

THE CRITICAL REVIEW OF DEVELOPMENT THEORIES OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT

[Kritický prehľad rozvojových teórií priamych zahraničných investícií]

Tomáš Dudáš¹

¹ *Ekonomická univerzita v Bratislava, Fakulta medzinárodných vzťahov, Dolnozemska cesta 1/b. 852 35
Bratislava 5*

Email: tomas.dudas@euba.sk

Abstract: Foreign direct investments play a crucial role in the global economy nowadays and they have the ability to boost economic development in less developed countries. The aim of the article is to critically review the most important theories that deal with the impact of FDI flows on economic development. Due to the limited space the article focuses on the three most important theories - on Raymond Vernon's product life cycle theory, on the Japanese FDI development theories and the FDI development theory of John Dunning. The results of our review show that although these theories failed to develop a universally acceptable framework, they can be certainly useful as theoretic framework for empirical research on country level.¹

Keywords: economic development, foreign direct investments, FDI theories.

JEL classification: F21

Doručeno redakci: 13.5.2014; Recenzováno: 26.5.2014; 4.6.2014; Schváleno k publikovaniu: 23.9.2014

Úvod

Globálna ekonomika prešla v posledných dekádach mnohými pozitívnymi zmenami. Napriek celkovému hospodárskemu pokroku však stále možno nájsť množstvo hospodársky zaostalých štátov a regiónov. Dôležitou otázkou ekonomickej vedy teda zostáva, ako hospodársky pozdvihnúť tieto štáty. Zároveň, aké faktory hrali najdôležitejšiu úlohu v hospodárskom rozvoji štátov, ktorým sa podarilo vymaniť z chudoby a zaostalosti. Keďže v posledných desaťročiach množstvo priamych zahraničných investícií (PZI) vo svetovom hospodárstve neustále rástlo, ekonómovia sa začali zaujímať aj o skúmanie PZI ako faktora hospodárskeho rozvoja. Výsledkom tohto záujmu boli rozvojové teórie priamych zahraničných investícií. Tieto teórie vychádzajú najmä z analýzy hospodárskeho rozvoja štátov, ktoré prijali väčšie množstvo PZI, pričom najčastejšie skúmaním regiónom sú novo-industrializované štáty juhovýchodnej Ázie.

Cieľom tohto článku je kriticky preskúmať najdôležitejšie rozvojové teórie PZI, ktoré v posledných desaťročiach vznikli v ekonomickej vede. Rozsah článku nedovoľuje kompletný prehľad rozvojových teórií PZI, sústredíme sa preto na najdôležitejšie a najviac diskutované teórie. V článku sa postupne venujeme teórii životného cyklu Raymonda Vernona, hypotézam Kiyoshiho Kojimu skúmajúcim japonské PZI a ich vplyv na hospodársky rozvoj a úvahám Johna Dunninga o vzťahoch hospodárskeho rozvoja menej vyspelých štátov a priamych zahraničných investícií.

¹ Článok bol spracovaný v rámci projektu KEGA 009EU-4/2013 „Vypracovanie komplexných učebných materiálov k predmetu teórie medzinárodných hospodárskych vzťahov orientovaných na ich aplikáciu v súčasnej svetovej ekonomike“, riešenom na Fakulte medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave v rokoch 2013 a 2014.

1 Teória životného cyklu

Teóriu životného cyklu možno považovať za predchodcu modernejších teórií Kojimu a Dunninga. Ide o pomerne starú teóriu, ktorú vypracoval ešte v roku 1966 americký ekonóm Raymond Vernon. *On prvýkrát vypracoval dynamickú teóriu PZI, v rámci ktorej analyzoval vzťahy tokov PZI a jednotlivých fáz životného cyklu výrobkov.*

Podľa tejto teórie výrobca ponúka svoj produkt najprv na domácom trhu a vyrába ho tiež doma. Riziko prenosu výroby do zahraničia je ešte príliš vysoké a aj záujem o produkt v zahraničí je nižší. K zmene však dôjde, ak je produkt na domácom trhu úspešný. Domáci trh už po určitom čase nedokáže saturovať viacero výrobkov, a preto firmy využívajú zahraničné trhy na ďalšie rozšírenie výroby. Výroba sa však ešte aj v tomto štádiu uskutočňuje doma, firma vstupuje na zahraničné trhy nepriamo prostredníctvom exportu.

