

UNIVERZITA PALACKÉHO V OLOMOUCI

PŘÍRODOVĚDECKÁ FAKULTA

KATEDRA ROZVOJOVÝCH STUDIÍ

Lenka STRNADOVÁ

**Význam podnikatelského prostředí pro rozvoj Afriky:
případová studie Keni**

Diplomová práce

Vedoucí práce: Ing. Mgr. Jaromír Harmáček, Ph.D.

Olomouc 2013

UNIVERZITA PALACKÉHO V OLOMOUCI
Přírodovědecká fakulta
Akademický rok: 2011/2012

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Lenka STRNADOVÁ, DiS.**
Osobní číslo: **R110094**
Studijní program: **N1301 Geografie**
Studijní obor: **Mezinárodní rozvojová studia**
Název tématu: **Význam podnikatelského prostředí pro rozvoj Afriky: případová studie Keni**
Zadávající katedra: **Katedra rozvojových studií**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

Cílem diplomové práce je analýza významu podnikatelského prostředí pro rozvoj subsaharské Afriky na případové studii pro Keňu. První část práce se bude zabývat zkoumáním souvislostí mezi podnikatelským prostředím, soukromým sektorem a rozvojem se zaměřením na subsaharskou Afriku. Druhá část práce bude analyzovat podnikatelské prostředí v Keni a jeho význam pro rozvoj této země. Rozsah grafických prací: mapy, tabulky a grafy potřebné k vypracování tématu Rozsah průvodní zprávy: 20 000-25 000 slov

Rozsah grafických prací: dle potřeby
Rozsah pracovní zprávy: 20 - 25 tisíc slov
Forma zpracování diplomové práce: tištěná/elektronická
Seznam odborné literatury:

African Economic Outlook. 2011. Kenya.
http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/Country_Notes/2011/
[2012-01-15]. Benn Eifert, B., Gelb, A., Ramachandran, V. 2005. **Business Environment and Comparative Advantage in Africa: Evidence from the Investment Climate Data.** CGD Working Paper 56, February 2005.
http://www.cgdev.org/files/2732_file_WP56_1_revis.pdf [2012-01-15].
Bourguignon, F., Pleskovic (eds.) 2006. **Annual World Bank Conference on Development Economics: Growth and Integration.** The World Bank, Washington, D. C.
Doing Business. 2012. **Doing Business in a More Transparent World.** The World Bank and International Finance Corporation, Washington, D. C. <http://www.doingbusiness.org/>
[/media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB12-FullReport.pdf](http://www.doingbusiness.org/media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB12-FullReport.pdf) [2012-01-15].
Doing Business. 2012. **Economy Profile: Kenya.** The World Bank and International Finance Corporation, Washington, D. C. <http://www.doingbusiness.org/>
[/media/fpdkm/doing%20business/documents/profiles/country/KEN.pdf](http://www.doingbusiness.org/media/fpdkm/doing%20business/documents/profiles/country/KEN.pdf) [2012-01-15].
Ministry of Trade and Industry of Kenya. 2006. **Private Sector Development Strategy 2006?2010.** Government of Kenya, Nairobi.
<http://www.psds.go.ke/images/stories/psds.pdf> [2012-01-15].
The World Economic Forum. 2011. **The Africa Competitiveness Report 2011.** World Economic Forum, Geneva.
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Africa_Report_2011.pdf [2012-01-15].

Vedoucí diplomové práce: **Ing. Jaromír Harmáček**
Katedra rozvojových studií

Datum zadání diplomové práce: **2. ledna 2012**
Termín odevzdání diplomové práce: **27. dubna 2013**

L.S.

Prof. RNDr. Juraj Ševčík, Ph.D.
děkan

Doc. RNDr. Pavel Nováček, CSc.
vedoucí katedry

V Olomouci dne 25. ledna 2012

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracovala samostatně a vycházela jsem pouze ze zdrojů uvedených v seznamu literatury.

V Olomouci dne 19. 4. 2013

.....

Podpis

Děkuji Ing. Mgr. Jaromírovi Harmáčkovi, Ph.D. za vstřícnost, ochotu, věnovaný čas, cenné rady a za odborné vedení této práce.

Také děkuji své rodině a přátelům za podporu během psaní této práce a při mém studiu na UP Olomouc.

Obsah

Abstrakt	5
1 Úvod a cíle práce.....	6
2 Metodologie	7
3 Vymezení základních pojmů a souvislostí	9
3.1 Podnikatelské prostředí a soukromý sektor.....	9
3.1.1 Příznivé podnikatelské prostředí podle neoklasického konceptu	10
3.1.2 Příznivé podnikatelské prostředí podle neostrukturalistického konceptu.....	11
3.1.3 Členění podnikatelského prostředí	13
3.1.4 Vymezení soukromého sektoru – mikropodniků, malých a středních podniků	14
3.2 Význam příznivého podnikatelského prostředí pro ekonomický růst a snižování chudoby v subsaharské Africe	14
3.2.1 Význam ekonomického růstu v subsaharské Africe, jeho charakter a vliv na snižování chudoby.....	15
3.3 Význam příznivého podnikatelského prostředí pro rozvoj soukromého sektoru v subsaharské Africe	18
4 Vliv regulačního podnikatelského prostředí na rozvoj v subsaharské Africe – korelační analýza.....	20
4.1 Výsledky korelační analýzy	22
4.2 Shrnutí a vyvození závěrů z korelační analýzy	25
5 Charakteristika podnikatelského prostředí v subsaharské Africe	27
5.1 Regulační prostředí.....	27
5.2 Celkové investiční klima.....	29
5.2.1 Finanční trhy a přístup k úvěrům.....	30
5.2.2 Zahraniční obchod, liberalizace obchodu, mezinárodní pravidla a standardy, zahraniční investice	31
5.2.3 Kvalita fyzické infrastruktury a infrastruktury veřejných služeb.....	32
5.2.4 Korupce, politická stabilita a kriminalita	35
5.2.5 Vzdělanost a zdraví populace – kvalita lidských zdrojů.....	36
5.2.6 Sociální, kulturní a historické faktory ovlivňující podnikatelské prostředí ...	38
5.3 Shrnutí.....	39
6 Znamky soukromého sektoru v subsaharské Africe	41

6.1	Soukromý sektor v subsaharské Africe a jeho význam v rozvoji	41
6.2	Společné znaky soukromého sektoru v subsaharské Africe.....	44
6.2.1	Rozsáhlá a zvětšující se šedá ekonomika.....	44
6.2.2	Chybějící sektor středních podniků	47
6.2.3	Slabé vazby mezi podniky	48
6.2.4	Nedostatek inovativních kapacit podniků	50
6.2.5	Nízká exportní konkurenceschopnost podniků	51
6.3	Shrnutí.....	55
7	Případová studie Keňa.....	56
7.1	Obecná a ekonomická charakteristika země	56
7.2	Ekonomický vývoj země.....	58
7.3	Analýza podnikatelského prostředí.....	60
7.3.1	Regulační prostředí.....	62
7.3.2	Celkové investiční klima.....	65
7.3.3	Finanční trhy a přístup k úvěrům.....	66
7.3.4	Zahraniční obchod, liberalizace obchodu, mezinárodní pravidla a standardy, zahraniční investice	67
7.3.5	Kvalita fyzické infrastruktury a infrastruktury veřejných služeb.....	70
7.3.6	Korupce, politická stabilita a kriminalita	74
7.3.7	Vzdělanost a zdraví populace – kvalita lidských zdrojů.....	76
7.3.8	Sociální, kulturní a historické faktory ovlivňující podnikatelské prostředí ...	79
7.3.9	Shrnutí.....	81
7.4	Charakteristika soukromého sektoru v Keni	84
7.4.1	Znaky soukromého sektoru v Keni.....	84
7.4.2	Shrnutí.....	94
8	Závěr.....	95
9	Shrnutí	98
10	Summary.....	99
11	Seznam literatury	100
	Přílohy	109

Seznam grafů

Graf č. 1: Vývoj míry chudoby a HDP na obyvatele v subsaharské Africe.....	16
Graf č. 2: Korelace mezi průměrným ročním růstem HDP v letech 2001–2011 a indexem snadnosti podnikání	22
Graf č. 3: Korelace mezi HDP na obyvatele a indexem snadnosti podnikání.....	23
Graf č. 4: Korelace mezi HDP na obyvatele a indexem snadnosti podnikání.....	23
Graf č. 5: Korelace mezi HDI a indexem snadnosti podnikání	24
Graf č. 6: Korelace mezi mírou chudoby a umístěním zemí podle indexu snadnosti podnikání	25
Graf č. 7: Vývoj kvality regulačního podnikatelského prostředí ve světových regionech v letech 2005–2012	29
Graf č. 8: Hlavní negativní faktory podnikatelského prostředí podle vnímání keňských podniků v porovnání se subsaharským průměrem.....	61
Graf č. 9 a 10: Hlavní překážky vnímané malými a středními podniky	62
Graf č. 11: Hlavní překážky vnímané velkými podniky	62
Graf č. 12: Umístění dílčích indikátorů indexu snadnosti podnikání v Keni oproti subsaharskému průměru za rok 2012.....	63

Seznam příloh

Příloha č. 1: Korelační matice	109
Příloha č. 2: Tabulka indikátorů ke korelační analýze.....	111
Příloha č. 3: Tabulka indikátorů ke korelační analýze.....	112
Příloha č. 4: Tabulka indikátorů ke korelační analýze.....	113
Příloha č. 5: Hlavní negativní faktory podnikatelského prostředí podle vnímání podniků v Keni a průměrně v subsaharské Africe	114
Příloha č. 6: Hodnoty dílčích indikátorů indexu snadnosti podnikání za rok 2012 – Keňa, subsaharský průměr, země OECD	115
Příloha č. 7: Tabulka vybraných indikátorů socioekonomického rozvoje	117
Příloha č. 8: Mapa Keni	119

Seznam schémat

Schéma č. 1: Kruhový diagram pozitivních vazeb mezi ekonomickým růstem, zaměstnaností a snížením chudoby	18
Schéma č. 2: Průměrný podíl populace rozvojových zemí bez přístupu	34

Schéma č. 3: Míra gramotnosti v roce 2010 (% dospělé populace)	77
--	----

Seznam zkratk

AGOA	Zákon o africkém růstu a příležitostech (African Growth and Opportunity Act)
EAC	Východoafrické společenství (East African Community)
COMESA	Společný trh východní a jižní Afriky (Common Market for Eastern and Southern Africa)
FDI	Přímé zahraniční investice (Foreign Direct Investment)
HDI	Index lidského rozvoje (Human Development Index)
HDP	Hrubý domácí produkt
HND	Hrubý národní důchod
IEA	Mezinárodní agentura pro energii (International Energy Agency)
IFC	Mezinárodní finanční společnost (International Financial Cooperation)
ISO	Mezinárodní organizace pro normalizaci (International Organization for Standardization)
ILO	Mezinárodní organizace práce (International Labour Office)
IMF	Mezinárodní měnový fond (International Monetary Fund)
KES	Keňský šilink
LDCs	Nejméně rozvinuté země (Least Developed Countries)
MDGs	Rozvojové cíle tisíciletí (Millennium Development Goals)
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (Organisation for Economic Co-operation and Development)
SADC	Jihoafrické rozvojové společenství (Southern African Development Community)
SAPs	Programy strukturálního přizpůsobení (Structural Adjustment Programmes)
OSN	Organizace spojených národů (United Nations)
PPP	Parita kupní síly (Purchasing Power Parity)
UNCTAD	Konference OSN o obchodu a rozvoji (United Nations Conference on Trade and Development)
UNDP	Rozvojový program OSN (United Nations Development Programme)
UNESCO	Organizace OSN pro výchovu, vědu a kulturu (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization)
USD	Americký dolar (United States Dollar)
WB	Světová banka (World Bank)

Abstrakt

Diplomová práce se zabývá významem podnikatelského prostředí pro rozvoj subsaharské Afriky na případové studii pro Keňu. Zkoumá souvislost mezi podnikatelským prostředím, soukromým sektorem a rozvojem v subsaharské Africe a analyzuje podnikatelské prostředí v Keni a jeho význam pro rozvoj této země. Cílem práce je tedy analyzovat podnikatelské prostředí a poukázat na jeho význam v socioekonomickém rozvoji regionu a konkrétně v Keni a na základě této analýzy zhodnotit a nastínit strategii pro vytvoření podnikatelského prostředí příznivého pro rozvoj soukromého sektoru.

V práci byly zkoumány tyto následující otázky: zda cestu ke snížení chudoby v subsaharské Africe představuje ekonomický růst a jakou roli v tom hraje kvalitní podnikatelské prostředí; zda souvisí kvalita regulačního podnikatelského prostředí s úrovní socioekonomického rozvoje subsaharských zemí, čím se vyznačuje podnikatelské prostředí v subsaharské Africe a v Keni a jak ovlivňuje rozvoj soukromého sektoru a socioekonomický rozvoj tohoto regionu a Keni. Závěr práce byl věnován zodpovězení poslední otázky, zda vhodnou strategií pro vytvoření příznivého podnikatelského prostředí v Keni představuje přístup neoklasický nebo neostrukturalistický.

Významnou roli ve snižování chudoby v subsaharské Africe hraje ekonomický růst, který by měl vycházet z růstu produktivity domácího soukromého sektoru. Rozvoj domácího soukromého sektoru však v subsaharské Africe a v Keni ovlivňují negativní faktory podnikatelského prostředí. Korelační analýza mezi indikátorem snadnosti podnikání a zvolenými indikátory rozvoje potvrdila významnou souvislost mezi kvalitou regulačního podnikatelského prostředí a socioekonomickým rozvojem vybraných subsaharských zemí, ale také poukázala na vliv ostatních faktorů podnikatelského prostředí. Vytvoření příznivého podnikatelského prostředí je tedy pro socioekonomický rozvoj subsaharské Afriky stěžejní. Příznivé podnikatelské prostředí souvisí s rozvojem soukromého sektoru, a přispívá tak k ekonomickému růstu, ke snížení chudoby a ke zvýšení kvality lidského života v tomto regionu. Z těchto důvodů by v zemích subsaharské Afriky mělo být vytváření příznivého podnikatelského prostředí na předních místech politické agendy. Vytváření podnikatelského prostředí příznivého pro rozvoj soukromého sektoru v Keni si vzhledem k charakteru faktorů podnikatelského prostředí žádá komplexní přístup, tedy vhodnou kombinaci doporučení neostrukturalistického i neoklasického přístupu.

1 Úvod a cíle práce

Příznivé podnikatelské prostředí vytváří rámec pro rozvoj soukromého sektoru, který hraje významnou roli v hospodářském a sociálním rozvoji každé země, neboť se významně podílí na tvorbě zaměstnanosti a HDP. Příznivé podnikatelské prostředí nevznikne samo od sebe, musí se vytvářet. Úkolem každého státu by tedy mělo být pomoci vytvářet takové podnikatelské prostředí, které je příznivé pro rozvoj soukromého sektoru.

Pro vyspělé země je charakteristické kvalitní podnikatelské prostředí podporující úspěšné fungování podniků. Naproti tomu země subsaharské Afriky, které z velké části patří mezi nejméně rozvinuté země (dále jen LDCs), se vyznačují málo příznivým podnikatelským prostředím a značně nerozvinutým soukromým sektorem. Snížení chudoby v tomto regionu je jedním z ústředních témat současnosti. Proto se nabízí otázka, zda ekonomický růst pramenící z rozvoje domácího soukromého sektoru by mohl být klíčem k socioekonomickému rozvoji regionu. Rozvoj soukromého sektoru je však determinován vytvořením kvalitního podnikatelského prostředí.

Tato diplomová práce si proto klade za cíl analyzovat podnikatelské prostředí a identifikovat hlavní překážky bránící rozvoji soukromého sektoru v subsaharské Africe. Cílem práce je tedy analyzovat podnikatelské prostředí a poukázat na jeho význam v socioekonomickém rozvoji regionu a poté konkrétně v Keni. Na základě analýzy podnikatelského prostředí v Keni bude provedeno jeho zhodnocení a navržení vhodných strategií jeho rozvoje.

V souladu s cíli práce se práce zaměřuje na zodpovězení následujících čtyř skupin výzkumných otázek:

1. Je cestou ke snížení chudoby v subsaharské Africe ekonomický růst, a jakou roli v tom hraje kvalitní podnikatelské prostředí?
2. Souvisí kvalita regulačního podnikatelského prostředí s úrovní socioekonomického rozvoje subsaharských zemí?
3. Čím se vyznačuje podnikatelské prostředí v subsaharské Africe, jak ovlivňuje rozvoj soukromého sektoru a socioekonomický rozvoj regionu?
4. Čím se vyznačuje podnikatelské prostředí v Keni, jak ovlivňuje rozvoj soukromého sektoru a socioekonomický rozvoj země? Jaký přístup pro vytvoření příznivého podnikatelského představuje vhodnou strategii pro rozvoj soukromého sektoru v Keni – neostrukturalistický nebo neoklasický?

Odpověď na první výzkumnou otázku bude hledána ve třetí kapitole, která bude současně zaměřena i na definování stěžejních pojmů a teoretických vztahů, z nichž bude v práci vycházeno.

Ve čtvrté kapitole bude věnována pozornost zodpovězení druhé výzkumné otázky, a to prostřednictvím provedení korelační analýzy mezi indikátorem snadnosti podnikání, reprezentující regulační podnikatelské prostředí, a zvolenými indikátory rozvoje. Odpověď na druhou výzkumnou otázku bude také použita pro zodpovězení čtvrté výzkumné otázky, zda vhodnou strategií pro vytvoření příznivého podnikatelského prostředí v Keni představuje neostrukturalistický nebo neoklasický přístup.

V páté a v šesté kapitole bude kladen důraz na analýzu podnikatelského prostředí, soukromého sektoru a implikaci pro rozvoj v subsaharské Africe, a bude v ní tedy zodpovězena třetí výzkumná otázka.

Sedmá kapitola bude věnována analýze významu podnikatelského prostředí pro rozvoj Keni. Dále bude pozornost soustředěna na zhodnocení podnikatelského prostředí, na analýzu soukromého sektoru a na hledání odpovědi, zda je neoklasický přístup příznivého podnikatelského prostředí vhodnou strategií pro rozvoj soukromého sektoru v této zemi. Bude zde tedy zodpovězena čtvrtá výzkumná otázka.

Závěr práce podá shrnutí nejdůležitějších zjištěných poznatků a odpovědí na výzkumné otázky.

2 Metodologie

Diplomová práce je zpracována na základě následujících metod.

K zodpovězení první, třetí a čtvrté výzkumné otázky bude využita analýza zdrojů a dat. Tato metoda bude také použita k vymezení základních pojmů a teoretických vztahů, z nichž bude v práci vycházeno. K analýze zdrojů a dat budou využity elektronické odborné zdroje – dílčí výzkumné studie, odborné vědecké články, studie a databáze mezinárodních organizací, zejména Světové banky (dále jen WB), Mezinárodní finanční společnosti (dále jen IFC) a organizací a agentur Organizace spojených národů (dále jen OSN), ale také odborné monografie.

Druhá výzkumná otázka, zda existuje souvislost mezi kvalitou regulačního podnikatelského prostředí a stupněm socioekonomického rozvoje subsaharských zemí, bude zodpovězena za použití korelační analýzy.

K zodpovězení čtvrté výzkumné otázky bude také využita SWOT analýza, jejímž prostřednictvím budou zhodnoceny hlavní faktory podnikatelského prostředí v Keni a vyvozeny hlavní strategie rozvoje soukromého sektoru.

3 Vymezení základních pojmů a souvislostí

Tato kapitola se bude zabývat definováním stěžejních pojmů a vymezením základních vztahů, z nichž bude v práci vycházeno. Kromě definování podnikatelského prostředí, soukromého sektoru a vymezení jejich vzájemného vztahu, budou vymezeny základní přístupy v pojetí vhodného podnikatelského prostředí a některé přístupy jeho členění. Poslední část kapitoly bude zaměřena na objasnění vztahu mezi ekonomickým růstem, snižováním chudoby a příznivým podnikatelským prostředím v subsaharské Africe.

3.1 Podnikatelské prostředí a soukromý sektor

Pojem podnikatelské prostředí zahrnuje veškeré faktory a podmínky, které mají vliv na vznik a fungování soukromého sektoru. Soukromý sektor je tvořen podnikatelskými subjekty – mikropodniky, malými, středními a velkými podniky. Zejména mikropodniky, malé a střední podniky jsou považovány za nositele ekonomického a sociálního rozvoje (Álvarez a Urbano, 2011). Činnost soukromého sektoru zásadně ovlivňují faktory podnikatelského prostředí. Na úrovni podniků faktory podnikatelského prostředí ovlivňují jejich produktivitu prostřednictvím nákladů a na úrovni odvětví ovlivňují strukturu trhu a hospodářskou soutěž. Vliv podnikatelského prostředí více pocítují podniky v odvětvích, která nejsou příliš náročná na přírodní zdroje, tedy ne podniky v primárním sektoru, ale spíše podniky v sekundárním a terciárním sektoru – zaměřené na výrobu výrobků s přidanou hodnotou a poskytování služeb, neboť potřebují více vstupů, zajišťují složitější logistiku apod. (Collier a Gunning, 1999).

Podnikatelské prostředí zahrnuje široký komplex faktorů spojující politiky, instituce, lidské zdroje, materiálové zdroje, technologické zdroje, fyzickou infrastrukturu, kulturní a sociální kontext. V podnikatelském prostředí působí mnoho aktérů a prvků, mezi nimiž dochází k interakci (státní instituce a státní podniky, vzdělávací instituce, finanční a další soukromé instituce, domácí a zahraniční podniky, nadnárodní korporace, odbory a různé organizace občanské společnosti – zahraniční nebo místní).

Kvalitu podnikatelského prostředí potom můžeme chápat jako „*jako agregátní výsledek dlouhodobé akumulace různorodých vlivů generovaných aktivitami podnikatelských i nepodnikatelských subjektů.*“ (Víturka a kol., 2010, 12) Kvalitním, nebo také příznivým, podnikatelským prostředím se rozumí prostředí, které přispívá k rozvoji soukromého sektoru a neexistují v něm významné překážky, které by způsobovaly, že lidé

nechtějí, neumějí nebo nemohou podnikat (Veber a Srpová a kol., 2008). Pojetí kvalitního podnikatelského prostředí se liší v neoklasickém a neostrukturalistickém přístupu.

3.1.1 Příznivé podnikatelské prostředí podle neoklasického konceptu

Podle neoklasického přístupu je pro vytvoření kvalitního podnikatelského prostředí v první řadě nezbytné dobré nastavení regulačních opatření a vhodných podmínek pro celkové investiční klima státu. V rámci neoklasického přístupu lze tedy rozlišit užší a širší vymezení podnikatelského prostředí.

Užší neoklasický koncept chápe jako podnikatelské prostředí státem stanovené předpisy, pravidla a normy týkající se soukromého sektoru. Tato regulační opatření (též regulace) představují pro podniky náklady, a to přímé (například licenční poplatky) nebo nepřímé. Náklady nepřímé, neboli transakční, vznikají podniku v souvislosti s přímými náklady. Jedná se o náklady ušlé příležitosti, tedy čas, práce a zdroje, které podniky musejí věnovat místo podnikatelské činnosti daným regulacím. Do transakčních nákladů také patří náklady vzniklé v důsledku korupce, neboť existuje předpoklad, že každá procedura navíc vytváří příležitost a prostor k úplatku (Ncube, 2005). Z těchto důvodů je podle neoklasiků nezbytné všechna neefektivní regulační opatření na makroúrovni odstranit.

Podle neoklasiků by měla být pozornost soustředěna primárně na zajištění vlastnických práv a vytvoření pevného legislativního rámce, neboť ty jsou spojeny s efektivnějšími regulačními procesy (Dessing, 1999; WB a IFC, 2013a) a jsou považovány za hlavní předpoklady k vytvoření příznivého podnikatelského prostředí, zejména pro úspěšné podnikání chudých a marginalizovaných (Reinhardt et al., 2008). V praxi to znamená zefektivnění regulací týkajících se založení podniku (časová a finanční náročnost vyřízení povolení), registrace nemovitého majetku podniku (kvůli možnosti ručení pro získání úvěru) a také zefektivnění daňového systému (Dessing, 1999). Efektivnější regulační opatření vedou k vyšším investicím v daném odvětví, ale i v dopravě, veřejných službách, dále zvyšují produktivitu podniků a makroekonomickou výkonnost země. Nižší náklady při založení podniku mohou také například pozitivně ovlivnit výši mezd zaměstnanců, neboť podnik může zaměstnat kvalifikovanější pracovníky nebo poskytovat odborné vzdělání (WB a IFC, 2013a). Důležitá jsou však nejen efektivní regulační pravidla, ale také dlouhodobě stabilní pravidla, se kterými mohou podniky počítat a činit rozhodnutí. Snad větší bariérou než vlastní regulace mohou totiž být jejich časté změny.

Příznivé podnikatelské prostředí v širším pojetí neoklasického konceptu představuje celkově dobré investiční klima, tedy zmíněný efektivní systém regulací spolu s dalšími podmínkami jako je makroekonomická stabilita, kvalitní infrastruktura, systém zdravotnictví a úroveň školství, celkový právní systém a legislativa, politická stabilita země a bezpečnost, fungování finančních trhů a přístup k úvěru, liberalizace obchodu a mezinárodní pravidla a standardy (Reinhardt et al., 2008; Viturka a kol., 2010). Stěžejní je zejména přístup k úvěru, který podmiňuje vytvořená infrastruktura finančních institucí a trhů a podmínky získání úvěru - hlavně otázka výše ručení. Dále je zásadní právní zakotvení insolvenčního řízení a existence úvěrových registrů a registrů o ručení. Tyto registry umožňují sdílení informací o bonitě (především solventnosti a kredibilitě) jednotlivých podniků, čímž přispívají ke zvýšení informovanosti mezi dlužníky a věřiteli, a tedy i k efektivnějšímu poskytování úvěrů (WB a IFC, 2013a; Hallberg, 1999).

Neoklasické paradigma tedy předpokládá, že příznivé podnikatelské prostředí je vytvořeno tam, kde jsou zajištěna vlastnická práva a pravidla hospodářské soutěže. Předpokládá volný trh a pouze nepřímou podporu podnikatelských subjektů na makro úrovni – tedy zejména pouze prostřednictvím zajištěného kvalitního institucionálního rámce. Zásahy vlády jsou považovány za méně efektivní, než řešení vycházejí z trhu, a za bránící v rozvoji soukromého sektoru. Zásahy státu jsou podle neoklasického přístupu relevantní pouze výjimečně v případě tržních selhání. (Dessing, 1990; Reinhardt et al., 2008)

Neoklasický přístup reprezentují programy strukturálního přizpůsobení (dále jen SAPs)¹ a hodnocení podnikatelského prostředí WB a IFC.

3.1.2 Příznivé podnikatelské prostředí podle neostrukturalistického konceptu

Neostrukturalistický přístup neopomíjí faktory podnikatelského prostředí zmíněné v přístupu neoklasickém, ale kromě nich považuje za velmi důležitou součást příznivého podnikatelského prostředí existenci podpůrných státních politik, čímž se od neoklasického přístupu odlišuje. Neostrukturalisté zdůrazňují, že je třeba podnikatelské prostředí pojímat

¹ SAPs představují liberalizační reformy navržené Světovou bankou a Mezinárodním měnovým fondem (dále jen IMF), které měly implementovat rozvojové země za získání úvěrů a oddlužení. Jejich vznik souvisí s dlužnickou krizí rozvojových zemí od počátku 80. let 20. století. Vychází z neoliberálního konceptu rozvoje a jejich cílem je stabilizace, restrukturalizace a růst národního hospodářství. Zahrnují zejména tyto politiky: snížení státních výdajů, privatizace státních podniků, liberalizace a deregulace zahraničního obchodu, zavedení volně plovoucího kurzu a devalvace měny, daňové reformy (snížení daní), reformy trhu práce (zamezení růstu mezd, snížení minimální mzdy atd.). (WHO, 2013a)

komplexněji a že pro vytvoření kvalitního podnikatelského prostředí nestačí pouze vhodné nastavení regulačních opatření, tržních institucí a vytvoření kvalitní infrastruktury. Příznivého podnikatelského prostředí je podle neostrukturalistů dosahováno nejen skrze vytvoření vhodného regulačního rámce, ale zejména skrze státní podporu na makro i mikro úrovni.

Na mikro úrovni zastánci neostrukturalismu zdůrazňují implementaci politik, které posilují konkurenceschopnost a podporují „znevýhodněné skupiny“ podnikatelských subjektů. Jedná se o *politiky podporující tvorbu klastrů a hodnotových řetězců, cílené výzkumné politiky, strategické obchodní politiky (podpora vývozu, selektivní ochrana podniků), politiky podporující rozvoj služeb pro podnikatele, politiky podporující transfer technologií, rozvoj lidského kapitálu apod.*“ (Reinhardt et al., 2008, 7) Hallberg (1999) zdůrazňuje význam státní podpory v oblasti finančních služeb pro mikropodniky, malé a střední podniky. Stát tedy může implementovat cílené politiky na rozvoj mikropodniků, malých a středních podniků, nových trhů a sítí mezi podniky.

Na makro úrovni hraje stát významnou roli v oblasti snižování korupce, vytváření transparentního a efektivního institucionálního rámce, investování do veřejných statků a všeobecně tedy ve vytváření vhodného investičního prostředí.

Neostrukturalistický přístup se staví do opozice vůči neoklasickému konceptu v otázce státních zásahů. Státní zásahy do ekonomiky jsou podle neostrukturalistů oprávněné a nezbytné z důvodu existence mnoha tržních selhání (Hallberg, 1999), zejména pokud dochází k selhání trhu v těchto dvou oblastech: ve vytváření konkurenčních výhod (pokud dochází k nedokonalé konkurenci) a ve vytváření příjmů pro chudé (Reinhardt et al., 2008). Státní intervence tak opravují nebo kompenzují nedokonalou konkurenci, fixní a transakční náklady vyplývající z daných politik a nevhodných regulací, špatný přístup na trhy a nedostatečné investice do veřejných statků (Hallberg, 1999). Neostrukturalisté připouštějí, že i stát může ve svých intervencích selhat, nicméně negativní dopady vyplývající z tržních selhání převažují selhání ze strany státu. Podle neostrukturalistů je klíčová podpora konkurenceschopnosti podniků skrze výše zmíněné podpůrné politiky.

Zatímco zastánci neoklasické teorie považují hospodářskou soutěž za determinant rozvoje soukromého sektoru, neboť vstup nových podniků na trh přispívá k technologickému pokroku a vytváří nová pracovní místa, neostrukturalisté ji považují spíše za nežádoucí, neboť způsobuje negativní sociální dopady. Tyto negativní dopady způsobuje podle neostrukturalistů zejména v podmínkách rozvojových zemí, kde se trhy

vyznačují vysokou a vlivem globalizace rostoucí mírou asymetričnosti. Vstup nového, často zahraničního podniku, pro místní podniky znamená konkurenci, které nejsou schopny čelit, a tak namísto vzniku nových pracovních míst dojde ke zvýšení nezaměstnanosti, což negativně působí zejména na chudé vrstvy obyvatelstva. (Reinhardt et al., 2008)

3.1.3 Členění podnikatelského prostředí

Podnikatelské prostředí lze členit ve vztahu k podniku, a to na vnější a vnitřní. Vymezení příznivého podnikatelského prostředí na základě neoklasického a neostrukturalistického pohledu se zaměřuje zejména na vnější faktory. Nicméně do podnikatelského prostředí je nutné zahrnout i faktory vnitřní.

Z prvního pohledu lze mezi vnitřní faktory zařadit osobní předpoklady k podnikání. Víturka a kol. (2010) zařazují do této kategorie zejména osobní charakteristiky jedince, znalosti z oblasti podnikání, které jsou determinovány vzděláním a výchovou k podnikání na školách, ale také celkovou podnikatelskou tradicí v zemi (podnikavý duch, iniciativnost, ochota nést podnikatelské riziko) a kulturou. Mezi vnitřní faktory lze také zařadit motivaci k podnikání – ta je však současně ovlivněna faktory vnějšími.

Z druhého pohledu se pod vnitřními podmínkami rozumí vnitřní strategie podniku – vypracování průzkumu trhu a podnikatelského plánu, strategie v oblasti řízení a plánování, lidských zdrojů, marketingu a vztahu s okolními podniky (Njanja et al., 2012). Implementace podnikových strategií podmiňuje efektivnost (produktivitu) podniku, a tedy i jeho růst. Mezi další vnitřní podmínky úspěšného fungování podniku, které autor uvádí, patří kapitálová a vědomostní vybavenost podniku, a s tím související zavádění nových technologií a vznik inovací.

Fotr a kol. (2012) také podnikatelské prostředí klasifikují na vnější a vnitřní, nicméně vnější prostředí člení na makroprostředí a mezoprostředí, a vnitřní prostředí, zahrnující strategii podniku, označují jako mikroprostředí. Makroprostředí podle autorů tvoří legislativa, makroekonomická výkonnost, faktory technologické, demografické, sociokulturní a ekologické. Mezoprostředí tvoří zákazníci, konkurence, dodavatelé, distribuce apod. Pomineme-li mikroprostředí, podobá se tato klasifikace členění podnikatelského prostředí podle Jaucha a Gluecka (1988). Ti rozlišují obecné okolí podniku na oborové okolí, jejichž vymezení odpovídá makroprostředí a mezoprostředí.

Pojetí a členění podnikatelského prostředí tedy může být klasifikováno z různých úhlů pohledu. Vliv jednotlivých složek a faktorů podnikatelského prostředí na rozvoj soukromého sektoru se také může lišit v kontextu dané země.

3.1.4 Vymezení soukromého sektoru – mikropodniků, malých a středních podniků

Stanovení jednotné definice mikropodniků, malých a středních podniků komplikuje několik faktorů. V první řadě je to velké množství definic lišících se mezi jednotlivými zdroji na národní a mezinárodní úrovni.

Podniky lze rozdělit do jednotlivých kategorií na základě kvalitativního nebo častěji používaného kvantitativního hlediska (Stevenson a St-One, 2009). Kvantitativní definice, z nichž bude vycházet i tato práce, kategorizují podniky na základě počtu zaměstnanců. Kvantitativní definice naopak rozdělují podniky na základě celkové hodnoty majetku nebo výše dosahovaného obrátu.

Velikostní kategorie podniků se mírně liší, ale po zohlednění nejednotnosti definic lze za mikropodniky obecně považovat podniky s maximální hranicí 5 (nebo příp. 9) zaměstnanců (příčemž mikropodniky také v některých zdrojích bývají zahrnovány do stejné skupiny jako malé podniky), za malé 5 (10) až 50 zaměstnanců, za střední 51 až 200 (250) zaměstnanců (Hallberg, 1999; Ayyagari et al., 2007; Dessing, 1990).

V případové studii zabývající se analýzou podnikatelského prostředí v Keni bude vycházeno z národní definice vymežující mikropodniky jako podniky s méně než 10 zaměstnanci, malé podniky s 11 až 50 zaměstnanci a střední podniky s 51 zaměstnanci až 200 zaměstnanci (Stevenson a St-One, 2005),² neboť za horní hranici velikosti středních podniků v Keni je většinou považována hranice 200 zaměstnanců (Ayyagari et al., 2007).

3.2 Význam příznivého podnikatelského prostředí pro ekonomický růst a snižování chudoby v subsaharské Africe

Uvedení této podkapitoly je nezbytné zejména z důvodu vysvětlení a pochopení základní souvislosti mezi ekonomickým růstem, snižováním chudoby, kvalitou podnikatelského prostředí a rozvojem soukromého sektoru. Proto bude v této kapitole věnována pozornost významu ekonomického růstu pro snižování chudoby v subsaharské Africe a následně jejich souvislosti s existencí příznivého podnikatelského prostředí.

² Stevenson a St-One (2005) vychází z National Micro and Small Enterprise Baseline Survey, Kenya, 1999.

3.2.1 Význam ekonomického růstu v subsaharské Africe, jeho charakter a vliv na snižování chudoby

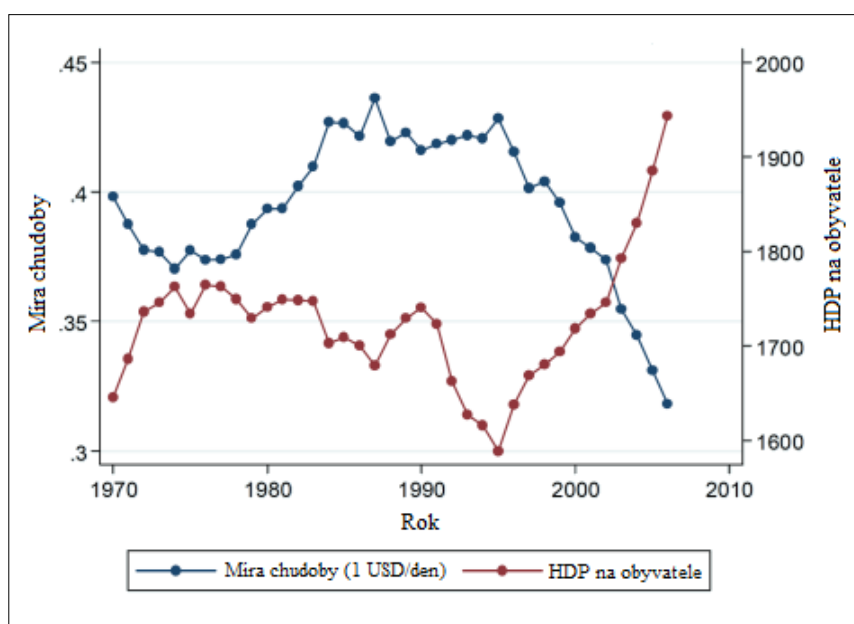
Region subsaharské Afriky³ se v porovnání s ostatními rozvojovými regiony světa vyznačuje nejvyšší mírou chudoby a jejím nejpomalejším snižováním. Podle Zprávy OSN o Rozvojových cílech tisíciletí z roku 2012 podíl populace subsaharské Afriky žijící s méně než 1,25 amerických dolarů (dále jen USD) na den v roce 2008 dosahoval 47 %. Oproti roku 1990, kdy tato míra činila 56 %, došlo tedy k výraznému pokroku, avšak toto snížení je v porovnání s ostatními rozvojovými regiony nejnižší⁴ a zdá se být nereálné, aby subsaharská Afrika dosáhla do roku 2015 splnění Rozvojových cílů tisíciletí (dále jen MDGs). Subsaharská Afrika je nejchudším regionem světa. Nachází se zde nejvíce států patřících do skupiny LDCs. Odborníci se shodují, že hlavní příčinou pomalého rozvoje subsaharské Afriky je nedostatečný ekonomický růst (Sala-i-Martin a Pinkovskiy, 2010; Reinhardt et al., 2008).

