

CES

CENTRUM EKONOMICKÝCH STUDIÍ VŠEM

20

ISSN 1801-1578 (elektronická verze)
ISSN 1801-6871 (tištěná verze)

vydání 20 / ročník 2006 / 7. 11. 2006

Bulletin CES VŠEM

V TOMTO VYDÁNÍ

Mezinárodní měnový fond – Výhled světové ekonomiky

Příspěvek vychází z IMF World Economic Outlook publikovaného v září 2006 a hodnotí současný a budoucí vývoj v hlavních regionech světa. Zvláštní pozornost je věnována rostoucímu významu asijských zemí ve světové ekonomice, vlivu finančních systémů na ekonomické cykly a cenám neenergetických surovin.

V. Spěváček, V. Žďárek (strana 1)

Zpráva o investicích (WIR)

Pravidelná publikace UNCTADu World Investment Report je věnována novému fenoménu ve světové ekonomice – rostoucí úloze přímých zahraničních investic, které pocházejí z rozvojových a transformujících se zemí.

V. Žďárek (strana 6)

Ekonomická migrace

Příspěvek se věnuje problematice ekonomické migrace. Vedle hodnocení celkového vývoje migrace v ČR a EU se zabývá strukturálními charakteristikami cizinců a jejich postavením na trhu práce.

A. Kadeřábková (strana 12)

Slovenská Systémová integrace 2006

Konference Systémová integrace 2006, jejímž organizátorem byla Slovenská spoločnosť pre Systémovú integráciu, je určitou obdobou české konference SI. Příspěvek informuje o zajímavých pohledech názorech na trendy na slovenském i českém ICT trhu, které Slovenská Systémová integrace přinesla.

J. Basl, J. Pour (strana 16)

Mezinárodní měnový fond – Výhled světové ekonomiky

Podzimní vydání Světového hospodářského výhledu (WEO) Mezinárodním měnovým fondem¹ poskytuje jako obvykle komplexní pohled na vývoj světové ekonomiky s prognózou vývoje na příští 2 roky a s doporučeními pro hospodářskou politiku. Navíc obsahuje analytické kapitoly, které hlouběji zkoumají aktuální problémy světové ekonomiky a mohou tak podpořit navrhovaná opatření. V posledním vydání WEO jde o tři kapitoly věnované rostoucímu významu asijských zemí, vlivu finančních systémů na hospodářský cyklus a růstu cen neenergetických surovin.

1. Růst světové ekonomiky

Růst světové ekonomiky vstoupil do čtvrtého roku expanze, v níž se průměrný roční růst HDP pohybuje kolem 5 %. Jde o nejsilnější expanzi od počátku 70. let. Pozoruhodné je to, že k vysokému růstu dochází i přes značný růst cen ropy a dalších surovin a přetrvávající globální nerovnováhu. I když růst americké ekonomiky zpomalil, díky značně rychlému růstu v asijských zemích (Čína, Indie), zemích vyvážejících ropu (OPEC, Rusko), ale i v rozvojových zemích, světový hrubý domácí produkt v roce 2005 vzrostl o 4,9 %. To je sice méně než v roce 2004 (5,3 %), nicméně ve srovnání s předcházejícími dekadami 70., 80. a 90. let jde o velmi výrazné zrychlení ekonomického růstu. Ten by měl pokračovat rychlým tempem i v roce 2006 a v roce 2007 se očekává pouze mírné zpomalení. IMF počítá s ročním tempem růstu HDP ve výši 5,1 % v roce 2006 a 4,9 % v roce 2007. Podzimní WEO v letech 2006 a 2007 dokonce předpokládá vyšší růst než ve svém jarním vydání. To se týká především asijských zemí, ale i EU.

Otázkou zůstává, zda prognóza IMF není příliš optimistická v situaci silně nejistých cen ropy a dalších surovin, politické nestability v některých regionech světa, probouzejícího se protekcionismu ve světovém obchodě a značné globální nerovnováhy. Opírá se o příznivý vývoj na finančních trzích a o pokračující přizpůsobivou makroekonomickou politiku. Ta však musí čelit rostoucímu nebezpečí inflace, které vede k růstu úrokových měr. Ty by právě mohly zbrzdit ekonomický růst. Základní slabiny světové ekonomiky zůstává rostoucí globální nerovnováha, která by měla být snížena změnou poptávky, a to nejen v zemích trpících značnými schodky běžného účtu platební bilance a tedy závislých na zahraničních zdrojích (především USA), ale i v zemích s přebytkem úspor nad investicemi (Japonsko, Čína, země vyvážející ropu). Tento proces by měl být podpořen pružnější kurzovou politikou. Existující rizika pro vývoj světové ekonomiky mohou zbrzdit ekonomický růst. Vyloučeny nejsou ani silnější turbulence.

Hospodářská politika by měla pomáhat příznivému vývoji světové ekonomiky. V tomto směru WEO uvádí potřebu zvýšení národních úspor včetně fiskální konsolidace v USA, nutnost výraznějšího pokroku ve strukturálních reformách v Evropě a Japonsku, podpory růstu domácí poptávky v rozvíjející se Asii spolu s pružnější kurzovou politikou a zvýšení výdajů v zemích vyvážejících ropu.

Ekonomický růst se bude podle projekce IMF v hlavních regionech světa značně lišit. Světový růst bude ovlivněn růstem americké ekonomiky, která sice zpomaluje, ale

má ve světové ekonomice největší váhu. Tahouny růstu se stávají rozvíjející se země jako je Čína a Indie, země vyvážející ropu a rozvojové země. To je také důvod, proč poslední WEO věnuje samostatnou kapitolu otázkám růstu produktivity práce v rozvíjejících se ekonomikách, zejména v Asii. Ekonomický růst v zemích Evropské unie by se měl urychlit a stát se tak vyváženější zejména ve vztahu k USA (viz tabulka 1).

Tabulka 1: Základní ukazatelé projekce IMF (roční růst v %)

	2004	2005	2006	2007
HDP – svět	5,3	4,9	5,1	4,9
USA	3,9	3,2	3,4	2,9
EU	2,4	1,8	2,8	2,4
Japonsko	2,3	2,6	2,7	2,1
Čína	10,1	10,2	10,0	10,0
Indie	8,0	8,5	8,3	7,3
Rusko	7,2	6,4	6,5	6,5
Světový obchod	10,6	7,4	8,9	7,6
Spotřebitelské ceny	2,0	2,3	2,6	2,3

Poznámka: Váha jednotlivých zemí ve světovém HDP je vypočtena pomocí parity kupní síly. V důsledku toho Čína, Indie a v posledních letech i další rozvojové země hrají vzhledem ke svému rychlému růstu stále větší úlohu ve vývoji světové ekonomiky. Růst světového HDP vypočtený na základě tržních kurzů by byl značně nižší než při výpočtu na základě PPP. Pramen: IMF World Economic Outlook, September 2006, s.2.

Růst americké ekonomiky dlouhodobě předstihoval růst v EU a Japonsku. V roce 2004 se HDP po revizi statistických údajů zvýšil o 3,9 % (původně o 4,2 %) a v roce 2005 o 3,2 % (jarní vydání WEO uvádělo 3,5 %). Růst americké ekonomiky se zpomalil, zejména v důsledku slabší spotřebitelské poptávky a záporného vlivu zahraničního obchodu. V roce 2006 se však očekává mírné zrychlení na 3,4 %. Základní nejistotou je trh nemovitostí (housing market). Ceny domů v posledních letech vyletěly vzhůru a příznivě působily na ekonomickou aktivitu, spotřebu, investiční výstavbu a zaměstnanost. Ceny domů však byly přemrštěné a v poslední době dochází k ochlazení. Snížení růstu reálných cen domů snižuje růst spotřeby a tedy i růst HDP. Trh nemovitostí hraje v americké ekonomice významnou úlohu a podle analýzy IMF může pokles reálného zhodnocení cen domů z 10 % na nulu snížit ekonomický růst až o 2 procentní body (po jednom roce). Podle posledních statistik se meziroční růst cen nového domu zpomalil z 11 % v září 2005 na 1,5 % v červenci 2006.

Relativně vysoký růst americké ekonomiky začíná být negativně ovlivňován i rostoucími inflačními tlaky v důsledku zmenšení volných kapacit a vysokých cen energie. Jádrová inflace (po vyloučení cen potravin a energie) vzrostla v období květen-červenec 2006 na 3,5 % (nejvyšší růst od poloviny roku 1995). K tomu přistupuje i růst jednotkových pracovních nákladů. V důsledku tohoto vývoje zvýšil Federal Reserve několikrát základní úrokovou míru na 5,25 % v červnu 2006 a další přitvzení měnové politiky se může očekávat.

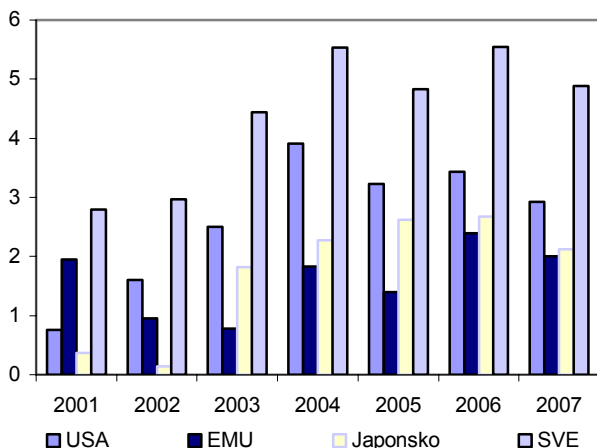
Dalším rizikovým faktorem vývoje americké ekonomiky zůstávají značné deficity veřejných financí a běžného účtu platební bilance. Deficit běžného účtu by měl v příštím roce dosáhnout 7 % HDP. Snížení deficitu vy-

¹ IMF: World Economic Outlook, September 2006.

žaduje zvýšení národních úspor cestou fiskální konsolidace a růstem soukromých úspor. Americká administrativa v tomto směru předpokládá snížení deficitu federálního rozpočtu na polovinu ve fiskálním roce 2008. Podpořit soukromé úspory by měly již zavedené zdravotní spořicí účty a nová penzijní legislativa.

Nejpomaleji rostoucím regionem zůstává **eurozóna**, třebaže v roce 2006 dochází k výraznějšímu zrychlení ekonomického růstu (viz obrázek 1). Reálný růst HDP v eurozóně v roce 2004 dosáhl 2,1 % a v roce 2005 pouze 1,3 %. V roce 2006 se očekává růst ve výši 2,4 % a v roce 2007 ve výši 2 %. Dosavadní vývoj v roce 2006 je příznivý, protože růst HDP se zrychlil ze 2,2 % v prvním čtvrtletí na 2,7 % ve druhém. Tahounem růstu se staly investice a zvýšila se i spotřebitelská poptávka. Růst výrazněji zesílil v Německu, Francii a Finsku. Německá ekonomika vytváří téměř třetinu HDP eurozóny (27,1 % v roce 2005) a značné zrychlení jejího růstu (z 0,9 % v roce 2005 na 2 % v roce 2006 podle projekce IMF) významně přispělo ke zrychlení ekonomického růstu eurozóny. Dosavadní vývoj v roce 2006 ukazuje, že růst by mohl být vyšší než 2 %. V roce 2007 se však očekává opět zpomalení růstu na 1,3 %. Na ně bude působit ochlazení konjunktury v USA, vyšší sazby Evropské centrální banky a chystané zvýšení sazby DPH ze 16 na 19 %. To ve svém důsledku utlumí poptávku domácností (soukromou spotřebu).

Obrázek 1: Tempa růstu reálného HDP (v %)



Poznámka: Rok 2006 a 2007 jsou předpovědi IMF.
 Pramen: IMF (2006), fig. 1.10.

Budoucí vývoj v eurozóně může být pozitivně ovlivněn zlepšeným očekáváním podnikatelů a investorů. Negativně může působit rychlá apreciacie eura, která by mohla ohrozit vývozy a vést ke znehodnocení dolarových aktiv. Určitý vliv bude mít i zpomalení americké ekonomiky. Spotřeba domácností by měla růst mírně dokud se nezlepší podmínky na trhu práce a neodezní záporný vliv růstu cen energií na reálné disponibilní důchody.

V minulé dekádě ekonomický růst v Evropě (EU-15) byl výrazně pomalejší než v USA. Růst produktivity práce v letech 1996-2005 v EU-15 byl zhruba poloviční ve srovnání s USA. To se týkalo většiny odvětví, ale zejména pak zpracovatelského průmyslu, finančních služeb a obchodu. Důvodem byla rozsáhlá regulace na trhu výrobců a práce, která omezila konkurenci a zbrzdila pohyb zdrojů mezi odvětvími. Ve Velké Británii, kde jsou reformy na trhu výrobců a práce pokročilejší, byl růst produktivity práce rychlejší.

Výzvou pro Evropu je zajistit, aby se současné cyklické zrychlení proměnilo v trvalou expanzi. To by zlepšilo

fiskální situaci a pomohlo řešit problém stárnutí obyvatelstva. Evropa tak čelí základnímu problému – jak zvýšit růst potenciálního produktu a růst zaměstnanosti v duchu Lisabonské strategie. To se neobejde bez reforem, zejména na trhu práce.

Hospodářský vývoj v **Japonsku** se stabilizuje a po relativně silném růstu HDP v prvním čtvrtletí 2006 (3,4 %) se tempo růstu zmírnilo na 2,5 % ve druhém čtvrtletí. To bylo způsobeno snížením zásob a značným poklesem veřejných investic. Tahounem růstu na straně poptávky se stala domácí poptávka. Soukromá spotřeba rostla mírně, avšak vysoká tempa růstu zaznamenaly soukromé investice podepřené vysokými zisky společností a obrátem ve vývoji úvěrů. Za celý rok 2006 se předpokládá růst HDP ve výši 2,7 % se zpomalením na 2 % v roce 2007. Růst by měl být založen na růstu domácí poptávky. Hlavní nejistotou zůstává vývoj vnějšího prostředí, především pak růst cen ropy, zpomalení americké ekonomiky a přílišná apreciacie jenu.

Pozitivním jevem je to, že po sedmi letech deflace spotřebitelské ceny začínají mírně růst a pro roky 2006 a 2007 se očekává nízká míra inflace. Centrální banka označila za cenovou stabilitu růst spotřebitelských cen mezi 0-2 %. To umožnilo Bank of Japan v červenci 2006 zvýšit základní úrokovou míru na 25 základních bodů. Ta byla od roku 2001 nulová. Riziko návratu do deflace se však nemůže vyloučit.

Hlavním makroekonomickým problémem Japonska zůstává udržitelnost veřejných financí. I přes pokrok v oblasti veřejných financí (v letech 2003-2005 byl rozpočtový schodek snížen o 3 procentní body a v roce 2005 činil 5,3 % HDP) pokračuje růst veřejného dluhu, který patří k nejvyšším ve vyspělých zemích. Hrubý a čistý veřejný dluh dosáhl 180, respektive 90 % HDP. Fiskální politika plánuje dosáhnout kladné primární saldo rozpočtu ve fiskálním roce 2011. Podle projekce IMF však to nebude stačit ke stabilizaci čistého vládního dluhu. Zatímco současná opatření se zaměřují na výdajovou stranu, budou nezbytné i změny na straně příjmů (zvýšení spotřebních daní a rozšíření základny důchodových daní). Rozpočtové reformy však musí být doplněny širším reformním úsilím směřujícím ke zvýšení produktivity práce.