Ďalšie štádium je štádium zrelosti výrobku a práve v tomto štádiu príde podľa Vernona chvíľa, keď výrobca prenáša aj samotnú výrobu do zahraničia. Robí tak preto, lebo prenosom výroby dosahuje určitú konkurenčnú výhodu – nižšie náklady, ľahší prístup na trh, obchádzanie prekážok zahraničného obchodu. atď. Toto je štádium, keď dochádza k priamym investíciám v zahraničí. Zároveň firma už pripravuje zavedenie inovovaného výrobku na domácom trhu, ktoré zabezpečí firme zachovanie svojej trhovej pozície. Otázkou je, kedy prichádza k tomu kľúčovému momentu, že sa firma rozhodne otvárať výrobné aktivity aj v zahraničí. Podľa Vernona ide o komplexné rozhodnutie, ktoré je závislé od hlavne od nákladov výroby v zahraničí a dopravných nákladov. Kým marginálne náklady domácej výroby spolu s dopravnými nákladmi sú nižšie než priemerné výrobné náklady v zahraničnej prevádzke firmy sa budú investícií vyhýbať. Samozrejme, veľa závisí od charakteristiky cieľovej krajiny a od schopnosti firmy využiť svoje znalosti a technológie v tejto krajine.

Na PZI tohto typu možno nájsť množstvo príkladov. Každá firma, ktorá prerastie svoju domácu ekonomiku, v istom momente začne uvažovať o rozšírení aktivít v zahraničí. Globálny automobilový priemysel v posledných dekádach prešiel práve touto fázou. Najväčší výrobcovia automobilov sa snažili pretransformovať z národných/regiónálnych hráčov na globálne firmy, a preto sa v istom momente nevyhli zakladaniu výrobných kapacít mimo svojho štátu. Firma Hyundai Motor Group (koncern, ktorý združuje značky Hyundai a Kia) je v súčasnosti asi najdynamickejšie rastúcou automobilkou sveta, pričom v roku 2012 vyrobila viac než 7 miliónov automobilov. Firma pritom prešla veľmi rýchlym vývojom, keď pred dvadsiatimi bol Hyundai na globálnej úrovni takmer neznámym výrobcom. Skupina Hyundai začala svoje výrobky predávať v USA až v roku 1986 a v Európe sa objavila až v 90. rokoch. Obchodné úspechy na konci 90. rokov a na začiatku 21. storočia však firmu prinútili k tomu, že bola nútená postaviť viacero výrobných závodov na cieľových trhoch. Dnes má skupina Hyundai/Kia v Európe výrobné závody v Českej republike, na Slovensku, v Rusku a v Turecku a dizajnérske centrum v Nemecku. V USA vlastní skupina dva výrobné závody (Kia-Georgia a Hyundai-Alabama) a dizajnérske centrum v Kalifornii. Je viditeľné, že v dnešnom globálnom svete je po istom bode rastu medzinárodná výrobná prítomnosť nevyhnutnosťou.

Podľa Vernona sú však PZI typické nielen vo fáze rastu, ale aj vo fáze poklesu. V týchto prípadoch často dochádza k ďalšiemu presunu výroby (najmä) do rozvojových štátov, kde vďaka extrémne nízkym nákladom a menšej náročnosti spotrebiteľov môže aj relatívne zastaraný produkt prinášať ďalšie zisky. Výroba mobilných telefónov môže slúžiť ako dobrý príklad. Aj keď dnes všetci hovoria o smartfónoch, najväčšiu časť predaja mobilných telefónov tvoria stále lacné modely bez dotykového displeja či možnosti videotelefonovania. Tieto modely sa predávajú najmä v chudobnejších rozvojových štátoch a ich výroba sa pre

uchovanie nízkych cien uskutočňuje taktiež v týchto štátoch. Ďalším príkladom môže byť slávny Volkswagen chrobák, ktorý v 60. rokoch minulého storočia postupne začal zaostávať za svojimi konkurentmi na trhoch v priemyselne vyspelých štátoch. Firma Volkswagen preto európsku výrobu modelu postupne utlmoval a v roku 1978 úplne zastavila. Volkswagen si však plne uvedomoval potenciál modelu na trhoch chudobnejších štátov, preto svoje výrobné kapacity premiestnila do Brazílie a Mexika. Chrobák zostal vo výrobe v Južnej Amerike dlho po tom, keď bola výroba v Európe zastavená a posledný kus bol vyrobený v Mexiku v roku 2003.

Keďže Vernonove myšlienky pochádzajú ešte z 60. rokov minulého storočia, otázkou je, či sú jeho závery relevantné aj v dnešnej globálnej ekonomike. Platnosť tejto teórie je v súčasnosti už otázna. Ak berieme do úvahy povahu firiem investujúcich v zahraničí, táto teória má stále platnosť pre firmy vo fáze rastu, ktoré práve uskutočňujú svoju medzinárodnú expanziu. Spomenuli sme už skupinu Hyundai/Kia, ktorá sa pretvorila zo silnej národnej firmy na globálnu nadnárodnú korporáciu. Podobných príkladov by sme vo svetovom hospodárstve našli ešte veľké množstvo, hlavne v prípade ambiciózných firiem pochádzajúcich z juhovýchodnej Ázie alebo Latinskej Ameriky.

