

CES

CENTRUM EKONOMICKÝCH STUDIÍ VŠEM

11

ISSN 1801-1578

vydání 11 / ročník 2005 / 19.12.2005

Bulletin CES VŠEM

V TOMTO VYDÁNÍ

Informační společnost a rozvoj užití ICT

Informační společnost je založena na postupné konvergenci informačních a komunikačních technologií a informačního obsahu (informačních služeb). ICT poskytují širokým vrstvám obyvatelstva přístup k informacím, znalostem a vzdělávání a působí tak na zvyšování kvality života celé populace.

J. Basl, J. Pour (strana 1)

Makro a mikro hlediska konkurenceschopnosti

Cílem stati je identifikovat slabá místa české ekonomiky podle vybraných složek znalostního indexu (knowledge index), odlišit jejich makro a mikro dimenzi a formulovat implikace pro hospodářskou politiku v oblasti podpory znalostně založené konkurenceschopnosti.

A. Kadeřábková (strana 3)

Přímé zahraniční investice

Příliv PZI do země je spojen nejen s pozitivními aspekty, ale i s negativy, resp. potenciálním nebezpečím vytvoření duální ekonomiky, a to především v situaci, kdy nedojde k vytvoření vzájemných ekonomických vazeb mezi podniky s vlivem zahraničního kapitálu a podniky domácími.

V. Žďárek (strana 6)

Informační společnost a rozvoj užití ICT

(vybrané aspekty rozvoje informační společnosti v ČR v mezinárodním srovnání)

Informační společnost je termín používaný v souvislosti se zaváděním nových, především informačních a komunikačních technologií (počítačů, internetu apod.) do nejrůznějších oblastí každodenního života. Termín informační společnost má zdůraznit fakt, že vedle technických otázek zde musí být řešeny i velmi důležité otázky z oblasti etiky, morálky, politiky, práva apod., obecně celé široké spektrum možných dopadů informatiky na lidskou společnost.

Obdobně jako je informační společnost založena na postupné konvergenci informačních technologií, komunikačních technologií a informačního obsahu (informačních služeb), tak i informační průmysl je postupně formován konvergencí uvedených tří dříve oddělených odvětví. Je zřejmé, že jsou to odvětví, která mají stále větší význam pro konkurenceschopnost evropských ekonomik včetně ČR. Tato odvětví jsou specifická tím, že přinášejí ekonomické efekty samy o sobě, ale současně jsou i zdrojem růstu v ostatních tradičních odvětvích. 8. 12. 1999 Evropská komise proto vydala sdělení, v němž představila iniciativu nazvanou **e-Europe: informační společnost pro všechny**.

Informační a komunikační technologie (ICT) se stávají integrální součástí ostatních produktů a služeb a zvyšují tak jejich přidanou hodnotu (např. v náročných technologických celcích, automobilech, projekčních, bankovních a dalších službách apod.). Zefektivňují procesy a služby státní správy poskytované obyvatelstvu i ekonomickým subjektům. ICT poskytují rovněž širokým vrstvám obyvatelstva přístup k informacím, znalostem a vzdělávání a působí tak na zvyšování kvality života.

Cílem příspěvku je analyzovat vybrané aspekty rozvoje informační společnosti v ČR v porovnání s obdobnými charakteristikami v evropských a dalších zemích.

1. Rozvojové úlohy informační společnosti

Aplikace ICT se v posledních letech velmi dynamicky rozšířily a staly se podnikovou nezbytností. Zároveň se ale zvýšila jejich nepřehlednost a vzrostly výrazně i náklady na jejich provozování a údržbu. Za hlavní změnu v chápání role a významu ICT lze považovat:

- aktivitu EU odstartovanou Lisabonskou strategií a aktualizovanou v podobě e-Europe a konceptu i2010 směřující k postupnému vybudování informační společnosti v Evropě,
- celosvětové vystřízlivění z neodůvodněných očekávání a možného potenciálu ICT a nastolení takových reálných možností, které současné využití ICT ovlivňují.

Porovnání obsahové náplně jednotlivých vývojových etap a zaměření klíčových sledovaných ukazatelů v těchto etapách nabízí tabulka 1.

Tabulka 1: Vývojové etapy nasazení výpočetní techniky a ukazatele jejich výkonnosti

	70.-80. léta	90. léta	současnost	budoucnost
Klíčová oblast nasazení ICT	Automatizace výroby, plánování výroby	Vnitřní integrace podniku, zvýšení prodejů	Vnější integrace podniků s inovačními procesy, e-Business	e-Health e-Learning e-Security
Hlavní ukazatele užití ICT	Zvýšení výroby	Zlepšení a zvýšení prodejů podniků	Zlepšení všech hlavních ukazatelů podniku	Zlepšení ekonomických ukazatelů společnosti

Pramen: Vlastní konstrukce.

Výše uvedené skutečnosti jsou důvodem pro rostoucí potřebu statisticky zachytit vliv nových technologií (zejména ICT) a procesů na ekonomiku a společnost. Cílem přitom je umožnit jejich srovnání s ostatními státy, poskytnout potřebné informace podnikatelské i nepodnikatelské veřejnosti a mezinárodním organizacím a zabezpečit adekvátní podklady pro hodnocení výsledků státní informační politiky. Jednou z klíčových charakteristik takového vývoje je rozsah užití internetu a elektronického podnikání.

2. Internet a jeho využívání

Reálné využívání internetu lze měřit jen velmi obtížně a tak jsou východiskem alespoň počty uživatelů na internetu, a to jak individuální, tak v rámci domácností. V zemích OECD bylo na konci roku 2003 registrováno 259 milionů uživatelů, tj. 22,4 uživatelů na 100 obyvatel při meziročním nárůstu 26 % od roku 1999.

Služba elektronické pošty patří na internetu k nevyužívanějším službám zhruba u poloviny populace ve většině zemí OECD. Nejčastějšími uživateli elektronické pošty jsou severské státy, dále Švýcarsko, Japonsko a USA. Velmi intenzivně nastupuje služba tzv. internetové telefonie na principu technologií a standardů VoIP (Voice over IP). V této oblasti se ČR řadí na přední místo vedle severských států, Lucemburska a Velké Británie. Služba, jakou je např. Skype, je s ohledem na její jednoduchost ovládnutí a ekonomické efekty příslibem dalšího velmi rychlého rozšiřování IP telefonie, a to jak samostatně, tak jako součást komplexních obchodních aplikací.

3. Rozvoj elektronického podnikání

Úroveň elektronického podnikání je základním faktorem dosažení základní konkurenceschopnosti většiny firem. V současné době nejsou tyto aplikace výhodou, ale nutností. Zahrnují jak řešení obchodních aplikací firem ve vztahu ke konečným spotřebitelům (B2C – Business-to-Consumer), tak zejména elektronicky realizované obchodní vztahy dvou ekonomických subjektů (B2B – Business-to-Business). Poměr objemu realizovaných obchodů u těchto řešení se celosvětově pohybuje v poměru cca 4 : 1 ve prospěch B2B aplikací. To je i důvodem pro vysokou prioritu, kterou by naše firmy měly právě těmto typům aplikací přikládat.