Tato skutečnost je zřejmá i z grafu č. 1 (str. 16), který ilustruje vývoj míry chudoby a HDP na obyvatele v subsaharské Africe v letech 1970–2006. Z tohoto grafu vyplývá, že během první poloviny 20. století došlo k mírnému poklesu míry chudoby za současného růstu HDP. Nicméně od druhé poloviny a zejména počátku 80. let 20. století míra chudoby opět rostla, a to až do roku 1995. HDP na obyvatele v tomto období mělo spíše klesající než rostoucí tendenci. V roce 1995 dochází ke změně trendu, kdy míra chudoby začíná klesat a současně dochází k prudkému nárůstu HDP na obyvatele. Autoři tohoto grafu, Sala-i-Martin a Pinkovskiy (2010, 10), výstižně konstatují, že: „*Vývoj chudoby je téměř přesný zrcadlový obraz o vývoji HDP na obyvatele. Hnací silou, která vysvětluje podstatné snížení chudoby v letech 1995 až 2006 v subsaharské Africe, je ekonomický růst.*“ Z uvedeného grafu je tedy jasně patrné, že pokud chceme snížit míru chudoby v subsaharské Africe, je třeba se zaměřit na ekonomický růst. Ekonomický růst označují autoři za jeden z nejlepších způsobů, jak bojovat s chudobou. Tento fakt prokázala i známá studie Dollara a Kraaye (2001), kteří zjistili, že s růstem příjmu na obyvatele roste proporcionalně i příjem nejchudší části populace. To jinými slovy znamená, že hospodářský růst vede ke zvýšení životní úrovně chudých.

³ Do regionu subsaharské Afriky se řadí všechny africké státy nacházející se jižně od Sahary, tedy kromě států ležících na severu kontinentu – Egypta, Libye, Alžírsko, Tunisko, Maroko a Západní Sahary. Tento region zahrnuje celkem 49 států, z toho 6 ostrovních: Madagaskar, Mauricius, Komory, Seychely, Sv. Tomáš a Princův ostrov, Kapverdy a částečně Rovnická Guinea.

⁴ Podíl populace žijící s méně než 1,25 USD na den činil v jižní Asii (kromě Indie) 52 % v roce 1990 a 26 % v roce 2008, v jihovýchodní Asii 45 % v roce 1990 a 17 % v roce 2008, v Latinské Americe a v Karibiku 12 % v roce 1990 a 6 % v roce 2008 (UN, 2012).

Graf č. 1: Vývoj míry chudoby a HDP na obyvatele v subsaharské Africe v letech 1970–2006



Zdroj: Sala-i-Martin a Pinkovskiy, 2010, 11; upraveno autorkou

Subsaharská Afrika za posledních více než 10 let zažívá největší ekonomický růst od získání nezávislosti. V roce 2011 a 2012 oscilovalo průměrné roční tempo růstu v regionu kolem 5 % (Chuhan-Pole et al., 2012; WB, 2013a).

Budoucí vývoj růstu HDP v subsaharské Africe by měl být také pozitivní. Dokonce se předpokládá průměrný roční růst HDP ve výši 6 %, ⁵ čímž by se subsaharská Afrika stala nejrychleji rostoucím rozvojovým regionem (Chuhan-Pole et al., 2012).

Navzdory tomuto pozitivnímu vývoji panuje skepse týkající se výše ekonomického růstu a jeho charakteru. Tempo růstu není považováno za dostatečné, neboť ke splnění prvního MDG je potřeba minimální konstantní průměrná roční míra růstu HDP 7 % (Blanke, 2007). Růst HDP je navíc vysoce nerovnoměrný. Ačkoliv chudoba poklesla ve zmiňovaném období v důsledku ekonomického růstu ve všech subsaharských zemích a k ekonomickému růstu došlo i v důsledku oddlužení zemí a v důsledku celkového zlepšení makroekonomického prostředí (Blanke, 2007), největší podíl současného i predikovaného růstu připadá na země exportující přírodní zdroje. ⁶ V těchto zemích jsou

⁵ Do této prognózy není zahrnuta kvůli zkreslení Jihoafrická republika, která tvoří přibližně jednu třetinu HDP subsaharského regionu (Chuhan-Pole et al., 2012).

⁶ Ropné ekonomiky subsaharské Afriky: Angola, Kamerun, Čad, Republika Kongo, Pobřeží Slonoviny, Rovnická Guinea, Gabon, Nigérie, Súdán a Jižní Súdán; země bohaté na ostatní nerostné zdroje: Botswana, DR Kongo, Ghana, Guinea, Mali, Mauritanie, Mosambik, Namibie, Zambie, Sierra Leone (Chuhan-Pole et al., 2012). Nejvyšší průměrný roční růst HDP se očekává v Sierra Leone (díky exportu železné rudy),

také zaznamenány nejvyšší příjmy a míry ekonomického růstu (Sala-i-Martin a Pinkovskiy, 2010). To potvrzují i Reinhardt et al. (2008), kteří poukazují na skutečnost, že vysoké míry růstu subsaharské Afriky nejsou způsobeny růstem produktivity, neboť ta v subsaharské Africe nedosahovala světového průměru, ale růstem cen primárních komodit, zejména ropy.

Existují však i jiné názory. Například autoři Leke et al (2010) ve studii publikované McKinsey Institute tvrdí, že v letech 2000–2008 rostly i ty země, jejichž exportní příjmy nebyly tvořeny vývozem nerostných surovin a že celkový růst HDP afrického kontinentu v tomto období byl tvořen růstem cen primárních komodit pouze asi z jedné třetiny. Zbytek růstu HDP byl podle autorů zapříčiněn růstem jiných sektorů národního hospodářství a nastal v důsledku ukončení válečných konfliktů, zlepšení celkové makroekonomické stability a implementováním politik ke zlepšení podnikatelského prostředí. Toto zjištění, pokud je pravdivé, je velmi příznivé. Také poukazuje na význam podpory příznivého podnikatelského prostředí pro rozvoj soukromého sektoru, který se podílí na tvorbě HDP.

Je však zcela evidentní, že ekonomický růst založený na exportu primárních komodit vystavuje subsaharské země výkyvům směnných relací, volatilitě směnných kurzů a v případě nerostných zdrojů také riziku holandské nemoci⁷ (Chuhan-Pole et al., 2012). Zejména subsaharské ropné ekonomiky (ale také země bohaté na ostatní nerostné zdroje) mají nejméně diverzifikovaná národní hospodářství a jsou vysoce závislé na příjmech z ropy a z ostatních nerostných zdrojů.⁸ Vysoké příjmy z vývozu nerostných surovin také mohou přispívat k „dolování renty“ a příjmové nerovnosti. Ekonomický růst založený na vývozu nerostných surovin v subsaharské Africe nemá většinou dopad na celou společnost, nepřispívá ke zvýšení zaměstnanosti a snížení chudoby, ale profituje z něj většinou jen několik velkých podniků nebo úzký okruh státních elit. (Sala-i-Martin a Pinkovskiy, 2010; Chuhan-Pole et al., 2012) Z těchto důvodů je nezbytné rozlišovat charakter ekonomického růstu a podporovat takový ekonomický růst, který skutečně vede ke snížení chudoby.

v Nigérii, Angole a Ghaně (díky exportu ropy a zemního plynu), a měl by dosahovat 7 až 10 % (Chuhan-Pole et al., 2012; AGOA, 2010).

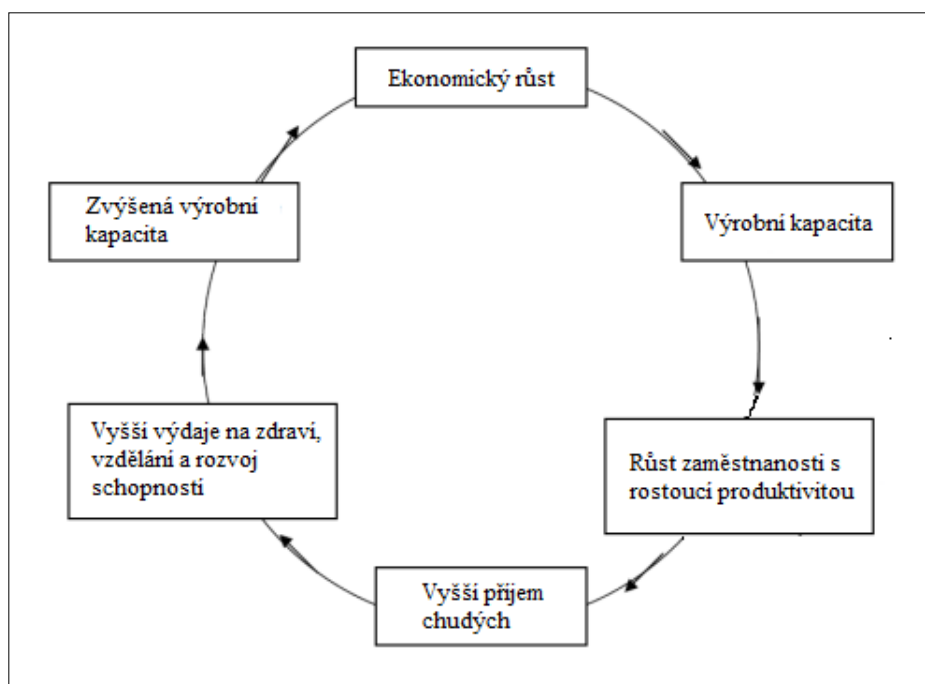
⁷ Jev popsán podle situace vzniklé v Holandsku v 60. letech 20. století. Po objevení zásob ropy a zemního plynu došlo v důsledku zvýšení devizových rezerv státu, získaných z exportu těchto přírodních zdrojů, ke zhodnocení domácí měny, a tím i ke zdražení exportů a zlevnění importů. Situace měla devastující dopad na místní zpracovatelský průmysl, který se tak stal méně konkurenceschopným. Následkem holandské nemoci tak roste nezaměstnanost a může dojít i k deindustrializaci státu. (Stiglitz, 2004; InvestorWorld.com, 2013)

⁸ Míra závislosti se liší. Podle údajů z roku 2010 byla nejvíce na příjmech z ropy závislá Rovnicková Guinea (92 % HDP) a nejméně Kamerun (11 % HDP); co se týká ostatních nerostných zdrojů, tak nejvíce na příjmech z nich byla závislá Mauritánie (54 % HDP). (Chuhan-Pole et al., 2012)

3.3 Význam příznivého podnikatelského prostředí pro rozvoj soukromého sektoru v subsaharské Africe

Jak již bylo uvedeno, cestu rozvoje subsaharské Afriky představuje ekonomický růst, nicméně ekonomický růst sám o sobě k rozvoji země nepřispěje, pokud z něj nebude mít prospěch chudá část populace. Záleží tedy jednak na cílené redistribuci ekonomických zisků s cílem snížení chudoby a příjmové nerovnosti (Sala-i-Martin a Pinkovskiy; Roemer a Guerty, 1997), což je podmíněno existencí kvalitního a transparentního státního aparátu, který ve většině zemí subsaharské Afriky bohužel chybí. Rovněž tak záleží na charakteru ekonomického růstu – tedy, které sektory národního hospodářství se na růstu HDP podílejí a zda tyto sektory současně přispívají k růstu zaměstnanosti a je v nich soustředěna chudá část populace. Neboť platí předpoklad, že ekonomický růst vede ke snížení chudoby za současně rostoucí produktivity soukromého sektoru a rostoucí zaměstnanosti (Islam, 2004). Tento vztah zobrazuje schéma č. 1.

Schéma č. 1: Kruhový diagram pozitivních vazeb mezi ekonomickým růstem, zaměstnaností a snížením chudoby



Zdroj: Islam, 2004, 4; upraveno autorkou

V případě subsaharské Afriky je proto důležité se zaměřit spíše na to, aby ekonomický růst vycházel z růstu sektorů mimo ropný a komoditní sektor, a sice z růstu produktivity domácího soukromého sektoru, který zaměstnává převážnou část chudých

(Reinhardt et al., 2008). Ačkoliv je soukromý sektor v subsaharské Africe považován za důležitý činitel ekonomického růstu, není zatím dostatečně rozvinutý. Důvodem jsou přetrvávající negativní faktory podnikatelského prostředí, které zásadně ovlivňují vznik, rozvoj a produktivitu soukromého sektoru.

Vzorovým příkladem pro Afriku by mohly být země jihovýchodní Asie (Hong Kong, Jižní Korea, Singapur, Malajsie a Indonésie), které se zaměřily na rozvoj domácího soukromého sektoru a v nichž za posledních 30 let došlo k obrovskému ekonomickému růstu a snížení chudoby (Roemer a Guerty, 1997). Podle WB a IFC (2013a) také Singapur, Hong Kong a Jižní Korea patří v současnosti k zemím s nejpříznivějším podnikatelským prostředím na světě. Také Ncube (2005) dochází k závěru, že srovnání ekonomického růstu a míry podnikatelské aktivity v Africe a v Asii naznačuje pozitivní korelaci mezi příznivým podnikatelským prostředím, růstem podnikatelské aktivity a rozvojem (vyjádřeným růstem HDP, růstem míry zaměstnanosti a snižováním chudoby).

Tato zjištění poukazují na fakt, že s ekonomickým růstem, resp. ekonomickou vyspělostí coby dlouhodobým důsledkem ekonomického růstu, podstatně souvisí kvalita podnikatelského prostředí a rozvoj soukromého sektoru a současně, že ekonomický růst významně souvisí se snižováním chudoby. Proto také lze předpokládat, že příznivější podnikatelské prostředí souvisí s nižší mírou chudoby.

Středobodem subsaharského rozvoje by tedy měl být rozvoj domácího soukromého sektoru, který je významným potenciálním nositelem ekonomického růstu a snížení chudoby. Jeho vytvoření však determinuje vytvoření vhodného podnikatelského prostředí.

4 Vliv regulačního podnikatelského prostředí na rozvoj v subsaharské Africe – korelační analýza

V této kapitole bude zkoumána souvislost regulačního podnikatelského prostředí a rozvojových indikátorů v subsaharské Africe prostřednictvím korelační analýzy.

Korelační analýza vychází ze základního předpokladu, že podnikatelské prostředí ovlivňuje rozvoj soukromého sektoru skrze růst produktivity. Soukromý sektor pak přispívá k rozvoji země skrze ekonomický růst, a to za předpokladu současného zvyšování zaměstnanosti a snižování míry chudoby. Touto problematikou se zabývají například Bah a Lei (2011), Eifert a Gelb (2008), Islam (2004) nebo Ncube (2005).

K analýze byl zvolen index snadnosti podnikání, který charakterizuje regulační podnikatelské prostředí. Pro aproximaci úrovně rozvoje byly vybrány následující indikátory: průměrný roční růst HDP, HDP na obyvatele, index lidského rozvoje (dále jen HDI) a míra chudoby. Cílem korelační analýzy bylo zjistit, zda existuje souvislost mezi indexem snadnosti podnikání a zvolenými indikátory rozvoje ve vybraných subsaharských zemích.

Index snadnosti podnikání je vyjádřen percentilem a vztahuje se k roku 2011 (WB a IFC, 2012). Do analýzy byly zahrnuty všechny země subsaharské Afriky kromě Džibutska, Somálska, Súdánu, Jižního Súdánu a Libérie z důvodu nedostupnosti dat.

Výše HDP na obyvatele v roce 2011 (v USD, v běžných cenách) a průměrný roční růst HDP v letech 2001–2011, byly zvoleny jako indikátory ekonomické výkonnosti a rozvinutosti. Data se vztahují k roku 2011 a byla čerpána z databáze WB, Konference OSN o obchodu a rozvoji (dále jen UNCTAD) a Rozvojového programu OSN (dále jen UNDP) (WB, 2013c; UNCTADstat, 2012; UNDP, 2011a). Oba indikátory byly zjištěny pro 45 subsaharských zemí a kritériem pro zahrnutí do vzorku byla dostupnost dat.

HDI byl zvolen jako v současnosti nejpoužívanější ukazatel pro měření úrovně lidského, a v podstatě socioekonomického, rozvoje. Data se vztahují k roku 2011 a byla čerpána z UNDP (UNDP, 2011a).

Za ukazatel chudoby byla zvolena míra chudoby vyjádřená procentem populace žijícím s méně než 1 USD PPP (v paritě kupní síly – dále jen PPP) na den a osobu za období 2003–2008. Vzhledem k tomu, že nejsou dostupné údaje o míře chudoby pro všechny subsaharské země za každý rok, byl vybrán vždy nejaktuálnější dostupný údaj k danému roku tohoto období. Období let 2003–2008 bylo vybráno z toho důvodu, aby

počet zemí s naměřenou mírou chudoby splňoval minimální počet 30 statistických proměnných, tedy aby byl splněn požadavek reprezentativnosti statistického souboru. Tato data byla korelována s umístěním zemí podle indexu snadnosti podnikání k roku 2006 (WB a IFC, 2007b), který byl zvolen jako středový rok pro zmíněné období. Umístění zemí podle indexu snadnosti podnikání bylo použito proto, že hodnota indexu snadnosti podnikání není za rok 2006 dostupná. Do vzorku bylo zahrnuto celkem 33 zemí subsaharské Afriky. Data pochází z databáze WB (WB, 2013a).

Míra zaměstnanosti byla z důvodu nedostupnosti dat z indikátorů rozvoje vyloučena.

Je předpokládáno, že vyšší snadnost podnikání souvisí s vyšším průměrným ročním růstem HDP, vyšší hodnotou HDP na obyvatele a vyšší hodnotou HDI (a vice versa). V případě korelace mezi snadností podnikání a průměrným ročním růstem HDP v letech 2001–2011 byla stanovena hypotéza, že bude existovat vztah mezi dosavadním průměrným ekonomickým růstem (2001–2011) a následnou hodnotou indexu snadnosti podnikání (z roku 2011; tedy de facto následná lepší úroveň podnikatelského prostředí, vyjádřená nižším percentilem indexu snadnosti podnikání, je „následkem“ ekonomického růstu).

Vzhledem k tomu, že index snadnosti podnikání je vyjádřen percentilem, dosahují země s příznivějším regulačním podnikatelským prostředím nižších hodnot percentilu. Mezi indikátory je proto předpokládána negativní závislost, protože v zemích s vyšší úrovní podnikatelského prostředí (s nižším percentilem) je očekáván vyšší průměrný roční růst HDP, vyšší hodnota HDP na obyvatele i vyšší hodnota HDI. Naopak mezi umístěním zemí podle indexu snadnosti podnikání a mírou chudoby je předpokládána pozitivní závislost, neboť s lepším umístěním zemí podle indexu snadnosti podnikání (nižší percentil) by podle předpokladu měla souviset nižší míra chudoby a naopak.

Pro zhodnocení výše korelačního koeficientu (r) bylo použito následující obecné kritérium: pro $r = 0,1-0,3$ nízká závislost; $r = 0,3-0,7$ střední závislost; $r = 0,7-1$ vysoká závislost (Hendl, 2004).

Data, s nimiž bylo počítáno v korelační analýze, jsou uvedena v příloze č. 2 a 3. Výsledky korelační analýzy obsahují korelační matice uvedené v příloze č. 1.

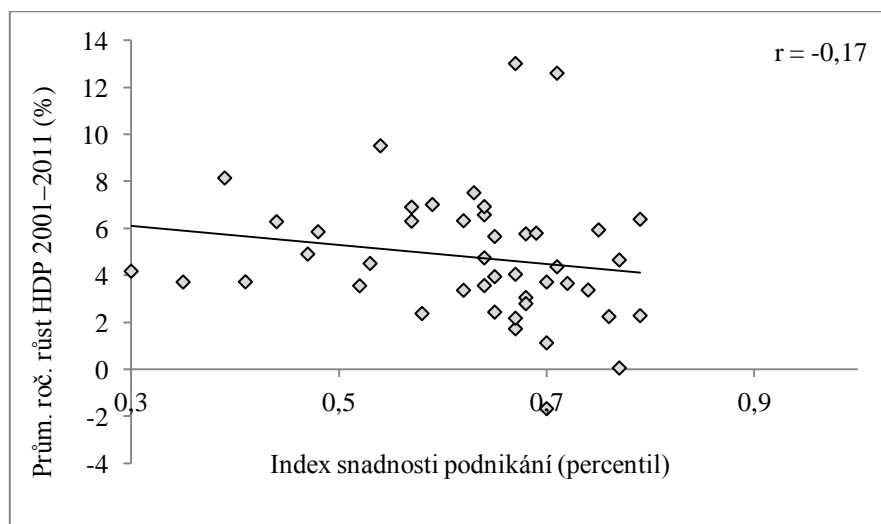
4.1 Výsledky korelační analýzy

Prostřednictvím korelační analýzy byly zjištěny následující výsledky.

Byla prokázána nízká negativní korelace ($r = -0,17$) mezi průměrným ročním růstem HDP a následnou hodnotou indexu snadnosti podnikání, avšak tato korelace není statisticky významná na 5%, ani na 10% hladině významnosti.

Ačkoliv se tato závislost neukázala být statisticky významná, nelze říct, že vztah mezi uvedenými indikátory neexistuje. Data slabě potvrzují, že s nižší výslednou hodnotou percentilu indexu snadnosti podnikání souvisí vyšší předcházející hodnota průměrného ročního růstu HDP, avšak tuto korelaci nelze považovat za statisticky významnou.⁹ Korelaci zobrazuje graf č. 2.

Graf č. 2: Korelace mezi průměrným ročním růstem HDP v letech 2001–2011 a indexem snadnosti podnikání



Zdroj: WB a IFC, 2012; UNCTADstat, 2012; vytvořeno autorkou

Mezi hodnotou indexu snadnosti podnikání a výší HDP na obyvatele byla prokázána nízká negativní korelace ($r = -0,25$). Tato korelace není statisticky významná na 5% hladině významnosti, ale na 10% hladině významnosti ano.

Po vyloučení Rovnickové Guiney ze vzorku (výše jejího HDP na obyvatele dosahuje netypických hodnot subsaharského regionu)¹⁰ však byla prokázána střední

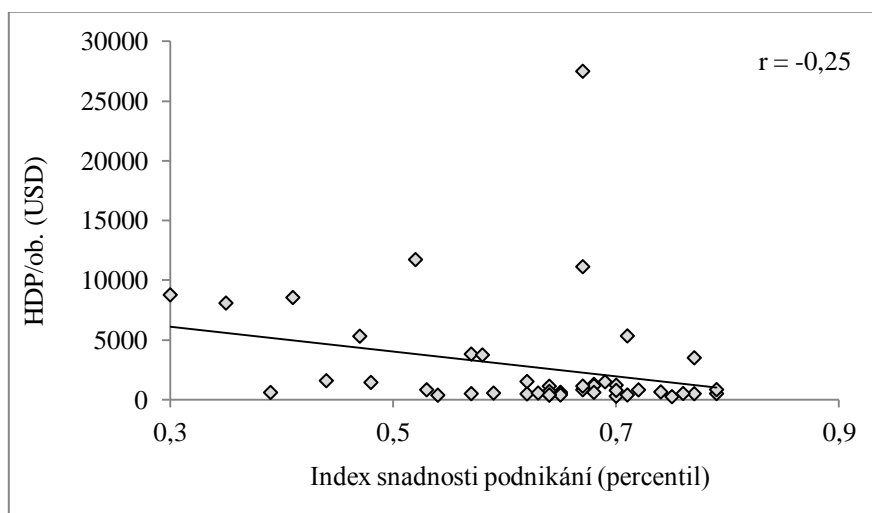
⁹ Je také možné, že opačně pojatá korelace, tedy mezi výchozím indexem snadnosti podnikání (z roku 2001) a následným průměrným ekonomickým růstem (v letech 2001–2011; tedy ekonomickým růstem jako „následkem“ výchozí úrovně podnikání) by se ukázala jako významnější. Pro tuto analýzu však nebyla dostupná data, neboť hodnocení snadnosti podnikání Světovou bankou bylo započato roku 2003.

¹⁰ Výše HDP Rovnickové Guiney z roku 2011 dosahuje téměř třináctinásobku průměrné výše HDP ostatních subsaharských zemí zařazených do vzorku (vypočteno autorkou na základě WB, 2013c).

negativní korelace ($r = -0,49$) na 5% hladině významnosti, a tudíž lze korelaci považovat za statisticky významnou. Ostatní korelace po nezahrnutí Rovnickové Guiney do vzorku výrazné změny v síle závislosti nezaznamenaly.

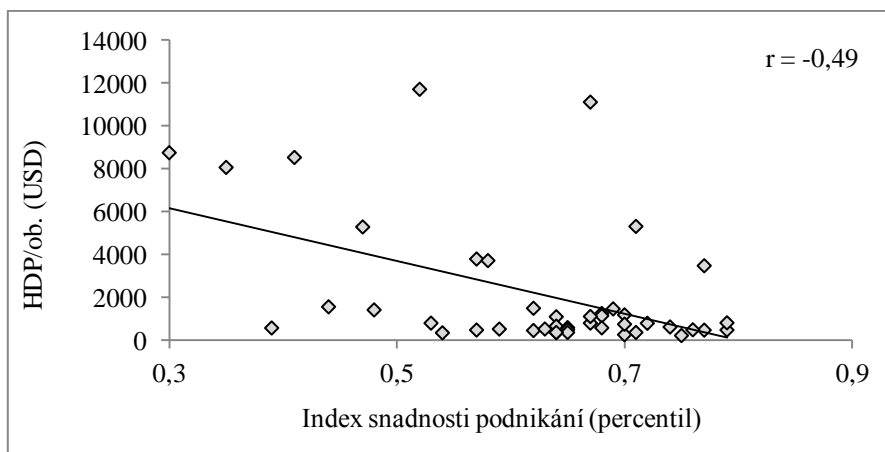
Očekávaná závislost, že s nižším percentilem indexu snadnosti podnikání souvisí vyšší hodnota HDP na obyvatele, se potvrdila (viz grafy č. 3 a č. 4). S příznivějšími regulacemi podnikatelského prostředí tedy souvisí vyšší ekonomická úroveň subsaharských zemí, vyjádřená hodnotou HDP na obyvatele. Jedním z vysvětlení by mohla být skutečnost, že příznivější regulační podnikatelské prostředí pozitivně souvisí s rozvojem domácího soukromého sektoru, který se významně podílí na tvorbě HDP.

Graf č. 3: Korelace mezi HDP na obyvatele a indexem snadnosti podnikání (včetně Rovnickové Guiney)



Zdroj: WB a IFC, 2012; WB 2013c; vytvořeno autorkou

Graf č. 4: Korelace mezi HDP na obyvatele a indexem snadnosti podnikání (bez Rovnickové Guiney)

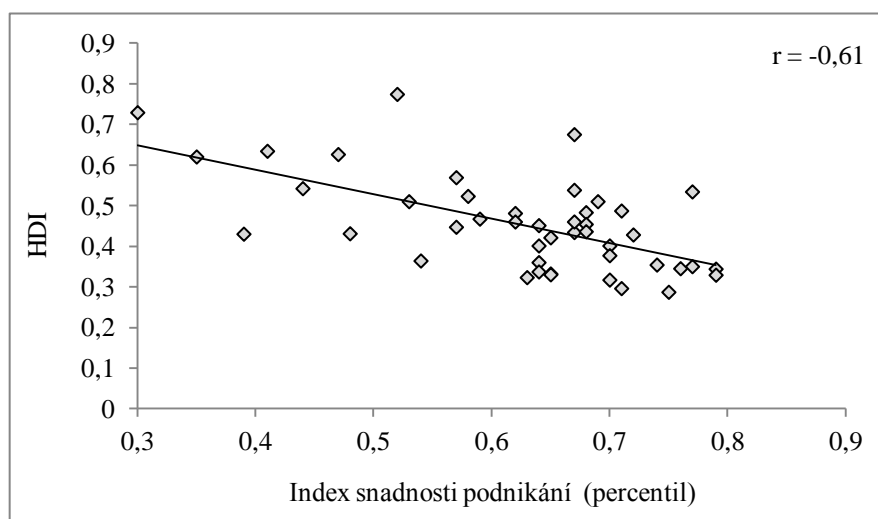


Zdroj: WB a IFC, 2012; WB 2013c; vytvořeno autorkou

Dále byla prokázána střední negativní korelace ($r = -0,61$) mezi hodnotou indexu snadnosti podnikání a výší HDI. I na 5% hladině významnosti lze tuto korelaci považovat za statisticky významnou. Tímto se potvrdil předpokládaný vztah, že s nižším percentilem indexu snadnosti podnikání je spojena vyšší hodnota HDI. Viz graf č. 5.

S příznivějšími regulacemi podnikatelského prostředí tedy souvisí vyšší úroveň lidského rozvoje subsaharských zemí. Lepší regulace podnikatelského prostředí mohou pozitivně souviset s rozvojem domácího soukromého sektoru, který představuje zdroj příjmu pro ekonomiku. Stát i obyvatelstvo tak mohou více investovat do rozvoje lidského kapitálu (vzdělání, zdraví, výživa), což se odráží ve vyšší hodnotě HDI.

Graf č. 5: Korelace mezi HDI a indexem snadnosti podnikání



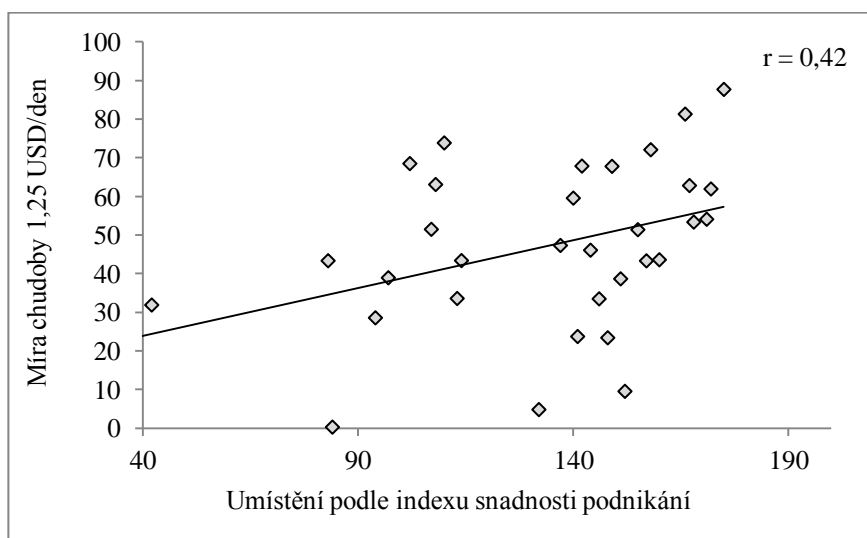
Zdroj: WB a IFC, 2012; UNDP, 2011a; vytvořeno autorkou

Střední pozitivní korelace ($r = 0,42$) byla také prokázána mezi zvolenou mírou chudoby a umístěním zemí podle indexu snadnosti podnikání a na 5% hladině významnosti se tato korelace projevila jako statisticky významná.

Nižší umístění zemí podle indexu snadnosti podnikání tedy souvisí s nižší mírou chudoby, čímž se potvrdil očekávaný předpoklad. Viz graf č. 6 na str. 25.

S příznivější regulací podnikatelského prostředí je asociována nižší míra chudoby v subsaharských zemích. Podobně jako v případě HDI, může lepší regulační podnikatelské prostředí souviset v průměru s vyššími příjmy populace a tedy i s nižší mírou chudoby.

Graf č. 6: Korelace mezi mírou chudoby a umístěním zemí podle indexu snadnosti podnikání



Zdroj: WB a IFC, 2007b; WB, 2013a; vytvořeno autorkou

4.2 Shrnutí a vyvození závěrů z korelační analýzy

V korelační analýze byla zjištěna souvislost mezi indikátorem snadnosti podnikání zvolenými indikátory rozvoje. Ve všech případech se potvrdila předpokládaná korelace, avšak rozdílně silná; korelace mezi průměrným ročním růstem HDP a následnou hodnotou indexu snadnosti podnikání se neprojevila jako statisticky významná. Naopak nejsilnější statisticky významná závislost (na 5% hladině významnosti) byla prokázána mezi indexem snadnosti podnikání a HDI ($r = -0,61$). Mezi indikátory převažuje střední závislost, nicméně tyto korelace lze považovat za relativně významné.

Na základě výsledků lze usuzovat, že příznivější regulační podnikatelské prostředí v zemích subsaharské Afriky souvisí s vyšší hodnotou HDP na obyvatele, vyšší hodnotou HDI a nižší mírou chudoby. Jinými slovy, výsledky korelační analýzy poukazují na to, že kvalita regulačního podnikatelského prostředí souvisí s úrovní rozvoje subsaharských zemí.

Jak již bylo řečeno, index snadnosti podnikání, vycházející z neoklasického paradigmatu, hodnotí regulační podnikatelské prostředí zemí, tudíž nereprezentuje celkové podnikatelské prostředí a nepostihuje všechny faktory podnikatelského prostředí. Významnou roli ve vztahu podnikatelského prostředí a socioekonomického rozvoje subsaharských zemí tak mohou hrát i jiné faktory, které zásadně ovlivňují soukromý sektor: kvalita infrastruktury, sociokulturní faktory, implementace podpůrných státních politik vycházející z neostrukturalistického konceptu a další. Ačkoliv převažuje poměrně

silná střední závislost mezi indexem snadnosti podnikání a indikátory rozvoje, je otázkou, jak by vypadaly výsledky korelace při zahrnutí ostatních faktorů podnikatelského prostředí do analýzy. Například nepotvrzená hypotéza, že příznivější podnikatelské prostředí má souvislost s ekonomickým růstem, může poukazovat na vliv jiných faktorů podnikatelského prostředí (nebo může být důsledkem omezení aplikace korelační analýzy, apod.).

Strategie vytváření příznivého podnikatelského prostředí v subsaharské Africe by proto měly vycházet z vhodné kombinace neoklasického a neostrukturalistického přístupu na základě posouzení místního kontextu každé země.

Výsledky korelační analýzy prokázaly, že existuje významná asociace mezi příznivým regulačním podnikatelským prostředím a socioekonomickým rozvojem subsaharských zemí. Současně je však nutné zohlednit i omezení korelační analýzy, která spočívají mj. v tom, že jejím prostřednictvím nelze usuzovat na kauzalitu a nelze určit směr statistického vztahu. Otázka, zda vyšší průměrný roční ekonomický růst, vyšší hodnota HDP a HDI a nižší míra chudoby jsou příčinou nebo důsledkem kvality regulačního podnikatelského prostředí, by mohla být předmětem pro další výzkum při použití pokročilejších analytických nástrojů, například regresní analýzy.

5 Charakteristika podnikatelského prostředí v subsaharské Africe

Tato kapitola se bude zabývat analýzou podnikatelského prostředí v subsaharské Africe. Budou charakterizovány a zhodnoceny jednotlivé složky podnikatelského prostředí a jejich vliv na rozvoj soukromého sektoru a socioekonomický rozvoj regionu.

Za nejvýznamnější překážky pro rozvoj sektoru soukromého sektoru v subsaharské Africe jsou považovány regulace spojené s podnikáním, zejména přístup k úvěru a výše daní, dále nadměrná byrokracie, kriminalita, korupce a kvalita infrastruktury. Autoři Bah a Lei (2011) ve své studii zjistili, že v průměru africké podniky ztrácejí v důsledku těchto negativních faktorů 40 až 77 % výnosů a celková produktivita výrobních faktorů klesá v průměru o 18 až 44 %.

5.1 Regulační prostředí

Charakter regulačního prostředí bude zhodnocen na základě zprávy WB a IFC (2013a).¹¹ V porovnání s ostatními světovými regiony má podle zprávy subsaharská Afrika v průměru nejméně příznivé regulační podnikatelské prostředí, které se vyznačuje jak slabým legislativním rámcem, tak i složitostí a nákladností regulací upravujících podnikatelské prostředí. WB a IFC vycházejí při hodnocení podnikatelského prostředí dané země z indexu snadnosti podnikání,¹² přičemž kladou důraz zejména na ty složky podnikatelského prostředí, které nejvíce ovlivňují malé a střední podniky. Skladba indexu je blíže rozvedena v příloze č. 6.

Založení podniku a samotné podnikání je v subsaharské Africe nákladnější a složitější než v jiných částech světa. V celkovém mezinárodním žebříčku snadnosti podnikání se většina zemí subsaharské Afriky umísťuje ve spodní části. Mezi země subsaharské Afriky s nejhorším hodnocením regulačního podnikatelského prostředí podle uvedeného indexu patří DR Kongo, Eritrea, Republika Kongo, Čad a Středoafriická republika, které v roce 2012 celosvětově obsadily 181. – 185. místo (WB a IFC, 2013a).

¹¹ Data WB a IFC (2013a), ale také WB a IFC (2013b, 2013c) se vztahují k červnu roku 2012, tedy za období od června 2011 do června 2012.

¹² Ease of Doing Business Index. Vyjadřuje celkovou „snadnost podnikání“ v dané zemi. Je zjišťován pro 185 zemí. Tento index je celkový průměrný percentil 10 percentilů zastupující danou regulační oblast podnikatelského prostředí dané země, přičemž každé oblasti je dáována stejná váha. 10 oblastí regulačního prostředí je měřeno na základě dílčích ukazatelů, které zahrnují vybrané typy regulací podnikatelského prostředí. Ukazatel zaměstnávání pracovníků (flexibilita najímání a propouštění, pracovněprávní regulace) nebyl do celkového ukazatele zahrnut. (WB a IFC, 2013a)

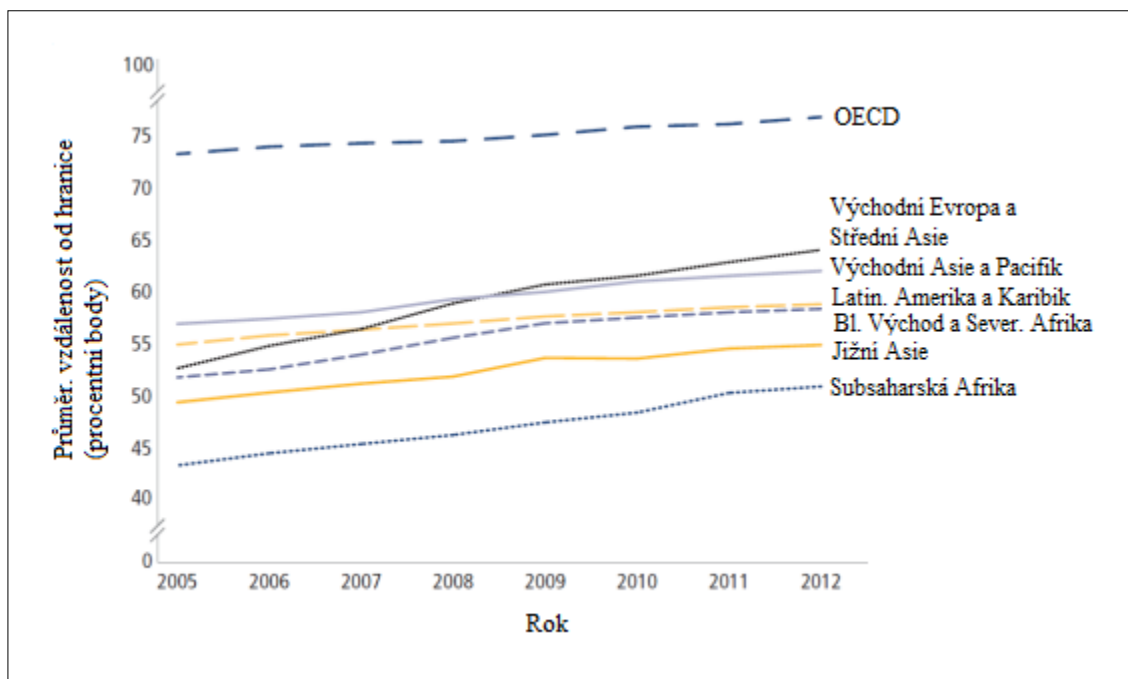
Nicméně lze za poslední dobu sledovat i pozitivní vývoj. V regionu se nacházejí i země, které mají relativně kvalitní podnikatelské prostředí. Patří mezi ně Mauricius, který se v rámci subsaharské Afriky umístil na prvním místě a celosvětově na 19. místě, což ho řadí i nad průměr zemí Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (dále jen OECD). Za Mauriciem v rámci regionu následuje Jihoafrická republika, která v celosvětovém srovnání zaujímá 39. místo.¹³ V první polovině žebříčku se také umístila Rwanda, Ghana a Namibie. Téměř všechny subsaharské země v letech 2005–2012 zefektivnily svá regulační opatření upravující soukromý sektor; v průměru na jednu zemi bylo učiněno až 9 reforem regulačních opatření. Nejvíce reforem v subsaharské Africe se týkalo regulací spojených se založením podniku a připojením k elektrické energii (WB a IFC, 2013a).

