

Zuzana Pěničková

MO 10 - Investiční pobídky, konkurenceschopnost

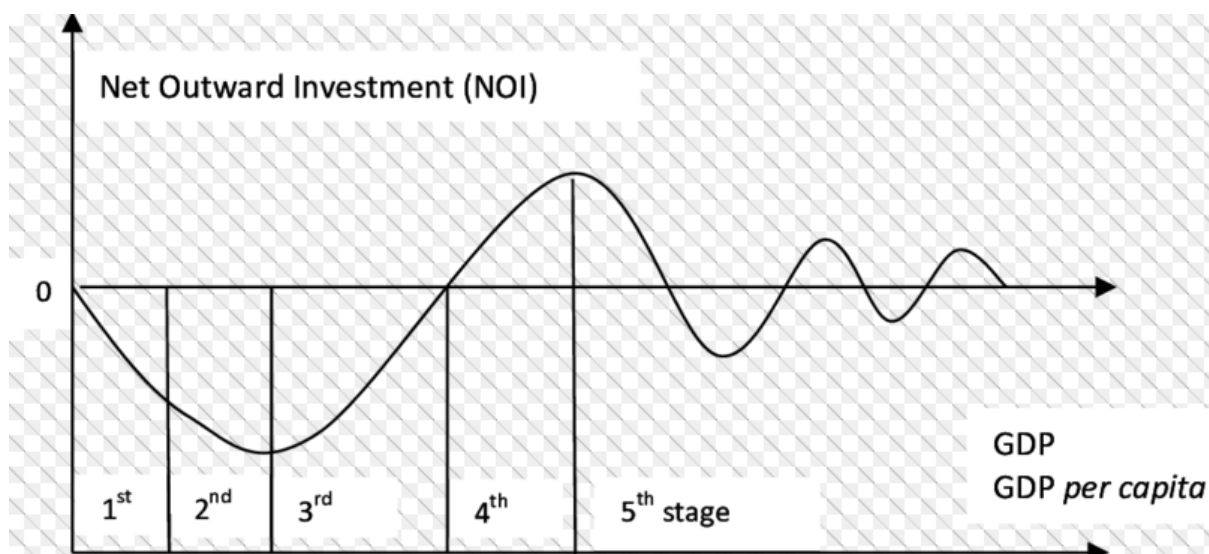
Přímé zahraniční investice (FDI – foreign direct investment) jsou definovány MMF (2008) jako „*Přímé investice jsou kategorií mezinárodních investic, která mají za cíl rezidentského subjektu v jedné ekonomice získat trvalý podíl v podniku, který je rezidentem v jiné ekonomice*“. Přímé zahraniční investice mají formu podílu na základním kapitálu, reinvestovaného zisku nebo půjček od mateřské společnosti a měly by dosahovat alespoň 10% podílu na základním kapitálu a hlasovacích právech (MMF, 2008). Tuto definici používají mezinárodní organizace jako WB nebo OECD a také Evropská unie.

Přímé zahraniční investice mají zásadní vliv na region, kde jsou realizovány. Mnoho autorů analyzuje její roli v tranzitivních ekonomikách v různých aspektech. Například Bevan a Estrin (2004) popsali determinanty PZI a jejich vyhlídky v ekonomice. Hunya a Geshecker (2005) analyzovali zejména vlivy přímých zahraničních investic na zaměstnanost a její struktury.

Co se týče tranzitivních nebo transformačních ekonomik, často se používá Dunningova teorie (Dunning, Narula, 1996) teorie IDP (tzv. *Investment Development Path*). Ta se zaměřuje na korelaci mezi přílivem a odlivem PZI (tzv. čisté vnější investice - NOI) a ekonomickou úrovní země měřenou HDP na osobu. Na začátku transformačního procesu obvykle rozvíjející se ekonomika, založená na zemědělství a produkci s nízkou přidanou hodnotou, dostává pouze PZI a místní firmy nejsou schopny investovat v zahraničí kvůli nedostatku kapitálu, informací atd.