Ve většině evropských zemí se podíl elektronických transakcí na celkovém obratu firem zvyšuje, nejrychlejší nárůst zaznamenalo Irsko, Velká Británie, Dánsko a Německo. V jednotlivých evropských zemích se např. podíl prodeje po internetu na celkovém obratu firem pohybuje od 0,4 do 13 %. Česká republika zaujímá v této oblasti s podílem 6,4 % elektronických obchodů na celkovém obratu firem relativně dobrou pozici.

Problémy spojené s internetovými prodeji, a to nejen v ČR, spočívají obvykle ve vhodnosti některých produktů pro takový typ prodeje (např. potraviny, oděvy apod.), logistické problémy a opoždění fyzických dodávek zboží, obavy spotřebitelů o bezpečnost obchodních operací. Na druhé straně jsou pozitivními efekty nejen dostupnost informací a možnost porovnání různých cenových i sortimentních nabídek, ale obvykle i nižší ceny u internetových obchodů oproti klasickým.

Internet používá pro prodej svých produktů a služeb v rámci zemí OECD v průměru 25 % firem s více než 10 zaměstnanci, ale pouze 1/8 těchto firem pro nákupy. Podstatné rozdíly jsou patrné mezi nákupy a prodeji na internetu mezi jednotlivými odvětvími ve všech státech. Relativně slabý podíl internetových obchodů ve většině zemí vykazuje stavebnictví (to je ale dáno celkově slabším rozšířením ICT v tomto odvětví). Tabulka 2 dokumentuje rozdíly nákupů a prodejů u podniků s 10 a více zaměstnanci podle odvětví v České republice, a to na základě procentních podílů podniků realizujících tyto internetové operace vzhledem k celkovému počtu firem v rámci daných odvětví.

Tabulka 2: Prodej a nákup na internetu podle odvětví v ČR

	Prodej	Nákup
Stavebnictví	4,3	13,0
Výroba	11,3	16,5
Pronájem, nemovitosti, ..	7,8	27,0
Doprava, komunikace	9,4	15,3
Velkoobchod, maloobchod	13,5	21,4
Všechna odvětví	10,6	19,0

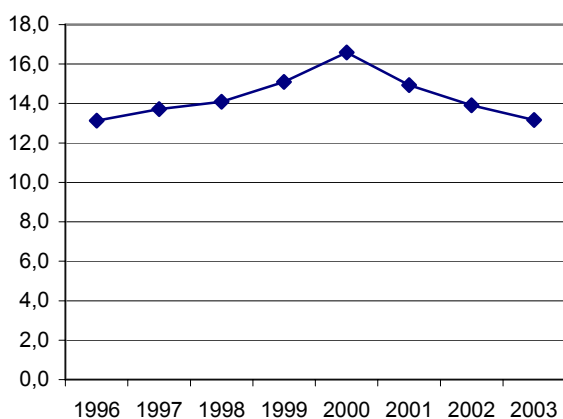
Pramen: OECD, ICT database and Eurostat, Community Survey on ICT Usage in Enterprises, May 2005.

4. Rozvoj obchodování s ICT produkty a službami

Stále významnějším odvětvím jednotlivých ekonomik je obchod s ICT službami a produkty. Ten zahrnuje především prodej a nákup technických a softwarových prostředků a komplexu vývojářských, implementačních, konzultačních a školicích služeb obvykle poskytovaných v rámci rozsáhlých ICT projektů. Nejvyšší podíly ICT na HDP vykazují Finsko a Irsko. Kromě toho jsou Irsko, Finsko, Jižní Korea, Japonsko a USA nejsilněji specializované země na výrobu ICT prostředků. Ve Finsku to např. představuje 23 % celkové průmyslové výroby.

Velmi silný nárůst v ICT odvětví zaznamenávají především služby, které se podílejí na jeho celkovém obrátu 70 – 90 % podle jednotlivých států, a to především zvyšujícím se objemem telekomunikačních služeb a služeb souvisejících s vývojem a implementací software. Česká republika a Maďarsko má vůbec nejvyšší podíl telekomunikačních služeb na objemu ICT odvětví ze všech zemí OECD.

Produkce ICT vzrostla v zemích OECD v roce 2000 o 20 % (oproti 10 % v ostatních odvětvích). Obrázek 1 pak demonstruje vývoj podílu obchodu na celkovém obchodu v průměru za země OECD v letech 1996-2003.

Obrázek 1: Vývoj průměrného podílu obchodu s ICT produkty na celkovém obchodu za země OECD (v %)


Pramen: OECD, International Trade in Commodity Statistics (ITCS) and Structural Analysis (STAN) databases, May 2005.

Obchod s ICT produkty hraje nejvýznamnější roli v Jižní Koreji (28 % průmyslového obchodu v roce 2003), dále pak v Irsku (25 %), Maďarsku (25 %), Japonsku (20 %) a USA (17 %). V průměru zemí OECD představuje tento podíl 13 %, v rámci zemí EU-15 11 %. Na obchodování s ICT komoditami je významné porovnání zemí EU zejména s USA a asijskými ze-

měmi. Ty totiž tradičně patří mezi hlavní exportéry ICT technologií, softwarových aplikací a s tím souvisejících produktů. Česká republika se nachází mezi zeměmi s průměrným objemem výměny zboží ICT (13 %), což odpovídá průměru OECD. Porovnání s vybranými zeměmi OECD dokumentuje tabulka 3.

Tabulka 3: Podíl obchodu s ICT produkty na celkovém objemu obchodu (v %, rok 2003)

	Podíl ICT na celkovém obchodu
Slovensko	7
Polsko	7
Kanada	7
Rakousko	8
Austrálie	9
Francie	9
Portugalsko	9
Lucembursko	10
Dánsko	10
Německo	11
EU15	11
Švédsko	11
Česko	13
OECD	13
Velká Británie	14
USA	17
Finsko	18
Japonsko	20
Nizozemsko	21
Mexiko	21
Maďarsko	25
Irsko	25
Korea	28

Pramen: OECD, International Trade in Commodity Statistics (ITCS) and Structural Analysis (STAN) databases, May 2005.

V porovnání s novými zeměmi EU je ČR na tom lépe než Slovensko a Polsko, ale hůře než Maďarsko, kde mimo jiné převyšuje hodnota exportu hodnotu dovozu. V ČR lze však očekávat určité pozitivní posuny spojené zejména se zahraničními investicemi do výroby hardwarových prvků a s vytvářením center poskytujících ICT služby – např. centra společností IBM, DHL, SUN a další.

5. Výzkum a vývoj v ICT

Odvětví ICT je všeobecně vysoce inovativní. V roce 2002 představovaly výdaje na výzkum a vývoj ICT v zemích OECD více než 25 % veškerých těchto výdajů v průmyslu. Ve Finsku, Jižní Koreji, Irsku, Kanadě a USA to bylo dokonce 40 %. Výdaje nejvyspělejších států v této oblasti i velmi rychle rostou. V roce 2003 vydávalo např. Finsko 1,4 % HDP na výzkum a vývoj v ICT oproti 0,5 % v roce 1995. ČR však má v tomto kontextu velmi slabé postavení. V roce 2002 byl uvedený podíl na HDP pouze 0,050 %, oproti již uvedenému Finsku (1,4), Švédsku (0,898), Nizozemsku (0,326) nebo Belgii (0,283).