Graf č. 7 (str. 29) ilustruje, jak daleko se v průměru nacházejí světové regiony od hranice nejlepších dosažených průměrných hodnot indexu snadnosti podnikání a jak se tato průměrná vzdálenost vyvíjela v letech 2005–2012. Hranici nejlepších výsledků představují výsledky zemí OECD. Subsaharská Afrika je ve srovnání s ostatními regiony vzdálena od této hranice nejdále, avšak lze vidět, že se její regulační podnikatelské prostředí za sledované období zlepšilo. Tento graf také potvrzuje skutečnost, že mezi země s nejpříznivějším podnikatelským prostředím patří země s vysokým příjmem, čímž se potvrzují i výsledky korelační analýzy. Tuto skutečnost potvrzuje i Ncube (2005, 7), který zjistil, že „*v zemích s nízkým příjmem čelí podniky více regulacím než v zemích s vyššími příjmy (...) a pokud by byla provedena regulační reforma, bude to mít pozitivní vliv na činnost soukromého sektoru, neboť se sníží čas a náklady s regulacemi spojené.*“ Ncube (2005) také dále uvádí, že podle Světové banky by se odstraněním neefektivních regulací mohlo zvýšit tempo růstu HDP v zemích nízkým příjmem až o 1,4 % ročně.

Regulace týkající se získání úvěru budou rozvedeny v podkapitole č. 5.2.1 a regulace vztahující se k zahraničímu obchodu v podkapitole č. 5.2.2 a 6.2.5.

¹³ Jihoafrická republika má podle hodnocení WB a IFC dokonce kvalitnější podnikatelské prostředí než například Lucembursko (56. místo) nebo Česká republika (65. místo). (WB a IFC, 2013a)

Graf č. 7: Vývoj kvality regulačního podnikatelského prostředí ve světových regionech v letech 2005–2012



Zdroj: WB a IFC, 2013a, 8; upraveno autorkou

5.2 Celkové investiční klima

Index snadnosti podnikání hodnotí pouze regulační podnikatelské prostředí, nezohledňuje však širší investiční klima země, například stav veřejných institucí, fyzické infrastruktury, makroekonomickou stabilitu zemí, úroveň školství a zdravotnictví, technologickou vyspělost apod. Tyto aspekty hodnotí index globální konkurenceschopnosti prováděný Světovým ekonomickým fórem.¹⁴ Podle WB a IFC (2013a) existuje silná pozitivní korelace mezi umístěním zemí podle indexu snadnosti podnikání a podle tohoto ukazatele.

Tato asociace byla potvrzena korelační analýzou pro země subsaharské Afriky, pro něž byla dostupná data. Analýza prokázala silnou pozitivní korelaci ($r = 0,84$), vykazující statistickou významnost na 5% hladině významnosti (viz příloha č. 1 a č. 4). Korelace těchto indexů je s vysokou pravděpodobností dána shodností jejich některých dílčích indexů – například regulace zahraničního obchodu, přístup k úvěru, platba daní, ochrana vlastnických práv apod.

¹⁴Je zjišťován celkem pro 144 zemí; z regionu subsaharské Afriky bylo v roce 2012 zahrnuto pouze 32 zemí z důvodu nedostupnosti dat. Index je složen z mnoha dílčích indexů, které tvoří celkem 12 hlavních pilířů: stav veřejných institucí, infrastruktura, makroekonomická stabilita, zdraví a základní vzdělání, vyšší vzdělání a odborná kvalifikace, efektivnost trhu zboží a služeb, efektivita pracovního trhu, rozvinutost finančních trhů, technologická připravenost, velikost trhu (míra otevření se mezinárodnímu obchodu), míra sofistikovanosti podnikání a inovace. (Sala-i-Martin et al., 2012)

Země subsaharské Afriky zahrnuté do indexu globální konkurenceschopnosti byly v roce 2012 v celosvětovém srovnání hodnoceny podprůměrně; většina vybraných subsaharských ekonomik byla zařazena do skupiny nejméně konkurenceschopné ekonomiky. Ve vyšší kategorii byla například pouze Botswana, Gabon, Namibie, Seychely, Mauricius, Rwanda a Jihoafrická republika. Hlavními překážkami podnikání byly na prvním místě v rámci hodnocení konkurenceschopnosti určeny v subsaharské Africe přístup k úvěru, dále korupce, nekvalitní infrastruktura, neefektivní veřejná správa (nadměrná byrokracie), výše daní, nedostatek kvalifikované pracovní síly, špatná pracovní morálka, inflace, politická nestabilita, restriktivní pracovněprávní předpisy, kriminalita, nestabilita vlády a špatná úroveň zdraví obyvatelstva. (Sala-i-Martin et al., 2012)

5.2.1 Finanční trhy a přístup k úvěrům

Zásadním problémem investičního klimatu v subsaharské Africe je celkově nedostatečně rozvinutá finanční infrastruktura a s tím související obtížné získání finančních prostředků. Dále to jsou podmínky získání úvěru – tedy regulační opatření.

Jelikož většinu podniků v subsaharské Africe představují mikropodniky a malé podniky, čelí tyto entity nedostatku kapitálu a přístupu k úvěrům (Biggs a Shah, 2006). Mají obvykle přístup k nižšímu úvěru než velké podniky a potýkají se se splněním požadované výše ručení. Podle WB a IFC (2013a) mají podnikatelé subsaharské Afriky nejnižší přístup v celosvětovém srovnání. Z důvodu nedostupnosti nebo neexistence možnosti půjčení oficiálních finančních prostředků je v subsaharských zemích rozšířené neoficiální půjčování, vytváření neoficiálních „úvěrových unií“ a případně poskytování dodavatelských úvěrů v rámci výlučných podnikatelských sítí (Rogerson, 2001; Biggs a Shah, 2006).

V regionu jsou zaznamenány pozitivní změny v legislativním rámci, neboť v celosvětovém srovnání bylo v období 2005–2012 provedeno nejvíce reforem zákonů upravujících práva dlužníků a věřitelů právě v subsaharské Africe (WB a IFC, 2013a). Problémem však zůstává nedostatečný přístup k finančním zdrojům zejména pro mikropodniky a malé podniky. Hallberg (1999) se proto domnívá, že je nutné vytvořit dostatek efektivních speciálních institucí poskytujících skupinové mikropůjčky pro drobné podnikatele. Nedostatečný přístup k finančním prostředkům je také jedním z faktorů, které způsobují vznik šedé ekonomiky i fenomén „missing middle“ (viz podkapitoly č. 6.2.1 a 6.2.2).

Finanční infrastruktura (banky, pojišťovny a investiční společnosti) v mnoha zemích subsaharské Afriky patří mezi nejméně rozvinuté ve světě. V subsaharských zemích jsou také v průměru nejvyšší úrokové sazby na světě kvůli vysokým provozním nákladům, což ztěžuje mezinárodní transakce a také významně ovlivňuje náklady podniků a v důsledku toho i konečnou cenu výrobků a služeb (Herfindahl et al., 2009).

Nákladné a nepřístupné externí financování je klíčovou překážkou pro investice, růst a konkurenceschopnost podniků (Bigsten et al., 2010).

5.2.2 Zahraníční obchod, liberalizace obchodu, mezinárodní pravidla a standardy, zahraniční investice

Efektivní systém regulací týkající se zahraničního obchodu má významný vliv na objem exportu. To by mělo být výzvou zejména pro subsaharskou Afriku, neboť zahraniční obchod (ať už mezinárodní nebo regionální) omezují nadměrné byrokratické překážky, neefektivní tarifní i netarifní opatření a častá zpoždění z důvodu kontrol nejen na státních hranicích. To se týká všech druhů pozemní i námořní dopravy. (WB a IFC, 2013a)

Modelovým příkladem pro ostatní země subsaharské Afriky by mohla být Rwanda, kde bylo zavedeno elektronické celní prohlášení, čímž byla snížena administrativní zátěž, a zkrácena tak doba vyřízení administrativních náležitostí v oblasti exportu i importu (WB a IFC, 2013a).

Právní ochrana zahraničních investorů, ochrana vlastnických práv a vymahatelnost obchodních pohledávek není ve většině subsaharských zemí adekvátní. Tyto regulační faktory spolu s vysokou mírou nejistoty plynoucí ze slabého a netransparentního vládního aparátu, politickou nestabilitou, nízkou mírou bezpečnosti a nedostatečnou infrastrukturou fyzické infrastruktury a infrastruktury veřejných služeb zvyšují také transakční náklady zahraničních podniků a omezují příliv přímých zahraničních investic (dále jen FDI). (Biggs a Shah, 2006) Rozsáhlé reformy ochrany zahraničních investorů byly provedeny v letech 2011–2012 například ve Rwandě, Lesothu nebo Burundi (WB a IFC, 2013a).

Problematice mezinárodních standardů, tarifních a netarifních opatření bude věnována pozornost v podkapitole č. 6.2.5.

5.2.3 Kvalita fyzické infrastruktury a infrastruktury veřejných služeb

Kvalitní úroveň dopravní infrastruktury a infrastruktury veřejných služeb a jejich cenová dostupnost jsou podmínkou pro rozvoj a zvyšování konkurenceschopnosti podniků, neboť přímo ovlivňují výši jejich provozních a transakčních nákladů (Macculloch, 2001).

5.2.3.1 Fyzická infrastruktura

Subsaharská Afrika se vyznačuje poměrně nekvalitní a nedostatečnou infrastrukturou silniční, železniční i letecké dopravy. Nedostatečně vybudovaná vnitroregionální dopravní infrastruktura je pozůstatkem koloniální struktury obchodu, která byla orientovaná zejména na mezinárodní obchod, ale je také daná nedostatkem investic do jejího rozvoje. V současné době její rozvoj víceméně stagnuje. Stagnace je způsobená částečně i poklesem přímých zahraničních investic v důsledku globální krize od roku 2008. (Sala-i-Martin et al., 2011)

Míra kvality dopravní infrastruktury se v subsaharské Africe liší v závislosti na stupni hospodářského rozvoje dané země (Ramachandran et al., 2009). Nedostatečná dopravní infrastruktura ovlivňuje malé i velké podniky. Jak velkou překážku však představuje pro malé a jak pro velké podniky, je diskutabilní. Jak naznačují výsledky výzkumu Ramachandrana et al. (2009) jsou to velké podniky, které chtějí spíše expandovat, ale jsou omezeny a znevýhodněny nedostatečnou infrastrukturou. Ale na druhou stranu zase pro malé podniky, zejména v nejméně rozvinutých zemích, představuje infrastruktura tak velkou překážku, že ani neuvažují o jiné možnosti prodeje než na místním trhu.

Neuspokojivá úroveň dopravní infrastruktury v subsaharské Africe negativně ovlivňuje produktivitu podniků skrze transakční náklady. Neadekvátní infrastrukturní síť zvyšuje podnikům náklady na přepravu a způsobuje jim ztráty poškozením nebo ztrátou zboží. Dále také podnikům vznikají transakční náklady z důvodu uvalení neefektivních regulací ze strany státu, častými kontrolami, zátarasami, blokováním dopravních tahů apod. (Ramachandran et al., 2009). Nedostatečná dopravní infrastruktura také brání vytváření místních, regionálních a globálních vazeb (Víturka a kol., 2010).

Téměř 80 % vnitroregionálního obchodu a veškerého pohybu osob zajišťuje silniční doprava (Herfindahl et al., 2009), jejíž stav a rozsah je však vysoce neuspokojivý, stejně jako u dopravy železniční. Častá jsou zpoždění dodávek, snížení kvality výrobků v důsledku poškození při přepravě nebo jejich ztráty. Alarmující je samotný rozsah silniční sítě. V subsaharské Africe se nacházejí pouze 2 miliony km zpevněných silnic, což

vyjádřeno v hustotě dopravní sítě činí 49 km silnic na 1000 km² území (Herfindahl et al., 2009).¹⁵

Mezinárodní export ztěžuje vysoce nákladná námořní doprava. Ramachandran et al. (2009) uvádějí, že výše dovozní nebo vývozní licence za kontejner zboží je v zemích subsaharské Afriky v porovnání se zeměmi jihovýchodní Asie (zejména s Čínou a s Indií) v průměru dvakrát až třikrát vyšší. Kromě toho přístavy mají nedostatečnou kapacitu, nesplňují mezinárodní standardy, mají stanovené vysoké přístavní poplatky a odbavení zboží je velmi zdlouhavé, což mj. znemožňuje vyvážet zboží podléhající rychlé zkáze (Ramachandran et al., 2009; Herfindahl et al., 2009). Export těchto a ostatních výrobků, a dále rozvoj sektoru služeb, také omezuje nerozvinutá, a oproti ostatním světovým regionům finančně nákladná letecká doprava.

Vytvoření kvalitní dopravní infrastruktury sítě je nezbytné k posílení regionálního obchodu a také k zapojení do mezinárodního obchodu kvůli geografické vzdálenosti subsaharské Afriky od světových trhů. Dále je klíčové pro snížení přepravních a transakčních nákladů podniků, zvýšení objemu a diverzifikaci vývozu (Herfindahl et al., 2009).

5.2.3.2 Infrastruktura veřejných služeb

Přístup k elektrické energii

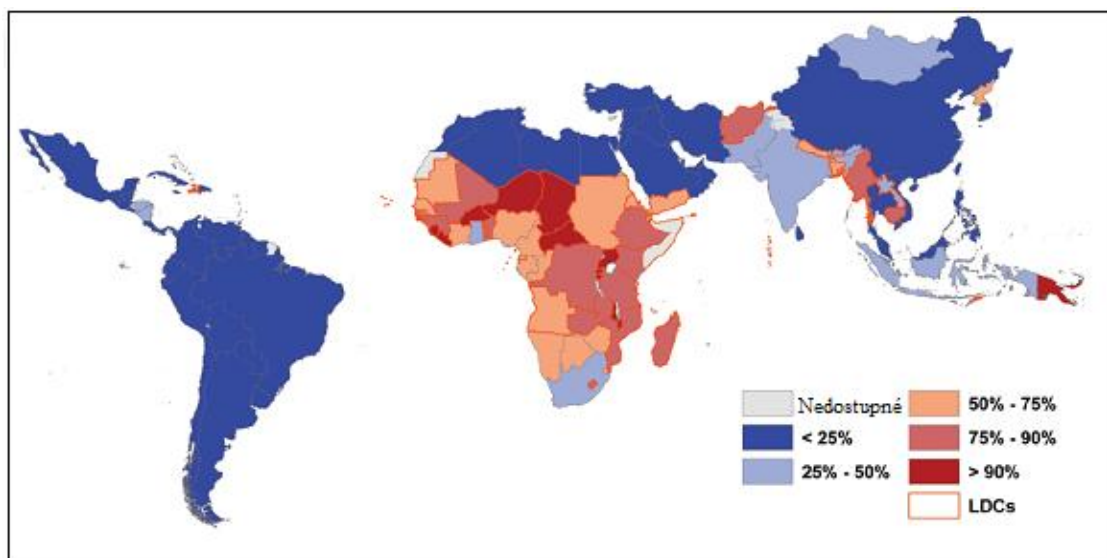
Součástí indexu snadnosti podnikání je i dílčí index vyjadřující dostupnost elektrické energie jako čas a náklady, které podnikům vznikají v souvislosti s vyřízením připojení k veřejné síti. Podle tohoto ukazatele se v regionálním i ve světovém srovnání nejhůře umístila Nigérie, Malawi, Senegal a Madagaskar (WB a IFC, 2013a).¹⁶

Dále je však třeba zahrnout celkový přístup k elektrické energii, neboť subsaharská Afrika je nejméně elektrifikovaným světovým regionem (viz schéma č. 2, str. 34). V průměru kolem 80 % populace subsaharské Afriky nemá přístup k elektrické energii, přičemž v některých zemích tato hodnota přesahuje 90 % (Eleri a Eleri, 2009). Regionálně nadprůměrných hodnot v tomto ohledu dosahují jen Jihoafrická republika, Mauricius a Ghana (Davidson et al., 2007).

¹⁵ Pro porovnání: v severní Africe a na Blízkém východě činí přibližně hustota dopravní sítě 482 km/1 000 km², v Latinské Americe a v Karibiku 740 km/1 000 km² (Herfindahl et al., 2009).

¹⁶ Získání připojení k elektrické energii pro podniky na Madagaskaru trvá až 450 dní a náklady na připojení jsou téměř stokrát vyšší než v zemích OECD (WB a IFC, 2013a).

Schéma č. 2: Průměrný podíl populace rozvojových zemí bez přístupu k elektrické energii v roce 2008



Zdroj: Legros et al., 2009; upraveno autorkou

Subsaharská Afrika má nejméně rozvinutou a nejméně spolehlivou elektrickou distribuční síť na světě. Náklady na elektrickou energii jsou v celosvětovém srovnání v subsaharské Africe nejvyšší, představují největší podíl výrobních nákladů podniků napříč všemi průmyslovými odvětvími (Herfindahl et al., 2009). Ramachandran et al. (2009) uvádějí, že průměrně činí až jednu třetinu celkových provozních nákladů podniků (oproti Číně, kde tvoří pouze přibližně 3 %).

Provozní náklady jsou navýšeny jednak z důvodu všeobecně vysoké ceny elektrické energie, ale také z důvodu vyšší ceny elektrické energie vyrobené za pomoci generátorů (Ramachandran et al., 2009). Generátory představují pro podniky zajištění elektrické energie v dobách výpadku, avšak mohou si je dovolit převážně větší podniky, malé a střední podniky pouze výjimečně. Cena elektrické energie vyrobená generátorem je v průměru až třikrát vyšší než cena elektrické energie ze sítě. Kromě toho také podnikům vznikají náklady z důvodu ušlého zisku při výpadech elektrického proudu (Ramachandran et al., 2009).

Počet výpadků elektrického proudu se liší (10 až 15 pracovních dnů za rok v Namíbií, v Jihoafrické republice a na Mauriciu nebo v Botswaně, více než 150 pracovních dní v Gambii, Guiney, Nigérii nebo v DR Kongo) a stejně tak se liší jejich délka. Ta v průměru činí 2 až 19 hodin denně. (Ramachandran et al., 2009)

Přístup k dodávkám vody a k telekomunikačním službám

Podobně jako u získání připojení k veřejné elektrické síti, i u připojení k veřejným dodávkám pitné vody nebo k telekomunikační síti, trvá v subsaharských zemích vyřízení povolení až několik dní nebo měsíců. Dalším problémem je přístup k těmto službám a jejich kvalita.

Rozvoj a exportní konkurenceschopnost soukromého sektoru negativně ovlivňuje i nízká míra rozvinutosti telekomunikační infrastruktury, zejména skutečnost, že subsaharská Afrika má nejvyšší ceny za připojení k internetu¹⁷ a současně nejnižší internetové pokrytí oproti ostatním světovým regionům.¹⁸ Internetové připojení však představuje velký potenciál z důvodu rostoucí a neuspokojené poptávky, a přitahuje proto mnoho FDI. Míra internetového pokrytí kolísá v průměru od 50 % v pobřežních a bohatších zemích k 15 % v chudších vnitrozemských zemích (African Economic Outlook, 2012a).

Vyšší náklady, které podnikům vznikají v souvislosti s nekvalitní infrastrukturou, ať už dopravní, veřejných služeb nebo infrastrukturou finanční, činí podniky méně konkurenceschopnými na světových trzích (viz podkapitola 6.2.5). Náklady na elektrickou energii, dopravu, telefonní připojení a zajištění dodávek pitné vody představují dominantní složku provozních nákladů subsaharských podniků. Celkové provozní náklady podniků byly v průměru vyčísleny na 20 až 30 % celkových nákladů podniků. Například ve srovnání s nejnižšími zjištěnými nepřímými náklady v Číně, Indii, Bangladéši nebo v Maroku, které činí v průměru 15 % celkových nákladů podniků (Eifert a Gelb, 2008), jsou subsaharské podniky velmi konkurenčně znevýhodněny.

Nekvalitní infrastruktura tak představuje jeden z hlavních negativních faktorů podnikatelského prostředí, který má značný vliv na rozvoj soukromého sektoru, a tedy i na celkový hospodářský a lidský rozvoj subsaharských zemí.

5.2.4 Korupce, politická stabilita a kriminalita

Korupce v podnikatelské sféře v subsaharské Africe vyplývá z nadměrné regulace a dále se vyskytuje v oblasti získání státních zakázek, přístupu k veřejným službám, placení si ochrany a při řešení obchodních sporů. Celkově má korupce v subsaharské

¹⁷ Vysoké ceny za internetové připojení jsou způsobeny tím, že subsaharská Afrika nemá k dispozici dostatek vysokokapacitních mezinárodních sítí, což stávajícím provozovatelům dovoluje účtovat si vysoké ceny. V současné době je mimo oblast západní Afriky jen jeden podmořský optický kabel. Průměrná cena širokopásmového připojení v subsaharské Africe činí asi 110 USD za 100 kbit/s oproti Evropě a Asii, kde činí asi 20 USD. (African Economic Outlook, 2012a)

¹⁸ Průměrné pokrytí činilo v letech 2005 až 2007 podle Mezinárodní telekomunikační unie (International Telecommunication Union) méně než 7 % populace (African Economic Outlook, 2012a).

Africe negativní dopad na investice, výši nákladů a může být jedním z důvodů vzniku šedé ekonomiky. Korupce představuje pro podnik neočekávané náklady, které snižují jeho příjmy a produktivitu. Lambsdorff (2009) zjistil negativní korelaci mezi indexem vnímání korupce, výši produktivity, výši investic a příjmem na obyvatele. Je tedy zcela evidentní, že korupce negativně působí na rozvoj soukromého sektoru a tím i na socioekonomický rozvoj země.

Podle studie Ramachandrana et al. (2009) v průměru 20 až 50 % subsaharských podniků uvedlo, že zaplacení úplatku je nezbytné. Autoři také zkoumali průměrnou výši úplatků napříč subsaharskými zeměmi a dospěli k závěru, že se pohybuje od 1 % tržeb v zemích se středními příjmy až ke 3 % tržeb ve zbytku zemí.

Státní aparát je vnímán občany jako nákladný, neefektivní a zkorumpovaný, což dokazuje i index vnímání korupce, podle něhož se naprostá většina zemí subsaharské Afriky řadí mezi země s vysokou korupcí.¹⁹ 90 % subsaharských zemí dosáhlo v roce 2012 hodnocení nižšího 50 bodů, které indikuje, že míra vnímané korupce v zemi představuje závažný problém (Transparency International, 2012). Nejnižší míra vnímané korupce byla zjištěna v Botswaně a nejvyšší, současně i celosvětově, v Somálsku (Transparency International, 2012).

Významný negativní faktor působící na rozvoj soukromého sektoru v subsaharských zemích představuje politická nestabilita a relativně nízká míra bezpečnosti. Působí jak na domácí, tak i na zahraniční podniky, neboť je odrazují od investování. Náklady vynaložené na zajištění bezpečnosti a také náklady způsobené ztrátami v důsledku trestné činnosti zvyšují celkové náklady podniku. Problém kriminality, nestability a nízké míry bezpečnosti je v regionu podniky vnímán jako významný problém. V průměru považuje za nejvýznamnější tyto problémy přibližně 24 % podniků (WB a IFC, 2007a).

5.2.5 Vzdělanost a zdraví populace – kvalita lidských zdrojů

Systém zdravotnictví a úroveň školství přímo ovlivňují kvalitu lidských zdrojů. Subsaharská Afrika trpí nedostatkem kvalifikované pracovní síly, zejména v technické oblasti a v oblasti podnikatelských znalostí, což ovlivňuje vznik inovací, technologický rozvoj (viz podkapitoly č. 6.2.4 a 6.2.5), celkovou produktivitu, konkurenceschopnost

¹⁹ Výše indexu vnímání korupce v roce 2012 byla zjištěna pro všechny subsaharské země kromě Jižního Súdánu a Západní Sahary; celosvětově pro 174 zemí (Transparency International, 2012).

a růst soukromého sektoru. Podle indikátoru znalostní ekonomiky,²⁰ který zveřejňuje WB, zaostává subsaharská Afrika daleko za ostatními světovými regiony, zejména v oblasti vzdělání (African Economic Outlook, 2012b). Ostatní sociální ukazatele (střední délka života, míra prevalence HIV/AIDS,...) také vykazují podprůměrné hodnoty, a to i navzdory velkému úsilí v rámci MDGs.

Ačkoliv panuje všeobecné přesvědčení, že investice do základního, odborného a vyššího vzdělání v subsaharské Africe mají vysokou míru návratnosti (Atchoarena a Delluc, 2002), sektor vědy a výzkumu se potýká s nedostatečným financováním ze strany států. Více finančních prostředků je věnováno do základního školství, a to i od mezinárodních donorů, ale míra gramotnosti dospělých zůstává podle údajů z roku 2010 v celosvětovém srovnání ve většině subsaharských zemí stále velmi nízká (viz též schéma č. 3, str. 77). Vyšší a odborné vzdělání zůstává spíše výhradou elit a míra žen s vysokoškolským vzděláním je nejnižší na světě. Navíc převažuje studium humanitních oborů, které nemají návaznost na rozvoj nových technologií.

Průměrné státní výdaje směřované do vědy a výzkumu činily v Africe pouze 0,3 %, což je přibližně sedmkrát méně než ve vyspělých zemích (UNESCO, 2010). Nejvíce do oblasti vědy a výzkumu investuje Jihoafrická republika, avšak i výše jejich výdajů je v celosvětovém srovnání nízká.²¹ Jihoafrická republika se také v rámci afrického kontinentu nejvíce podílí na vydávání vědeckých publikací (46 %), na druhém místě se umístila Nigérie (11,4 %), která je následována Keňou s podílem pouze 6,6 % (UNESCO, 2010). Pozitivní vývoj je zaznamenán v oblasti podpory biologického výzkumu a v přijetí konsolidovaného akčního plánu pro vědu a technologie.²²

Ncube (2005, 6) zdůrazňuje, že pro rozvoj soukromého sektoru v subsaharské Africe je důležitá podpora vzdělání v podnikatelských dovednostech i z „psychologického hlediska“, neboť „*podnikatelské vzdělání vzbuzuje u studentů sebedůvěru a posiluje jejich odhodlanost a schopnost začít podnikat.*“ Mimoto vzdělání v podnikatelské oblasti je důležité z hlediska plánování, řízení financí a managementu – celkově tedy k vytváření kvalitního vnitřního podnikatelského prostředí.

²⁰ Knowledge Economy Indicator. Skládá se ze tří subindexů: informační a komunikační technologie, inovace a vzdělání (African Economic Outlook, 2012b).

²¹ Odhadované výdaje na vědu a výzkum pro rok 2012 v Jihoafrické republice činily asi 0,95 % ročního HDP oproti roku 2010, kdy činily 0,93 % HDP. Pro srovnání v Japonsku podle odhadů činily v roce 2012 tyto výdaje 3,48 % HDP, v USA 2,85 % HDP (Grueber a Studt, 2011).

²² Consolidated Plan of Action for Africa's Science and Technology, 2008–2013 (UNESCO, 2010).

5.2.6 Sociální, kulturní a historické faktory ovlivňující podnikatelské prostředí

Charakter podnikatelského prostředí ovlivňuje také struktura společnosti a hodnoty, které společnost zastává a sdílí. Prostředí společnosti nelze oddělit od podnikatelského prostředí, neboť podnikání se uskutečňuje ve společnosti (Ferrand, 1999).

Do podnikatelského prostředí subsaharských zemí se odrážejí velmi podstatným způsobem sociální, kulturní a historické faktory. Společnosti zemí subsaharské Afriky jsou velmi tradičně hierarchicky uspořádané. Hierarchie ve společnosti je hluboce zaklesnutá, a tak sociální a institucionální změny se uskutečňují jen velmi pomalu a ztěžka (Dessing, 1990). Sociokulturní prostředí subsaharské Afriky je velmi různorodé, nicméně existují některé společné sociokulturní faktory, které mají vliv na rozvoj soukromého sektoru. Tradiční sociální vztahy se do podnikatelského prostředí prolínají skrze komunitní pojetí společnosti a politiky vyloučení, například vůči ženám nebo daným etnickým skupinám, a to jak na národní, tak i na místní úrovni (White, 2005).

Pojetí podnikání v africkém kontextu je založeno nikoliv na individualismu, nýbrž na kolektivismu (Jackson et al., 2008). V mnoha subsaharských zemích je proto typické komunitní vlastnictví založené na rovnostářství a vazba na tradiční výrobní prostředky a jiné hodnoty než na kapitalistické (zejména mezi tradičními venkovskými společnostmi). Příkladem, který autor uvádí, může být vysoká hodnota přikládána vlastnictví půdy nebo stáda. Jaký vliv mají tyto faktory na rozvoj soukromého sektoru? Požadavek sdílení zisku s ostatními členy komunity znemožňuje akumulaci zisku k jeho dalšímu investování (Dessing, 1990). Nicméně vysoká úroveň humanismu, kolektivní odpovědnosti a pomoci v rámci komunity může za daných podmínek k rozvoji podnikání pozitivně přispívat (Jackson et al., 2008). Vytváření neformálních vazeb však může nahrazovat absenci dané instituce nebo přispívat k vzájemnému poskytování služeb (například vzájemné poskytování dodavatelského úvěru apod.). Tato problematika je podrobněji rozvedena v podkapitole č. 6.2.3.

V subsaharské Africe je důležité při vytváření vhodných politik pro rozvoj soukromého sektoru zohlednit otázku genderu, neboť většina mikropodniků, zejména neformálních, je v subsaharské Africe provozována ženami. Tyto podniky však nejsou příliš úspěšné, spíše „přežívají“ (Stevenson a St-One, 2005; Rogerson 2001). Je tomu tak proto, že ačkoliv jsou ženy považovány za „ekonomické pilíře“, čelí jako podnikatelky mnoha znevýhodněním. Diskriminace, která má negativní vliv na růst ženských podniků, se týká oblasti vzdělání, vlastnění majetku, rozhodování o příjmu a s tím spojeného

přístupu k úvěru (Nichter a Goldmark, 2009; White, 2005; Johanson a Adams, 2004). Začlenění žen na trh práce je znemožněno jejich nedostatečným vzděláním a jejich postavením ve společnosti – tedy faktorů, které vyplývají z kulturních zvyklostí. Ženy setrvávají v nejméně výdělečných činnostech nebo v neformální ekonomice kvůli nedostatku jiných alternativních pracovních příležitostí a skutečnosti, že pokud se činnost stává finančně výhodnou, tak se jí ujímají muži (Dessing, 1990). Vzhledem k tomu, že ženy mají kvůli domácím pracím omezenou mobilitu, provozují své podniky většinou z domova. Tím mají omezený přístup na trhy, což má také negativní vliv na růst jejich podniků (Nichter a Goldmark, 2009). Ženské podniky tedy představují spíše poslední možnost příjmu (viz podkapitola 6.2.1).

Je však zcela zřejmé, že ženy v subsaharské Africe hrají klíčovou roli v rozvoji. Dessing (1990) uvádí, že pokud mají ženy možnost příjmu a mohou rozhodovat o jeho vynaložení, dávají větší část z něj na výdaje a investice rodiny než muži. Cílená podpora ženského podnikání by tedy mohla v subsaharské Africe významně přispět ke snížení chudoby. Politiky na podporu podnikání žen je ale třeba napojit na širší státní politiky – zejména na politiky vzdělání a na politiky podporující rovnost pohlaví.

Dále je třeba zahrnout vliv etnické diverzity, která v subsaharské Africe zásadně ovlivňuje sociální interakci a má vliv na vznik nerovnosti ve společnosti (Collier a Gunning, 1999). Příslušnost k danému etniku ovlivňuje v subsaharských zemích míru poskytování veřejných statků a promítá se také do činnosti institucí, které vytvářejí a ovlivňují podnikatelské prostředí (Ayyagari et al., 2007). V subsaharských zemích je obvyklé, že určitá etnická skupina má kontrolu nad daným obchodem, komoditou nebo místní obchodní cestou, čehož důsledkem je fragmentace trhů (Dessing, 1990). (Viz podkapitola č. 6.2.3) Výsledky mnoha empirických mezinárodních výzkumů naznačují, že země více etnicky diverzifikované vykazují pomalejší hospodářský růst, více inklinují k politické nestabilitě a korupci než etnicky homogenní společnosti, což se na případu subsaharské Afriky jasně projevuje (Miguel a Gugerty, 2005; Collier a Gunning, 1999). Tato skutečnost je také zjevná na příkladu Keni (viz případová studie).

5.3 Shrnutí

Celkově lze podnikatelské prostředí v subsaharské Africe v porovnání s ostatními světovými regiony zhodnotit jako méně příznivé pro rozvoj soukromého sektoru. Podnikatelské prostředí subsaharských zemí se vyznačuje mnoha nepříznivými faktory, v jejichž důsledku podnikům vznikají relativně vysoké nepřímé náklady, které negativně

působí na jejich produktivitu, růst, konkurenceschopnost a exportní výkonnost. Tím také působí negativně na socioekonomický rozvoj subsaharských zemí, neboť nedochází ke snižování chudoby skrze zvyšování zaměstnanosti za současného ekonomického růstu (Bah a Lei, 2011; Eifert a Gelb, 2008).

Subsaharské země sdílejí většinu rysů podnikatelského prostředí, ale existují místní rozdíly. Nelze tedy říct, že podnikatelské prostředí je ve všech zemích stejně nepříznivé. Stejně tak se subsaharské země liší svým ekonomickým růstem a mírou chudoby a jejím snižováním. Lze tedy jednak sledovat souvislost mezi příznivým podnikatelským prostředím a ekonomickou vyspělostí země, která je vymezena teoretickými vztahy, a jednak také souvislost mezi kvalitou regulačního podnikatelského prostředí a stupněm socioekonomického rozvoje, která byla zjištěna korelační analýzou.

Zjednodušení právního prostředí, administrativy, regulací v daňové a celní oblasti lze docílit v relativně krátké době a s vynaložením nižších nákladů než reforem ve finanční a bankovní sféře nebo při budování infrastruktury. Nicméně všechny reformy jsou podmíněny politickou vůlí (Bah a Lei, 2011). Tradiční sociální vztahy prolínající se do podnikatelského prostředí mohou být v subsaharských zemích jeho dominantním faktorem, je však těžké je přetvářet nebo měnit, neboť se vyvíjejí v dlouhém časovém horizontu.

6 Znamky soukromého sektoru v subsaharské Africe

V návaznosti na vymezené teoretické vztahy bude v této kapitole vysvětlen význam růstu a podpory rozvoje domácího soukromého sektoru. Protože kvalita podnikatelského prostředí ovlivňuje výkon a charakter soukromého sektoru, hlavní část této kapitoly se bude zabývat jeho společnými znamky (tzv. strukturálními deficity), které jsou přímým důsledkem a projevem nepříznivých faktorů podnikatelského prostředí.

6.1 Soukromý sektor v subsaharské Africe a jeho význam v rozvoji

Mikropodniky, malé a střední podniky tvoří dominantní složku všech subsaharských ekonomik a jsou hlavním zdrojem zaměstnanosti a růstu HDP. Údaje o jejich počtu a podílu na tvorbě HDP a zaměstnanosti však mohou být velmi podhodnocené, neboť mikropodniky a malé podniky, které jsou nejvíce početně zastoupeny, jsou v subsaharské Africe velmi často součástí šedé ekonomiky.²³ Zejména je pak obtížné hodnotit, jak sektor mikropodniků, malých a středních podniků přispívá v subsaharské Africe k formální zaměstnanosti, neboť lidé zaměstnaní v neformálních podnicích jsou současně zaměstnaní i ve formální ekonomice (Ayyagari et al., 2007). Autoři dále poukazují na to, že existuje významná negativní korelace mezi HDP a podílem zaměstnanosti a HDP vytvořeným v šedé ekonomice. Z toho vyplývá, že subsaharské ekonomiky vyznačující se rozsáhlým neformálním sektorem mohou mít početně rozsáhlý soukromý sektor a přitom dosahovat nízké hodnoty HDP na obyvatele. Ayyagari et al. (2007) na základě provedené empirické analýzy dále zastávají názor, že rozsáhlý sektor malých a středních podniků vzniká v důsledku vysokých nákladů na ukončení činnosti podniku a nepružnosti pracovněprávních předpisů. Zejména neefektivita v řešení úpadků podniků může sektor malých a středních podniků uměle zvyšovat.

Samotná existence soukromého sektoru tedy nestačí. K tomu, aby tyto podniky přispívaly k tvorbě pracovních míst, a tedy i k růstu HDP a současně přispívaly ke snížení chudoby, je nezbytné, aby byly produktivní a neustále se rozvíjely (Hallberg, 1999), k čemuž je nezbytné příznivé podnikatelské prostředí. Negativní faktory podnikatelského prostředí působí jak na malé a střední podniky, tak i na velké podniky, ale finanční a institucionální nerozvinutost brání růstu malým a středním podnikům více než velkým, protože náklady jsou relativně vyšší pro malé než pro velké podniky (Ayyagari et al.,

²³ Například Nichter a Goldmark (2009) na základě studie v Botswaně, Keni, Malawi, Svazijsku a v Zimbabwe uvádějí, že mezinárodní údaje o počtu a podílu mikropodniků a malých podniků na zaměstnanosti mohou být až dvakrát podhodnoceny.

2007). Proto je nezbytná přímá podpora vlády a reformy institucionálního a finančního rámce (Beck et al., 2005).

Mikropodniky, malé a střední podniky se v rámci jednotlivých subsaharských ekonomik liší. Představují velmi nesourodou skupinu, co se týká předmětu činnosti (zahrnují podniky zabývající se výrobní činností, prodejem výrobků a služeb,...), míry sofistikovanosti, vybavenosti výrobními faktory, produktivity, rozsahem působnosti i sociálním postavením jejich majitelů – ale většina z nich je chudých (Daniels, 1999; Hallberg, 1999). Rozdíl mezi skupinou mikropodniků a malých a středních podniků v subsaharské Africe také spočívá v tom, že mikropodniky působí na hranicích formální a šedé ekonomiky nebo patří do šedé ekonomiky zcela (Hallberg, 1999). Jedná se většinou o rodinné podniky (tedy fungující na neformálních, nikoliv na smluvních vztazích) nebo o osoby samostatně výdělečně činné (White, 2005).

