než dováží, i když má relativně hodně kapitálu. To odporovalo tehdejší neoklasické myšlence komparativní výhody. (viz. Feenstra 2004, str. 35, nebo Kerr, Perdakis 1995, str. 24)

zpoždění při šíření nových produktů z USA přes západní Evropu po méně rozvinuté země se stále snižuje.

Dalším významným nedostatkem této teorie je přílišné spojování vedoucí pozice firmy např. ve VaV s její domovskou zemí. MNE dnes často operují a vyvíjejí mezinárodně. Dále se podle mnohých tato teorie příliš zaměřuje na fáze výrobku a ne na otázky MNE per se.

2.4. MNE a oligopolistické chování

V 70. letech minulého století byla provedena rozsáhlá empirická studie amerických firem pro období od 2. Světové války do 70. let. (Letto-Gillies 2005) Výsledky této studie ukázaly, že stále více amerických firem se stává internacionálními. Zajímavé zjištění bylo, že většina firem umísťuje své PZI do stejných zemí a že společnosti zapojené do mezinárodních aktivit se pohybují převážně v odvětvích charakterizovaných oligopolistickými strukturami.

Knickenbocker (podle Caves 1999 nebo Letto-Gillies 2005), opíraje se o výsledky této studie, přišel s novou teorií, která rozdělovala PZI na agresivní a defenzivní. Přirovnával je ke hře šachu, kde po každém tahu následuje protitah. Jako motivací pro agresivní strategii uváděl snahu o obsazení trhu, vývoj nové technologie, ovládnutí výrobního faktoru (např. přírodních zdrojů).

V odvětvích, kde mají rivalové srovnatelné schopnosti je každý agresivní tah anulován protitahem, bez znatelného výsledku. Proto se časem ustanoví rovnováha na trhu a boj se vede pouze v rámci marketingu. V dynamických odvětvích, kde se objevují nové technologie, nové trhy atd. však takováto rovnováha nenastane.

Existuje zde poměrně jasné propojení s teorií životního cyklu produktu: Americké firmy, vyvíjející nové produkty, získají komparativní výhodu v rámci procesu učení se z VaV. To vede k vytvoření oligopolistické struktury. Snaha udržet si komparativní výhodu i ve fázi masové produkce výrobku a touha obsluhovat i zahraniční trhy vede společnosti k zahraničním investicím. Mezi motivy mohou patřit nižší mzdové náklady nebo například obejítí cel a kvót. Ostatní firmy se musí chovat stejně, aby neumožnily svému rivalovi získat přílišnou výhodu.

Případné nadstandardní výnosy plynoucí z dominantní pozice na novém trhu jsou rozprostřeny rovnoměrně. Zároveň i riziko při neúspěchu je rozloženo na všechny zúčastněné firmy. Redukcí rizika tato teorie vysvětluje motivaci pro vytváření tzv. klastrů a časté shromažďování PZI do jednoho místa.

Knickenbocker dále zdůrazňuje proces učení firmy z jakýchkoli aktivit, které podniká. PZI vedou například k vývoji nových marketingových a organizačních postupů, které v budoucnu zlepší fungování firmy a dají jí další komparativní výhodu oproti konkurenci.

K hlavním nedostatkům této teorie patří fakt, že se Knickenbocker příliš zaměřuje na analýzu PZI a zapomíná na širokou škálu možných strategických tahů, které mají MNE k dispozici. Navíc v reálném světě není jednoduché rozlišit agresivní a defenzivní tah, příčinu a následek.

2.5. Teorie internalizace

Zásadní roli ve vývoji pohledu na MNE hraje teorie internalizace nákladů. Vychází z Coaseho teorie transakčních nákladů z roku 1937. (více o této kapitole viz. Caves 1999, Feenstra 2004, Letto-Gillies 2005) Vytváření MNE chápe jako hledání optima při minimalizaci nákladů na používání trhu oproti nákladům na organizaci uvnitř firmy (trh vs. hierarchie).

Trh je brán jako efektivní alokační mechanismus, ale s jeho používáním jsou spojené určité náklady. Ty jsou zapříčiněny dvěma druhy tržních nedostatků. Strukturálními (tržní podíly, tržní síla apod.) a transakčními – spojenými s nedokonalou informovaností (asymetrické informace mezi prodávajícím a kupujícím, atd.)

Teorie internalizace chápe moderní korporaci jako soubor organizačních inovací zaměřených ke snížení transakčních nákladů. Zdůvodňuje výhodu hierarchie (firmy) oproti využití tržního mechanismu konceptem omezené racionality, oportunistického chování a specifčnosti aktiv používaných ve výrobě. Vidí růst firem jako něco pozitivního, oproti klasickému pohledu, kdy nadměrná velikost korporace omezovala konkurenci na trhu.

V rámci konceptu internalizace je zdůrazňována role právního rámce, dostatku informací a důvěry mezi partnery, které snižují transakční náklady.

První, kdo propojil teorii transakčních nákladů s oblastí MNE byl McManus. Z něho později vyšli Buckley a Casson (viz. Letto-Gilles 2005, str. 101) a formulovali následující jednoduché postuláty:

1. Firmy maximalizují zisky ve světě nedokonalých trhů.
2. Pokud jsou trhy s meziprodukty nedokonalé, existuje motivace internalizovat je v rámci korporální hierarchie.
3. Internalizace trhů přesahující hranice vede ke vzniku MNE.

Nejdůležitějšími oblastmi pro internalizaci jsou trhy se značnými nedokonalostmi, např. když je těžké pro kupující stranu ocenit hodnotu nakupovaného produktu, když existuje možnost vytvoření monopolní pozice na daném trhu aj. V této situaci se nacházejí hlavně trh s meziprodukty a trh se znalostmi, plynoucích z VaV. Před Druhou světovou válkou byla hlavní příčinou vzniku MNE snaha o internalizaci nedokonalých trhů se surovinami a primárními produkty. Oproti tomu se po Druhé světové válce stal hlavním faktorem vzniku MNE vzrůstající význam znalostí. „Znalosti jsou v rámci firmy veřejným statkem.“ (Buckley a Casson 1976 str. 35, podle Letto-Gilles 2005 str. 102).

Moderní přístup teorie internalizace zdůrazňuje význam tzv. tacit knowledge, jakýchsi vnitřních nepřenositelných znalostí obsažených přímo v samotné sociální struktuře firmy. Takovéto know-how není přesně definovatelné a jeho přenos skrze trh není možný. Motivace pro internalizaci určitých oblastí tedy nemusí být vyvolána tržními nedostatky v dané oblasti, ale snahou o využití komparativní výhody firmy, plynoucí z existence takovéto implicitní znalosti, respektive sociální stavby.

Caves (1999) rozlišuje dva druhy MNE. Horizontální MNE jsou firmy s provozem rozmístěnými mezinárodně, které vyrábí v zásadě stejné výrobky a všechny těží z tzv. „neproduktivních aktiv firmy“ (Caves 1999, str. 3). Mezi tyto vnitřní (vlastnické) aktiva patří patenty, ochranné známky a ostatní hmotná i nehmotná aktiva, které se vyznačují dvěma vlastnostmi: Jsou do jisté míry veřejnými statky a možnost jejich prodeje nebo propůjčení mimo firmu je omezená.

Druhou skupinou MNE jsou vertikálně integrované firmy, kde dochází k internalizaci trhů s přírodními zdroji a meziprodukty. Poslední možností pak jsou diverzifikované MNE, jejichž části spolu nemají ani vertikální ani horizontální souvislost a slouží pouze k diverzifikaci rizik firmy.

Základní kritika teorie internalizace se váže k tomu, že se jedná o teorii firmy jako takové a nezabývá se tudíž specifikami MNE. Internacionalizace je brána jako vedlejší produkt internalizace. Další výtky směřuje k faktu, že tržní nedokonalosti jsou zde brány exogenně. Veškeré rozhodování je založeno pouze na kritériu efektivnosti a strategické hledisko je zanedbáváno.

2.6. Eklektické paradigma

Dunning se v roce 1977 (více o této kapitole viz. Dunning 2001) pokusil spojit jednotlivé předchozí přístupy od neoklasické teorie mezinárodního obchodu až po teorii transakčních nákladů, zabývající se v první řadě růstem firmy, do tzv. eklektické teorie.

Podmínku pro internacionalizaci firmy podmiňuje získáním postupně třech druhů výhod. Tento princip se často přezdívá „OLI“ paradigma.

1. Vlastnická výhoda (Ownership advantage)

Vlastnická výhoda se pojí ke konkrétní firmě. Jedná se v zásadě o výhody, které nezávisí na tom, jestli je daná firma nadnárodní nebo ne, například o výsadní přístup k určitým zdrojům nebo trhům, dominantní postavení na trhu, jedinečná technologie nebo know-how. (Díky nadnárodnímu postavení má navíc firma lepší přístup ke všem výše uvedeným výhodám.)

2. Místní výhoda (Locational advantage)

Místní výhoda se váže na konkrétní zemi. Jedná se například o levnou pracovní sílu, dostatek přírodních zdrojů, kvalitní právní systém, nízké daně nebo velký trh.

3. Internalizační výhoda (Internalisation advantage)

Internalizační výhoda stojí na eliminaci transakčních nákladů využitím hierarchie namísto trhu. Výhody s tím spojené jsou zmíněné v předchozí části.

Logicky správně by se toto paradigma mělo jmenovat spíše „OIL“. Daná firma musí nejdříve mít nějakou vlastnickou výhodu oproti ostatním firmám. Musí se jí vyplatit tuto výhodu využít interně a neposkytnout ji prostřednictvím trhu (např. licencí) a až následně vybírá místo, které poskytne možnost tyto výhody zužitkovat.

Při důkladnějším zamyšlení zjistíme, že jednotlivé fáze jsou spolu propojeny a navzájem se mohou multiplikovat, tzn. pořadí těchto fází není úplně klíčové. Dunning se později začal zabývat dynamizací tohoto přístupu. Jednotlivé výhody původně považované za exogenní se v dlouhém období mohou stát endogenními, což souvisí například s postavením zemí v rámci toků PZI.

Dunningovo eklektické paradigma umožňuje pochopit souvislosti různých oblastí a druhů internacionalizace. Spojuje pohled klasické teorie mezinárodního obchodu s teorií firmy. Tato výhoda je nejčastěji prezentována i jako jeho největší slabina. Přílišnou šíří a obecností takového systému se značně omezuje jeho použitelnost a schopnost predikovat.⁶ Dunning sám uvádí velký počet faktorů, které poskytují jednotlivé výhody a upozorňuje na nízkou použitelnost této teorie, která z toho vyplývá. OLI paradigma nám přesto dobře slouží k pochopení celkové šíře a složitosti mezinárodní produkce a chování MNE.

Dalším nedostatkem Dunningova přístupu je, obdobně jako u teorie internalizace, z které převážně vychází, přílišné zaměření na otázky snižování transakčních nákladů. Zanedbává roli tržních nedostatků a s tím související strategické rozhodování firmy. To je nejvíce patrné při Dunningově vysvětlení existence fúzí, akvizic a strategických aliancí. Bouřlivý rozvoj v této oblasti v posledních desetiletích vysvětluje Dunningova teorie pouze jako rychlý internalizační skok společností. Nezodpovězena zůstává také otázka dnes velmi se rozšiřující externalizace, například formou outsourcingu.

⁶ Například, dle Popperovi teorie falsifikace, teorie, která vysvětluje vše a nedá se tedy vyvrátit, není pravou vědeckou teorií.

Dunning se ve svých pozdějších dílech zabývá operacionalizovatelností své teorie. Rozděluje PZI podle jejich hlavního cíle na:

- recourse seeking (snaha o získání nějakého klíčového výrobního zdroje),
- market seeking (snaha o ovládnutí nového trhu – souvisí například s překonáváním importních kvót, cel a jiných bariér),
- efficiency seeking (snaha o zefektivnění výroby například přesunem části výroby náročné na lidskou práci do zemí s nižšími mzdovými náklady) a
- assets seeking (snaha o získání klíčových aktiv, například formou joint-venture).

Jednotlivé druhy PZI pak mohou být analyzovány podle cíle, který sledují a v návaznosti na něj mohou být pak voleny proměnné, které daný typ určují.

2.7. Stupně internacionalizačního procesu

Skupina švédských ekonomů se v sedmdesátých letech minulého století na základě empirických studií několika průmyslových odvětví pokoušela najít určité závislosti ve vývoji internacionalizačního procesu. (více viz. Ietto-Gillies 2005)

Za prvé se jednalo o způsob, jakým firmy volí zahraniční lokality. Dle jejich teorie, firma nejprve volí země, které jsou si „psychicky blíž“ a až postupně se posouvá ve svých mezinárodních aktivitách ke vzdálenějším zemím. Pod pojmem psychická vzdálenost máme rozumět schopnost přenosu informací mezi dvěma zeměmi. Ta závisí například na rozdílech v kultuře, řeči, rozdílu ve stupni vývoje obou zemí apod. Podle jejich empirických zjištění spolu psychická a fyzická vzdálenost dvou zemí úzce souvisí.

Druhou posloupnost viděli ve vývoji struktury zahraničního působení firem. Firmy nejprve volí formu působení s relativně nízkou závazností (kapitálovou angažovaností). Řetěz zahraničního působení tedy, podle jejich teorie, začíná u exportu prostřednictvím nezávislých distributorů, přes vlastní prodejní pobočky až po zahraniční výroby.

Oba tyto procesy jsou lineární. Nezahrnují otázky organizace výroby a s tím spojený aspekt efektivity.⁷

Je patrné, že dnešní chování mnoha firem v různých odvětvích takovému lineárnímu vývoji zřejmě neodpovídá, což by nás mělo varovat před přílišným zjednodušováním.

2.8. Technologická akumulace a mezinárodní aktivity

Cantwell (viz. Letto-Gillies 2005) zavádí na přelomu osmdesátých a devadesátých let minulého století nový dynamický prvek do problematiky mezinárodní produkce a chování MNE, kdy se nově dívá na komparativní výhodu firmy, ne jako na stav, ale jako na proces, který může firma svým chováním ovlivňovat. Zaměřuje se hlavně na otázku ownership advantage⁸ spojenou s oblastí inovací a nových technologií. MNE je v jeho pojetí hlavním subjektem v procesu tvorby inovací.

Dalším dynamickým bodem v jeho uvažování je tzv. efekt aglomerace. Firmy působící v určité oblasti, tvoří pozitivní vedlejší efekty. Tyto efekty zvyšují hodnotu daného místa a přitahují ostatní firmy, které z nich chtějí těžit. Příchod dalších firem svými pozitivními externitami dále zvyšuje výhodnost dané lokality a celý proces se umocňuje. Locational advantage se v tomto pojetí stává endogenní vlastností závislou na strategickém chování firem.

Každá jednotlivá lokace se stává zdrojem pozitivních vedlejších efektů, které závisí na konkrétním prostředí, složení přítomných firem, navazujícími službami, jako například školami, výzkumnými centry, IT službami atd. Jedna firma tedy může těžit z vlastní přítomnosti v několika takovýchto centrech, což zvyšuje její ownership advantage.

Cantwell ve své teorii rozlišuje interní a externí formu organizace. Interní systém vyžaduje spojení jednotlivých jednotek společnosti, jejich řízení a přenosu inovací. Externí systém pak zohledňuje propojenost jednotlivých dceřinných společností s okolním prostředím. Úkolem pak je nalézt takový

⁷ V rámci Dunningova rozdělení by se zřejmě jednalo o tzv. market seeking activities.

⁸ Viz. Kapitola 2.6 Eklektické paradigma

způsob organizace a kontroly, který umožní nejoptimálnější vývoj a šíření inovací uvnitř i vně firmy.

Cantwellova teorie považuje jednotlivé formy mezinárodního působení za komplementární metody, které vedou k vytvoření komparativní výhody pro MNE.

2.9. New trade theory

Společně s vývojem nových matematických metod při modelování se i hlavní proud ekonomické teorie odklonil od značně nerealistického předpokladu konstantních výnosů z rozsahu a s tím souvisejícím předpokladem dokonalé konkurence.

Krugman (Krugman, Obstfeld 2006), prostřednictvím modelu monopolistické konkurence, přidává, vedle klasického statického předpokladu Hecksher-Ohlinovy teorie faktorové vybavenosti, i dynamický prvek vzniku mezinárodního obchodu. Při existenci výnosů z rozsahu už samotná specializace, a s tím spojený vyšší rozsah výroby, vede ke tvorbě komparativní výhody. Za předpokladu, že jedna země nemůže pojmout veškerou světovou produkci všech výrobků, musí dojít ke specializaci země pouze na vybrané produkty. To otevírá prostor pro ostatní země ke specializaci v jiných oblastech a vzniku mezinárodního obchodu.

Podle modelu monopolistické konkurence velikost trhu snižuje průměrné náklady a v rovnováze též ceny výrobků. Mezinárodní obchod a jím vytvořený mezinárodní trh umožní existenci více firem s širší nabídkou výrobků.⁹

Výnosy z rozsahu jsou zde uvažovány dvojího typu. Tradiční interní výnosy z rozsahu, spojené s teorií Edwarda Chamberlina, jsou spojené se vzrůstajícím množstvím produkce v rámci jednoho podniku a vedou k monopolnímu postavení dané firmy na trhu. Druhý typ, navazující na práci Alfreda Marshalla, jsou externí výnosy, které vznikají prostřednictvím vedlejších (spillover) efektů mezi jednotlivými firmami v odvětví a mají tedy dopad na výkon celého odvětví.

⁹ Za předpokladu volného vstupu do odvětví a zachování konkurence mezi firmami.

Interní výnosy vedou firmy ke specializaci a způsobují vznik velkých firem a nedokonalého konkurenčního prostředí. Naproti tomu čistě externí výnosy zachovávají konkurenční prostředí v rámci odvětví a vedou k aglomeračním efektům v rámci jednoho průmyslového odvětví a formaci klastrů. Tyto aglomerační efekty mohou probíhat jak v rámci horizontální struktury, tak vertikálně.

Alfred Marshall (viz. Krugman, Obstfeld 2006) uvádí tři hlavní důvody, proč může více firem na jednom místě prosperovat lépe nežli vzdálené firmy. Vysoká koncentrace podobně zaměřených firem vytváří prostor ke vzniku specializovaných dodavatelů a služeb; migrace zaměstnanců mezi firmami umožňuje přenos best-practice a know-how mezi firmami; velký počet pracovních míst na jednom místě láká nové pracovní síly, může zapříčinit například vznik specializovaných škol a umožňuje firmám širší výběr.

Oproti klasické teorii mezinárodního obchodu, opouští New Trade Theory navíc i předpoklad nulových transakčních nákladů. Tyto dva body, vystihující lépe ekonomickou realitu, umožňují nový pohled na vývoj světových hospodářských dějin. Nově nastavená teorie předpovídá, že při snižování bariér pohybu zboží a kapitálu budou mít regiony, s odvětvím historicky více vyvinutým, díky rostoucím výnosům z rozsahu, nižší průměrné náklady. Budou navíc přitahovat stále více firem, což povede k další polarizaci. Tímto problémem se blíže zabývá například teorie nevyspělých trhů (infant market argument).

Krugman a Venables (1995) pak ještě upozorňují na druhý zlomový bod, kdy se transportní náklady sníží pod určitý práh, kdy už se vyplatí část produkce přesunout do méně rozvinutých zemí, s levnějšími výrobními faktory, a zboží dovážet zpět do rozvinutých zemí s vysokou kupní silou. Tento proces může být také podpořen rychlým vývojem nových výrobních technologií a jejich snadnou přenositelností.

Další zásadní rozšíření, které vedlo k lepšímu popisu reálného chování korporací ve světové ekonomice přinesla New Trade Theory v rámci konceptu rozdělení vnitřních výnosů z rozsahu na výnosy jednoho závodu a výnosy celé firmy. (viz. Krugman, Obstfeld 2006) U výnosů závodu se jedná zpravidla

o úspory z rozsahu materiální povahy, plynoucí ze snižování fixních nákladů například v podobě strojního vybavení. U celofiremních výnosů se naopak jedná o nehmotná aktiva v podobě určitých technologií, manažerských schopností, organizační struktury, ochranné známky, patentu apod., které mohou být jednotlivými závody využívány při vynaložení zanedbatelných mezních nákladů. Jedná se v podstatě o celofiremní fixní náklady. Tato vnitrofiremní aktiva jsou specifické povahy a nemohou být poskytována externě skrze tržní mechanismus, bez toho, aby firma ztratila monopolní pozici z jejich využívání, popřípadě pro další náklady spojené s využitím trhu. Korporace, která chce optimalizovat své aktivity, využitím rozdílného faktorového vybavení různých zemí a zároveň vlastní tato specifická firemní aktiva, sdílená v rámci celé firmy, vytváří mezinárodní vnitropodnikový obchod.