Rozvoj informační společnosti má tak v ČR stále ještě jistě omezení, ale jak je z výše uvedeného patrné, v řadě charakteristik již nastávají velmi pozitivní posuny, a to zejména v oblasti elektronického podnikání.

Makro a mikro hlediska konkurenceschopnosti (pozice České republiky v EU-25 podle metodologie KAM)

Analýza znalostně založené konkurenceschopnosti vyžaduje komplexní přístup z hlediska úrovně (od makro k úzce mikroekonomické) a z hlediska spektra sledovaných charakteristik. Následující stať hodnotí pozici České republiky v rámci EU ve čtyřech základních oblastech kvalitativní konkurenceschopnosti – inovační výkonnosti, kvality lidských zdrojů, ICT infrastruktury a kvality správy a podnikového prostředí. Podrobněji jsou zkoumány jednotlivé faktory objasňující zdroje nízké kvalitativní konkurenceschopnosti v uvedených základních oblastech, přitom jsou odlišeny faktory makro a mikroekonomické (vztahující se k podnikové úrovni). Identifikace slabých míst a jejich vzájemných souvislostí umožňuje formulovat implikace pro hospodářskou politiku a základní podmínky její účinnosti při směřování ke kvalitativně založené konkurenční výhodě.

Základním předpokladem rostoucí životní úrovně obyvatel je dlouhodobě udržitelná konkurenceschopnost domácí ekonomiky, která je podmíněna konkurenceschopností jejich firem. Dlouhodobá udržitelnost je založena na kvalitativních zdrojích konkurenční výhody, tj. zejména na schopnosti ekonomických subjektů vytvářet, šířit a využívat znalosti. Hodnocení konkurenceschopnosti tedy vyžaduje kombinaci alternativních pojetí (z hlediska úrovně) a současně komplexní přístup (z hlediska typu sledovaných faktorů). Pro takto pojaté hodnocení jsou využity výsledky projektu Světové banky **Knowledge Assessment Matrix - KAM**, který umožňuje mezinárodní srovnání zdrojů znalostně založené konkurenční výhody podle strukturované skupiny ukazatelů sledovaných na odlišených úrovních, od makroekonomické po (úzce) mikroekonomickou. Srovnání je provedeno pro Českou republiku v rámci EU-23 (údaje pro Maltu a Lucembursko nejsou k dispozici). Cílem příspěvku je identifikovat slabá místa domácí ekonomiky podle vybraných složek znalostního indexu (knowledge index), odlišit jejich makro a mikro dimenzi a formulovat implikace pro hospodářskou politiku v oblasti podpory znalostně založené konkurenceschopnosti.

1. Alternativní pojetí konkurenceschopnosti

Úzký vztah makro a mikroekonomických aspektů konkurenceschopnosti zdůrazňuje zejména Porterovo pojetí zdrojů konkurenční výhody na odlišených, nicméně vzájemně souvisejících úrovních. Toto odlišení je v nejkompaktnější podobě prezentováno v periodické zprávě Světového ekonomického fóra (World Economic Forum - Global Competitiveness Report), která hodnotí země podle indexů růstové (makro) a mikroekonomické (podnikové) konkurenceschopnosti. Mikro konkurenceschopnost je strukturována podle tří základních hledisek – podniku, klastru a úrovně ekonomického rozvoje. Makro (růstová) konkurenceschopnost odráží Sachsovo pojetí a charakterizuje zčásti (rámcově) předpoklady a zčásti (agregátní) výsledky dlouhodobě udržitelné růstové výkonnosti (jichž je mikro konkurenceschopnost základní podmínkou).

Vedle odlišení alternativních hledisek zdrojů a výsledků konkurenceschopnosti při soustavném důrazu na jejich vzájemnou propojenost je další charakteristikou výzkumu této problematiky rostoucí význam kvalitativních zdrojů konkurenční výhody (oproti cenově/nákladově založené výhodě). Vedle Porterova zásadního příspěvku k této problematice je nutno při vymezení mikroekonomických zdrojů konkurenceschopnosti zmínit dnes již velmi široké spektrum výstupů v oblasti zdrojů dlouhodobého růstu, jejichž přehled poskytuje zejména projekt OECD – Sources of Economic Growth, a dále výstupy související s formulací a realizací

¹ Alternativní pojetí hodnocení konkurenceschopnosti obsahuje ročenka konkurenceschopnosti publikovaná Institutem pro rozvoj managementu v Lausanne (IMD), která nicméně rovněž kombinuje makro a mikroekonomický pohled, avšak bez zpracovaného teoretického základu ve srovnání s WEF.

Lisabonské strategie. V této souvislosti jsou aktuálním tématem zejména předpoklady a výsledky zemí při přechodu na znalostně založenou ekonomiku a schopnost vykazovat znalostně založenou konkurenční výhodu.

Specificky je této problematice věnována pozornost v souvislosti s Lisabonskou strategií při hodnocení konkurenceschopnosti EU v globální ekonomice (ve srovnání s USA a rostoucí měrou i vyspělými asijskými ekonomikami). V těchto hodnoceních se projevují značné rozdíly mezi zeměmi v rámci EU právě v kvalitativních charakteristikách konkurenční výhody, a to jak mezi ekonomicky vyspělými a méně vyspělými zeměmi, tak v rámci vyspělejších zemí. Vedle kvalitativních charakteristik typu kvalifikační a technologické náročnosti ekonomických aktivit je pozornost věnována i institucionální kvalitě, resp. významu jejich odlišností mezi zeměmi na podobné úrovni rozvoje.

2. Znalostně založená konkurenceschopnost

Hodnocení znalostně založené konkurenceschopnosti s využitím metodologie KAM je strukturováno do čtyřech základních oblastí. Motorem kvalitativní konkurenceschopnosti je inovační výkonnost, která je klíčovým zdrojem poptávky po znalostních vstupech. Jejich nabídku ovlivňuje zejména vzdělávání, tj. zvyšování kvality lidských zdrojů. Inovační firmy jsou náročné na kvalitní lidské zdroje a jsou motivovány k investicím do jejich rozvoje. Kombinace inovační výkonnosti a kvalitních lidských zdrojů je základní podmínkou rozvoje znalostně založené konkurenceschopnosti. Doplňující charakteristikou je odpovídající kvalita infrastruktury v oblasti informačních a komunikačních technologií a kvalita správy a podnikového prostředí.