Vzhledem k tomu, že neformálnost mikropodnikům neumožňuje přístup k oficiálním finančním prostředkům, a že mají poměrně nízkou produktivitu, nedisponují tak velkým růstovým potenciálem jako malé a střední podniky (Daniels, 1999). Cestou k formalizaci a růstu neformálních mikropodniků by však mohlo být vytvoření speciálních finančních produktů. Naproti tomu *„malé a střední podniky provozují svou činnost většinou ve formální ekonomice, a mají tudíž přístup k úvěrům. Jsou více organizované a zaujímají na trhu danou pozici. Mají tak mnohem větší potenciál růstu a konkurenceschopnosti.“* (Hallberg, 1999, 2) Zejména tedy malé a střední podniky mají potenciál k tomu, aby přispěly k ekonomickému růstu, růstu zaměstnanosti a ke snížení chudoby (Rogerson, 2001; Ayyagari et al., 2007; Agyapong, 2010).

Domácí soukromý sektor je tak považován za hlavního nositele rozvoje a industrializace subsaharské Afriky (McCormic, 1999). Podpora drobného podnikání by v subsaharské Africe mohla být účinným prostředkem k integraci vyloučených a různým způsobem znevýhodněných osob, a tedy i ke snížení jejich chudoby a současně i ke snížení sociálních nákladů státu (Dessing, 1999).

Podle zastánců podpory malého a středního podnikání, malé a střední podniky posilují distribuci statků a přispívají k rozvoji lidských zdrojů a inovací (Agyapong, 2010). Malé a střední podniky jsou považovány za efektivnější než velké podniky. Jejich růstu však v subsaharské Africe brání selhávání finančních trhů a ostatní tržní selhání. Skeptici podpory malých a středních podniků naopak tvrdí, že jsou to velké podniky, které v ekonomickém rozvoji hrají hlavní roli, neboť mohou dosahovat výnosů z rozsahu, zejména co se týká rozproštění fixních nákladů na výzkum a vývoj, a tak mohou

dosahovat vyšší produktivity. Skeptici dále zpochybňují, že malé a střední podniky vytvářejí více nových pracovních míst a zaměstnávají více pracovní síly než velké podniky. Podle nich je to spíše naopak (Beck et al., 2005; Agyapong, 2010). Navíc argumentují tím, že velké podniky nabízejí vyšší mzdy, sociální podporu od zaměstnavatelů, nemzdové výhody, kvalitnější pracovní podmínky a také jistotu zaměstnání, což má na snížení chudoby větší dopad (Agyapong, 2010; Beck et al., 2005). Malé podniky tím spíše mají dotyčné udržovat v chudobě, nehledě na to, že mnoho mikropodniků, malých a středních podniků má být vytvořeno jako poslední možnost příjmů, a proto mají omezený růstový potenciál (Beck et al., 2005).

K posouzení podpory drobného podnikání v subsaharské Africe je třeba komplexní pohled. Je zcela zřejmé, že mikropodniky a malé a střední podniky přímo ovlivňují životní úroveň obyvatelstva subsaharské Afriky, koncentruje se v nich většina chudých a jsou hlavním zdrojem zaměstnanosti. Do jaké míry však přispívají k tvorbě nových pracovních míst a k celkové tvorbě zaměstnanosti, nemusí být zcela jednoznačné. To, že v subsaharských zemích zaměstnávají vysoký podíl pracovní síly zejména malé a střední podniky, může být projevem skladby produktu těchto zemí nebo důsledkem velkého počtu mikropodniků a malých podniků, a tudíž nemusí být důvodem náročnost na pracovní sílu v daném podniku (Hallberg, 1999). Dále tvorbu nových pracovních míst může zkreslovat vysoká míra vzniku i zániku podniků. Nově vzniklá pracovní místa mohou vyplnit lidé propuštění ze zaniklých podniků, tudíž k vytváření nových pracovních míst vůbec nemusí docházet (Hallberg, 1999).

Zda mikropodniky a malé podniky představují poslední možnost příjmu nebo mohou přispívat k pasti chudoby, bude vždy záviset na existenci podpůrných politik, které regulují tržní selhání (negativní prvky podnikatelského prostředí). Se zmíněnou vyšší mírou nejistoty, zranitelnosti a nízkým příjmem (z důvodu nízké míry produktivity) se potýkají zejména mikropodniky v neformální ekonomice (Chen, 2005; ILO, 2009), jimž negativní faktory podnikatelského prostředí a neexistence podpůrných politik brání stát se součástí formální ekonomiky. Negativní faktory podnikatelského prostředí působí jak na malé a střední podniky, tak na velké podniky, ale finanční a institucionální nerozvinutost brání růstu malým a středním podnikům více než velkým, protože náklady jsou relativně vyšší pro malé než pro velké podniky (Ayyagari et al., 2007). Proto je nezbytná přímá podpora vlády a reformy institucionálního a finančního rámce (Beck et al., 2005).

Vzhledem ke struktuře soukromého sektoru subsaharské Afriky (i k cíli snižování chudoby) je racionální podporovat rozvoj drobného podnikání a zaměřit se na odstranění

příčin jeho nerozvinutosti. Neexistuje pouze jeden faktor, který by spustil úspěšný rozvoj soukromého sektoru, je třeba jednat jak na makro, tak na mikro úrovni. Mikropodniky, malé a střední podniky tak představují jeden z možných nástrojů snižování chudoby, „minimálně“ k tomu, „*jak udělat z chudých méně chudé.*“ (Rogerson, 2001, 136)

6.2 Společné znaky soukromého sektoru v subsaharské Africe

Za hlavní společné charakteristiky, tzv. strukturální deficity podnikatelské struktury soukromého sektoru v subsaharské Africe jsou označovány rozsáhlá a zvětšující se šedá ekonomika, chybějící sektor středních podniků, slabé vazby mezi podniky, nedostatek inovativních kapacit a nízká úroveň exportní konkurenceschopnosti podniků (Reinhardt et al., 2008). Příčinou vzniku strukturálních deficitů jsou dané negativní faktory podnikatelského prostředí, které se však mohou v lokálním kontextu dané subsaharské země lišit. Strukturální deficity jsou navzájem propojené, souvisejí spolu.

6.2.1 Rozsáhlá a zvětšující se šedá ekonomika

Společným jmenovatelem pro všechny subsaharské ekonomiky je charakteristický rozsáhlý a zvětšující se neformální sektor nebo také šedá ekonomika.²⁴ Uvádí se, že velikost šedé ekonomiky v subsaharských zemích je vyšší než v ostatních rozvojových regionech (ILO, 2009) a vzhledem k tomu, že většina nových pracovních míst se utváří právě v ní, tak se její relativní velikost zvětšuje (Johanson a Adams, 2004; Reinhardt et. al, 2008).

Neformální ekonomika se nevztahuje jen na jedno dané odvětví, ale jde napříč mnoha odvětvími národního hospodářství. Je to kontinuum mezi ekonomikou formální a neformální, a proto mezi nimi existuje vzájemná vnitřní závislost (Reinhardt et. al, 2008; Pina et al., 2012). Mezi společné rysy neformálních podniků patří nízká míra profesionálních dovedností, kapitálových investic a dosahování nízkého zisku a nízké produktivity (Pina et al., 2012). Formální podniky v subsaharské Africe vnímají neformální podniky velmi negativně, neboť pro ně představují konkurenci; problém konkurence šedé ekonomiky označilo tento problém ve výzkumu WB a IFC (2007a) v průměru 34,6 % podniků.

²⁴ Neformálním sektorem se podle oficiální definice Mezinárodní organizace práce (dále jen ILO), přijaté v roce 1993, rozumějí domácnosti, skupiny osob nebo osoby samostatně výdělečně činné, které provozují podnikatelskou činnost za účelem zisku a nejsou oficiálně zaregistrovány u příslušného státního orgánu (Pina et al., 2012).

Měření velikosti šedé ekonomiky v subsaharské Africe stěžuje nedostatek relevantních dat a vůbec nemožnost šedou ekonomiku měřit. Proto se vždy bude jednat pouze o odhady na základě zvolené metody. Podle odhadů bylo zaměstnáno v roce 2008 až 72 % ekonomicky aktivního obyvatelstva výrobního sektoru a sektoru služeb v neformálním sektoru. Po zahrnutí pracovní síly v zemědělství, které představuje dominantní zdroj zaměstnanosti ve většině subsaharských zemí, lze usuzovat ještě na větší neformální sektor (ILO, 2009),²⁵ což je nejvyšší podíl na světě. Dále podle zprávy ILO (2009) v subsaharské Africe většinu pracovní síly v šedé ekonomice reprezentují mladiství a zejména ženy kvůli nedostatku jiných pracovních příležitostí a nižšímu vzdělání. Podíl žen v nezemědělském (tedy v sekundárním a terciárním sektoru) neformálním sektoru činí odhadem 84 % (oproti odhadovanému podílu mužů 63 %), což subsaharskou Afriku řadí v porovnání s průměrem ostatních rozvojových zemí, který činí přibližně 60 %, na první místo (ILO, 2009).

Zdůvodnění vzniku a existence šedé ekonomiky se liší v neostrukturalistickém a neoklasickém konceptu, z čeho také vyplývají rozdílné přístupy, jak tento problém řešit.

Z neostrukturalistického pohledu „šedá ekonomika zahrnuje „okrajové“ aktivity, které poskytují příjem a záchrannou síť zejména chudým a z různých důvodů sociálně marginalizovaným, když pro ně nejsou dostupné formální pracovní příležitosti.“ (Reinhardt et al., 2008, 11) Z tohoto úhlu pohledu tedy vyplývá, že marginalizovaná část obyvatelstva je svým způsobem nucena provozovat svou ekonomickou činnost v šedé ekonomice, a to z různých důvodů – z důvodu nedostatečného vzdělání a kvalifikace, zdravotního stavu, sociálního postavení, nedostatku kapitálu a přístupu k němu, z důvodu špatného přístupu k trhům kvůli geografické vzdálenosti nebo nekvalitní infrastruktuře apod.

Neoklasikové naopak zastávají názor, že šedá ekonomika nepředstavuje poslední možnost zajištění příjmu, neboť nabízí dostatek příležitostí v podobě technologií i v přístupu na trhy, které jsou však podmíněny znalostí místního prostředí. Dále se domnívají, že důvodem provozování neformálního podniku jsou nadměrné, neefektivní a s korupcí spojené regulace upravující soukromý sektor – na prvním místě náklady a čas související s registrací podniku a na druhém místě nezajištěná vlastnická práva, špatný přístup k úvěru a ostatní institucionální překážky. Ayyagari et al. (2007) na základě výzkumu tvrdí, že tyto faktory jsou více významné pro vytváření šedé ekonomiky než pro vznik a růst podniků.

²⁵ Pro srovnání v asijských rozvojových zemích tento podíl v roce 2008 činil 65 %, v Latinské Americe 51 % a v severní Africe 48 % (ILO, 2009).

Neostrukturalistické neodmítají postoj neoklasiků, přiznávají, že nadměrné regulace a další zmíněné faktory mohou přispívat k existenci šedé ekonomiky, ale nepovažují je za rozhodující. Domnívají se, že otázku šedé ekonomiky je v první řadě třeba řešit zejména skrze politiky zaměřené na vzdělání a odborné školení v oblasti technologií a managementu a skrze vytváření vazeb s formálními podniky (Reinhardt et al., 2008).

V případě subsaharské Afriky nelze zavrhnout jeden ani druhý koncept, neboť motivem neformálního podnikání jsou jak nadměrné a nákladné byrokratické překážky, korupce a nedostatek kapitálu, tak problematické začlenění marginalizovaných skupin. Formální nezaregistrování může být také záměrné (tzn., že podniky zůstávají neformální bez ohledu na regulace), a to například z důvodu etnické rivality a zvýhodňování daných etnických skupin (viz příklad Keni). Reinhardt et al. (2008) se spíše přiklánějí k neostrukturalistické perspektivě a své tvrzení podkládají argumentem, že většina studií provedených v subsaharské Africe vypovídá o tom, že převažujícími faktory nejsou institucionální bariéry, ale nedostatek podnikatelských schopností, alternativních pracovních příležitostí a jiné důvody vyplývající ze sociálního statusu jedinců (též Leino, 2009; Rogerson, 2001; ILO, 2009).

Neformální sektor v subsaharské Africe tak může mít za jistých podmínek i svá „pozitiva“. Navzdory nákladům, které jsou s neformálností spojeny, představuje neformální sektor svým způsobem záchrannou sociální síť, zdroj příjmu a ochrany před politickou zvlí. Dessing (1990) konstatuje, že neformální sektor představuje v subsaharské Africe významný zdroj obživy pro obyvatele nezabývající se zemědělskou činností a dále zmiňuje, že hraje nezastupitelnou roli například ve využití druhotných materiálů (recyklace odpadu).

Současné je však šedá ekonomika „pastí“, která může udržovat lidi v chudobě, neboť brání podnikům v růstu a v dosahování vyššího zisku, a to z důvodu nemožnosti získat oficiální úvěr, nepřístupu k veřejným službám, rizika zviditelnění se a z důvodu relativně vysoké konkurence, která tlačí výnosy na minimum (Nichter a Goldmark, 2009; 2008; Chen, 2005). Kvůli vystavení se riziku zviditelnění také neformální podniky nenavazují vztahy s formálními podniky, a nemají tak přístup k více výrobním faktorům skrze subdodavatelské vztahy (Nichter a Goldmark, 2009). Daní podnikání v šedé ekonomice je také hrozba zabavení majetku ze strany státu, trestní stíhání a nemožnost domoci se práv. Tyto náklady (spolu s nedostatkem kapitálu) jsou také příčinou, proč se neformální podniky vyhýbají dlouhodobým investicím, což se ale opět projevuje v jejich nízké produktivitě (Nichter a Goldmark, 2009).

Formální status podniků působí pozitivně na jejich růst. Proto je v subsaharských zemích důležité odstranit příčiny způsobující setrvávání podniků v šedé ekonomice a také její růst, a to nejen pouze zefektivněním regulací podnikatelského prostředí a všeobecného institucionálního rámce, ale také poskytováním zvýhodněných mikropůjček pro mikropodniky (ILO, 2009; Hallberg, 1999) a dalšími podpůrnými cílenými politikami rozvoje soukromého sektoru, zejména vzdělávacími politikami – nejen všeobecnými, ale i odbornými v oblasti podnikatelských znalostí a dovedností (Pina et al., 2012). Tyto politiky by měly být současně doprovázeny politikami na podporu zaměstnanosti ve formálním sektoru, strategiemi rozvoje venkova i měst, sociálními politikami a také politikami zabývajícími se genderovou rovností. Řešení problému šedé ekonomiky v subsaharské Africe tedy vyžaduje širší a koherentní politický koncept.

6.2.2 Chybějící sektor středních podniků

Problém chybějících středních podniků, tzv. „missing middle“ nebo „chybějící střed“, znamená bipolární rozdělení soukromého sektoru – relativně velký počet stagnujících mikropodniků a malých podniků na jedné straně a malý počet velkých podniků (ve většině případů vlastněných státem nebo zahraničními investory) na straně druhé a marginální skupinu středních podniků (Biggs a Shah, 2006).

„Chybějící střed“ vytváří velkou nevýhodu pro země subsaharské Afriky, protože *„středně velké podniky mohou kombinovat výhody flexibility, rychlého rozhodování, úzkých kontaktů se zákazníky atd. s určitým rozsahem výroby. Střední podniky, stejně jako některé vysoce profesionální malé podniky, často vyplňují specifickou niku trhu – často se nachází v mezerách, které zůstaly po větších podnicích. Tím se rozšiřuje spektrum specializace v dané lokalitě. Střední podniky jsou stěžejní ke spojení malých a velkých podniků a jsou mostem k překonání technologické propasti mezi těmito oběma póly podnikatelské struktury.“* (Reinhard et al., 2008, 16) V subsaharských zemích se malé podniky vyvíjejí ve středně velké v průměru pomaleji než v rozvinutých zemích; jsou však stěžejní z hlediska tvorby zaměstnanosti a ekonomické výkonnosti (Macculloch, 2001).

Ke vzniku fenoménu „chybějícího středu“ významně přispívají vnitřní překážky. Ty nejvíce omezují malé podniky a mikropodniky v rozvoji. Zejména mezi ně patří nedokonalé vnitřní podnikatelské strategie – strategie v oblasti řízení a plánování, řízení lidských zdrojů, marketingu a vztahu s okolními podniky (Njanja et al., 2012). Průzkum trhu a vypracování podnikatelského plánu při založení podniku, které podmiňují budoucí produkci, produktivitu a tedy i růst podniku, nejsou často prováděny. Stejně tak nejsou

prováděny plány výroby a nákupu zboží nebo materiálu (v případě podniků provozujících tuto činnost), neboť cyklus nákupu a prodeje výrobků je obvykle velmi krátký a hlavním cílem většiny subsaharských mikropodniků a malých podniků je prodat zboží bez ohledu na jeho cenu (Reinhardt et al., 2008). Tato skutečnost a celkové podcenění nebo vůbec neprovedení průzkumu trhu a sestavení podnikatelského plánu také souvisí s celkovou motivací k podnikání a chápání podnikání jako jediné možné alternativy příjmu (neostrukturalistický předpoklad vzniku šedé ekonomiky tedy platí i pro vznik „chybějícího středu“).

Mezi další vnitřní podmínky růstu podniků patří dostupnost, využívání a zavádění nových technologií a s tím související vznik inovací a celková kapitálová a „vědomostní“ vybavenost podniků (Njanja et al., 2012). Ta však ve většině subsaharských mikropodniků a malých podniků vykazuje značné deficity. Nástrojem k řešení chybějících středních podniků se tedy zdají spíše vhodnější investice do lidského kapitálu než snižování byrokracie (Reinhardt et al., 2008), ale vždy bude záviset na místních podmínkách.

Rovněž jako u ostatních strukturálních deficitů subsaharského soukromého sektoru, nelze ani u problému „chybějícího středu“ jasně určitě jednu příčinu vysvětlující jeho vznik. Vznik tohoto fenoménu způsobují i vnější bariéry růstu produktivity – nepřístup k úvěrům, vysoké přímé a nepřímé náklady, korupce, kontrola soukromého sektoru ze strany státu a politiky vyloučení (Esuha a Fletcher, 2003). Pokud si tedy podniky nezajistí, „nekoupí“, podporu politických elit, jsou vystaveny jejich z vůli. Malé podniky se na rozdíl od velkých nemohou spolehnout na vládní podporu a jsou naopak spíše vnímány jako objekty kontroly, zdroje ke zdanění a k vlastnímu obohacení (Pedersen a McCormick, 1999). Vliv má také setrvávání podniků v šedé ekonomice, neboť podniky, které jsou její součástí, nemohou růst.

6.2.3 Slabé vazby mezi podniky

Pro subsaharské ekonomiky je charakteristický fragmentovaný soukromý sektor. Nevyvinuté vztahy mezi mikropodniky, malými a většími podniky přispívají ke vzniku a k prohlubování problému chybějících středních podniků, neboť vazby mezi podniky podporují růst podniků (Dessing, 1990). Vytváření vazeb a klastrů²⁶ může přispět k překonání překážek růstu podniků, neboť zvyšují jejich konkurenceschopnost, posilují jejich růst a schopnost reagovat na příležitosti a hrozby (McCormick, 1999). Obchodní

²⁶ „Klaster znamená propojení či seskupení několika firem z oboru, jejich dodavatelů, odběratelů, přidružených oborů, servisních organizací, státních institucí, vysokých i středních škol, výzkumných ústavů apod.“ (Štípek, 2007)

vazby a sítě umožňují vzájemné poskytování dodavatelských úvěrů, což by mohlo být přínosné pro malé a střední podniky v subsaharských zemích, neboť z nedostatku finančních prostředků nemohou nakoupit dostatek zásob. Nevyužívají tak zcela svou výrobní kapacitu a vykazují tak nižší produktivitu (Rogerson, 2006). Obchodní vazby dále zprostředkovávají přenos technologií, zkušeností a informací, čímž přispívají k rozvoji inovací. Kromě toho klastry zvyšují místní dostupnost kvalifikovaných pracovníků, vstupů a technologií, dochází ke zvýšení hospodářské soutěže a dosahování výnosů z rozsahu (Rogerson, 2001).

Pozitivní efekty klastrů a vazeb mezi podniky byly zaznamenány v oděvním průmyslu v Jihoafrické republice a v Keni, a v sektoru služeb (konkrétně opravy dopravních prostředků) v Ghaně a v Keni (viz případová studie, podkapitola 7.4.1.3) (Reinhardt et al, 2008). Navzdory několika úspěšným případům však vytvořené vazby a hodnotové řetězce mezi podniky jsou většinou buď velmi krátké a slabé, anebo nemají pozitivní dopad – nenaplnují své cíle. Slabé jsou nejen celkové vazby mezi podniky v rámci daného sektoru (na horizontální úrovni mezi podniky stejné velikosti, i na vertikální úrovni mezi malými a velkými podniky, které jsou zastoupeny zejména zahraničními podniky orientovanými na zahraniční trhy nebo státními podniky, a dále mezi „moderními“ a „tradičními“ podniky, které jsou navíc většinou součástí neformální ekonomiky), ale i mezi podniky odlišných sektorů, především mezi zpracovatelským a zemědělským sektorem (Desssing, 1990; Nichter a Goldmark, 2009).

Specifickým rysem v subsaharské Africe je, že pokud se vazby mezi některými podniky vytvoří, tak jsou často výlučné, vytvořené velmi často danou komunitou nebo na základě etnické příslušnosti, a již se neorientující navenek. V takových případech ztrácejí smysl, neboť nenaplnují své poslání. Jak uvádí Biggs a Shah (2006), tak na jedné straně sice vznikají pozitivní externality pro členy sítě, ale současně na druhé straně i negativní externality, neboť se tak vytváří na trhu nerovnost. Nečlenové sítí jsou vyloučeni z obchodních transakcí a zejména z přístupu k dodavatelským úvěrům, což ovlivňuje negativně jejich produktivitu, růst a příjem (Nichter a Goldmark, 2009). Zejména negativní dopad mají výlučné sítě už i na tak marginalizované podnikatele, například ženy, extrémně chudé apod. Další problém, který může v této souvislosti vyvstat, je, že vzniklé sítě, coby neformální instituce, suplují nefungující státní instituce a instituce finančního sektoru nebo služby státních institucí, které jsou pro mikropodniky nebo neformální podniky nedostupné, čímž mohou uzavřené a neformální vazby bránit ve vytvoření formálních institucí (Biggs a Shah, 2006).

Příkladem fungujících etnických sítí jsou sítě v Keni (viz případová studie, podkapitola č. 7.4.1.3) nebo například síť Ashanti v Ghaně, sdružující domácí podniky v sektoru kakaového průmyslu. Ojedinelé nejsou ani obchodní sítě zahraničních minorit, například indické menšiny ve východní Africe specializující se na produkci a export výrobků lehkého průmyslu, nebo libanonské menšiny v západní Africe. Tyto sítě jsou uzavřené vůči domácím podnikům, a to zejména z důvodu převažujících stereotypů vůči místním obyvatelům a z nich vyplývající nedůvěry v solventnost domácích podniků (viz též případová studie). Nicméně kategorizace na „rizikové obchodní partnery“ a kritérium vzájemné důvěry je důvodem nerozšiřování se i mezi domácími podniky ve snaze zajistit si ochranu a vymahatelnost vlastnických práv, na kterou nemohou ze strany státu spoléhat. Obchodní sítě zahraničních minorit jsou poměrně stabilní a dlouhodobé, mají lepší přístup k úvěrům a v průměru vyšší „vědomostní kapitál“, a pro domácí podniky tak představují konkurenci. (Biggs a Shah, 2006)

Příčinou uzavřených obchodních sítí jsou také vysoké transakční náklady. Informace o trhu jsou těžko dostupné, jelikož nejsou sdíleny informace mezi podniky a komunikační a dopravní infrastruktura je nekvalitní a nákladná. Proto je pro podniky méně nákladné udržovat si vztah pouze s těmi podniky, které dobře znají (Nichter a Goldmark, 2009).

Sdružování do obchodních sítí na základě etnické příslušnosti může mít však i jiné důvody, než čistě obchodní výhody, a sice získání ekonomické moci v rámci daného ekonomického segmentu, a tedy i moci politické a zlepšení celkového postavení na úkor jiné etnické skupiny, což může obzvláště v subsaharské Africe vytvářet živnou půdu pro etnické konflikty.

6.2.4 Nedostatek inovativních kapacit podniků

Tento strukturální deficit vyplývá mj. z nedostatečných vazeb mezi podniky a nevytváření klastrů, neboť ty jsou zdrojem vytváření inovativních kapacit a specializace podniků. Význam inovací spočívá v tom, že zvyšují produktivitu, a stimulují tak nové investice a vznik nových podniků (Agyapong, 2010). Inovace představují zlepšení produktů, procesů nebo organizačních zlepšení, tedy inovace technologického i netechnologického charakteru. Soukromý sektor subsaharské Afriky v tvorbě inovací zaostává. Ve všech třech dílčích pilířích jednoho ze subindexů indexu konkurenceschopnosti – sofistikovanost podnikání, inovativní kapacita a technologická vyspělost – dosahuje subsaharská Afrika světově podprůměrných hodnot, což se projevuje

i v nízké kvalitě výrobků, diverzifikaci produkce a tedy i v nízké exportní konkurenceschopnosti (Sala-i-Martin et al., 2012; Rippin, 2008).

Vzniku inovací brání nízká míra vzdělání, nejen základního, ale především vyššího, a odborné kvalifikace v technických a obchodních oborech, a také chybějící spolupráce mezi vysokými školami a výzkumnými centry (Dessing, 1990; Sala-i-Martin et al., 2012). Nedostatek kvalifikované pracovní síly je navíc ještě prohlubován. Jednak je prohlubován jejím odlivem v důsledku nedostatečné finanční podpory výzkumu a inovací, právně nezajištěné ochrany duševního vlastnictví, nedostatkem pracovních příležitostí a nízkými mzdami (UNESCO, 2010), ale také jejím úbytkem v důsledku pandemie HIV/AIDS. Johanson a Adams (2004) poukazují na to, že by mělo být investováno mnohem více do rozvoje lidských zdrojů právě z důvodu, že HIV/AIDS vyčerpává lidský kapitál v mnoha profesích.

Nízká inovativnost procesů přispívá k nízké kvalitě výrobků. Kvalita subsaharských výrobků většinou nedosahuje mezinárodních standardů a i z tohoto důvodu jsou země subsaharské Afriky velmi málo zapojeny do mezinárodní certifikace výrobků (Biggs a Shah, 2006; Reinhardt et al., 2008). Počet podniků zapojených do mezinárodní certifikace je však důležitým nepřímým ukazatelem technologické vyspělosti země a předpokladem k exportu výrobků na mezinárodní trhy – ovlivňuje tedy exportní konkurenceschopnost (Ramachandran et al., 2009). Ve většině subsaharských zemí, s výjimkou Jihoafrické republiky a Mauricia, je však počet podniků zapojený do mezinárodní certifikace Organizace pro normalizaci (dále jen ISO) velmi nízký; řádově se pohybuje v desítkách (Pigato, 2001). To platí například pro certifikaci řady ISO 9000 vztahující se ke standardům kvality výrobních procesů. Zapojení subsaharských podniků do této certifikace se v letech 1997–2003 zvýšilo jen velmi nepatrně. Pouze Botswana, Pobřeží Slonoviny, Ghana, Nigérie, Senegal, Súdán, Svazijsko a Zambie zdvojnásobily počet zapojených podniků. Na subsaharské podmínky je také ještě relativně dobrá situace v Keni (Rippin, 2008).

Nedostatek inovativních kapacit může také vyplývat ze sociokulturních faktorů – z neochoty nést riziko, z lpění na tradičních hodnotách, ale také z celkově nejistého podnikatelského prostředí (Rippin, 2008).

6.2.5 Nízká exportní konkurenceschopnost podniků

Nízká exportní konkurenceschopnost subsaharského soukromého sektoru, jehož páteří jsou zejména mikropodniky a malé podniky, úzce souvisí s nízkou mírou

inovativních schopností a technologickou nerozvinutostí. Další příčinou nízké exportní konkurenceschopnosti subsaharských podniků je nekvalitní dopravní infrastruktura a infrastruktura veřejných služeb, finančních služeb (Ramachandran et al., 2009) a regulace s nimi spojené, dále neefektivní regulace zahraničního obchodu ze strany státu. Kromě těchto faktorů exportní konkurenceschopnost subsaharských podniků omezují vnitrostátní konflikty, politická nestabilita, slabá státní správa a korupce (Herfindahl et al., 2009).

Na globální a regionální trhy vyvázejí země subsaharské Afriky relativně omezený sortiment produktů s nízkou přidanou hodnotou (převážně nerostné suroviny nebo zemědělské produkty), což je mj. i dědictví koloniální mezinárodní dělby práce. Tento export zajišťují zejména velké podniky nebo nadnárodní společnosti. Domácí soukromý sektor malých a středních podniků se na exportu podílí minimálně a jeho zapojení do globálních hodnotových řetězců²⁷ je výjimečné (Rippin, 2008; Rugwabiza, 2012). Primární suroviny tvořily v roce 2010 až 77 % exportních příjmů zemí bohatých na nerostné suroviny (Chuhan-Pole et al., 2012).²⁸ Subsaharská Afrika v mezinárodním obchodu zaujímá marginální postavení; její podíl na celkovém mezinárodním obchodu v roce 2011 činil necelá 3 % (Rugwabiza, 2012). Ale podle prognóz by měl podíl narůstat – ne však tím, že by subsaharské podniky výrazně zvýšily svou konkurenceschopnost, ale zejména díky rostoucí poptávce rozvinutých a rozvíjejících se zemí, zejména Číny, po nerostných surovinách (AGOA, 2010).

Ani vnitroregionální obchod není příliš rozvinutý; spíše stagnuje a celkově je velmi nízký. Významnou překážku vnitroregionálního obchodu představují regulace zahraničního obchodu – tarifní, ale zejména netarifní, restrikce stanovené jednotlivými státy na dovoz a vývoz zboží a dále nadměrná byrokracie na hranicích způsobující velká zpoždění dodávek.²⁹ Jedná se především technické normy (požadavky značení, balení, podmínky uskladnění zboží,...), sanitární a fytosanitární normy a standardy (nezbytné pro ochranu zdraví spotřebitelů a ochranu životního prostředí), pravidla původu, dovozní kvóty limitující množství dovozeného zboží a nákladná dovozní a vývozní povolení. Dokonce jsou přísnější než pro obchod se třetími zeměmi. Mají svůj význam, ale musejí být v rozumném rozsahu a správně implementována, aby nebyla spíše překážkou rozvoje zahraničního obchodu. Dokud tato opatření nebudou v rámci regionu i vůči třetím zemím

²⁷ Globální hodnotový řetězec znamená společnou výrobu daného produktu, kdy se každá země specializuje na daný proces podle své komparativní výhody, čímž se postupně zvyšuje přidaná hodnota výrobku. Hodnotové řetězce mohou být vytvářeny i na národní úrovni mezi jednotlivými podniky na stejném principu.

²⁸ Ekonomická renta v těchto zemích činila v roce 2010 v průměru 28 % HDP a 42 % příjmů státního rozpočtu (Chuhan-Pole et al., 2012).

²⁹ Ve východní Africe podle odhadů administrativní procedury na hranicích a vnitrostátních kontrolách a zpoždění představují až 20 % přepravních nákladů (Herfindahl et al., 2009).

snížena a následně harmonizována, budou rozvoj regionálního obchodu brzdit. (Herfindahl et al., 2009)

Regulace zahraničního obchodu spolu s neadekvátní dopravní infrastrukturou přispívají k vysokým transakčním nákladům a k roztříštěnosti subsaharských trhů. Zemědělské podniky i podniky zpracovatelského průmyslu tak nemohou zvýšit přidanou hodnotu své produkce skrze zapojení do globálních hodnotových řetězců vytvářet funkční regionální integrační seskupení. Jediným současným pozitivním příkladem je Jihoafrické rozvojové společenství (dále jen SADC)³⁰ (Rugwabiza, 2012) a do budoucna případně Společný trh východní a jižní Afriky (dále jen COMESA),³¹ který ratifikoval společnou celní unii (Řehák, 2012).

Rugwabiza (2012, nestránkováno) s odkazem na uskutečněné studie konstatuje, že: „pokud by africké země zvýšily svůj podíl na světovém obchodu pouze o 1 %, znamenalo by to pro ně roční příjem přibližně 200 miliard USD, což je přibližně pětkrát vyšší částka, než kterou kontinent obdrží v rámci oficiální rozvojové pomoci.“ Export tedy představuje pro země subsaharské Afriky příležitost v podobě přílivu devizových příjmů, které by přispěly k posílení jejich platebních bilancí a ke zvýšení celkové makroekonomické stability. Nicméně tato příležitost je podmíněna vývozem produktů s přidanou hodnotou, k jejichž výrobě je nezbytná určitá technologická vybavenost, která je podmíněna vzdělaností a odbornou kvalifikací. Také byla zjištěna silná pozitivní korelace mezi exportujícími podniky a výší jejich investic, a proto by měly být podniky podporovány a stimulovány k exportu (Bigsten et al., 2010). Export také přispívá ke zvýšení produktivity a konkurenceschopnosti podniků (Bigsten et al., 2010).

Technologická propast subsaharské Afriky oproti ostatním rozvojovým regionům je však největší (Sala-i-Martin et al., 2012). African Economic Outlook (2012a) informuje, že v letech 2000 až 2007 v regionu významně rostly soukromé investice do informačních a komunikačních technologií. Tyto investice nicméně byly alokovány velmi nerovnoměrně. Hlavním investorem byla jednoznačně Jihoafrická republika, naopak nejméně bylo investováno zejména ve vnitrozemských zemích s nízkým příjmem, které nemají devizové příjmy z exportu nerostných zdrojů. V současné době rozvoj víceméně

³⁰ SADC (Southern African Development Community) – Jihoafrické rozvojové společenství. Je regionálním hospodářsko-politickým sdružením 11 jihoafrických zemí, DR Kongo a třech ostrovních zemí – Madagaskaru, Maurícia, Sejšell. (SADC, 2012)

³¹ COMESA (Common Market for Eastern and Southern Africa) – Společný trh východní a jižní Afriky. Je zónou volného obchodu, spojující 19 afrických zemí od Egypta po Jihoafrickou republiku. Byla založena roku 1994, čímž nahradila Oblast preferenčního obchodu východní a jižní Afriky (Preferential Trade Area). (COMESA, 2013)

stagnuje a subsaharská Afrika, s výjimkou Jihoafrické republiky a Maurícia, stále zůstává i v této oblasti nejméně rozvinutým regionem.

Malý přístup k informačním a komunikačním technologiím, zejména k internetu, omezuje a konkurenčně znevýhodňuje subsaharské domácí podniky, neboť nemohou sdílet informace, zdokonalit logistické procesy (just-in-time dodávky zboží), využívat elektronické finanční služby a zapojit se do zahraničního obchodu. V případě subsaharské Afriky tedy spíše převažuje přijímání technologií. Přijímání zahraničních technologií je pozitivní jen do té míry, do jaké přispívají k vyvíjení vlastních domácích technologických inovací. Naopak, a to se tedy týká i subsaharské Afriky, spíše prohlubují technologickou propast a exportní nekonkurenceschopnost podniků.

V souvislosti se současnou nízkou exportní konkurenceschopností subsaharské Afriky je tak třeba zmínit SAPs, které byly v regiony prováděny v rámci liberalizačních politik od poloviny 80. let 20. století jako snaha o vyřešení problémů souvisejících s ekonomickou a finanční krizí v rozvojovém světě. Subsaharská Afrika sice od druhé poloviny 90. let 20. století nastoupila cestu významného ekonomického růstu vedoucího ke snížení chudoby, ale celkové dopady liberalizačních politik v subsaharské Africe jsou velmi kontroverzní, zejména co se týká dopadů na rozvoj technologií a lidského kapitálu, které jsou nezbytným předpokladem pro růst konkurenceschopnosti.

Autoři Atchoarena a Delluc (2002) se domnívají, že například liberalizace obchodu sice přispěla k nastartování ekonomického růstu, ale současně znamenala pro subsaharské podniky vyšší konkurenci ze zahraničí (dovoz vysoce konkurenčních výrobků), což subsaharským zemím spíše způsobilo deindustrializaci. Současně domácí privatizace státních podniků přispěla k růstu nezaměstnanosti, ke změnám ve výrobním sektoru a škrtnutím ve státním financování sociální sféry, především vyššího školství. SAPs jistě přinesly jak negativní, tak i pozitivní dopady. Otázkou zůstává, které převažují. Výsledná bilance se bude také vždy lišit v závislosti na lokálních podmínkách.

Jak by mohl soukromý sektor v subsaharské Africe zvýšit svoji exportní konkurenceschopnost? Jelikož má subsaharská Afrika komparativní výhodu v dostatku levné pracovní síly, měla by se zaměřit na rozvoj lidského kapitálu, aby měla i komparativní výhodu v dostatku kvalifikované pracovní síly. Tím by mohla vyvážet výrobky s přidanou hodnotou, které jsou náročné na kvalifikovanou pracovní sílu (Atchoarena a Delluc, 2002), diverzifikovala by tak svou exportní produkci a nebyla by tolik zranitelná vůči externím vlivům, zejména výkyvům cen primárních komodit atd. Klíčem ke zvyšování konkurenceschopnosti subsaharských mikropodniků, malých

a středních podniků je tedy odborné vzdělání v obchodní a technické oblasti. Dále by měla být pozornost směřována na snižování transakčních nákladů budováním infrastrukturní sítě, na financování vědy a výzkumu, vytváření klastrů, zefektivnění systému regulací exportu a přímou podporu exportérů. Konkurenceschopnost subsaharského soukromého sektoru je třeba neustále zvyšovat, neboť se zvyšuje konkurence na trzích vlivem globalizace.

6.3 Shrnutí

Subsaharský soukromý sektor je značně nerozvinutý, vyznačující se dominantní složkou mikropodniků a malých podniků. Soukromý domácí sektor je však velmi důležitým pilířem národních ekonomik, neboť se významně podílí na tvorbě zaměstnanosti a HDP. Je tedy nezbytné podporovat jeho rozvoj, protože hraje důležitou roli v socioekonomickém rozvoji.

Subsaharský soukromý sektor je charakteristický strukturálními deficity, které jsou důsledkem a projevem daného souboru negativních faktorů podnikatelského prostředí. Z toho vyplývá, že překonání strukturálních deficitů podmiňuje vytvoření příznivého podnikatelského prostředí. Mezi strukturálními deficity existuje vzájemná provázanost. Neformální ekonomika a slabé vazby mezi podniky přispívají ke vzniku „missing middle“. Slabé vazby mezi podniky mají vliv na nízkou inovativní kapacitu podniků a ty společně determinují exportní konkurenceschopnost.