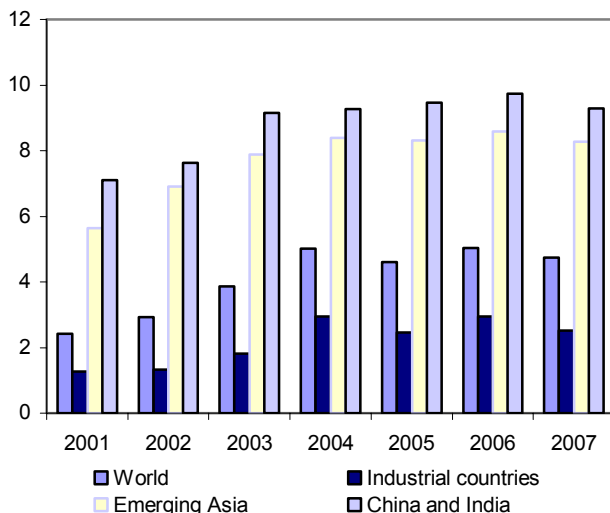
Rozvíjející se Asie (Emerging Asia) se stává nejdynamičtějším regionem světa s průměrným ročním růstem převyšujícím 8 % (viz obrázek 2). Tento růst by měl pokračovat i v letech 2006 a 2007. Nejrychleji rostoucí zemí je Čína, kde roční růst převyšuje 10 % (ve druhém čtvrtletí 2006 se HDP dokonce zvýšil o 11,3 %). Podle časopisu Economist souhrnná výroba rozvíjejících se zemí dosáhla celé poloviny světového HDP (měřeno v paritě kupní síly) a tyto země se staly tahounem růstu světové ekonomiky. Začínají silně ovlivňovat i vývoj vyspělých zemí. To byly zřejmě důvody, proč se v posledním WEO asijskému regionu² věnuje samostatná kapitola.

Reálný důchod na hlavu v Asii vzrostl sedmkrát v období mezi rokem 1950 a 2005 a důchodová mezera k USA se výrazně zmenšila. Počet obyvatelstva žijící v extrémní chudobě se dramaticky snížil. Úspěch Asie kontrastuje se selháním Latinské Ameriky o ostatních rozvojových zemí přiblížit se úrovni vyspělých zemí. Nicméně Asie je značně

² IMF vymezuje Asii jako souhrn několika subregionů: Japonsko, nově industrializované ekonomiky (Hongkong, Singapur, Korea a Tchaj-wan), ASEAN-4 (Indonésie, Malajsie, Filipíny a Thajsko), Čína, Indie a ostatní Asie. Rozvíjející se Asie obsahuje všechny výše uvedené země mimo Japonska a nově industrializovaných zemí.

heterogenní a důchod na hlavu se pohybuje od 2000 USD v Bangladéši k 33000 USD v Singapuru.

Obrázek 2: Tempa růstu reálného HDP (v %)



Poznámka: Rok 2006 a 2007 jsou předpovědi IMF.
Pramen: IMF (2006), fig. 1.10.

Celkově kapitola o Asii dochází k závěru, že obdivuhodný růst odrážel silný růst souhrnné produktivity faktorů a rychlou akumulaci fyzického a lidského kapitálu. To bylo podepřeno příznivým institucionálním prostředím a pří-
působivou politikou. Oceňuje se především větší otevřenost obchodu, makroekonomická stabilita, finanční vývoj a v řadě případů i úspěchy ve vzdělání. Prognóza budoucího vývoje předpokládá pokračování rychlého růstu, další konvergenci k ekonomické úrovni vyspělých zemí a odstranění chudoby. To za předpokladu, že hospodářská politika a institucionální kvalita podpoří rychlý růst produktivity práce a usnadní přesun zdrojů ze zemědělství do průmyslu a služeb.

Zpráva IMF hodnotí ekonomickou situaci v jednotlivých regionech světa, včetně rozvíjející se Evropy (**emerging Europe**), kam patří i Česká republika. Tento region zahrnující Turecko, pobaltské republiky, střední Evropu a jižní a jihovýchodní Evropu, je charakteristický vysokým tempem růstu. Růst HDP v tomto regionu činil 5,5 % v roce 2005. Růst domácí poptávky podporovaný přílivem zahraničního kapitálu a rostoucími úvěry, se stal hlavním tahounem růstu. Růst byl velmi dynamický v pobaltských státech a Turecku. Významně se zrychlil i v České republice a na Slovensku. Tempo pohybující se nad 5 % by se mělo udržet i v letech 2006 a 2007. Základním problémem tohoto regionu je vysoký deficit běžného účtu platební bilance převyšující za celý region 5 % HDP. V roce 2006 by tento deficit měl dosáhnout 5,7 % HDP. Pouze v České republice, Polsku a Slovinsku jsou deficity relativně nízké. Rizika budoucího růstu jsou spojena se značnou závislostí na zahraničních úsporách, jejichž příliv by mohl zeslábnout v případě změn na mezinárodních finančních trzích. Doporučovaná opatření se týkají fiskální konsolidace, zlepšení regulativního rámce ve vztahu k finančnímu sektoru, zpřísnění monetární politiky v důsledku narůstání inflačních tlaků, snížení nepružnosti na trhu práce a institucionálních reforem.

Zpráva IMF se zmiňuje i o problému nových členských zemí EU, které čeká přijetí eura a s ním spojený proces makroekonomické konvergence. Tento proces nejdříve pokročil v pěti zemích, které vstoupily do tzv. Evropského kurzového mechanismu (ERM II) a omezily pohyby kursu jejich měn vůči euru (Slovinsko, Litva, Estonsko, Lotyšsko

a Slovensko). Slovinsko se stane členem eurozóny od ledna 2007. Vážným problémem zůstává plnění inflačního kritéria (1,5 procentního bodu nad průměrem tří zemí EU s nejnižší inflací). Tento cíl se může obtížně plnit při omezené nominální flexibilitě kurzu a tlakům na reálnou apreciaci, která se opírá o vyšší míru inflace než mají její obchodní partneři. Reálná apreciacie je dána působením Balassa-Samuelsonova efektu, rychlého růstu domácí poptávky a značného přílivu kapitálu.

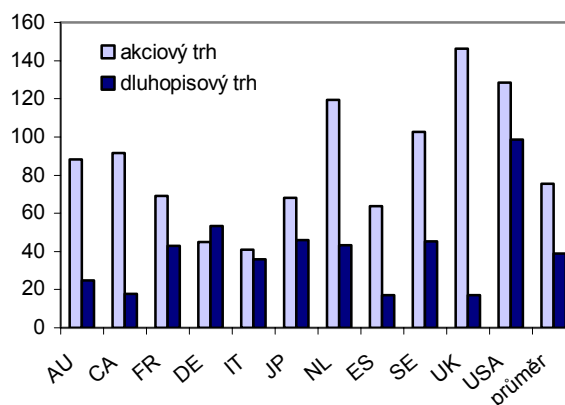
Údaje publikované za **Českou republiku** ukazují urychlení ekonomického růstu na 6,1 % v roce 2005 s předpovědí zhruba stejného tempa růstu HDP v roce 2006 (6 %) a zpomalení na 4,8 % v roce 2007. Podle projekce IMF by se míra inflace měla zvýšit z 1,8 % v roce 2005 na 2,9 % v roce 2006 a 3,3 % v roce 2007. Schodek běžného účtu platební bilance se výrazně snížil v roce 2005 na 2,1 % HDP (ze 6 % HDP v roce 2004) a měl by zůstat na relativně nízké úrovni i v roce 2006 a 2007 (1,9 % a 1,6 %).

2. Finanční systémy a jejich vliv na ekonomický cyklus

Změny ve vývoji světové ekonomiky se dotkly i jejího finančního systému. Tradiční finanční zprostředkovatelé (banky, spořitelny) ustupují ze svým pozic (tzv. proces disintermediatizace), což na jedné straně vede k obtížím měnové politiky centrální banky (sledující cíl měnové, cenové či kurzové stability) a na straně druhé otevírá nové možnosti spotřebitelům (domácnostem), firmám a veřejnému sektoru. Jedná se přitom jak o změny poptávky jednotlivých subjektů, tak nabídky finančních institucí.

Rozvoj moderních finančních nástrojů a způsobů oceňování (díky ICT) a proces deregulace vede k rozmachu využívání dříve obtížně představitelných možností. Tradiční role subjektů finančního systému se tím dále proměňuje. Podniky nejsou odkázány jen na zdroje poskytované bankami, ale mohou přímo vstupovat na finanční trhy (emise akcií, obligací), což snižuje náklady na získání kapitálu.³ Rovněž domácnosti získávají větší přístup ke zdrojům financování svých potřeb (spotřebitelské, hypoteční úvěry apod.) a rovněž k umístování volných prostředků.⁴

Obrázek 3: Kapitalizace akciového a dluhopisového trhu, průměr let 1995–2004 (v % HDP)



Pramen: IMF (2006), fig. 4.1.

³ Ať již přímo ve srovnání s úvěrem, nebo nepřímo prostřednictvím samotného faktu existence více zdrojů financování, které vede k poklesu nákladů na tradiční bankovní úvěr.

⁴ Rovněž banky mohou lépe pracovat se svými aktivy a pasivy, např. prostřednictvím různých derivátů, které pomáhají diverzifikovat rizika, sekuritizace pasiv atd.

I přes tyto uvedené skutečnosti existují výrazné rozdíly mezi zeměmi z hlediska používaných nástrojů financování podniků, významu pojišťoven, penzijních fondů a dalších finančních institucí (příkladem může být hodnota tržní kapitalizace akcií na burze v relaci k HDP – přes 146 % ve Velké Británii či necelých 41 % v Itálii, nebo význam bankovních a nebankovních institucí na vkladech a úvěrech, viz obrázek 3).

Vzhledem k poměrně velké rozdílnosti mezi zeměmi (a to uvažujeme v zásadě jen vyspělé země) budou existovat i rozdíly v reakci ekonomiky na vývoj cen akcií, nemovitostí (vzestup či jejich pokles) a tedy i možnosti stabilizačních politik. Rozvinutější systém dokáže lépe reagovat na případné cyklické pohyby a následně odolávat krizovým situacím.

Studie IMF se nejprve zaměřila na otázku vývoje finančního systému a zda došlo k jeho změně. Existuje mnoho přístupů k tomuto problému. Jedním z nich je rozlišování tzv. arm's length transakce, kdy banka a její klient nedisponují specifickými informacemi o sobě (žádná strana nemá informační výhodu) od klasických bankovních transakcí, kdy banky disponují informacemi o klientech. IMF vytváří speciální finanční index zahrnující vliv zapojení bank do finančních transakcí a úlohu nefinančních institucí a roli finančních trhů.⁵ Vezmeme-li jednotlivé složky, je zřetelný ústup bank a jejich postavení v rámci finančního systému (příkladem mohou být zejména USA). Nebankovní systémy v řadě zemí přebírají úlohy tradičních bankovních domů, ale v řadě případů se s nimi spojují do finančních skupin, které představují finanční supermarket. Finanční trhy jsou díky procesům harmonizace regulace a vlivem globalizace v řadě zemí na velmi podobné úrovni a případná národní specifika postupně přestávají hrát významnou roli.

Nejvýrazněji se hodnota finančního indexu odráží v případě hypotečního trhu (kdy efektivnější řízení rizik vede ke snazší dostupnosti hypoték, delší doby jejich splatnosti, výši záruk apod.) a jeho sekuritizaci (až 60 % v USA, ale méně než 5 % v Francii či Německu) a následně v možnostech domácností financovat spotřebu během ekonomického cyklu (měnící se výše disponibilního příjmu).

Následně se sledují dopady finančního systému na chování domácností, firem a toky mezinárodního kapitálu. V případě domácností nižší kolísání soukromé spotřeby snižuje díky jejímu podílu na HDP i celkovou volatilitu HDP. Na straně druhé však vede vyšší hodnota aktiv v portfoliu domácností k nárůstu citlivosti příjmů domácností na kolísání cen aktiv (bubliny na trzích) s následnými dopady na poptávku domácností.

Rovněž pro firmy existuje příznivější prostředí s více možnostmi pro financování jejich potřeb během cyklu, procesu restrukturalizace, vstupu na nové trhy apod., protože nejsou odkázány pouze na tradiční bankovní systém nebo kapitálové trhy.⁶ Alternativní způsoby financování mohou rovněž omezovat tradiční vysoké kolísání investic (a tak následně i HDP).

Finanční toky jsou ovlivněny investičními možnostmi, riziky a řadou dalších (mimoekonomických) faktorů. S tím, jak se mění finanční systém v dané zemi, nabízejí se nové investiční příležitosti, které mohou vyhovovat

zahraničním investorům. To vede k přílivu kapitálu (s odpovídajícími dopady na běžný účet platební bilance), který tak může nahrazovat chybějící domácí zdroje, resp. poskytovat prostředky tam, kde domácí investoři nedisponují odpovídajícím know-how apod. (příklady je možné nalézt v USA či Velké Británii).⁷ Výsledky je však nutno brát s ohledem na výběr sledovaných zemí, poměrně krátké řady údajů a s vědomím existence možných dalších vlivů.

Podíváme-li se i na očekávaný vývoj, díky pokračujícímu rozvoji ICT, deregulaci, globalizaci, harmonizaci pravidel apod., je možné předpokládat další rozvoj moderních způsobů financování a oslabování tradičních schémat. Penzijní reformy v řadě zemí světa jen dále prohloubí proces disintermediatizace, s dopady na velikost, hloubku a šířku finančních trhů. Zároveň budou stále více ovlivňovat chování a rozhodování domácností. Ani podniková sféra nemůže zůstat bez odpovídajících změn vedoucích k vyšší pružnosti firem, využívání nových růstových (ziskových) příležitostí, a restrukturalizaci činností.⁸ Na tento vývoj by odpovídajícím způsobem měly reagovat i příslušní národní, resp. nadnárodní regulátoři a veřejná správa, aby podporovaly pozitivní tendence při omezování rizik a udržování potřebné stability, která je žádoucí pro zdravý vývoj ekonomiky.

3. Vývoj na trhu neenergetických komodit

Vývoj na trhu neenergetických surovin často stojí stranou pozornosti, třebaže ceny neenergetických surovin zaznamenaly v posledních letech výrazný růst a jejich podíl na světovém obchodu se přibližně zdvojnásobil. Růst cen kovů v reálném vyjádření (deflovaný růstem spotřebitelských cen v USA) překonal i růst cen ropy (ceny kovů vykázaly reálný růst v červenci 2006 proti roku 2002 o 180 %, ropa o 157 %, potraviny a nezpracované zemědělské produkty pouze o 20 %, resp. 4 %, viz obrázek 4). V roce 2006 růst cen kovů zesílil (za 9 měsíců se ceny kovů zvýšily téměř o jednu čtvrtinu), zatímco růst cen ropy a zemního plynu zpomalil (za stejné období vzrostly o 5,2 %). Ceny neenergetických surovin jsou významným zdrojem příjmů pro řadu států (většinou v zemích s nízkým důchodem per capita ve střední Africe a především v jižní Americe), které řeší otázky, jak tyto zdroje efektivně použít a jak stávající úroveň co nejdéle udržet.⁹ Na druhé straně rostoucí ceny surovin silně zatěžují obchodní bilanci a běžný účet platební bilance v zemích jejich dovozců.