Krugman (podle Letto-Gillies 2005, str. 146) k tomuto poznamenává: „...MNE není formou faktorové mobility. Vyjadřuje rozšíření kontroly, ne nutně pohyb kapitálu. Hlavním ponaučením je, že PZI nejsou investicí.“

Markusen (viz. Letto-Gillies 2005) poukazuje na další empirické skutečnosti, pozorované při pohybu PZI. Ve svých pracích se jim pokouší přizpůsobit model New Trade Theory. Upozorňuje, že hlavními světovými poskytovateli, ale zároveň i příjemci, PZI jsou rozvinuté země. Dále upozorňuje na fakt, že podstatnou část PZI tvoří horizontální transakce a ne vertikální. Obě tyto skutečnosti hovoří poněkud proti předešlým závěrům. Ty vycházejí z předpokladu rozdílné faktorové vybavenosti, která se očekává u zemí na rozdílném stupni ekonomického vývoje. Využívání rozdílných cen faktorů implikuje spíše vertikální typ MNE.

Markusen (například Markusen, Venables 1998) předpokládá existenci určitých omezení volného pohybu zboží, ale žádné bariéry pro PZI mezi dvěma zeměmi. Tento fakt společně s předpokladem, že se jedná o dvě vyspělé země, tzn. v obou existuje dostatečná kupní síla, vede k existenci právě horizontálních toků PZI. Ty zde mají obejít bariéry, které omezují pohyb finálních produktů, například ve formě cel nebo dovozních kvót. Výrobky jsou v tomto případě vyráběny dceřinou společností přímo v zemi určení.

Markusen z toho dále vyvozuje existenci vnitropodnikového obchodu a vnitro-odvětvových oboustranných toků PZI. To podporuje i opuštění dalšího z nerealistických předpokladů klasické teorie mezinárodního obchodu, homogenních výrobků. New Trade Theory předpokládá diferenciaci produktu. Ta spolu s rozdílným vkusem lidí podporuje vnitro-odvětvový obchod, kdy dvě země navzájem obchodují se stejným typem zboží. Čím blíže si jsou dvě země ve faktorové vybavenosti – ekonomickém stupni vývoje, tím větší roli bude hrát vnitro-odvětvový obchod.

Podle Krugman, Obstfeld (2006) se vnitro-odvětvový obchod může vyskytovat i mezi rozdílně vyspělými zeměmi a být způsoben komparativní výhodou daných zemí. Jedná se například o obchod v rámci odvětví, kde jedny země vykonávají technologicky náročné úpravy dílů a jiné tyto díly jenom montují.

Pokud bychom se pokusili zařadit obě větve New Trade Theory, do Dunningova rozdělení, jednalo by se v případě Markusenova pohybu mezi dvěma vyspělými zeměmi o typ market-seeking, zatímco v případě Krugmanova a Helpmanova pohybu mezi rozvinutou a rozvojovou zemí spíše o resource, případě asset-seeking. V prvním případě je pak PZI substitutem pro export, zatímco v druhém má spíše komplementární vztah.

2.10. MNE v pojetí nadnárodního monopolního kapitalizmu ¹⁰

Nadnárodní monopolní kapitalismus (viz. Letto-Gillies 2005) nezakládá svoji teorii MNE na vlastnictví, nýbrž na schopnosti kontroly – prosazování vlastních širších zájmů. V tomto pojetí je tedy například využívání služeb subdodavatelů ještě v rámci tohoto širokého pojetí firmy. Popírá zde roli firmy jen jako pouhého způsobu snížení transakčních nákladů, jak je chápána podle internalizační teorie, ale zdůrazňují její strategický význam.

Logicky argumentuje, že pokud budeme považovat jako hlavní cíl firmy maximalizaci zisku, a pokud zároveň firma má šanci nějakým způsobem ovlivnit prostředí, ve kterém působí, bude velká část její snahy směřovat například k omezení konkurence na trhu, která jinak vede k minimalizaci ekonomických zisků. Nadnárodní monopolní kapitalismus je velmi skeptický i k inovačním aktivitám MNE. Podle něj je hlavní motivací pro inovace pouze snaha posílit své monopolní postavení a dosáhnout tak vyšších profitů. Moc MNE se projevuje jednak možností ovlivňovat cenu produktů, hlavně ale ve vyjednávací síle oproti moci odborů.

¹⁰ Nadnárodní monopolní kapitalismus (viz. Letto-Gillies 2005) navazuje na marxistickou teorii nedostatečné efektivní poptávky. Tvrdí, že, díky oligopolistické struktuře mezinárodní ekonomiky, dochází k nadměrnému zvyšování ekonomického zisku velkých nadnárodních společností. Ten je z největší části absorbován sociálně nepotřebnými odvětvími, jako například bankovním sektorem, které částečně nahrazují nedostatečnou efektivní poptávku. Jejich nadměrné zisky však už nenacházejí vhodné investiční příležitosti. PZI jsou zde považovány za jeden z prostředků snižování (vývozu) tohoto nadbytku. Tato metoda však má jen omezené trvání a státy jako USA či Velká Británie se již dostaly do tzv. pastí bohatství, protože se jim z minulých investic vrací dividendy a nerozdělené zisky. (Jediné východisko, které tuto situaci pomáhá řešit jsou stálé náklady na zbrojení. Války jsou tedy považovány za prostředek, který udržuje vysokou efektivní poptávku, jednak přímými válečnými náklady, ale také otevřením nových trhů, vzniklých při následné obnově válkou poničených zemí a nastolování demokratických principů. Války tak, podle této teorie, udržují moderní kapitalismus v chodu a zabraňují stálému směřování k hrozící depresi.)

2.11. Teorie fragmentace

Důležitým rozšířením teorie mezinárodní produkce, na které jsme již několikrát narazili i v předchozích částech, je koncept fragmentace výroby. (viz. Arndt, Kierzkowski 2001) Většina modelů mezinárodního obchodu, počínaje komparativní výhodou a konče monopolistickou konkurencí, z počátku uvažovala pouze oblast finálních produktů. S rozvojem nových komunikačních, organizačních a technických možností, společně s liberalizací světového trhu se ale objevuje možnost jednotlivé části produkce od sebe oddělit jak prostorově, tak i ve vlastnické struktuře.

Fragmentace výroby značně zvyšuje prostor pro specializaci jednotlivých účastníků a tím umožňuje zvyšování efektivity, například prostřednictvím úspor z rozsahu. Další úspory se mohou vyskytnout rozbitím velkých hierarchií, dříve nutných pro zajištění všech částí produkce a s nimi spojenými neefektivitami.

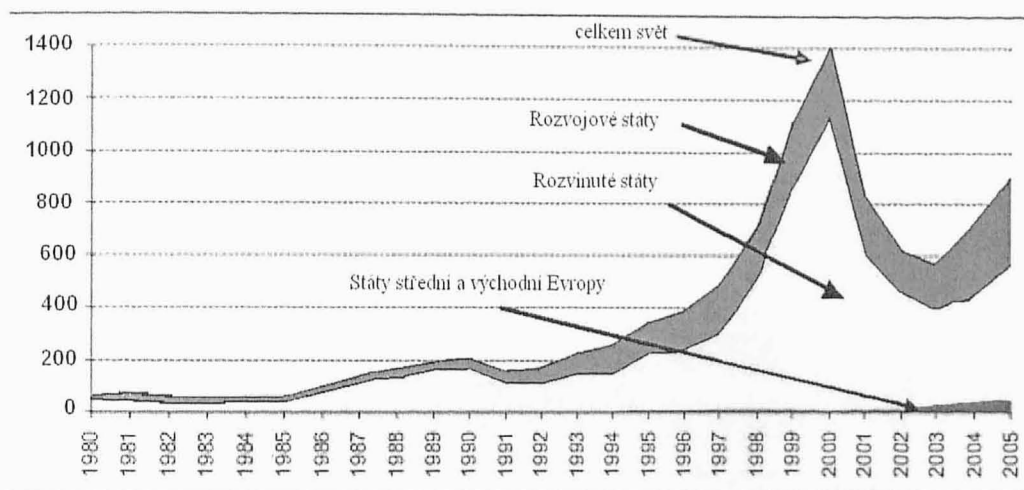
Fragmentace může umožnit vstup i menších firem do odvětví a tím posílit konkurenci. I jednotlivé země se mohou lépe specializovat, což může být výhoda zvláště pro ty rozvojové, které se mohou zpočátku zaměřit pouze na vybrané oblasti výroby a postupně přecházet k náročnějším částem. Zapojení do mezinárodních sítí výroby jim pak může usnadnit i přístup k novým technologiím.

3. Světové PZI

Globalizace světové ekonomiky je nejčastěji ilustrována pomocí rostoucích toků přímých zahraničních investic (PZI). (viz. Příloha 1 – Světové toky PZI)

Při pohledu na světové toky PZI, zjistíme, že v uplynulých třiceti letech vytrvale rostly až na několik menších propadů na počátku 70. a 80. let a dramatickém snížení nárůstu po roce 2000, kdy dosáhl zatím rekordní výše přes 1,4 bilionu USD. (UNCTAD 2006) Od té doby nárůst opět nabývá na síle. Podle World Investment Prospects (2006) by tento dosavadní rekord mohl padnout v roce 2010.

Příliv PZI v letech 1980-2005, (mld. USD)



Zdroj: UNCTAD (2006)

Příliv PZI v roce 2005 vzrostl o celých 29 % na 916 mld. USD, s tím že v roce 2004 zaznamenal nárůst oproti předchozímu roku o 24 %. Role rozvojových států v celkovém objemu pomalu nabývá na významu, ale podíl PZI směřující do rozvinutých zemí v roce 2005 je i nadále dominantní a činí 59 % z celosvětových toků. V rámci hlavní triády (USA, Japonsko a EU) se však poněkud mění poměr v objemu přijatých PZI. Role EU stále roste a v celosvětovém měřítku tvoří okolo poloviny celkových příchozích PZI. Velká Británie představovala hlavního příjemce PZI s hodnotou 165 mld. USD. (Z toho ale samotná fúze Shell Transport and Trading (VB) a Royal Dutch Petroleum (Nizozemsko) měla hodnotu 74 mld. USD) USA na druhou stranu,

od 80. let jako zdroje PZI a od 90. let rovněž v roli příjemce, postupně ztrácí svou pozici. (UNCTAD 2006)

Rozvojové země nabývají význam jako důležití příjemci PZI. Od konce sedmdesátých let se podíl z celosvětového přílivu PZI zvýšil z 20 % na současných 41 %. Je mezi nimi však patrný významný rozdíl. Ústřední roli mezi nimi sehrávají asijské země. Významnou pozici, i když s klesající tendencí, zabírají rovněž státy Střední a Jižní Ameriky. Jejich celkový podíl na celosvětových přílivech PZI převyšuje jednu desetinu.

Rozvinuté země samozřejmě tvoří i hlavní zdroj světových PZI.¹¹ Vedoucí postavení v roce 2005 tvořilo s 119 mld. USD Nizozemsko (hlavně díky již zmíněné fúzi), následované Francií a Velkou Británií. Role rozvojových zemí jako zdroje PZI od 80. let rovněž stále narůstá a celkově již představuje, se svými 133 mld. USD, 17 % celosvětových ochozích PZI. I mezi rozvojovými zeměmi se na straně poskytovatelů PZI objevují někteří významní hráči, jako například Hong Kong, jehož firmy v roce 2005 investovaly 33 mld. USD prostřednictvím PZI. (UNCTAD 2006)

Příliv světových PZI podle jednotlivých ekonomických sektorů						
	1989-1991			2002-2004		
	Rozvojové státy	Rozvinuté státy	Svět	Rozvojové státy	Rozvinuté státy	Svět
Primární sektor	9,1	3,3	12,4	36,4	21,2	57,6
z toho těžba	9,7	2,7	11,8	36,5	18,8	55,3
Průmysl	47,7	16,5	64,1	93,3	91,6	184,9
Služby	83,6	11,3	94,9	336,5	99,7	436,2

zdroj: UNCTAD (2006)

Při rozložení toků PZI podle jednotlivých ekonomických sektorů se projevuje celosvětový význam služeb. Terciární sektor představuje největší část PZI. V rámci něho pak hlavní úlohu sehrává oblast finančních služeb. Následuje průmysl a nakonec oblast přírodních zdrojů. Primární sektor však

¹¹ Je patrný rozdíl v hodnotách přílivu a odlivu PZI. Ten je způsobený rozdílným přístupem zemí k jejich výpočtu. (UNCTAD 2006, str. 5)

v posledních letech znovu nabývá na významu. Tažen je ale v podstatě výlučně oblastí těžby ropy a zemního plynu. (UNCTAD 2006)

3.1. Význam fúzí a akvizicí

Jako ve všech uplynulých letech představovaly hlavní složku PZI fúze a akvizice (FaA). Celková hodnota FaA vzrostla v roce 2005 oproti roku 2004 o 88 % na 716 mld. USD a přiblížila se zatím rekordním hodnotám z roku 2000. Ten byl v oblasti uskutečněných FaA naprosto výjimečný. V roce 2000 se uskutečnila i dosud největší transakce v historii převzetím německé telekomunikační společnosti Mannesmann britským Vodafone za rekordních 186 mld. USD. (Klodt 2001) V roce 2005 přesahovalo 141 transakcí hodnotu 1 mld. USD a zařadilo se mezi tzv. mega-obchody. Celkem s hodnotou 454 mld. USD tvořily 62,4 % z celkového objemu FaA v tomto roce. (UNCTAD 2006)

Přeshraniční FaA s hodnotou přes 1 mld. USD					
Rok	Počet obchodů	% z celkových	Hodnota v mld. USD	% z celkových	
1987	14	1,6	30,0	40,3	
1988	22	1,5	49,6	42,9	
1989	26	1,2	59,5	42,4	
1990	33	1,3	60,9	40,4	
1991	7	0,2	20,4	25,2	
1992	10	0,4	21,3	26,8	
1993	14	0,5	23,5	28,3	
1994	24	0,7	50,9	40,1	
1995	36	0,8	80,4	43,1	
1996	43	0,9	94,0	41,4	
1997	64	1,3	129,2	42,4	
1998	86	1,5	329,7	62,0	
1999	114	1,6	522,0	68,1	
2000	175	2,2	866,2	75,7	
2001	113	1,9	378,1	63,7	
2002	81	1,8	213,9	57,8	
2003	56	1,2	141,1	47,5	
2004	75	1,5	199,8	52,5	
2005	141	2,3	454,2	63,4	

Zdroj: UNCTAD (2006)

Novým fenoménem v oblasti FaA je vysoký podíl investičních fondů. Jejich nákupy tvořily téměř jednu pětinu z celkových FaA v roce 2005. Důležité je uvědomit si v této souvislosti poněkud odlišnou motivaci těchto investic. Ty se svým charakterem spíše podobají portfoliovým investicím, ale statisticky jsou již zařazeny do kategorie PZI.

Významný podíl obrovských FaA na celkových tocích PZI je při snaze o jejich sledování v mnoha ohledech problematický. Jeden takovýto obchod je schopen zásadně vychýlit celkové statistiky. Do značné míry také diskvalifikuje možnost interpretace výše toků PZI jako faktoru tvorby nových produkčních kapacit, distribuce nových technologií a know-how. V mnoha případech se jedná pouze o transfer vlastnictví bez zvýšení zásoby kapitálu hostitelské země. Speciální kategorií v tomto ohledu zabírají PZI iniciované určitou formou vládního zvýhodnění, ať už formou daňového úlev, přímých nebo skrytých dotací.¹²

3.2. Role MNE

Jak bylo částečně patrné i z předchozích dat, MNE hrají ve světové ekonomice klíčovou roli. Podle odhadu UNCTAD (2006) působí v současné chvíli na světě kolem 77.000 mateřských společností s cca. 770.000 zahraničními pobočkami. V roce 2005 tyto pobočky vytvořili 4,5 bilionu USD celkové přidané hodnoty, což tvoří přibližně 10 % světového HDP. Zaměstnávaly kolem 62 milionu pracovníků a jejich exporty přesáhly hodnotu 4 bilionu USD.

73 ze 100 největších MNE pochází z pěti zemí: USA, Japonska, Německa, Velké Británie a Francie. Dominantní postavení na tomto seznamu tvoří automobilový průmysl, následovaný farmaceutickým a odvětvím telekomunikací.

¹² UNCTAD (2006) uvádí metodu zvanou round-tripping (případně trans-shipping) na příkladu Číny a Hong Kongu. Čínské firmy využívaly určitých zvýhodnění při investicích v Hong Kongu a následně investovaly zpět do Číny, kde využívaly nižší daně stanovené pro zahraniční investory.

Vybrané ukazatele světové ekonomiky				
(v mld. USD)	1982	1990	2004	2005
Stav příchozích PZI	647	1 789	9 545	10 130
Stav odchozích PZI	600	1 791	10 325	10 672
Přeshraniční FaA	NA	151	381	716
Obrat zahraničních poboček	2 620	6 045	20 986	22 171
Hrubý produkt zahraničních poboček	646	1 481	4 283	4 517
Celková aktiva zahraničních poboček	2 108	5 956	42 807	45 564
Vývoz zahraničních poboček	647	1 366	3 733	4 214
Počet zaměstnanců zahraničních poboček (v tis.)	19 537	24 551	59 458	62 095
Světové HDP	10 899	21 898	40 960	44 674
Vývoz zboží	2 247	4 261	11 196	12 641

Zdroj: UNCTAD (2006)

3.3. Příliv PZI do České republiky

Příliv PZI do deseti nových členských zemí EU vzrostl v roce 2005 o 19 % na 34 mld. USD. Hlavní roli zde sehrály doprava a komunikační služby, které tvořily téměř polovinu veškerých příchozích PZI. (UNCTAD 2006) Největší růst přílivu PZI zaznamenala Česká Republika. Její celkový příliv PZI do země se zvýšil z 5 mld. USD v roce 2004 na 11,7 mld. v roce 2005.¹³ (ČNB) Její celkové množství akumulovaných PZI dosáhlo 61 mld. USD. (viz. Příloha 2 – Stav PZI v ČR) Z této hodnoty více než polovina investic směřovala do terciární oblasti, nejvíce pak do finančních služeb (11 mld. USD). Do zpracovatelského průmyslu směřovalo za celé sledované období přes 23 mld. USD. Zde sehrávala oblast výroby motorových vozidel a dopravních zařízení se svými 5,6 mld. USD hlavní roli. Důležitý zdroj pro PZI tvořily reinvestované zisky zahraničních poboček. V České republice tvořily 27 % veškerých PZI. (ČNB)

Pokud se podíváme na země původu PZI zjistíme, že přes 90 % objemů pramenilo ze zemí Evropy. Nejvýznamnější zdroj PZI je překvapivě Nizozemí

¹³ Téměř polovina této sumy však připadá na převzetí Českého Telecomu španělskou Telefónicou. (International Investment Perspectives 2006)

s téměř 17 mld. USD, následované našimi sousedy Německem s 12 mld. USD a Rakouskem s 7 mld. USD. (ČNB)

3.4. Zahraniční investice jako zdroj kapitálu pro české podniky

Česká ekonomika v devadesátých letech trpěla silnou kapitálovou podvybaveností. Ta byla zapříčiněna nedostačujícími investicemi v době předchozí a formou privatizace, která byla použita a která se záměrně vyhýbala příchodu zahraničního kapitálu ve snaze zachovat české podniky v domácích rukou.

Nejčastějším východiskem z této situace pro podniky v devadesátých letech bylo využití cizích zdrojů v podobě bankovních úvěrů. Úvěry byly využívány na nutný rozvoj firem, ale z velké části i na samotnou provozní činnost. Vysoké úrokové sazby v devadesátých letech, vedle dalších příčin, činily mnoha podnikům potíže při splácení. Velká část poskytnutých úvěrů v portfoliích bank se tudíž dostala do kategorie vysoce rizikových. Časté nesplácení úvěrů a druhotná platební neschopnost na straně podniků a nedostatečné krytí rizikových úvěrů rezervami a opravnými položkami z pozice bank vyústily v bankovní krizi na jedné straně a nedostatečný přístup firem k potřebnému kapitálu na straně druhé.¹⁴

Právě vstup zahraničního kapitálu do českých firem se stal vedle bankovních půjček důležitou alternativou pro překonání nedostatku kapitálových zdrojů, nutných pro udržení a rozvoj podnikání v České republice.

¹⁴ Nejvyšší kapitálovou náročnost v České republice vykazoval po celou dobu zpracovatelský průmysl. Ten tvořil od počátku devadesátých let i hlavní položku v rámci bankovních úvěrů. Zpracovatelský průmysl získal v roce 1995 téměř třetinu (31,6 %) veškerých bankovních úvěrů. Tento sektor dominoval v rámci ekonomiky i co do objemu veškerých zdrojů (celkových pasiv). (CZSO 2006)

4. Automobilový průmysl

Automobilismus se stal bezesporu jedním z určujících fenoménů dvacátého století v rámci celé západní civilizace. Osobní automobil vyjadřuje svobodu a rozvíjející se individualismus člověka. Nákladní automobil a celá oblast logistiky tvoří naopak jeden z důležitých atributů volného pohybu zboží a globalizace ekonomiky. Automobil se pro mnohé stal znakem prestiže, pro jiné vyjádřením konzumního způsobu života.