7 Případová studie Keňa

V této kapitole budou analyzovány a zhodnoceny hlavní faktory podnikatelského prostředí v Keni. Bude analyzován jejich vliv na rozvoj soukromého sektoru a charakter soukromého sektoru. V kapitole bude také diskutováno, jaká je vhodná strategie pro rozvoj soukromého sektoru v Keni.

7.1 Obecná a ekonomická charakteristika země

Kapitoly Obecná a ekonomická charakteristika země a Ekonomický vývoj země stručně uvedou základní fakta, která jsou nezbytná pro pochopení souvislostí a faktorů ovlivňujících podnikatelské prostředí.

Keňa (oficiální název Keňská republika) je ekvatoriální východoafrický stát ležící při pobřeží Indického oceánu. Sousedí se Somálskem, Etiopií, Jižním Súdánem, Ugandou a s Tanzánií. Rozloha státu činí 580 367 km², z toho vodní plochy 11 227 km² (CIA, 2013), zejména jezero Viktorie a Turkana. Nejdelší řekou je Tana.

Klima přechází z tropického u pobřeží k aridnímu ve vnitrozemí. Při pobřeží se rozprostírá pás tropických deštných lesů, zbytek povrchu tvoří z jedné třetiny savana, z druhé pouště a polopouště a ze třetí centrální vysočina, kterou protíná Východoafrický rift. Hlavním městem je Nairobi, nacházející se v jihozápadní části země kvůli příznivějšímu klimatu. Environmentální rizika a hazardy představují zejména opakující se sucha, záplavy a sesuvy půdy,³² které mají negativní dopad na socioekonomický rozvoj země. Pouze 8 % země tvoří úrodná půda (CIA, 2013) a země je relativně chudá na zdroje nerostných surovin (Bigsten et al., 2010).

Počet obyvatel byl v roce 2011 odhadován na 41,6 milionů, což Keňu řadí v rámci subsaharského regionu na šesté místo (WB, 2013a). Keňa je multietnickou zemí. Nejsilnější etnickou skupinou jsou Kikuyové a Luoové. Ostatní etnika (například etnika Luhya, Kamba, Kalenjin, Kisii, Meru, Masajové,...), jejichž celkový počet přesahuje 40, se přiklánějí k jednomu z těchto dvou hlavních etnik. Početně nepatrnou část populace (asi 1 %) tvoří přistěhovalci (Evropané, Indové a Arabové), kteří však disponují velkou ekonomickou silou a ovládají sektor průmyslu a služeb. Na části severní hranice se Somálskem žije somálská minorita (Toroitich a Debrah, 2003; BusinessInfo, 2012a; ISCG, 2010) a celkem v Keni žije přes 300 tisíc somálských uprchlíků (ISCG, 2010).

³² Přibližně 70 % země je hodnoceno jako oblast ohrožená suchem. Oblasti ohrožené záplavami se nacházejí u jezera Viktorie a podél toku řeky Tana. Největší sucho se vyskytlo v letech 1999–2000, které zasáhlo asi 4,4 milionů obyvatel, a největší záplavy v letech 1997–1998, které souvisely s klimatickým jevem El Niño. Poslední velké sucho zasáhlo Keňu v roce 2004, kdy postihlo 2–3 milióny obyvatel. (UNDP, 2011c)

I když má keňské hospodářství mnoho slabých stránek, nachází se stále v počátečních fázích industrializace a celkově podnikatelské prostředí není příliš příznivé pro rozvoj soukromého sektoru, je Keňa největší a nejvíce diverzifikovanou ekonomikou východní Afriky (ISCG, 2010). Také má relativně vyspělou telekomunikační a finanční infrastrukturu, což ji staví do pozice mezinárodního centra a centra východoafrického regionu (Heritage Foundation, 2013; WB/MIGA, 2006). Keňa je členem regionálních uskupení Východoafrického společenství (dále jen EAC),³³ COMESA, Africké unie³⁴ a dalších.

Zemědělství sice tvoří pouze necelou jednu čtvrtinu HDP Keni, ale z hlediska zaměstnanosti je stěžejním sektorem národního hospodářství.³⁵ Hnací silou ekonomického růstu je zejména sektor služeb (cestovní ruch a bankovní služby) a stavebnictví, což je pozitivní, avšak podíl sektoru obchodu a zejména výrobního sektoru, je minimální³⁶ a klesající (Kiringai et al., 2012).

Keňa vykazuje rysy rozvojových zemí. Na základě klasifikace WB je zařazena do skupiny zemí s nízkým příjmem (WB, 2013b). Podle výše HDI vypočítané pro rok 2011, která činí 0,509 (UNDP, 2011a), se Keňa řadí do skupiny zemí s nízkým HDI.³⁷ Oproti roku 2005, kdy výše HDI dosahovala 0,467, tak došlo k mírnému zhoršení, ale i přesto výše HDI Keni přesahuje regionální průměr (UNDP, 2011b). Relativně vysoká je však míra chudoby a za poslední sledované období dokonce došlo k jejímu nárůstu. Podle údajů WB míra chudoby vyjádřená procentem populace žijícím s méně než 1,25 USD na osobu a den vzrostla z hodnoty 19,6 %, naměřené v roce 1997, na hodnotu 43,4 % v roce 2005 (WB, 2013b).³⁸

Stupeň rozvoje, hospodářskou situaci a faktory vztahující se ke kvalitě podnikatelského prostředí Keni jsou vyjádřeny hodnotami vybraných indikátorů (a jejich

³³ EAC (East African Community) – Východoafrické společenství. Vzniklo roku 2000 a zakládajícími státy byly Keňa, Tanzanie a Uganda. V roce 2007 přistoupila Burundi a Rwanda; o vstup zažádal i Jižní Súdán. Ze čtyř plánovaných etap integrace (celní unie, společný trh, měnová unie a politická federace) jsou v současné době splněny první dvě. (Kiringai et al., 2012)

³⁴ AU (African Union) – Africká unie.

³⁵ Podle posledních odhadů CIA (2013) z roku 2007 bylo v zemědělství zaměstnáno 75 % ekonomicky aktivního obyvatelstva. Zbýlý 25% podíl připadá na sektor průmyslu a služeb. Odhad podílů sektorů národního hospodářství na tvorbě HDP v roce 2012 je následující: 24,2 % zemědělství, 37,9 % průmysl a 56,9 % služby (CIA, 2013).

³⁶ V roce 2011 rostl sektor služeb průměrným tempem 5,1 %, průmysl 2,8 % a zemědělství 1,6 % (Kiringai et al., 2012).

³⁷ 143. místo ze 187 zemí.

³⁸ Průměrná hodnota této míry chudoby pro subsaharský region byla v roce 2008 odhadována na 47,5 % (WB, 2013a). Výskyt chudoby se v Keni liší mezi regiony, nejchudší jsou severní venkovské oblasti, kde míra chudoby překračuje 80 % obyvatelstva (Ferrand, 1999).

případným srovnáním se subsaharským nebo světovým průměrem nebo s průměrem zemí OECD) v příloze č. 7. Mapa Keni je uvedena v příloze č. 8.

7.2 Ekonomický vývoj země

V předkoloniálním období dominovalo ekonomice na území dnešní Keni usdlé zemědělství, existovala však také rozvinutá řemeslná výroba, zejména výroba železa a keramiky. Utvářely se první mezinárodní obchodní vazby s oblastmi v Indickém oceánu a s Evropou, které však byly vzhledem k nevyvinuté dopravní infrastrukturní síti omezeny pouze na pobřežní oblast. (Ferrand, 1999)

V počátečním koloniálním období (od počátku 19. století do druhé světové války)³⁹ byla struktura hospodářství přizpůsobena koloniální dělbě práce – plantážní zemědělské produkci exportních plodin, zejména kávy, sisalu a čaje, čímž byl velmi omezen průmyslový rozvoj země i rozvoj domácího soukromého sektoru. Důležitým mezníkem však bylo vybudování železnice, zavedení monetární ekonomiky a ustanovení formálních státních institucí, které vycházely z institucionálních britských vzorů. (Ferrand, 1999)

Ve druhé etapě koloniálního období (od konce druhé světové války do roku 1963, kdy Keňa získala politickou nezávislost) došlo k výraznějšímu průmyslovému rozvoji, zejména k vytvoření výrobního odvětví. Výrobní sektor však ovládly evropské a později asijské multinacionální podniky. Model rozvoje hospodářství představovala importní substitute. Současně ale Keňa významně vyvážela svou výrobní produkci do sousedních zemí, především do Ugandy a Tanzánie, které byly jako britské kolonie začleněny do společné ekonomické unie. (Siggel a Ssemogerere, 2004; Ferrand, 1999)

V důsledku kolonialismu měla Keňa po získání nezávislosti výrazný profil rurální ekonomiky, s malým podílem sektoru průmyslu a služeb, který ale, jak již bylo řečeno, nebyl ovládán místními obyvateli (Toroitich a Debrah, 2003). Domácí soukromý výrobní sektor se rozvíjel jen velmi pomalu, neboť většina obyvatel zůstala aktivní v neformálním subsistenčním zemědělství (Ferrand, 1999).

Strategie rozvoje národního hospodářství v postkoloniálním období měly smíšený charakter – od pokračující strategie substitute dovozu po SAPs, které byly implementovány od konce 80. let do poloviny 90. let 20. století.

³⁹ Roku 1898 byla Keňa prohlášena za Britský protektorát a následně roku 1902 za britskou kolonii. Současně byly vytyčeny hranice země. (Ferrand, 1999)

V prvních letech po nezávislosti až do konce 70. let 20. století vykazovala keňská ekonomika oproti mnoha ostatním subsaharským zemím růst HDP srovnatelný s růstem ekonomik jihovýchodní Asie, zejména díky rostoucímu exportu kávy a rozvoji cestovního ruchu,⁴⁰ a byla politicky stabilní (Toroitich a Debrah, 2003). Také investovala masivně do rozvoje lidských zdrojů skrze vzdělání,⁴¹ díky čemuž má dnes Keňa oproti jiným subsaharským zemím více kvalifikované pracovní síly (Nyanjom a Ong'olo, 2012). Pozitivní vývoj byl postupně zastaven ropnými krizemi a projevujícími se negativními důsledky importní substituce (Toroitich a Debrah, 2003; Bigsten et al., 2010).

Strategie importní substituce, uskutečňovaná za účelem ochrany a podpory vznikajících průmyslových odvětví, zejména zpracovatelského průmyslu, představovala kombinaci silných celních a regulačních opatření a státních investic (Bigsten et al., 2010). Vláda se sice snažila také o podporu rozvoje drobného podnikání, ale hlavní vládní intervence se týkaly ochrany velkých podniků (Ferrand, 1999). Tato strategie sice zvýšila podíl zpracovatelského průmyslu na tvorbě HDP (především v 70. letech), ale byla implementována příliš dlouho. Proto vedla k vytvoření přebytečných kapacit, nízké produktivitě podniků a následně k exportní nekonkurenceschopnosti. (Bigsten et al., 2010)⁴²

V důsledku negativních dopadů importní substituce, strukturálních problémů a na nátlak WB a IMF byly od konce 80. let 20. století implementovány SAPs. Na makroekonomickou stabilitu země měly nakonec spíše negativní než pozitivní dopad a také způsobily mnoho negativních sociálních dopadů vlivem snížení státních výdajů v oblasti školství a zdravotnictví. Příliš nepřispěly ani k růstu domácího soukromého sektoru, neboť zahrnovaly pouze opatření na zlepšení celkové makroekonomické situace státu a posílení zahraničního obchodu, ale již se nevztahovaly na dílčí politiky a oblast administrativy regulující soukromý sektor, v nichž i nadále přetrvávaly prvky koloniální správy (Macculloch, 2001). Pedersen a McCormick (1999) mezi další příčiny selhání SAPs řadí podcenění vytváření vhodných podpůrných politických, ekonomických a sociálních institucí a celkovou nekonzistentnost liberalizačních politik, a autoři Nyanjom a Ong'olo (2012) zase chybějící neutrální politické prostředí.

⁴⁰ V letech 1965–1972 roční růst HDP činil 6,6 % ročně, který však během 70. let a 80. let postupně slábl. Na konci 80. let byly zaznamenány náznaky oživení, ale v 90. letech došlo znovu zhoršení. Příčinou byly jednak vnější faktory, ale také vnitřní – například vysoký přírůstek populace (Ferrand, 1999).

⁴¹ Státní výdaje na vzdělání činily až 20 % státního rozpočtu (Nyanjom a Ong'olo, 2012).

⁴² Podíl výrobků zpracovatelského průmyslu na celkovém exportu klesl ze 40 % v roce 1964 na 10 % v polovině 80. let 20. století (Bigsten et al., 2010).

V polovině 90. let 20. století bylo od liberalizačních politik upuštěno (Ferrand, 1999). Obecně v tomto období zažívá keňská ekonomika stagnaci až mírný úpadek, potýká se s růstem chudoby a s makroekonomickou nestabilitou, kterou navíc prohlubují opakované politické krize (Njanja et al., 2012). Na počátku nového tisíciletí sice došlo k ekonomickému zotavení a keňské hospodářství rostlo až 7 % ročně (Bigsten et al., 2010), avšak tento pozitivní vývoj byl pozastaven v roce 2008 domácími povolebními nepokoji, globální ekonomickou krizí a narušením celkové makroekonomické stability (viz podkapitola č. 7.3.2.1). Roční růst HDP v roce 2011 ve výši 4,4 % dosahoval podprůměrných hodnot regionu (WB, 2013a). V současnosti se keňské hospodářství pomalu stabilizuje. Pokud by byla splněna prognóza dlouhodobého minimálního 5% průměrného ročního růstu HDP, Chuhan-Pole et al. (2012) se domnívají, že by se Keňa mohla do roku 2025 stát zemí se středním příjmem.

Budoucí ekonomický vývoj země však závisí na mnoha faktorech – na vývoji globální ekonomické krize a vývoji na mezinárodní ekonomické scéně, cenách komodit na světových trzích, vývoji situace v Somálsku, makroekonomické stabilizaci, domácí politické stabilitě, přírodních faktorech ovlivňujících zemědělskou produkci a na vytváření vhodných politik podporujících makroekonomickou stabilitu a rozvoj domácího soukromého sektoru. V tomto ohledu jsou již zaznamenány některé pozitivní kroky, neboť vláda dospěla k poznání, že reforma politik upravujících soukromý sektor je nezbytná, pokud má země nastoupit cestu ekonomického růstu a sociálního rozvoje.⁴³ Nicméně mikropodniky, malé i střední podniky se i nadále nacházejí ve znevýhodněné pozici a jejich růstový potenciál není plně zohledněn a využit (Macculloch, 2001).

7.3 Analýza podnikatelského prostředí

Tato kapitola se bude zabývat analýzou podnikatelského prostředí v Keni. Budou popsány a zhodnoceny hlavní faktory podnikatelského prostředí ovlivňující rozvoj soukromého sektoru, a jejich vliv na socioekonomický rozvoj země.

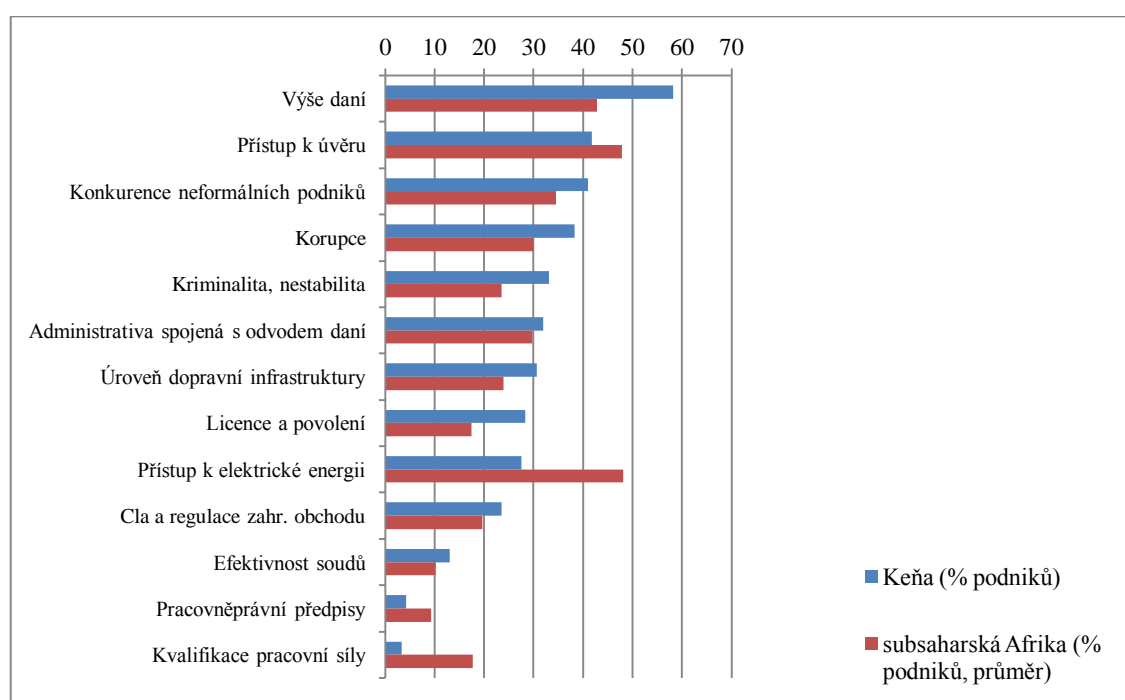
Soukromý sektor v Keni se potýká s mnoha překážkami. Na základě výzkumu Světového ekonomického fóra provedeného v roce 2007 (WB a IFC, 2007a)⁴⁴, jak lze

⁴³ Mezi hlavní dokumenty týkající se národního sociálního a ekonomického rozvoje patří například strategické dokumenty pro snižování chudoby (Poverty Reduction Strategy Paper), akční plán rozvoje soukromého sektoru a plán na podporu investičního prostředí (Private Sector Development Strategy, Investment Climate Action Plan), regulační reforma podnikatelského prostředí (Regulatory Reform) nebo program rozvoje domácích malých a středních podniků (Kenya Vision 2030). (Bigsten et al., 2010)

⁴⁴ Do výzkumu bylo zahrnuto 657 podniků převážně výrobních a poskytujících služby a vychází z tohoto rozdělení: 1–19 zaměstnanců malé podniky, 20–99 zaměstnanců střední podniky, nad 100 zaměstnanců velké

vidět na grafu č. 8 a dále na grafech č. 9, 10 a 11 na str. 62 (a viz příloha č. 5), považují keňské podniky za stěžejní problém výši daní, přičemž tento problém vnímají jako prioritní zejména malé a střední podniky (vzhledem k relativní výši nákladů), zatímco pro velké představují prioritní problémy korupce a nízká míra bezpečnosti. Malé podniky určily jako hlavní omezení také přístup k úvěru a konkurenci podniků neformálního sektoru. Všechny tyto faktory představují pro podniky v Keni větší problém než v průměru pro ostatní podniky subsaharských zemí.

Graf č. 8: Hlavní negativní faktory podnikatelského prostředí podle vnímání keňských podniků v porovnání se subsaharským průměrem



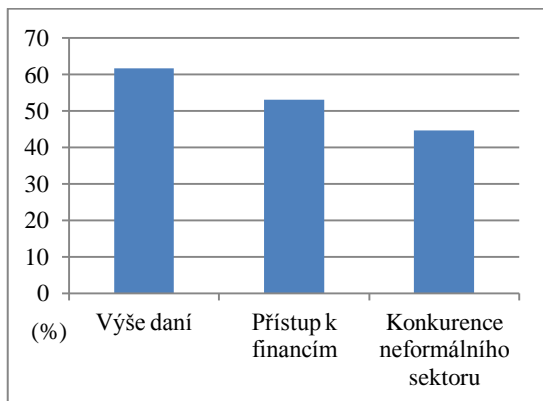
Zdroj: WB a IFC, 2007a; vytvořeno autorkou

V porovnání s ostatními překážkami podnikatelského prostředí pouze asi 28 % keňských podniků označilo za prvořadý problém získání licencí a povolení, což oproti ostatním překážkám není tak významné, ale v regionálním srovnání tento podíl dosahuje nadprůměrné hodnoty. Ztráta času v důsledku nadměrných státních regulací (čas na jednání s veřejnými činiteli, průměrný počet daňových kontrol apod.) je v porovnání s vnímáním ostatních problémů považována za poměrně nedůležitou. Omezení vyplývající ze špatné kvality dopravní infrastruktury pocítují jako problém spíše větší než menší podniky (WB a IFC, 2007a).

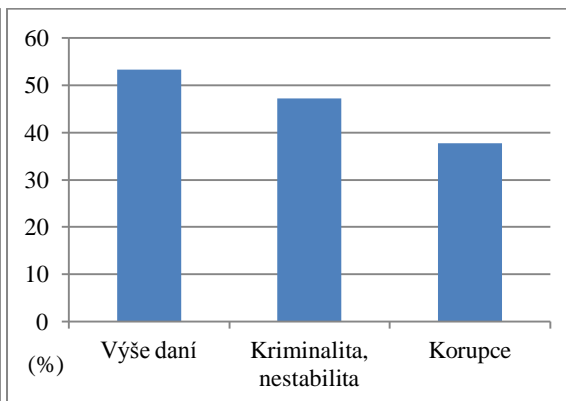
podniky. Byl proveden kvantitativní i kvalitativní výzkum založený na subjektivním vnímání problémů jednotlivými podniky. Data se vztahují k roku 2007.

Grafy č. 9, 10, 11: Vnímané překážky keňských podniků podle jejich velikosti

Graf č. 9: Hlavní překážky vnímané malými podniky
(% malých podniků)

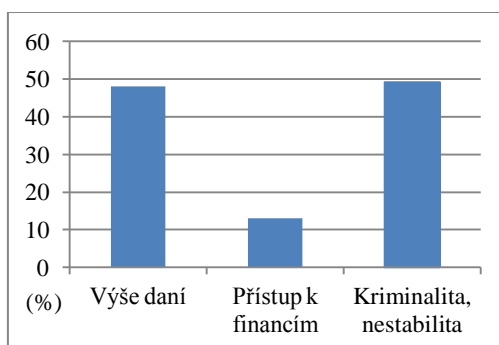


Graf č. 10: Hlavní překážky vnímané středními podniky
(% středních podniků)



Zdroj: WB a IFC, 2007a; vytvořeno autorkou

Graf č. 11: Hlavní překážky vnímané velkými podniky
(% velkých podniků)



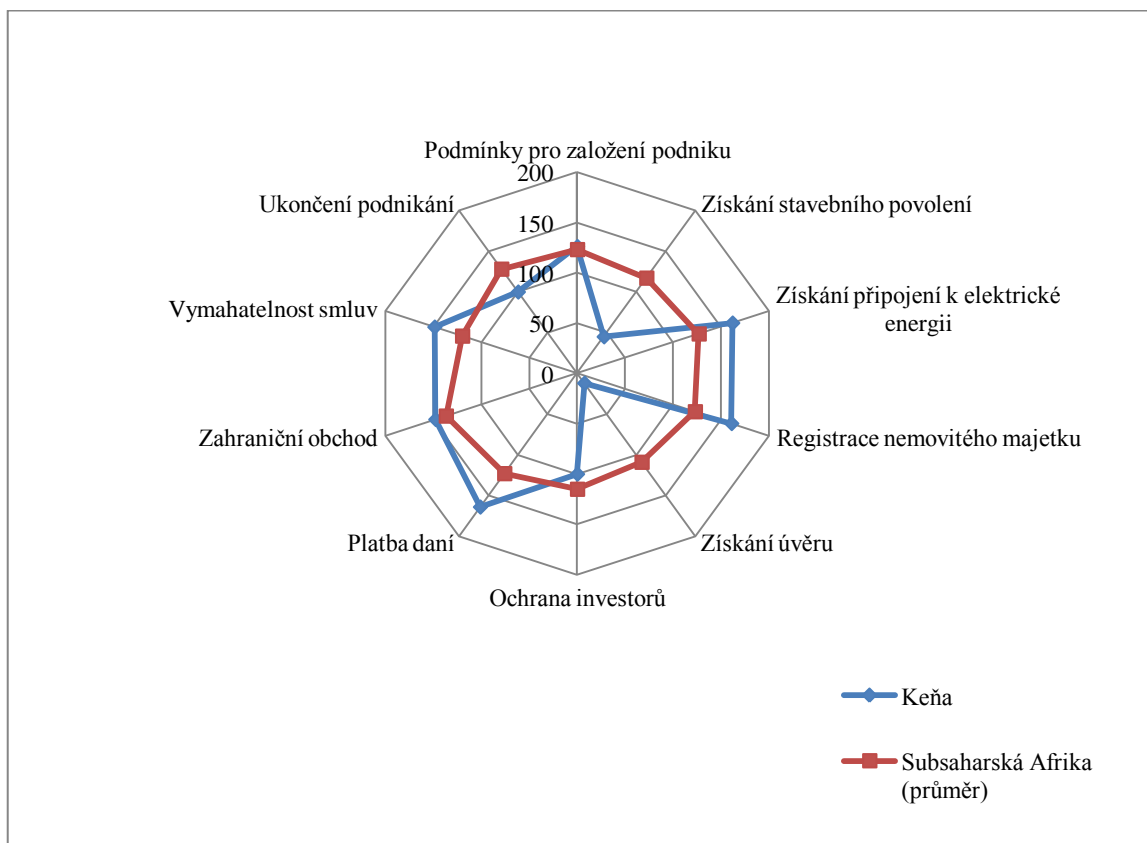
Zdroj: WB a IFC, 2007a; vytvořeno autorkou

7.3.1 Regulační prostředí

Navzdory tomu, že ve srovnání s průměrem regionu dosáhla Keňa v roce 2012 lehce nadprůměrného výsledku indexu snadnosti podnikání, ve většině oblastí měřených jednotlivými dílčími indikátory indexu snadnosti podnikání vykazuje oproti regionálnímu průměru horší výsledky (viz příloha č. 6 a graf č. 12 na str. 63). Nadprůměrných regionálních hodnot dosahuje pouze v oblasti regulací týkajících se ochrany investorů, řešení insolventnosti podniků a vysoce nadprůměrných regionálních hodnot v podmínkách získání stavebního povolení a zejména regulací týkajících se získání úvěru. Avšak přístup k úvěrům pro mikropodniky a malé podniky je velmi nedostatečný (viz podkapitola č. 7.3.3). Naopak výrazně podprůměrných regionálních hodnot dosahuje Keňa v oblasti

získání připojení k elektrické energii a k ostatním veřejným službám a dále v registraci nemovitého obchodního majetku. Zbývající dílčí indikátory vykazují hodnotu nižší než je regionální průměr.

Graf č. 12: Umístění dílčích indikátorů indexu snadnosti podnikání v Keni oproti subsaharskému průměru za rok 2012



Zdroj: WB a IFC, 2013c; vytvořeno autorkou

Oproti roku 2011 došlo k relativnímu zhoršení v umístění Keni podle indexu snadnosti podnikání ve všech jeho dílčích indikátorech, s výjimkou indikátoru týkajícího se platby daní a podmínek založení podniku (WB a IFC, 2013c). Nicméně platba daní představuje jeden z velmi negativních faktorů podnikatelského prostředí v Keni a podmínky založení podniku také nejsou příliš příznivé.

Úspěšná deregulační reforma týkající se registrace a udělování licencí byla v Keni realizována v roce 1998 (Reinhardt et al., 2008). Byl jednak zaveden jednotný systém licencí, který nahradil systém udělování licencí podle předmětu podnikání, a dále byla pravomoc vydávání licencí a rozhodování o jejich zavedení a výši delegována na místní samosprávu. V důsledku reformy sice došlo ke snížení státních příjmů, to však bylo vyváženo růstem investic, neboť reforma měla pozitivní vliv na vznik, případně legalizaci

neformálních podniků díky snížení vstupních nákladů podniků (Reinhardt et al., 2008). Tato deregulační reforma tedy mohla mít pozitivní vliv na rozvoj soukromého sektoru a na základě výsledků korelační analýzy lze usuzovat, že také měla pozitivní vliv na socioekonomický rozvoj země.

Největší část deregulačních reforem byla realizována v roce 2008, ale od té doby ve většině oblastí ke změně nedošlo. V důsledku provedených reforem počet licencí klesl, ale ještě stále některé nepotřebné licence zůstaly a jsou zdrojem korupce (Bigsten et al., 2010). Celkově největšího pokroku od počátku reforem dosáhla Keňa v zefektivnění regulací týkajících se zahraničního obchodu, přístupu k úvěru a založení podniku. Naopak žádný významný pokrok nebyl učiněn v ochraně investorů (viz podkapitola 7.3.4.1). (WB a IFC, 2013c)

Pracovněprávní regulace (regulace trhu práce) jsou v Keni hodnoceny jako poměrně příznivé, efektivní a flexibilní. Povinnosti zaměstnavatelů vůči zaměstnancům nepředstavují pro zaměstnavatele výrazná omezení a řízení pracovních sil v podniku je poměrně snadné (WB a IFC, 2013c).

Problémem zůstává administrativní a finanční náročnost spojená s vymáháním pohledávek, která souvisí s neefektivitou soudnictví. Řešení obchodní sporů je často zkorumpované a zdlouhavé, i když důkazy jsou přesvědčivé (Bigsten et al., 2010).

Regulace zahraničního obchodu (viz podkapitola č. 7.3.4) zůstávají nadále překážkou zahraničního obchodu, nicméně v roce 2011 bylo dosaženo snížení času a nákladů podniků zavedením elektronického celního prohlášení. Také byla prodloužena pracovní doba celních a přístavních orgánů na trase Nairobi – Mombasa a snížen počet kontrol na této trase. (WB a IFC, 2013c)

Co se týká daňového systému, bylo sice na jedné straně docíleno snížení administrativy a času spojeného s odvodem daní díky možnosti podání elektronického daňového priznání, nicméně na druhé straně daňová zátěž zůstává i přes předchozí snížení stále velmi vysoká (Bigsten et al., 2010).⁴⁵

Podle indexu snadnosti podnikání se Keňa umístila na 121. místě (WB a IFC, 2013c) a její regulační podnikatelské prostředí není celkově hodnoceno jako příznivé pro rozvoj soukromého sektoru.

⁴⁵ Sazba daně z příjmu fyzických osob činí 30 %, stejně tak maximální sazba progresivní daně z příjmu fyzických osob (Heritage Foundation, 2013). Daň z přidané hodnoty se odvádí z hodnoty dovezeného a vyrobeného zboží a služeb a její základní sazba činí 16 %. Sazby spotřební daně se liší podle jednotlivých výrobků. (BusinessInfo, 2012a)

7.3.2 Celkové investiční klima

Keňa se podle indexu konkurenceschopnosti k roku 2012 zhoršila v umístění oproti předcházejícímu roku o 4 místa a v roce 2012 jí patří až 106. místo. Tento propad také odpovídá horšímu umístění podle indexu snadnosti podnikání (prokázaná korelace viz podkapitola č. 5.2). V Keni je sice velmi dobře hodnoceno vytváření inovativní kapacity, kvalita školství, gramotnost populace, míra rozvinutosti finančních trhů, efektivní regulace trhu práce a relativně i technologická vyspělost, ale současně v Keni přetrvává mnoho faktorů, které negativně ovlivňují její celkové investiční klima. Jedná se především o makroekonomickou nestabilitu, nekvalitní institucionální rámec, špatný stav fyzické i veřejné infrastruktury a také o zdraví populace. (Sala-i-Martin et al., 2012)

7.3.2.1 Makroekonomická situace

Stabilní makroekonomický rámec je důležitým základem pro rozvoj domácího soukromého sektoru a pro FDI (Bigsten et al., 2010). Keňa se však v poslední době potýká s makroekonomickou nestabilitou, která pramení z globální ekonomické krize a z domácí politické nestability od roku 2008, kdy zemi zasáhly povolební nepokoje, a dále z negativních událostí v roce 2011 (Bigsten et al., 2010; BusinessInfo, 2012a).

V roce 2011 vzrostla na mezinárodních trzích cena dovozních komodit země (zejména ropy, kukuřice a cukru) více než cena vývozních (čaje a kávy), což mj. mělo za následek zvýšení cen potravin a pohonných hmot (Bigsten et al., 2010). Arabské jaro a pokračující globální ekonomická krize snížily poptávku po keňském zboží, především po květinách a čaji. Tento nepříznivý vývoj ještě prohloubila vojenská účast Keni v Somálsku a výskyt regionálního sucha. Sucho snížilo objem zemědělské produkce a výrobu elektrické energie, čímž se ještě zvýšil dovoz ropy a potravin. (Kiringai et al., 2012; BusinessInfo, 2012a) Současně došlo k apreciaci domácí měny, jejímž následkem byl růst cen na domácích trzích a pokles ceny vývozů (Kiringai et al., 2012). Všechny tyto faktory vedly ke zvýšení deficitu běžného účtu platební bilance země a také k růstu inflace. Schodek platební bilance se podařilo snížit, nicméně nadále dosahuje asi 10 % (BusinessInfo, 2012a) a vzhledem k volatilitě země vůči cenám komodit na mezinárodních trzích představuje ohrožení makroekonomické stability.

Míru inflace ve výši 26,2 % z roku 2008 (WB, 2013c)⁴⁶ se podařilo vládě díky přísným monetárním a fiskálním politikám snížit na hodnotu 14 % v roce 2011

⁴⁶ Vypočtená na základě indexu spotřebitelských cen.

(WB, 2013c), ale i tak je inflace stále vysoká. Vysoký je i zahraniční státní dluh, ale má za poslední roky klesající tendenci.⁴⁷

Keňská ekonomika se také potýká s vysokou nezaměstnaností⁴⁸ a není schopna vytvářet dostatek nových pracovních příležitostí, které by stačily pokrýt přirozený přírůstek obyvatelstva, který činí 2,7 % ročně (WB, 2013c).⁴⁹ Nezaměstnanost tak ještě více narůstá. Nejvíce zasaženou skupinou jsou mladiství ve věku 15 až 19 let, kteří tvoří až třetinu nezaměstnaných a nacházejí spíše uplatnění v šedé ekonomice (Mwangi, 2007). Příčin vysoké nezaměstnanosti je mnoho – jednak nedostatečné vytváření nových pracovních míst vyplývající z neschopnosti růstu podniků, ale také například slabé stránky vzdělávacího systému apod. (Mwangi, 2007; viz podkapitola č. 7.3.7).

Makroekonomická stabilita se sice obnovuje, ale velmi pomalu a zůstává křehká (Bigsten et al., 2010). Provedené stabilizační monetární a fiskální politiky mají svůj význam, ale nemohou zcela eliminovat dopady změn v globální ekonomice. Ochranným nástrojem proti negativním vlivům externích faktorů by měla být podpora diverzifikace národního hospodářství, rozvoje domácího soukromého sektoru a vytváření příznivých podmínek jeho fungování, tedy příznivého podnikatelského prostředí.

7.3.3 Finanční trhy a přístup k úvěrům

Keňa má ve srovnání s ostatními subsaharskými a některými dalšími rozvojovými zeměmi relativně dobře vyvinutý finanční sektor. Odpovídá mezinárodním standardům a je reprezentován centrální bankou a více než 50 zahraničními i místními obchodními bankami, institucemi poskytujícími mikropůjčky a specializovanými finančními institucemi (stavební spořitelny, pojišťovny apod.), které nabízejí komplexní finanční služby. V Nairobi funguje burza cenných papírů, čímž se také zvyšují příležitosti pro příliv FDI. (Toroitich a Debrach, 2003)

Keňa se v přístupu k podnikatelským úvěrům řadí za nejvyspělejší země regionu v tomto směru – za Jihoafrickou republiku, Mauricius a Kapverdy (Bah a Lei, 2011), což dokazuje i její celosvětové umístění na 12. místě za rok 2012 podle dílčího indikátoru indexu snadnosti podnikání – získání úvěru (WB a IFC, 2013c). Ale i tento dílčí indikátor je složený, tudíž jeho celkovou hodnotu ovlivňují jednotlivé subindikátory – v případě

⁴⁷ V roce 2011/12 činil 43,1 % HDP, zatímco v předchozím roce 48,8 % HDP (WB, 2013c; Kiringai et al., 2012).

⁴⁸ Pro rok 2012 činila odhadovaná míra nezaměstnanosti 40 % ekonomicky aktivního obyvatelstva (BusinessInfo, 2012a).

⁴⁹ Díky úspěšným antipopulačním politikám od počátku 80. let 20. století se však přírůstek populace podařilo snížit; v roce 1979 činil 4,1 % (Toroitich a Debrach, 2003).

Keni zejména relativně dobrá právní ochrana dlužníků a věřitelů (vyjádřená indexem síly právního rámce) a efektivní systém sdílení informací o úvěrech, dlužnících a věřitelích (vyjádřený indexem informovanosti o úvěrech). Míra poskytnutých úvěrů podnikům ale dosahuje podprůměrných regionálních i světových hodnot (WB a IFC, 2013c) a navzdory relativně rozvinutému bankovnímu sektoru čelí sektor mikropodniků, malých a středních podniků nedostatečnému přístupu k externím zdrojům financování, což dokazují i výsledky výzkumu Světového ekonomického fóra (WB a IFC, 2007a; viz grafy č. 8, 9, 10 a 11 na str. 61 a 62 a příloha č. 5).

Od roku 2005, kdy míra poskytnutých obchodních úvěrů činila 0,1 % dospělé populace, se situace zlepšila – v roce 2012 dosahovala 4,9 %; v zemích OECD tento podíl v roce 2012 činil však 67,4 % (WB a IFC, 2013c). Zvýšení přístupu k úvěru, zvláště pro malé podniky a mikropodniky, bylo dosaženo zavedením možnosti ručení movitým majetkem (WB a IFC, 2013c), snížením úroků z úvěru a zvýšením informovanosti o možnosti sjednání úvěru. Podmínky a náklady s úvěrem spojené však stále nejsou pro mikropodniky a malé podniky přijatelné (Bigsten et al., 2010) a keňský finanční sektor neposkytuje dostatek adekvátních služeb pro mikropodniky (Mwangi, 2007). V Keni je sice relativně rozvinutý systém poskytování mikropůjček na bázi skupinových půjček (Rogerson, 2001; Omino, 2005), ale domácí africké mikropodniky a malé podniky jsou mikrofinančními institucemi i ostatními bankami považovány za méně solventní a rizikové (Mwangi, 2007; Omino, 2005) a jsou také často podle výzkumu autorů Biggse a Shaha (2006) v přístupu k úvěru oproti asijským podnikům znevýhodňovány.

V rozvoji mikrofinančního sektoru stojí především nedostatečná a nekonzistentní legislativa upravující postavení tohoto sektoru a vymezující jednotnou právní formu mikrofinančních institucí a dále nedostatek kapacit pro jejich řízení a také chybějící dohled nad nimi (Omino, 2005). Nedostatečný přístup k úvěrům tak stále zůstává velmi závažnou překážkou rozvoje domácího drobného soukromého sektoru.