I přes nárůst v posledních letech jsou v reálném vyjádření ceny neenergetických surovin stále na nižší úrovni než historická maxima z minulosti. To bylo způsobeno téměř padesátiletým rychlejším růstem spotřebitelských cen před růstem cen neenergetických surovin. Průměrné tempo růstu cen v reálném vyjádření v posledních pěti desetiletích klesalo o 1,6 % ročně, a to především díky technologickému pokroku v zemědělství a dobývání. Tento vývoj trval až do počátku 90. let (viz obrázek 5). Meziroční ceny těchto komodit jsou ovlivněny řadou faktorů (počasí, přírodní katastrofy, objevy nových nalezišť či prostým faktem existence technologické inovace). Mimo kovů, které vykazují výrazné kolísání i v průběhu desetiletých period (vliv ekonomického

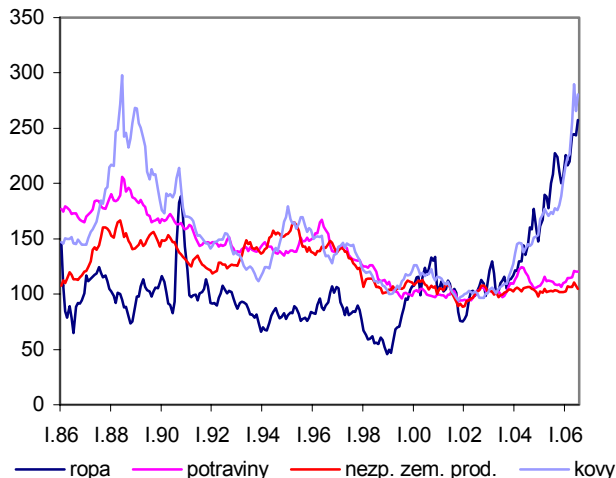
⁷ Důvody však mohou být spojeny i daňovými, účetními a jinými pravidly a snahou o jejich obcházení.

⁸ Samotné procesy finančních inovací vedou ke snížení zranitelnosti během ekonomického cyklu, neboť se otvírají nové možnosti jak pro zadlužené podniky, tak pro jejich věřitele. Příkladem může být chování amerických firem po splasknutí bubliny v roce 2000.

⁹ Oproti energetickým surovinám je situace v některých případech příznivější (dřevo, potraviny), než je tomu u tzv. neobnovitelných zdrojů.

cyklu), jsou ceny potravin a zemědělských produktů od dekády 1971–1980 relativně stabilní.¹⁰

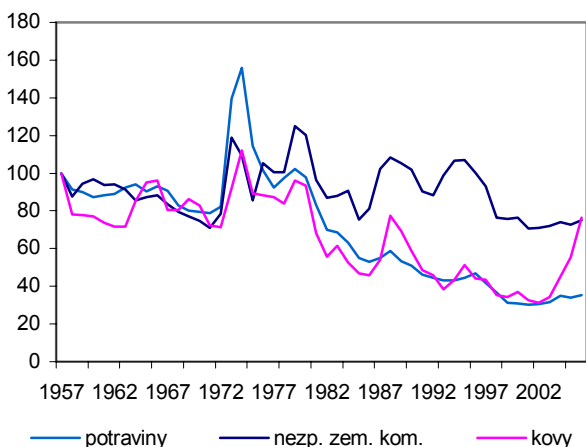
Obrázek 4: Vývoj cen komodit (rok 2002 = 100)



Poznámka: Deflováno US CPI.
Pramen: IMF (2006), fig. 5.5.

Hlavním důvodem růstu cen je poptávka po komoditách v asijských zemích (především v dynamicky se rozvíjející Číně, jež převyšuje její podíl na světovém HDP v PPP), která je již po řadu let hlavním faktorem ovlivňujícím především ceny kovů (obrázek 6). Na základě historických analogií se dá předpokládat postupný pokles spotřeby těchto surovin po dosažení jisté střední úrovně vyspělosti čínské ekonomiky (15–20 tis. PPP USD, aktuálně 6,4 tis. PPP USD). Ta prozatím (podle IMF) sleduje proces industrializace podobně jako Japonsko a Korea, avšak s vyšším podílem zpracovatelského průmyslu. Zda a za jak dlouho se uváděná skutečnost stane realitou je však prozatím otázkou. Vzhledem k velikosti a struktuře ekonomiky, je docela dobře možné, že i po dosažení vyšší úrovně vyspělosti Čína zůstane atypickou ekonomikou s vyšším podílem zpracovatelského průmyslu.¹¹

Obrázek 5: Komoditní index IMF (1957 = 100)



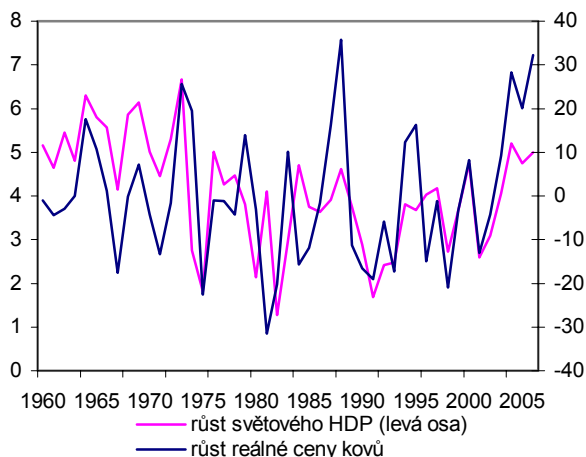
Poznámka: Deflováno US CPI.
Pramen: IMF (2006), fig. 5.2.

¹⁰ A byly jedním z faktorů, který ovlivnil růst cen ve světových ekonomikách v 90. letech a na přelomu století.

¹¹ Naproti tomu Indie vykazuje nízký podíl průmyslu a hlavní dynamika pochází ze sektoru služeb. Jaké bude skutečné rozložení světové výroby bude rovněž záviset na vývoji komparativních výhod v jednotlivých ekonomikách, které budou soutěžit s čínskou ekonomikou. Dosažení shodných úspor z rozsahu však při stávajících technologiích nebude jednoduché.

Růst poptávky na trzích potravin a zemědělských komodit je méně zřetelný i přes růst u některých komodit odrážející růst životní úrovně (maso, ovoce) v zemích s nižší úrovní důchodu per capita.

Obrázek 6: Tempa růstu reálné ceny kovů a světového HDP v období 1960 – 2006



Pramen: IMF (2006), fig. 5.4.

Základní otázkou, která je se současným stavem spojena, je otázka dalšího vývoje cen neenergetických komodit. Předvídání je velmi obtížné, neboť na vývoj cen působí mnoho faktorů, mimo jiné i vývoj na finančních trzích, zejména investice do komodit v rámci diverzifikace portfolií. To ve svém důsledku vede jak k růstu volatility cen, tak k nebezpečí vzniku spekulativních bublin na trzích.¹² Hlavním faktorem ovlivňujícím růst cen zůstane i nadále poptávka po jednotlivých komoditách, nedojde-li ke změnám produkčních technologií a výrobních nákladů. IMF ve svém výhledu uvažuje model, který by sladil poptávku a nabídku po komoditách.¹³ Tyto simulace ukazují spíše na postupný pokles cen v horizontu do roku 2010. V případě potravin a nezpracovaných zemědělských komodit je situace obdobná, i když jejich ceny závisí v ještě vyšší míře na vývoji cen vstupů (a rozsahu podpor poskytovaných státem). Stávající vysoké ceny energetických komodit a z nich odvozených produktů tak budou v zemědělském sektoru ovlivňovat cenový vývoj po několik příštích let.

Celkově poslední obsáhlá zpráva IMF o stavu světové ekonomiky vyznívá příznivě, protože růst světové ekonomiky je stále vysoký. Věnuje se i relativně novým jevům světové ekonomiky, jako je fenomén rychle rostoucích asijských zemí, význam finančních systémů a prudký růst cen neenergetických surovin, zejména kovů, který ve srovnání s růstem cen ropy zůstával stranou pozornosti. Rizikovými faktory budoucího vývoje zůstávají vysoké ceny ropy, zemního plynu a dalších surovin, globální makroekonomická nerovnováha a značné rozdíly ve vývoji jednotlivých zemí. IMF předpokládá mírné ochlazení světové konjunktury, ale nepočítá se silnými otřesy světové ekonomiky (i když ani ty nelze vyloučit).

¹² Příkladem může být trh ropy a ropných derivátů, který v roce 2006 zaznamenal značně kolísající ceny, kdy cena ropy v některých týdnech dokonce klesala.

¹³ Úspěšnost modelu je ovlivněna řadou faktorů, které jsou chápány jako exogenní. Neapanuje zde sice taková nejistota jako je tomu v případě predikcí měnových kurzů, ale i tak je budoucí vývoj velmi nejistý, především vlivem nárůstu obchodování s komoditami jako prostředkem investování a nikoliv primárně pro účel, kterému slouží.

Zpráva o investicích (WIR)

Každoročně publikovaná zpráva Komise pro obchod Spojených národů (UNCTAD) **World Investment Report 2006** (WIR 06) s názvem *PZI from Developing and Transition Economies: Implications for Development* se primárně zaměřila na nový fenomén v současné světové ekonomice, a to vývoj přímých zahraničních investic (PZI), které jsou vytvářeny rozvojovými a transformujícími se ekonomikami.

Publikace je rozdělena do dvou hlavní částí: prvá část (**Another year of FDI growth**) se věnuje globálním tendencím a regionálnímu vývoji. Část druhá (**FDI from developing and transition economies: implications for development**) se zabývá příčinami, zdroji a politikami ovlivňujícími pohyb PZI.

1. Základní tendence ve světě v uplynulém roce

Rok 2005 představoval třetí rok, kdy došlo k vzestupu toků PZI ve světové ekonomice (o 29% na 916 mld. USD, po nárůstu o 27% v roce 2004), a to po prudkém poklesu v roce 2001 a 2002. I přesto je celkový objem PZI přibližně o třetinu nižší než v rekordní roce 2000. Mezi hlavní faktory je možné zařadit růst investic v rozvojových zemích a nárůst hodnotového objemu transakcí typu *mergers and acquisitions* (M&A).¹ Pro doložení významu PZI ve světové ekonomice poslouží vybrané údaje z tabulky 1.

Tabulka 1: Vybrané ukazatele PZI a mezinárodní produkce 1982–2005

	Mld. USD (b.c.)		
	1982	1990	2005
PZI přílivy	59	202	916
PZI odlivy	28	230	779
PZI stav (z přílivů)	647	1 789	10 130
PZI stav (z odlivů)	600	1 791	10 672
Fúze a akvizice (přeshraniční)	..	151	716
Tržby zahraničních poboček	2 620	6 045	22 171
Hrubý produkt zahran. poboček	646	1 481	4517
Celková aktiva zahran. poboček	2 108	5 956	45 564
Vývoz zahraničních poboček	647	1 366	4214
Zaměstn. v zahr. poboček (v tis.)	19 537	24 551	62 095
Hrubý domácí produkt	10 899	21 898	44 674
Tvorba hrubého fixního kapitálu	2 397	4 925	9 420
Vývoz zboží a služeb	2 247	4 261	12 641

Poznámka: Rok 2005 je odhad.
 Pramen: UNCTAD (2006), s. 9.

Pohyb PZI v roce 2005 byl ovlivněn makroekonomickými faktory (pokračující robustní růst světové ekonomiky), mikroekonomickými faktory (dodatečné zdroje plynoucí do investičních společností umožnily růst jejich zahraničních investic) a v neposlední řadě institucionálními faktory (příznivá situace na finančních trzích podporovala vývoj M&A). Většina změn regulujících prostředí pro PZI byla příznivá, s důrazem na liberalizaci prostředí v dané zemi nebo ochranu zahraničních investorů. Tomuto trendu se vymykají některé země Latinské Ameriky (Venezuela, Chile, Argentina),

¹ V roce 2005 bylo uskutečněno 141 M&A s hodnotou nad 1 mld. USD (meziročně 89 % růst), s podílem 2,3 % na celkových M&A, avšak z celkové hodnoty M&A za rok 2005 454,2 mld.USD tvořily 63,4 %, což je srovnatelné s obdobím boomu 1999–2000.

kde došlo naopak k řadě opatření v neprospěch zahraničních investorů.

Z teritoriálního hlediska má významné postavení Evropská unie (Německo, Nizozemí a Velká Británie), podíl USA, Francie, Kanady a Nizozemska na celkovém objemu PZI ve vyspělých zemích dosáhl 75 %. Po výrazném nárůstu v roce 2004 (57%) i v roce 2005 pokračovalo posilování postavení rozvojových zemí (růst o 22 %, 334 mld. USD, tj. 37 % celkového objemu), a to nejen jako příjemců, ale i jako investorů (viz dále).

Mezi **hlavní tendence ovlivňující toky PZI** v posledních desetiletích je možné zařadit především:

- v rámci USA, EU a Japonsko, jejichž podíl představuje 60-70 % na světových tocích i stavech PZI se mění vzájemné postavení (postupný pokles podílu USA a Japonska, nárůstu podílu EU i díky novým členským zemím);
- rozvojové země (nárůst podílu z 20 % na konci 70. let na 35 % za léta 2003–2005 při výrazné diferenciaci (trvalý pokles podílu Afriky, růst významu asijských zemí díky Číně, ústup zemí jižní Ameriky z pozic let 70. a 80. let);
- jižní a jihovýchodní Evropa a země SNS i přes stále nízké absolutní objemy vykazuje výraznou dynamiku PZI od 90. let (s výrazným podílem Ruska);
- změna postavení rozvojových zemí (od role málo významných příjemců PZI² až do současné situace, kdy začínají hrát důležitou roli v procesu investování v jiných rozvojových i vyspělých zemích, a to v souladu s růstem jejich významu na světovém produktu a obchodu³);
- pokles významu primárního sektoru a zpracovatelského sektoru a růst významu služeb (v posledním roce se však trend pozměnil a výrazný vzestup zaznamenal primární sektor – a zvláště oblast dobývání, díky růstu cen ropy).

V souvislosti s rozvojem PZI a novými způsoby investování se mezinárodní instituce dostávají do **problémů se sledováním údajů o PZI**.⁴ PZI byly spojeny s příchodem kapitálu, u kterého se očekávalo, že se pozitivně projeví v domácí ekonomice (a na běžném účtu platební bilance). Někdy jsou však PZI financovány z prostředků samotné ekonomiky (round-tripping) nebo jsou především určeny pro investice v jiné zemi (trans-shipping), obdobně je i využívání off-shore center, daňových rájů, či SPE (special purpose vehicle), které často investují bez dopadu na produkční kapacitu hostitelské ekonomiky a naopak mohou sloužit k zpětnému financování země odkud kapitál pochází (z důvodů daňových, investičních apod.).⁵ To vede k přecenění nebo naopak podcenění PZI (zejména v zemích rozvojových s méně dokonalou statistikou, kde se často PZI směřující v malých absolutních částkách do

² Stav PZI v těchto zemích v roce 1980 činil 72 mld. USD, v roce 1990 149 mld. USD, za rok 2005 to již bylo přes 1 bil. USD.