Ve druhé fázi ekonomická konvergence stimuluje následný příliv PZI a HDP na osobu začíná růst. V rámci ekonomiky se výroba přepíná prostřednictvím větší přidané hodnoty. Ve třetí fázi mohou tamní firmy začít investovat v zahraničí, přestože příliv je výrazně silnější než odliv. V této fázi se aktuálně nachází Česká republika. Nejvyspělejšími ekonomikami jsou hlavní příjemci PZI a investoři FDI s vysokými objemy PZI v platební bilanci a nacházejí se ve čtvrté a páté fázi. Podle Dunningova závěru dosahují nejvyspělejší ekonomiky NOI kolem nuly a s velkým přílivem a „odlivem“ PZI. Vývoj IDP je patrný na obrázku č. 10.1.

Obr. 10.1 – Křivka IDP



In: Dunning, J., NARULA, R. (1996)

Další tématem, spjatým s problematikou FDI v tranzitivních ekonomikách, jsou investiční pobídky, které determinovaly podobu české ekonomiky především na přelomu milénia. Problematika investičních pobídek, tzv. *investment incentives* (II), jsou v regionu střední Evropy úzce propojeny s FDI, cca 80 % PZI souvisí s tímto schématem (Šimanová, 2011).

Podle Business Dictionary (2021) jsou investiční pobídky definovány jako: „*Vládní schémata zaměřená na stimulaci zájmu soukromého sektoru o konkrétní typy kapitálových výdajů nebo investice v oblastech s vysokou nezaměstnaností nebo hospodářskými problémy. Tyto pobídky mohou mít formu přímých dotací (investiční granty) nebo dobropisů na dani z příjmu právnických osob (investiční úvěr), které kompenzují investorům jejich kapitálové náklady.*”

Jejich cílem v tranzitivních ekonomikách, jako je Česká republika nebo jiné střeoevropské ekonomiky, bylo přinést kapitál, know-how a nové výrobní metody do dříve centrálně plánovaných ekonomik. Zejména nedostatek kapitálu spolu se zastaralými výrobními zařízeními byly považovány za bariéru ekonomického růstu a přechodu na tržní hospodářství.

Investiční pobídky vycházely z usnesení vlády č. 298 ze dne 29. 4. 1998 a pozdějších legislativních opatření k investičním pobídkám, zejména zákona č. 72/2000 Sb. Česká vláda schémata zavedla po Polsku a Maďarsku. Jinými slovy byly iniciovány, aby státy stejného regionu soutěžily o stejné investory. Celkově byl celý region střední a východní Evropy velmi oblíbený díky relativně kvalifikované a levné pracovní síle a to v kombinaci s výhodnou geografickou polohou (Srholec, 2004). Výhodou České republiky byla také relativně dobrá fyzická infrastruktura a blízkost německé ekonomice, především Bavorsku.

Po roce 2004, kdy Česká republika vstoupila do EU, byl režim investičních pobídek upraven zákonem č. 19/2004 Sb. II (MPO, 2009) a to následovně:

- daňové úlevy na 10 let pro nově založené nebo stávající korporace,
- převody pozemků s infrastrukturou za zvýhodněné ceny,
- příspěvky na vytvoření pracovního místa (až 200 000 Kč na zaměstnance),
- granty na školení a rekvalifikaci (až 35 % nákladů na školení),
- převody pozemků zařazených v katastru nemovitostí jako zemědělské pozemky podle zvláštních předpisů a převody ostatních druhů pozemků za ceny stanovené podle zvláštních předpisů účinných ke dni podpisu smlouvy o převodu. Zvláštní zákony omezující převody pozemků ve vlastnictví České republiky tím nejsou dotčeny.