Platnosť myšlienok Vernona je však veľmi limitovaná v prípade zahraničných investícií už etablovaných nadnárodných korporácií, ktoré uskutočňujú tzv. globálny sourcing. V prípade týchto korporácií už životný cyklus výrobku nehrá relevantnú úlohu pri rozhodnutiach o ich PZI. Globálne korporácie často vyrábajú svoje výrobky v zahraničí už od prvého momentu ich uvedenia na trh, pričom samotné uvedenie na trh je medzinárodné alebo priamo globálne. Apple, jedna z najobdivovanejších firiem súčasnosti, vyrába takmer všetky svoje výrobky v juhovýchodnej Ázii pomocou externej firmy Foxconn a jej domáce výrobné kapacity de facto neexistujú. Podobná je situácia aj ďalších globálnych firiem, ktoré už preniesli výrobný proces na externé firmy.

Od publikácie článku Raymonda Vernona sa svetové hospodárstvo výrazne zmenilo a dnešná globálna ekonomika funguje podľa iných pravidiel ako v 60. rokoch minulého storočia. Napriek tomu sú niektoré závery Vernona stále platné. Záujem je myšlienky Raymonda Vernona je stále veľký, jeho článok z roku 1966 patrí medzi najcitovanejšie články v modernej histórii ekonomickej vedy.

Nesporným faktom však je, že na teórii životného cyklu boli založené ďalšie teórie zamerané na oblasť PZI, napríklad model Paula Krugmana, ktorý sa pomocou teórie životného cyklu snažil vysvetliť procesy inovácie a imitácie výrobkov v priemyselne vyspelých štátoch a v rozvojových štátoch. Krugman prišiel s hypotézou, že iba menšia časť výrobkov sa vyrába v priemyselne vyspelých štátoch, keď sa pomocou procesu imitácie výroba rýchlo presúva do rozvojových štátov. Priemyselne vyspelé štáty teda exportujú inovatívne produkty a rozvojové štáty zastaranejšie staršie produkty.

2 Japonské rozvojové teórie PZI

Priame zahraničné investície začali hrať relevantnejšiu úlohu vo svetovom hospodárstve až od 70. rokoch minulého storočia, pričom prvé teórie, ktoré skúmali vzťahy tokov PZI a hospodárskeho rozvoja vznikli v Japonsku. Nejde pritom o náhodu, dynamický rozvoj japonských firiem a zmena strategického smerovania japonskej ekonomiky zapríčinili výrazný rast japonských PZI v regióne juhovýchodnej Ázie. Tieto trendy následne vzbudili záujem japonských ekonómov, ktorí začali skúmať vplyvy týchto investícií.

Základy japonských rozvojových teórií PZI položil Kiyoshi Kojima v 70. rokoch 20. storočia, keď sa venoval skúmaniu priamych zahraničných investícií japonských firiem a vyslovil hypotézu, že japonské PZI sa líšia od amerických PZI. Podľa neho japonské PZI vytvárajú tovarové toky, kým americké PZI nahrádzajú tovarové toky (Kojima, 1975). Japonské investície dokázali lepšie využiť komparatívne výhody jednotlivých štátov v juhovýchodnej Ázii. Japonské priame zahraničné investície v prvej fáze investovania podporovali presun priemyselných odvetví náročných na prácu alebo citlivých na životné prostredie.

Japonské rozvojové teórie PZI ďalej rozvinul americký ekonóm japonského pôvodu Terutomo Ozawa. *On medzi prvými vyslovil tézu, že ak sa rozvojové štáty chcú pohnúť ekonomicky smerom dopredu, je nutné, aby otvorili svoje hospodárstva a zamerali sa na získavanie PZI.* Ozawa píše, že rozvojové štáty musia vstupovať do interakcie s rozvinutejšími ekonomikami a postupne preberať ich know-how a znalosti. Ilustruje to na príklade USA, ktoré v 19. storočí iba kopírovali úspešné kroky Veľkej Británie a na príklade Japonska, ktoré po druhej svetovej vojne úspešne emulovalo výsledky priemyselne rozvinutých štátov (Ozawa, 1992).