³ Podle údajů produkce v paritě kupní síly za rok 2005 je jejich podíl na světovém výstupu přes 50 % (v tržních kurzech jen 25 %) a podíl na světovém exportu přes 40 %, přičemž vlastní přibližně 2/3 světových devizových rezerv. Za těmito čísly je nutné vidět především růst významu ekonomik Číny a Indie.

⁴ Tato skutečnost není nikterak nová, již v rámci zprávy za rok 2005 byly některé problémové aspekty zmíněny.

⁵ Příklady transakcí typu *round-tripping* je možné najít zejména v Číně (přes Hongkong), odhady těchto investic jsou od 25 % až k 50%, v menší míře ale obdobně je tomu v Rusku a dalších zemích s výraznými podporami pro PZI. V případě operací typu *trans-shipping* jsou odhady pro vyspělé země okolo čtvrtiny až třetiny nově příchodících PZI, v Lucembursku až 95 %.

sektoru služeb nebo domácí PZI ani nesledují) a následných odhadů pro hostitelskou ekonomiku. Na tyto způsoby financování reaguje i připravovaná revize manuálu IMF (5th Balance of Payments), resp. OECD (Benchmark Definition of PZI), která je plánována na rok 2008. Investice v podobě M&A totiž velmi často končí po převodu vlastnictví bez vlastního dopadu na kapitál v dané zemi.

Obdobný problém nastává v souvislosti s investicemi různých typů fondů kolektivního investování. Jejich investice mohou být rozdílného charakteru z časového hlediska, i když jsou zachyceny jako portfoliové investice nebo PZI.⁶ I když jsou tyto fondy zastoupeny v anglosaských zemích, kde také převážně investují, postupně se objevují i v dalších částech světa a dá se očekávat jejich stále vyšší podíl na investicích i v těchto oblastech (např. některých asijských ekonomikách).⁷ Výše uvedené problémy ve svém důsledku vedou k nutnosti určité obezřetnosti při interpretaci údajů o PZI získaných z platebních bilancí jednotlivých zemí a měly by být doplňovány a validovány s ohledem na další zdroje dat typu informací o M&A, na nové a na rozšíření stávajících investic a na aktivity poboček zahraničních společností.

Pro dokreslení obrázku ohledně procesu globalizace světové ekonomiky je možné zmínit postavení nadnárodních koncernů ve světové ekonomice. Co se týká postavení největších TNC za rok 2004 (novější údaje nejsou prozatím k dispozici), UN sleduje jak 100 největších nefinančních, tak 50 finančních TNC ve světě⁸. V rámci první skupiny je mezi 100 TNC 85 z triumvirátu USA, Japonsko a EU, přičemž 53 společností je z EU, 25 z USA (celkově 73 z USA, Velké Británie, Japonska, Francie a Německa), z rozvojových zemí 9 společností (Čína, Hongkong, Malajsie, Korea, Singapur).⁹

Role PZI v ekonomice

Význam PZI v hostitelské ekonomice je možné charakterizovat řadou dílčích ukazatelů, které jsou používány i pro domácí ekonomické aktivity (samotné hodnocení porovnává uvedené ukazatele pro domácí a zahraniční firmy). pokus o komplexní a mezinárodně srovnatelný přístup k posuzování úlohy PZI představují dva indexy jejich přílivu sestávané UNCTAD: index přílivu PZI a index potenciálu přílivu PZI.

Přitažlivost jednotlivých zemí nebo regionů je pro investory je hodnocena pomocí indexu přílivu PZI (*Outward FDI Performance Index*). Tento index poměřuje podíl outward

⁶ Krátkodobé investice převyšující limit 10 % kapitálu podniku (PZI) a naopak relativně dlouhodobé investice pod tímto limitem.

⁷ Diskusi, která probíhá již řadu let o dopadech těchto investorů na dlouhodobý růst a blahobyt v hostitelských zemích, a to z důvodu jejich investičního horizontu odlišného od tradičních společností, je možné rozdělit na dvě skupiny. Podle posledních údajů prezentovaných v WIR tyto investoři podporují více rizikové projekty (forma venture kapitálu), což umožňuje vznik řady nových podniků v dynamických, ale velmi rizikových odvětvích. Na druhé straně jsou i případy z poslední doby v některých asijských zemích, kdy se tyto investoři chovali jako „heartless asset strippers“.

⁸ Mezi finančními TNC podle výše aktiv dominuje UBS, Citigroup, Mizuho, Allianz a BNP Paribas. Mezi 50 jsou pouze tři japonské banky, ale 11 z USA.

⁹ Tradiční postavení zaujímají automobiloví dodavatelé, telekomunikace, utility, elektronika, petrochemie, farmaceutické společnosti s 60% podílem v žebříčku. Mezi největší společnosti patří General Electric, Vodafone, Ford Motor a General Motors. Rovněž sledovaný žebříček 100 největších TNC (rozšířený z původních 50 TNC) pro rozvíjející se země, kde je nejvíce zastoupena Čína (Hongkong), přičemž objem aktiv těchto společností není ani tak velký jako má samotný General Electric (největší TNC světa).

PZI dané země k jejímu podílu na světovém HDP. Jiný pohled poskytuje index potenciálu PZI (Inward FDI Potential Index), který na základě vybraných ukazatelů o ekonomice umožňuje stanovit atraktivnost dané země (viz tabulka 2).

Tabulka 2: Index přílivu PZI a index potenciálu PZI, EU-10

	Příliv PZI			Index potenciálu PZI		
	1990	2000	2005	1990	2000	2004
CZ	91	17	32	..	38	39
HU	51	26	40	50	42	37
PL	103	49	57	53	41	43
SI	107	114	92	..	29	29
SK	64	43	60	..	47	47
EE	..	19	4	..	37	34
LT	..	36	68	..	87	40
LV	..	38	48	..	63	45
CY	27	22	23	34	40	44
MT	21	6	8	37	39	46

Pramen: WIR (2006), s. 277–278, vlastní úprava.

Alternativní hodnocení významu PZI v ekonomice ukazuje index nadnárodnosti (*Transnationality Index – TI*). Ten je určen jako průměr podílu přílivu PZI na tvorbě hrubého fixního kapitálu a na HDP, počtu zaměstnanců v pobočkách zahraničních firem na celkové zaměstnanosti a přidávané hodnoty poboček zahraničních firem na celkové přidávané hodnotě (může být vypočten i pro jednotlivé TNC).

Tabulka 3: Index nadnárodnosti vybraných hostitelských zemí, rok 2003

Rozvinuté země	TI	Méně rozvinuté země	TI	Jihových. Evr. a SNS	TI
Irsko	63,7	Hong Kong	85,5	Makedonie	54,1
Belgie	62,3	Singapur	59,3	Bulharsko	23,9
Lucembursko	59,4	Trinidad a Tob.	52,2	Chorvatsko	20,5
Estonsko	47,0	Chile	32,1	Moldávie	20
Nizozemí	34,4	Honduras	26,2	Rusko	14,2

Pozn.: ČR je za Slovinskem a Maďarskem na 9. místě (před Slovenskem). Pramen: UNCTAD (2006), s. 11.

2. Vývoj v hlavních světových regionech v roce 2005

Mezi rozvojovými zeměmi existují výrazné rozdíly v atraktivnosti místního prostředí, což vedlo k rozdílným v tocích PZI.

Začneme tedy s kontinentem, jenž doposud příliš investory neláká a ani sám není aktivním poskytovatelem PZI – **Afrikou**. V roce 2005 dosáhl příliv PZI rekordní úrovně 31 mld. USD (oproti 17 mld. USD za rok 2004), v celkovém objemu představující pouhých 3 %, objem M&A se meziročně zdvojnásobil a dosáhl 10,5 mld. USD.

Naopak region **jižní, východní, jihovýchodní Asie a Oceánie** patří mezi nejatraktivnější regiony světa, o čemž svědčí i rekordní objem investic PZI za rok 2005 165 mld. USD¹⁰, tj. meziročně o 19 % více, při mírném poklesu podílu na celkovém přílivu PZI na 18 %. V rámci tohoto regionu existují výrazné rozdíly dané specifickým postavením Číny, Hongkongu a Singapuru (mající přibližně 77%

¹⁰ Převyšující dosavadní rekord z roku 2000 přes 140 mld. USD.

podíl na celkovém přílivu PZI).¹¹ Objem M&A se meziročně zdvojnásobil na 45 mld. USD. Mezi hlavní investory v regionu patří samotné rozvojové ekonomiky, podíl vyspělých ekonomik je přibližně třetinový (vykazující dlouhodobý pokles). Objem investovaných PZI pocházejících z tohoto regionu po rekordním roce 2004 mírně poklesl o 11 % na 68 mld. USD (dominantní postavení okolo 50 % má Hongkong a Čína). Významné postavení zaujímají tzv. intraregionální PZI mezi jednotlivými zeměmi regionu (zejména mezi Čínou, Indií, Singapurem, Jižní Koreou a Malajsií). Ze sektorové pohledu směřuje hlavní tok PZI¹² do zpracovatelského průmyslu a v oblasti služeb do finančních (díky privatizaci a liberalizaci podmínek v Číně) a telekomunikačních odvětví nebo trh nemovitostí. Neméně významným se ukazuje i trend růstu množství PZI v oblasti R&D (315 projektů, z nich čtyři pětiny v Číně a Indii). I nadále lze očekávat silný příliv PZI v regionu, ať již z důvodu investic v sektoru služeb v Indii, Číně (podpořené olympijskými hrami v roce 2008 v Pekingu nebo světovou výstavou v roce 2010 v Šanghaji), nebo postupným odbouráváním překážek v méně vyspělých ekonomikách regionu (Vietnam, Laos).¹³

Tabulka 4: Vybrané ukazatele PZI podle hlavních světových regionů (mld. USD), rok 2005

	Tok		Stav	
	Inward	Outward	Inward	Outward
Vyspělé země	542,31	646,21	7 117,11	9 271,93
Rozvojové země	334,29	117,46	2 756,99	1 273,61
Latinská Amerika a Karibik	103,66	32,83	937,42	345,32
Asie a Oceánie	199,95	83,58	1 555,08	874,31
Jihovýchodní Evropa a SNS	39,70	15,06	255,71	126,35
Svět celkem	916,28	778,73	10 129,74	10 671,89

Pramen: UNCTAD (2006), s. 299–302, s. 303–306, vlastní úprava.

Postavení regionu **Západní Asie** je specifické jak s ohledem na geografickou polohu, přírodní podmínky, tak nerostné bohatství. Příliv PZI v regionu byl nejvyšší v dosavadní historii (34 mld. USD, tj. meziročně o 84 % více), rovněž tak odliv PZI (16 mld. USD). Objem M&A byl rovněž rekordních 14 mld. USD. Vývoj v nejbližším období bude do značné míry determinován vývojem cen ropy, ale též postupnými integračními kroky firem v regionu, které usilují o vytvoření zóny volného obchodu (státy seskupení GCC a Indie, obchodní dohody s EU). Na druhé straně zvýšená politická nestabilita v regionu by mohla mít negativní důsledky jak pro státy regionu samotné, tak pro ostatní státy.

Státy **Latinské Ameriky a Karibiku** si udržují relativně stabilní postavení, a to i díky četným daňovým rážům a off-shore centrům, které slouží pro investiční aktivity řady společností z celého světa.¹⁴ Příliv PZI do zemí regionu za rok 2005 se zvýšil o 3 % na 104 mld. USD a přiblížil

¹¹ Číslo je nutné interpretovat opatrně z důvodu výše uvedených statistických potíží se sledováním PZI, ale též z důvodu nevykazování přílivu PZI do sektoru finančních služeb v Číně až do roku 2005 oficiálními autoritami (malý absolutní objem).

¹² Ani primární sektor není nedůležitý (naleziště suroviny v Malajsií nebo Indonésii), avšak jeho podíl je nízký.

¹³ A to přes přetrvávající (a všeobecně dobře známé) problémy v ochraně vlastnických práv, nedostatečné infrastruktury, nevykonné a často ovlivnitelné veřejné správě.

¹⁴ Přijetí *Homeland Investment Act* o snížení daňové povinnosti pro repatriované zisky amerických společností (v roce 2004 nebo 2005) v USA v roce 2004 vedlo k poklesu reinvestovaných zisků americkými společnostmi a využití této možnosti.

se tak na dohled rekordním hodnotám z let 1999 a 2000 (přes 10 mld. USD). Odliv PZI dosáhl 33 mld. USD (meziročně o 19 % více) při 43% podílu off-shore center (14 mld. USD, meziroční růst 24 %).

Jihovýchodní Evropa a Společenství nezávislých států je dalším regionem, který je samostatně sledován. I on zažívá výrazný příliv PZI, v posledních dvou letech to bylo 40 mld. USD, z čehož tři čtvrtiny připadají na Rusko (14,6 mld. USD). Odliv PZI pokračuje v růstové tendenci díky Rusku a jeho výsadnímu postavení (87 %). Další vývoj bude ovlivněn vstupem Bulharska a Rumunska do EU, postupnou stabilizací podmínek na Balkáně, doprovázené politickými a ekonomickými reformami a privatizací.

Posledním regionem avšak geograficky nejednotným jsou země označované jako **rozvinuté**. Příliv do toho regionu představoval 542 mld. USD¹⁵ (meziroční růst o 37 %), docílený díky nejvyššímu zaznamenanému přílivu do jedné země v rámci EU (Velké Británie), představující částku o 65 % vyšší než ve shodném roce získaly USA. Objem M&A dosáhl 551 mld. USD.

Příliv PZI byl tvořen zejména rozvinutými zeměmi (více než 90% podíl), za země EU-25 byl objem PZI ve výši 422 mld. USD dosažen díky výrazným intra-EU investicím.¹⁶ Mezi země s výrazným přílivem PZI patřila mimo Velké Británie Francie, Nizozemí a Německo. Pokles přílivu PZI zaznamenalo Japonsko a Austrálie. V rámci nových členských zemí EU-10 (viz tabulka 5) byl absolutně nejvyšší příliv v ČR, poté v Polsku a Maďarsku.

Tabulka 5: Vybrané ukazatele PZI pro země EU-10, rok 2005 (v mld. USD)

	Tok		Stav	
	Příliv	Odliv	Příliv	Odliv
CZ	11,0	0,9	59,5	4,2
HU	6,7	1,3	61,2	6,6
PL	7,7	1,5	93,3	4,7
SI	0,5	0,6	8,1	3,6
SK	1,9	0,1	15,3	0,5
CY	1,2	0,4	8,8	3,0
MT	0,6	-0,0	4,2	0,9
EE	2,9	0,6	12,3	2,0
LV	0,6	0,1	4,8	0,3
LT	1,0	0,3	6,5	0,7

Pramen: WIR (2006), s. 299, s. 303, vlastní úprava.

Odliv PZI meziročně klesl o 6 % na 646 mld. USD (díky poklesu v USA). Co se týče EU-25, více než 100 mld. USD přispěly Nizozemí, Francie, Velká Británie. Z nových členských států bylo výrazným investorem Polsko a Maďarsko. Mezi dalšími zeměmi je to Švýcarsko 43 mld. USD. V globálním pohledu směřuje okolo třetiny do vyspělých zemí (klesající podíl) a zvyšuje se význam rozvojových zemí (okolo 20 % za rok 2005).