Z hlediska společenského se záhy objevila snaha učinit z automobilu předmět každodenního použití přístupný všem lidem. A to jak z pozice ryze komerční, na základě cenové dostupnosti, o což se snažil např. Henry Ford, tak i z hlediska vládních intervencí. Známa je např. státní zakázka na lidový vůz „Volkswagen“, která byla zadána v Německu v 30. letech a na jejímž základě byl vyroben Volkswagen Typ 1, později nazvaný „Brouk“. Ten se stal rovněž jakýmsi kultovním znakem celé generace a do roku 2003 ho bylo vyrobeno přes 21 milionů kusů. (Wolfsburg)

Na příkladu automobilového průmyslu je možné sledovat bouřlivý vývoj techniky dvacátého století. Technický pokrok umožnil vznik prvních samohybů na přelomu devatenáctého a dvacátého století, byl však později sám do značné míry podněcován potřebami tohoto odvětví ať už přímo nebo zprostředkovaně. Zásadní proměnou prošel nejenom vlastní automobil i všechny součásti a navazující složky (vývoj nových materiálů, motorů, produktů z ropy – plastů, pneumatik atd., bezpečnostních prvků aj.), ale i vlastní výrobní proces – od výroby automobilů po jednotlivých kusech, přes montážní pásy až po současný tzv. modulový způsob výroby.

Nelze opomenout ani další souvislosti jako je stavba infrastruktury nebo související finanční služby.

Automobilový průmysl a hlavně oblast pohonných hmot pak do velké míry určoval vývoj mezinárodních ekonomicko-finančních i politických a strategických vztahů.

4.1. Vývoj automobilového průmyslu

Za vynálezce „moderního“ automobilu je považován německý konstruktér Karl Friedrich Benz, který si nechal roku 1885 patentovat svůj výbušný motor a o rok později pak sestrojil první funkční automobil poháněný tímto typem motoru. Revoluce, která umožnila přístup k automobilu široké veřejnosti a byla spojená s novým způsobem výroby, však přišla až později. V roce 1903 Henry Ford zakládá svou společnost Ford Motor Company a o deset let později poprvé využívá revoluční způsob pásové produkce, později rozšířený do celého světa. (Ford Motor Company) Ford udělal z automobilu dostupné zboží pro širokou veřejnost.

Při tomto způsobu výroby se v jedné továrně zpravidla vyráběl jeden typ automobilu. Snižování nákladů bylo dosahováno využitím levné, méně kvalifikované pracovní síly a velkých objemů produkce. Způsob prodeje byl založen na nabídce a konkurence se projevovala v akčních cenách mezi prodejci.

Celý systém stál na snaze využít maximálně výnosy z rozsahu. Tato snaha byla v praxi realizována pokusem o vytvoření tzv. světového automobilu, který by uspokojil požadavky všech spotřebitelů. Tato taktika však byla úspěšná pouze částečně. Mezi třemi největšími světovými trhy – Spojenými státy, Japonskem a Západní Evropou – totiž existuje celá řada rozdílů. Ty vycházejí z odlišných požadavků spotřebitelů na komfort, z rozdílů v jejich tělesné konstituci, zákonných regulací, například v oblasti bezpečnosti nebo ekologie, rozdílů v infrastruktuře či v cenách pohonných hmot.

Jako příklad může sloužit typ lehkého nákladního auta (light truck). Zatímco na americkém trhu tvoří tento typ jeden z hlavních segmentů prodeje (skoro polovinu trhu s osobními automobily), na evropském trhu tvoří tento druh automobilu asi jenom 5 % z celkových prodejů. Na japonském trhu naopak dominují malá auta. Rozdíl nalezneme například i v typu motorů. Dieselový motor je například velmi oblíbený v Evropě, kde je montován do 43 % veškerých automobilů. (Lung 2004, str. 16)

Taktika světového automobilu byla úspěšná pouze v kategorii nejluxusnějších vozů, typu Rolls-Royce, Porsche, Mercedes, BMW, apod. U automobilů nižších tříd se tato strategie v uplynulých třech dekadách vyvinula v systém využívání společných platform u většiny automobilů, při zachování specifických rysů jednotlivých typů. Došlo k přesunu od „fordistické“ pásové výroby ke způsobu založeném na parcelizaci výroby a vytváření sítě dodavatelů.

4.2. Současná struktura automobilové produkce

V osmdesátých letech minulého století se začaly čím dál tím více prosazovat japonské automobilky. Evropané a američtí výrobci si uvědomili, že jednou z hlavních příčin japonského úspěchu jsou jejich silné vztahy s dodavateli. Tento systém řízení dodavatelských vztahů vycházel původně z modelu Toyota. Stavěl na menším počtu dodavatelů s vyššími technologickými a inovačními možnostmi a se stále rostoucí účastí a zodpovědností na finálním produktu. (Corswant et al. 2003, Lung 2004)

Nový systém souvisel se zaváděním tzv. modularizace. Vytvářely se standardní platformy s moduly, které mohly být použity v různých typech aut. Tradiční automobiloví producenti, tzv. Original Equipment Manufacturers (OEM) začali přenášet stále větší složku produkčního řetězu, včetně takových oblastí, jako je design a VaV, formou outsourcingu na síť specializovaných dodavatelů, tzv. First Tier Suppliers (FTS). Tito specializovaní dodavatelé si pak budovali vlastní dodavatelskou síť. Celý systém vytvářel velice komplikovanou strukturu.

Zavedení modularizace ve výrobě vyústilo v dvoudimenzionální změnu struktury odvětví, projevující se na jedné straně horizontální integrací odvětví a současně vertikální desintegrací produkce.

Nový systém souvisel s těmito dvěma faktory:

- Převratným technologickým vývojem, hlavně v oblasti mikroelektroniky a ICT. Inovace v této oblasti začaly představovat důležitou složku konkurenčního boje.

- Rostoucí rolí institucionálních investorů na řízení automobilových společností, která začala ovlivňovat jejich strategické rozhodování a mohla být příčinou například pro stále rozšířenější využívání externalizace ve výrobě. (Lung 2004, str. 3)

V rámci tradičního systému výroby se racionalizace projevovala povětšinou v rámci vnitrofiremních aktivit. Nové strategické uvažování, podpořené požadavkem institucionálních investorů na stále vyšší zisk, změnilo celou strukturu odvětví. Firmy se zaměřovaly na své nejvýznamnější aktivity, vzhledem k tomu, že v nich mohly dosahovat konkurenční výhody. Externalizace okrajových aktivit umožnila specializaci FTS a prostřednictvím výnosů z rozsahu dosahování lepších výsledků. (Lung 2004) Začaly vznikat dodavatelské parky a konsorcia, docházelo k aglomeraci FTS v blízkosti montoven, což vedlo ke zlepšení vývoje a dodávek modulů. Využívalo se globální vyhledávání produkčních možností, vedoucím ke snižování nákladů. S novým způsobem výroby souvisela také změna celkové filozofie prodeje. Ta se začala mnohem více orientovat na stranu poptávky, na individuální požadavky zákazníků. Produktová šíře se stále zvětšovala, objevovala se široká nabídka doplňků a vybavení, kterými bylo možné jednotlivé vozy uzpůsobit podle přání zákazníka. Využívání modulů použitelných ve více typech automobilů umožnilo uspokojovat požadavek zákazníků po diferenciovaném produktu, ale zároveň využít úspor z rozsahu. Navíc mzdové náklady se tím průměrně snížily, protože s rozložením výroby mezi více jednotlivých společností se snížila organizovanost pracovníků a moc odborů. (Donnelly et al. 2006)

Vysoké náklady i rizika spojené s výzkumem a vývojem lépe nesly velké společnosti. Proto byly v dodavatelském řetězci výše položené malé a střední podniky nuceny vytvářet nové formy kooperace, hlavně aby mohly dostát zvyšujícím se požadavkům svých odběratelů, ale také ve snaze o získání lepší vyjednávací pozice a kvůli rozložení rizika.

Konkurenční prostředí po celé délce výrobního řetězce vede k nutnosti stálé inovační aktivity. I zde však existují určité hrozby neefektivity. Jako příklad může sloužit tzv. past modularity.¹⁵

Devadesátá léta minulého století představovala významný posun v konsolidaci a internacionalizaci automobilového průmyslu, vyjádřenými rostoucím počtem MNE a strategických aliancí. Tento proces probíhal jak na straně automobilových producentů, převážně formou FaA, ale i na úrovni dodavatelů. Jejich počet se mezi lety 1980 až 1998 snížil z cca 30.000 na 8.000. (Donnelly et al. 2006, str. 3) Mezi nimi se profilovali velmi silní hráči, kteří se díky své velikosti, svým zkušenostem v oboru a finanční síle aktivně podíleli na vývoji a identifikaci nových směrů. Vytváření nových modulů probíhalo procesem vzájemné kooperace a dohody, spíše nežli poptávkou po určitém přesně zadaném produktu.

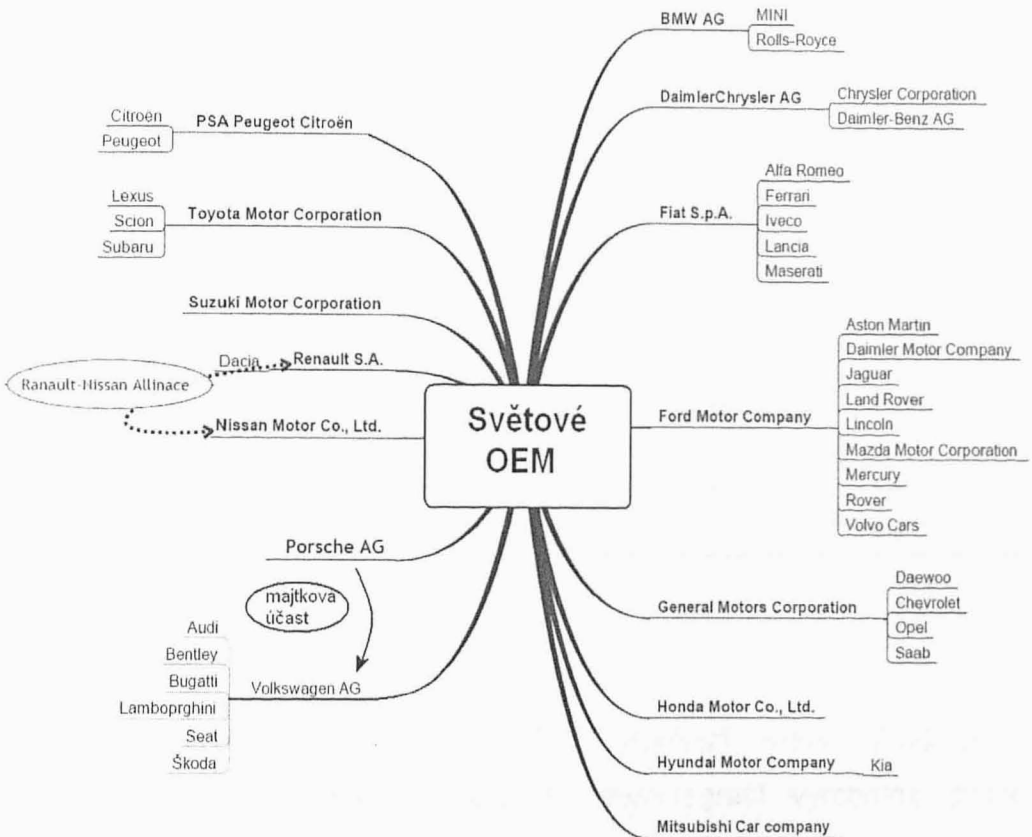
Celkový systém se postupně mění z hierarchického uspořádání na složitou síť vlastnicky nezávislých subjektů a vyznačuje se těmito základními body:

1. transfer kompetencí
2. koncentrace dodavatelů, zvláště skrze FaA a strategické aliance
3. modularizace, standardizace jednotlivých částí
4. zapojování nových specializovaných hráčů, např. v oblasti logistiky, designu, IT...
5. celý systém je stále komplexnější a složitější

¹⁵ Gavin and Morkel (podle Araujo 2006) prokázali na příkladu výroby jízdních kol, kde vládne vysoký stupeň modularizace s celoodvětvovými standardy, existenci nízkého stupně inovací nad rámec jednotlivých komponentů.

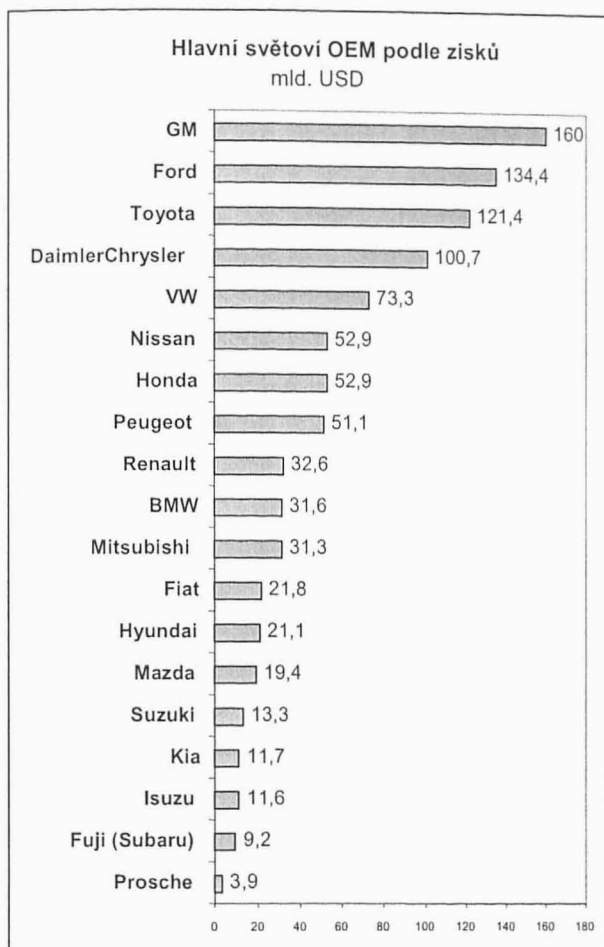
4.2.1. Horizontální integrace a vertikální desintegrace

Automobilový průmysl prošel v uplynulých několika desetiletích dramatickou konsolidací. Z 52 hlavních automobilových producentů, působících v roce 1964 jich zůstala přibližně jenom čtvrtina. (V průběhu času se ale objevily i některé nové automobilky, hlavně pak původem z Asie.)



Zdroj: vytvořeno podle informací z Globalautoindex a domovských stránek jednotlivých automobilek

Toto odvětví je, co se týče tržního podílu, vysoce koncentrované. Tržby pěti největších firem představují 57 % celosvětových tržeb v osobních automobilech. 16 firem ovládá přes 90 % trhu. (New Horizons 2003)



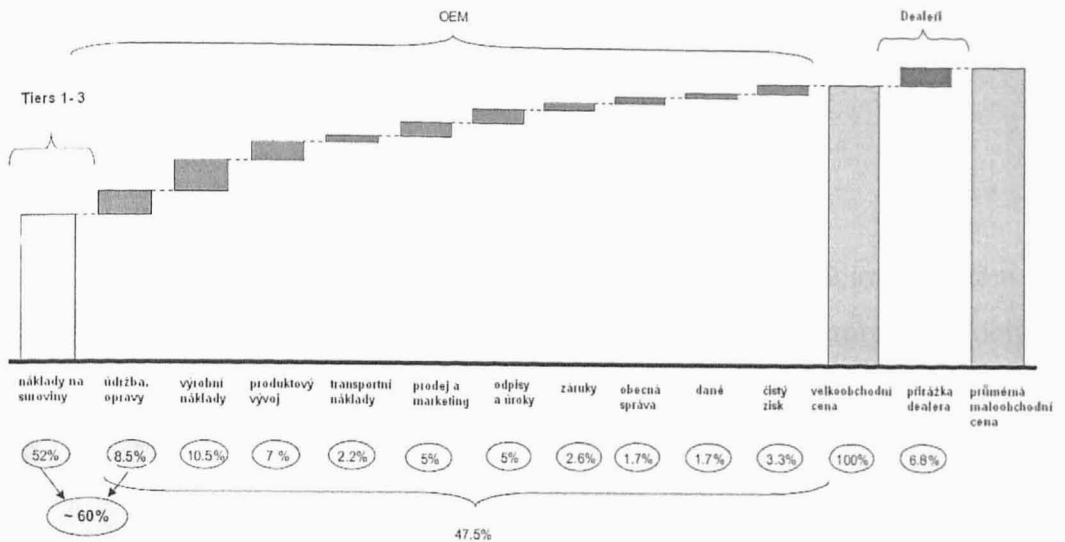
	podíl na trhu v %	zahraniční prodeje jako % celkových prodejů
GM	15,6	17,7
Ford	13,1	33,2
Toyota	11,8	56,5
DaimlerChrysler	9,8	68,9
VW	7,1	33,1
Nissan	5,2	62,6
Honda	5,1	75,2
Peugeot	5	9,9
Renault	3,2	11,4
BMW	3,1	44,5
Mitsubishi	3	59,3
Fiat	2,1	26
Hyundai	2,1	18,7
Mazda	1,9	53
Suzuki	1,3	44,2
Kia	1,1	36,2
Isuzu	1,1	45
Fuji (Subaru)	0,9	41
Porsche	0,4	46,7

Zdroj: New Horizons 2003

Oproti konsolidaci OEM i většiny FTS prochází automobilový průmysl v posledních letech výraznou vertikální desintegrací výrobního procesu. Světové automobilky se v tomto procesu do značné míry liší. Míra vertikální integrace vyjadřuje kolik procent z hodnoty automobilu produkují samy. Například Toyota sama fakticky přidá pouze 27 % celkové hodnoty automobilu, zatímco VW v průměru celých 50 %. (Tulder, Ruigrok 1998) Automobiloví producenti zůstávají i přesto hlavními hráči v rámci automobilového výrobního řetězce. Nejenže většinou zajišťují výrobu nejdůležitějších automobilových součástí (např. motoru), ale jsou také hlavními koordinátory celého systému. Při posuzování míry vertikální integrace je také nutné mít na zřeteli, že i přes formální samostatnost existuje vysoká míra závislosti uvnitř produkční struktury a velké automobilky mohou

prostřednictvím svého dominantního postavení své dodavatele neformální cestou řídit.¹⁶

Skladba nákladů při výrobě osobního automobilu



Zdroj: New Horizons 2003

Dalším kritériem, které odlišuje struktury jednotlivých automobilových producentů, je otevřenost jejich dodavatelské struktury. Uzavřené struktury se vyznačují zpravidla menším počtem dodavatelů, kteří mají uzavřené dlouhodobé kontrakty a neumožňují vstup nových subjektů. Otevřené struktury naopak umožňují konkurenci mezi větším množstvím dodavatelů.

Otevřenost dodavatelské struktury je do značné míry definována vlastnickou strukturou automobilky. Například automobily s vlastníkem v podobě státu mají tendenci spíše k uzavřeným strukturám, zatímco institucionální vlastníci podporují spíše otevřený systém. (Tulder, Ruigrok 1998, Lung 2004) Další rozdíl v otevřenosti je možné pozorovat mezi producenty luxusních automobilů a vysokoobjemovými producenty levnějších typů. Například v rámci koncernu VW využívá Audi, výrobce luxusních automobilů, 81 %

¹⁶ To se projevuje v největší míře u asijských automobilek. Zde je, i přes formální nezávislost, zachována struktura japonských keiretsu, respektive korejských chaebolů.

svých subdodávek od jednoho dodavatele, oproti 35 % u ostatní, vysokoobjemové produkce. (Tulder, Ruigrok 1998)

Tulder, Ruigrok (1998) zde mluví o produkční síti, která se skládá ze samotné automobilky spolu s pěti dalšími hráči: subdodavateli, distributory (dealery), pracovníky, finančními institucemi a vládami. Mezi těmito přímými i nepřímými účastníky sítě automobilového průmyslu panují složité vztahy, které jsou v některých případech konsensuální, v některých konfliktní.

4.2.2. Související služby

Další oblast automobilového systému, kde došlo k zásadním změnám leží v řetězci níže pod výrobcí. Jedná se o distribuční sítě, servisy a celý trh s náhradními díly, půjčovny, prodejny ojetých automobilů, vrakoviště a širokou oblast finančních služeb poskytujících pojištění, leasing a jiné alternativy pro nákup automobilů. Tyto složky jsou utvářeny stále náročnějšími požadavky zákazníků, strategiemi automobilových producentů a v neposlední řadě evropskými a národními regulacemi, například v oblasti ochrany životního prostředí nebo bezpečnosti. I zde dochází ke koncentrování těchto služeb a poskytování jejich široké škály na jednom jediném místě.¹⁷

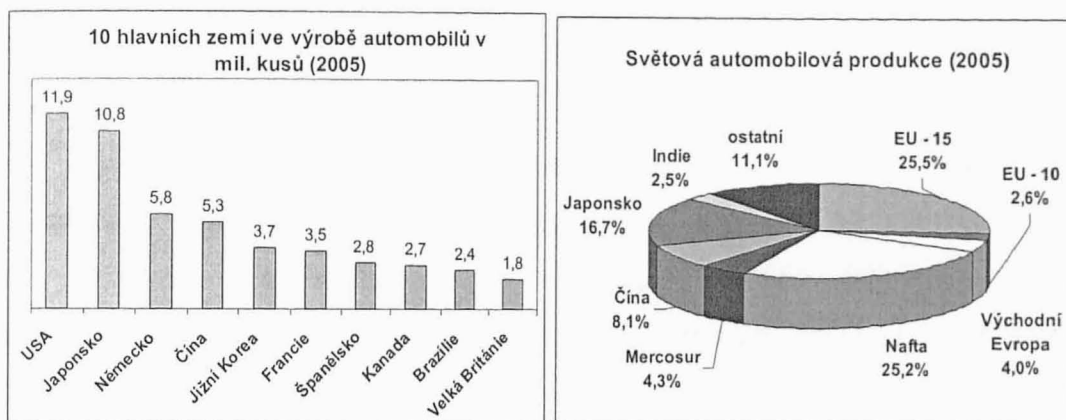
Zapojení do systému poskytování finančních služeb umožňuje automobilkám získat další zdroj financí, ale zároveň se poskytovatel stává více závislým na stavu kapitálových trhů – hlavně pak na výši úrokových měr.