Ozawa skúmal vzťahy akumulácie fyzického a ľudského kapitálu, stupňa hospodárskeho rozvoja a PZI. Pri svojom skúmaní Ozawa využil model Michaela Portera (1990), ktorý skúmal konkurenčné výhody štátov. Porter identifikoval štyri rozvojové fázy (fázy konkurencieschopnosti) – fázu založenú na výrobných faktoroch, fázu založenú na investíciách, fázu založenú na inováciách a fázu založenú na bohatstve. Ozawa využil tieto fázy a skúmal prílev a odlev PZI v jednotlivých fázach hospodárskeho rozvoja. Identifikoval tri základné vývojové stupne:

- na prvom vývojovom stupni prichádzajúce investície hľadajú výhodné výrobné faktory a odchádzajúce investície sú zatiaľ nepodstatné,
- na druhom vývojovom stupni prichádzajúce investície sú zamerané na rastúce domáce trhy a odchádzajúce investície sú motivované najmä lacnou pracovnou silou,
- na treťom vývojovom stupni sú tak prichádzajúce, ako aj odchádzajúce investície motivované trhovými a technologickými faktormi.

Na prácu Kojimu a Ozawu nadviazal Rajneesh Narula (1996), ktorý využíval rámec OLI teórie a analyzoval dynamiku vzťahu medzi špecifickými výhodami firiem a nemobilnými výhodami štátov. Podľa neho na začiatku hospodárskeho rozvoja disponujú štáty najmä prírodnými zdrojmi a ich PZI sú ovplyvnené najmä nimi. Faktory pôsobiace na PZI sa však menia, ak štáty prechádzajú na vyšší stupeň hospodárskeho rozvoja. Na najvyššom stupni sú PZI ovplyvnené už najmä vytvorenými aktívami, akými sú ľudské zdroje a infraštruktúra.

Platnosť úvah japonských ekonómov bola potvrdená niekoľkokrát aj empiricky. Prvým príkladom je vývoj japonskej ekonomiky, ktorá tvorila základ teoretických hypotéz (a jej vývoj dokumentuje tabuľka 1). Rovnaké tendencie je však možné dokumentovať aj v iných štátoch juhovýchodnej Ázie, keď vhodným príkladom je Južná Kórea, ktorej firmy patria medzi najdynamickejšie sa rozvíjajúce sa na svete. Podobný vývoj je možné pozorovať v prípade čínskych korporácií, ktoré po fáze licenčnej spolupráce a spoločných podnikov začínajú expandovať pomocou PZI v zahraničí. V poslednom období bolo možné registrovať výrazný prienik čínskych spoločností medzi najväčšie globálne korporácie, čoho dôkazom je napríklad prítomnosť 89 čínskych firiem na zozname najväčších firiem na svete Fortune Global 500 z roku 2013.

Nie všetky ekonomiky sú však schopné prejsť fázami, ktoré načrtli Ozawa a ďalší teoretici. V tomto kontexte možno identifikovať dva kľúčové faktory – veľkosť ekonomiky a schopnosť štátu napomáhať tvorbe silných domácich korporácií. Tieto faktory hovoria v prospech štátov juhovýchodnej Ázie, keďže väčšinou ide o ľudnate krajiny s pomerne silnými zásahmi štátu do ekonomiky. Ak sa pozrieme na Južnú Kóreu, 50-miliónový dynamicky rastúci domáci trh bol dobrou základňou pre vývoj silných domácich podnikov a kórejské vlády protekcionistickými opatreniami ich pozíciu ďalej posilňovali.

Tabuľka 1: Fázy hospodárskeho rozvoja podľa Ozawu na príklade Japonska

<p>I. fáza – 50. roky – polovica 60. rokov</p> <ul style="list-style-type: none"> • Expanzia priemyselných odvetví náročných na pracovnú silu (napr. textilný priemysel, obuvníctvo) • Táto fáza bola sprevádzaná selektívnym importom výrobných technológií a nákupom technológií a licencií. Na konci tejto fázy sa začal postupný presun priemyselných odvetví náročných na pracovnú silu do susedných štátov juhovýchodnej Ázie <p>II. fáza – koniec 50. rokov – začiatok 70. rokov</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rozvoj ťažkého priemyslu – výroba ocele, strojárstvo, lodiarenský priemysel, petrochémia atď. • Táto fáza sa vyznačovala zrýchľujúcim sa preberaním technológií z priemyselne vyspelých štátov (USA a západná Európa) najmä pomocou licencií, čoraz dôležitejšiu úlohu však zohrávali spoločné podniky (joint-ventures). • Odchádzajúce PZI boli v tomto období zamerané na využívanie lacných zdrojov. <p>III: fáza – koniec 60. rokov – 90. roky</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rýchly rozvoj modernej hromadnej priemyselnej výroby – napr. automobilový priemysel a elektrotechnický priemysel. • Postupná adaptácia a vylepšovanie zahraničných technológií viedla k rastúcim PZI v oblasti automobilového a elektrotechnického priemyslu (najmä v USA a v západnej Európe). <p>IV. fáza – koniec 80. rokov – súčasnosť</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rozvoj flexibilnej priemyselnej výroby založenej na mechatronike. • Rýchle inovácie v oblasti elektroniky, IT, nových materiálov, biotechnológií a v iných oblastiach. • Japonské spoločnosti vytvárajú svoje výrobné a inovačné siete a uzatvárajú strategické aliancie v USA, v Európe a v juhovýchodnej Ázii.