Obdobně jako v jiných regionech i zde byl významným příjemcem PZI primární sektor, v rámci sekundárního sektoru nejvíce investic plynulo do zpracovatelského průmyslu, automobilové výroby (v nových členských zemích) a energetických společností (privatizace) a v sektoru služeb se nejvíce investovalo do telekomunikačních firem, nemovitostí a finančních společností díky pokračující liberalizaci trhů. I přes pozitivní tendence EU

¹⁵ Tato částka je však zhruba poloviční s rekordním objemem PZI ve výši přes 1 100 mld. USD z roku 2000.

¹⁶ Např. Německo mělo 70% podíl na přílivu PZI v Rakousku.

v posledním období stále zaostává za USA v deregulaci sektoru služeb. Mezi negativní rysy patří i ochranné snahy řady vlád zabraňující převzetí domácích společností konkurenty a snaha o vytváření „národních šampionů“ (např. Gaz de France, Suez, ENEL, Endesa) či jiné národní zájmy (Unocal). Pokračující příznivé makroekonomické prostředí bude i nadále podporovat PZI (zejména v nových zemích EU), postupující oživení ekonomiky v Japonsku, resp. investice do atraktivních společností v případě privatizace. Potenciální nebezpečí jsou spojena s ochrannými praktikami a přitvrzující měnovou politikou reagující na vysoké ceny surovin a schodky veřejných financí v řadě rozvinutých zemích.

3. Rozvojové země a PZI

Druhá část letošní zprávy **WIR 06** je věnována PZI a rozvojovým zemím. Tato část začíná kapitolou, jež se snaží pojmenovat příčiny, proč se země často považované za příjemce PZI stávají investory (**Emerging Sources of FDI**). V posledních letech se rozvojové země, dříve příjemci PZI dostávají do pozice, kdy samy investují v ostatních státech, a to ať již v podobě PZI či M&A. Na jedné straně je tento proces chápán pozitivně, neboť pomáhá v šíření znalostí, dochází k investování kapitálu do míst, kde může být nedostatečný, na straně druhé však představuje novou konkurenci pro dosavadní společnosti. Není možné opominout ani fakt, že tento typ investic je významným (a často i jediným) především pro chudé země v Africe a Asii (Botswana, Lesotho, Laos, Nepál, Madagaskar apod.)

I když se prozatím jedná o tendenci, která je patrná v malém počtu rozvojových a transformujících se zemí (25 zemí), za rok 2005 jejich PZI představovaly až 133 ml. USD (17 % z celkového objemu).¹⁷ Obdobně se zvyšuje podíl těchto zemí i na transakcích typu M&A (jak počtu, tak i hodnotovém objemu). Velká část těchto investic je intra-regionálních (např. mezi Jižní Afrikou a zbytkem afrického kontinentu, v Latinské Americe Mexiko a Brazílie s ostatními zeměmi). Významný podíl na těchto tocích PZI mají i off-shore centra (zejména Britské panenské ostrovy), která slouží v nových formách financování a investování, a to přes pokles zaznamenaný po roce 2000.

Hlediska sektorů se jedná především o investice do sektoru služeb (obchod, stavebnictví, doprava, komunikace, finanční a IT služby), avšak též zpracovatelského průmyslu (elektronika) a těžebního a navazujícího zpracovatelského průmyslu, ale i zemědělství a dobývání.¹⁸ V řadě případů se již jedná o nadnárodní společnosti (TNC), které mohou směle soutěžit s národními i menšími nadnárodními firmami.¹⁹ V geografickém pohledu směřují PZI do států v Asii, Latinské Americe a Karibiku, přičemž hlavními investory jsou Hongkong, Rusko, Singapur, Tchaj-wan (prvních pět zemí má dvoutřetinový podíl,

prvních deset více než 80% podíl na celkovém objemu PZI těchto zemí).²⁰

Výrazný růst počtu TNC v rozvojových zemích je reakcí na pokračující proces globalizace světové ekonomiky a postupné propojování národních a nadnárodních společností. Zároveň však představuje vliv, který mění dosavadní prostředí nadnárodních společností (TNC). Řada firem je menších než tradiční TNC a s menším polem působnosti (ale též s výrazným zastoupením státních firem), avšak TNC z rozvojových a transformujících se zemí investuje větší objemy a podstupuje i vyšší rizika, než se dá očekávat z minulých zkušeností nebo předpovědi teorie (např. teorie *Investment Development Path – IDP*).²¹ Řada z nich se stala důležitou součástí produkčních řetězců větších TNC (v automobilovém průmyslu, dopravě, zpracování surovin). Tím, že jsou společnostmi v rozvojových zemích vystaveny konkurenci jiných TNC, je jednou z jejich možných strategií realizace PZI jako podstatné části jejich konkurenční výhody.²² Neboť to jim může pomoci zlepšit jejich fungování a posílit využívání specifických konkurenčních výhod pro danou firmu, což ve svém výsledku představuje zlepšení konkurenceschopnosti na zahraničních trzích.²³

Kapitola (**Drivers and Determinants**) diskutuje zdroje, podněty a determinanty při využívání komparativních výhod TNC z rozvojových zemí. Základní strategií firmy pro přežití v soudobé společnosti je snaha zvýšit nebo uchovat rentabilitu a/nebo kapitálovou hodnotu. Cest dosažení tohoto cíle je celá řada, jednou z nich je realizace PZI umožňující lépe využívat stávající konkurenční výhody nebo zabezpečit rozšíření těch stávajících. Iniciátora pro případnou změnu může představovat např. veřejná politika, tlak konkurence apod. Reakce firmy na tento podnět může být opět různá – od lepšího využívání stávajícího potenciálu nebo kvalitativní zlepšení tohoto stavu použitím specifických výhod (firemních, vlastnických) vyžadovaného internacionalizací. Existují dvě základní strategie, jak této výhody dosáhnout a využít ji – *asset exploiting* (založená na vlastnictví práv, licencí, lepší prostorová lokalizace aktivit) a *asset augmenting* (získání chybějících strategických aktiv – distribuční kanály, technologie – nákupem, akvizicí apod.)

TNC z vyspělých zemí často používají odlišné konkurenční výhody (produkční kapacity, organizační struktura, značka, technologie atd.) oproti těm z rozvojových zemí, které naopak využívají pro firmu specifické výhody (státní vlastnictví specifických aktiv, technologií, levné zdroje financování apod.) Mezi zeměmi však existuje řada rozdílů v závislosti na místních podmínkách, odvětví apod. WIR 06 sestavila matici identifikující celkem 12 možných typů (zdrojů) výhod TNC z rozvojových zemí. Mezi nej-

¹⁷ Pro srovnání za rok 1990 to bylo pouhých pět zemí a 5 ml. USD. Po roce 1990 se však objevují společnosti z Ruska a jižní Asie, naopak začaly ztrácet firmy z Latinské Ameriky a Afriky.

¹⁸ Z hlediska podílu jednotlivých sektorů na celkovém kumulovaném objemu investovaných PZI podle údajů za rok 2004 dosahuje primární sektor 1,3 %, sekundární 13,5 % a terciární 81 %. Pokud je vyloučen Hongkong, podíly jsou 3,1 %, 24,7% a 71 %.

¹⁹ Příkladem mohou být v případě elektroniky Acer, Samsung Electronics, v ICT společnost Infosys (od roku působí operační centrum i v ČR) nebo Wipro technologies. Řada dalších společností aspirujících na toto postavení působí v jižní a jihovýchodní Asii, v Latinské Americe i státech SNS (Petronas, Singtel, Hutchinson Whampoa, CITIC Group). V Evropě je to např. farmaceutická firma Pliva a potravinářská společnost Podravka v Chorvatsku.

²⁰ V posledním období to však jsou i státy perského zálivu (nákup nizozemské telekomunikační společnosti kuvajtskou firmou), indické společnosti či ruské společnosti.

²¹ Specifické postavení mají společnosti TNC ovládané „etnickými Číňany“ (jejichž konkurenční pozice je založena např. na vytváření a využívání rozsáhlé sítě kontaktů). Tento typ výhody WIR 06 identifikuje jako „kinship“.

²² Rozlišují se komparativní výhody (*comparative advantage*, tradiční pojetí) a tzv. konkurenční výhody (*competitive advantage*), tj. schopnost transformovat vstupy do statků a služeb při maximální ziskovosti. Tato druhá výhoda byla podporována i národně specifickými politikami.

²³ Reakce firem na mezinárodní konkurenci nebo příležitosti může nabývat podoby *asset exploiting* nebo *asset augmenting* (např. získání existujících distribučních sítí, značek, technologií, manažerských postupů v domácí ekonomice nedostupných), resp. jejich kombinací, viz dále.

častěji používané patří výhody spojené s produkčním procesem, naopak proti TNC z vyspělých zemí jsou technologie relativně méně významné.

V této souvislosti je možné rozlišovat mezi faktory, které působí jako iniciátor pro expanzi TNC. Na jedné straně to jsou čtyři tzv. „**push and pull factors**“, na straně druhé dva další podporující TNC. Mezi první faktory patří:

- ty, jež se vztahují k trhu (**market push**) a které tlačí mezinárodní společnosti k pronikání do zahraničí (překonávání obchodních bariér např. v případě čínských či latinskoamerických společností, redukování rizika);
- **nákladové důvody**, resp. **home country conditions** (a to i v případě ekonomik v Asii, např. Singapur, Jižní Korea);
- **tlak konkurence (market pull)** vedoucí k přesunu do zámoří (příkladem mohou být pracovně náročné výroby, resp. snaha již předem diverzifikovat své aktivity);
- **vládní politiky** představující významný faktor pro internacionalizaci aktivit domácí firmy.

Mezi druhý typ faktorů jsou řazeny: 1) PZI vyvolané obavami z nadměrného čerpání zdrojů spojeného s rychlým růstem řady ekonomik (především Číny, Indie), což vede ke snaze zabezpečit si případné zdroje v zahraničí realizací PZI a 2) změny v okolním prostředí vede firmy k rozpoznání příležitostí a hrozeb na nikoliv zdánlivě domácím trhu, ale na trhu globálním, které vede k prosazení internacionalizační strategie.

Obdobně můžeme rozlišit základní motivy a strategie vedoucí TNC k investičnímu rozhodnutí o lokalizaci: *market-seeking*, *efficiency-seeking*, *resource-seeking* (představující strategie *asset-exploiting*) a *created asset-seeking* (tj. strategie *asset-augmenting*) a *other* (především strategické vládní politiky, ale též anticyklický hedging, snížení rizik). Průzkumy provedené mezi TNC ukazují, že významným motivem pro PZI je prvý z výše uvedených, při odlišnostech v závislosti na typu aktivity TNC (např. IT služby jsou ovlivněny regionální orientací směrem k rozvinutým zemím, kde se nacházejí klíčoví zákazníci).²⁴ Na druhém místě je motiv efektivnosti (*efficient-seeking*), jenž je klíčový v případě TNC společností využívající práce (a kalkulující náklady na ni), tj. spíše v zemích více rozvinutých (např. nově industrializované státy a výroba elektroniky nebo oděvů). Zbývající dva motivy jsou pokládány za méně významné. Mezi další faktory je možné řadit i strategická rozhodnutí domácí vlády v případě veřejných TNC, kdy dochází k zabezpečování zdrojů strategických surovin pro domácí ekonomiku (že tento faktor nabývá na významu, dokládají čínské podniky).

Investice TNC do zahraničí vede k získávání znalostí, které mohou dále využívat. Jednak je to známý proces *learning-by-doing* (zlepšení strategií pronikání na zahraniční trhy apod.), jednak jsou to nové technologie podporující konkurenceschopnost a výkonnost, což má ve svém důsledku příznivý dopad na domácí ekonomiku. Existuje však i proces opačný, kdy tyto firmy vedou k transferům technologií a postupů, z nichž může profitovat i hostitelská ekonomika.

Přestože je PZI spojeno s řadou výhod i nevýhod, jedním z hlavních přínosů je zvýšení konkurenceschopnosti dané firmy²⁵ a následně tedy i možnost zvýšení ziskovosti, tržního podílu, efektivnosti a v případě existence bariér

²⁴ Ve svém důsledku vede k intra-regionálním PZI a PZI mezi jednotlivými rozvojovými zeměmi.

²⁵ V mnohem širším měřítku než prosté snížení výrobních nákladů – možnost zapojení do nových odbytových sítí, manažerské techniky atd. s žádnými, resp. minimálními výnosy v krátkém období.

na národních trzích i možnosti expanze firmy. Na straně druhé PZI vedou v dané zemi k růstu nákladů a následně i k nutnosti hledání nové lokalizace.

Jiný pohled na firmy investující v zahraničí je spojen s růstem konkurenceschopnosti, ale i potenciální zranitelnosti vůči domácím konkurentům (vyšší míra rizik plynoucí z politických, ekonomických a sociálních rizik atd.). Zahraniční investice mohou z řady případů vést k negativním dopadům na investující společnost v případě problémů.

Další kapitola je zaměřena na dopady na domácí a hostitelskou ekonomiku (**Impact on Home and Host Developing Economies**). Každá investice typu PZI je spojena s dopadem na hostitelskou ekonomiku, ale též na ekonomiku domácí, jež tak často uváděny nebývají. Jedná se přitom o často diskutované otázky, zároveň obtížně empiricky verifikovatelné a tedy prokazatelné ve spojení s PZI, v případě rozvojových zemí zvláště. Nejprve se zaměříme na dopady na domácí ekonomiku (mikro, mezo a makroekonomické).

Velmi často je uváděna a diskutována otázka zvyšování domácí konkurenceschopnosti, tlak na restrukturalizaci, a to prostřednictvím spillover efektů z investující firmy na ostatní společnosti v odvětví, napojené subjekty, jež mohou být přímé nebo nepřímé.²⁶ Na straně druhé se národní firmy (TNC) setkávají s odlišným typem konkurentů, obtožijí pouze ty, které jsou schopné se vypořádat se zvýšenými nároky. Proto existuje celá řada potenciálních rizik s touto investicí spojených (prostý fakt investování v cizině, interkulturní rozdíly, koordinační obtíže s růstem komplexnosti a v neposlední řadě rizika investiční, finanční atd.).

Případné spillover efekty pro ostatní společnosti, potažmo pro celou ekonomiku, závisí na zapojení do obchodních a dalších vazeb s touto firmou, na schopnosti těchto firem učit se, na síle konkurenčních tlaků a případných vytlačovacích nebo vtažovacích efektů, na propojení s vzdělávacími institucemi a v neposlední řadě na adaptabilitě národní ekonomiky (resp. obecněji celé společnosti, tj. obsáhlé množině podmínek, které musejí být splněny).

Rovněž je možné identifikovat makroekonomické dopady PZI. Pokud je strategie národních firem úspěšná, po počátečním období negativních dopadů na platební bilanci může být výsledkem, příliv prostředků (v podobě repatriovaných zisků) vedoucích ke zlepšení salda výnosů, resp. bilance jednostranných převodů (poplatků za patenty a licence) na běžném účtu platební bilance. Samotný dopad na běžný účet závisí na typu investice firem v zahraničí a do jaké země tyto investice směřují. Jsou-li směřovány např. na získání zdrojů, mohou vést k levnějším importům surovin do domácí země a naopak exportu strojů a zařízení.²⁷ Pro případ PZI orientovaných na efektivnost (náklady), zpravidla dochází k růstu exportu i importu vlivem zapojení do obchodních vazeb, ale výsledný dopad je nejistý.