Tabulka 1: Složky konkurenceschopnosti

	Správa	Inovace	Lidé	ICT	Průměr
S	7,0	7,9	7,5	8,7	7,8
FIN	7,5	8,3	7,3	7,7	7,7
NL	7,2	7,6	7,1	7,2	7,3
DK	7,1	6,2	6,6	7,7	6,9
UK	5,7	7,0	5,6	7,4	6,4
B	6,4	6,7	6,5	4,7	6,1
A	6,4	5,7	5,8	5,4	5,8
D	5,7	6,5	5,1	5,7	5,7
IRL	5,8	7,0	5,4	4,6	5,7
EE	5,0	4,8	4,9	6,1	5,2
F	4,0	5,6	4,7	5,9	5,1
HU	3,9	5,0	4,7	4,6	4,6
E	4,7	4,1	4,8	4,3	4,5
CZ	3,4	3,6	4,1	5,3	4,1
P	4,7	3,5	4,0	3,9	4,0
SI	3,6	4,4	3,8	4,3	4,0
I	3,1	3,3	4,0	4,3	3,7
SK	2,8	3,4	3,3	3,6	3,3
CY	3,8	2,2	3,3	3,4	3,2
EL	2,7	2,5	3,5	3,7	3,1
LV	3,1	2,2	3,5	3,1	3,0
LT	3,0	2,6	3,1	2,1	2,7
PL	1,8	2,5	3,6	2,3	2,5

Poznámka: Země jsou seřazeny sestupně podle průměru.
Pramen: KAM, World Bank 2004, vlastní výpočty.

V souhrnném pořadí lze v rámci EU identifikovat přibližně čtyři skupiny zemí. První skupinu s nejlepšími výsledky představují skandinávské země, Nizozemsko, Velká Británie a Belgie. Nové členské země spíše zaostávají. Česká

republika zaujímá 14. pozici, lepšího výsledku z tranzitivních zemí dosahují Estonsko a Maďarsko. Z hlediska struktury znalostně založené konkurenceschopnosti lze odlišit země, kde je úroveň jednotlivých složek vyrovnaná, od zemí, kde se objevují výraznější rozdíly. Identifikace těchto strukturálních odlišností ukazuje na problémové oblasti, na něž by se měla zaměřit související hospodářsko-politická opatření. Výrazné disproporce v úrovni dílčích kvalitativních zdrojů konkurenceschopnosti představují překážku jejího rozvoje.²

V prvé řadě je nutno konstatovat velmi silný vztah mezi jednotlivými složkami kvalitativní konkurenceschopnosti, jak ukazují párové korelace (viz tabulka 2). Tento vztah ilustruje komplexnost a vzájemnou provázanost dílčích kvalitativních faktorů, což je nutno zohlednit i při snaze o zvýšení účinnosti související hospodářsko-politické podpory.

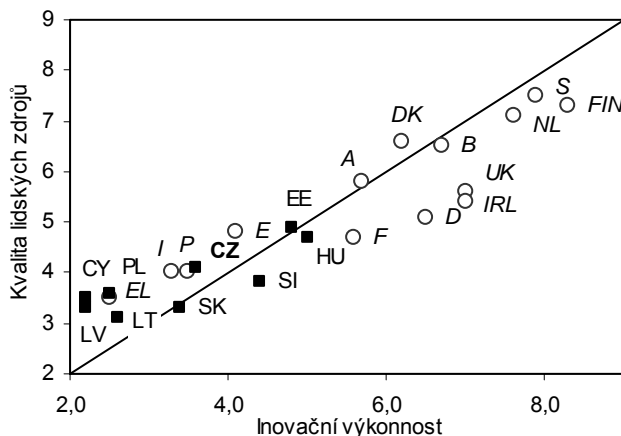
Tabulka 2: Párové korelace složek kvalitativní konkurenceschopnosti

	Správa	Inovace	Lidé	ICT
Správa	1			
Inovace	0,898379	1		
Lidé	0,939751	0,930377	1	
ICT	0,824792	0,853248	0,869781	1

Pramen: KAM, World Bank 2004, vlastní výpočty.

Dále je nutno zmínit specifický vztah mezi složkou inovační výkonnosti a kvality lidských zdrojů, který je diferencovaný podle úrovně kvalitativní konkurenceschopnosti (viz obrázek 1). Země s vyšší úrovní kvalitativní konkurenceschopnosti vykazují menší rozdíl mezi oběma složkami, resp. vyšší úroveň inovační výkonnosti. Země s horší celkovou pozicí, kam patří z nových členských zemí i ČR, naopak v inovační výkonnosti výrazněji zaostávají.

Obrázek 1: Inovační výkonnost a lidské zdroje



Pramen: KAM, World Bank 2004, vlastní výpočty.

Tento nesoulad naznačuje, že samotné zvýšení nabídky kvalifikované pracovní síly je nutnou, nikoli však postačující podmínkou růstu kvalitativní konkurenceschopnosti. Zda bude kvalifikovaná pracovní síla odpovídajícím způsobem využita, závisí na úrovni inovační náročnosti firemních aktivit. Nové členské země sdílejí i velmi nízkou úroveň kvality správy, zvláště ve srovnání s úrovní ICT infrastruktury. Uvedené disproporce vyžadují změnu zaměření hospodářské politiky ve směru nejen zmírnění celkového zaostávání, ale i zmírnění sledovaných nerovnováh.

² Uváděné hodnoty jsou výsledkem normalizace výchozích dat v rámci skupiny s vysokým indexem lidského rozvoje (HDI>0,8). Hodnoty se pohybují od 10 (nejlepší výsledek) po 0 (nejhorší výsledek).

3. Faktory znalostně založené konkurenceschopnosti

Pohled do struktury jednotlivých složek kvalitativní konkurenceschopnosti podle metodologie KAM umožňuje přesnější identifikaci jejích slabých míst (s odlišením makro a mikroekonomické dimenze) a tím i specifikaci hospodářsko-politických doporučení. Srovnání je provedeno mezi Českou republikou a Finskem, tj. zemí s nejvyšší úrovní inovační výkonnosti v rámci EU.

3.1 Inovační výkonnost

V případě inovační výkonnosti představují slabá místa České republiky zejména mikroekonomické charakteristiky (viz tabulka 3). V souhrnu české podniky v uvedeném srovnání trpí především nízkou dostupností rizikového kapitálu, která v kombinaci s administrativními překážkami pro nové podniky nepříznivě ovlivňuje samotný vznik inovačních aktivit. Národní inovační systém charakterizuje nízká intenzita spolupráce českých podniků a vysokých škol ve výzkumu a vývoji (s negativními dopady na rozvoj aplikovaného výzkumu i na kvalitu vlastního vzdělávacího systému).

Z hlediska vstupů české podniky relativně málo vydávají na výzkum a vývoj a relativně málo zaměstnávají výzkumníky. Nízkým vstupům odpovídají i nízké (mezinárodně uznávané) výstupy inovačních aktivit vyjádřené počtem patentových přihlášek u USPTO.