¹⁷ (* nevyhodit? Nákup nového automobilu představuje pouze malé procento (25 % ve Francii) celkových výdajů domácnosti na motorismus. Významná složka příjmů automobilového průmyslu tudíž pochází právě ze souvisejících služeb. Vzniká zde zajímavá otázka distribuční spravedlnosti, kdy domácnosti s vyššími příjmy kupují nová auta, na kterých je poměrně nízká marže a které vyžadují pouze minimum dodatečných služeb. Naopak nízkopříjmové domácnosti většinou nákup nového auta financují prostřednictvím nějaké formy půjček (tento způsob tvoří mezi 25 % až 40 % z celkových prodejů VW, PSA, Fiat a BMW. Nejvíce také využívají služeb servisů, trhu s náhradními díly atd. (Lung 2004)

4.3. Celosvětový význam automobilového průmyslu

Automobilový průmysl je se svým obratem v hodnotě 2,36 bilionu USD¹⁸ významným sektorem světové ekonomiky. Celosvětově přímo zaměstnává více než 8 milionu lidí, ale počet lidí, který má svou obživu nějakým způsobem spojenou s výrobou automobilů a souvisejícími službami se odhaduje na 50 milionů. (údaje za rok 2005 viz. OICA 2006)

Celosvětová poptávka v roce 2005 stoupla oproti předchozímu roku o 3 % na 61 milionů automobilů. Z toho osobní automobily tvořily 51,5 milionů kusů. Celosvětová produkce se rovněž zvýšila o 3 % na 64,9 milionů kusů, z čehož osobní automobily tvořily 54,6 milionů. (VDA 2006)



Zdroj: VDA (2006)

V současné chvíli existují tři hlavní oblasti automobilové produkce, někdy nazývané též „velká triáda“. Jsou to USA, Evropa (Západní) a Japonsko. Na čtvrté a páté místo ve škále hlavních světových producentů se již probojovaly dvě rozvojové země, Čína a Jižní Korea. Dá se očekávat, že poměr rozvojových zemí na celosvětové produkci bude i do budoucna značně posilovat. (CEE Automotive 2006).

Deset nejvýznamnějších zemí produkuje přes 50 milionů automobilů ročně což tvoří 78 % celosvětové produkce. (VDA 2006, vlastní výpočet) Tato silná

¹⁸ Přepočítáno z Euro podle kurzu Evropské centrální banky za rok 2005. (ECB)

koncentrace je zapříčiněna existencí obrovských fixních nákladů, které zamezují jednoduchému šíření produkce do nových zemí.

Prodej osobních automobilů v			
tis.			
	2001	2005	2011*
Severní Amerika	18 864	18 549	19 180
Asie	12 414	17 238	25 321
Západní Evropa	16 652	16 487	16 936
Střední a Východní Evropa	2 574	3 964	4 860
ostatní	5 600	7 673	9 567
celkem	56 104	63 911	75 864

Zdroj: CEE Automotive (2006), * odhad Ernst & Young

V rámci velké triády je možné považovat trh s automobily za vyzrálý a neexistuje již příliš velký prostor ke zvyšování prodeje. To je možné pozorovat na vývoji tamějšího prodeje automobilů, který v uplynulých pěti letech stagnoval. Naopak u některých rozvojových států se dá tušit obrovský nevyužitý potenciál. Na celosvětové úrovni panuje v automobilovém průmyslu nadprodukce, což má za následek poměrně nízkou ziskovost celého sektoru. (CEE Automotive 2006, New Horizons 2003)

4.4. Evropská struktura produkce

I v souvislosti s rozšiřování EU se produkce v rámci Evropy stále více hierarchicky rozkládá. Jednoduché části produkce se přemisťují do oblastí s nízkými náklady na pracovní sílu, zatímco technologicky náročné okruhy, jako VaV, design apod. se stále převážně udržují v centrálních regionech tradičních automobilových zemí.

Dochází k značným aglomeračním efektům, kdy se související činnosti koncentrují v určitých, pro ně výhodných, regionech. Vznikají například technologické parky, kde se koncentrují technologicky náročné činnosti. Tyto parky vznikají zvláště v příměstských oblastech, kde je dostatek kvalifikované pracovní síly, výzkumné podhoubí ve formě např. vysokých škol, a kde je dostatek kvalitních služeb. Naopak okolo automobilových montoven se vytváří

sít' subdodavatelů, kteří pro ně zajišťují cenově výhodné meziprodukty. (Lung 2004)

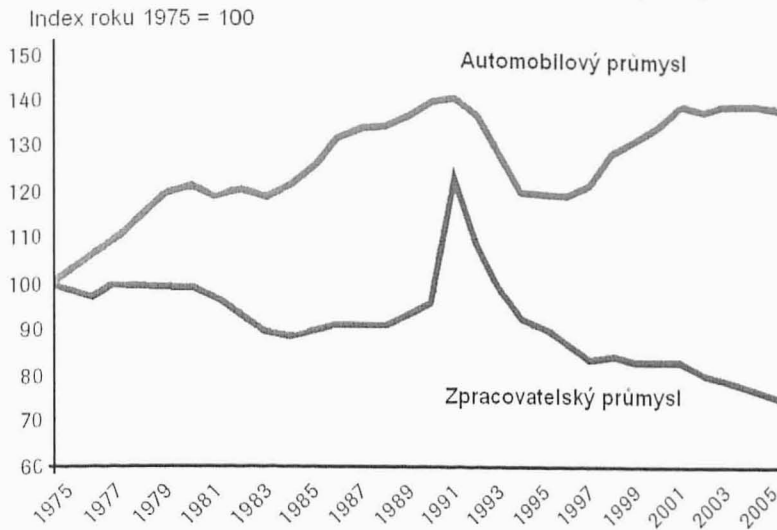
4.5. Německý automobilový průmysl v procesu globalizace

Německo je jedním z tradičních automobilových producentů a ve světové produkci zaujímá významnou pozici. Speciální zájem v rámci této kapitoly je mu rovněž věnován proto, že se v jeho bezprostřední blízkosti objevila, do konce osmdesátých let v podstatě zcela izolovaná, oblast Středí a Východní Evropy, jejíž státy v poměrně krátké době vstoupily do Evropské Unie a německý automobilový průmysl tak byl vystaven zásadním konkurenčním tlakům.

Německý kapitál naopak získal obrovský prostor pro své zahraniční investice. Pro Českou republiku, z tohoto hlediska klíčový, byl vstup německého koncernu Volkswagen, který je stále pod silným státním vlivem, do nejdůležitější české automobilky. Škoda Auto a.s. patří mezi největší podniky v ČR a je jejím největším exportérem (hlavní částí vývozu míří právě k našemu největšímu sousedovi). Volkswagen tak mimo jiné získal nezanedbatelný vliv na celé hospodářství ČR.

V rámci německé ekonomiky hraje automobilový průmysl stále významnou roli. Celkový obrat automobilového průmyslu v roce 2005 v Německu vzrostl o 4 % na 294 mld. USD. Z toho zahraniční obrat tvořil 175 mld. USD. Za posledních deset let se jeho obrat zdvojnásobil a zvýšil svůj podíl na celkovém průmyslu z 12 % na současných 19 %. (VDA) Automobilový průmysl v Německu v roce 2005 zaměstnával kolem 770.000 lidí, což představovalo nárůst o 100.000 (16 %) za poslední desetiletí. Ve zpracovatelském průmyslu obecně ve stejné době ztratilo své pracovní místo 1 milion lidí, což znamenalo 8 % propad. (VDA 2006, str. 17) Průměrná mzda v roce 2004 byla o 24 % vyšší nežli průměr ve zpracovatelském průmyslu. (VDA 2006, str. 20)

Vývoj zaměstnanosti v německém automobilovém průmyslu



Zdroj: VDA 2006

Německý automobilový sektor se výrazně orientuje na high-end automobily a nové technologie. Zatímco celková produkce měřená počtem automobilů zůstává v posledních letech stejná, podíl automobilů vyšší třídy na celkové produkci se zvýšil z 37 % na 72 %. Také na celkovém exportu činí tyto automobily 50 % celkového počtu a 60 % celkové hodnoty. Náklady na VaV v německém automobilovém průmyslu tvoří kolem 20 mld. USD. Každý 9. zaměstnanec pracuje právě v oddělení VaV. (VDA 2006)

Prezident Německého spolku automobilového průmyslu (VDA - Verband der Automobilindustrie) v předmluvě Ročenky 2006 (VDA 2006, str. 3) však mluví o „zapůjčené konkurenceschopnosti“ pramenící z 40 % přidané hodnoty od zahraničních dodavatelů do německého automobilového průmyslu. Vyjadřuje tím i převažující stanovisko vysvětlující současný stav německého automobilového průmyslu. Sinn (podle Nunnenkamp 2005, str. 18) tvrdí, že němečtí výrobci tímto překonávají konkurenční nevýhodu vyplývající z německého prostředí. Německý automobilový průmysl, podle něj, zůstává mezinárodně konkurenceschopný pouze díky rozsáhlým produkčním aktivitám ve Střední Evropě. Někteří autoři (Becker et al. 2005) však upozorňují i na pozitivní dopady tohoto procesu, kdy po celkovém zefektivnění může dojít k expanzi v odvětví, což zamezí ztrátě pracovních míst v domovské zemi. V

ročence německého automobilového průmyslu z roku 2006 (VDA 2006) se takovéto expanzi připisuje oněch 160.000 pracovních pozic, které vytvořily německé podniky v automobilovém průmyslu v zahraničí.

Automobilový průmysl je sektor ekonomiky náročný na fyzický i lidský kapitál. Podle předpokladů ekonomické teorie by tedy v procesu globalizace neměly vyspělé státy trpět odlivem pracovních příležitostí do nízkonákladových zemí tolik, jako v ostatních odvětvích. I zde však bude možné pozorovat určité dopady, hlavně pak u méně kvalifikovaných pracovníků. (Spatz, Nunnenkamp 2002)

Němečtí, stejně jako ostatní západoevropští producenti automobilů a automobilových součástek, v poslední době čelí stále silnějším konkurenčním tlakům vzniklých otevřením nových produkčních možností, zvláště pak ve státech Střední a Východní Evropy (CEE – Central and Eastern Europe). Společnosti i odborové organizace stojí před rozhodnutím, kdy na jedné misce vah leží snížení dosavadních sociálních výdobytků v podobě vysoké mzdy, krátké pracovní doby a sociálních jistot, a na druhé straně relokace výrobních míst a ztráta pracovních příležitostí.

Nunnenkamp (2005) ve své studii uvádí tyto příklady:

V roce 2004 Daimler-Chrysler, zachoval výrobu vozů Mercedes v Německu na dalších osm let pouze pod podmínkou snížení mezd a prodloužení pracovní doby.

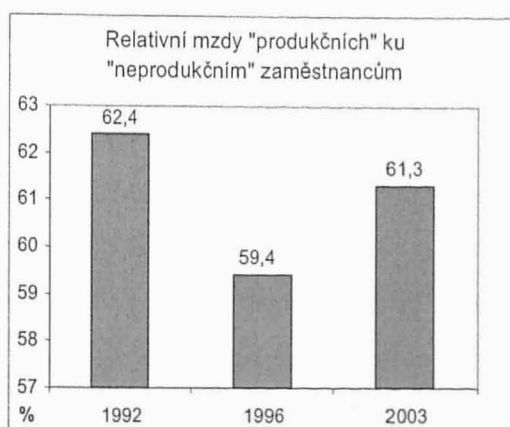
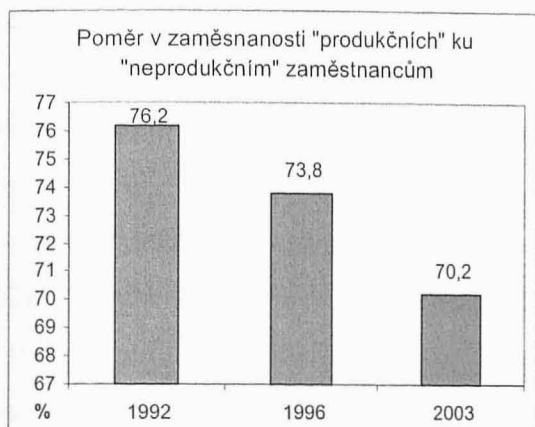
V tomtéž roce koncern VW požadoval, pod pohrůžkou propuštění 30.000 zaměstnanců, zmrazení mezd a snížení nákladů až o 30 % do roku 2011.

General Motors v roce 2004 přesunul část své produkce vozů Opel do Polska, i když v německém Rüsselsheimu v té době měl nevyužité kapacity.

BMW se ale naopak rozhodl pro investici v německém Sasku i přes relativně vyšší mzdy, hlavně kvůli blízkosti svých ostatních výrobních podniků, velké řadě FTS a vysoce kvalifikované pracovní síle.

Silná pozice automobilek zřejmě pramení z jejich nadnárodního postavení. Například General Motors oznámil v roce 2004, že uzavře buď svou montovnu Opel v Německu nebo Saab ve Švédsku.

Podle Nunnenkamp (2005) pociťují negativní dopady na německou zaměstnanost převážně méně kvalifikovaní pracovníci. (viz. graf) Ztrátu pracovních míst z počátku devadesátých let pociťovali převážně pracovníci ve výrobě, zatímco z následujícího obnovení celého německého automobilového průmyslu profitovali převážně „neprodukční“ zaměstnanci.¹⁹ (Nunnenkamp 2005, str. 21)



Zdroj: Nunnenkamp (2005), str. 22

Pozn.: V tomto grafu jsou zaměstnanci rozděleni na ty, pracující přímo ve výrobě a ostatní. U zaměstnanců ve výrobě je pak předpokládána nižší kvalifikace. Jde tedy pouze o poměrně hrubý odhad.

Podle Marin et al. (2002) závisí dopady PZI na zaměstnanost (hostitelské země i země původu) na typu PZI. Horizontálních – market-seeking PZI nebo vertikálních – efficiency-seeking PZI.²⁰ Marin et al. (2002) předpokládá zvýšení nezaměstnanosti v zemi původu u málo kvalifikovaných pracovníků hlavně u vertikálního typu PZI, kdy je část pracovní intenzivní produkce přesunuta do země s nižšími mzdami. Tento dopad však může být

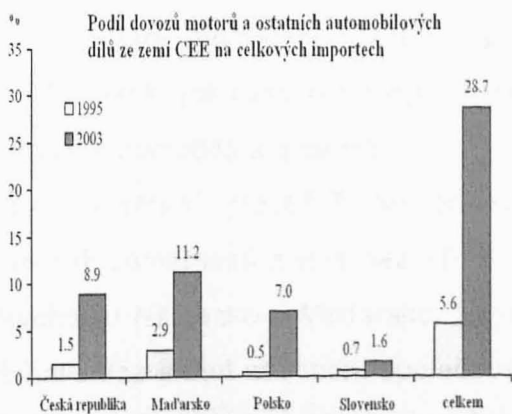
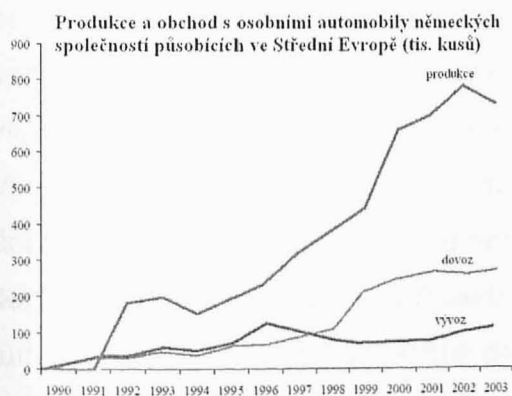
¹⁹ Není však zcela jisté, jestli je tento trend důsledkem objevu středoevropských výrobních kapacit německým automobilovým průmyslem. Spatz a Nunnenkamp (podle Nunnenkamp 2005) například ukázali, že se zaměstnanost a mzdy zaměstnanců ve výrobě snižovaly již v osmdesátých letech.

²⁰ Podle empirických pozorování se PZI rozlišují na horizontální a vertikální podle místa, kam směřuje většina jimi vytvořené produkce. V případě, že většina produkce zůstává v hostitelské zemi, jedná se podle Marin et al. (2002) o horizontální typ PZI. V případě, že většina produkce směřuje do zahraničí jedná se o vertikální typ PZI. Německé investice ve Střední Evropě jsou samozřejmě z hlavní části vertikálního typu.

vykompenzován například v případě, kdy se relokací zvýší celková produkce investující firmy a ta ve vyspělé zemi zavede nějakou komplementární výrobu. Motivy pro horizontální PZI z Německa do států CEE jsou poměrně malé, vzhledem k jejich relativní blízkosti a zákazu omezování vnitřního trhu Evropské Unie. I velikost trhu s novými automobily je oproti německému mizivá, jednak kvůli malému počtu obyvatel většiny zemí, ale hlavně kvůli jejich nízké kupní síle.

Země Střední Evropy z tohoto důvodu zabírají naprosto specifické místo mezi investicemi německého automobilového sektoru. Ve srovnání s ostatními německými investicemi v rámci automobilového průmyslu, například do oblasti Jižní Ameriky a Číny, je produkce ve Střední Evropě v mnohem větším měřítku určena k zásobování německého trhu.

CEE země se stále více začleňují do produkce německých automobilových společností. Například německý dovoz motorů a jiných součástí z těchto zemí se od roku 1995 zpětinásobil a tvoří kolem 30 % z celkových německých dovozů. Členské firmy německého automobilového sdružení zaměstnávaly v roce 2004 v zemích Střední Evropy okolo 160.000 zaměstnanců, z toho kolem 100.000 u dodavatelů do automobilového průmyslu. (Nunnenkamp 2005, str. 14, 15)



Zdroj: Nunnenkamp (2005)

Pozn.: Střední Evropou je myšlena Česká republika, Maďarsko, Slovenská republika a Polsko

Z dat jednotlivých německých automobilek vyplývá, že jediné dvě automobilky, u kterých je patrné snižování domácí produkce v období 1990 až 2003, jsou právě ty, které se nejvíce angažovaly v investicích ve Střední Evropě.

Německé automobilky: investice v CEE a vývoj domácí produkce v letech 1990 až 2003			
	Investice v CEE (tis. kusů) jako % domácí produkce		změna v domácí produkci (2003/1990)
Audi	34	4,7	1,72
BMW	0	0	1,44
DaimlerChrysler	0	0	1,71
Opel	76,5	9	0,82
Porsche	0	0	2,12
VW	623,5	56,5	0,73

Zdroj: Nunnenkamp (2005), str. 12

4.6. Vývoj českých automobilových subdodavatelů a vstup koncernu VW do Škody Auto a.s.

Exportní orientace automobilového průmyslu v socialistickém Československu byla, jako u všech ostatních odvětví v té době, primárně orientována na socialistické státy v rámci tehdejší RVHP. Struktura vývozu se navíc stále více posouvala směrem k oblasti nákladních automobilů a traktorů.