7.3.4 Zahraniční obchod, liberalizace obchodu, mezinárodní pravidla a standardy, zahraniční investice

V Keni přibližně 24 % podniků, zejména velkých, které chtějí exportovat, považuje překážky zahraničního obchodu za své hlavní omezení (WB a IFC, 2007a), což je více než průměr regionu (viz graf č. 8, str. 61). Mezi tyto překážky patří nejen tarifní, ale zejména netarifní opatření a transakční náklady vznikající v jejich důsledku (WB a IFC, 2007a). Důvodem tarifních a netarifních opatření v Keni je selektivní ochrana konkrétních

výrobních odvětví (Bigsten et al., 2010) a také ochrana domácích spotřebitelů před padělků a výrobky nižší kvality (Kiringai et al., 2012).

Průměrná celní sazba je relativně vysoká – činí 9,2 % (Heritage Foundation, 2013). Byla sice provedena reforma celního systému a některá cla byla zrušena nebo snížena,⁵⁰ ale naopak zase nová byla zavedena nebo navýšena (Bigsten et al., 2010). Zavedení elektronického systému celního prohlášení zkrátilo dobu proclení z 6 na 2 dny (Herfindahl et al., 2009), ale i tak dochází často ke zpoždění, které omezuje zapojení podniků do mezinárodních a domácích dodavatelských řetězců, kde jsou klíčové včasné dodávky (Bigsten et al., 2010).

Pokrok byl také zaznamenán ve snížení dovozních kvót a licencí (Kiringai et al., 2012), ale velkou překážkou nadále zůstávají netarifní opatření, která přetrvávají zejména vůči zejména partnerským zemím EAC (Kiringai et al., 2012). Jedná se především o netarifní opatření uvedená v podkapitole č. 6.2.5, přičemž nejvýraznější jsou netarifní opatření v oblasti sanitárních a fytosanitárních norem, neboť se týkají až 75 % krmiv a potravin (zatímco světový průměr činí asi 20 %). To je paradoxní, neboť Keňa není potravinově soběstačná. Tyto zdravotní a bezpečnostní normy a pravidla původu nejsou navíc s ostatními členskými zeměmi EAC harmonizovány. Překážkou obchodu jsou také časté inspekce a kontroly na dopravních tazích (zejména na severním dopravním koridoru) a na hranicích, které jsou spojeny s požadováním úplatků (Kiringai et al., 2012). Všechny tyto faktory představují velké bariéry pro exportující podniky a potenciální exportující podniky.

Kiringai et al. (2012) se domnívají, že pokud by Keňa tarifní a netarifní opatření snížila, podpořila by regionální obchod, snížila by svůj deficit platební bilance běžného účtu, snížila by ceny potravin a zvýšila by svou potravinovou bezpečnost. Autoři dále zastávají názor, že odstranění vysokých dovozních cel a netarifních opatření by napomohlo rozvoji domácích exportních podniků více než současné pobídkové programy pro exportéry, neboť tato opatření vedou k tomu, že domácí podniky se orientují spíše na domácí než na zahraniční trh.

S tímto argumentem lze souhlasit, neboť nevhodná tarifní a netarifní opatření týkající se dovozu a vývozu jsou kontraproduktivní, pokud chce Keňa zvýšit exportní konkurenceschopnost podniků. Otázkou však zůstává, zda by liberalizací obchodu skutečně došlo ke zvýšení exportní konkurenceschopnosti domácích podniků, neboť pokud budou dovozní celní tarify sníženy, budoucí domácí exportéři současně čelit mnohem vyšší

⁵⁰ V posledních dvou dekádách země EAC snížily průměrnou výši svých celních sazeb z 26 % v roce 1994 na 10 % v roce 2011 (Kiringai et al., 2012).

konkurenci. To potvrzují například studie autorů Njanji et al. (2012) nebo Maccullocha (2001), které konstatují, že konkurenceschopnost domácího sektoru mikropodniků, malých a středních podniků podkopává dovoz levného zboží, čímž se domácí soukromý sektor stává ještě více závislým na efektivním fungování státu v ekonomice (viz neostrukturalistické paradigma).

Snížení a harmonizace netarifních opatření spolu se splněním požadavků mezinárodních standardů jsou předpokladem pro to, aby domácí podniky zvýšily svou exportní konkurenceschopnost a zapojily se do globálních hodnotových řetězců, nicméně současně je třeba selektivní ochrana exportérů. Vhodnou strategií tedy představuje kombinace neoklasického a neostrukturalistického konceptu.

Problematika mezinárodních standardů je zmíněna v rámci podkapitoly č. 7.4.1.4.

7.3.4.1 Zahraniční investice

Ačkoliv se Keňa podle hodnocení WB a IFC (2013c) umístila v ochraně investorů nad regionálním průměrem a disponuje kvalitnější fyzickou infrastrukturou, FDI proudí více do sousedních zemí (Kiringai et al., 2012). Do Keni směřují nejvíce FDI z Indie, Číny, Velké Británie a z Německa, přičemž jen malá část FDI proudí do zpracovatelského průmyslu, s výjimkou textilního. S cílem podpory FDI vláda provedla reformu dovozních a vývozních restrikcí a snaží se vytvářet vhodné pobídky pro investory. Ty však stále odrazují relativně vysoké transakční náklady, nízká transparentnost ve veřejné sféře a politická nestabilita (Heritage Foundation, 2013; Bigsten et al., 2010; Transparency International Kenya, 2009). Dalším faktorem je, že Keňa celkově omezuje zahraniční vlastnictví více než ostatní země, například zahraniční majetková účast v telekomunikacích je stanovena na 70 % (WB, 2011).

Nejvíce FDI od roku 2011 se uskutečňuje ve vývozních zpracovatelských zónách, zejména ve velkých zpracovatelských zónách u Nairobi a u Mombasy, a většina z nich souvisí s výrobou textilu k exportu přes Zákon o africkém růstu a příležitostech⁵¹ (dále jen AGOA; ISCG, 2010), ale jsou také důležité pro zpracování zemědělských vývozních komodit. Vláda tedy má ambice přilákat do země více FDI, ale dosavadní snahy nebyly moc úspěšné. Obrovský nárůst FDI byl zaznamenán v roce 2007, kdy podíl FDI na HDP dosáhl asi 13,1 % a byl spojen především s privatizací sektoru telekomunikací (Bigsten et al., 2010).

⁵¹ AGOA představuje iniciativu USA na podporu vývozu afrických zemí. Tato podpora se uskutečňuje prostřednictvím preferenčního dovozního režimu vybraných afrických výrobků na americké trhy. (AGOA, 2013)

FDI by pro Keňu mohly být přínosné z hlediska vytváření nových pracovních míst a vzhledem ke své exportní orientaci by mohly posílit platební bilanci státu. Také by mohly napomoci růstu podniků a vytváření vazeb mezi nimi skrze subdodavatelské vztahy a přispět ke spolupráci v oblasti inovací, výzkumu a vývoje. Determinantem jsou však existující vazby mezi podniky.

7.3.5 Kvalita fyzické infrastruktury a infrastruktury veřejných služeb

V Keni je zlepšení fyzické infrastruktury i infrastruktury veřejných služeb na předním místě politické agendy, avšak kvůli schodku státního rozpočtu a v důsledku snížení přímých zahraničních investic během globální ekonomické krize muselo být mnoho infrastrukturních projektů pozastaveno (Herfindahl et al., 2009).

7.3.5.1 Fyzická infrastruktura

Keňa má oproti jiným subsaharským zemím kvalitnější infrastrukturní síť, přesto však je její stav neuspokojivý. Keňským podnikům v důsledku špatné kvality infrastruktury, častým kontrolám a korupci vznikají realitně vysoké transakční náklady.⁵² Keňa je také díky své geografické poloze přirozeným regionálním dopravním centrem, avšak neefektivní dopravní kapacity, obzvláště mezinárodní přístav Mombasa, zvyšují náklady domácím exportním podnikům i podnikům ze sousedních zemí, které přes Keňu vyváží své zboží (Siggel a Ssemogerere, 2004). Na špatném stavu fyzické infrastruktury se podepisuje nedostatečná údržba stávajících dopravních sítí, ale také poškození v důsledku výskytu opakujících se přírodních katastrof – zejména záplav a sesuvů půdy (Toroitich a Debrach, 2003).

Silniční síť spojuje pouze hlavní centra obchodu a stávající silniční koridory (severní a centrální) jsou přetížené. Kamionovou přepravu zpožďují a zdražují časté kontroly, zátarasy,⁵³ vážení vozidel na mostech apod. Nerespektování nosnosti vozidel poškozuje už i tak špatný stav silniční infrastruktury, nehledě na častý výskyt dopravních nehod. (Kiringai et al., 2012; Toroitich a Debrach, 2003)

Význam železniční dopravy v Keni se oproti silniční kamionové dopravě snižuje a objem přepravovaného zboží klesá kvůli nízké rychlosti přepravy a nespolehlivosti. Objem přepravovaného zboží po železnici klesl z 20 % v roce 2006 na 6 % v roce 2009

⁵² Například přeprava kontejneru po silnici z Mombasy do Bujumbury stojí 5 000 USD, zatímco přeprava kontejneru z Japonska do Mombasy stojí 1 000 USD (Kiringai et al., 2012).

⁵³ Podle Kiringai et al. (2012) kamiony na trase mezi Nairobi a Naivashou, která je dlouhá přibližně 76 km, stráví na cestě až 45 hodin za měsíc kvůli zátarasům.

(Herfindahl et al., 2009). Funkční je pouze jednokolejová trať vedoucí z Mombasy do Ugandy přes Nairobi (Toroitich a Debrach, 2003). Vlastníkem keňské železnice je stát, ale připravují se plány na její privatizaci, což slibuje její rozvoj. V plánu je též výstavba nové železniční trati mezi Mombasou a Nairobi s jejím budoucím prodloužením do Ugandy a Jižního Súdánu. Výstavbu financuje China Roads and Bridges Company. (BusinessInfo, 2012b)

Letecká doprava se třemi mezinárodními letišti v Mombase, Nairobi a v Eldoretu je naopak hodnocena jako kvalitní (Toroitich a Debrach, 2003). Avšak neexistence přímého leteckého spojení s USA omezuje export textilního zboží v rámci AGOA (WB/MIGA, 2006).

Centrem mezinárodní námořní dopravy je přístav Mombasa, v němž končí severní koridor, a zprostředkovává obchod s trhy Evropské unie a s USA. Jeho kapacity jsou však vzhledem k množství odbavovaného zboží zcela nedostatečné, čímž často dochází ke zpoždění a podnikům vznikají transakční náklady. Proto bylo v nedávné době v přístavu (a současně také na vnitrozemských hraničních přechodech) zavedeno celodenní odbavení a v roce 2013 by měl být dokončen druhý terminál na odbavování kontejnerů, který byl vystavěn za pomoci Japonské banky pro mezinárodní spolupráci (Herfindahl et al., 2009). Toroitich a Debrach (2003) uvádějí, že kromě uvedených problémů je problémem i rozkrádání zboží zaměstnanci přístavu, které tak působí podnikům ztráty.

Keňa byla v roce 2004 kvůli neefektivnímu fungování přístavu Mombasa dokonce ohodnocena jako nejméně logisticky příznivá země. Logistika letecké dopravy je však relativně uspokojivá a silniční doprava a spediční průmysl dokonce patří mezi nejlépe organizované na africkém kontinentu. (Bigsten et al., 2010)

7.3.5.2 Infrastruktura veřejných služeb

Vyřízení žádosti podniků o připojení k veřejným dodávkám vody, elektrické energii, sběru komunálního odpadu a telekomunikačním službám jsou v Keni zdoluhavé a nákladné. Zejména získání připojení k elektrické energii je v Keni obtížnější oproti regionálnímu průměru; jen samotné vyřízení trvá až 146 dní (WB a IFC, 2013c).

Přístup k elektrické energii

Infrastruktura elektrické energie se v Keni vyznačuje nespolehlivostí dodávek a energetickými ztrátami. Podstata problému však nespočívá pouze v nedostatku produkce elektrické energie a v neadekvátní distribuční síti, ale také ve špatném řízení ze strany

vlády (Toroitich a Debrach, 2003). V průměru pouze 5 % venkovské populace a 51 % městské populace má přístup k elektrické energii (Kahare, 2012).

Keňa je závislá na vodní energii, která pokrývá až 50 % výroby elektrické energie.⁵⁴ Produkce vodní energie však kolísá v důsledku pravidelně se vyskytujícího regionálního sucha a za poslední roky je dokonce dokumentováno snížení produkce až o 9 % (GENI, 2010). Proto Keňa investuje do zvyšování kapacit hydroelektráren a je zapojena do společných hydroenergetických projektů s Etiopií a s Ugandou. Rovněž investuje do výzkumu geotermální energie a ostatních obnovitelných zdrojů energie (Herfindahl et al., 2009), které by mohly být vhodným a udržitelným nástrojem k elektrifikaci země. Ke zvýšení energetické bezpečnosti země a posílení platební bilance státu by také mohlo přispět využívání nedávno nalezené ropy v jezeře Turkana (Kiringai et al., 2012).

Domácí soukromý sektor se tak potýká s výpadky elektrického proudu nebo s dodávkami elektrické energie na přidělový systém.⁵⁵ Až 70 % keňských podniků kvůli výpadkům elektrického proudu vlastní dieselové generátory,⁵⁶ aby dodržely smluvní dodací termíny (Ramachandran et al., 2009). Cena elektrické energie vyrobené pomocí generátorů zvyšuje náklady za elektrickou energii o 20 až 50 % a celkové výrobní náklady až o 25 % (Herfindahl et al., 2009). Průměrná výše ztráty podniků v důsledku výpadků elektrické energie byla v roce 2007 vyčíslena na 6,4 % tržeb, zatímco regionální průměr na 5,9 % (WB a IFC, 2007a).

Vysoké jsou také ceny za elektrickou energii – dosahují nadprůměrných regionálních i světových hodnot (Bigsten et al., 2010),⁵⁷ a snižují tak významně produktivitu a exportní konkurenceschopnost keňských podniků. Celkově náklady za elektrickou energii snižují tržby domácích podniků v průměru až o 7 % a růst HDP země o 1,5 % ročně (Kiringai et al., 2012). Omezují tedy rozvoj soukromého sektoru a jeho podíl na tvorbě HDP.

⁵⁴ Údaj se vztahuje k roku 2008. Výroba elektrické energie je dále pokryta dovezenými fosilními palivy (33 %) a geotermální energií (16 %). (GENI, 2010)

⁵⁵ Průměrný počet dní s výpadkem elektrického proudu za měsíc činil v roce 2007 v Keni 7,3 dnů; regionální průměr činil 13,7 dnů (WB a IFC, 2007a).

⁵⁶ Což je dokonce i nadprůměr zemí s nízkými příjmy; například na Madagaskaru, v Nigeru, v Beninu a v Mauritanii vlastní generátor 20–30 % podniků (Ramachandran et al., 2009).

⁵⁷ Výrobní podniky v Keni platí dvakrát tak více za elektrickou energii než výrobní podniky v asijských zemích (Herfindahl et al., 2009).

Přístup k dodávkám vody a telekomunikačním službám

V Keni byly v poskytování veřejných služeb soukromému sektoru podniknuty určité snahy ke zlepšení. Byla zahájena řada reforem s cílem zlepšit vodovodní a odpadní služby včetně pobídek, aby se do těchto reforem zapojil soukromý sektor (Bigsten et al., 2010). Nicméně sektor mikropodniků, malých a středních podniků stále není dostatečně zahrnován do územního plánování měst a potýká se s výpadky dodávek vody a s nepřístupem k ostatním veřejným službám (Macculloch, 2001). Průměrný počet dnů v měsíci bez dodávek vody činil v roce 2007 asi 6,5 dnů, což je lehce pod průměrem subsaharské Afriky 8,3 dnů (WB a IFC, 2007a).

Ze zemí východní Afriky, i oproti většině ostatních subsaharských zemí, disponuje Keňa větší základnou informačních a telekomunikačních technologií a do budoucna se slibuje její rozvoj díky vládní podpoře tohoto sektoru – například daňové prázdny pro nově založené podniky v sektoru informačních a telekomunikačních služeb, podpora rozvoje technologických parků a infrastruktury apod. (ISCG, 2010). Rozvoji sektoru v posledních letech také napomohla privatizace státních monopolů poskytovatelů těchto služeb (Toroitich a Debrach, 2003).

Nejvíce se rozvíjí sektor mobilní komunikace, která postupně nahrazuje neadekvátní infrastrukturu telefonních linek (Toroitich a Debrach, 2003). Díky zavedení kabelů optických vláken se rozšiřuje i přístup k internetu (Transparency International, 2013).⁵⁸ Výše měsíčních poplatků za připojení k internetu pro podniky je však vysoká; řádově se pohybuje mezi 4 až 6 tisíci keňských šilinků (dále jen KES) a instalační poplatek činí 8 500 KES (The East African & Balancing Act, 2013).⁵⁹

Podíl podniků, využívajících elektronických služeb k vzájemné komunikaci a ke komunikaci s klienty, je v regionálním srovnání jen mírně podprůměrný – podle průzkumu z roku 2007 dosahuje asi 43 %, zatímco regionální průměr činí přibližně 44 % (WB a IFC, 2007a). Avšak vzhledem k rozvoji v sektoru telekomunikací lze předpokládat, že se tento podíl od roku 2007 zvýšil. Nicméně elektronické služby a zahraniční technologie jednoznačně více využívají velké než malé podniky (WB a IFC, 2007a).

Díky rozšíření přístupu k internetu mohou keňské podniky využívat podnikové informační systémy a mohou mezi sebou sdílet informace. Dochází tak ke zlepšení komunikace, propojení dodavatelských řetězců, zefektivnění logistických procesů apod.

⁵⁸ Podíl uživatelů internetu na celkové populaci v roce 2011 dosáhl 24,4 % (Transparency International, 2013).

⁵⁹ Podle přepočtu průměrného kurzu keňského šilinku 100 KES = 23,04 CZK za období 24. 7. 2012 až 8. 2. 2013 (Kurzy.cz, 2013) se výše těchto poplatků pohybuje v rozmezí 922 až 1 383 Kč a instalační poplatek činí asi 1 958 Kč.

Tím se podnikům snižují náklady a zvyšuje se jejich produktivita, exportní konkurenceschopnost a inovativní schopnost. Současně to znamená i nižší ceny pro spotřebitele. (Mwangi, 2007) Celkovou konkurenceschopnost keňských podniků skrze snížení nákladů by také mohla posílit snaha vlády o zavedení e-formy státních služeb (například registrace motorových vozidel, nemovitostí apod.). (ISCG, 2010)

Keňským podnikům v souvislosti s neadekvátní fyzickou infrastrukturou a infrastrukturou veřejných služeb, zejména elektrické energie, vznikají relativně vysoké přímé i nepřímé náklady, které se negativně projevují v jejich produktivitě a exportní konkurenceschopnosti.

7.3.6 Korupce, politická stabilita a kriminalita

7.3.6.1 Korupce

Keňa se podle indexu vnímání korupce umístila v roce 2012 na 139. místě; s hodnotou 27 se tak blíží k hranici vysoké míry korupce a regionálně se řadí mezi země s vyšší mírou vnímané korupce (Transparency International, 2012). Oproti subsaharskému průměru je i vnímaná míra korupce v obchodní sféře v Keni vyšší (viz níže WB a IFC, 2007a).

V Keni je běžná kontrola soukromého sektoru ze strany státu, propojení centrální politické moci s představiteli soukromého sektoru a požadování podílu na zisku (Esuha a Fletcher, 2003; Ferrand, 1999). Státní představitelé zneužívají svého postavení a „*vykonávání veřejné funkce považují za legitimní způsob, jak se obohatit.*“ (Nyanjom a Ong'olo, 2012, 91) Korupce v Keni silně ovlivňuje i míru nezávislosti soudnictví a s tím související vymahatelnost vlastnických práv a předmětu plnění obchodních smluv, což negativně ovlivňuje ochranu vlastnických práv. Vysoká korupce je také ve finančním sektoru, například při udělování bankovních licencí (Transparency International Kenya, 2009).

Podle výzkumu (WB a IFC, 2007a) téměř 80 % podniků bez rozdílu velikosti v Keni předpokládá, že musí zaplatit úplatek, aby se určité administrativní záležitosti spojené s podnikáním vyřídily rychleji (oproti subsaharskému průměru 42,8 %) a v průměru přes 70 % podniků, opět bez rozdílu velikosti, očekávalo nutnost zaplacení úplatku, aby získalo státní zakázku (oproti subsaharskému průměru 42,6 %). U získání povolení a licencí není míra očekávané korupce tak vysoká, v průměru dosahuje 20 až

30 % (WB a IFC, 2007a). Korupci také považuje za hlavní problém více podniků, než činí regionální průměr (WB a IFC, 2007a; viz graf č. 8, str. 61 a příloha č. 5).

Úplatky významně ovlivňují růst podniků (prostřednictvím vyšších nákladů), a tím také jejich produktivitu (Heritage Foundation, 2013). Bigsten et al. (2010) uvádějí výsledky výzkumu z roku 2003, který ukázal, že podniky v důsledku korupce ztratily až 7,5 % tržeb, a podniky, které získaly státní zakázku, musely v průměru zaplatit úplatek ve výši 14,2 % z hodnoty zakázky.

Za pozitivní lze označit uskutečněné iniciativy v potírání korupce v obchodní sféře a všeobecný závazek vlády z roku 2002 bojovat proti korupci. Mezi tyto iniciativy patří například schválení zákona proti korupci a hospodářské trestné činnosti⁶⁰ (Bigsten et al., 2010) nebo ustanovení antikorupčního úřadu⁶¹ a lokálních výborů ke sledování nakládání s veřejnými finančními prostředky (Transparency International Kenya, 2009). Proti korupci se snaží vláda bojovat také prostřednictvím decentralizace, která byla zakotvena v nové ústavě v roce 2010. Decentralizace by měla pokračovat tento rok a spočívá v převedení některých řídicích pravomocí na 47 správních obvodů (Heritage Foundation, 2013). Také se objevují snahy o vytvoření regionálních obchodních soudů pro rychlejší řešení obchodních sporů a účinnější vymáhání předmětu obchodních smluv, čímž by se snížily transakční náklady podniků v dané oblasti (Bigsten et al., 2010).

I přes tyto pozitivní změny však reformy upravující zadávání státních zakázek a nakládání s veřejným majetkem a financemi na svou realizaci stále čekají (Bigsten et al., 2010). Otázkou také je, do jaké míry plní ustanovené antikorupční instituce své funkce, neboť Transparency International Kenya (2009) doporučuje například pro Keňský antikorupční úřad zřídit další kontrolní orgán.

Korupce v Keni je hlavní překážkou pro růst stávajících podniků, pro založení nových podniků a odrazuje i přímé zahraniční investice (Transparency International Kenya, 2009). Neoklasický předpoklad snížení regulačních opatření s cílem snížení korupce by v tomto případě mohl platit. Současně si však odstranění problému korupce podle autorů Nyanjom a Ong'olo (2012, 91) žádá „*ustanovení kvalitního institucionální uspořádání a sladění zájmů vládních představitelů s všeobecným zájem o veřejný pokrok společnosti.*“ To tedy znamená, že odstranění problému korupce je podmíněno změnou přístupu ve společnosti. Autoři doporučují, že pokud chce Keňa docílit rozvoje domácího soukromého sektoru a ekonomického růstu, měla by se v boji proti korupci inspirovat

⁶⁰ Anti-Corruption and Economic Act

⁶¹ Kenya Anti-Corruption Commission. Úřad disponuje pravomocemi jako policie – má pravomoc zatknout i zadržet podezřelého a zabavit úplatek (Transparency International Kenya, 2009).

asijskými zeměmi, které dosáhly růstu právě díky kvalitním institucím a modelu, který předpokládá transparentní a stabilní politický rámec.

7.3.6.2 Politická stabilita a kriminalita

Keňa je politicky poměrně nestabilní zemí. Prezidentské volby bývají pravidelně doprovázeny nepokoji a násilím, které je etnicky motivované. Vždy negativně zasáhnou národní hospodářství a způsobí pokles ekonomické aktivity soukromého sektoru. Politické nepokoje se objevily v letech 1993 a 1997, na přelomu roku 2007 a 2008 a také v roce 2009. Situace se uklidnila v roce 2010, kdy byla přijata nová ústava (ISCG, 2010; Heritage Foundation, 2013). Nepokoje se objevily i tento rok (2013) v březnu během prezidentské kampaně a následných voleb, ale byly relativně zanedbatelné v porovnání s intenzitou předcházejících nepokojů.

Negativně na hospodářský rozvoj země působí i konflikty, politická nestabilita a ekonomická stagnace sousedních zemí, zejména Somálska a Jižního Súdánu a také nedochází k efektu přelévání hospodářského růstu (Collier, 2007).⁶²

Problém kriminality, bezpečnosti a nestability je podniky v Keni také vnímán více než v průměru v ostatních subsaharských zemích (WB a IFC, 2007a; viz graf č. 8 str. 61 a příloha. č. 5). Náklady na zajištění bezpečnosti a ztráty v důsledku trestné činnosti (krádeže, loupeže, vandalismus a žhářství) se v roce 2007 pohybovaly lehce nad regionálním průměrem, kdy činily 2,9 % a 3,9 % hodnoty tržeb (WB a IFC, 2007a).

Politický systém Keni nenapomáhá růstu podniků, neboť se vyznačuje poměrně vysokou mírou nestability a je založený na etnicitě, nepotismu, korupci a politice vyloučení. Rozvoji soukromého sektoru v Keni brání relativně vysoká míra nejistoty a také transakční náklady spojené se zajištěním bezpečnosti.

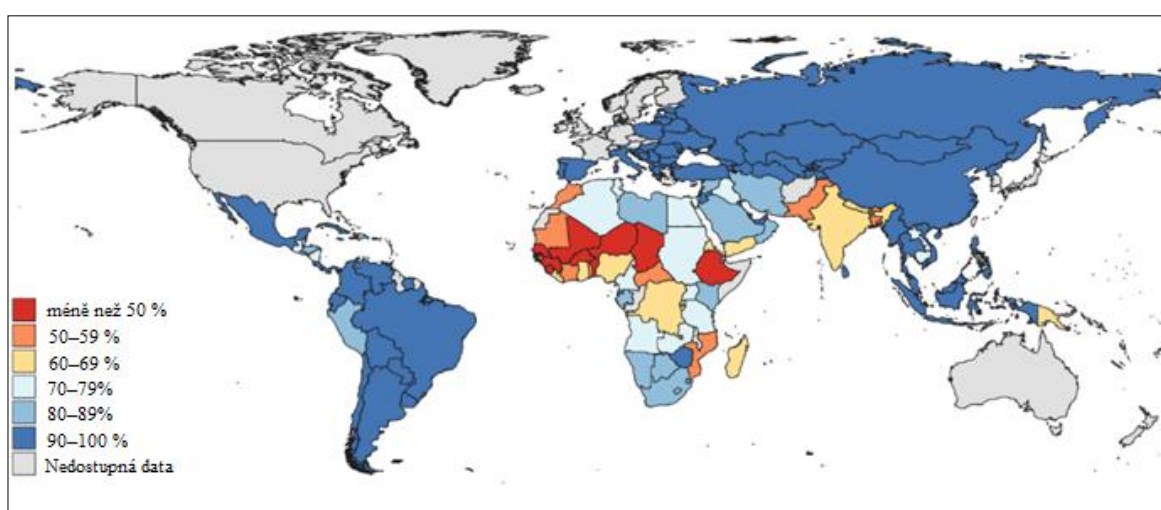
7.3.7 Vzdělanost a zdraví populace – kvalita lidských zdrojů

Keňa má v komparaci s ostatními subsaharskými zeměmi relativní dostatek kvalifikované pracovní síly, to však neplatí v mezinárodním srovnání. Míra základní gramotnosti u dospělé části populace dosahovala v roce 2010 asi 87 % (WB, 2013c), což Keňu řadí mezi několik málo zemí subsaharské Afriky, které dosahují v tomto ohledu nadprůměrných hodnot (viz schéma č. 3, str. 77). Dosažená úroveň gramotnosti je důsledkem investování do vzdělávacího systému v historii (v době po nezávislosti do konce 80. let 20. století). Zvýšení míry základního vzdělání v posledních letech bylo také

⁶² „Celosvětově platí, že pokud HDP v sousední zemi vzroste o jedno procento, zrychlí se tím růst domácí ekonomiky přibližně o 0,4 %.“ (Collier, 2007, 74)

dosáženo zavedením bezplatného základního vzdělání (Pina et al., 2012). Relativně uspokojivá je i výše vládních výdajů na školství, která v roce 2010 dosahovala 17,2 % vládních výdajů (WB, 2013c).⁶³ V roce 2009 činil počet zapsaných studentů na základní školy 83 % populace, na odborné střední školy však pouze 50 % a na vysoké školy jen 4 % (WB, 2013c). Dvě keňské univerzity⁶⁴ jako jedny z mála v regionu získaly pozitivní mezinárodní hodnocení (Rippin, 2008). Keňa také patří spolu s Nigérií a s Etiopií ke třem subsaharským zemím, které mají více než 100 tisíc vysokoškolsky vzdělaných obyvatel (Rippin, 2008).

Schéma č. 3: Míra gramotnosti v roce 2010 (% dospělé populace)



Zdroj: UIS, 2012, 2; upraveno autorkou

Navzdory některým relativně pozitivním charakteristikám však stále existují značné mezery, například pokud jde o kvalitu a metodiku výuky. Mwangi (2007) uvádí, že vzdělávací systém v Keni podporuje rutinní učení místo toho, aby ve studentech podporoval podnikatelského ducha a kreativitu, a přispíval tak k rozvoji inovací. Mwangi (2007) také poznamenává, že v zemi chybí dostatek obchodních a podnikatelských škol. Tyto skutečnosti potvrzuje i studie kolektivu autorů Pina et al. (2012), která mj. k této problematice doplňuje, že keňský vzdělávací systém je více zaměřen na výuku teoretických než praktických, odborných a technických dovedností a nekoresponduje s požadavky trhu práce. Pozitivním krokem sice podle autorů je, že do osnov středních škol byly zahrnuty základy ekonomického vzdělání, všeobecně však prý mezi studenty

⁶³ Údaje o výši výdajů státu na vědu a výzkum jsou nedostupné (WB, 2013c).

⁶⁴ Moi University, Jomo Kenyatta University of Agriculture and Technology

technické a obchodní obory nepatří mezi preferované⁶⁵ a v keňské společnosti jim není přikládána taková důležitost.

V Keni sice nejsou výrazné rozdíly v dosažení základního a středního vzdělání mezi muži a ženami, ale ženy tvoří jen 5 % studentů technických, odborných a obchodních oborů a velké rozdíly jsou zjevné na trhu práce, neboť v Keni je zaměstnáno ve formální ekonomice pouze asi 26 % žen (Pina et al, 2012). To poukazuje na skutečnost, že hlavním zdrojem zaměstnanosti je pro ženy neformální ekonomika představující zdroj obživy z důvodu nedostatečné kvalifikace (viz podkapitola č. 7.4.1.1), což potvrzuje spíše neostrukturalistický pohled na existenci šedé ekonomiky. Keňa tak sice má relativní dostatek vzdělané pracovní síly, která ale nenachází uplatnění ve formální ekonomice.

Produktivitu a množství pracovní síly v Keni negativně ovlivňuje vysoká prevalence přenosných infekčních nemocí – zejména HIV/AIDS,⁶⁶ malárie a tuberkulózy (WHO, 2013b), která současně ovlivňuje i střední délku života obyvatel⁶⁷ (Sala-i-Martin et al., 2012).

Jedním z faktorů, které v určitých částech země také ovlivňují kvalitu lidského kapitálu, je etnická příslušnost. Miguel a Gugerty (2005) zjistili, že etnická příslušnost v severních oblastech země má vliv na přístup ke vzdělání, zdravotnickým a veřejným službám.

Přestože oblast vzdělání v Keni je na vyšší úrovni než v jiných subsaharských zemích, není tento stav dostačující. V Keni je třeba vytvářet dostatek kvalifikované pracovní síly pro rozvoj soukromého sektoru v průmyslu a ve službách. Na místě jsou tedy vhodné státní politiky v oblasti vzdělání a investice do oblasti školství s cílem zvyšovat kvalitu vzdělání a rozšířit nabídku studijních oborů o technické a ekonomické obory. Dále je třeba změnit metodologii výuky tak, aby vzdělání podporovalo kreativitu a rozvoj praktických dovedností. Současně je třeba sladit výukové osnovy s požadavky trhu práce a tím snížit nezaměstnanost a také skrze vzdělání posilovat genderovou rovnost. Tyto intervence by také mohly podle neostrukturalistického paradigmatu přispět ke snížení šedé ekonomiky.

V případě Keni je třeba neopomíjet, že do sféry poskytování sociálních služeb, tedy i do vzdělání, se promítají problémy spojené s etnickou diverzitou a také orientace

⁶⁵ V roce 2002 si tato zaměření zvolilo pouze 1 % studentů (oproti subsaharskému průměru 6,1 %, 8 % v ostatních rozvojových zemích a 18 % v rozvinutých). (Pina et al., 2012)

⁶⁶ Míra prevalence HIV/AIDS činí 6,2 % a není tak příliš vysoká například v porovnání s regionem jižní Afriky, kde dosahuje kolem 25 % (WB, 2013c). Uvedený podíl však vychází pouze ze zaznamenaných případů, tudíž reálná míra může být vyšší.

⁶⁷ V roce 2010 činila 56 let (WB, 2013c).

a hodnoty společnosti, které nejsou k rozvoji podnikání příliš příznivé. Vhodný nástroj k řešení těchto problémů představuje právě vzdělání, prostřednictvím kterého lze působit na rozvoj osobnosti studentů, utváření jejich hodnot, a tím ovlivňovat orientaci a trendy ve společnosti. Dále je třeba zvyšovat vládní výdaje do zdravotnictví a bojovat proti šíření infekčních chorob. Všechny tyto intervence jsou důležité, neboť kvalitní lidský kapitál vede ke zvýšení produktivity podniků, k rozvoji inovací, a je tedy předpokladem pro socioekonomický rozvoj země.

7.3.8 Sociální, kulturní a historické faktory ovlivňující podnikatelské prostředí

Podnikatelské prostředí v Keni významně ovlivňují sociokulturní faktory, které jsou dědictvím koloniálního a postkoloniálního období. Z převážné části se jedná o problémy vyplývající z etnické diverzity, které se prolínají ve všech sociálních sférách, nejvíce však asi ve sféře politické.

Prvním faktorem, který má původ v koloniálním období, je nespojitost mezi kulturou a formální institucionální strukturou (Ferrand, 1999). Autor usuzuje, že tato nespojitost vznikla proto, že formální britský institucionální rámec nenavázal na neformální instituce, které byly vytvořeny v keňské preindustriální společnosti. Vznik formálních institucí se tak podle autora nevyvinul z neformálních institucí, a proto postrádá svou legitimitu, která je ovšem zásadní pro jejich fungování. Nespojitost mezi kulturou a formální institucionální strukturou je v Keni podle autora jednou z příčin slabých vazeb mezi podniky a s tím souvisejícím vznikem fenoménu „missing middle“ (viz podkapitoly č. 7.4.1.3 a 7.4.1.2).

Druhým faktorem, který má svůj původ v počátečním koloniálním období, je vznik regionálních a sociálních disparit. Koloniální systém vytvořil diskriminační sociální systém, neboť se vyznačoval dominancí přistěhovalců evropského, především britského, a indického původu nad domácím obyvatelstvem. Zatímco britští přistěhovalci obsadili nejvýznamnější posty v zemi, domácí obyvatelstvo se muselo podřídit koloniální zemědělské politice. Indové, kteří původně přijeli do Keni jako dělníci na stavbu železnice, byli z koloniální politiky vyloučeni a později získali místa v koloniální správě nebo založili úspěšné podniky (Ferrand, 1999). Asijské a evropské podniky v současnosti disponují velkou ekonomickou mocí a ovládají sektor průmyslu a služeb, více spolupracují mezi sebou než s domácími keňskými podniky a představují pro ně konkurenci (viz podkapitola č. 7.4.1.3).

Dalším faktorem, který podle dvojice autorů Nyanjom a Ong'olo (2012) brání rozvoji domácího soukromého sektoru, je postkoloniální keňský stát, který vytvořil a prohloubil ekonomickou nerovnost na základě etnického rozdělení společnosti. Prezidenti Jomo Kenyatta (1964–1978) a Daniel arap Moi (1978–2002) za účelem upevnění vlastní moci podporovali akumulaci bohatství (tedy ekonomickou moc) etnika, z něhož pocházeli, na úkor jiných etnik (Esuha a Fletcher, 2003). Všechny tyto historické „křivdy“ také představují kořen politických konfliktů v 90. letech 20. století a ve 21. století.

V době po získání nezávislosti, tedy za vlády J. Kenyatty, došlo k nerovnému rozdělení půdy ve prospěch evropského obyvatelstva a etnika Kikuyu, z něhož Kenyatta pocházel. Území, osídlené britskými farmáři, které historicky patřilo Kikuyům, jim nemohlo být navraceno, a tak Kenyatta dal Kikuyům území, která tradičně patřila jiným etnikům. Tímto krokem „*byla institucionalizována chudoba a nerovnost ve společnosti.*“ (Nyanjom a Ong'olo, 2012, 95)

Prezident D. Moi naopak podporoval etnikum Kalenjin na úkor kmene Kikuyu, ale současně úmyslně ve svůj prospěch využíval nerovnosti mezi asijským a evropským obyvatelstvem a mezi etnikem Kikuyu, a také využíval nerovnosti (vytvořené jeho předchůdcem) mezi etnikem Kikuyu a ostatními domácími etniky. Tím zamezil rozvoji keňské střední třídy, která započala investiční rozvoj (Nyanjom a Ong'olo, 2012; Ferrand, 1999). Za jeho vlády byly také implementovány liberalizační reformy, avšak pro makroekonomické řízení a implementaci reform v Keni chybělo neutrální politické zázemí, tedy politické zázemí neovlivněné etnicky orientovanými zájmy. Tak došlo ke zhoršení institucionálního prostředí a makroekonomické stability, růstu socioekonomické nerovnosti a zejména přijetí této skutečnosti jako neměnné reality (Nyanjom a Ong'olo, 2012).

Vládu prezidenta Mwaie Kibakiho (2002 – březen 2013) označují autoři Nyanjom a Ong'olo (2012) za „smíšenou“, bez zřetelného závazku ke snížení nerovnosti a sjednocení společnosti. V současnosti sice existuje víceméně politická stabilita, ale je velmi křehká a do budoucna nejistá, neboť nově zvoleným prezidentem se v březnu tohoto roku (2013) stal Uhuru Kenyatta, syn prvního keňského prezidenta, který čelí obvinění u Mezinárodního trestního soudu za podněcování etnického násilí během voleb na přelomu roku 2007 a 2008 (Perry, 2013).