Tabulka 3: Faktory inovační výkonnosti – pozice České republiky ve srovnání Finskem

Zpracovatelský obchod v % HDP	3,3
Přímé zahraniční investice v % HDP	-2,3
Technologicky vyspělé vývozy v % zpracov. vývozu	-3,8
Podnikatelství manažerů	-4,2
VaV výdaje v % HDP	-4,4
Licenční příjmy/mil. obyv.	-4,6
Články v odborných časopisech /mil. obyv.	-4,7
Studující přír. a technických oborů v % VŠ studentů	-4,8
Soukromé VaV výdaje	-4,9
Spolupráce firem a VŠ	-5,1
Patentové přihlášky udělené USPTO/mil. obyv.	-5,7
Administrativní překážky pro nové podniky	-6,4
Licenční poplatky/mil. obyv.	-6,8
Výzkumníci ve VaV/mil. obyv.	-7,1
Dostupnost rizikového kapitálu	-8,2

Pramen: KAM, World Bank 2004, vlastní výpočty.

Nízká intenzita inovačních aktivit v kombinaci s poměrně vysokým podílem přímých zahraničních investic na HDP a technologicky vyspělých vývozu na zpracovatelských vývozech ukazují na kvalitativně méně náročnou pozici českých poboček zahraničních firem v nadnárodních produkčních řetězcích (s převahou montážních operací). Nízká úroveň licenčních poplatků zároveň ukazuje i na omezený technologických transfer znalostí z vyspělejších zemí.

3.2 Kvalita lidských zdrojů

Hodnocené faktory kvality lidských zdrojů (viz tabulka 4) na mikroekonomické úrovni ukazují v České republice na nízký rozsah vzdělávání v podnicích, což je zvláště nepříznivá charakteristika v kombinaci s nízkým podílem veřejných výdajů na vzdělávání na HDP a nízkou mírou studujících (zejména) na terciární úrovni. Nabídka kvalifikované pracovní síly je tedy nedostatečná ve fázi vyššího počátečního i dalšího vzdělávání. Samotné vysokoškolské vzdělávání je hodnoceno jako málo přínosné pro konkurenceschopnou ekonomiku, manažerské vzdělávání jako nedostatečně dostupné. Nízká kvalita lidských zdrojů se promítá i do jejich uváděné nízké schopnosti přizpůsobení změnám, což je nutno považovat za významnou překážku rozvoje znalostně založených aktivit. Příznivá je pozice České republiky spíše v charakteristikách nižšího vzdělávání. Z uvedených charakteristik lidských zdrojů však vyplývá nízký rozsah nabídky vyššího počátečního i dalšího vzdělávání

v kombinaci s jeho nevhodným zaměřením vzhledem k podnikovým potřebám.

Tabulka 4: Faktory kvality lidských zdrojů – pozice České republiky ve srovnání s Finskem

Gramotnost přírodní vědy	1,8
Gramotnost dospělých	0,0
Gramotnost matematika	0,0
Počet let vzdělávání	-1,0
Technici a odborní pracovníci v % pracovní síly	-1,5
Počet žáků na učitele	-1,7
Střední délka života	-3,0
Vzdělání lidé neemigrují	-3,0
Otevřenost kultury vnějším vlivům	-3,6
Dostupnost manažerského vzdělávání	-4,1
VŠ vzdělání pro konkurenceschopnou ekonomiku	-4,2
Míra studujících (sekundární vzdělávání)	-5,1
Veřejné výdaje na vzdělávání % HDP	-5,2
Rozsah vzdělávání pracovníků	-5,9
Přízpůsobivost změnám	-7,0
Míra studujících (terciární vzdělávání)	-7,7

Pramen: KAM, World Bank 2004, vlastní výpočty.

3.3 ICT infrastruktura

V případě ICT infrastruktury (viz tabulka 5) je zřejmý výrazný rozdíl v pozici České republiky (i dalších tranzitivních zemí) při rozlišení komunikačních a informačních technologií.

Tabulka 5: Faktory ICT infrastruktury – pozice České republiky ve srovnání s Finskem

Investice do telekomunikací v % HDP	4,4
ICT výdaje v % HDP	3,2
Mobily na 1000 obyv.	0,2
Telefony na 1000 obyv.	-2,3
Televizory na 1000 obyv.	-2,3
Telefonní linky na 1000 obyv.	-3,2
Deníky na 1000 obyv.	-3,6
Náklady internetové komunikace	-4,0
Internetoví hostitelé na 10 tis. obyv.	-4,3
Počítače na 1000 obyv.	-4,8
e-government	-5,3
Internetoví uživatelé na 10 tis. obyv.	-6,2

Pramen: KAM, World Bank 2004, vlastní výpočty.

Vysoké investice do telekomunikací byly motivovány zejména výchozí zaostalostí tohoto sektoru a díky nim vykazuje Česká republika v této oblasti srovnatelné pozice s vyspělejšími zeměmi. Horší je zatím situace v případě informačních technologií jak z hlediska intenzity pasivního využití (vybavenost firem a domácností počítači, jejich připojení na internet), tak zejména z hlediska aktivní komercializace (např. počet firem s vlastní web stránkou). V této souvislosti je nutno upozornit, že nízká úroveň e-government omezuje možnosti snížení administrativních nákladů pro podniky při komunikaci s veřejnou správou.

3.4 Kvalita správy

Jak již bylo zmíněno, nejhůře je v rámci faktorů kvalitativní konkurenceschopnosti v České republice hodnocena kvalita správy a podnikového prostředí (viz tabulka 6), což se přímo i zprostředkovaně promítá do vyšších nákladů firemních aktivit (transakčních nákladů). Nízká kvalita správy rovněž nepříznivě ovlivňuje realizaci dlouhodobě zaměřených aktivit, která vyžaduje stabilní a předvídatelné prostředí. Takové aktivity zahrnují zejména investice do výzkumu a vývoje, do rozvoje kvality

lidských zdrojů, nových výrobních technologií a informačních systémů. Česká republika se dlouhodobě potýká zejména s nízkou kvalitou právního řádu (vymahatelnosti práva) a regulace finančních institucí a s problémem korupce.

Tabulka 6: Faktory kvality správy – pozice České republiky ve srovnání s Finskem

Tvorba hrubého kapitálu v % HDP	7,2
Obchod v % HDP	4,9
Místní konkurence	-1,3
Překážky obchodu	-1,7
Politická stabilita	-4,7
Bilance rozpočtu v % HDP	-5,7
Svoboda tisku	-5,7
Zdraví bank	-6,2
Kvalita regulace	-6,2
Efektivnost vlády	-6,4
Ochrana duševního vlastnictví	-6,7
Demokracie a zodpovědnost	-7,0
Právní řád	-7,2
Regulace finančních institucí	-7,8
Kontrola korupce	-8,3

Pramen: KAM, World Bank 2004, vlastní výpočty.

4. Shrnutí

Pozici České republiky z hlediska **faktorů znalostně založené konkurenceschopnosti** v rámci EU je nutno hodnotit jako průměrnou, v případě inovační výkonnosti a zejména kvality správy a podnikového prostředí jako podprůměrnou. Tato pozice je do značné míry průvodní charakteristikou přetrvávající ekonomické zaostalosti, z tranzitivních zemí je nicméně již příznivější pozice Estonska a Maďarska. Zaostávání tranzitivních zemí, ale i některých vyspělejších členů EU (z hlediska ekonomické úrovně) je však propastné vůči skupině s nejlepšími charakteristikami znalostně založené konkurenceschopnosti. S rozšířením EU lze očekávat spíše přetrvávání, v horším případě dokonce prohlubování kvalitativních rozdílů mezi členskými zeměmi. Pravděpodobnost tohoto nepříznivého vývoje se zvyšuje při nedostatečné či nevhodně zaměřené hospodářsko-politické podpoře.