Výrobci automobilových součástek byli zaměřeni převážně na dodávky domácím výrobcům. V rámci exportu se pak zaměřovali z více než 90 % na socialistické státy, například Polsko, Východní Německo a Maďarsko. Export automobilů a automobilových dílů probíhal skrze státní obchodní společnosti, jako například Motokov. Výrobci aut tudíž neměli žádné zkušenosti v oblasti marketingu a prodeje, což byla jedna z hlavních nevýhod po liberalizaci obchodu v roce 1991. (Pavlínek 2003, str. 186)

Podíl hodnoty vývozu dodavatelů automobilového průmyslu do socialistických a kapitalistických států

Rok	Součástky do osobních automobilů		Součástky nákladních automobilů a autobusů		Automobilové příslušenství	
	Socialistické státy	Kapitalistické státy	Socialistické státy	Kapitalistické státy	Socialistické státy	Kapitalistické státy
1970	85,2	14,8	96,3	3,7	84,7	15,3
1975	88,4	11,6	95,4	4,6	89,2	10,8
1980	92,4	7,6	96,5	3,5	91,9	8,1
1985	93,0	7,0	96,2	3,8	94,2	5,8
1988	92,4	7,6	98,2	1,8	89,7	10,3

Zdroj: Pavlínek (2003), str. 186

Veškeré investice probíhaly na základě centrálního rozhodování. Většina investičních aktivit v osmdesátých letech byla spojena se zahájením produkce Škody Favorit v letech 1988-9. Aby nový typ splňoval alespoň základní bezpečnostní a kvalitativní parametry vyžadované v západní Evropě, utratila vláda přibližně 100 mil. USD na zakoupení západních technologií a licencí. Ani takovéto rozsáhlé státní zásahy však nemohly zajistit konkurenceschopnost českých výrobců, kteří v průměru dosahovali pouze 40 % produktivity ve srovnání s jejich západními protějšky. (Pavlínek 2003, str. 187)

Ač zažíval dovoz automobilových součástek i vývoz automobilů do Západní Evropy na konci osmdesátých let silně rostoucí tendenci, byl československý automobilový průmysl od západního téměř izolován. Vzhledem k tomu, že celá socialistická ekonomika byla centrálně plánovaná a ne řízena poptávkou na trhu, neexistovala motivace k inovačnímu chování a celý průmysl, automobilový nevyjímaje značně zaostával.

Počátkem roku 1991 bylo 85 % cen uvolněno a byla zavedena částečná směnitelnost České koruny. Vláda zrušila vývozní monopoly, vývozní licence a dovozní omezení. Československo prošlo řadou ekonomických šoků. Zrušení RVHP v roce 1991 znamenalo jak ztrátu odbytiště pro československé výrobky, tak zrušení výhodných dovozů surovin, zvláště ropy. Zavedení obchodu ve světových měnách, rozdělení Československa patřily mezi další šoky pro celou českou ekonomiku. Ta se v roce 1991 dostala do

hluboké transformační krize spojené s propadem HDP, reálných mezd a průmyslové výroby. Vnitřní zadluženost československých firem vzrostla přibližně stonásobně. Celá ekonomika byla také zatížena problémem druhotné platební neschopnosti. (více viz. Pavlínek 2003, str. 188-9) Dörr a Kessel (1999) ve své studii Restrukturalizace automobilového průmyslu ve východní části Střední Evropy skrze PZI zmiňují jako další problém českého automobilového průmyslu nefunkční vlastnickou strukturu zapříčiněnou kuponovou privatizací v devadesátých letech.

Automobiloví subdodavatelé byli ještě méně připraveni čelit nové konkurenci, nežli koncoví výrobci, vzhledem k tomu, že většina z uskutečněných investic v osmdesátých letech do automobilového průmyslu se týkala právě jich.

U většiny dodavatelů automobilových součástí tvořil tento sortiment pouze menší část jejich celkové produkce. Jedním z velkých odběratelů jejich produktů byl zbrojní průmysl v rámci zemí Varšavské smlouvy. Rozpuštění tohoto uskupení pro ně znamenalo ztrátu významné části jejich odbytových kapacit. (Pavlínek 2003)

S propadem výroby českých a východoevropských automobilek se snížil i odbyt pro dodavatele automobilových součástí. Čeští subdodavatelé zvolili na počátku devadesátých let několik různých strategií přežití. Jedním z řešení byla rychlá přeorientace na západní trhy. To však vyžadovalo výrazné zvýšení efektivity výroby a zlepšení kvality produktů, aby se staly konkurenceschopnými. Dalším významným handicapem, který bylo nutné překonat, byla absence západních distribučních sítí a zkušeností v oblasti marketingu. Tyto nevýhody mnoho firem překonalo spoluprací s některým zahraničním partnerem, například formou joint-venture. Takováto spolupráce značně usnadňovala restrukturalizaci podniků, otevírala přístup k novým technologiím, poskytovala kapitálovou zajištěnost i přístup k distribučním sítím.

Významnou roli v rámci transformace českého automobilového průmyslu sehrál vstup koncernu VW do státem vlastněné Škody Auto a.s. (dále jen Škoda Auto, případně Škoda) v roce 1991. (Škoda Auto: Výroční zpráva 2005) Auta mladoboleslavské automobilky byla známá svou nízkou kvalitou.

Aby mohla být výroba zachována, musela být jejich kvalita velmi rychle zvýšena a s tím související kvalita používaných součástí. Nový vlastník z toho důvodu ihned po převzetí zavedl systém kontroly kvality, který se na západě vyvíjel posledních dvacet let.

Zahraniční investoři používali dva způsoby zajištění kvality dodávaných součástí. První možností byl přechod na zahraniční dodavatele. Šlo o rychlou metodu, která byla používána u nízkoobjemové produkce s klíčovou podmínkou kvalitních meziproduktů. V oblasti výroby malých levnějších automobilů, jako to bylo u Škody Auto, hrály však zásadní roli ceny a existovala tudíž snaha zajistit většinu dodávek ze zemí s nízkými produkčními náklady. V tomto případě navíc sehrála významnou úlohu smlouva vyžadovaná státem, ve které se automobilka zavázala chránit lokální dodavatele zachováním stávajících dodavatelských vztahů. Škoda Auto tudíž měla silnou motivaci aktivně se angažovat v oblasti zlepšování kvality své dodavatelské sítě. (Dörr a Kessel 1999, Pavlínek 2003)

Restrukturalizace dodavatelské sítě probíhala více rozdílnými formami. První cesta, spojená s příchodem PZI, vycházela z faktu, že velcí etablovaní západní dodavatelé byli automobilkami tlačeni, aby je, buď formou greenfield investic nebo formou JV s lokálními dodavateli, následovali do nových lokalit Střední Evropy. Účast zahraničních společností formou JV vedla k velmi rychlému zavedení západních způsobů řízení, systémů kontrol kvality, instalaci nových technologií i se souvisejícími školeními, což značně zvýšilo produktivitu práce, ale zachovalo nízké mzdové náklady.

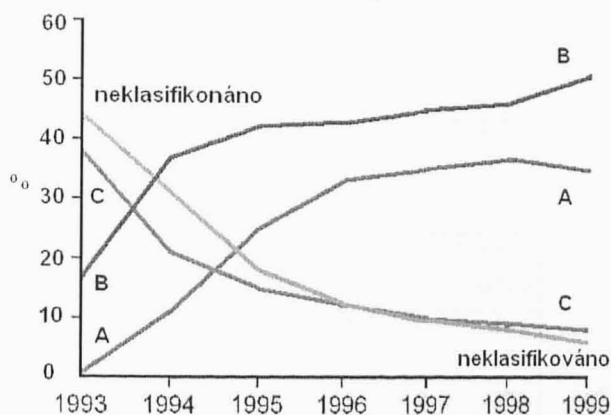
Čeští subdodavatelé byli na druhé straně tlačeni Škodou, aby se otevřeli zahraničnímu kapitálu s tím, že by v opačném případě nenašli místo v dodavatelské struktuře. V roce 1993 tvořil produkt dodavatelů s účastí zahraničního kapitálu více než 50 % veškerých dodávek pro nový model Škoda Felicia. (Dörr a Kessel 1999) Spolu s 19 % objemů, které byly v té době dováženy (mimo dovozů ze SR) tak zbylo pro dodavatelé s čistě českou vlastnickou strukturou pouhých 30 %. (Pavlínek 2003, str. 196).

Škoda Auto sama pořádala workshopy, na kterých informovala své dodavatele o nových standardech, které byly se vstupem VW zaváděny. Následně

identifikovala ty dodavatele, kteří byli schopni vysoce kvalitní komponenty dodávat.

Podle standardu celého VW koncernu byli dodavatelé rozřazeni do skupin A, B, C a neklasifikováno. Všichni čeští dodavatelé byli původně klasifikováni známkou C, případně nebyli klasifikováni vůbec. V roce 1993 bylo pouhé 1 % dodavatelů ze států Střední a Východní Evropy klasifikováno známkou A (šlo ve velké většině o české a slovenské dodavatele), zatímco 38 % z nich bylo hodnoceno známkou C a 44 % nebylo vůbec klasifikováno. I přesto mohla většina českých a slovenských dodavatelů stále se Škodou spolupracovat. Jednak proto, že byli do velké míry chráněni dohodou mezi VW a českou vládou, ale také proto, že vyráběli komponenty specifické pro modely automobilky Škoda.

Klasifikace dodavatelů Škody Auto ve Střední Evropě



Zdroj: Pavlínek (2003)

Škoda Auto vyžadovala po všech svých dodavatelích zavedení certifikátů kvality. Restrukturalizace podniků do fáze, kdy bylo možné zavedení všech certifikátů, umožňujících zůstat v dodavatelské struktuře, trvalo většině firem okolo 3 až 5 let. Někteří dodavatelé byli dočasně nahrazeni západními firmami a po zavedení nutných certifikátů se vrátili do dodavatelské struktury. Dalším požadavkem bylo mnohem intenzivnější zapojení dodavatelů do oblasti VaV. Tyto velmi striktní požadavky ze strany Škody zapříčinily, že pouze ti nejlepší uspěli v rámci konkurence přes celé obtížné období restrukturalizace.

Celá transformace odvětví mohla být mimo jiné uskutečněna díky nízkým mzdám, které na počátku devadesátých let v Československu dosahovaly přibližně 10 % úrovně Německého průměru. (Pavlínek 2003)

Význam českých dodavatelů se snížil spolu s uvedením modelu Octavia na trh v roce 1996. Ta byla již stavěna na základě jednotné platformy pro vozy skupiny VW. Zavedení modelu Fabia v roce 1999 pak snížilo podíl českých dodavatelů na celkových dodávkách o 30 %. Skupina VW snížila počet platforem z 16 v roce 1993 na 4 v roce 2000, zatímco ve stejném období zvýšila počet modelů z 30 na 54. V roce 2003 bylo 80 % komponentů v rámci jedné platformy společných. To umožnilo využít výnosy z rozsahu a zároveň zanechat viditelné části automobilu odlišné a rozšiřovat zároveň produktovou škálu. (Pavlínek 2003, str. 198-200)

V současné době jsou již veškeré modely automobilky Škoda stavěny v rámci společné platformy, což dále snížilo počet dodavatelů z České republiky.

Struktura dodavatelů pro Škoda auto				
rok	počet dodavatelů		objem dodávek (%)	
	domáci	zahraniční	domáci	zahraniční
1993	n.a.	n.a.	66,7	33,3
1994	n.a.	n.a.	71,4	28,6
1995	186	184	69,7	30,3
1996	245	483	74,4	25,6
1997	260	507	68,4	31,6
1998	274	595	66,4	33,6
1999	279	627	64,7	35,3
2000	303	884	66,5	33,5
2001	290	943	66,6	33,4
2002	n.a.	n.a.	66,0	34,0
2003	n.a.	n.a.	63,7	36,3
2004	n.a.	n.a.	63,2	36,8
2005	n.a.	n.a.	63,9	36,1

Zdroj: Pavlínek (2003), Škoda Auto: Výroční zpráva (2002-2005)

Dodavatelé bez účasti zahraničního kapitálu většinou nebyli schopni dosáhnout parametrů požadovaných pro působení jako FTS. Působí většinou jako Second Tier Supplier a dodávají součástky ve velkých objemech, ale

s nižším požadavkem na nové technologie. Dodávky pro nové modelové řady z počátku zajišťuje zahraniční dodavatel, případně český podnik vlastněný zahraniční společností. Dodavatelé s českým vlastnictvím pak mají možnost automobilce nabízet vlastní produkty, které ale musí být ve stejné kvalitě. Ceny českých výrobků jsou většinou o 10 až 20 % levnější nežli dodávky ze západních zemí, ale existuje i řada produktů, které jsou levněji vyráběny v Západní Evropě. Pokud se české firmě podaří stát se FTS pro Škodu, má dobrou příležitost začít dodávat své komponenty i pro ostatní části koncernu, případně i pro ostatní automobilky.

Dodavatelé, kterým se podařilo uspokojit požadavky kvality, se ve velké míře začali soustřeďovat na export svých produktů. V současné chvíli míří více než 60 % produkce českých subdodavatelů do zahraničí. (Pavlínek 2003)

Převzetí Škody Auto koncernem VW je mnohými považováno jako zásadní událost v celé ekonomické transformaci České republiky. Údaje o vývoji zaměstnanosti, růstu produktivity práce, exportního potenciálu a jiných tuto domněnku potvrzují. Je však nutné mít na paměti možná rizika, které s tímto vývojem souvisejí. Nejčastěji je v této souvislosti zmiňována přílišná závislost celé ekonomiky na odvětví osobních automobilů, což ji činí značně zranitelnou potencionálním poklesem odvětví. Důležitý je ale i fakt, že pozice Škody je zasazena v rámci strategických rozhodnutí vedení koncernu VW, což jí na jednu stranu dává větší váhu a možnosti rozvoje ve světovém automobilovém průmyslu, ale takovéto rozhodnutí v rámci celého koncernu jí například v roce 2002 přiřklo místo výrobce vozů nižší třídy, aby bylo zamezeno vzájemné konkurenci s ostatními vozy koncernu. (Pavlínek 2003)

Další nebezpečí spočívá ve faktu, že se zatím velká část producentů řídila nízkými, hlavně mzdovými, náklady v naší zemi a udělenými investičními pobídkami. Tento typ produkce je ale nejvíce náchylný k relokaci. I samotná Škoda Auto v současné chvíli produkuje část svých výrobků na Ukrajině, Bosně a Hercegovině, v Kazachstánu nebo v Indii. (Škoda Auto: Výroční zpráva 2005)

5. Vliv MNE na domácí podniky

V této kapitole bude hodnocen dopad přítomnosti MNE na ekonomiku hostitelské země z mikroekonomického hlediska. Konkrétně se podíváme na existenci nepřímých, tzv. spillover efektů, působících na domácí podniky.

Přímé zahraniční investice nejsou pouze potřebným zdrojem kapitálu pro domácí ekonomiku, ale jsou spojeny s dalšími přímými a nepřímými efekty. Otázka existence a výše případných pozitivních dopadů je zásadní zejména v oblasti hospodářské politiky. Boj o zahraniční investory formou rozmanitých investičních pobídek a daňových úlev, zvláště mezi tranzitivními zeměmi, jako je Česká republika, patří k současné ekonomické realitě. Názory na tuto činnost se ale liší. Zastánci jako hlavní přínosy zahraničních investic nejčastěji zmiňují jejich přímý pozitivní efekt, tvorbu nových pracovních míst. Jako zásadnější je ale mnohdy zmiňován nepřímý dopad příchodu PZI. Zahraniční firmy sebou přinášejí řadu nehmotných aktiv, které se v mnoha případech chovají jako veřejné statky a formou pozitivních externalit přispívají celé domácí ekonomice. Otázka existence a výše pozitivních externalit skrze spillover efekty je pak zásadní při posuzování přiměřenosti investičních pobídek, v rámci kterých domácí vláda tyto veřejné statky od zahraničního investora „nakupuje“. (viz. Benáček 2000)

Odpůrci naopak pozitivní efekty příchodu PZI popírají a argumentují, že zvýhodňování zahraničních firem pouze škodí firmám domácím v rámci konkurenčního boje.

Při určování výše ceny, kterou zahraniční investor přinese domácí ekonomice je proto nutné vycházet z relevantních empirických údajů. Nepřímé dopady PZI formou pozitivních spillover efektů patří mezi oblasti, které zatím nebyly kompletně prozkoumány a definitivně vyhodnoceny.

V této kapitole nejprve stručně shrneme teoretické předpoklady existence konkurenční výhody plynoucí z nadnárodního postavení a možné kanály přenosu určitých pozitivních vlastností na domácí podniky. Dále se podíváme na dosavadní ekonometrické výzkumy existence spillover efektů a možné

potíže a nejasnosti při jejich měření. Uvedeme hlavně dosavadní výzkumy týkající se České republiky.

V třetí části rozebereme data, použitá v následující analýze. Hlavně se zaměříme na rozdíly mezi podniky domácími a nadnárodními, tzn. podniky pod zahraniční kontrolou. Ve čtvrté části budeme hledat pomocí ekonometrického modelu existenci pozitivních spillover efektů. Nakonec stručně shrneme naše výsledky a pokusíme se objevit návaznost, případně rozdíly oproti předchozím studiím z české ekonomiky.

5.1. Teoretický předpoklad existence pozitivních spillover efektů

Teorie popisuje celou řadu výhod, které mají společnosti se zahraniční kontrolou oproti čistě domácím firmám. Tyto výhody se projevují jak v rovině strategické – nadnárodní pozice jim dává větší vyjednávací sílu v kontaktu se zaměstnanci, domácí vládou, se svými dodavateli i možnými konkurenty; tak ve vyšší efektivitě – mezinárodní působení jim umožňuje mnohem širší optimalizaci nežli podnikům čistě domácím.

Nadnárodní společnost navíc často disponuje nějakou formou vlastnické výhody (viz. kapitola 2.6), například firemním know-how, marketingovými a manažerskými schopnostmi, exportními kontakty, mezinárodní reputací nebo kvalitní ucelenou dodavatelskoodběratelskou strukturou. (viz. Aitken, Harrison 1999) Tato vnitrofiremní nehmotná aktiva, která jim poskytují konkurenční výhodu oproti ostatním (domácím) firmám se v rámci firmy chovají jako veřejný statek. Protože nemohou být jednoduše poskytnuty ostatním společnostem, například formou licence, převádí je MNE na své dceřiné společnosti v dané zemi.

U firem z transitivních ekonomik, jako je Česká republika, se, vedle nedostatku technologií na světové úrovni, jako jejich hlavní handicap zdůrazňuje i absence zkušeného managementu se znalostmi z rozvinutých kapitalistických trhů. (viz. Könings 2000)

Ekonomická teorie předpokládá existenci určitých pozitivních dopadů na produktivitu domácí firmy spojených s přítomností nadnárodních firem v ekonomice. Tyto dopady se obecně nazývají spillover efekty. Podle Broadman (2006) se o (pozitivních) spillover efektech dá hovořit v případě, „...když příchod nebo přítomnost nadnárodní společnosti zvýší produktivitu domácích firem bez toho, že MNE dokáže plně internalizovat hodnotu zvýšeného užitku.“²¹

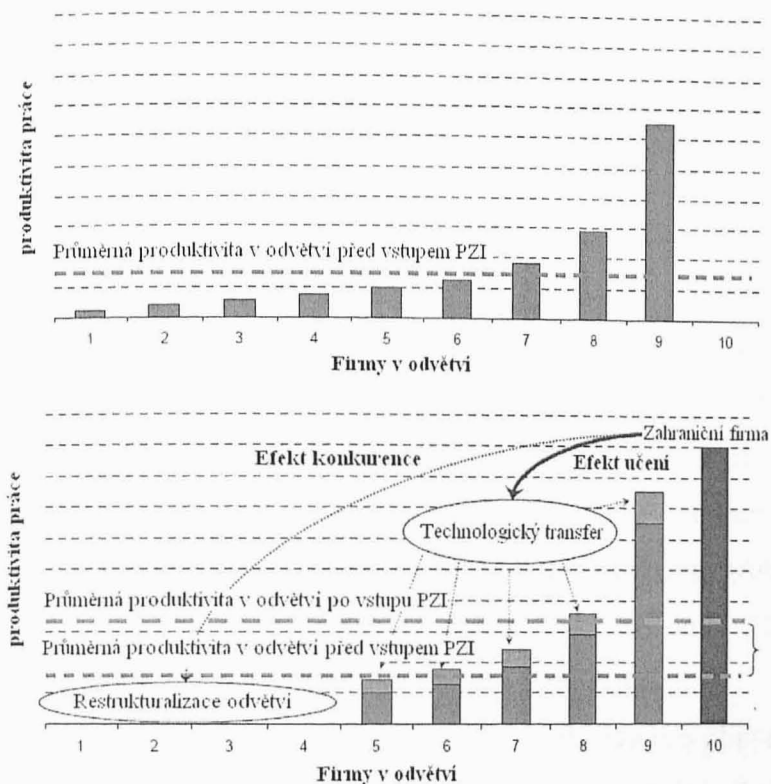
Jordaan (2005) (rovněž Kinoshita 2000) uvádí čtyři možné zdroje spillover efektů. První je spojen s demonstračním a imitačním efektem. Domácí firmy napodobují chování zahraničních poboček nebo kopírují použité technologie a tím zvyšují svou produktivitu, například formou obráceného inženýrství (reverse engineering) (Caves 1999) Druhá možnost přenosu pramení z existence dodavatelsko odběratelských vztahů, kdy zahraniční odběratel tlačí na domácí dodavatele, aby zvyšovaly svou efektivitu, prostřednictvím možné zahraniční konkurence. Mnohdy poskytuje i podporu pro domácí dodavatele v tomto procesu formou manažerských a organizačních školení, technickou asistencí, nebo jim pomáhá zprostředkovat další odběratele, například své sesterské společnosti v jiných zemích (Lim 2001) Třetí kanál souvisí se zvyšováním lidského kapitálu pracovníků u zahraničních společností. Následnou mobilitou této kvalifikované pracovní síly se přenáší interní know-how i do domácích firem. Poslední cestou pro pozitivní spillover efekty z PZI je zvýšení konkurence v sektoru, což rovněž může vést ke zvýšení efektivity firem.