Zdroj: OZAWA, T. (1992): Theory of FDI as a Dynamic Paradigm of Economic Development. In: Transnational Corporations, 1992, r. 1, č. 1, s. 27-54.

Na druhej strane, štáty strednej Európy sa len ťažko dostanú na vývojový stupeň so silným odlevom PZI, keďže na malých domácich trhoch len ťažko vznikajú nadnárodné korporácie a vlády sa zameriavajú skôr na podporu prílevu PZI od zahraničných nadnárodných korporácií.

3 Dunningova teória PZI a hospodárskeho rozvoja

John Dunning sa popri svojej najznámejšej ekletickej teórii PZI (ktorá je v našich zemepisných šírkach najlepšie rozpracovaná a známa, a preto sa ňou v článku nezaobráme²) venoval aj skúmaniu PZI a hospodárskeho rozvoja na všeobecnej úrovni, pričom jeho prístup je podobný prístupu japonských ekonómov. Jeho teória načrtáva základné vzťahy medzi tokmi a štruktúrou PZI a fázami hospodárskeho rozvoja jednotlivých štátov.

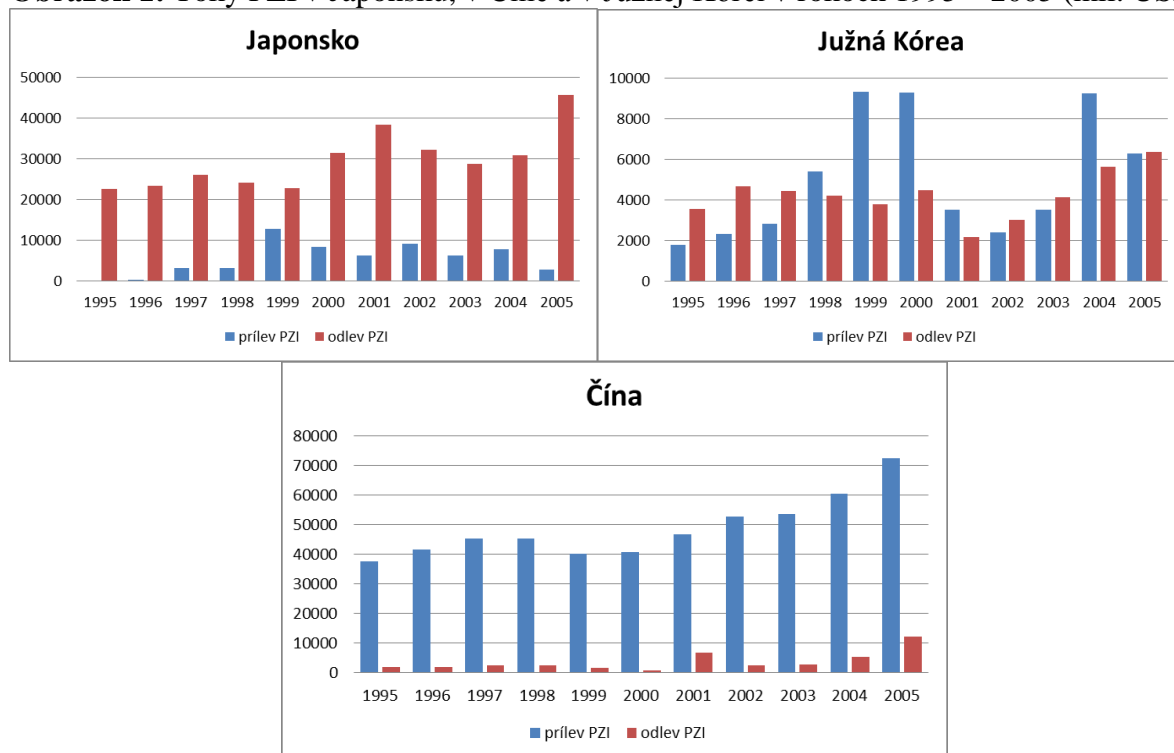
² Pozri napríklad Dudáš, 2006 alebo Grančay, Szikorová, 2014.