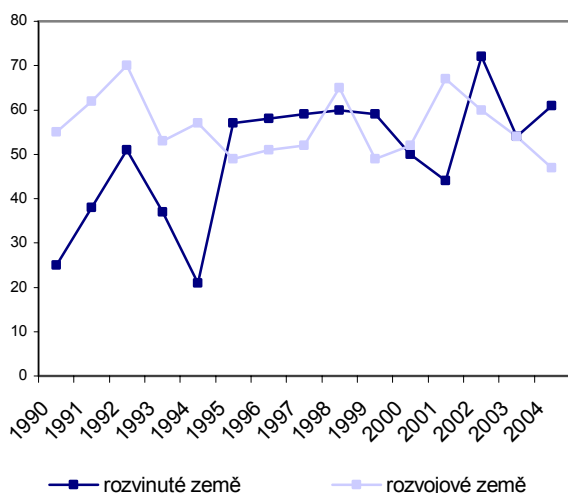
²⁶ Velmi záleží na typu strategie používané firmou, zda *asset-exploiting* (získání nových trhů) nebo *asset-augmenting* (přístup k patentům apod.).

²⁷ V případě zaměstnanosti je situace složitější. Výsledky výzkumů v asijských ekonomikách ukazují na odbourávání míst nekvalifikovaných a růst počtu kvalifikačně náročnějších, které v delším období převáží počáteční ztráty spojené se zrušením výroby. Skutečné dopady však závisí na flexibilitě pracovní síly, která je v rozvojových zemích tradičně vyšší než v případě rozvinutých ekonomik. Rovněž otázka investic je spojena s řadou problémů, zda PZI působí jako faktor vytlačující nebo podporující domácí investice.

Rizika spojená s PZI pro národní ekonomiku jsou v zásadě velmi podobná. Nedostatečné propojení domácích firem na mezinárodní společnost omezuje možnosti případných transferů technologií, může vést k zastarávání těchto částí ekonomiky s dopady na produkční schopnost, investice, platební bilanci a zaměstnanost (problém tzv. duální ekonomiky).

Dopady na hostitelské ekonomiky jsou široce diskutovány v teoretické i empirické literatuře, a proto je zmíníme jen stručně (viz předchozí zprávy WIR za léta 1993 či 1999). TNC, která investuje v dané zemi, vstupuje na domácí trhy produktů a výrobních faktorů. Místní afilace vytváří kontakty na dodavatele a odběratele, zapojuje se do řetězce firmy, samotná afilace může prostřednictvím řady přímých a nepřímých vlivů působit na domácí subjekty (a to včetně negativního dopadu v podobě zániku méně výkonných konkurentů), a konečně má dopady na zaměstnanost a příjem. Problémy jsou však se způsobem zjišťování těchto dopadů, rozdíly mezi krátkým a dlouhým obdobím (významné v případě dopadů na platební bilanci, viz obrázek 1), co je chápáno jako technologie a dovednosti.

Obrázek 1: Podíl repatriovaných zisků z celkového příjmu na tocích outward PZI, 1990–2004 (v %)



oznámka: „Rozvojové země – 33 rozvojových zemí a 10 států jihovýchodní Evropy a SNS. Pouze země, za které byly dostupné jak údaje o tocích PZI, tak o repatriovaných výnosech. Pramen: WIE (2006), s. 186, vlastní úprava.

Rozmach PZI pocházející z rozvojových zemí s sebou nese i dopady na politiky, a to jak v samotných rozvojových zemích, tak následně i v zemích rozvinutých (bez ohledu na to, zda jsou či nejsou příjemci těchto PZI). Začneme-li u domovských ekonomik, politiky je možné rozdělit na dvě skupiny. První představuje **všeobecné politiky** (zaměřené na obecné problémy typu podpory konkurenceschopnosti firem a představující tudíž výchozí bod pro udržitelný rozvoj ekonomiky podporující domácí firmy při investování)²⁸ a druhá v podobě **specifických politik**, které již mohou být zaměřeny v závislosti na dosaženém stupni rozvoje ekonomiky a sledovaných cílů (jejich význam tedy roste s vyspělostí ekonomiky). Tyto politiky mohou být zaměřeny na odbourávání bariér omezujících internacionalizaci firem (příkladem jsou různé restrikce pro pohyb kapitálu zejména v rozvojových ze-

²⁸ Příkladem mohou být politiky směřované na lidské zdroje, technologie, podporu SME, obchodní politiku, ale rovněž na celkové prostředí či podporující nejen investice do fyzického kapitálu a technologií, ale též do R&D, školení apod.

mích při investování v zahraničí, které přetrvávají i v zemích relativně vyspělých), politiky aktivně podporující zahraniční investice.

Podpora investování může být uskutečňována pomocí různých nástrojů, jež zahrnuje: diseminaci informací, *match-making services* (zástupci podnikatelů doprovázející zástupce země při zahraničních návštěvách), technickou a školicí podporu, podporu (na krytí nákladů), investiční pojištění (zejména politických rizik) a nejnověji i specifické zóny v hostitelských (např. pro IT tzv. *iParks*). Vedle těchto opatření mohou existovat i specializované agentury podporující obchod (*trade promoting organization* – TPO) a PZI, exportní banky.²⁹

Obdobně můžeme uvažovat i o opatřeních v zemích hostitelských, jež jsou zaměřeny na udržení přitažlivosti pro potencionální investory. Ty jsou nuceny přijímat opatření, která směřují např. ke zlepšení institucionálního prostředí v ekonomice. Další faktory představují mezinárodní smlouvy a dohody o podpoře a ochraně investic apod., jejichž role v rozvojových a transformujících zemích vzrůstá.

V zásadě neexistuje jediná politika, jediný soubor opatření, který by vyhovoval pro konkrétní zemi a dobu. Vždy je nutné volit mezi aktivní politikou nebo pasivním procesem přizpůsobování se tendencím (globálním trendům), tj. často s odpovídajícím zpožděním a důsledky. V řadě méně vyspělých zemí přitom není zapotřebí rozsáhlá a nákladná opatření, ale ukazuje se jako dostatečné prosté vytvoření zdravého prostředí umožňujícího podnikání bez bariér a zbytečných dodatečných nákladů.

V neposlední řadě patří k problematice mezinárodních investic a národních společností i otázka sociální odpovědnosti (*corporate social responsibility*). Mnohé TNC z vyspělých zemí jsou kritizovány za své uplatňované politiky v rozvojových zemích. Proto byly vytvořeny zásady na úrovni nadnárodních organizací (např. OECD³⁰, ILO), které poskytují vodítka pro organizace, jež usilují o „správné chování“. Jak však ukazují zkušenosti z posledního období, ani mnohé TNC z rozvojových zemí si (v jiných rozvojových zemích světa) nepočínají v tomto ohledu jinak.

Mnohé rozvojové země dosáhly v uplynulých letech výrazných úspěchů. Odrážející se v jejich rostoucí úloze ve světové ekonomice. Tento vývoj byl ovlivněn řadou faktorů mezi nimiž zaujímá velmi důležité místo proces globalizace. Ten představuje fenomén, který otvírá množství před rozvojovými zeměmi a umožňuje jim zvyšovat konkurenceschopnost i díky tokům přímých zahraničních investic. Aby byly schopné této příležitosti (ale i potenciální hrozby) využít, je potřebné porozumět těmto procesům a adekvátně na ně reagovat.

²⁹ To ostatně není žádná novinka, podobné politiky prosazovalo např. Japonsko již v 50. letech minulého století, v případě Jižní Koreje to byly programy podporující vznik místních *chaebols* v 70. letech, které však částečně doplatily na finanční krizi z roku 1997 (ta je však paradoxně podnítila k restrukturalizačním opatřením s výsledkem v podobě diverzifikace struktury a vyšší úspěšnosti na zahraničních trzích). V moderním pojetí se jedná např. o strategii v Číně – *Going global*.

³⁰ OECD vydala *Guidelines for Multinational Enterprises* již v roce 1976, revidované v roce 2000, které zahrnují otázky lidských práv, životního prostředí, korupce, pracovního trhu atd. 39 vlád světa (30 členů OECD a dále pobaltské státy, Argentina, Brazílie, Chile, Izrael, Slovinsko a Rumunsko) se zavázalo sledovat jejich uplatňování v praxi.

Ekonomická migrace

Tématu migrace je věnována systematictější pozornost na úrovni EU zhruba od počátku nového tisíciletí, kdy se objevují podněty k umožnění **legální pracovní (ekonomické) imigrace**. Konkrétní iniciativy v rámci Politického plánu legální migrace mají být v EU zahájeny od roku 2007. Jde o téma s řadou ekonomických, ale i mnohdy citlivých politických aspektů, které diskusi komplikují a projevují se i v rámci EU např. v omezeních pracovní mobility mezi novými a některými starými členskými zeměmi. Teorie se přiklání k pozitivnímu hodnocení ekonomických přínosů migrace, ale empirické výsledky jsou zatím méně jednoznačné, resp. nedostatečně robustní. V případě **politických přístupů** jsou rozlišovány dva typy – ve vztahu k již usazeným cizincům (integrace, legalizace) a jejich tokům (hraniční kontroly a podle typu imigrace ve vztahu k zaměstnaným, azylantům), specifická pozornost je věnována vysoce kvalifikovaným pracovníkům a studentům/výzkumníkům, resp. možnosti využití imigrace k pokrytí (krátkodobých) mezer nabídky na domácím trhu práce.

Mezinárodní kontext

Migranti se snaží maximalizovat **čisté výnosy** svých kvalifikací. Kvalifikovaní pracovníci směřují zejména do zemí, kde mohou získat místo s vysokou mzdou a vědeckou nebo ekonomickou prestiží. Pro nejlepší mozky v Evropské unii (i v jiných oblastech) je takovým cílem stále více USA. Migrační přílivy do EU jsou v souhrnu poměrně **nízké a stabilní** (pouze 9 % populace EU se narodilo v cizině oproti 12 % v USA a 20 % v Kanadě a Austrálii).

Kvalifikační struktura imigrantů v EU je nižší oproti místní populaci a výrazně nižší oproti USA, Kanadě či Austrálii. Migrace **v rámci EU** zůstává omezená a její problematika v politické diskusi chybí. Zejména v pohybu z východu na západ EU vzrůstá tendence k velmi **krátkodobé migraci** (včetně přeshraniční dojízdky a sezónní práce), kterou usnadňují nízké dopravní náklady. Tento pohyb zesílil po rozšíření v roce 2004 a zčásti je výsledkem přetrvávajících přechodných omezení v přístupu na trh práce některých členských zemí. Imigraci kvalifikovaných pracovníků ovlivňuje vedle specifických politik a dalších příznivých rámcových podmínek rovněž kvalita vzdělávacích a výzkumných institucí a nabídka dobře placených míst na otevřeném a pružném trhu práce.

Mezi zeměmi Evropské unie (zhruba podle jejich ekonomické vyspělosti) se projevují výrazné rozdíly ve **vývoji a rozsahu migračních toků** a také ve zdrojových zemích imigrantů (jejichž struktura se v řadě případů poměrně výrazně změnila od 90. let). Mezi zeměmi se objevují také rozdíly ve struktuře imigrantů podle typu – pracovní, sjednocení rodiny, žadatelé o azyl, ilegálové. Velkým problémem je **politická citlivost** tématu imigrace v EU (z nových členských a ze třetích zemí), která může být, resp. určitě bude pro diskusi o větší otevřenosti vůči legální imigraci významnější než ekonomické aspekty

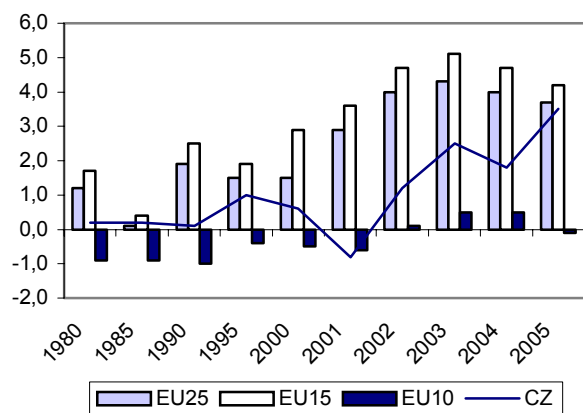
¹ Problémem je však omezení účinnosti selektivních migračních politik ve vztahu k zaměstnanosti z důvodu neschopnosti přesného odhadu budoucích potřeb trhu práce (podle kvalifikační a profesní struktury) a nemožnosti jejich úspěšného mikromanagementu prostřednictvím imigrace (z řady interních i externích důvodů).

(téma imigrace nabývá na frekvenci i v prezentacích neextrémních/standardních politických skupin/stran).²

Vývoj migrace

Největší **příliv imigrantů** do Evropské unie tradičně směřoval do Německa, Velké Británie a Francie. Nicméně v posledních letech se zvyšují toky do Itálie, Irska a od roku 2000 především do Španělska. Od počátku nového tisíciletí nabývá míra migrace kladných hodnot ve skupině nových členských zemí EU, (ve Slovinsku už od 60. let). Rozdíl mezi mírou imigrace mezi starými a novými členskými zeměmi EU je však stále výrazný.

Obrázek 1: Přírůstek stěhováním (na 1000 obyvatel), Česká republika a EU (v ‰)



Pramen: Labour Migration in Europe, GWG, 19.6.2006, s. 9, údaje pro ČR – ČSÚ, Přehled pohybu obyvatelstva.

V České republice se **míra imigrace** postupně zvyšuje (za imigranty jsou považováni cizinci s pobytem delším než jeden rok), i když podíl cizinců na celkové populaci zůstává v rámci členských zemí EU stále spíše nízký. V roce 2005 dosáhl počet cizinců v České republice (s povolením k pobytu) více než 278,3 tisíc (ze 104 tis. v roce 1994), tj. 2,7 % populace (hodnota pro EU-15 dosahuje 7,7 %).

Kladné saldo migrace je zdrojem růstu počtu obyvatel České republiky (přirozený přírůstek je dlouhodobě záporný).³ V roce 2005 bylo zatím (od roku 2001) toto saldo nejvyšší a dosáhlo 36,2 tis. Základní struktura cizinců podle státního občanství, kteří největší měrou přispívají k početnímu růstu obyvatel České republiky zůstává stálá. V roce 2005 měla Česká republika nejvyšší kladné saldo stěhování s Ukrajinou (12,5 tis.), následovaly Slovensko (8,2 tis.) a Vietnam (3,5 tis.), tj. dohromady dvě třetiny celkového počtu.

² Zdrojem dat a hodnocení vývojových trendů v oblasti migrace jsou zejména periodické analytické publikace OECD – International Migration Outlook 2006. Paris, OECD-SOPEMI 2006 a pro Českou republiku studie VÚPSV: M. Horáková, Mezinárodní pracovní migrace v ČR. Bulletin č. 16. Praha 2006; M. Horáková, Cizinci na trhu práce v ČR v letech 1994-2004. Praha 2005.