Etnické zvýhodňování se v Keni běžně uskutečňuje při rozdělování státních prostředků podnikům skrze politiky vyloučení. Politiky vyloučení znamenají, že podniky

nepodporující vládu – ty, které náležejí k politické opozici a k jinému než podporovanému etniku, nebo také ty, které nezaplátí úplatek – jsou vyloučeny z čerpání veřejných služeb a přístupu k nim. Politiky vyloučení tak slouží jako zbraň veřejných činitelů proti „nevyhovujícím“ podnikatelům, tedy těm, kteří ji nepodporují (Ferrand, 1999). Tyto podniky mohou představovat pro stávající vládnoucí elitu potenciální hrozbu, neboť disponují ekonomickým kapitálem a mohly by se chtít politicky angažovat. *„Ironií je, že velké zahraniční podniky a podniky cizinců s trvalým pobytem v Keni, jsou často od této kontroly osvobozeny a jsou považovány za „neškodné“. Bud' proto, že nemají politické ambice, nebo proto, že mohou být snadno ze země vyhoštěny, pokud by se ukázalo, že byly tyto předpoklady mylné.“* (Esuha a Fletcher, 2003, 3) To se týká zejména asijského soukromého sektoru, který zaujímá v keňské ekonomice dominantní pozici (Ferrand, 1999).

Keňská společnost je tedy roztržštěná a přetrvávají v ní vnitřní konflikty, soupeření a pnutí. Jedná se především o etnickou diverzitu, ze které pramení socioekonomická nerovnost, politická nestabilita a politiky vyloučení. Problém představují také přetrvávající institucionální koloniální vzory nekompatibilní s institucionálními vzory keňské společnosti, které mají vliv na řízení státu. Sociokulturní faktory významně ovlivňují charakter podnikatelského prostředí a brání rozvoji domácího soukromého sektoru, a tím i celkovému socioekonomickému rozvoji země. Významným způsobem také přispívají ke vzniku strukturálních deficitů soukromého keňského sektoru – zejména ke vzniku „missing middle“, šedé ekonomiky a k nedostatečným vazbám mezi podniky. Ačkoliv tyto faktory v Keni významně ovlivňují charakter podnikatelského prostředí a rozvoj soukromého sektoru, je velmi obtížné je eliminovat.

7.3.9 Shrnutí

Na základě analýzy podnikatelského prostředí v Keni lze konstatovat, že podnikatelské prostředí není příliš příznivé pro rozvoj soukromého sektoru, což poukazuje na souvislost s nízkým stupněm socioekonomického rozvoje země. Za stěžejní překážky bránící rozvoji domácího soukromého sektoru lze považovat jak regulace soukromého sektoru, tak ostatní faktory podnikatelského prostředí.

V porovnaní se subsaharským průměrem je regulační podnikatelské prostředí v Keni relativně nepříznivé. Zejména by měly být zefektivněny regulace zahraničního obchodu, získání připojení k elektrické energii a přístupu k úvěru. Také by měla být snížena daňová zátěž podniků a posílena a vymahatelnost práv. A samozřejmě by měly být

zefektivněny regulace i v ostatních oblastech, neboť subsaharský průměr je od průměru vyspělých zemí velmi vzdálen. Reforma regulačního rámce v Keni je také důležitá z důvodu snížení vysoké míry korupce. Důležité je, aby byl regulační rámec zefektivněn a aby zůstal následně stabilní.

Podle průzkumu Světového ekonomického fóra (WB a IFC, 2007a, viz výše) však keňské podniky nepovažují regulace za prioritní překážky. Výše daní a přístup k úvěru byly označeny za významnou překážku, avšak ostatní regulace soukromého sektoru nikoliv. To může poukazovat na jiné faktory podnikatelského prostředí, které mohou rozvoj soukromého sektoru ovlivňovat významněji a mohlo by to vysvětlovat nižší, resp. neprokázanou korelaci mezi indikátorem snadnosti podnikání a vybranými indikátory rozvoje v subsaharských zemích (viz podkapitola č. 4.2). V případě Keni mezi ostatní faktory, které významně ovlivňují podnikatelské prostředí, patří celková makroekonomická nestabilita, špatný stav fyzické infrastruktury a infrastruktury veřejných služeb, politická nestabilita a sociokulturní faktory.

Efektivní systém regulačních opatření podle neoklasického konceptu je tedy klíčovou součástí příznivého podnikatelského prostředí v Keni, ne však jedinou. Při vytváření příznivého podnikatelského prostředí by se z neoklasického konceptu mělo vycházet především v oblasti zmírnění daňové zátěže a zlepšení podmínek poskytování úvěru, zejména pro mikropodniky a malé podniky. Tyto politiky by mohly být i nástrojem k vytvoření příznivého podnikatelského prostředí, ale současně spolu s cílenými podpůrnými politikami na mikro úrovni. Vhodnou strategií rozvoje soukromého sektoru v Keni se tedy jeví kombinace neoklasického a neostrukturalistického přístupu. Vzhledem ke zjištěné asociaci mezi kvalitou podnikatelského prostředí a socioekonomickou vyspělostí by pro Keňu mělo být prioritou vytváření příznivého podnikatelského prostředí.

Pro stručné shrnutí a zhodnocení stěžejních vnějších faktorů podnikatelského prostředí a vyvození vhodných strategií je použita SWOT analýza. Vhodné strategie vytváření podnikatelského prostředí budou také dále diskutovány v rámci následující podkapitoly.

		Silné stránky (S)	Slabé stránky (W)
		SWOT analýza podnikatelského prostředí v Kenii	
Příležitosti (O)	<ol style="list-style-type: none"> 1. regionální obchod prostřednictvím EAC a COMESA 2. FDI 3. spolupráce podniků s institucemi vědy a výzkumu 	Strategie SO	Strategie WO
		<ol style="list-style-type: none"> 1. využití výhodné geogr. polohy a telekomunikační a finanční infrastruktury s cílem posílení pozice Keni jako regionálního obchodního centra 2. zvýšit příliv FDI skrze podporu telekomunikační a finanční infrastruktury a zvyšování kvalifikace pracovní síly 3. zvyšování kvalifikace pracovní síly a spolupráce podniků s vědeckými a výzkumnými institucemi s cílem vytváření inovačních kapacit a zvýšení exportní konkurenceschopnosti podniků 	<ol style="list-style-type: none"> 1. zvýšení regionálního obchodu s cílem posílení platební bilance státu (a tedy i makroekonomické stability), a to skrze zefektivnění systému regulací zahraničního obchodu, cílenou podporu exportérů ze strany státu a skrze vytvoření adekvátních infrastrukturních sítí 2. zvýšit příliv FDI skrze zlepšení infrastrukturních sítí, snížení korupce a makroekonomické nestability, s cílem posílení platební bilance státu, spolupráce podniků v oblasti vědy a výzkumu, vytváření inovací a zvýšení zaměstnanosti
Ohrožení (T)	<ol style="list-style-type: none"> 1. politická nestabilita; etnické střety 2. vývoj ceny ropy a ostatních vývozních a dovozních komodit na světových trzích 3. vývoj globální ekonomické krize a vývoj v sousedních zemích 4. environmentální hazardy 5. růst konkurence vlivem nadměrné liberalizace obchodu 	Strategie ST	Strategie WT
		<ol style="list-style-type: none"> 1. podpora rozvoje finančních a telekomunikačních služeb s cílem diverzifikace národního hospodářství, posílení platební bilance státu a snížení zranitelnosti země vůči výkyvům cen na světových trzích. 2. zvýšení konkurenceschopnosti podniků díky relativně vyspělé infrastruktuře telekomunik. a finančních služeb a vytváření inovační kapacity 	<ol style="list-style-type: none"> 1. snížení soc. napětí skrze rovnocenné rozdělení politické moci mezi jednotlivá etnika 2. diverzifikace národního hospodářství a cílená podpora rozvoje domácího výrobního sektoru s cílem snížení makroekonomické nestability 3. posílení konkurenceschopnosti podniků skrze snížení transakčních nákladů, odstranění neefektivních regulací (v oblasti zahraničního obchodu, přístupu k úvěrům a v daňové sféře) a implementací podpůrných politik na ochranu exportérů

7.4 Charakteristika soukromého sektoru v Keni

Soukromý sektor Keni je hlavním zdrojem HDP i zaměstnanosti. V roce 2003 podíl soukromého sektoru na tvorbě HDP činil přes 80% a na celkové zaměstnanosti asi 62 % (KEPSA, 2005). Údaje o počtu mikropodniků, malých a středních podniků jsou velmi omezené. Odhaduje se, že v současnosti mikropodniky, malé a střední podniky tvoří přibližně až 85 % celkové zaměstnanosti, přičemž převažující část tvoří zejména mikropodniky a malé podniky (Njanja, 2012). Národní výzkum soukromého sektoru z roku 1999 naznačuje, že podíl sektoru malých a středních podniků na HDP se zvýšil, a to z 13,8 % v roce 1993 na 18,4 % v roce 1999 (Mwangi, 2007). Vzhledem k nedostupnosti aktuálnějších dat a k existenci rozsáhlé šedé ekonomiky je však nutné tyto údaje považovat jen za velmi orientační. Jak uvádějí Nichter a Goldmark (2009), podle některých údajů by tento podíl mohl činit až 40 %. Soukromý sektor ale může být uměle navýšen vzhledem k časové, finanční a administrativní náročnosti likvidace podniků.

Keňskou národní prioritou k dosažení ekonomického růstu a snížení chudoby je podpora rozvoje domácího soukromého výrobního sektoru a sektoru služeb v rámci programu Kenya Vision 2030 (Pina et al., 2012; Bigsten et al., 2010). To je racionální, neboť jak uvádějí Nyanjom a Ong'olo (2012), země je chudá na nerostné zdroje a má omezené množství půdy. Podpora růstu domácího soukromého sektoru je také důležitá z hlediska tvorby formální zaměstnanosti vzhledem k rostoucí populaci a k potřebě snížení nezaměstnanosti, zejména mladé části populace.

Vznik růstově orientovaných malých a středních podniků je zásadní, pokud chce Keňa dosáhnout hospodářského růstu a snížení chudoby (Mwangi, 2007). Proto je žádoucí odstranit negativní faktory podnikatelského prostředí a vhodnou strategií sestávající z neoklasického i neostrukturalistického přístupu vytvořit podnikatelské prostředí příznivé pro rozvoj soukromého sektoru.

7.4.1 Znaky soukromého sektoru v Keni

Soukromý keňský sektor se jako ve většině subsaharských zemí vyznačuje rozsáhlou šedou ekonomikou, chybějícím sektorem středních podniků, nedostatečně vytvořenými vazbami mezi podniky a nízkou exportní konkurenceschopností a inovativní kapacitou podniků.

7.4.1.1 Rozsáhlá a zvětšující se šedá ekonomika

Neformální sektor v Keni má trvalý a narůstající charakter. Je tvořen zejména mikropodniky a malými podniky. Odhaduje se, že v roce 2010 bylo až 81 % pracovní síly zaměstnáno v šedé ekonomice a přibližně 70 % pracovní síly činné v šedé ekonomice bylo zaměstnáno v zemědělství (Pina et al., 2012). Šedá ekonomika tak představuje důležitý zdroj zaměstnanosti zejména ve venkovských oblastech, kde neformální mikropodniky a malé podniky představují jedinou možnost příjmu především pro ženy a mladistvé. Šedá ekonomika prostupuje v Keni sektorem výroby, obchodu i služeb. V neformálním sektoru výroby dominuje výroba obuvi a zpracování kůže, následuje výroba plastů a potravin. (Pina et al., 2012)

Faktorů existence a zvětšování šedé ekonomiky v Keni je více. Autoři Bigsten et al. (2010), Pina et al. (2012), Ferrand (1999), Reinhardt et al. (2008), Mwangi (2007) a Rogerson (2001) se shodují, že hlavním faktorem je, že formální ekonomika nabízí jen omezené množství pracovních příležitostí⁶⁸ a není schopna absorbovat přírůstek pracovní síly a pracovní sílu, která odchází ze zemědělství. Dalšími hlavními faktory, které autoři uvádějí, je neexistence sociální a právní ochrany a nesoulad mezi požadavky zaměstnavatelů a kvalifikací absolventů. Neformální ekonomika v Keni tedy podle autorů představuje záchranou síť pro ty, kteří nemohou nalézt adekvátní zaměstnání ve formálním sektoru a jsou spíše nuceni provozovat podnikání v neformální ekonomice (Daniels, 1999). V tomto případě by existenci formální ekonomiky v Keni spíše vysvětlovala neostrukturalistická perspektiva, což by znamenalo, že vláda by měla aplikovat vhodné politiky zaměstnanosti, vzdělání a vytváření vazeb s formálními podniky.

Vzhledem k nedostatečné právní ochraně a vymahatelnosti práv by měl být také posílen právní rámec a zvýšena výkonnost soudů. Fakt, že neformální ekonomika v Keni vzniká také v důsledku snahy vyhnout se vysokým nákladům vyplývajících z nadměrných regulací soukromého sektoru (Bigsten et al., 2010), také nelze zpochybnit. Zejména výše daní a náklady na formalizaci jsou relativně vysoké (WB a IFC, 2013c). V tomto případě je relevantní činit opatření i v těchto oblastech, které se opírají o neoklasický rámec. Nicméně důvodem formální neregistrace podniků, vzhledem k politikám vyloučení a etnické rivalitě, může být i obava ze zviditelnění a neexistence neefektivních regulací. Jedním z faktorů vzniku šedé ekonomiky tedy také mohou být i sociokulturní faktory.

⁶⁸ Pina et al. (2012) uvádějí, že v neformální ekonomice bylo v roce 2010 vytvořeno až 7krát více pracovních míst než v ekonomice formální.

I když se autoři spíše přiklánějí k neostrukturalistickému paradigmatu a ani výsledky výzkumu Světového ekonomického fóra (WB a IFC, 2007a) nenasvědčují, že by regulace představovaly pro podniky hlavní překážku, nelze tuto oblast považovat za méně významnou, což dosvědčují i výsledky korelační analýzy provedené v této práci.

Je evidentní, že existence šedé ekonomiky negativně působí na hospodářský rozvoj země, neboť neumožňuje podnikům růst a představuje konkurenci pro formální podniky. Prostřednictvím kombinace vhodných nástrojů neoklasického a neostrukturalistického konceptu by proto mělo být vytvořeno příznivé podnikatelské prostředí napomáhající růstu podniků a podporující jejich formalizaci.

7.4.1.2 Chybějící sektor středních podniků

Neschopnost malých podniků růst a vyvinout se ve středně velké⁶⁹ je v Keni hlavním rysem soukromého sektoru. Přestože sektor mikropodniků a malých podniků v Keni za několik posledních dekad rapidně rostl, jednotlivé podniky růstu většinou nedosáhly.

V roce 1999, kdy byl proveden národní průzkum, bylo zaznamenáno kolem 1,3 milionů mikropodniků a malých podniků, což představovalo asi 2,3 milionů pracovních míst (Stevenson a St-One, 2005) a podle dalších průzkumů se sektor mikropodniků a malých podniků do roku 2002 více než zdvojnásobil. Oproti tomu počet středních podniků a velkých podniků byl v roce 1999 odhadován pouze na 42 tisíc (Esuha a Fletcher, 2003).

Navzdory již 50 rokům nezávislosti země domácí soukromý sektor zůstává stále významně nerozvinutý, vyznačující se dominantní složkou mikropodniků a malých podniků, které navíc působí převážně v šedé ekonomice (Esuha a Fletcher, 2003). Většinu středních podniků, které jsou v Keni zastoupeny ale i tak v minimálním počtu, navíc vlastní obyvatelé asijského původu (Ferrand, 1999).

Podle výzkumu provedeného v roce 1999 v Keni (Daniels, 1999) většina mikropodniků a malých podniků dosahuje pouze podprůměrného příjmu (v porovnání s minimální mzdou získanou ve veřejném sektoru a ve velkých podnicích soukromého sektoru), z čehož lze usuzovat, že většina mikropodniků a malých podniků je založena proto, že neexistuje dostatek jiných, resp. lepších příležitostí výdělnku. Založení podniku je tedy spíše chápáno jako nutnost nebo jako poslední možnost (viz též šedá ekonomika), což potvrzuje neostrukturalistickou perspektivu. Je tedy nutná implementace vhodných

⁶⁹ Na základě definice tedy podniky s 51–200 zaměstnanci.

podpůrných politik. Nedostatečný zisk mikropodniků a malých podniků omezuje investice a tím i růst podniků, čímž vzniká problém „chybějícího středu“.

Vznik „chybějícího středu“ v Keni však souvisí s více faktory. První skupinu tvoří vnitřní faktory, tedy neprovádění podnikatelských strategií a špatné řízení podniků především v důsledku nedostatečné kvalifikace a chybějících obchodních zkušeností (Ferrand, 1999). Druhou skupinu tvoří vnější faktory, které zahrnují širokou škálu podmínek. Na prvním místě do této skupiny patří špatný přístup k úvěrům a s tím související špatný přístup k technologiím, dále nedostatečný přístup k trhům z důvodu neadekvátní infrastruktury, nízká koupěschopnost obyvatelstva (McCormic, 1999), relativně vysoké provozní náklady a ostatní regulace soukromého sektoru (Ferrand, 1999; též výsledky WB a IFC, 2007a). Do vnějších faktorů také patří politiky vyloučení na etnickém základě, korupce, nedostatečné vazby mezi podniky, vznik výlučných vazeb podle etnické příslušnosti a na základě sociálních vztahů a faktory plynoucí z historického kontextu. Všechny tyto faktory představují pro keňské mikropodniky a malé podniky bariéry růstu, neboť negativně ovlivňují jejich produktivitu. Na druhé straně však také mikropodniky a malé podniky mohou „dobrovolně“ chtít zůstat malé, aby se vyhnuly regulačním opatřením, korupci apod.

Historickými faktory způsobujícími fenomén „missing middle“ se rozumí zejména proces keňské industrializace, který byl zaměřen zejména na rozvoj velkých podniků, a dále nespojitost mezi místní kulturou a formální institucionální strukturou (Ferrand, 1999; viz podkapitoly č. 7.3.8). Ta se projevuje tím, že střední podniky, na rozdíl od velkých podniků představujících poměrně malou, zkoordinovanou a se státní mocí spojenou skupinu, „*považují formální instituce za nejisté, neslučitelné s jejich potřebami nebo za nedostupné.*“ (Ferrand, 1999, 185)

Ke vzniku „missing middle“ také významně přispívá skutečnost, že mezi domácími podniky nejsou vytvořené dostatečné vazby. Na rozdíl od keňských podniků však asijské podniky tyto neformální vazby vytvářejí a v asijském soukromém sektoru jsou střední podniky zastoupeny (Ferrand, 1999). Asijský soukromý sektor je také dobře rozvinutý proto, že zaujímá pevnou pozici v keňském soukromém sektoru již od počátků koloniální doby (Ferrand, 1999). Asijské podniky také stojí mimo pozornost politiků sledujících své zájmy vůči daným etnikům a nevztahují se na ně politiky vyloučení, což přispívá k jejich růstu. Naopak Ferrand (1999) se domnívá, že jedním z možných vysvětlení úspěchu asijských podniků by mohlo být ideologické hledisko. Zatímco asijské obyvatelstvo přijalo více kapitalistické prvky podnikání, keňské obyvatelstvo spíše

setrvává v tradičním pojetí výrobních prostředků i akumulace bohatství a klade více důraz na vlastnictví půdy nebo stáda.

Podle jedné ze studií, zabývající se problematikou středních podniků v Keni (Esuha a Fletcher, 2003), by však sektor středních podniků mohl být chápán ne jako „chybějící“, ale jako „neviditelný“, neboť z důvodu existence korupce a zvýhodňování daných etnických skupin středně velké podniky volí strategii „malé viditelnosti“. Ta například znamená rozvážný výběr trhů, udržování stálého okruhu zákazníků, nepropagování se v médiích, založení joint-venture⁷⁰ se zahraniční společnostmi apod. Následování těchto strategií podle zmíněné studie podnikům pomohlo vyrůst ve střední, a to i navzdory nepříznivým politickým a institucionálním podmínkám podnikatelského prostředí. Autoři sice tvrdí, že domácí střední podniky mohou volit strategii „malé viditelnosti“, avšak je málo pravděpodobné, že by se vzhledem ke své velikosti mohly zcela vyhnout státní kontrole. Pochopení těchto strategií však může být návodem k tomu, jak se podniky vyrovnávají s nepříznivým podnikatelským prostředím a snad i k tomu, jak lze v Keni rozvoj středních podniků podporovat (Esuha a Fletcher, 2003).

Příčinou chybějících středních podniků v Keni nejsou tedy pouze vnitřní překážky podniku, ale i vnější, jako nedostatečný přístup k úvěrům a ostatní překážky ovlivňující negativně produktivitu a růst podniků skrze relativně vysoké přímé a nepřímé náklady. Také se zde výrazně projevují institucionální a zejména také sociokulturní a ideologické faktory. Ze sociokulturních faktorů je zejména výrazná etnická diverzita, politiky vyloučení a sociální vztahy mezi danými etniky při vytváření obchodních vazeb.

Při řešení tohoto problému by opět mělo být vycházeno jak z neoklasického, tak i z neostrukturalistického přístupu, avšak vzhledem k charakteru negativních faktorů by měl být kladen větší důraz na implementaci podpůrných neostrukturalistických politik, například na podporu transferu technologií, politiky podporující tvorbu klastrů, poskytování odborného školení podnikatelských dovedností apod.

7.4.1.3 Slabé vazby mezi podniky

Navzdory tomu, že jsou v Keni zaznamenány některé pozitivní příklady obchodních vazeb a klastrů, nedostatečné vazby mezi podniky a nevytváření klastrů patří také zde k typickým znakům soukromého sektoru. Soukromý sektor je roztržštěný, neboť mezi podniky chybí spolupráce a podniky mezi sebou nevytvářejí vazby a dodavatelské řetězce (Mwangi, 2007).

⁷⁰ Joint-venture znamená společné podnikání dvou podniků, často ze stejného oboru, na předem stanovenou dobu a s konkrétním cílem (Zikmund, 2012).

Některé vytvořené keňské klastry reprezentují jedny z mála relativně fungujících klastrů v subsaharské Africe. Mezi ně patří například klastř v oděvním průmyslu (Estlands Garment), opravách vozidel (Ziwani), zámečnictví (Suame), výrobě kovových výrobků (Kamukunji) a exportně orientovaný klastř působící v sektoru rybolovu u jezera Viktoria (Uhanya Beach). Klastřů v Keni je však poměrně málo, mají své slabé stránky a nelze s jistotou říct, že by byly příliš efektivní (McCormic, 1999; Rogerson, 2001). Některé sice dosáhly díky shlukování lepšího přístupu na trh a lepšího technologického vybavení a tím kvalitnější výroby nebo poskytování služeb, chybí jim ale společné organizační mechanismy pro řešení problémů.⁷¹ Také efekt přenosu technologií není tak silný a poskytování dodavatelských úvěrů je omezené (McCormic, 1999).

Hlavní příčinou nedosahování efektivnosti a nedostatečného fungování vytvořených keňských klastrů i vazeb mezi podniky jsou podle autorky McCormic (1999) negativní faktory podnikatelského prostředí, v jejichž důsledku klastry a vazby nejsou zakládány s primárním cílem zvyšovat výkonnost podniků, ale s cílem snižovat nejistotu a zastupovat nefungující instituce, zejména v oblasti ochrany a vymahatelnosti vlastnických práv a ve vytváření záchranné sítě pro ekonomicky zranitelné. Tím by se tedy potvrzoval neostrukturalistický, ale i neoklasický koncept. Činnost klastrů se tak zaměřuje i na jiné než výhradně obchodní činnosti, například Ziwani zajišťuje kontrolu nad půdou, Kamukunji se podílí na udržování bezpečnosti a Uhanya Beach poskytuje sociální pomoc (McCormic, 1999). Z velké části jsou tyto klastry výlučné (Ferrand, 1999), což je také dalším důvodem, proč nedochází k naplňování jejich účelu.

Bigsten et al. (2010) se domnívají, že funkci klastrů by mohly plnit vývozní zpracovatelské zóny, pokud bude investováno do jejich rozvoje a zejména do fyzické infrastruktury. Podle údajů z roku 2010, udávaných v této studii, existuje sice asi 43 vývozních zpracovatelských zón, ale zahrnují celkem jen asi 72 podniků, což by znamenalo, že v průměru na jeden klastř připadá pouze asi 1,5 podniku.

V Keni dominují vazby mezi asijskými, zejména indickými, které také ovládají většinu výrobního sektoru (Biggs a Shah, 2006), což je důsledek historického vývoje. Vazby mezi asijskými podniky jsou velmi soudržné, pevné a stabilní, avšak vůči domácím podnikům uzavřené. Jedná se tedy o výlučné sítě. Vznikly na základě etnických, komunitních a sociálních vztahů. Poskytují si mezi sebou dodavatelské úvěry, neboť si

⁷¹ To se podle McCormic (1999) projevilo například v roce 1997, kdy Evropská unie zakázala z obavy před salmonelou dovoz rybích výrobků právě z tohoto klastru. Neschopnost na zákaz reagovat a uzpůsobit se podmínkám měl pro klastř fatální následky.

navzájem důvěřují a tato důvěra vyplývá ze sociálních vztahů (Ferrand, 1999). Ale proč asijské podniky tvoří síť a keňské ne, zůstává podle autora otázkou bez jasné odpovědi.

Fungují také určité vazby mezi malými, středními a velkými domácími keňskými podniky,⁷² jsou však ojedinělé nebo velmi slabé (Reinhardt et al., 2008; McCormic, 1999; Ferrand, 1999). Obzvláště slabé a nevytvořené jsou subdodavatelské vztahy mezi malými a velkými podniky, neboť velké podniky nejsou „přesvědčeny“ o kvalitě zboží a služeb malých místních podniků (Ferrand, 1999).

Mezi důsledky nedostatečných vazeb mezi podniky patří nedostatečný růst podniků a vznik „chybějícího středu“, přičemž tento problém v Keni nabývá výrazně etnického rozměru (Ferrand, 1999). Mezi další důsledky patří dosahování nízké produktivity kvůli nízkému přenosu technologií, informací a neposkytování dodavatelských úvěrů. S tím souvisí i nízké vytváření inovativních kapacit a nízká exportní konkurenceschopnost podniků. Tím, že jsou domácí podniky méně exportně konkurenceschopné a domácí subdodavatelské vazby nefunkční a nejisté (to se projevuje například tím, že podniky drží dlouho na skladě zásoby nejdůležitějších výrobních vstupů), těžko se podniky zapojí do globálních hodnotových řetězců (Bigsten et al., 2010). Je tedy zřejmé, že podpora klastrů je velmi klíčová. Jak shrnuje McCormic (1999,1548): *"Vytváření klastrů je jen jednou kapitolou v industrializaci země, ale důležitou kapitolou."*

Významnou roli v podpoře vytváření vazeb a klastrů by podle neostrukturalistického konceptu měly hrát cílené státní politiky a podle neoklasického konceptu ustanovení fungujícího institucionálního rámce a zajištění vlastnických práv. S ohledem na neuspokojivý stupeň rozvinutosti obchodních vazeb a klastrů v Keni je implementace cílených podpůrných politik jistě žádoucí. Keňská vláda přijala závazek podporovat vytváření speciálních ekonomických klastrů a průmyslových parků, aby podpořila rozvoj a efektivnost výrobního sektoru (Bigsten et al., 2010). Bigsten et al. (2010) však současně upozorňují na vhodné aplikování této podpory tak, aby nepřispívala ke zvýšení regionální nerovnosti. Autoři poukazují na to, že podpora klastrů v oblasti měst je sice racionální z hlediska efektivnosti, nicméně většina chudých žije na venkově, a tudíž by měla být podpora rozvoje klastrů a výrobního sektoru směřována spíše tam, aby nedocházelo k nárůstu regionální nerovnosti.

Kromě těchto vládních iniciativ se také v Keni objevuje snaha na podporu vytváření subdodavatelských vztahů ze strany soukromého sektoru. Tu poskytují některé

⁷² Zejména mezi zemědělskými podniky a podniky zpracovatelského sektoru: v oblasti zpracování čaje, rafinace cukru a konzervace ananasů, ale také relativně silné jsou vazby mezi malými a středními podniky činnými v dřevozpracujícím a nábytkářském průmyslu (Ferrand, 1999).

velké podniky malým a středním podnikům prostřednictvím dobrovolného poskytování poradenství a školení (Omino, 2005).

7.4.1.4 Nedostatek inovativních kapacit podniků

Podniky v Keni mají relativně lepší podmínky pro vytváření inovativních kapacit než v ostatních subsaharských zemích vzhledem ke kvalitě lidských zdrojů a vyššímu stupni technologického rozvoje. Rozvoj inovativních schopností podniků však brzdí nedostatečné vazby mezi podniky a nedostatečné vytváření klastrů.

Ve všech třech dílčích pilířích – sofistikovanost podnikání, inovativní kapacita a technologická vyspělost, které patří do indexu konkurenceschopnosti – se Keňa umístila většinou v první polovině mezi zkoumanými zeměmi. Rovněž se umístila v první polovině žebříčku v kategoriích jako například kvalita vědeckých a výzkumných institucí, investice podniků do vědy a výzkumu, spolupráce univerzit a podniků v oblasti vědy a výzkumu, zprostředkování pokročilých technologií vládou nebo počet vysokoškolsky vzdělaného obyvatelstva. Ve druhé polovině se umístila v hodnocení počtu udělených patentů (Sala-i-Martin et al., 2012), avšak ve srovnání s ostatními subsaharskými zeměmi, kromě Jihoafrické republiky, pro něž jsou tyto údaje dostupné, je na tom Keňa i přes nízký počet žádostí o patenty lépe (WB, 2013c).⁷³

Regionálně nadprůměrná technologická vyspělost země je však dána zejména dovozem zahraničních technologií, který přesahuje jejich produkci a vývoz (WB, 2013 h). Podíl podniků, které využívají technologie licencované zahraničními společnostmi, činil v roce 2007 asi 16,3 %, zatímco regionální průměr činil 11,7 % (WB a IFC, 2007a). Dovoz zahraničních technologií však dostatečně nevede k vytváření vlastních domácích inovací a země sama ani nedisponuje tak velkou technologickou základnou k jejich rozvoji (Rippin, 2008). Rippin (2008) se také domnívá, že jednou z příčin, která způsobila tento stav, tedy deindustrializaci, byla liberalizační vlna v rámci SAPs.

Ačkoliv počet podniků zapojených do certifikace řady ISO 9000 je na subsaharské poměry relativně uspokojivý (Rippin, 2008), celkové zapojení podniků do všeobecné certifikace ISO nedosahuje podle výzkumu z roku 2007 regionálního průměru; podíl keňských podniků zapojených do mezinárodní certifikace ISO podle tohoto průzkumu dosahuje 9,8 %, zatímco regionální průměr 12,2 % (WB a IFC, 2007a).

⁷³ Počet žádostí o patenty v Keni činil v roce 2010 pouze 77 žadatelů. Údaje pro ostatní subsaharské země jsou z převážné části nedostupné nebo dosahují nižších hodnot. Nejvíce žádostí o patenty bylo v roce 2010 v regionu zaznamenáno u Jihoafrické republiky, a to celkem 821 žádostí, ale i to je marginální ve srovnání se zeměmi, které si drží světové prvenství – s Čínou nebo s Japonskem, kde počet žádostí v roce 2010 činil přes 290 tisíc. (WB, 2013c)

Přesto, že jsou vytvořeny lepší podmínky pro rozvoj inovací a v některých indikátorech vztahujících se k měření inovativních kapacit dosahuje Keňa oproti ostatním subsaharským zemím lepších výsledků, přetrvávají stále v této oblasti značné deficity. Zejména se s inovativními deficity potýkají mikropodniky a malé podniky, které však, jak bylo uvedeno, tvoří dominantní část soukromého sektoru, a proto je na místě cílená podpora rozvoje inovací ze strany státu – zejména finanční podpora vzdělání, vědy a výzkumu, cílené politiky podpory rozvoje klastrů apod.

7.4.1.5 Nízká exportní konkurenceschopnost podniků

Podíl Keni na světovém exportu je minimální a podle statistických údajů se v letech 1980–2000 snížil z 0,085 % na 0,035 % (Bigsten et al., 2010). Od roku 2000 se ale podíl Keni na světovém vývozu opět zvyšuje a roste také export výrobků zpracovatelského průmyslu na středním stupni industrializace a kapitálových statků (strojů a dopravních prostředků). To je velmi pozitivní, neboť dlouhodobě neměnnou dominantní část keňského exportu tvořily pouze primární komodity s nízkou přidanou hodnotou (Bigsten et al., 2010). I přesto je však export Keni stále málo diverzifikovaný a skládá se zejména z primárních komodit. V importu naopak převažují kapitálové statky a všeobecně výrobky s přidanou hodnotou. (Kiringai et al., 2012)⁷⁴

Skladba výroby, exportu a importu Keni vypovídá o její technologické vyspělosti. Keňa má více rozvinutý sektor průmyslu než sousední země, ale podniky nemají dostatečně vyvinutou výrobní kapacitu na to, aby pronikly na mezinárodní trhy (Ferrand, 1999). S nízkou exportní konkurenceschopností souvisí také nízká inovativní schopnost podniků. Jak bylo uvedeno, zahraniční technologie a elektronické služby využívají zejména větší podniky, neboť pro malé jsou finančně nedostupné (viz WB a IFC, 2007a). Inovativní kapacity se tedy z důvodu kapitálové a technologické vybavenosti koncentrují zejména ve větších podnicích. Takže ačkoliv Keňa disponuje větší technologickou kapacitou a existují určité stimuly pro rozvoj technologií, zůstává otázkou, do jaké míry technologie ve skutečnosti podporují růst exportní konkurenceschopnosti mikropodniků a malých podniků a zda spíše nedochází k posilování konkurenceschopnosti větších podniků na úkor menších. Pravdou je, že domácí sektor mikropodniků, malých a středních podniků je do mezinárodního obchodu zapojen minimálně, neboť ten ovládají zejména nadnárodní společnosti anebo podniky asijské menšiny.

⁷⁴ Hlavními tradičními vývozními artikly jsou čaj a káva a poměrně novými květiny, textilní výrobky, ocel, soda, ryby, plasty a další výrobky zpracovatelského průmyslu. Hlavními importními komoditami jsou letadla, dopravní prostředky, železo, ocel, léky, chemikálie, elektrotechnika. (Kiringai et al., 2012)

Významné exportní příjmy proudí do ekonomiky díky vývozu služeb (zejména dopravních, telekomunikačních a finančních). Keňa je centrem bankovního sektoru pro země EAC a bankovní služby slibují budoucí potenciál růstu (Kiringai et al., 2012). To je pozitivní, nicméně je třeba podporovat i exportní konkurenceschopnost podniků výrobního sektoru skrze snížení transakčních nákladů (viz níže). Podle autorů Kiringai et al. (2012) v posledních letech exportní konkurenceschopnost keňských podniků v některých odvětvích dokonce klesla právě kvůli zvýšeným nákladům v důsledku růstu cen energie a dalších služeb (Kiringai et al., 2012).

V porovnání s ostatními sousedními státy jsou keňské podniky hodnoceny jako více konkurenceschopné z hlediska nižších dopravních nákladů a nákladů na veřejné služby (Siggel a Ssemogerere, 2004), ale v celosvětovém srovnání jsou tyto náklady stále velmi vysoké a představují hlavní omezení exportní konkurenceschopnosti zejména malých domácích výrobních podniků (Bigsten et al., 2010). Jejich výše řádově činí 13 až 20 % celkových tržeb. V porovnání s úrovní nepřímých nákladů ve výši 6,2 % v Číně a 3,6 % v Jihoafrické republice jsou nepřímé náklady podniků v Keni vysoké (Bigsten et al., 2010).

Pokud by byly transakční náklady sníženy, mohly by keňské podniky získat komparativní výhodu. Ta by také byla znásobena díky pobřežní poloze země, která podnikům umožňuje snazší přístup na větší mezinárodní trhy (Bigsten et al., 2010; Kiringai et al., 2012).

Zapojení Keni do mezinárodního obchodu se uskutečňuje zejména vývozem textilních výrobků prostřednictvím AGOA a dále skrze prozatímní preferenční dohodu členů EAC s Evropskou unií, kterou mají nahradit v budoucnu úplné ekonomické dohody o hospodářském partnerství.⁷⁵ Od roku 2008 mají země EAC neomezený vstup na trh Evropské unie, s výjimkou dočasného omezení cukru a rýže. Uzavření úplných ekonomických dohod však podmiňuje zlepšení pravidel původu keňského zboží, jejichž podmínky jsou ze strany Evropské unie pro keňské podniky příliš přísné, což celkové jednání prodlužuje. Více exportním podnikům napomohl AGOA, skrze něhož došlo k růstu exportu, a také se zvýšila zaměstnanost. (Bigsten et al., 2010)

Regionální obchodní spolupráce se uskutečňuje zejména prostřednictvím COMESA a EAC, které vytvořily společný vnější sazebník a upravily výši cel mezi členskými zeměmi, avšak podle Kiringai et al. (2012) má Keňa nevyužitý exportní potenciál skrze EAC kvůli přetrvávajícím nevhodným tarifním a netarifním opatřením.

⁷⁵ Economic Partnership Agreements

Jejich snížení a harmonizace je (kromě důvodů uvedených v podkapitole č. 7.3.4) podle autorů klíčem k vytváření regionálních výrobních řetězců, k podpoře exportní diverzifikace podniků, k rozvoji domácího soukromého sektoru a k růstu zaměstnanosti.

Exportní konkurenceschopnost drobného domácího soukromého sektoru tedy omezují nedostatečné a nepřístupné technologické kapacity, nízké vytváření inovací, relativně vysoké transakční náklady a neefektivní regulace zahraničního obchodu ze strany státu. Také nemohou být opomenuty ostatní negativní faktory podnikatelského prostředí, v případě Keni zejména nedostatečný přístup k úvěrům a politická nestabilita a korupce. Liberalizace obchodu může vést ke snaze podniků zvyšovat svou efektivitu, nicméně pouze v takové míře, aby nepřispívala k příliš velké hospodářské soutěži, ve které by méně konkurenceschopné domácí podniky nebyly schopny obstát. Méně konkurenceschopné domácí podniky se tak neobejdou bez cílené ochrany státu. Přílišná ochrana ale zase naopak může vést k zaklesnutí v nekonkurenceschopnosti. Tedy i v tomto případě je třeba nalézt správnou rovnováhu mezi volným trhem a rolí státu v ekonomice, tedy mezi konceptem neoklasickým a neostrukturalistickým.

Exportní konkurenceschopnost domácích podniků by také mohl posílit rozvoj vývozních zpracovatelských zón, vytváření klastrů a vazeb mezi podniky a stejně tak vytváření inovací, které jsou však podmíněny implementací podpůrných státních politik.

7.4.2 Shrnutí

Na vzniku strukturálních deficitů keňského soukromého sektoru se podílí široké spektrum vnějších i vnitřních faktorů podnikatelského prostředí. Významnou roli, především u vzniku „missing middle“, nedostatečných vazeb mezi podniky a částečně také u šedé ekonomiky, hrají sociokulturní faktory, které je však složité eliminovat. Vhodnou strategií k odstranění negativních faktorů podnikatelského prostředí, které způsobují vznik „missing middle“ a šedé ekonomiky, představuje kombinace neostrukturalistických i neoklasických politik, a v případě řešení nedostatečných vazeb mezi podniky, nedostatečných inovativních kapacit a nízké exportní konkurenceschopnosti spíše politiky neostrukturalistické. Je tedy třeba působit, jak na makro, tak i na mikro úrovni, neboť podpora na makro úrovni není dostačující, což bylo prokázáno i selháním SAPs (Reinhardt et al., 2008). Je tedy třeba cíleně podporovat rozvoj domácího soukromého sektoru, posilovat jeho konkurenceschopnost a schopnost vytváření příjmů pro chudé.