Dunning rozoznáva päť základných vývojových fáz, ktorými štáty pri investovaní do zahraničia prechádzajú (Dunning, 1981):

- V prvej fáze štáty neinvestujú v zahraničí, keďže kvôli svojej nízkej rozvinutosti nedokážu využiť svoje špecifické prednosti. Do medzinárodného podnikania sa domáce firmy zapájajú len prostredníctvom vývozu. Veľkú úroveň v tejto fáze hrajú PZI zo štátov na vyššom stupni hospodárskeho rozvoja, ktoré si začínajú všímať špecifické výhody týchto štátov a snažia sa ich využiť a rozvinúť.
- V druhej fáze dochádza k rastu PZI prúdiacich do štátu. Začína rásť kúpna sila obyvateľov, a to si všímajú zahraničné firmy, ktoré nahrádzajú dovoz výrobou na mieste. Daný štát však v zahraničí investuje len zriedka, domáce firmy ešte nedisponujú špecifickými výhodami, ktoré by mohli využiť.
- V tretej fáze začínajú viditeľne rásť investície firiem daného štátu smerujúce do zahraničia. Domáce firmy už získali dostatočné skúsenosti v medzinárodnom podnikaní a vypracovali svoje špecifické výhody. Dochádza k rastu miezd a štát stráca výhodu lacnej pracovnej sily. Nastupujú však nové výhody – vysoký dopyt, technologický rozvoj, moderná infraštruktúra a pod. Odlev investícií je ešte nižší než prílev, ale objem prílevu a odlevu sa už začínajú zblížovať.
- Vo štvrtej fáze sa štát stáva výrazným vývozcom priamych zahraničných investícií.
- Piata fáza sa podľa Dunninga vyznačuje intraindustriálnou produkciou. Rozhodnutia o PZI sú už menej podmienené špecifickými výhodami jednotlivých štátov, viac sa prihliada na dynamické faktory. Dovozné a vývozné investície konvergujú. Podľa Dunninga je táto fáza v súčasnosti charakteristická pre najvyspelejšie štáty vo svetovej ekonomike.

Je zreteľné, že Dunning vidí úlohu PZI pri hospodárskom rozvoji rovnako ako zástupcovia japonských rozvojových teórií (čo nie je prekvapením, keďže s Narulom často vedecky spolupracoval). Aj on pokladá PZI za veľmi užitočný nástroj, ktorý dokáže pomôcť pri štartovaní hospodárskeho rozvoja chudobných štátov. Ak sa však pozrieme na jednotlivé fázy hospodárskeho rozvoja hlbšie, vidíme, že pri prechode z jednej rozvojovej fázy do druhej dôležitú úlohu hrá štátna hospodárska politika. V prvej fáze stačia opatrenia na podporu prílevu PZI, ak však chce štát dosiahnuť silné odchádzajúce PZI, je nutné budovať silné domáce korporácie. Ak totiž domácu ekonomiku ovládnu zahraničné nadnárodné korporácie, odchádzajúce PZI zostanú dlhodobo na nízkej úrovni, keďže nadnárodné korporácie uskutočňujú svoje PZI prostredníctvom materskej firmy.

Obrázok 1: Toky PZI v Japonsku, v Číne a v Južnej Kórei v rokoch 1995 – 2005 (mil. USD)

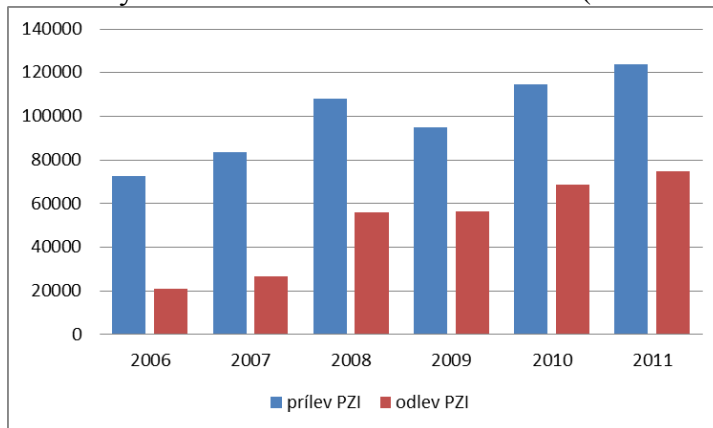


Zdroj: On-line štatistická databáza UnctadStat dostupná na <http://unctadstat.unctad.org/>