³ Česká republika patří k zemím s nejrychleji stárnoucí populací v EU (bez imigrace by populace v ČR v aktivním věku do roku 2050 klesla o 40 %).

Tabulka 1: Přírůstek stěhováním na 1000 obyvatel (v ‰)

	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
CY	0,6	2,0	16,4	10,1	5,7	6,6	9,7	17,2	21,2	27,2
ES	3,0	-0,3	-0,5	1,8	9,7	10,8	15,7	14,9	14,3	15,0
IE	-0,2	-11,1	-2,2	1,7	8,4	10,1	8,3	7,8	11,8	11,4
AT	1,2	0,8	7,6	0,3	2,2	5,4	4,3	4,7	7,6	7,4
IT	0,1	-0,4	0,4	0,6	1,0	0,8	6,1	10,6	9,6	5,8
MT	2,5	0,0	2,3	-0,5	25,8	5,7	5,1	4,1	4,5	5,0
PT	4,3	-1,9	-3,9	2,2	4,6	6,3	6,8	6,1	4,5	3,9
SI	2,8	1,9	-0,2	0,4	1,4	2,5	1,1	1,8	0,9	3,6
CZ	0,2	0,2	0,1	1,0	0,6	-0,8	1,2	2,5	1,8	3,5
LU	3,7	2,5	10,5	10,5	8,0	7,6	5,7	4,7	3,4	3,4
UK	-0,6	1,0	0,4	1,1	2,4	2,6	2,7	3,0	3,4	3,3
BE	-0,2	-0,1	2,0	0,2	1,3	3,5	3,9	3,4	3,4	3,2
GR	5,8	0,6	6,3	7,3	2,7	3,5	3,5	3,2	3,2	3,1
SE	1,2	1,3	4,1	1,3	2,8	3,2	3,5	3,2	2,8	2,7
HU	-0,7	-7,6	1,8	1,7	1,6	1,0	0,3	1,5	1,8	1,8
FI	-0,5	0,5	1,7	0,8	0,5	1,2	1,0	1,1	1,3	1,7
FR	0,8	0,7	0,5	-0,3	1,7	2,0	2,2	2,2	1,7	1,7
DK	0,1	1,9	1,7	5,5	1,9	2,2	1,8	1,3	0,9	1,4
DE	3,9	0,9	8,3	4,9	2,0	3,3	2,7	1,7	1,0	1,2
SK	-2,3	-0,6	-0,5	0,5	-4,1	0,2	0,2	0,3	0,5	0,8
EE	4,1	4,1	-3,6	-10,9	0,2	0,0	0,1	0,2	-0,2	..
PL	-0,7	-0,5	-0,3	-0,5	-10,7	-0,4	-0,5	-0,4	-0,2	-0,3
LV	1,0	4,7	-4,9	-5,6	-2,3	-2,2	-0,8	-0,4	-0,5	-0,5
NL	3,6	1,4	3,3	1,0	3,6	3,5	1,7	0,4	-0,6	-1,2
LT	0,6	3,5	-2,4	-6,5	-5,8	-0,7	-0,6	-1,8	-2,8	-3,0

Pramen: Labour Migration in Europe, GWG, 19.6.2006, s. 9. Pro ČR – ČSÚ, Přehled pohybu obyvatelstva.

Strukturální charakteristiky cizinců v EU

Kontroverzní téma v EU představují přetrvávající překážky interní mobility pracovníků mezi **starými a novými členskými zeměmi**. Zatímco celkový dopad imigrace z nových zemí je odhadován ve většině výzkumů jako nevýznamný, obava z geografické koncentrace toků vedla k zavedení přechodných opatření v některých starých členských zemích. Rozlišována je vedle dlouhodobé také krátkodobá (neúplná) migrace z nových členských zemí, která se jeví i do budoucna jako významnější (včetně přeshraničního dojíždění za prací, resp. přeshraničního poskytování služeb prostřednictvím dočasně přesídlených pracovníků).

Migrace z nových členských zemí vykazuje některé specifické **strukturální charakteristiky**. Z hlediska *demografické* struktury převažují mladí, svobodní a muži. *Kvalifikační* struktura migrantů z nových zemí ukazuje na převahu středních kvalifikací (60 %), přičemž v cílové zemi je obvykle kvalifikační úroveň přijímaného zaměstnání nižší oproti kvalifikační úrovni migranta. Malou skupinu tvoří vysoce kvalifikovaní pracovníci (podle odhadů 10-12 %). Počet *zahraničních studentů* z nových členských zemí zatím zůstává spíše nízký, i když je možno předpokládat postupný nárůst. *Odvětvová* struktura zahraničních pracovníků má tendenci postupně se přibližovat struktuře rodilých, nicméně v některých odvětvích je obvykle zaměstnanost cizinců vyšší (zejména s náročností na méně kvalifikovanou práci).

Ekonomické dopady imigrace jsou v souhrnu hodnoceny teorií jako příznivé pro hostitelskou zemi, problém ale představuje (rovněž při prosazování větší otevřenosti vůči imigraci) jejich nerovnoměrné rozdělení mezi rodilou populaci. Klíčovou otázkou hodnocení efektů je (tj. na *mzdy*, *nezaměstnanost* a *produktivitu*), zda jsou imigranti substituty nebo naopak komplementy rodilých pracovní-

ků. Pokud imigrace zahrnuje zejména nízko placené nekvalifikované modré límečky, bude právě tato skupina rodilých pracovníků postižena poklesem mezd a pracovních příležitostí. Imigranti ale také mohou pokrýt mezery nabídky na trhu práce (včetně účinku jejich vyšší regionální mobility), o niž rodilá pracovní síla nemá zájem, přínosný je příliv vysoce kvalifikovaných imigrantů (pokud mají možnost svoji kvalifikaci uplatnit). Zatímni empirické studie dopadů imigrace na mzdy a zaměstnanost vykazují nejednoznačné závěry.

Významným aspektem diskuse o imigraci jsou její **fiskální dopady**, zejména kvůli obavě o zátěži imigrantů pro výdaje v sociální oblasti, které nejsou kompenzovány dodatečnými daňovými příjmy (vzhledem k rostoucímu podílu cizinců mezi příjemci sociálních dávek). Odhady čistých fiskálních přínosů imigrace jsou zatím nejednoznačné a nepřilíš robustní (výsledky značně závisí na specifických charakteristikách, např. kvalifikační struktuře imigrantů) – v některých případech v krátkém období převažují ztráty, v dlouhém období se situace obrací. Diskutován je význam imigrace pro řešení problému stárnutí populace EU díky mladší věkové struktuře a vyšší porodnosti imigrantů (což však mohou být pouze přechodné efekty). Imigrace je pro EU již dnes větším zdrojem růstu populace než přirozený přírůstek.

Všechny země chtějí **vysoce kvalifikované**, kulturně blízké imigranty (kde liberalizace přílivu nepředstavuje problém), většinu ale tvoří méně kvalifikovaní. Schopnost využití imigračních politik k cílenému řešení (krátkodobých) nerovnováh na trhu práce je ale považována za velmi omezenou, současně není doporučováno používání (krátkodobých) a měnících se politik omezujících interní mobilitu a mechanismy přizpůsobení.

Cizinci na trhu práce v ČR

Zaměstnanost cizinců v České republice se zvýšila z 91 tis. v roce 1994 na téměř 219 tis. v roce 2005, podíl cizinců na pracovní síle vzrostl za stejné období z necelých 2 % na více než 4 %.⁴ Z celkové zaměstnanosti cizinců tvoří většinu zaměstnanci (69,2%), zbytek držitelé živnostenského oprávnění. Necelou polovinu zaměstnanosti cizinců (49 %) představují obyvatelé zemí, kteří v ČR nepotřebují pracovní povolení (z EU, EHP, ESVO). Jejich podíl soustavně klesá. Nejvýznamnější skupinu v jejich rámci představují Slovinci, jejichž podíl na celkové zaměstnanosti cizinců v ČR dosáhl v roce 2005 téměř 39 % (což představuje 78 % pracujících cizinců ze zemí EU/EHP/ESVO). Druhou nejpočetnější skupinu tvoří Ukrajinci (28 %) a třetí Vietnamci (10 %). Na celkovém (výrazném) nárůstu pracujících cizinců v roce 2005 v ČR (o 45 tis.) se podíleli nejvíce právě Slovinci (15,5 tis.) a Ukrajinci (19,5 tis.).

Na **regionální úrovni** je zaměstnanost cizinců v ČR značně koncentrovaná, resp. jsou zřejmě značné rozdíly v jejich podílu na pracovní síle v krajích i okresech. Pochopitelně vysoká je tato koncentrace v Praze a dále v okresech s vysokým podílem zahraničních investic ve zpracovatelském průmyslu a obchodě. Více než 47 % zaměstnanosti cizinců v ČR je soustředěno pouze do dvou krajů - do Středočeského kraje (14 %) a Prahy (33 %), následuje Jihomoravský (9 %) a Moravskoslezský kraj (6,5 %).

⁴ Zaměstnanost cizinců zahrnuje povolení k zaměstnání, informace o zaměstnávání cizinců (bez pracovního povolení) a živnostenské oprávnění cizinců.

Tabulka 2: Podíl cizinců na pracovní síle krajů a okresů ČR, rok 2005 (v %)

Kraje		Okresy			
Celkem ČR	4,04	Mladá Boleslav	12,30	Pelhřimov	3,69
Praha	10,44	Plzeň-město	8,94	Plzeň-sever	3,58
Plzeňský	5,07	Cheb	7,63	Trutnov	3,52
Karlovarský	5,00	Praha-východ	7,39	Jihlava	3,36
Středočeský	4,98	Tachov	6,18	Karviná	3,36
Liberecký	3,92	Liberec	5,79	Rokycany	3,34
Jihomoravský	3,30	Kolín	5,78	Hradec Králové	3,20
Královéhradecký	2,96	Brno-město	5,46	Benešov	3,16
Pardubický	2,85	Praha-západ	5,41	Ústí nad Labem	3,11
Jihočeský	2,57	Karlovy Vary	5,39	Ostrava-město	3,10
Vysočina	2,23	Pardubice	5,16	Mělník	3,04
Ústecký	2,19	Český Krumlov	4,83	Břeclav	3,03
Moravskoslezský	2,19	Jablonec nad Nisou	4,24	Náchod	3,01
Zlínský	1,92	Beroun	4,22	Strakonice	2,97
Olomoucký	1,45	Kladno	3,82	Rakovník	2,95

Poznámka: Uvedeno je prvních 30 okresů podle podílu zaměstnanosti cizinců.

Pramen: M. Horáková, Mezinárodní pracovní migrace v ČR. Bulletin č. 16. Praha, VÚPSV 2006, Tab. 1.

Podle **kvalitativních strukturálních charakteristik** vykazují cizinci v ČR vyšší míru zaměstnanosti a naopak nižší míru nezaměstnanosti oproti rodilé populaci. Z hlediska **vzdělanosti** úrovně je míra zaměstnanosti cizinců vyšší oproti domácí populaci zejména u nízkých kvalifikací a mírně i u vysokých. Míra nezaměstnanosti je u cizinců nižší u vysokých kvalifikací.

Tabulka 3: Ukazatele trhu práce domácí populace a cizinců v ČR, skupina 15-64 let (v %)

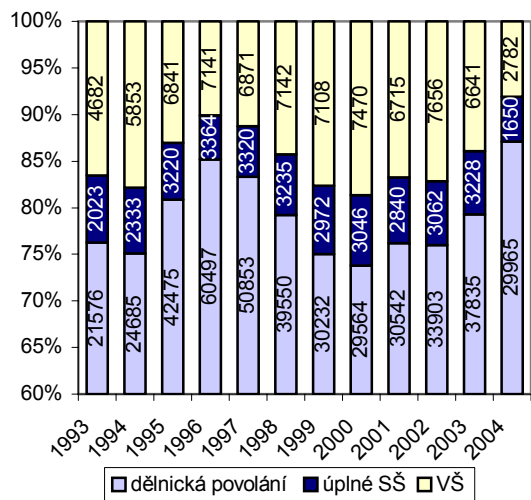
	Domáci		Cizinci	
	2000	2004	2000	2004
Míra participace	71,2	69,9	73,0	70,6
Míra nezaměstnanosti	8,8	8,3	7,3	5,6
Míra zaměstnanosti	64,9	64,1	67,6	66,6

	Míra zaměstnanosti			Míra nezaměstnanosti		
	Nízké	Střední	Vysoké	Nízké	Střední	Vysoké
Domáci	22,9	72,0	85,6	24,0	7,2	2,2
Cizinci	36,9	62,4	86,4	27,1	10,1	1,3

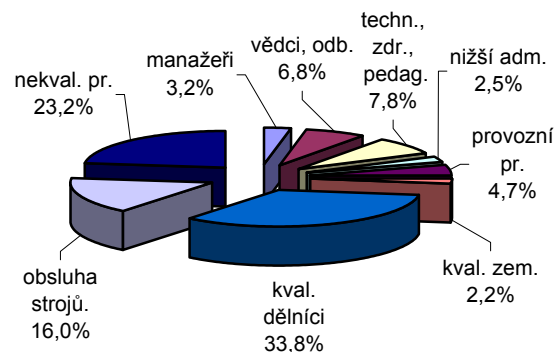
Pramen: OECD – International Migration Outlook 2006. Paris, OECD-SOPEMI 2006, s. 72.

V případě **povolení k zaměstnávání** cizinců je udávána kvalifikační náročnost pracovních míst. Její úroveň se postupně zhoršuje ve prospěch rostoucího podílu dělnických povolání (ze 76 % v roce 1993 na 87 % v roce 2004 (přičemž lze předpokládat další, spíše výrazné zhoršení v roce 2005 vzhledem k významnému podílu ukrajinských pracovníků).

Nepříznivou kvalitativní strukturu cizinců v ČR v pozici zaměstnanců ukazuje také hledisko **KZAM**. V roce 2005 (na základě údajů k 30. 6.) tvoří podíl manuálních profesí (modrých límečků) 75 %, podíl nízkokvalifikovaných profesí 46 %, tzv. vysoce kvalifikované bílé límečky představují naopak pouze 18 %.

Obrázek 2: Povolení k zaměstnávání cizinců v ČR podle kvalifikační náročnosti pracovního místa (počet povolení a jejich % struktura)


Pramen: M. Horáková, Mezinárodní pracovní migrace v ČR. Bulletin č. 16. Praha, VÚPSV 2006, Tab. 7, vlastní úpravy.

Obrázek 3: Struktura cizinců v pozici zaměstnanců podle KZAM (v %), k 30. 6. 2006


Pr

Pramen: MPSV, vlastní propočty.

Podle šetření prováděných např. VÚPSV má řada (vysoce) **kvalifikovaných cizinců** problém najít zaměstnání odpovídající jejich vzdělání (což se odráží např. i v níže uvedeném dosud spíše málo využívaném programu aktivního výběru zahraničních pracovníků).⁵ Z hlediska **účelu migrace** dosud převažují ekonomické důvody (zaměstnání a podnikání), ale v posledních letech se více zvyšuje počet migrantů za účelem sjednocení rodiny, podíl azylantů je zanedbatelný a klesá (pod 0,5 %), nízký je podíl zahraničních studentů (2 %).