Hansen et al. (2006) ilustrují možnosti zvyšování celkové produktivity sektoru s účastí zahraničních firem na následujícím grafu. Zvýšení produktivity odvětví má podle nich dvě základní příčiny. Jednak jde o samotný efekt „učení“ domácích firem, zadruhé pak o efekt konkurence, kdy schopné domácí firmy, díky konkurenčnímu tlaku, zvyšují svou efektivitu, ty méně

²¹ Otázka následné internalizace těchto výhod zahraniční firmou může být relevantní při stanovování výše investičních pobídek.

schopné pak opouštějí odvětví a tím statisticky rovněž zvyšují celkovou produktivitu.

Spillover efekty



Zdroj: Hansen et al. (2006)

Maruksen a Venables (1999) (podle Görg, Strobl 2004, str. 138) upozorňují i na možnost tzv. finančních (pecuniary) spillover efektů. Ty, oproti technologickým spillover efektům, neovlivňují produkční funkci přijímající firmy. Díky přítomnosti zahraničních společností a jejich zvýšené produkci se zvýší poptávka po meziproduktech od tuzemských dodavatelů. Tato zvýšená poptávka umožňuje domácím dodavatelům lépe využít výnosy z rozsahu a snížit tím své průměrné náklady. To sníží výslednou cenu jak pro MNE tak i pro domácí odběratele.

5.2. Potíže hledání empirických důkazů pozitivních spillover efektů

Při empirickém zkoumání existence pozitivních spillover efektů jde ve většině případů o ekonometrické studie, kdy se zkoumá vývoj produktivity práce nebo celkové faktorové produktivity a jako jedna z proměnných je přidána hodnota zachycující podíl zahraničních firem v odvětví a to buď na celkové zaměstnanosti nebo na tržbách. Pokud je parametr u této proměnné signifikantní a pozitivní je to bráno jako ukazatel existence pozitivních spillover efektů. (Görg a Greenaway 2003)

Výsledky těchto ekonometrických studií však přinášejí velmi rozporuplné výsledky. Řada studií prokazuje pozitivní souvislost mezi přítomností PZI a vyšší produktivitou domácích firem, většina z nich však jako hostitelskou zemi zkoumala nějaký rozvinutý stát.²² Mnohé empirické studie existenci pozitivních spillover efektů nepotvrzují. Některé (Aitken, Harrison 1999, Djankov a Hoekman 1999, Jordaan 2005, Könings 2000 a další) dokonce ukazují na negativní dopady z přítomnosti PZI.

Görg a Greenaway (2003) uvádějí tyto důvody pro absenci nějaké robustnější ekonometrické evidence pozitivních spillover efektů. Zaprvé, i přes teoretické předpoklady existence spillover efektů, mohou být ve skutečnosti zanedbatelné. MNE mohou mít vyvinutý kvalitní systém ochrany svých vlastnických výhod a zabraňují tím jejich úniku do hostitelské ekonomiky. Druhá možnost je, že spillover efekty existují, ale mají natolik heterogenní nebo špatně měřitelný dopad na domácí firmy, že většina studií, založených na agregovaných datech, je nemůže postihnout.

Negativní dopady příchodu PZI pak mohou být vysvětleny následujícím způsobem: Pokud se zahraniční konkurencí sníží poptávka po výstupech domácích firem, tím se jim, při existenci rostoucích výnosů z rozsahu, zvýší průměrné náklady a tím pádem klesne jejich efektivita. (Könings 2000) (tzv. Crowding-out nebo Market steeling effect)

²² Pro jejich širší přehled viz. Görg a Greenaway (2003).

Další důležitou složkou, která určuje výši spillover efektů, je schopnost domácích firem absorbovat zahraniční technologie, know-how apod. Tato absorpční schopnost záleží na mnoha faktorech. Prvním je druh technologie, jež by měla odpovídat situaci v hostitelské ekonomice. Pokud by byla příliš vzdálená technologickému stavu domácích firem, nebudou schopny ji účinně převzít, případně přizpůsobit lokálním podmínkám a dále rozvíjet. V ideálním případě, by ji měly být schopny domácí firmy nejprve imitovat, pak inovovat a nakonec, na základě zkušeností, vyvinout vlastní. (Imitation, Innovation, Invention) Podle většiny autorů je absorpční schopnost domácích firem nepřímo úměrná technologické mezeře, která je dělí od úrovně firem zahraničních. (Lim 2001)

Extrémní případ, který neprodukuje žádné pozitivní vedlejší efekty, pak tvoří některé typy investic, které jsou založeny pouze na využívání levné pracovní síly nebo místních přírodních zdrojů a jsou naprosto izolované od domácí ekonomiky.²³

Aitken a Harrison (1999) ještě upozorňují na problematičnost při měření výše spillover efektů. Budeme-li totiž předpokládat, že PZI jsou více přitahovány produktivnějšími a perspektivnějšími odvětvími nežli je průměr v ekonomice, objeví se zákonitě pozitivní korelace mezi přítomností zahraničních firem v odvětví a vyšší produktivitou (respektive rychlejším růstem produktivity sektoru). Tato korelace pak ale nebude zapříčiněna pozitivními spillover efekty plynoucími z přítomnosti PZI, ale vychýleností zkoumaných dat.²⁴

²³ Někteří autoři (Girma et al. 2004) aproximují absorpční schopnost domácích firem vůči spillover efektům jejich exportní aktivitou.

²⁴ Toto nebezpečí hrozí hlavně u „cross-section“ analýz, kde je zkoumána výkonnost jednotlivých sektorů v ekonomice v jednom časovém momentu. Jako nejlepší jsou z tohoto hlediska považovány studie založené na panelových datech, poněvadž mohou postihnout časový vývoj v produktivitě firem, ale zároveň brát v úvahu další zásadní proměnné, lišící se mezi jednotlivými sektory. (Görg a Strobl 2001)

5.3. Vybrané empirické studie

Haddad a Harrison (1992) ve své empirické analýze dat marockého průmyslu z druhé poloviny osmdesátých let prokazují signifikantní rozdíl v produktivitě společností s účastí zahraničního kapitálu, oproti čistě domácím společnostem. Firmy se zahraničním kapitálem vykazují vyšší míru produktivity, domácí firmy naproti tomu mají vyšší růst produktivity. Nárůst produktivity domácích firem je navíc vyšší v odvětvích s vyšší účastí zahraničních společností. I přes toto zjištění Haddad a Harrison (1992) nepotvrzují existenci pozitivních spilloverů, hlavně vzhledem k vysoké míře protekcionismu některých sektorů marockého průmyslu a dalším zkrácením v jejich studii.

Podařilo se jim ale prokázat relativně vyšší nárůst produktivity v odvětvích, kde rozdíl v produktivitě nejlepší a nejhorší firmy byl relativně nízký (u low-tech sektorů). Toto zjištění může být vysvětleno buď výraznějším dopadem zvýšené konkurence v odvětvích se srovnatelnými schopnostmi firem, nežli v odvětvích, kde je propast mezi špičkou v oboru a méně schopnými domácími firmami vysoká. Druhé vysvětlení spočívá na argumentu, že příliš vysoká technologická mezera snižuje absorpční schopnost domácích firem.

Haddad a Harrison (1992) ve své analýze nenacházejí žádný signifikantní rozdíl mezi firmami vlastněnými zahraničním subjektem minoritně oproti majoritně vlastněným. Produktivita těchto dvou typů je stejná, pouze exportní orientace majoritně vlastněných firem je poněkud (ne signifikantně) vyšší.

Obdobně Smarzynska Javorcik (2004) ve své studii litevských firem působících ve zpracovatelském průmyslu v letech 1996 až 2000 nepotvrdila žádný rozdíl mezi plně zahraničně vlastněnými společnostmi a společnostmi typu JV.

Hlavní část své studie založila na hypotéze, že se zahraniční společnosti, vlastníci určitou konkurenční výhodou, budou snažit zabránit jakýmkoli pozitivním externalitám pro domácí firmy, což by pro ně samotné znamenalo pouze zvýšení konkurence. Naopak velice ocení zvýšení efektivity v sektoru jejich dodavatelů a z toho plynoucí snížení nákladů na vlastní vstupy.

Pozitivní spillover efekty je podle ní nutné hledat přednostně v rámci vztahu MNE a domácí dodavatel, tzv. backward linkages. Smarzynské se podařilo prokázat existenci signifikantních pozitivních backward linkages.

Výkonnost zahraničních firem oproti domácím a horizontální spillover efekty zkoumá Könings (2000) na datech polských, rumunských a bulharských firem z let 1991 až 1998. Ve své studii neprokázal žádné pozitivní spillover efekty. Naopak u Rumunska a Bulharska se objevily signifikantní negativní spillover efekty. Negativní spillover efekty vysvětluje existencí rostoucích výnosů z rozsahu, které zapříčiní, kvůli zvýšené konkurenci, horší výsledky domácích firem.

V otázce lepší výkonnosti zahraničních firem oproti firmám domácím se mu podařilo nalézt signifikantně pozitivní vztah pouze v případě Polska. Naopak u ostatních dvou zemí zjistil horší výkonnost zahraničních firem. Tuto skutečnost vysvětluje faktem, že jak bulharské, tak rumunské firmy neměly dostatek času na nutnou restrukturalizaci.

Objevují se i studie analyzující dopady z přítomnosti zahraničních firem na podniky v České republice. Například Djankov a Hoekman (1999) prokazují negativní spillover efekty působící na české podniky v letech 1992 až 1996. Jejich výběr ale zahrnuje pouze poměrně malý vzorek firem (513), vzhledem k tomu, že zkoumají pouze firmy obchodované na Pražské burze.

Kinoshita (2000) ve své práci zkoumá firmy v průmyslové oblasti České republiky v letech 1995 až 1998. Signifikantní pozitivní spillover efekty se jí podařilo objevit pouze v odvětví výroby elektrických strojů a rádií a televizorů, tzn. v odvětvích s vysokou mírou investic do VaV.

Damijan et al. (2003) na datech deseti tranzitivních ekonomiky z let 1995 - 1999 prokazuje pro Českou republiku malé, ale signifikantní horizontální pozitivní spillover efekty.

Sabirianova Peter et al. (2004) analyzují ve své studii české a ruské podniky v poměrně dlouhém časovém období let 1992 až 2000. Zkoumají vývoj technologické mezery domácích a zahraničních firem. Tato mezera se v obou zemích zvětšila mezi obdobími 1992-1994 a 1995-1997 a nezměnila svou velikost mezi 1995-1997 a 1998-2000.

Zároveň se dívají na výši této mezery v závislosti na podílu zahraničních firem v daném odvětví. Zde zjišťují pozitivní souvislost mezi výší podílu zahraničních firem v odvětví a technologickou mezerou. Tyto negativní spillover efekty však mají tendenci v Rusku s časem narůstat, zatímco v České republice se ve sledovaném období snižují.

Kosova (2006) rozebírá na vzorku českých firem z let 1994 – 2001 dopady zahraniční účasti z pohledu vývoje domácích firem a míry jejich přežití. Rozděluje přitom dva aspekty spojené s příchodem zahraničních firem. Negativní efekt vytlačování domácích firem (crowding-out) a pozitivní efekt technologických spillover efektů. Zajímá se rovněž jestli je negativní dopad pouze jednorázový, spojený s příchodem zahraničních firem do odvětví nebo jestli jde o dynamický proces, kdy domácí firmy ztrácejí svou konkurenceschopnost s tím, jak zahraniční firmy rostou a zvyšují svůj podíl v daném sektoru. Ve své analýze nachází evidenci jak negativních, tak i pozitivních dopadů na domácí podniky. Negativní efekt, spojený s větším odchodem domácích firem, je však krátkodobý, spojeným se samotným vstupem zahraničních společností do daného odvětví. Naopak s následným růstem obrátu zahraničních firem v odvětví se zvyšuje rozvoj domácích firem i jejich míra přežití.

I podle této studie jsou firmy v technologicky vyspělých odvětvích také častěji příjemci technologických spillover efektů.

Smarzynska Javorcik a Spatareanu (2005) při svém výzkumu dopadů přítomnosti zahraničních subjektů na domácí podniky použily formu dotazníků. Zkoumaly české a litevské firmy v roce 2003 a mezi hlavními negativní dopady, které firmy pociťovaly, identifikovaly zvýšenou konkurenci, ztrátu tržního podílu, ztrátu svých zaměstnanců a horší přístup ke kapitálu. Mezi nejčastějšími pozitivní dopady byl zmiňován lepší přístup k informacím o nových technologiích a marketingových technikách a možnost získat kvalifikované zaměstnance ze zahraničních společností.

5.4. Použitá data

Následující analýza vychází z dat poskytnutých Českým statistickým úřadem (viz. Příloha 3 – Seznam OKEČ). Sledovaný vzorek obsahuje data podniků s převažující činností ve zpracovatelském průmyslu (OKEČ 15 – 37) s dvaceti a více zaměstnanci.²⁵ Celý vzorek obsahuje 7.180 až 7.636 firem působících v letech 2000 až 2005 v českém zpracovatelském průmyslu.

Jedná ale pouze o agregované data, tzn. vždy o průměrný údaj za jeden rok, danou OKEČ a institucionální subsektor (i-sektor)²⁶, v našem případě pouze na soukromý podnik pod zahraniční kontrolou a domácí podnik (veřejný i soukromý), tedy celkem $6 * 21 * 2 = 252$ pozorování. Při použití ekonometrického modelu je tedy vzhledem k relativně nízkému počtu pozorování nutné být při interpretaci výsledků obezřetný. Na druhou stranu lze ale i z takovýchto údajů leccos o významu zahraničních společností v českém zpracovatelském průmyslu vypožorovat.

Od roku 2000 došlo v našem vzorku k celkovému nárůstu společností ze 7.180 na 7.636 v roce 2005.²⁷ Celkový nárůst však v sobě skrývá mírný pokles počtu domácích podniků a strmý nárůst podniků zahraničních (o 75 %). Domácí podniky tak ztratily něco na svém dominantním postavení, když jejich podíl na celkovém počtu podniků klesl za dané období z 84 % na 74 %. Značné rozdíly ale existovaly mezi jednotlivými průmyslovými obory. Nejvyšší podíl zahraničních firem v roce 2005 (61 %) vykazoval OKEČ 30 - Výroba kancelářských strojů a počítačů, následovaný automobilovým průmyslem (OKEČ 34 - Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), výroba

²⁵ Kvůli nízkému počtu subjektů a ochraně osobních dat bylo nutné vyřadit OKEČ 16 – Výroba tabákových výrobků a OKEČ 23 - Výroba koksu, jaderných paliv, rafinérské zpracování ropy.

²⁶ „Sektor nefinančních podniků je členěn na subsektor ... nefinančních podniků veřejných, ... soukromých a ... nefinančních podniků pod zahraniční kontrolou.“ „Kritériem pro zatřídění do sektoru [nefinančních podniků pod zahraniční kontrolou] je majoritní podíl zahraničního subjektu na základním jmění podniku (větší nebo rovný 50 %).“ (CZSO)

²⁷ Jestli šlo o vznik nové společnosti nebo o přesunutí existující společnosti z kategorie s menším počtem zaměstnanců, nelze z našich dat určit. Obdobně se také mohly firmy přesouvat z kategorie domácích do zahraničních firem.

přívěsů a návěsů) s 51 %. Relativně nejméně zahraničních firem (11 %) se pak objevilo v potravinářském průmyslu.

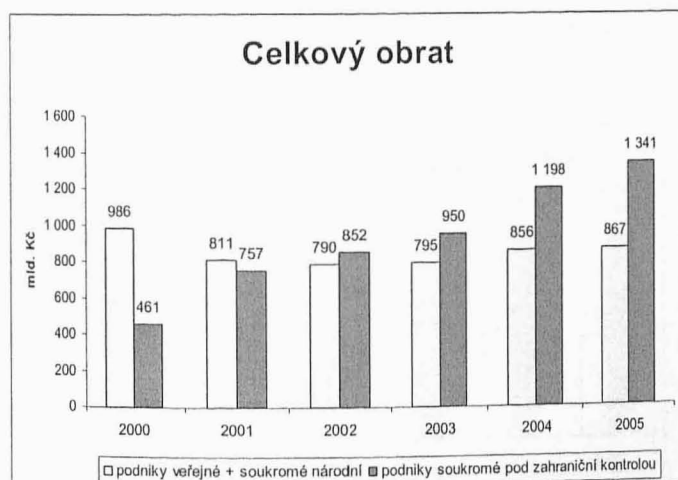
Počet subjektů celkem

i-sektor	2000	2001	2002	2003	2004	2005
podniky veřejné + soukromé národní	6066	5736	5590	5588	5529	5683
podniky soukromé pod zahraniční kontrolou	1114	1523	1637	1768	1843	1953
nefinanční podniky celkem	7180	7259	7226	7356	7372	7636

Zdroj: dataset CZSO, vlastní výpočet

V oblasti ekonomické síly, vyjádřené celkovým obratem, je význam zahraničních firem rok od roku zásadnější. Zatímco v roce 2000 činil obrat zahraničních firem necelou jednu třetinu z celkových 1.448 mld. Kč, v roce 2005 to bylo již 61 % z 2.208 mld. Kč. Zatímco obrat zahraničních společností se ve sledovaném období téměř ztrojnásobil, z původních 461 mld. Kč vzrostl na 1.341 mld. Kč, u domácích podniků došlo ke snížení o více jak 100 mld. na 867 mld. Kč. Téměř dvacet procent celkového obratu připadal v roce 2005 na vrub automobilovému průmyslu (obrat 421 mld. Kč). Z této hodnoty však 397 mld. Kč vytvořily podniky pod zahraniční kontrolou.

Celkový obrat



Zdroj: dataset CZSO, vlastní výpočet

Celkový počet zaměstnanců se ve sledovaném vzorku zvýšil o 3.000 na 1.003.438. Obrovský rozdíl je však rovněž patrný mezi jednotlivými

institucionálními subsektory. Domácí podniky sice stále ještě zaměstnávají více lidí (57 %), ale od roku 2000 neustále ztrácejí svou pozici. Naopak společnosti se zahraniční účastí více jak zdvojnásobily celkový počet svých zaměstnanců.

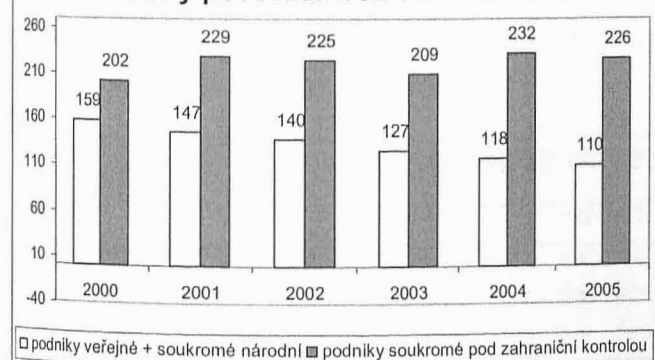
Celkový počet zaměstnanců (tis.)

i-sektor	2000	2001	2002	2003	2004	2005
podniky veřejné + soukromé národní	802	701	663	624	592	569
podniky soukromé pod zahraniční kontrolou	199	310	339	359	402	434
nefinanční podniky celkem	1 000	1 011	1 003	983	994	1 003

Zdroj: dataset CZSO, vlastní výpočet

Zahraniční společnosti v našem výběru v roce 2005 zaměstnávaly v průměru 226 pracovníků, což bylo více než dvakrát tolik, co domácí podniky. Zohledníme-li fakt, že se v našem výběru vyskytovaly pouze podniky nad 20 zaměstnanců a že u drobných podniků se pravděpodobně vyskytuje více čistě domácích podniků, dá se předpokládat, že při zahrnutí všech společností by rozdíl byl ještě vyšší. Automobilový průmysl se v tomto ukazateli projevuje velmi výrazně, když zde průměrná společnost zaměstnává 420 pracovníků. U zahraničních společností je to dokonce 682 zaměstnanců. U domácích firem naopak průměr zvyšuje oblast hutnictví a výroba základních kovů.

Průměrný počet zaměstnanců na firmu



Zdroj: dataset CZSO, vlastní výpočet

průměrné mzdy rostly ve všech institucionálních subsektorech. Zatímco se ale průměrné mzdy pro celý náš vzorek pohybovaly pod úrovní průměrné mzdy celé České republiky, lišila se jejich výše pro jednotlivé i-subsektory a to v roce 2005 o více než 20 %. Zatímco mzda průměrného zaměstnance domácího podniku činila v roce 2005 něco málo přes 16.000 Kč a byla tak o téměř 3.000 Kč nižší nežli celostátní průměr, činila průměrná mzda v zahraničním podniku 20.230 Kč. Značné rozdíly se rovněž objevovaly mezi jednotlivými OKEČ. Zatímco u tradičních oborů, jako například textilní, oděvní nebo dřevařský, se pohybovaly průměrné mzdy mezi 10.000 až 15.000 Kč, přesahovala průměrná měsíční mzda u některých perspektivnějších oborů hodnotu 20.000 Kč.