Podmínky pro udělení II byly (MPO, 2009):

- Investice musí být realizována ve výrobním sektoru, buď v jednom z high-tech sektorů uvedených v zákoně, nebo v jiném výrobním sektoru, za předpokladu, že alespoň 50 % ceny výrobní linky zahrnuje náklady na pořízení strojního zařízení uváděného ve vládě – schválený seznam high-tech strojů.
- Investor musí přejít do nové výroby, rozšířit stávající výrobu nebo ji modernizovat, aby provedl významné změny produktu nebo výrobního procesu.
- Investor musí investovat minimálně 200 mil. Kč (před novelou 350 mil. Kč). V oblastech, kde je nezaměstnanost minimálně o 25 % vyšší než průměrná míra nezaměstnanosti v ČR.
- Investice ve výši minimálně 100 mil. Kč (před novelou 145 mil. Kč), nebo 50 mil. Kč, pokud se investice nachází v regionu s vysokou nezaměstnaností, musí být financována z vlastních zdrojů investora.

- Investor musí pořídit strojní zařízení uvedené v kapitolách 84, 85 a 90 celního sazebníku v hodnotě minimálně 40 % z celkové hodnoty pořízeného dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku.
- Navrhovaná výroba musí splňovat všechny české legislativní požadavky na ochranu životního prostředí.

Z výše uvedeného je zřejmý posun, kdy původní II se zaměřovaly především na průmyslovou výrobu, která má především střední přidanou hodnotu. Cílem bylo vedle transformačního procesu snížit míru nezaměstnanosti, která následovala po vnitřní hospodářské krizi po roce 1998. Dalším problémem byly regionální rozdíly, v některých regionech (severní Morava, severozápadní Čechy) míra nezaměstnanosti po roce 1989 výrazně vzrostla., zejména v důsledku kolapsu odvětví s nízkou přidanou hodnotou (textilní, těžební). Vláda se v tomto programu snažila zvýšit nabídku pracovních sil.

Poslední reforma systému II byla provedena v roce 2018 a řídí se zákonem č. 72/2000 Sb., o investičních pobídkách. Investiční pobídky jsou určeny investorům v oblasti technologických center, center strategických služeb, zpracovatelského průmyslu a výrobcům speciálních zdravotnických potřeb (Czechinvest, 2021). Pokud se zaměříme např. na technologická centra, míra podpory se odvíjí od velikosti podniku a počtu vytvořených pracovních míst.

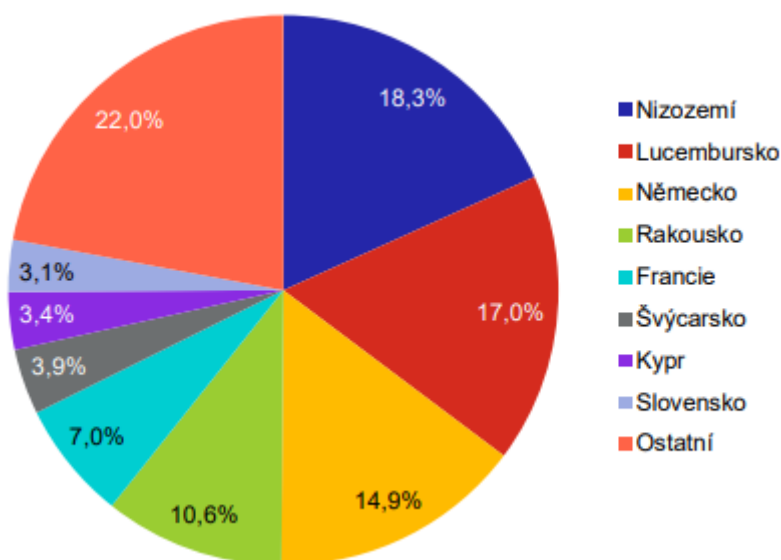
Například středně velký podnik má nárok na procentuální míru podpory 35 % ze způsobilých nákladů v případě, že vytvoří více než 10 pracovních míst a minimální investici do dlouhodobého majetku je vyšší než 5 milionů Kč. V tomto případě mají podniky nárok na slevu na dani právnických osob na 10 let, Hmotná podpora na nové pracovní místo ve výši 200 tis. Kč a Hmotná podpora na školení a rekvalifikaci ve výši až 60 % nákladů na školení (Czechinvest, 2021).