Z hlediska **odvětvové struktury** byla více než třetina cizinců v ČR v roce 2005 zaměstnána ve zpracovatelském průmyslu (36 %) a ve službách (36 %), následuje stavebnictví (23 %) a zbytek připadá na primární sektor (zemědělství a těžba). Na odvětvové úrovni jsou uvedeny aktivity, do nichž je zaměstnávání cizinců nejvíce soustředěno. Vedle již zmíněného stavebnictví jsou to zejména odvětví služeb (podnikové služby a obchod) a dále strojírenská odvětví zpracovatelského průmyslu.

⁵ Míra nadměrné kvalifikovanosti podle údajů OECD dosahuje v České republice ve skupině VŠ vzdělanostní úrovně u domácí populace 5,2, u cizinců 10,0 - je tedy téměř dvakrát vyšší.

Tabulka 4: Podíly zaměstnaných cizinců podle odvětví OKEČ, rok 2005 (v %)

	OKEČ	%
45	Stavebnictví	23,3
74	Služby převážně pro podniky	8,5
28	Kovodělné výrobky	6,7
34	Výroba motorových vozidel	5,2
51	Velkoobchod	4,7
52	Maloobchod	3,3
29	Výroba strojů a zařízení	3,0
85	Zdravotnictví, veter. a soc. čin.	2,8
31	Výroba elektr. strojů a přístrojů	2,7
15	Výroba potravin a nápojů	2,7
25	Výroba pryže. a plastových vyr.	2,6
10	Dobývání uhlí a rašeliny	2,5
01	Zemědělství	2,4
70	Činnosti v oblasti nemovitostí	2,3
72	Zpracování dat a souvis. čin.	2,2
55	Pohostinství a ubytování	2,1
17	Textilní průmysl	2,0
27	Výroba kovů	1,8
80	Školství	1,6
30	Výroba kancel. str. a počítačů	1,5
93	Ostatní služby	1,3
32	Výroba radio, telev., spoj. př.	1,3
63	Pomocné činnosti v dopravě	1,2
60	Pozemní doprava	1,2
20	Průmysl dřevařský	1,0
36	Výroba nábytku, ost. zpr. pr.	2,3

Pramen: MPSV, vlastní propočty.

V segmentu **nízkokvalifikovaných skupin** v České republice dochází k nahrazování rodilých pracovníků zahraničními, kteří snižují mzdovou úroveň. Nízká mzda v kombinaci s demotivačním systémem sociálních dávek přispívá k výše zmíněné vysoké nezaměstnanosti rodilých nízkokvalifikovaných skupin. (Dochází i k situacím, kdy investiční pobídky dotují vznik pracovních míst obsazených cizinci.)⁶

Migrační potenciál české populace po vstupu do Evropské unie je podle terénního šetření VÚPSV z roku 2006 spíše nízký – o migraci za prací do zahraničí uvažuje mírně přes 15 % respondentů, z toho za reálnou ji považuje pouze necelých 15 % z nich (necelá polovina za pravděpodobnou), přes 95 % respondentů upřednostňuje pouze dočasnou migraci. Oproti roku 2000 se u potenciálních migrantů zvýšil podíl vysokoškolsky kvalifikovaných (z 10 % na 15 %), podíl migrantů s minimálně úplným SŠ vzděláním dosahuje téměř 66 %, převažuje věková skupina do 24 let, významnou skupinu tvoří dlouhodobě studenti (27,5 %).⁷

⁶ Pojetí imigračních politik bude nepochybně v ČR úzce spojeno se situací na trhu práce (s jeho strukturálními nerovnováhami), tj. zlepšení situace zprůchodní velkorysejší imigrační politiku – za předpokladu, že se nezmění dosud spíše příznivé vnímání cizinců ve společnosti (které je ale do značné míry ovlivněno tím, že podíl těchto cizinců je velmi nízký), resp. jejich integrace bude probíhat úspěšně. Otázkou je vztah ČR k imigraci z budoucích nových členských zemí EU – pokud je možno brát v úvahu výroky o omezení přístupnosti pracovního trhu. Opět nicméně platí úzká souvislost tohoto vztahu s vývojem na trhu práce a vstřícností/tolerancí společnosti k imigraci.

⁷ J. Vavrečková, Migrační potenciál po vstupu ČR do EU. Praha, VÚPSV 2006. K problematice odlihu kvalifikovaných pracovníků z ČR viz J. Vavrečková a kol., Migrace odborníků do zahraničí a potřeba kvalifikovaných pracovních sil. Praha, VÚPSV 2006.

Program aktivního výběru kvalifikovaných pracovníků

Nová **legislativa** v oblasti zaměstnávání cizinců (z EU i třetích zemí) byla v ČR zavedena v říjnu 2004 (v souladu s *aquis communautaire*). Aktivní migrační politiku představuje od roku 2003 v ČR zákon o **aktivním výběru kvalifikovaných zahraničních pracovníků**, jehož cílem je přilákat mladé a kvalifikované pracovníky se zájmem o trvalé přesídlení do ČR.

Tabulka 5: Charakteristiky účastníků programu Aktivního výběru kvalifikovaných pracovníků k 31.12. 2005

profesní odbornost	abs.	%
technické, IT	96	28
zdravotnické	27	8
umělecké	14	4
administrativní	31	9
manažerské, právní	31	10
vědecký pracovník	17	5
jiné	124	36
vzdělání	abs.	%
střední odb. bez maturity	14	4
střední všeob. s maturitou	28	8
střední odb. s maturitou	107	31
vyšší odborné	15	4
bakalářské	28	8
vysokoškolské	128	38
doktorát	20	6

Pramen: M. Horáková, Mezinárodní pracovní migrace v ČR. Bulletin č. 16. Praha, VÚPSV 2006, Tab. 7, vlastní úpravy.

Vybraným kvalifikovaným pracovníkům je nabízena možnost požádat ve zkrácené lhůtě již po 2,5 letech o povolení k trvalému pobytu v ČR (projekt je otevřen pro občany Bulharska, Chorvatska, Kazachstánu, Běloruska, Moldavska, Srbska, Černé Hory, Kanady a Ukrajiny a pro absolventy českých vysokých škol pocházející z kteréhokoli státu světa). Zkušenosti s výběrovou migrací jsou zatím omezené (ke konci roku 2005 bylo vybráno 340 cizinců). Více než polovina vybraných cizinců má vyšší odborné nebo VŠ vzdělání (56 %). Z profesního hlediska jsou nejvíce zastoupena technická povolání (včetně IT).

V **souhrnu** se u **ekonomické migrace** projevují výrazné rozdíly mezi zeměmi EU ve vývoji, rozsahu a struktuře migračních toků, včetně zdrojových zemí imigrantů. V ČR dochází k postupnému nárůstu čistého přírůstku přistěhovaním (s výjimkou propadu v roce 2001). Podíl cizinců na celkové populaci ale zůstává v rámci EU stále spíše nízký (2,7 % oproti 7,7 % v EU). Soustavně také roste **zaměstnanost cizinců** v ČR, přičemž specifickým je velmi vysoký podíl Slováků (39 %) a Ukrajinců (28 %). V roce 2005 imigrace i zaměstnanost cizinců v ČR výrazně vzrostly a na tomto nárůstu se podílejí právě především uvedené dvě skupiny. Zaměstnávání cizinců je značně regionálně koncentrované – tj. především v Praze a dále v okresech s vysokým podílem na přílivu PZI. Cizinci v ČR vykazují vyšší zaměstnanost a nižší nezaměstnanost oproti rodilé populaci. Jejich profesní struktura je ale nepříznivá – převažují manuální profese (více než tři čtvrtiny), s výrazným podílem profesí nízkokvalifikovaných (téměř polovina). V tomto segmentu lze sledovat nahrazování rodilých pracovníků zahraničními (včetně obsazování míst dotovaných v rámci investičních pobídek). Migrační potenciál české populace po vstupu do EU je dle terénních šetření zatím značně omezený. V případě selektivních imigračních politik jsou k dispozici výsledky programu **aktivního výběru kvalifikovaných pracovníků**, který do konce roku 2005 zahrnul 340 cizinců. Zkušenosti s výběrovou migrací jsou tedy v ČR zatím malé.

Slovenská Systémová integrace 2006

Konference Slovenské společnosti pro systémovou integraci (SSSI) „Systémová integrace 2006“ se konala ve dnech 20. - 22. září 2006 v hotelu Patria na Štrbském plesu. Partnery akce byly společnosti Hewlett-Packard, RowanLegal, T.Com, Siemens, eFocus a také, již tradičně, Česká společnost pro systémovou integraci. Zastoupení českých inženýrských specialistů na slovenské systémové integraci bylo i letos velmi významné. Obsah konference se zaměřil především na hlavní trendy v podnikové informatice, a to jak ve Slovensku, tak v České republice.

Program byl tentokrát sestaven ze dvou hlavních částí. První den byl věnován pouze oblasti Business Intelligence a nesl název „SBID – Slovak Business Intelligence Day“ a účastníci se ho převážně experti na projekty tohoto typu. Základní program během dalších dvou dnů již byl orientovaný na všechny další významné aspekty současné podnikové informatiky.

Programový blok Business Intelligence zcela adekvátně reflektoval stále silnější pozici těchto aplikací v podnikové informatice. V současné době totiž velmi silně narůstá poptávka po řešeních Business Intelligence ve světové a tedy i české a slovenské praxi. Referáty byly rozděleny na základní - mapující trh a trendy v BI (Neczli, R., Pour, J. a další) a dále firemní bloky reprezentující zkušenosti nejvýznamnějších dodavatelů BI řešení, v tomto případě společností Adatastra, Microsoft a SAS Institute.

Z příspěvků i diskusí vyplynulo, že podniky zvyšují výdaje na BI tak, jak se tyto produkty stávají strategickým nástrojem podnikového řízení a postupně pronikají na všechny úrovně řízení firmy. To je velmi výrazná změna oproti počátečním fázím vývoje, kdy se jednoznačně předpokládalo, že BI je otázkou užití pouze v top managementu firmy. Analytická společnost Gartner Group. v této souvislosti zdůrazňuje, že Business Intelligence začíná mít charakter tzv. „pervasive BI“. Vychází z toho, že BI aplikace a nástroje budou dostupné naprosté většině pracovníků podniku, tj. jako běžné kancelářské produkty nebo transakční aplikace. K tomu přispívá zjednodušení BI nástrojů i jejich ekonomická dosažitelnost. Stále větší dostupnost BI nástrojů se dosahuje zejména díky silnější integraci s běžnými kancelářskými produkty, zejména tabulkovými kalkulátory jako je Excel, s internetovými prohlížeči, ale i velkými programovými balíky.

Nabídka na českém i slovenském ICT trhu již představuje velmi široké portfolio softwarových produktů, nástrojů i metod řešení. Meziroční nárůst celosvětového trhu v tomto segmentu trhu se pro rok 2006 odhaduje kolem 8,5 % (v roce 2007 kolem 8,2 %) a podle celosvětových průzkumů je Business Intelligence třetí prioritní oblastí informačních manažerů, do které hodlají investovat (po integraci podnikových aplikací a zajištění bezpečnosti informačních systémů). V České republice (a obdobně na Slovensku), s ohledem na slabší výchozí základnu, se meziroční nárůst v roce 2005 pohyboval (dle pramenů společnosti IDC) dokonce nad 20 %.

Tento dynamický růst trhu se podle analytických společností očekává ještě v několika dalších letech (minimálně do roku 2010) a je, kromě již uvedených vlivů, akcelerován řadou dalších faktorů. K nim patří zejména státní regulace a požadavky na kvalitní, standardizovaný reporting (viz např. Sarbanes-Oxley), konkurenční tlaky, zvyšující se dynamika trhu, nové požadavky zákazníků a tím

vším vyvolávaný tlak na zvyšování kvality a výkonnosti podnikového řízení.

Hlavní program konference pak další den zahájil Doc. Ján Hudec, prezident Slovenské společnosti pro systémovou integraci. S úvodním referátem pak vystoupila Denisa Žiláková, generální ředitelka Sekce informatizace společnosti a prezentovala možnosti a problémy spojené s rozvojovými programy realizovanými s podporou fondů Evropské unie. Na referát ředitelky Žiláková bezprostředně navázal Milan Ištván z Partnerství pro prosperitu (PPP), s příspěvkem na téma Informatizace společnosti na Slovensku v programovém období EÚ 2007-2013. Museli jsme konstatovat, že situace v České republice je obdobná a využívání zdrojů EÚ pro tyto účely většinou naráží na technické a administrativní problémy.

Z dalších referátů bychom chtěli upozornit na vystoupení J. Voříška, vedoucího katedry IT Vysoké školy ekonomické v Praze, který se zabýval stavem a potřebou vysokoškolsky připravených inženýrů v ČR a představil výsledky průzkumu spojeného s touto problematikou, který je v současné době na VŠE realizován. Ukazuje se, že existuje trvalý nedostatek odborníků v informatice i přesto, že vysoké školy zvýšily v uplynulých deseti letech počty studentů i počty absolventů inženýrských oborů. Poptávka, která je navyšována i umístěním významných celosvětových servisních center do ČR (např. IBM, DHL a další), však pokryta není. A jak Voříšek na závěr konstatoval, že naše země tím ztrácí velmi perspektivní ekonomické a obchodní příležitosti.

V průběhu dalšího programu se jednotlivé referáty již zabývaly aktuálními problémy informatiky na úrovni podniků a organizací. Význam právních aspektů při řízení vztahů zákazníků a dodavatelů informačních systémů prezentoval Dr. Nielsen (Rowan Legal). Oto Malý (Slovak Telecom) pak uvedl nové pohledy na integraci informatiky v příspěvku „Systémová Integrace telekomunikačních operátorů v procese revolučních změn“. Antonín Carda (Deloitte) se naopak zabýval mezemi a kritérii integrovatelnosti v referátu majícím spíše filosofický charakter. Jindřich Štumpf z Progress Software, v souvislosti se silnými tendencemi v uplatňování webových služeb a servisně orientovaných architektur (SOA, Service Oriented Architecture), uvedl reálné zkušenosti z projektů, kde byly tyto technologie a přístupy k řešení podnikové informatiky uplatněny.

Několik referátů se zabývalo aktuálními tendencemi na trhu celopodnikových softwarových aplikací typu ERP (Enterprise Resource Planning). Petr Sodomka (UTB Zlín) analyzoval zejména globální trendy na světovém trhu právě v segmentu ERP, kde došlo k výrazné centralizaci nabídky, především u velkých systémů, do několika firem, jako je SAP, Microsoft, Oracle a nově Infor Global Solutions, která realizovala v poslední době akvizice mimořádného rozsahu, zejména produktů SSA Global. Trendy na českém trhu ERP na základě průzkumů realizovaných v letech 2005 a 2006 prezentoval Josef Basl.

Konference „Systémová integrace 2006“ na Slovensku je tematicky obdobou konference Systémová integrace v České republice a obě profesní sdružení, tj. ČSSI i SSSI, při jejich přípravě efektivně kooperují. Výsledky i prezentace z konference jsou k dispozici na [www stránkách SSSI](http://www.sssi.sk), tedy <http://www.sssi.sk>. Pro experty zabývající se podnikovou informatikou lze proto tuto akci jenom doporučit.