Faktory kvalitativní konkurenceschopnosti jsou v případě České republiky hodnoceny nepříznivě zejména na mikroekonomické úrovni. Intenzita inovačních aktivit je nízká z hlediska vstupů i výstupů, což se projevuje v nízké technologické náročnosti ekonomických aktivit a zprostředkovaně i v nižší poptávce po kvalifikované pracovní síle. Technologická a kvalifikační náročnost ekonomických aktivit jsou úzce propojeny, což vyžaduje i odpovídající propojení souvisejících hospodářských politik ve formě komplexně pojaté inovační politiky.

Dosud v České republice v této oblasti převažuje spíše makroekonomický, resp. rezortní přístup bez propracované motivační složky ve vztahu ke klíčovému aktérům národního inovačního systému. Politické diskuze jsou vedeny spíše kolem potřeby zvýšení veřejných výdajů (při konfliktu s fiskálními omezeními) než kolem zvýšení efektivity jejich vynakládání. Kritérium efektivity a mikroekonomické hledisko je přitom nutno považovat za základní podmínku účinnosti hospodářsko-politické podpory konkurenceschopnosti.

Mikroekonomické hledisko a hledisko efektivity vyžaduje zohlednit motivační specifika různých typů ekonomických aktérů, jejich vazby a rovněž zohlednit interakci nabídky a poptávky kvalitativních faktorů konkurenceschopnosti. V neposlední řadě je nutno zohlednit i specifika úrovně rozvoje domácí znalostní základny se žádoucím důrazem na podporu technologického transferu, aplikovaného výzkumu a účasti v mezinárodních znalostních sítích.

Přímé zahraniční investice (problém vzniku duální ekonomiky)

Moderní ekonomiky jsou vzájemně provázané kapitálovými toky. Formy těchto toků nabývají podoby přímého zahraničního kapitálu (PZI), portfoliových a ostatních investic. PZI jsou jedním z ukazatelů vývoje světové ekonomiky a mají velký vliv na proces globalizace. Statistické sledování a vykazování údajů o PZI (jak toky, tak i stavy) je však velmi obtížné a představuje závažný problém i pro mezinárodní organizace. Nové členské země zaznamenaly výrazný příliv PZI v 90. letech, který pokračuje i v novém století, především v souvislosti s privatizací a restrukturalizací podniků v ekonomice. Podniky pod zahraniční kontrolou přinášejí řadu pozitiv, ale též možných problémů. Vykazují totiž výrazně odlišné výkonové charakteristiky oproti podnikům domácím, jež se velmi často do mezinárodních vazeb nezapojují. V zemích s vysokým podílem těchto podniků a za splnění určitých předpokladů existuje nebezpečí vzniku duální ekonomiky. V případě odchodu PZI ze země by tento fakt měl závažné důsledky pro ekonomiku.

1. Význam přímých zahraničních investic

Mezinárodní pohyb kapitálu se stal jedním z charakteristických znaků světové ekonomiky v druhé polovině minulého století. Jeho role se v souvislosti s pokračující dělbou práce mezi jednotlivými státy stává stále významnější a odráží se v narůstající interdependenci jednotlivých národních ekonomik. Jeho dopady jsou v jed-notlivých případech jak pozitivní, tak negativní. S těmi druhými jsme se mohli setkat v případě měnových krizí, které se vyskytovaly již v první polovině 80. let 20. století, ale především v 90. letech. To však byla zdůrazněna pouze jedna ze složek mezinárodního kapitálu, zpravidla v podobě ostatního kapitálu nebo portfoliového kapitálu, jenž je spojen s mezinárodními investičními fondy (a spekulanty). Jejich cílem je dosažení co nejvyššího výnosu, a proto využívají výnosné, ale též rizikové investiční příležitosti při spravování svých portfolií. Negativní stranou tohoto chování je nejen výrazný nárůst volatility kurzů aktiv obecně, snižující se možnost diverzifikace rizika portfolia, ale i projevy stádního chování investorů, šíření negativních důsledků na ostatní země apod.

Přímé zahraniční investice se ukazují být jak významným indikátorem ekonomického klimatu v mezinárodním prostředí, tak i charakteristikou globalizace (PZI mají důležitou úlohu, neboť odrážejí mezinárodní vztahy a jejich vývoj). Podporují obchodní výměnu mezi státy, vytvářejí a zesilují vztahy mezi ekonomikami. V řadě případů jsou zdrojem dodatečného kapitálu, který umožňuje provést restrukturalizaci v daném podniku a zvýšit jeho efektivnost. Mohou být též spojeny s transferem technologií, know-how. Ve svém důsledku tak mohou zlepšit nejen výkonnost daného podniku, ale i celé národní ekonomiky.

2. Metodologie – zachycení přímých zahraničních investic

Velkým problémem je způsob **sledování a statistického zjišťování údajů** o přímých zahraničních investicích (většinou neexistuje informační povinnost subjektů), kdy i světové instituce nejsou schopné poskytovat srovnatelné údaje za jednotlivé země světa. Proto časové řady nejsou zcela spolehlivé a jsou obtížně srovnatelné. Údaje o PZI primárně publikují národní centrální banky v části o platební bilanci. Pro mezinárodní srovnávání slouží údaje UNCTADu, OECD-EUROSTATu a IMF.

Přímé zahraniční investice jsou v platební bilanci po revizi manuálu mezinárodního měnového fondu sledovány samostatně v rámci finančního účtu. Člení se na: (1) vklady do základního kapitálu podniku (limitem je alespoň 10% podíl na základním jmění firmy). Takovýto podnik je poté v analýzách označován jako FIE (Foreign Investment Enterprise, podnik s PZI); (2) reinvestovaný zisk a (3) ostatní kapitál (např. pro účely vnitřní půjčky).

V řadě případů v minulosti jednotlivé země zdůrazňovaly odlišné charakteristiky nezbytné pro vymezení PZI (poskytnutí úvěru s nižším úročením, účast v procesu řízení firmy, dispozice s technickým informacemi atd.). Naopak **nezachycené jsou** jiné efektivní způsoby řízení podniku (tj. nikoliv kapitálové formy investování), např. franšíza, licence, manažerské kontrakty.

Odlišný pohled na podniky se zahraničním kapitálem vychází z národních účtů ESA 1995 (údaje využívá např. i OECD), kdy v případě nefinančních soukromých podniků je rozlišujícím kritériem alespoň 50% účast zahraničního kapitálu na základním jmění podniku. Ten je poté klasifikován jako podnik pod zahraniční kontrolou (tj. ovládaný nerezidentskou institucionální jednotkou).