Co se týče posledního vývoje investic, bylo dle Czechinvestu (2020) v roce 2020 dojednáno 27 projektů v celkové investici 15,3 miliard korun a to především do Středočeského, Jihomoravského a Moravskoslezského kraje. Cílem posledních let je nalákání investic s vyšší přidanou hodnotou a odklon od výše zmíněných „montoven“, která na konci 90. let pomáhaly snižovat míru nezaměstnanosti v důsledku

transformačních změn. Celkové náklady státu na II mezi lety 2000 a 2019 činily 75 miliard korun, především v podobě slev na dani (NKU, 2021).

Pokus se podíváme na teritoriální strukturu FDI v ČR na obr. 10.2, které se ze značné části překrývají s inv. pobídkami, vidíme, že dominují investoři z EU a to z 80%. Nizozemsko i Lucembursko často figuruje v souvislosti s výhodným daňovým systémem pro právnické osoby. Řada firem zde tedy účelově zakládá pobočky či dceřiné firmy z důvodu daňové optimalizace. To způsobuje jejich relativně vysoký podíl na teritoriální struktuře investic.

Obr. 10.2 : Teritoriální struktura FDI v ČR v roce 2019



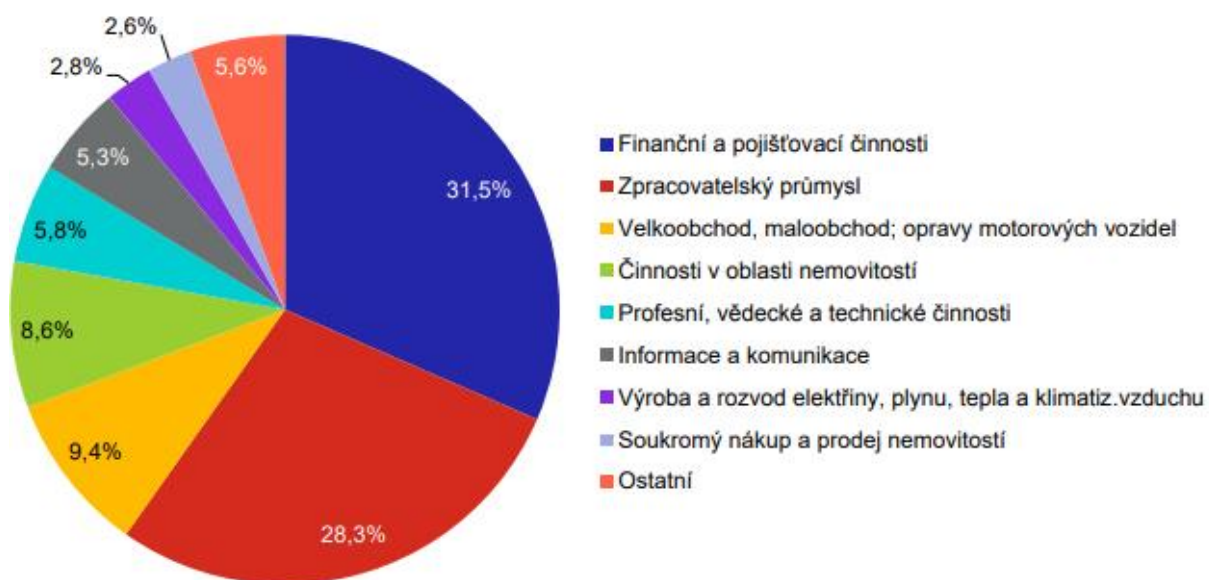
In: ČNB (2020)

Z hlediska odvětvové struktury tvoří zpracovatelský průmysl stále zhruba třetinu všech investic, jak je zřejmé z obr. 10.3. Největší podíl tvoří finanční a pojišťovací služby, což souvisí s téměř výhradním zahraničním vlastnictvím bankovních a pojišťovacích společností v ČR.