Dôkazom tohto tvrdenia sú štáty juhovýchodnej Ázie. Južná Kórea dlhé obdobie obmedzovala prístup zahraničných spoločností na svoj trh a pomocou protekcionistickej hospodárskej politiky budovala silné domáce megakorporácie (chaeboly – Samsung, LG, Daewoo), ktoré sú v súčasnosti už rovnocenným konkurentom nadnárodných spoločností pochádzajúcich z tradičných hospodársky vyspelých štátov. Juhokórejské firmy v poslednej dekáde silne expandovali na svetových trhoch, čoho dôkazom sú napríklad investície kórejských spoločností na Slovensku (Kia a Samsung). Podobnú hospodársku stratégiu uskutočňuje aj Čína, ktorá dlhodobo vyžaduje od zahraničných investorov, aby si pri svojich projektoch zobrali za partnera domácu firmu (joint venture). Týmto dochádza k posilneniu domácich firiem, ktoré získajú nové technológie, manažérske know-how a iné znalosti. Z tohto procesu postupne rástli silné čínske korporácie, ktoré sú dnes už sami kľúčovými hráčmi na globálnych trhoch.

Štáty nachádzajúce sa v rôznych vývojových fázach môžeme vidieť na obrázku 1, ktorý zobrazuje toky PZI v troch krajinách východnej Ázie – v Japonsku, v Južnej Kórei a v Číne v rokoch 1995 až 2005. V prípade Japonska už vidíme krajinu v najvyššej dunningovskej fáze. Ide o krajinu s vysokým odlevom PZI na úrovni desiatok miliárd USD ročne, pričom prílev PZI je pomerne nízky a kolísavý. V tomto čase už Japonsko disponovalo veľkým množstvom nadnárodných korporácií, ktoré patrili medzi najsilnejších hráčov vo svojom odvetví na svetovej úrovni. Oproti tomu, Južná Kórea je v rovnakom čase o stupeň nižšie. Krajina získava pomerne veľké množstvo PZI, ale už možno pozorovať pomerne dynamický rast ich odlevu. Tento rast je obzvlášť viditeľný v rokoch 2001 – 2005, čo korešponduje s obdobím, keď viaceré kórejské korporácie sa začali meniť na globálne firmy (Samsung, Hyundai, Kia). Tento proces vyžadoval extenzívne budovanie výrobných a iných kapacít v zahraničí, čo sa odzrkadlilo aj v celkovom množstve kórejského PZI investovaného v zahraničí.

Obrázok 2 : Toky PZI v Číne v rokoch 2006 – 2011 (mil. USD)



Zdroj: On-line štatistická databáza UnctadStat dostupná na <http://unctadstat.unctad.org/>

Čínske dáta o tokoch PZI z rovnakého obdobia rozprávajú iný príbeh. V druhej polovici 90. rokov minulého storočia sa Čína premenila na jednu z najatraktívnejších destinácií pre PZI v globálnom meradle. Bolo pritom možné už pozorovať posun z prvej fázy do druhej, keď dôležitým faktorom pre zahraničných investorov sa stávala rastúca kúpna sila čínskych spotrebiteľov. Ako vidíme na grafe, odchádzajúce PZI v tomto čase ešte neboli príliš vysoké, keďže silné domáce firmy sa iba v tom čase formovali. V druhej polovici skúmaného obdobia však už bolo možné pozorovať rast odchádzajúcich čínskych PZI, pričom tento trend ešte viac posilnil po roku 2005 (obrázok 2). V prípade Číny je možné najlepšie pozorovať, ako sa trajektória ekonomického rozvoja pohybuje presne na dráhe, ktorú identifikoval John Dunning.

Čo sa týka nášho regiónu, štáty strednej a východnej Európy naopak z rôznych dôvodov rezignovali na podporu silných domácich firiem, čo viedlo k tomu, že veľké domáce spoločnosti boli v procese privatizácie odkúpené veľkými nadnárodnými korporáciami. Je však nutné dodať, že v danom časovom okamihu chýbal domáci kapitál na privatizáciu a úspešné riadenie týchto firiem, čo možno dokumentovať aj zlyhaním tvorby silnej domácej podnikateľskej vrstvy na Slovensku medzi 1994 a 1998.

Veľké nadnárodné spoločnosti nevyužívajú svoje dcérske spoločnosti na investičné aktivity, preto sú v súčasnosti odchádzajúce PZI zo štátov strednej a východnej Európy nízke. Výnimku tvoria len ruské energetické spoločnosti, česká ČEZ a dve maďarské spoločnosti MOL (ropná spoločnosť) a OTP Banka. Tieto spoločnosti nemajú dominantného zahraničného vlastníka a vlastnia ich domáci i zahraniční finanční investori, ktorí ponechávajú voľnosť strategickým rozhodnutiam vedenia spoločnosti. Výsledkom je to, že tieto spoločnosti sa výrazne angažujú v priestore strednej a východnej Európy, keď sa snažia vybudovať pozíciu silnej regionálnej nadnárodnej spoločnosti.