Průměrná (nominální) měsíční mzda (Kč)						
i-sektor	2000	2001	2002	2003	2004	2005
podniky veřejné + soukromé						
národní	12 680	13 042	13 783	14 495	15 506	16 022
podniky soukromé pod zahraniční kontrolou						
nefinanční podniky celkem	13 044	13 867	14 767	15 569	16 659	17 409

Zdroj: dataset CZSO, vlastní výpočet

Pokud se podíváme na exportní orientaci českého zpracovatelského průmyslu (podíl tržeb z přímého vývozu a celkových tržeb z průmyslové činnosti), zjistíme, že u společností s účastí zahraničního kapitálu směřuje 66 % jejich prodeje do zahraničí, zatímco u domácích podniků je to pouze 39 %.

Exportní orientace odvětví						
i-sektor	2000	2001	2002	2003	2004	2005
podniky veřejné + soukromé národní	n.a.	40%	39%	37%	38%	39%
podniky soukromé pod zahraniční kontrolou	n.a.	63%	64%	65%	67%	66%
nefinanční podniky celkem	n.a.	50%	51%	52%	55%	55%

Zdroj: dataset CZSO, vlastní výpočet

Při pohledu na kapitál (celková aktiva) v našem vzorku, se zahraniční firmy již v roce 2003 vyrovnaly v absolutní výši domácím podnikům a od té doby

zvyšují své vedení. V roce 2005 vlastnil subsektor zahraničních firem v úhrnu 1,090 mld. Kč celkových aktiv, zatímco sektor domácích firem 845 mld. Kč. Nejvíce kapitálu se podařilo akumulovat v automobilovém průmyslu (283 mld. Kč), ale téměř výhradně ve firmách se zahraničním vlastníkem.

Zajímavější je samozřejmě pohled na kapitálovou vybavenost jednotlivých firem. Zde převyšoval zahraniční i-sektor s průměrným množstvím aktiv na firmu v roce 2005 v hodnotě 612 mil. Kč domácí firmy (186 mil. Kč) více než trojnásobně. Tomuto ukazateli kralovaly firmy se zahraničním vlastníkem v automobilovém průmyslu s hodnotou celkových aktiv na jednu firmu více jak 2 mld. Kč.

Kapitálová intenzita produkce (celková aktiva na jednoho zaměstnance) byla ve sledovaném období vyšší u zahraničních společností zhruba o 75 %. Tento rozdíl neměl tendenci se zvyšovat. Hlavně díky vyšší kapitálové intenzitě produkce mohly zahraniční firmy dosahovat i vyšší produktivity práce a to o zhruba 60 %. Produktivité práce se ale budeme podrobně věnovat v následující části.

5.5. Ekonometrický model a rozbor výsledků

V této části budeme hledat ukazatele, které by naznačovaly přítomnost pozitivních spillover efektů na základě porovnávání produktivity práce domácích a zahraničních firem. Při naší analýze si položíme dvě základní otázky:

1. Vykazují firmy pod zahraniční kontrolou signifikantně vyšší míru produktivity práce nežli firmy domácí?
2. Mají domácí firmy tendenci vykazovat vyšší produktivitu práce (růst produktivity práce) v odvětvích s vyšší účastí zahraničních firem? Má ve zkoumaném období technologická mezera (rozdíl v produktivitě) mezi zahraničními a domácími firmami tendenci spíše narůstat nebo se zmenšovat?

Odpověď na první otázku by nám mohla naznačit, že MNE působící v českém zpracovatelském průmyslu mají určitou konkurenční výhodu oproti firmám s domácím majoritním vlastníkem. Vyšetření druhé otázky by pak mohlo

přispět do diskuze ohledně existence pozitivních spillover efektů na domácí ekonomiku.

Při určování tvaru modelu, který budeme používat, musíme v první řadě vyjít z dat, které máme k dispozici. Hledáme nejdřív vhodný tvar produkční funkce:

$$(1) \quad Y_{ot} = A_{ot} F(L_{ot}, K_{ot})$$

Y vyjadřuje produkci (přidanou hodnotu),

K kapitál (celková aktiva firmy),

L práci (počet zaměstnanců) a

A je parametr efektivity.

o, t jsou parametry jednotlivých OKEČ a let.

Předpokládejme klasickou Cobb-Douglasovu produkční funkci (stejný postup volil například i Jordaan (2005)):

$$(2) \quad Y = A K^\alpha L^{1-\alpha},$$

Nejdříve otestujeme předpoklady konstantních výnosů z rozsahu, tzn.

$\alpha + \beta = 1$, na jednoduché funkci, kde A nebude mít žádné bližší určení:

$$(3) \quad Y = A K^\alpha L^\beta.$$

Odhadneme metodou Ordinary Least Squares (OLS) parametry rovnice (3) v logaritmické podobě:

$$(4) \quad \text{LOG}(Y) = C(1) + C(2)*\text{LOG}(K) + C(3)*\text{LOG}(L)$$

Proměnná	Koeficient
C	4,69 (13,26) ***
log(K)	0,62 (28,36) ***
log(L)	0,33 (19,39) ***
Adj. R ²	0,96
N	252

V závorkách uvedena hodnota T-statistiky. ***, **, * uvádí míru signifikance na 1 %, 5 % a 10 % hladině významnosti podle pořadí.

Naše parametry tedy vyšly rovny $\alpha = 0,62$ a $\beta = 0,33$. ($A = 109$, $R^2 = 96 \%$)
Vidíme, že jejich součet jen mírně převyšuje podmínku konstantních výnosů z rozsahu a dále ji budeme považovat za splněnou.

Zavedeme si parametr kapitálové intenzity, jako poměr K/L s označením κ :

$$(5) \quad Y = A (K/L)^\alpha L = A L \kappa^\alpha,$$

Vydělením obou stran L si vyjádříme produktivitu práce:

$$(6) \quad (Y/L) = A \kappa^\alpha,$$

Vyjádřeno v logaritmické podobě získáváme rovnici, kterou bude možné testovat:

$$(7) \quad \log(Y/L) = \log A + \alpha \log \kappa.$$

V rámci parametru efektivity A , je možné vyjádřit proměnné, které mohou výslednou produktivitu práce ovlivnit. V prvním případě budeme zkoumat význam zahraničního vlastníka ve společnosti. Jako parametr zde bude vystupovat dummy proměnná pro společnost pod zahraniční kontrolou ZAFI (zahraniční firma) a podíl zahraničních firem v odvětví - ZFVO.

Vztah, který budeme testovat, tedy bude vypadat takto:

$$(8) \quad \text{LOG}(\text{PROD}) = C(1) + C(2)*\text{LOG}(\text{AKZA}) + C(3)*\text{ZAFI} + C(4)*\text{ZFVO}$$

Závislá proměnná, produktivita práce – PROD, je měřena jako přidaná hodnota na jednoho pracovníka. Kapitálová intenzita (AKZA – aktiva na zaměstnance) vychází z celkových aktiv společnosti dělených počtem zaměstnanců. Podíl zahraničních firem v odvětví je desetinné číslo mezi 0 a 1.

Prostřednictvím metody OLS jsme odhadli koeficienty naší rovnice (8).

Proměnná	Koeficient
C(1)	1,75 (10,15) ***
log(AKZA)	0,59 (25,48) ***
ZAFI	0,17 (5,03) ***
ZFVO	0,05 (0,32)
Adj. R ²	0,78
N	252

V závorkách uvedena hodnota T-statistiky. ***, **, * uvádí míru signifikance na 1 %, 5 % a 10 % hladině významnosti podle pořadí.

Použitý model je poměrně dobře nastavený. Jeho vysvětlovací schopnost je přes 78 %.

Podle očekávání vyšel koeficient u kapitálové intenzity signifikantní a přibližně se rovná 0,6. Koeficient u dummy proměnné pro zahraniční firmu vyšel rovněž signifikantní a kladný. To značí, že firmy pod zahraniční kontrolou mají signifikantně vyšší produktivitu práce nežli firmy domácí. Význam koeficientu u poslední proměnné budeme diskutovat později.

Nyní se zaměříme na otázku existence spillover efektů. Většina ekonometrických studií v tomto bodě využívá derivaci původní rovnice (8) a zkoumá změnu v produktivitě práce v závislosti na změně v kapitálové intenzitě a na ostatních proměnných. Vzhledem ke krátké časové řadě, kterou máme k dispozici, a relativně širší cross-section struktuře našich dat se pokusíme odhadnout existenci pozitivních spillover efektů na domácí podniky i jiným způsobem - na základě vývoje technologické mezery mezi domácími a zahraničními firmami.²⁸

²⁸ Závislost technologické mezery, i když jinak vyjádřené, na podílu zahraničních firem v odvětví jakožto ukazatele existenci spillover efektů používala i analýza Sabirianova Peter et al. (2004)

V první řadě se pokusíme zjistit, jestli domácí firmy profitovaly z přítomnosti zahraničních společností v odvětví. Jinými slovy, jestli je produktivita domácích firem vyšší v odvětvích s vyšší přítomností zahraničních firem.

Jako ukazatel přítomnosti zahraničních firem v odvětví by bylo možné použít podíl zahraničních subjektů v daném odvětví (ZFVO – zahraniční firmy v odvětví). Jako lepší ukazatel se však zdá být jejich ekonomický význam, který vyjádříme jako podíl jejich obratu v daném odvětví (OBZF – obrat zahraničních firem). Poslední možností je vyjádřit jejich význam jejich podílem na celkové zaměstnanosti.

Další proměnnou, kterou v této rovnici budeme testovat, je technologická mezera v produktivitě práce zahraničních a domácích firem. Vzhledem k tomu, že rozdíl produktivity v absolutních číslech je vyšší u odvětví s celkově vyšší produktivitou práce, a výsledky by tudíž byly vychýlené, budeme zde používat podíl produktivity domácích a zahraničních firem (TPDZ – technologický poměr domácích ku zahraničním firmám).

Výsledná rovnice tedy vypadá následovně:

$$(9) \quad \text{LOG}(\text{PROD}_d) = C(1) + C(2) * \text{LOG}(\text{AKZA}_d) + C(3) * \text{TPDZ} + C(4) * \text{OBZF}$$

Proměnná	Koeficient
C(1)	1,03 (5,67) ***
log(AKZAd)	0,60 (19,90) ***
TPDZ	0,31 (5,38) ***
OBZF	0,42 (6,50) ***
Adj. R2	0,77
N	126

V závorkách uvedena hodnota T-statistiky. ***, **, * uvádí míru signifikance na 1 %, 5 % a 10 % hladině významnosti podle pořadí.

Pokud se podíváme na sledované parametry, vidíme, že ukazatel podílu obratu zahraničních firem v odvětví je signifikantní a kladný, což ukazuje, že produktivita domácích firem je vyšší v odvětví s relativně vyšší ekonomickou

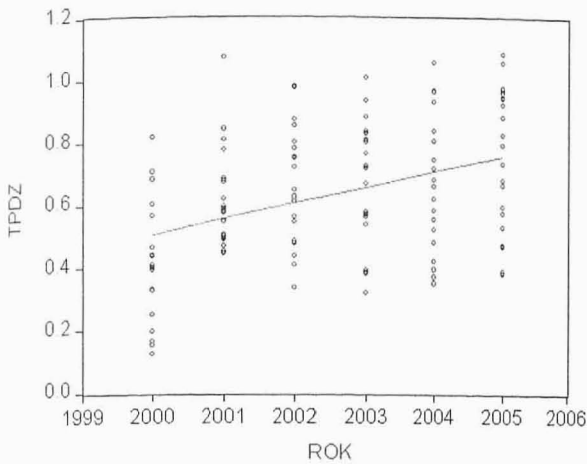
aktivitou zahraničních firem. Tento údaj by mohl naznačovat existenci pozitivních spillover efektů. Je však možné, že zahraniční firmy vstupovaly do odvětví s vyšší produktivitou práce a tím vychýlily zjištěný parametr.

Musíme tedy zjistit, jestli přítomnost zahraničních firem závisí na produktivitě daného odvětví. Jinými slovy se ptáme, jestli má produktivita odvětví nějaký vztah s podílem zahraničních firem v něm. Vrátime se k prvnímu testovanému vztahu (8), kde jako poslední proměnná vystupoval právě podíl zahraničních firem v odvětví (ZFVO). Z regrese vyplývá, že daný parametr není signifikantní, z čehož se dá vyvodit, že zahraniční firmy neměly tendenci vstupovat do odvětví s vyšší produktivitou práce.

Koeficient u parametru technologické mezery v rovnici (9) je rovněž signifikantně kladný. Poněvadž se jedná o poměr produktivity práce domácích ku zahraničním společnostem, znamená jeho růst snižování technologické mezery. Jinak řečeno, produktivita domácích firem je negativně závislá na technologické mezeře. Toto zjištění odpovídá předpovědím teorie i předešlých empirických studií.

U technologické mezery se nyní zastavíme a podíváme se na její vývoj ve sledovaném období. Z grafu je patrné, že poměr produktivity domácích a zahraničních firem se v letech 2000 až 2005 zvyšuje a to od jeho průměrných 35 % v roce 2000 až na 65 % v roce 2005. Z toho je patrné, že domácí firmy mají tendenci zahraniční subjekty v produktivitě práce dohánět. To by rovněž mohlo značit existenci pozitivních spillover efektů. Důvodů pro tento jev však může být víc. Jedno z možných vysvětlení zkusíme nyní rozebrat.

Poměr produktivity domácích a zahraničních firem



Zdroj: dataset CZSO, vlastní výpočet metodou, OLS

Pozn.: Do grafu není zahrnut OKEČ 30, který je v tomto ohledu výjimečný. Jako jediný má totiž v průměru vyšší produktivitu u domácích firem nežli u firem zahraničních. I zde sice tento poměr narůstá, ale graficky by zkreslili výsledek.

Vraťme se k původní Cobb-Douglasově produkční funkci

$$(10) \quad Y_i = A_i K_i^\alpha L_i^\beta$$

Odhadneme zvlášť její parametry pro domácí a zahraniční firmy ($i = d, z$) v letech 2000-2005 a pomocí odhadnutých parametrů dopočítáme mezní produktivitu práce:

$$(11) \quad MP_L = \partial Y / \partial L = \beta A K^\alpha L^{\beta-1} = \beta Y / L = \beta AP_L$$

Kč	domácí firmy	zahraniční firmy
Y (součet 2000-2005)	1 566 091 349 129	1 504 900 141 395
K (součet 2000-2005)	5 909 248 179 613	5 543 044 923 600
L (součet 2000-2005)	3 951 344	2 042 885
p_L (průměr 2000-2005)	169 945	217 260
α (odhad)	0,522	0,615
β (odhad)	0,400	0,392
AP_L (Y/L)	396 344	736 654
MP_L ($\beta \cdot Y/L$)	158 538	288 769
AP_K (Y/K)	0,265	0,271
MP_K ($\alpha \cdot Y/K$)	0,138	0,167
p_K ($MP_K / MP_L \cdot p_L$)	0,148	0,126

Zdroj: dataset CZSO, odhad, vlastní výpočet

Z odhadnutých a následně dopočítaných parametrů vyplývá, že mezní produktivita práce je u domácích firem nižší, nežli průměrná vyplácená mzda

v tomto institucionálním subsektoru. Z toho plyne, že domácí firmy mají vyšší mezní náklady na zaměstnance nežli jsou jejich mezní příjmy. Snižováním počtu zaměstnanců pak mohou zvýšit svou mezní produktivitu práce, a tím i průměrnou produktivitu. Na druhé straně zahraniční firmy, jejichž zaměstnanci mají vyšší mezní produktivitu práce nežli mzdy, stále nabírají nové zaměstnance a tím se jim, ceteris paribus, produktivita práce snižuje. Výsledný efekt pak může vést k uzavírání technologické mezery bez přítomnosti pozitivních spillover efektů.²⁹

Nyní se podíváme na obvyklejší způsob měření spillover efektů, pomocí změn v produktivitě práce. Jako testovanou rovnici použijeme derivaci rovnice (9):

$$(13) \text{LOG}(\text{PROD}_d)/\text{LOG}(\text{PROD}_d(-1)) = C(1) + C(2)*\text{LOG}(\text{AKZA}_d)/\text{LOG}(\text{AKZA}_d(-1)) + C(3)*\text{TPDZ}/\text{TPDZ}(-1) + C(4)*\text{OBZF}/\text{OBZF}(-1)$$

Proměnná	Koeficient
c(1)	0,23 (2,40) **
log(AKZA _d)/log(AKZA _d (-1))	0,75 (7,49) ***
log(TPDZ _d)/log(TPDZ _d (-1))	0,019 (2,21)**
log(OBZF _d)/log(OBZF _d (-1))	0,003 (0,41)
Adj. R ²	0,63
N	100

V závorkách uvedena hodnota T-statistiky. ***, **, * uvádí míru signifikance na 1 %, 5 % a 10 % hladině významnosti podle pořadí.

²⁹ Podle tohoto modelu by v rovnováze měla cena kapitálu splňovat rovnici:

$$(12) \quad MP_L / p_L = MP_K / p_K$$

Výsledná rovnovážná cena kapitálu v podobě procentní úrokové sazby, 14,8 % u domácích a 12,6 % u zahraničních firem, vysoce převyšuje úrokovou sazbu, která v tomto období panovala. (Podle CZSO činila v roce 2005 nominální úroková sazba z nových úroků u nefinančních podniků necelá 4 %.) To by mohlo být rovněž vysvětlení neustále rostoucího poměru kapitálu ku práci v obou institucionálních subsektorech.

Podle tohoto odhadu růst produktivity práci nezávisí na vývoji ekonomické síly zahraničních firem v odvětví OBZF. Toto zjištění popírá existenci spillover efektů.

Naopak parametr u změny technologické mezery je na pětiprocentní hladině významnosti signifikantní, což dokazuje naše předchozí zjištění, že absorpční schopnost českých firem v našem vzorku byla negativně korelovaná s výší technologické mezery.

5.6. Shrnutí

V naší analýze jsme si položili dvě základní otázky. První zkoumala, jestli mají zahraniční firmy nějakou konkurenční výhodu oproti firmám domácím, například v podobě lepších technologií, díky kterým by měly vyšší produktivitu práce. Tuto domněnku můžeme na základě našich výpočtů potvrdit. Výsledek není nijak překvapivý a potvrzuje zjištění studií z předchozích let. (například Zemplerová, Benáček 1997) Přesné zdroje vyšší produktivity práce (mimo vyšší kapitálové intenzity) však z našeho zkoumání nelze zjistit.

Druhá otázka se již týkala existence pozitivních spillover efektů na domácí podniky. Podařilo se prokázat, že domácí firmy vykazují vyšší míru produktivity práce v odvětvích s vyšší ekonomickou aktivitou zahraničních firem (OBZF). Vzhledem k tomu, že podíl zahraničních firem v odvětví neměl žádnou signifikantní pozitivní souvislost s produktivitou daného odvětví, posloužilo to jako důkaz, že daný vzorek nebyl vychýlen vstupem zahraničních firem pouze do produktivnějších odvětví.

Oproti možnosti interpretovat toto zjištění jako důkaz existence spillover efektů však hovořil ukazatel závislosti růstu produktivity na změně ekonomické aktivity zahraničních firem v odvětví, který vyšel nesignifikantní, což hovořilo proti přítomnosti jakýchkoli spillover efektů.

Dalším poznatkem bylo, že jak produktivita domácích firem, tak její růst byl ve sledovaném období negativně korelovan s výší technologické mezery. To potvrzuje teoretické předpoklady i předchozí empirické poznatky tvrdící, že absorpční schopnost je nepřímo úměrná rozdílu v produktivitě domácích a zahraničních firem. Druhým vysvětlením může být rovněž vyšší konkurence

v odvětvích se srovnatelnou produktivitou práce a tudíž vyšší tlak na její zvyšování.

Dále jsme se podívali na vývoj technologické mezery mezi domácími a zahraničními společnostmi a zjistili, že se v průběhu zkoumaného období zmenšuje. Toto zjištění dobře navazuje na zkoumání Sabirianova Peter et al. (2004), které zjistilo pozitivní trend ve změně technologické mezery, která se v období 1992-1994 až 1995-1997 zvětšovala, ale mezi obdobími 1995-1997 a 1998-2000 již zůstala nezměněná.

Vysvětlení tohoto pozitivního trendu však může ležet i ve skutečnosti, že domácí firmy stále snižují svůj celkový počet zaměstnanců, což zvyšuje jejich produktivitu, zatímco zahraniční firmy počet zaměstnaných lidí neustále zvyšují.

Závěrem je nutné znovu upozornit na hlavní slabinu této studie, kterou je poměrně nízký počet pozorování, které měla k dispozici. Zatímco celkový počet zahrnutých společností byl relativně hodně vysoký, agregací na pouhé dvě číslice OKEČ se dramaticky snížil počet sledovaných kategorií. Detailnější členění by umožnilo podat robustnější výsledky a rovněž by nám dovolilo pustit se i do zkoumání hlubších souvislostí a rozdílů jednotlivých sektorů.