Z hlediska objemu PZI, ČNB eviduje kromě základního kapitálu i reinvestovaný zisk, který zahraniční společnosti dále investují v ČR. V roce 2019 činil stav FDI včetně reinvestovaného zisku a ostatního kapitálu 3 875,7 mld. Kč (ČNB, 2020). Obrácenou stranou mince je objem vyplácených dividend, které putují zpět k zahraničním

vlastníkům do jejich mateřských zemí. Ten činil v roce 2019 330 miliard korun (ČNB, 2020).

Obr. 10.3 : Odvětvová struktura FDI v ČR v roce 2019



In: ČNB (2020)

S tématem přímých zahraničních pobídek souvisí i problematika konkurenceschopnosti. Původně podnikohospodářský termín se v 90. letech začal spolu s globalizací hojněji aplikovat i na makroekonomické úrovni. Existuje řada definic, které determinují konkurenceschopnost státu. Jako příklad můžeme uvést definici Evropské Komise kdy je „*Konkurenceschopnost definována jako způsobilost průmyslového sektoru bránit a/nebo získat tržní podíl na otevřených mezinárodních trzích, spoléhajíc na cenu a/nebo kvalitu své produkce*“ (EK, 2004).

V případě tzv. agregátního pojetí konkurenceschopnosti dochází k syntéze a růstu základních makroekonomických indikátorů jako růst HDP, zaměstnanosti nebo obecně životní úrovně (OECD, 2004). Je patrné, že státy, které jsou více konkurenceschopné, jsou v konečném důsledku atraktivnější pro investory FDI, zejména v případě investic s vyšší přidanou hodnotou.

Tím se dostáváme k problematice měření konkurenceschopnosti. Jedná se o velmi komplexní záležitost, kdy se do měření dostávají desítky až stovky indikátorů, seskupených do různých pilířů s různou mírou významnosti. Nejvíce citované a rovněž nejkomplexnější z hlediska počtu států je Global Competitiveness Index sestavený v rámci World Economic Forum, zahrnující 141 států světa. Ten státy dělí podle ekonomické vyspělosti do různých stádií (3 stadia a 2 mezistadia), v rámci kterých má různou váhu 12 pilířů konkurenceschopnosti (př. instituce, makroekonomická stabilita, vyšší zdělaní a kvalifikace, sofistikovanosti finančních trhů apod.) (WEF, 2019).

Poslední žebříček pochází z roku 2019, v roce 2020 se v důsledku pandemie zpráva zaměřila na priority, které by měly navrátit státy zpět k ekonomickému růstu v post pandemickém období. Na obrázku 10.4 jsou uvedeny nejvíce konkurenceschopné státy světa. Mezi 35 nejúspěšnějšími vidíme 20 evropských států a dále rozvinuté ekonomiky jako USA, Kanadu či Jižní Koreu. Žebříčku vévodí asijské státy jako Singapur, Hong Kong nebo Japonsko. Můžeme konstatovat, že existuje úzká souvislost mezi ekonomickou vyspělostí a mírou konkurenceschopnosti. ČR se v roce 2019 umístila na 32. místě, v rámci nových členských států ji předešlo jen Estonsko.