Čo sa týka Slovenska, nedostatok silných domácich firiem sa v odleve PZI stále silne prejavuje. To znamená, že v dohľadnej budúcnosti nie je možno očakávať, že Slovensko prejde vývojovou dráhou, ktorú načrtol John Dunning. To však neznamená, že by sme mali rezignovať na podporu domácich podnikov, keďže aj malá skupina medzinárodne úspešných podnikov môže byť dôležitým faktorom hospodárskeho rozvoja. Slovenská softvérová firma ESET sa napríklad zaradila medzi kľúčových hráčov na trhu s antivírovým a bezpečnostným softvérom a dnes má prevádzky v USA (San Diego), v Argentíne (Buenos Aires) a v Singapure. Ide pritom o high-tech firmu s vysokou pridanou hodnotou a so vzdelanou

pracovnou silou. Ak chce Slovensko postúpiť na najvyššie rozvojové stupne, slovenské vlády sa budú musieť zameriavať na podporu práva podnikov takéhoto typu.

Záver

Skúmanie rozvojových teórií PZI prinieslo zmiešané výsledky. Realitou je, že teórie Vernona, Kojimu alebo Dunninga nedokázali poskytnúť všeobecne platné odpovede na otázky vzťahu PZI a hospodárskeho rozvoja. Modely, ktoré vypracovali Kojima alebo Dunning veľmi dobre vysvetľujú zmeny, ktoré sa uskutočnili v štátoch juhovýchodnej Ázie, sú však použiteľné iba pre špecifickú skupinu štátov. Problematické sú pritom najmä malé ekonomiky, čo sme demonštrovali aj na príklade Slovenska. Problémom týchto teórií je aj to, že vznikli ešte v 60., 70. a 80. rokoch minulého storočia a fungovanie svetového hospodárstva od tej doby sa výrazne zmenilo.

To však neznamená, že by sme mali tieto teórie úplne zavrhnúť a nechať upadnúť do zabudnutia. Niektoré aspekty teórie životného cyklu sú platné aj v dnešnej globálnej ekonomike a aj modely Kojimu a Dunninga sú použiteľné na empirické skúmanie vzťahu tokov PZI a hospodárskeho rozvoja danej krajiny. Navyše, teórie tohto druhu sú stále potrebné, keďže v súčasnosti čoraz väčšie množstvo PZI smeruje práve do menej rozvinutých krajín. Možno ale prišiel čas na vznik nového teoretického prístupu, ktorý by vychádzal z predpokladov moderného globálneho hospodárstva 21. storočia.

Literatúra

- [1] DUDÁŠ, T., 2006. *Priame zahraničné investície vo svetovom hospodárstve*. Bratislava: Ekonóm. ISBN 80-225-2139-6.
- [2] DUNNING, J. H., 1981. Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a dynamic and development approach. *Weltwirtschaftliches Archiv*, **117**(1), 30-64. ISSN 1610-2878.
- [3] FORTUNE, 2014. *Fortune Global 500* [online]. [cit. 11.4.2014]. Dostupné z: <http://fortune.com/global500/>
- [4] GRANČAY, M. a N. SZIKOROVÁ, 2014. Determinanty čínskych priamych investícií v Afrike. *Ekonomický časopis*, **62**(3), 307-325. ISSN 0013-3035.
- [5] KOJIMA, K., 1975. International Trade and Foreign Direct Investment: Substitutes or Complements. *Hitotsubashi Journal of Economics*, n. 16, 1-12. ISSN 0018-280X.
- [6] NARULA, R. and J. H. DUNNING, 1996. The Investment Development Path Revisited: Some Emerging Issues. *Foreign direct investment and governments: catalysts for economic restructuring*. Routledge. ISBN 0-203-43020-4.
- [7] OZAWA, T., 1992. Theory of FDI as a Dynamic Paradigm of Economic Development. *Transnational Corporations*, **1**(1), 27-54. ISSN 1014-9562.
- [8] PORTER, M. E., 1990. The competitive advantage of nations. *Harvard Business Review*, **68**(2) (March–April 1990), 73–93. ISSN 0017-8012.
- [9] UNCTAD, 2014. UNCTAD STAT [online]. [cit. 24.3.2014]. Dostupné z: <http://unctadstat.unctad.org>
- [10] VERNON, R., 1966. International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*, **80**(2), 190-207. ISSN 0033-5533.