6. Závěr

Tato práce se dotýká jednoho ze zásadních fenoménů současné doby, procesu globalizace. Tento pojem se objevuje v mnoha různých souvislostech a zabývají se jím snad všechny vědní disciplíny. Ovlivňuje mezinárodní vztahy, kulturní prostředí zemí, sociální strukturu obyvatelstva i běžné životy všech lidí. Tato práce se na pojem globalizace dívá pohledem ekonomickým, s konkrétním zaměřením na vývoj a dopady mezinárodní produkce.

Pro popis tohoto procesu využívá dvě paralelní metody. Nejprve shrnuje měnící se představu o světové produkci a úloze MNE z pohledu ekonomické teorie. V druhé pak tento proces ilustruje na jednom z nejvýznamnějších světových průmyslových odvětví. V závěrečné části se snaží přispět k diskusi ohledně dopadů přítomnosti MNE na domácí ekonomiku.

Základní otázkou, kterou sebou globalizace přináší, je vztah čistě národních subjektů se subjekty, pro které národní hranice nepředstavují žádné významné omezení. MNE je současnou ekonomickou teorií chápána jako identita, provádějící optimalizaci svých aktivit na celosvětové úrovni, která je ale zároveň aktivním účastníkem při vytváření pravidel hry.

Vývoj teorií jde ruku v ruce s měnící se strukturou světové ekonomiky. MNE překonávají obchodní bariéry i vysoké transportní náklady horizontální formou PZI. Vertikální typ PZI jim pak slouží k přesunu pracovně náročných částí produkce do zemí s nižšími mzdovými náklady. Nový způsob výroby, založený na fragmentaci, umožňuje přesunutí jednotlivých částí produkce do míst s nejvýhodnějšími lokálními podmínkami. Firmy jsou díky ní schopny dosahovat vyššího stupně specializace a profitovat z rostoucích výnosů z rozsahu. Zároveň je možné udržet širokou nabídkovou škálu.

Současný vývoj automobilového průmyslu v Německu a České republice je jasnou ukázkou těchto procesů a jejich dopadů na místní ekonomiku. MNE, ze své silné vyjednávací pozice, vyvíjejí na jedné straně tlak na německé zástupce zaměstnanců s cílem snížit celkové mzdové náklady a ostatní sociální výhody, na druhé straně pak na síť českých dodavatelů na zvyšování jejich efektivity.

Závěrečná kapitola zkoumá dopady přítomnosti zahraničních podniků na domácí firmy v českém zpracovatelském průmyslu v letech 2000 až 2005 skrze vedlejší horizontální spillover efekty.

Dívá se na rozdíly a vývoj ekonomických ukazatelů, hlavně pak produktivity práce, mezi firmami s českým a zahraničním majoritním vlastníkem.

Produktivita domácích firem je signifikantně vyšší v odvětvích s vyšší ekonomickou aktivitou zahraničních firem. Růst produktivity práce však nevykazuje žádnou souvislost s ukazatelem výše ekonomické aktivity zahraničních firem v odvětví, což popírá existenci jakýchkoli spillover efektů.

Analýza dále potvrzuje výsledky předchozích ekonometrických studií v otázce vztahu absorpční schopnosti domácích firem. Tato schopnost je zde negativně závislá na technologické mezeře mezi domácími a zahraničními firmami.

Z výsledků je rovněž patrné, že se technologická mezera ve sledovaném období snižuje a domácí firmy tak ve své produktivitě dohánějí firmy zahraniční.

Použité zdroje:

Aitken, Brain J., Ann E. Harrison (1999) - Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela; *The American Economic Review*, Vol. 89, 3, 605-618

Araujo, Luis (2006) - Modularity, Systems Integration and Supply Chain Leadership; 4th Worldwide Symposium on Purchasing & Supply Chain Management

Arndt, Swen W., Henryk Kierzkowski (2001) – Fragmentation: new production patterns in the world economy; Oxford University Press, US

Becker, S.O., K. Ekholm, R. Jäckle and M.-A. Mündler (2005), Location Choice and Employment Decisions: A Comparison of German and Swedish Multinationals; *Weltwirtschaftliches Archiv*, 141(4) (2005), 693-731 (revised version of CEPR Discussion Paper No. 4887)

Benáček, Vladimír (2000) – Foreign Direct Investment in the Czech Economy; *Politická ekonomie*, Volume 48, Number 1

Bhagwati, Jagdish N., Arvind Panagariya, T.N. Srinivasan (1998) – Lectures on International Trade, 2nd ed., MIT Press, US

Broadman, Harry G. (2006) – From Disintegration to Reintegration: Eastern Europe and the Former Soviet Union in International Trade, kap. 7. Linkages Between Foreign Direct Investment and Trade Flows; World Bank Publications

Caves, Richard E. (1999) – Multinational enterprise and economic analysis - 2nd ed.; Cambridge University Press, VB

Corswant, F. von, J.Y.F. Wynstra, M.Wetzels (2003) - In Chains? Automotive Suppliers and Their Product Development Activities; Research Paper 3000374, Erasmus Research Institute of Management (ERIM), RSM Erasmus University

Damijan, Joze P., Mark Knell, Boris Majce, Matija Rojec (2003) - Technology Transfer through FDI in Top-10 Transition Countries: How Important are Direct Effects, Horizontal and Vertical Spillovers?; William Davidson Institute Working Papers Series 549, William Davidson Institute at the University of Michigan Stephen M. Ross Business School.

Djankov, Simeon, Bernard Hoekman (1999) - Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises; World Bank Policy Research Working Paper No. 2115

Donnelly, Tom, David Morfia, Tim Donnelly (2006) – Modularisation and Supplier Parks in the Automotive Industry; Institut d'Administration des Entreprises de Caen Basse-Normandie; Cahier CIME n°37

Dörr, Gerlinde, Tanja Kessel (1999) - Restructuring Via Internationalization: The Auto Industry's Direct Investment Projects in Eastern Central Europe; (WZB-papers, FS II 99–201)

Dunning, John H. (2001) - The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future," *International Journal of the Economics of Business*, Taylor and Francis Journals, vol. 8(2), pages 173-190
CEE Automotive - The Central and Eastern European Automotive Market Industry Overview (2006); Ernst & Young

Feenstra, Robert (2004) – Advanced International Trade: Theory and Evidence; Princeton University Press, US

Girma, Sourafel, Holger Görg, Mauro Pisu (2004) - The role of exports and foreign linkages for FDI productivity spillovers; *Canadian Journal of Economics*

Görg, Holger and David Greenaway (2003) - Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment; IZA Discussion Paper No. 944

Görg, Holger and Eric Strobl (2001) - Multinational Companies and Productivity Spillovers: A Meta-analysis; *Economic Journal*, Vol. 111, str. F723-F739

Görg, Holger, Eric Strobl (2004) - Foreign direct investment and local economic development: Beyond Productivity Spillovers; *Globalisation, Productivity and Technology Research Paper No. 2004/11*

Haddad, Mona, Ann Harrison (1992) – Are there positive spillovers from direct foreign investment?; *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol. 42(1), pages 51-74

Hansen, Eske Stig, Christian Jervelund, Anne Raaby Olsen (2006) - Estimating Impacts on Productivity and Labour Demand from Foreign Direct Investments; Conference at Schæffergården June 18-20

Ietto-Gillies, Grazia (2005) – Transnational corporations and international production: concepts, theories, and effects; Edward Edgar, VB

International Investment Perspectives: Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment (2006); OECD

Jordaan, Jacob A. (2005) - Determinants of FDI-induced externalities: New empirical evidence for Mexican manufacturing industrie; *World Development*, Elsevier, vol. 33(12), str. 2103-2118

Kerr, William A., Nicholas Perdikis (1995) – The economics of International Business 1st ed.; Chapman & Hall, VB

Kinoshita, Yuko (2000) - R&D and technology spillovers via FDI: Innovation and absorptive capacity; ERGE-EI Working Papers wp163, CERGE - EI, Prague

Klodt, Henning (2001) - Direktinvestitionen, Fusionen und Strukturwandel; Kiel Working Papers 1083, Kiel Institute for the World Economy.

Kosova, Renata (2006) - Do Foreign Firms Crowd Out Domestic Firms? Evidence from the Czech Republic; Working Papers 0006, School of Business, The George Washington University.

Könings, Jozef (2000) - The Effects of Direct Foreign Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm Level Panel Data in Emerging Economies; LICOS Discussion Papers 8699, LICOS - Centre for Transition Economics, K.U.Leuven.

Krugman R. Paul, Maurice Obstfeld (2006) – International Economics Theory and policy, 7th ed., kapitola 6; Pearson Addison Wesley, US

Krugman, Paul, Anthony J. Venables (1995) - Globalization and the inequality of nations; NBER Working Papers 5098, National Bureau of Economic Research, Inc.

Lim, Ewe Ghee (2001)– Determinants of, and Relations between Foreign direct Investment and Growth: A summary of recent Literature; International Monetary Fund, Working Paper 01/75

Lung, Yannick (2004) - The Challenges of the European Automotive Industry at the Beginning of the 21st Century. Summary of the main findings of the CoCKEAS project; Working Papers of GRES - Cahiers du GRES 2004-08, Groupement de Recherches Economiques et Sociales.

Marin, Dalia, Andzelika Lorentowicz, Alexander Raubold (2002) - Ownership, Capital or Outsourcing: What Drives German Investment to Eastern Europe?; Discussion Papers in Economics 72, University of Munich, Department of Economics.

Markusen, James R., Anthony J. Venables (1998) - Multinational firms and the new trade Theory; Journal of International Economics, Elsevier, vol. 46(2), pages 183-203

New Horizons: Multinational Company Investment in Developing Economies: Automobile Sector (2003); McKinsey

Nunnenkamp, Peter (2005) - The German Automobile Industry and Central Europe's Integration into the International Division of Labour: Foreign Production, Intra-industry Trade, and Labour Market Repercussions; Papeles del Este, Revista Electronica

Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (2006) – The Worlds Automotive Industry: Some Key Figures, 2nd Edition

Sabirianova Peter, Klara, Jan Svejnar, Katherine Terrell (2004) - Distance to the Efficiency Frontier and FDI Spillovers; William Davidson Institute Working Papers Series 2004-721, William Davidson Institute at the University of Michigan Stephen M. Ross Business School.

Smarzynska Javorcik, Beata (2004) - Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages," American Economic Review, American Economic Association, vol. 94(3), str. 605-627

Smarzynska Javorcik, Beata, Mariana Spatareanu (2005) - Disentangling FDI Spillover Effects: What Do Firm Perceptions Tell Us?; ze sborníku - Does foreign direct investment promote development? / edited by Theodore H. Moran, Edward M. Graham, and Magnus Blomström; Institute for International Economics, Center for Global Development, US

Spatz, Julius, Peter Nunnenkamp (2002)- Globalization of the Automobile Industry: Traditional Locations under Pressure?; Kiel Working Papers 1093, Kiel Institute for the World Economy.

Škoda Auto: Výroční zpráva (2002-2005); Škoda Auto, Mladá Boleslav, ČR

Pavlínek, Petr (2003)- Transformation of the Czech Automotive Components Industry Through Foreign Direct Investment; Eurasian Geography and Economics, Vol. 44, Number 3, str. 184-209(26)

Tulder Rob van, Winifred Ruigrok (1998) - European Cross-National Production Networks in the Auto Industry: Eastern Europe as the Low End of European Car Komplex; UCAIS Berkeley Roundtable on the International Economy, Working Paper Series 1037

UNCTAD 2004a – Development and Globalization: Facts and Figurek; United Nations Publications; New York, Ženeva, 2004

UNCTAD 2004b – World Investment Report 2004: The Shift Towards Services United Nations Publications; New York, Ženeva, 2004

UNCTAD 2006 - World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development; United Nations Publications, New York, Ženeva; 2006

VDA 2006 – Auto Jahresbericht 2006, Verband der Automobilindustrie

World Investment Prospects to 2010: Boom or backlash (2006); Economist Intelligence Unit & The Columbia Program on International Investment

Zemplerová, Alena, Vladimír Benáček (1997) – Foreign Direct Investment in the Czech Republic: Environment, Structure and Efficiency in the Manufacturing Sector; Prague Economic Papers, No 2, p. 141-155

Webové stránky:

CZSO: <http://www.czso.cz/> (cit. 1.5.2007)

CZSO (2006) - Role domácího kapitálu v transformaci české ekonomiky: <http://czso.cz/csu/2005edicniplan.nsf/p/1530-05> (cit. 1.5.2007)

ČNB: http://www.cnb.cz/cz/statistika/platebni_bilance_stat/pzi/ (cit. 1.5.2007)

ECB: <http://sdw.ecb.int/browse.do?currentNodId=2018794> (cit. 1.5.2007)

Ford Motor Company: www.ford.com (cit. 1.5.2007)

Globalautoindex: <http://www.globalautoindex.com/> (cit. 1.5.2007)

VDA: <http://www.vda.de/de/aktuell/statistik/auto+wirtschaft/index.html> (cit. 1.5.2007)

Wolfsburg Citytour: <http://www.wolfsburg-citytour.de/> (cit. 1.5.2007)

Přílohy:

Příloha 1 – Světové toky PZI

Příliv PZI												
(mld. USD)	průměr											
	1970	1970	1970	92-7	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Rozvinuté státy	9	47	171	181	473	828	1 134	599	441	359	396	542
Evropa	5	21	103	101	263	500	722	393	314	274	218	434
Evropská Unie	NA	NA	NA	96	250	479	696	382	307	254	214	422
Japonsko	NA	NA	NA	1	3	13	8	6	9	6	8	3
USA	3	23	56	60	174	283	314	160	75	53	122	99
Rozvojové státy	3	8	37	119	194	232	267	221	164	175	275	334
Afrika	1	0	2	6	9	12	10	20	13	19	17	31
Střední a Jižní												
Amerika	2	7	10	38	83	107	109	89	54	46	101	104
Asie a Pacifik	1	0	24	75	102	113	148	112	96	111	157	200
Střední a Východní												
Evropa	0	0	1	12	24	27	28	26	31	21	28	34
Svět	13	55	209	311	691	1 087	1 410	832	618	558	711	916

Odliv PZI												
(mld. USD)	průměr											
	1970	1970	1970	92-7	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Rozvinuté státy	14	50	226	276	632	1 014	1 098	685	485	515	686	646
Evropa	5	24	139	162	437	764	871	474	282	317	368	619
Evropská Unie	NA	NA	NA	147	415	724	813	435	266	286	335	555
Japonsko	NA	NA	NA	20	24	23	32	38	32	29	31	46
USA	9	23	36	78	131	209	143	125	135	129	222	-13
Rozvojové státy	0	3	17	51	53	76	144	77	50	36	113	118
Afrika	0	1	2	2	2	3	2	-3	0	1	2	1
Střední a Jižní												
Amerika	0	1	3	10	20	31	60	32	15	15	28	33
Asie a Pacifik	0	0	0	40	32	42	82	47	35	19	83	84
Střední a Východní												
Evropa	0	0	0	1	2	3	4	4	5	7	5	6
Svět	14	54	242	328	687	1 092	1 245	764	540	561	813	779

Zdroj: UNCTAD 2004a, UNCTAD 2004b, UNCTAD 2006

Pozn.: Údaje je nutné brát pouze jako orientační. Během let se měnily kategorie i údaje o jednotlivých zemích i definice pro měření.

Příloha 2 – Stav PZI v ČR

Stav PZI v ČR v odvětvové struktuře v roce 2005

Název	Základní	Reinvestovaný	Ostatní	Celkem
	kapitál	zisk	kapitál	
ZEMĚDĚLSTVÍ, LESNICTVÍ, RYBOLOV	116,4	-11,8	6,1	110,7
DOBÝVÁNÍ NEROSTŮ	184,8	60,6	6,6	252,1
ZPRACOVATELSKÝ PRŮMYSL	13 292,2	7 913,7	1 906,0	23 111,9
Výroba potravin a nápojů, zpracování tabáku	1 339,7	728,7	145,1	2 213,5
Textil, oděvy	358,2	-21,3	71,6	408,6
Činění a úprava usní, výroba brašnářského, sedlářského zboží a obuvi	12,9	-8,1	1,7	6,5
Dřevařský průmysl, výroba papíru, vydavatelství a tisk	1 085,0	474,1	184,2	1 743,2
Rafinérské zpracování ropy, chemické, pryžové a plastové výrobky	1 689,3	1 706,4	40,7	3 436,3
Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků	1 196,0	763,6	355,9	2 315,6
Kovy, kovové výrobky	1 945,2	1 188,8	-211,5	2 922,5
Výroba strojů a zařízení	1 143,1	44,8	417,0	1 604,9
Výroba elektrických strojů a přístrojů jinde neuvedených	741,8	320,9	264,5	1 327,2
Kancelářské stroje a počítače, radiová, televizní a spojová zařízení	864,0	-381,4	399,0	881,6
Výroba zdravotnických, přesných, optických a časoměrných přístrojů	259,3	104,2	35,6	399,0
Výroba motorových vozidel a dopravních zařízení	2 541,7	2 912,5	137,4	5 591,6
Výroba nábytku; ostatní zpracovatelský průmysl	84,1	66,7	58,8	209,5
Zpracování druhotných surovin	31,9	13,8	6,1	51,8
ELEKTŘINA, PLYN, VODA	2 165,4	1 113,9	150,7	3 430,1
STAVEBNICTVÍ	416,9	281,5	15,2	713,6
SLUŽBY CELKEM	20 787,1	7 205,4	5 051,5	33 044,0
Obchod a opravy	4 541,2	388,2	992,8	5 922,2
Pohostinství a ubytování	280,2	26,4	94,7	401,4
Doprava a komunikace	6 007,7	1 306,6	45,0	7 359,3
Finanční zprostředkování	4 776,5	5 192,7	1 418,5	11 387,6
Nemovitosti a služby pro podniky	4 767,2	245,8	2 445,2	7 458,2
Ostatní služby	414,2	45,8	55,3	515,3
CELKEM	36 962,8	16 563,3	7 136,1	60 662,3

Zdroj: ČNB

Příloha 3 – Seznam OKEČ

Odvětvová klasifikace ekonomických činností - OKEČ

(dle standardu NACE rev. 1.1 od 1.1.2003)

Kód	Název
A	ZEMĚDĚLSTVÍ, MYSLIVOST, LESNICTVÍ
B	RYBOLOV A CHOV RYB
C	TĚŽBA NEROSTNÝCH SUROVIN
D	ZPRACOVATELSKÝ PRŮMYSL
15	Výroba potravinářských výrobků a nápojů
16	Výroba tabákových výrobků
17	Výroba textilií a textilních výrobků
18	Výroba oděvů, zpracování a barvení kožešin
19	Činění a úprava usní, výroba brašnářských a sedlářských výrobků a obuvi
20	Zpracování dřeva, výroba dřevařských, korkových, proutěných a slaměných výrobků kromě nábytku
21	Výroba vlákniny, papíru a výrobků z papíru
22	Vydavatelství, tisk a rozmnožování nahaných nosičů
23	Výroba koksu, jaderných paliv, rafinérské zpracování ropy
24	Výroba chemických látek, přípravků, léčiv a chemických vláken
25	Výroba pryžových a plastových výrobků
26	Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků
27	Výroba základních kovů a hutních výrobků
28	Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků (kromě strojů a zařízení)
29	Výroba a opravy strojů a zařízení j. n.
30	Výroba kancelářských strojů a počítačů
31	Výroba elektrických strojů a zařízení j. n.
32	Výroba rádiových, televizních a spojových zařízení a přístrojů
33	Výroba zdravotnických, přesných, optických a časoměrných přístrojů
34	Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), výroba přívěsů a návěsů
35	Výroba ostatních dopravních prostředků a zařízení
36	Výroba nábytku; zpracovatelský průmysl j. n.
37	Recyklace druhotných surovin
E	VÝROBA A ROZVOD ELEKTŘINY, PLYNU A VODY
F	STAVEBNICTVÍ
	OBCHOD; OPRAVY MOTOROVÝCH VOZIDEL A VÝROBKŮ PRO OSOBNÍ POTŘEBU A PŘEVÁŽNĚ PRO
G	DOMÁCNOST
H	UBYTOVÁNÍ A STRAVOVÁNÍ
I	DOPRAVA, SKLADOVÁNÍ A SPOJE
J	FINANČNÍ ZPROSTŘEDKOVÁNÍ
K	ČINNOSTI V OBLASTI NEMOVITOSTÍ A PRONÁJMU; PODNIKATELSKÉ ČINNOSTI
L	VEŘEJNÁ SPRÁVA A OBRANA; POVINNÉ SOCIÁLNÍ ZABEZPEČENÍ
M	VZDĚLÁVÁNÍ
N	ZDRAVOTNÍ A SOCIÁLNÍ PÉČE; VETERINÁRNÍ ČINNOSTI
O	OSTATNÍ VEŘEJNÉ, SOCIÁLNÍ A OSOBNÍ SLUŽBY
P	ČINNOSTI DOMÁCNOSTÍ
Q	EXTERITORIÁLNÍ ORGANIZACE A INSTITUCE

Zdroj: CZSO