Vývoj PZI je vhodné posuzovat nejen v absolutní částce, ale též v relativní podobě (v % ve vztahu k HDP nebo na obyvatele). Sledují se toky PZI (příliv do země, odliv do zahraničí, jejich saldo či obrat) nebo celková výše PZI k danému datu (kumulovaný stav PZI). Při mezinárodním srovnání se provádí přepočty na společnou měnu, neboť kurzové výkyvy silně ovlivňují výsledný ukazatel. Na změny stavů PZI působí i mimořádné vlivy. Příliv PZI je zaznamenán na finančním účtu platební bilance. Stavové veličiny aktiv a pasiv z PZI jsou součástí **investiční pozice**.

3. Relevantní charakteristiky spojené s PZI

Příliv PZI můžeme chápat jako příznivou charakteristiku především v méně rozvinutých zemích, kde je s nimi spojeno očekávání vzniku nových pracovních příležitostí, otevření přístupu na zahraniční trhy, přenosu vyspělejších technologií (technologický transfer), zavádění efektivnějších výrobních postupů atd. Tyto příznivé vlivy (spillovers) jsou silnější v případě hlubší integrace s hostitelskou ekonomikou, např. prostřednictvím vazeb s domácími dodavateli. Zůstanou-li pobočky zahraničních firem relativně izolovány od zbytku ekonomiky, dochází k vytvoření duální struktury v ekonomice. Zahraniční firmy jsou obvykle výkonnější oproti domácím (výrobní diferenciací, struktura pracovníků s vyšším podílem nevýrobních pracovníků, produktivita práce, vývozní a dovozní orientace, ziskové marže, investiční aktivita, intenzita VaV), v méně vyspělých zemích je zákonitě mezeza výkonnosti v neprospěch domácích firem větší než v zemích vyspělých.

V rozhodování investora o lokalizaci aktivit v dané zemi hrají roli **obecné a specifické** (zejména ekonomické) **faktory**. Mezi obecné faktory patří politický rámec (stabilita prostředí v širším smyslu, pravidla pro vstup a působení v zemi, obchodní a daňová politika atd.) a kvalita podnikatelského prostředí (existence podpory investic a PZI, institucionální a sociální prostředí apod.) včetně podpory podnikání (sehrává významnou úlohu ve většině lokalizačních rozhodnutí). Empirická verifikace faktorů je obtížná a tak není možné jednoznačně určit vliv faktorů na PZI, resp. působení opačné.

Druhá skupina faktorů odráží specifické cíle (motivy vstupu) PZI: a) **trh, resp. tržní podíl** (market-seeking), kde sledovanými charakteristikami jsou úroveň a růst důchodu subjektů, celkový vývoj a struktura trhu, možnost pronikání na další propojené (regionální) trhy, preference a místní zvyklosti; b) **zvýšení efektivnosti** (efficiency-seeking) s cílem optimalizovat výrobní, distribuční a transakční náklady, využít výhod v rámci integračních seskupení a c) **specifické zdroje** (asset-seeking) představující snahu o zabezpečení výrobních vstupů – kvalifikovaná (levná) pracovní síla, specifické suroviny pro výrobu, ale též patenty, know-how, specifické postupy, odbytové cesty.

Jiný pohled na PZI představuje způsob vstupu. Ten se může uskutečnit založením zcela nového podniku v dané zemi (greenfield investment), nebo vstupem do již existujícího podniku (brownfield investment), nebo rozšířením účasti (resp. získáním majoritního vlivu) investora ve stávajícím podniku. Významnou formou PZI představují přeshraniční fúze a akvizice (M&A). Vedle odvětví zpracovatelského průmyslu se rostoucí měrou realizují i ve službách (finančních, mediálních). Působením nadnárodních korporací (tj. produkce poboček zahraničních firem v hostitelské zemi) mohou být ekonomiky propojeny mnohem silněji než naznačuje rozsah samotných obchodních toků.

* Rozšířená verze příspěvku byla prezentována na mezinárodní konferenci Mezinárodní vztahy, Kaštel Mojmirovce, Slovensko, 1.-2. 12. 2005.

3.1 Pozitiva a negativa PZI

Zatímco před několika lety (zejména v období 2000–2002) byla otázka přímých zahraničních investic v ČR (a dalších středoevropských zemích) velmi diskutována, v současné době se řeší spíše obecné otázky globalizace. (potenciální pozitiva a negativa spojená s tímto typem investic a následně o diskuse o vlivu PZI na platební bilanci v případě vyšších fází lokalizace dané investice.) V současné době vyšla řada zajímavých studií zaměřených na toto téma je to např. analýza podniků pod zahraniční kontrolou (ČSÚ), širší studie OECD týkající se Slovenska.

Význam PZI v hostitelské ekonomice je charakterizován řadou dílčích ukazatelů, které jsou používány i pro hodnocení domácí ekonomické aktivity. Role PZI je potom odvozena od srovnání příslušných ukazatelů výkonnosti domácích firem pod zahraniční kontrolou (např. tvorba přidané hodnoty, vývozní intenzita, ziskovost), resp. je vyjádřena ve formě podílu na daném agregátu (např. podíl přidané hodnoty firem pod zahraniční kontrolou na celkové přidané hodnotě ekonomiky). Snahu o komplexní a mezinárodně srovnatelný přístup k posuzování úlohy PZI představují dva indexy publikované UNCTADem v rámci World Investment Report.

Efekty spojené s PZI jsou velmi rozmanité. Prosté členění na přímé a nepřímé efekty je nutno doplnit o aspekty krátkodobé a dlouhodobé. Příklad PZI do dané země je v první fázi (měsíců či roku) spojen s převážně pozitivními charakteristikami – investicemi do infrastruktury v dané lokalitě (ať již firmy samotné nebo v rámci přípravy pro její vstup), které vedou (u nových projektů) k růstu zaměstnanosti, vylepšuje se hospodaření veřejných financí při prodeji (privatizace), příliv kapitálu nedluhově financuje saldo běžného účtu. Další vývoj a jeho dopady na ekonomický růst a makroekonomické charakteristiky je však spojen s adaptabilitou národních firem a strategií firmy (možnost zapojení se do obchodních vztahů) v závislosti na typu odvětví firmy, kam vstupují (je-li výrazně efektivnější již před vstupem investora oproti jiným, rozdíl se může prohlubovat) atd.

Vliv PZI můžeme posuzovat z hlediska ekonomického růstu, zaměstnanosti a platební bilance. Dopad na ekonomický růst je možné odhadovat prostřednictvím kvantifikace technologického transferu spojeného s danou investicí. Jeho prostřednictvím může země dosahovat vyšších temp růstu (projeví se jak přímo v krátkém období v tempech HDP, tak i následně, tedy nepřímo v delším období v souhrnné produktivitě faktorů). Empirické ověřování je však velmi obtížné. Vliv na trh práce je spojen nejen s prostými změnami počtu zaměstnaných osob (počet pracovních míst), jenž ve svém výsledku může představovat čistý pokles, ale zejména se schopností přizpůsobit se strukturálním změnám doprovázejícím PZI. Podniky pod zahraniční kontrolou zpravidla poskytují vyšší odměny výrobním faktorům, což vede k dalším tlakům na trhu práce (přetahování kvalifikovaných pracovníků), ale může omezovat šíření technologického transferu (podle typu strategie firmy). Rigidity na trhu práce jsou klíčovými faktory, které ovlivňují výsledný efekt PZI.