Obr. 10.4 : GCI 2019

Rank	Economy	Score ¹	Diff. from 2018 ²	
			Rank	Score
1	Singapore	84.8	+1	+1.3
2	United States	83.7	-1	-2.0
3	Hong Kong SAR	83.1	+4	+0.9
4	Netherlands	82.4	+2	—
5	Switzerland	82.3	-1	-0.3
6	Japan	82.3	-1	-0.2
7	Germany	81.8	-4	-1.0
8	Sweden	81.2	+1	-0.4
9	United Kingdom	81.2	-1	-0.8
10	Denmark	81.2	—	+0.6
11	Finland	80.2	—	—
12	Taiwan, China	80.2	+1	+1.0
13	Korea, Rep.	79.6	+2	+0.8
14	Canada	79.6	-2	-0.3
15	France	78.8	+2	+0.8
16	Australia	78.7	-2	-0.1
17	Norway	78.1	-1	-0.1
18	Luxembourg	77.0	+1	+0.4
19	New Zealand	76.7	-1	-0.8
20	Israel	76.7	—	+0.1
21	Austria	76.6	+1	+0.3
22	Belgium	76.4	-1	-0.2
23	Spain	75.3	+3	+1.1
24	Ireland	75.1	-1	-0.6
25	United Arab Emirates	75.0	+2	+1.6
26	Iceland	74.7	-2	+0.2
27	Malaysia	74.6	-2	+0.2
28	China	73.9	—	+1.3
29	Qatar	72.9	+1	+1.9
30	Italy	71.5	+1	+0.8
31	Estonia	70.9	+1	+0.2
32	Czech Republic	70.9	-3	-0.3
33	Chile	70.5	—	+0.3
34	Portugal	70.4	—	+0.2
35	Slovenia	70.2	—	+0.6

In: WEF (2019)

Literatura:

BEVAN, A. A., ESTRIN, S. (2004) The Determinants of Foreign Direct Investment into European Transition Economies. *Journal of Comparative Economics*. 32 (4), p. 775–787. ISSN 0147-5967.

BUSINESS Dictionary (2021): *Investment incentives: definition*, [online] [02-11-21], dostupné na: <http://www.businessdictionary.com/definition/investment-incentives.html>

CZECHINVEST (2020): *Výroční zpráva 2020*, Praha: Czechinvest, [online] [02-11-21], dostupné na: [Výroční zprávy - CzechInvest](#)

CZECHINVEST (2018): *Investiční pobídky*, Praha: Czechinvest, [online] [02-11-21], dostupné na: [Investiční pobídky - CzechInvest](#)

ČNB (2020): *Přímé zahraniční investice 2019*, ČNB: Praha, [online] [02-11-21], dostupné na: [PZI_2019_CZ.pdf \(cnb.cz\)](#)

DUNNING, J. H., NARULA, R. (1996): *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring* (Routledge Studies in International Business and the World Economy). London: Routledge, ISBN 041-511-8204

European Commission (2004c), *Economic Restructuring and Labour Market in the Accession Countries*, DG for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Brussels

HUNIA, G., GEISHECKER, I. (2005) *Employment Effects of FDI in Central and Eastern Europe*. WIIW Research Report 321. Vienna: Vienna Institute for Economic Studies

IMF (2008): *Direct Investment Methodology*, Washington: IMF, [online] [02-11-21], dostupné na: <https://www.imf.org/external/np/sta/di/index.htm>

MPO (2009): *Investiční pobídky a průmyslové zóny*, Praha: MPO, [online] [02-11-21], dostupné na: [Investiční pobídky a průmyslové zóny | MPO](#)

NKU(2021) *Kontrolní závěr z akce NKÚ č. 2013 – Investiční pobídky*, Praha: NKU, [online] [02-11-21], dostupné na: [Kontrolní závěr z kontrolní akce NKÚ č. 20/13 - Investiční pobídky \(nku.cz\)](#)

OECD (2004), *Messages from PISA 2000*, Paris

SRHOLEC, M. (2004): *Přímé zahraniční investice v ČR: teorie a praxe v mezinárodním srovnání*. Praha: Linde, ISBN 80-86131-52-1.

WEF (2019): *Global competitiveness Report 2019*, WEF: Geneva, [online] [02-11-21], dostupné na: [GCR 2019 20191008.pdf \(weforum.org\)](#)