Pro platební bilanci význam PZI spočívá v tom, že slouží k pokrytí části mezery mezi úsporami a investicemi. Tento rozdíl je kryt buď prostřednictvím dluhových prostředků nebo prostředků nedluhových. PZI jsou – alespoň ta část sloužící k investicím do základního kapitálu – považovány za nedluhové prostředky určené ke krytí tohoto deficitu. Doprovodným rysem je odlišnost HDP a HND v zemích s vyšším podílem PZI. Odlišnost v prvotních důchodů výrobních činitelů je významný ve většině zemí EU-10, ale i v Irsku.

3.2 Vybrané problémy spojené s PZI

Příliv PZI by mohl pomoci navést ekonomiku na růstovou dráhu (jako je tomu v ČR a v posledních letech v SR). Pokud se však neodrazí v ostatních firmách a sektorech, není ani tento faktor samospasitelný, resp. může být relativně nebezpečný. O tom, jak budou spojeny domácí a zahraniční firmy v hostitelské ekonomice do značné míry rozhoduje forma a motiv vstupu PZI (získání trhu, výrobní závod pro export apod.). V případě M&A je dokonce možné, že domácí firma ukončí vztahy s dodavateli a začne odebrat komodity od smluvních partnerů. Pokud se podaří domácí firmě získat zakázku pro pobočku nadnárodní firmy, existuje jistá pravděpodobnost, jestliže se osvědčí, že se bude moci podílet i na dodávkách pro ostatní části v zahraničí. Rizika tedy leží v úvodních fázích spolupráce (záleží na přizpůsobivosti dodavatele, jeho schopnosti garantovat kvalitu a další standardní požadavky). Pokud tomu tak není, může

docházet k zakládání nových podniků dodavatelů v lokalitě původní PZI (častý případ pro automobilový průmysl v ČR i v SR).

Vzhledem k procesům nominální (a reálné) konvergence bude v čase docházet ke sblížení nákladových podmínek v EU-10 se zbytkem EU, a proto pro dlouhodobé výsledky PZI je vhodné navázat dlouhodobé obchodní vazby. **Jednotlivé možnosti vztahu domácí firmy a PZI** jsou následující. První možnost představuje situaci, kdy se nepodaří navázat vzájemné kontrakty, existuje diference mezi oběma typy podniků a při snížení (odpadnutí) nákladové výhody podnik PZI odchází. Druhou možností jsou kontakty s nadnárodní firmou z důvodu omezenosti statků, které se nacházejí v hostitelské ekonomice. Další případ již představuje úspěšnou integraci domácích firem do nadnárodních vztahů. (Časem se sama může stát nadnárodní firmou.)

Některé firmy se soustřeďují na vysoce technologicky náročné postupy, jiné využívají nákladové výhody pracovní síly. Praktické zkušenosti prozatím ukazují, že se PZI na trhu práce příliš neprojevily a tak míra nezaměstnanosti (podle ILO) v SR zůstává v rámci EU na druhé nejvyšší úrovni po Polsku. Velký vliv na tuto skutečnost má zejména fakt, že podniky pod zahraniční kontrolou vykazují vyšší produktivitu práce než domácí podniky. Některá tradiční odvětví s významným podílem zaměstnanosti i přes příliv PZI (potravinářský, papírenský průmysl apod.), s převážně tradičními výrobními postupy a nepříliš vysokými kvalifikačními požadavky vykazují spíše stagnaci produktivity a zaostávají.

Existují však i negativní zkušenosti domácích podniků (zpracovatelského charakteru, prvovýrobců) s podniky pod zahraniční kontrolou, které se snaží využívat svou sílu. Možnost tlaku nadnárodních koncernů na domácí firmy existuje, neboť dodávky se většinou neprosadí na exportních trzích.

Velmi závažným problémem, který jsme v textu již zmínili, je nebezpečí vzniku duální ekonomiky. Abychom se jím mohli zabývat, musí existovat kritéria pro jeho určení, resp. hodnocení. Tak jako v jiných oblastech společenských (ekonomických) věd však jednoznačné vymezení, kdy se tento fenomén v národní ekonomice vyskytuje, není. Do jisté míry je tato skutečnost ovlivněna tím, že nedostupujeme dostatečným statistickým materiálem, jenž by dovolil provést relativně přesné vyhodnocení. Můžeme postupovat pomocí údajů z národního účetnictví jednotlivých zemí nebo se opírat o mezinárodní statistiky.

Nemalý vliv bude hrát i skutečnost, že PZI a jejich význam pro ekonomiku byl ještě před několika lety nevýznamný a v řadě zemí tomu tak je i v současnosti. Nabízí se tu paralela s měřením ekonomické výkonnosti, resp. problematikou reinvestovaného zisku, který byl rovněž zpočátku opomíjen a nyní je v centru pozornosti analytiků výzkumných institucí.

Pro přijímání nových technologií, postupů atd. musí existovat vůle a ochota pro jejich aplikaci. V řadě případů tomu tak není. Navíc se můžeme ptát, zda existuje přenos a transfer technologií, když víme, že všechna opatření jsou chráněna (firemní know-how) atd. Přenos se může uskutečnit v odvětvích jako je maloobchod, ubytovací kapacity, kde je to relativně snadné (tzv. learning by watching). Příkladem odlišným může být výběrová procedura v automobilce TPCA v Kolíně, která je založena na learning by doing.

Nabízí se logická otázka, zda bychom neměli podporovat podniky směřující do služeb v rámci vědeckotechnických parků než podniky orientované do podoby montážní linky. Podle CzechInvestu a agentury SARIO by měly být podporovány projekty v oblasti farmaceutického průmyslu, IT a VaV (nižší limity pro získání podpory). V řadě podniků jsou totiž místní oddělení V&V nahrazena zahraničními. Tyto investice by měly směřovat do odvětví high-tech, tj. odvětví s vysokou intenzitou VaV. V roce 2002 byl podle OECD v ČR jejich podíl 10,2 % a v SR 7,9 % (2001) na HPH ve zpracovatelském průmyslu. To však bude vyžadovat vhodnou vzdělanostní a kvalifikační strukturu pracovníků pro tato náročná odvětví, ale též místních firem, jež se budou chtít zapojit do obchodních vztahů. Navíc, aby šlo o skutečně high-tech odvětví, musí být stanovena závazná podmínka přímo ve smlouvě o podpoře (v praxi plní kvalifikační podmínky jen velmi málo podniků). V případě těchto PZI platí ještě více než dříve fakt, že bude-li výrazný rozdíl v technologii mezi oběma typy podniků nebo malá absorpční schopnost domácích podniků, přelévací efekt se nemusí dostavit – mezera by se neuzavírala a duální charakter by přetrvával.