8 Závěr

Cílem diplomové práce bylo analyzovat význam podnikatelského prostředí pro rozvoj subsaharské Afriky se zaměřením na Keňu. V práci byla zjištěna souvislost mezi kvalitou podnikatelského prostředí a socioekonomickým rozvojem subsaharských zemí. Byly identifikovány hlavní překážky bránící rozvoji soukromého sektoru v tomto regionu a v Keni a ty byly také následně zhodnoceny. Dále byly navrženy vhodné strategie rozvoje soukromého sektoru. Ke splnění cílů byla využita korelační analýza, SWOT analýza a analýza zdrojů a dat.

Kvalitní podnikatelské prostředí je považováno za primární předpoklad rozvoje soukromého sektoru (mikropodniků, malých, středních a velkých podniků), neboť faktory podnikatelského prostředí bezprostředně působí na jeho činnost. Pojetí kvalitního podnikatelského prostředí se liší v neoklasickém a neostrukturalistickém přístupu. Hlavní rozdíl mezi těmito dvěma přístupy spočívá v otázce státních zásahů. Neostrukturalistický přístup zdůrazňuje roli státní podpory pro soukromý sektor na makro i mikro úrovni s cílem omezit hospodářskou soutěž, neboť ta je zejména v rozvojových zemích asymetrická a způsobuje negativní sociální dopady. Naproti tomu přístup neoklasický zastává pouze nepřímou státní podporu soukromého sektoru na makro úrovni a státní zásahy jen v případě tržních selhání, neboť příznivé podnikatelské prostředí se vytvoří samoregulujícím se trhem, pokud jsou zajištěna vlastnická práva a nastaven efektivní systém regulačních opatření.

Na základě analýzy zdrojů a dat byl zjištěn význam ekonomického růstu pro snižování chudoby v subsaharské Africe. Ekonomický růst by však měl vycházet z růstu produktivity domácího soukromého sektoru, nikoliv z růstu založeného na vývozu primárních komodit. Ten vystavuje země riziku holandské nemoci, výkyvům směnných relací a volatilitě směnných kurzů, a pokud nejsou ve společnosti vytvořeny kontrolní mechanismy, přispívá k prohlubování příjmové nerovnosti. V ekonomickém růstu tedy hraje zásadní roli domácí soukromý sektor, jehož rozvoj však ovlivňuje charakter podnikatelského prostředí. Z tohoto vztahu vyplývající předpoklad, že s příznivějším podnikatelským prostředím souvisí vyšší stupeň socioekonomického rozvoje, je pravdivý, neboť země s kvalitním podnikatelským prostředím patří současně mezi rozvinuté země.

Provedená korelační analýza mezi indikátorem snadnosti podnikání a zvolenými indikátory rozvoje potvrdila souvislost mezi kvalitou regulačního podnikatelského prostředí a socioekonomickým rozvojem vybraných subsaharských zemí. Mezi indexem

snadnosti podnikání a všemi zvolenými indikátory rozvoje, s výjimkou průměrného ročního růstu HDP, u něhož korelace potvrzena nebyla, byla zjištěna střední korelace. Tyto výsledky poukazují na významnou souvislost mezi kvalitou regulace podnikatelského prostředí a socioekonomickým rozvojem, ale současně i na vliv ostatních faktorů podnikatelského prostředí.

Na základě analýzy zdrojů a korelační analýzy lze usuzovat, že vytvoření příznivého podnikatelského prostředí je pro socioekonomický rozvoj subsaharské Afriky stěžejní. Příznivé podnikatelské prostředí souvisí s rozvojem soukromého sektoru, a přispívá tak k ekonomickému růstu, ke snížení chudoby a ke zvýšení kvality lidského života v těchto zemích.

Podnikatelské prostředí v subsaharské Africe se však vyznačuje převážně nepříznivými faktory, které mají negativní vliv na rozvoj domácího soukromého sektoru. Zejména se jedná o neefektivní regulace týkající se přístupu k úvěru a zahraničního obchodu, a dále o neadekvátní infrastrukturu dopravy a veřejných služeb, korupci, politickou nestabilitu, nízkou míru bezpečnosti a nedostatek kvalifikované pracovní síly. Významně na rozvoj soukromého sektoru působí i sociokulturní faktory, především komunitní pojetí společnosti, etnická diverzita a genderová nerovnost.

V důsledku působení nepříznivých faktorů subsaharským podnikům vznikají relativně přímé a nepřímé náklady, které snižují jejich produktivitu, růst a konkurenceschopnost. Soukromý sektor subsaharských zemí je značně nerozvinutý. Vyznačuje se tzv. strukturálními deficity, mezi něž patří rozsáhlý neformální sektor, chybějící sektor středních podniků, slabé vazby mezi podniky, nedostatek inovativních kapacit podniků a jejich nízká exportní konkurenceschopnost.

Nepříznivé faktory podnikatelského prostředí tedy negativně působí na rozvoj soukromého sektoru, který je však v regionu považován za významný zdroj zaměstnanosti, ekonomického růstu a také snižování chudoby. Proto je racionální jeho rozvoj podporovat. Nerozvinutý domácí soukromý sektor méně přispívá k růstu HDP, zaměstnanosti a snižování chudoby, čímž působí negativně na socioekonomický rozvoj subsaharských zemí.

To je zjevné i v Keni, kde hlavní negativní faktory podnikatelského prostředí představují vysoká daňová zátěž, špatný přístup k úvěru, neefektivní regulace zahraničního obchodu, korupce, makroekonomická nestabilita a vysoké přímé a nepřímé náklady podniků vznikající v důsledku neadekvátní infrastruktury a korupce. Charakter podnikatelského prostředí v Keni podstatně ovlivňují historické a sociokulturní faktory,

především etnická diverzita, která se prolíná do socioekonomické nerovnosti, politické nestability a politik vyloučení.

Soukromý sektor v Keni, podobně jako v ostatních subsaharských zemích, odpovídá charakteru subsaharského regionu a vyznačuje se strukturálními deficity, na jejichž vzniku se však v případě Keni významně podílejí sociokulturní faktory. Vliv sociokulturních faktorů, které tedy v Keni představují dominantní faktory podnikatelského prostředí, lze na rozdíl od ostatních negativních faktorů podnikatelského prostředí, které jsou „pouze“ závislé na financích a politické vůli, těžko odstranit.

Vytváření příznivého podnikatelského prostředí a odstranění deficitů soukromého sektoru v Keni si žádá komplexní přístup, tedy vhodnou kombinaci doporučení neostrukturalistického i neoklasického přístupu. Skutečnost sice naznačuje, že více negativních faktorů podnikatelského prostředí v Keni by mohlo být odstraněno neostrukturalistickými politikami, neoklasické však také nelze opomenout, neboť, jak bylo zjištěno v korelační analýze, vytvoření efektivního regulačního podnikatelského prostředí významně souvisí s indikátory rozvoje vybraných subsaharských zemí. Ale vzhledem k tomu, že na základě korelační analýzy nelze usuzovat na kauzalitu, může se jednat o logiku opačnou. Příznivé regulační i celkové podnikatelské prostředí může být výsledkem socioekonomického rozvoje. K tomuto zjištění by však bylo potřeba provést další výzkum.

Podpora podnikatelského prostředí je tedy pro Keňu i pro ostatní subsaharské země velmi zásadní otázkou vztahující se k socioekonomickému rozvoji – rozvoji, který pramení zevnitř společnosti.

9 Shrnutí

Tato diplomová práce se zabývá významem podnikatelského prostředí pro rozvoj subsaharské Afriky se zaměřením na Keňu. Cílem diplomové práce je analyzovat podnikatelské prostředí a soukromý sektor v tomto regionu a v Keni. Na základě této analýzy práce poukazuje na význam kvalitního podnikatelského prostředí pro socioekonomický rozvoj subsaharských zemí.

V první části práce je zkoumána souvislost mezi podnikatelským prostředím, soukromým sektorem a socioekonomickým rozvojem v subsaharské Africe. Ve druhé části práce je analyzován soukromý sektor a podnikatelské prostředí v Keni a jeho význam pro rozvoj této země. Také je zde diskutována otázka vhodné strategie vedoucí k vytvoření podnikatelského prostředí příznivého pro rozvoj soukromého sektoru této země.

Klíčová slova

Podnikatelské prostředí, neostrukturalistický přístup, neoklasický přístup, soukromý sektor, socioekonomický rozvoj, subsaharská Afrika, Keňa

10 Summary

The thesis deals with the importance of business environment for the development of Sub-Saharan Africa with the focus on Kenya. It aims to analyse the business environment and private sector in this region and in Kenya. On the basis of this analysis the thesis points to the importance of high quality business environment for socioeconomic development of the Sub-Saharan countries.

The first part explores the relationship between the business environment, private sector and socioeconomic development in Sub-Saharan Africa. The second part analyses the private sector and business environment in Kenya and its meaning for the development of this country. It also deals with the question of an appropriate strategy leading to the creation of business environment propitious for the development of the private sector in this country.

Keywords

Business environment, neostructuralist approach, neoclassical approach, private sector, socioeconomic development, Sub-Saharan Africa, Kenya

11 Seznam literatury

African Economic Outlook. 2012a. *Technology Infrastructure and Services in Africa*. <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/in-depth/ict-africa/technology-infrastructure-and-services-in-africa/> [2013-01-21].

African Economic Outlook. 2012b. *Human Capacity Building in ICT and Innovation Skills*. <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/in-depth/ict-africa/human-capacity-building-in-ict-and-innovation-skills/> [2013-01-21].

African Growth and Opportunity Act (AGOA). 2010. *U.S.-Sub-Saharan Africa Trade Profile 2010*. http://www.agoa.gov/build/groups/public/@agoa_main/documents/webcontent/agoa_main_003357.pdf [2013-01-25].

African Growth and Opportunity Act (AGOA). 2013. *About AGOA*. <http://www.agoa.info/> [2013-04-17].

Agyapong, D. 2010. Micro, Small and Medium Enterprises' Activities, Income Level and Poverty Reduction in Ghana – A Synthesis of Related Literature. *International Journal of Business and Management*. 5 (12), 196–205.

Álvarez, C., Urbano, D. 2011. *Environmental factors and entrepreneurial activity in Latin America*. Academia, Revista Latinoamericana de Administración, No. 48 (2011), 31-45.

Atchoarena, D., Delluc, A. 2002. *Revisiting technical and vocational education in sub-Saharan Africa: an update on trends, innovations and challenges*. UNESCO, International Institute for Educational Planning, Paris. <http://unesdoc.unesco.org/images/0012/001293/129354e.pdf> [2013-01-24].

Ayyagari, M., Beck, T., Demiguc-Kung, A. 2007. Small and Medium Enterprises Across the Globe. *Small Business Economics*. 29 (4), 415–434.

Bah, El-hadj M., Fang, Lei. 2011. *Impact of the Business Environment on Output and Productivity in Africa*. Federal Reserve Bank of Atlanta, Working Paper No. 2011-14. <http://ideas.repec.org/p/pramprapa/32225.html> [2012-06-22].

Beck, T., Demirguc-Kung, A., Levine, R. 2005. SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence. *Journal of Economic Growth*. 10, 199–229.

Biggs, T., Shah, M. K. 2006. *African Small and Medium Enterprises, Networks, and Manufacturing Performance*. World Bank Policy Research Working Paper 3855. <http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/3855.html> [2012-11-29].

Bigsten, A., Kimuyu, P., Söderbom, M. 2010. Chapter 10: The Manufacturing Sector. In Adam, C. P., Collier, P., Ndung'u, N. (ed.). *Kenya: Policies for Prosperity*. Oxford University Press and Central Bank of Kenya, 2010. http://www.soderbom.net/Kenya_manufacturing_ch10.pdf [2013-01-21].

Blanke, J. 2007. *Assessing Africa's Competitiveness in a Global Context*. World Economic Forum. <https://members.weforum.org/pdf/gcr/africa/1.1.pdf> [2012-06-22].

BusinessInfo. 2012a. *Keňa: souhrnné teritoriální informace*. <http://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/teritorialni-informace-zeme/kena.html> [2013-02-15].

BusinessInfo. 2012b. *Keňa/Uganda/Tanzanie/Jižní Súdán – plány na rozvoj železniční sítě*. <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/kena-uganda-tanzanie-jizni-sudan-plany-na-rozvoj-26393.html> [2013-02-15].

Central Intelligence Agency (CIA). 2013. *The World Factbook: Kenya*. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ke.html> [2013-02-19].

Collier, P. 2007. *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries are Failing and What Can Be Done About it*. Oxford University Press, New York.

Collier, P., Gunning, J. 1999. *Explaining African Economic Performance*. WPS/97-2.2. Centre for the Study of African Economies, University of Oxford, Oxford. <http://www.csae.ox.ac.uk/workingpapers/pdfs/9702text.pdf> [2013-01-26].

Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA). 2013. *About COMESA*. <http://about.comesa.int/> [2013-02-22].

Daniels, L. 1999. The role of small enterprises in the household and national economy in Kenya: A significant contribution or a last resort? *World Development*. 27 (1), 55–65.

Davidson, O., Chenene, M., Kituyi, E., Nkomo, J., Turner, C., Sebitosi, B. 2007. *Sustainable Energy in Sub-Saharan Africa*. Report approved by the ICSU Regional Committee for Africa, on 5–6 March 2007 in the Seychelles. ICSU Regional Office for Africa. <http://www.compete-bioafrica.net/publications/publ/Sustainable%20Energy%20Report.pdf> [2011-02-08].

Dessing, M. 1990. *Support for Microenterprises: Lessons for Sub-Saharan Africa*. World Bank Technical Paper Number 122, Africa Technical Department Series. The World Bank, Washington, D. C.

Dollar, D., Kraay, A. 2001. *Growth is Good for the Poor*. Policy Research Working Paper No. 2587, The World Bank, Washington, D. C. <http://elibrary.worldbank.org/content/workingpaper/10.1596/1813-9450-2587> [2013-03-10].

Eifert, B., Gelb, A. 2008. The Cost of Doing Business in Africa: Evidence from Enterprise Survey Data. *World Development*. 36 (9), 1531–1546.

Eleri, A. I., Eleri, E. O. 2009. *Rethinking Biomass Energy in Sub-Sahara Africa*. Association of German Development NGOs (VENRO), Bonn. http://www.venro.org/fileadmin/redaktion_afrikas_perspektive/publikationen/Projekt-Publikationen/091124_Arfikas-Perspektive_Bioenergiestudie_Final.pdf [2011-02-23].

Esuha, J., Fletcher, D. 2003. *The 'Invisible Middle': A Critical Review of Small Business Development and the Political-Institutional Environment in Kenya*. 25th ISBA National

Small Firms Conference: Competing Perspectives of Small Business and Entrepreneurship. <http://depot.gdnet.org/newkb/fulltext/esuha2.pdf> [2012-06-22].

Ferrand, D. V. 1999. *Discontinuity in Development: Kenya 's Middle-scale Manufacturing Industry*. http://theses.dur.ac.uk/4568/1/4568_2032.PDF?UkUDh:CyT [2012-11-29].

Fotr, J., Vacík, E., Souček, I., Špaček, M., Hájek, S. 2012. *Tvorba strategie a strategické plánování: Teorie a praxe*. Grada, Praha.

Global Energy Network Institute (GENI). 2010. *National Energy Grid Kenya*. http://www.geni.org/globalenergy/library/national_energy_grid/kenya/index.shtml [2013-02-21].

Grueber, M., Studdt, T. 2011. *2012 Global R & D Funding Forecast: R & D Spending Growth Continues While Globalization Accelerates*. R&D and Battele. <http://www.rdmag.com/articles/2011/12/2012-global-r-d-funding-forecast-r-d-spending-growth-continues-while-globalization-accelerates> [2013-01-24].

Chen, M. 2005. *The Business Environment and the Informal Economy: Creating Conditions for Poverty Reduction*. Draft Paper for Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development Conference on “Reforming the Business Environment”, November 2005, Cairo, Egypt. <http://www.businessenvironment.org/dyn/be/docs/73/Session2.1Chen-MainDoc.pdf> [2013-01-20].

Chuhan-Pole, P., Angwafo, M., Dennis, A., Korman, V., Sanoh, A., Buitano, M., Devarajan, S., Fengler, W. 2012. *Africa 2012. Africa's Pulse: An Analysis of Issues Shaping Africa's Economic Future*. Vol. 6, Office of the Chief Economist of the Africa Region, World Bank. http://siteresources.worldbank.org/INTAFRICA/Resources/Africas-Pulse-brochure_Vol6.pdf [2013-01-18].

Hallberg, K. 1999. *Small and Medium Scale Enterprises: A Framework for Intervention*. Private Sector Development Department The World Bank. http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.27104/28360_file_7.pdf [2012-11-30].

Hendl, J. 2004. *Přehled statistických metod: Analýza a metaanalýza dat*. 1. vyd. Portál, Praha.

Herfindahl, E., Treat, A., Jabara, C, Ferrantino, M., Wohl, I., Peterson, J., Luther, D., Simone, M., Cook, D., Lynch, B., Stone, P., Heuschel, D., Fry, J., Bloodgood, L. 2009. *Sub-Saharan Africa: Effects of Infrastructure Conditions on Export, Competitiveness, Third Annual Report*. Publication 4071, Investigation No. 332–477. U. S. International Trade Commission, Washington, D. C. <http://www.usitc.gov/publications/332/pub4071.pdf> [2013-01-24].

Heritage Foundation. 2013. *Index of Economic Freedom: Kenya*. <http://www.heritage.org/index/country/kenya> [2013-02-15].

International Energy Agency (IEA). 2010. *Key World Energy Statistics 2010*. IEA, Head of Communication and Information Office, Paris. http://www.iea.org/textbase/nppdf/free/2010/key_stats_2010.pdf [2011-01-24].

International Labour Office (ILO). 2009. *The informal economy in Africa: Promoting transition to formality: Challenges and strategies*. http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2009/109B09_196_eng1.pdf [2013-01-20].

InvestorWorld.com. 2013. *What is Dutch Disease? Definition and Meaning*. http://www.investorwords.com/1604/dutch_disease.html [2013-03-10].

ISCG. 2010. *Kenya business Fact Sheet*. Fontys – University of Applied Sciences, Netherlands-African Business Council. <http://nl.nabc.nl/Portals/0/docs/Country%20information%20pdf/Kenya%20business%20Fact%20Sheet.pdf> [2013-03-06].

Islam, R. 2004. *The Nexus of Economic Growth, Employment and Poverty Reduction: An Empirical Analysis*. Issues in Employment and Poverty Discussion Paper 14, Recovery and Reconstruction Department International Labour Office, Geneva.

Jackson, T., Amaeshi, K., Yavuz, S. 2008. Untangling African indigenous management: Multiple influences on the success of SMEs in Kenya. *Journal of World Business*. 43 (4), 400–416.

Jauch, L. R., Glueck, W. F. 1988. *Business Policy and Strategic Management*. McGraw-Hill College, New York.

Johanson, R. K., Adams, A. V. 2004. *Skills Development in Sub-Saharan Africa*. World Bank, Washington, D. C. <http://info.worldbank.org/etools/docs/library/235731/skills%20development%20in%20sub%20saharan%20africa.pdf> [2013-01-23].

Kahare, P. 2012. *Innovation and Diversification Are Key for Kenya's Renewable Energy Industry*. RenewableEnergyWorld.com., 20 February 2012. <http://www.renewableenergyworld.com/rea/news/article/2012/02/innovation-and-diversification-are-key-for-kenyas-renewable-energy-industry> [2013-03-21].

Kenya Private Sector Alliance (KEPSA). 2005. *Private Sector Development in Kenya*. <http://siteresources.worldbank.org/INTKENYA/Resources/psd.pdf> [2013-04-17].

Kiringai, J., Randa, J., Dihel, N. C., Mills, I., Warutere, P. Fengler, W., Maina, B., Dennis, A., Ngumbau, C., Wambugu, C., Wariara, L. 2012. *Walking on a Tightrope Rebalancing Kenya's economy with a special focus on regional integration*. WB, Kenya Economic Update, Edition No. 6.

Kurzy.cz. 2013. *KES keňský šilink, historie kurzů měn*. <http://www.kurzy.cz/kurzmen/historie/KES-kensky-silink/> [2013-03-06].

Lambsdorff, G. J. 2009. Macro-perspective and micro-insights into the scale of corruption: focus on business; Corruption Perceptions Index 2008. In Zinnbauer, D., Dobson, R., Despota, K. (ed.). *Global Corruption Report 2009: Corruption and the Private Sector*.

<http://www.cgu.gov.br/conferenciabrocde/arquivos/English-Global-Corruption-Report-2009.pdf> [2013-01-31].

Legros, G., Havet, I., Bruce, N., Bonjour, S. 2009. *The Energy Access Situation in Developing Countries: A Review Focusing on the Least Developed Countries and Sub-Saharan Africa*. UNDP, WHO, New York. http://content.undp.org/go/cms-service/stream/asset/?asset_id=2205620 [2011-03-06].

Leino, J. 2009. *Formal and Informal Microenterprises*. Enterprise Surveys, Enterprise Note Series No. 5, World Bank Group, WB and IFC. <http://www.enterprisesurveys.org/~media/FPDKM/EnterpriseSurveys/Documents/Enterprise%20Notes/Informality-5.pdf> [2013-01-20].

Leke, A., Lund, S., Roxburgh, Ch., Wamelen, A. 2010. *What's driving Africa's growth*. McKinsey Global Institute, June 2010. http://www.mckinseyquarterly.com/Economic_Studies/Productivity_Performance/Whats_driving_Africas_growth_2601?gp=1 [2013-03-23].

Macculloch, F. 2001. Government administrative burdens on SMEs in East Africa: reviewing issues and actions. *Economic Affairs*. 21 (2), 10–16.

McCormic, D. 1999. African Enterprise Clusters and Industrialization: Theory and Reality. *World Development*. 27 (9), 1531–1551.

Miguel, E., Gugerty, M. K. 2005. Ethnic diversity, social sanctions, and public goods in Kenya. *Journal of Public Economics*. 89 (11–12), 2325–2368.

Mwangi, P. 2007. *Backgrounder on Kenya's Urgent Need for Youth Entrepreneurship Development*. Technoserve, Business Solutions to Rural Poverty. <http://www.technoserve.org/files/downloads/bbbchronicunemplbackgrounder0407.pdf> [2012-12-01].

Nations Online Project. 2013. *Political Map of Kenya*. http://www.nationsonline.org/oneworld/map/kenya_map2.htm [2013-20-03].

Ncube, M. 2005. *Economic Growth, Entrepreneurship and the Business Environment in Africa*. Economic Research Southern Africa, Working Paper Number 30. <http://ideas.repec.org/p/rza/wpaper/30.html> [2012-06-22].

Nichter, S., Goldmark, L. 2009. Small Firm Growth in Developing Countries. *World Development*. 37 (9), 1453–1464.

Njanja, W. L., Ogutu, M., Pellisier, R.' 2012. The Effects of the External Environment on Internal Management Strategies within Micro, Small and Medium Enterprises; Kenyan Case. *International Journal of Business and Management*. 7 (3), 194–205.

Nyanjom, O., Ong'olo, D. 2012. Erratic Development in Kenya: Questions from the East Asian Miracle. *Development Policy Review*. 30 (s1), 73–99.

Omino, G. 2005. *Regulation and Supervision of Microfinance Institutions in Kenya*. Essays on Regulation and Supervision, No. 1, Central Bank of Kenya.

- http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.27704/25464_file_Kenya.pdf [2012-06-22].
- Pedersen, P. O., McCormick, D. 1999. African business systems in a globalising world. *The Journal of Modern African Studies*. 37 (1), 109–135. <http://www.jstor.org/stable/161470> [2012-06-22].
- Perry, A. 2013. *Kenya's Election: What Uhuru Kenyatta's Victory Means for Africa*. Time World, March 09, 2013. <http://world.time.com/2013/03/09/kenyas-election-what-uhuru-kenyattas-victory-means-for-africa/> [2013-03-20].
- Pigato, M. 2001. *The Foreign Direct Investment Environment in Africa*. Africa Region Working Paper Series No. 15. <http://www.worldbank.org/afr/wps/wp15.pdf> [2013-01-24].
- Pina, P., Kotin, T., Hausman, V., Macharia E. 2012. *Skills for Employability: The Informal Economy*. Innovative Secondary Education for Skills Enhancement (ISESE), Results for Development Institute.
- Ramachandran, V., Gelb, A., Shah, M. K. 2009. *Africa's Private Sector: What's Wrong with the Business Environment and What to Do About It*. Cententer for Global Development, Washington, D. C. <http://www.cgdev.org/content/publications/detail/1421340> [2013-01-22].
- Reinhardt, J., Kuesel C., Hartmann, S., Altenburg, T. 2008. *Creating an enabling environment for private sector development in sub-Saharan Africa*. UNIDO/GTZ, Vienna.
- Rippin, N. 2008. *Promoting Economic Innovations in Sub-Sahara Africa*. Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, Eshborn. http://www2.gtz.de/wbf/4tDx9kw63gma/Promoting_Economic_Innovations.pdf [2013-01-24].
- Roemer, M., Guerty, M. K. 1997. *Does Economic Growth Reduce Poverty?* Technical Paper, Harvard Institute for International Development. http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/pnaca656.pdf [2012-10-03].
- Rogerson, C. M. 2001. In search of the African miracle: debates on successful small enterprise development in Africa. *Habitat International*. 25 (1), 115–142.
- Rugwabiza, V. 2012. “Africa should trade more with Africa to secure future growth” – DDG Rugwabiza. WTO, 2012 News Items. http://www.wto.org/english/news_e/news12_e/ddg_12apr12_e.htm [2013-01-25].
- Řehák, V. 2012. Problematika africké ekonomické integrace. *Medzinárodné vzťahy: Vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy Fakulty medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave*. 10 (1), 176–190.
- Southern African Development Community (SADC). 2012. *SADC Overview*. <http://www.sadc.int/about-sadc/overview/> [2013-02-22].

Sala-i-Martin, X., Pinkovskiy, M. 2010. *African Poverty is Falling... Much Faster than You Think!* Working Paper No. 15775, National Bureau of Economic Research. http://www.nber.org/papers/w15775.pdf?new_window=1 [2013-01-18].

Sala-i-Martin, X., Bilbao-Osorio, B., Blanke, J., Crotti, R., Drzeniek Hanouz, M., Geiger, T., Ko, C. 2011. The Global Competitiveness Index 3 2011–2012: Strengthening Recovery by Raising Productivity. In Schwab, K. (ed.). *The Global Competitiveness Report 2011–2012*. World Economic Forum, Geneva.

Sala-i-Martin, X., Bilbao-Osorio, B., Blanke, J., Crotti, R., Drzeniek Hanouz, M., Geiger, T., Ko, C. 2012. The Global Competitiveness Index 3 2012–2013: Strengthening Recovery by Raising Productivity. In Schwab, K. (ed.). *The Global Competitiveness Report 2012–2013*. World Economic Forum, Geneva.

Siggel, E., Ssemogerere, G. 2004. Uganda's policy reforms, industry competitiveness and regional integration: a comparison with Kenya. *The Journal of International Trade & Economic Development*. 13 (3), 325–357.

Stevenson, L., St-One, A. 2005. *Support for Growth-oriented Women Entrepreneurs in Kenya*. Programme on Boosting Employment through Small Enterprise Development Job Creation and Enterprise Department International Labour Office, Geneva, Private Sector Department (OPSD), African Development Bank (AfDB), Tunis. <http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Policy-Documents/GOWE%20Kenya.pdf> [2012-11-30].

Stiglitz, J. E. 2004. *Znovu na téma prokletí přírodních zdrojů*. Project Syndicate. Aug. 6, 2004. <http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz48/Czech> [2013-01-22].

Štípek, V. 2007. *Klastr: Nečekané příležitosti pro všechny zúčastněné*. <http://www.mesec.cz/clanky/klastr-necekane-prilezitosti/> [2013-01-21].

The East African & Balancing Act. 2013. *Access Kenya Introduces High-Speed Home Internet*. Issue No. 419. <http://www.balancingact-africa.com/news/en/issue-no-419/internet/access-kenya-introdu/en> [2013-03-06].

Toroitich, O. K., Debrah, Y. A. 2003. Doing business in Kenya. *Thunderbird International Business Review*. 45 (3), 313–335.

Transparency International Kenya. 2009. Country Reports: Kenya. In Zinnbauer, D., Dobson, R., Despota, K. (ed.). *Global Corruption Report 2009: Corruption and the private sector*. Transparency International, New York.

Transparency International. 2012. *Visualising the Corruption Perceptions Index 2012*. <http://cpi.transparency.org/cpi2012/interactive2/> [2013-01-22].

Transparency International. 2013. *Can Technology Help African Women to Fight Corruption?* http://www.transparency.org/news/feature/can_technology_help_african_women_to_fight_corruption [2013-02-16].

UNCTADstat. 2012. *Real GDP growth rates, total and per capita, annual, 1970–2011*. <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/dimView.aspx> [2013-02-18].

United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO). 2010. *Research and Development: Africa is making progress despite major challenges*. http://www.unesco.org/new/en/media-services/single-view/news/research_and_development_africa_is_making_progress_despite_major_challenges/ [2013-01-24].

UNESCO Institut for Statistics (UIS). 2012. *Adult and Youth Literacy*. UIS Fact Sheet No. 20. <http://www.uis.unesco.org/literacy/Documents/fs20-literacy-day-2012-en-v3.pdf> [2013-03-02].

United Nations (UN). *The Millennium Development Goals Report 2012*. 2012. <http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Resources/Static/Products/Progress2012/English2012.pdf> [2013-01-18].

United Nations Development Programme (UNDP). 2011a. *International Human Development Indicators*. Human Development Report Office (HDRO), UNDP. <http://hdrstats.undp.org/en/indicators/103106.html> [2013-02-05].

United Nations Development Programme (UNDP). 2011b. *International Human Development Indicators: Regional and National Trends in the Human Development Index 1980-2011*. <http://hdr.undp.org/en/data/trends/> [2013-02-05].

United Nations Development Programme (UNDP). 2011c. *Kenya Natural Disaster Profile*. UNDP, Enhanced Security Unit. <http://www.gripweb.org/gripweb/sites/default/files/KenyaDisasterProfile.pdf> [2013-03-06].

Veber, J., Srpová, J. a kol. 2008. *Podnikání malé a střední firmy*. 2., aktualizované vydání. Grada a. s., Praha.

Viturka, M. a kol. 2010. *Kvalita podnikatelského prostředí, regionální konkurenceschopnost a regionálního rozvoje České republiky*. Grada Publishing a. s., Praha.

White, S. 2005. *Assessing the influence of the business environment on small enterprise employment: An assessment guide*. Series on Conducive Policy Environment for Small Enterprise Employment. SEED Working Paper No. 71 E., ILO, Geneva. <http://ideas.repec.org/p/ilo/ilowps/376808.html> [2012-09-12].

World Health Organization (WHO). 2013a. *Structural Adjustment Programmes (SAPs)*. <http://www.who.int/trade/glossary/story084/en/index.html> [2013-01-27].

World Health Organization (WHO). 2013b. *WHO: Kenya*. <http://www.who.int/countries/ken/en/> [2013-03-03].

World Bank, Multilateral Investment Guarantee Agency (WB/MIGA). 2006. *Snapshot Africa – Kenya: Benchmarking FDI Competitiveness*. http://www.fao.org/docs/up/easypol/506/snapshot_africa_kenya.pdf [2013-02-14].

World Bank, International Finance Corporation (WB, IFC). 2007a. *Enterprise Surveys: Kenya: Country Profile 2007*.
<http://www.enterprisesurveys.org/~media/FPDKM/EnterpriseSurveys/Documents/Profiles/English/kenya-2007.pdf> [2013-02-05].

World Bank, International Finance Corporation (WB, IFC). 2007b. *Doing Business 2007: How to Reform*.
<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB07-FullReport.pdf> [2013-01-16].

World Bank, International Finance Corporation (WB, IFC). 2012. *Business Reform Simulators*.
<http://www.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Simulators/DoingBusiness/DB12-simulator.xls> [2013-01-27].

World Bank, International Finance Corporation (WB, IFC). 2013a. *Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*.
<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf> [2013-01-20].

World Bank, International Finance Corporation (WB, IFC). 2013b. *Doing Business 2013 Fact Sheet: Sub-Saharan Africa*.
<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Fact-Sheets/DB13/DB13SSAFactSheetEnglish.pdf> [2013-01-20].

World Bank, International Finance Corporation (WB, IFC). 2013c. *Economy Profile: Kenya. Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*.
<http://www.doingbusiness.org/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/KEN.pdf> [2013-02-13].

World Bank (WB). 2011. *Country Snapshot – Kenya*.
<http://rru.worldbank.org/BESnapshots/Kenya/default.aspx> [2013-02-14].

World Bank (WB). 2013a. *Poverty & Equity Data: Sub-Saharan Africa*. Poverty & Equity Databank and PovcalNet. <http://povertydata.worldbank.org/poverty/region/SSA> [2013-01-31].

World Bank (WB). 2013b. *Poverty & Equity Data: Country Dashboard: Kenya*. Poverty & Equity Databank and PovcalNet. <http://povertydata.worldbank.org/poverty/country/KEN> [2013-02-05].

World Bank (WB). 2013c. *Data: Indicators*. <http://data.worldbank.org/indicator> [2013-02-15].

Zikmund, M. 2012. *Strategické aliance od trustu po konsorcium*.
<http://www.businessvize.cz/organizace/strategicke-aliance-od-trustu-po-konsorcium> [2013-03-09].

Přílohy

Příloha č. 1: Korelační matice

Hodnota korelačního koeficientu, který byl zkoumán, je v maticích vyznačena červenou barvou.

Korelační matice pro indikátory průměrný roční růst HDP (PRRHDP1), HDP na obyvatele (HDPcap~a), HDI (HDI1), index snadnosti podnikání (DB1); včetně Rovnickové Guiney; hladina statistické významnosti 5 %.

. pwcorr PRRHDP1 HDPcapita HDI1 DB1, listwise sig star (5)				
(obs=45)	PRRHDP1	HDPcap~a	HDI1	DB1
PRRHDP1	1.0000			
HDPcapita	0.3264* 0.0286	1.0000		
HDI1	0.0265 0.8631	0.6214* 0.0000	1.0000	
DB1	-0.1724 0.2575	-0.2542 0.0920	-0.6107* 0.0000	1.0000

Korelační matice pro indikátory průměrný roční růst HDP, HDP na obyvatele, HDI, index snadnosti podnikání; včetně Rovnickové Guiney; hladina statistické významnosti 10 %.

. pwcorr PRRHDP1 HDPcapita HDI1 DB1, listwise sig star (10)				
(obs=45)	PRRHDP1	HDPcap~a	HDI1	DB1
PRRHDP1	1.0000			
HDPcapita	0.3264* 0.0286	1.0000		
HDI1	0.0265 0.8631	0.6214* 0.0000	1.0000	
DB1	-0.1724 0.2575	-0.2542* 0.0920	-0.6107* 0.0000	1.0000

Korelační matice pro indikátory průměrný roční růst HDP, HDP na obyvatele, HDI, index snadnosti podnikání; bez Rovníkové Guiney; hladina statistické významnosti 5 %.

```

. pwcorr PRRHDP1 HDPCapita HDI1 DB1, listwise sig star (5)
(obs=44)

```

	PRRHDP1	HDPCap~a	HDI1	DB1
PRRHDP1	1.0000			
HDPCapita	-0.0506 0.7441	1.0000		
HDI1	-0.0269 0.8624	0.8672* 0.0000	1.0000	
DB1	-0.2229 0.1458	-0.4846* 0.0009	-0.6220* 0.0000	1.0000

Korelační matice pro indikátory míra chudoby (MíraCH) a umístění zemí podle indexu snadnosti podnikání (DBrank); hladina statistické významnosti 5 %.

```

. pwcorr MíraCH DBrank, listwise sig star (5)
(obs=33)

```

	MíraCH	DBrank
MíraCH	1.0000	
DBrank	0.4151* 0.0163	1.0000

Korelační matice pro indikátory umístění zemí podle indexu snadnosti podnikání (DBrank) a umístění zemí podle indexu globální konkurenceschopnosti (GCIRank); hladina statistické významnosti 5 %.

```

. pwcorr DBrank GCIRank, listwise sig star (5)
(obs=29)

```

	DBrank	GCIRank
DBrank	1.0000	
GCIRank	0.8417* 0.0000	1.0000

Příloha č. 2: Tabulka indikátorů ke korelační analýze

Země	Průměrný roční růst HDP 2001–2011 (%)	HDP/ob. 2011 (USD, v běžných cenách)	HDI (2011)	Index snadnosti podnikání 2011
Angola	12,61	5318	0,486	0,71
Benin	3,66	802	0,427	0,72
Botswana	3,73	8533	0,633	0,41
Burkina Faso	5,66	600	0,331	0,65
Burundi	3,72	271	0,316	0,7
Kamerun	3,06	1260	0,482	0,68
Kapverdy	6,31	3798	0,568	0,57
SAR	2,29	489	0,343	0,79
Čad	6,39	823	0,328	0,79
Komory	1,73	810	0,433	0,67
DR Kongo	5,94	231	0,286	0,75
Kongo	4,66	3485	0,533	0,77
Pobřeží Slonoviny	1,13	1195	0,4	0,7
Rovníková Guinea	13,02	27478	0,537	0,67
Eritrea	0,06	482	0,349	0,77
Etiopie	9,52	357	0,363	0,54
Gabon	2,18	11114	0,674	0,67
Gambie	3,95	506	0,42	0,65
Ghana	6,29	1570	0,541	0,44
Guinea	2,25	498	0,344	0,76
Guinea-Bissau	3,38	629	0,353	0,74
Keňa	4,51	808	0,509	0,53
Lesotho	3,57	1106	0,45	0,64
Libérie	2,44	374	0,329	0,65
Madagaskar	3,37	465	0,48	0,62
Malawi	6,58	365	0,4	0,64
Mali	4,75	669	0,359	0,64
Mauritánie	5,77	1151	0,453	0,68
Mauricius	4,18	8755	0,728	0,3
Mosambik	7,52	535	0,322	0,63
Namibie	4,91	5293	0,625	0,47
Niger	4,37	374	0,295	0,71
Nigérie	6,33	1502	0,459	0,62
Rwanda	8,15	583	0,429	0,39
Sv. Tomáš a Princův o.	5,8	1473	0,509	0,69
Senegal	4,05	1119	0,459	0,67
Sejšelky	3,56	11711	0,773	0,52
Sierra Leone	6,93	374	0,336	0,64
Jihoafrická republika	3,72	8070	0,619	0,35
Svazijsko	2,38	3725	0,522	0,58
Tanzanie	7,02	532	0,466	0,59
Togo	2,8	588	0,435	0,68
Uganda	6,91	487	0,446	0,57
Zambie	5,86	1425	0,43	0,48
Zimbabwe	-1,67	757	0,376	0,7

Zdroj: WB, 2013c; WB a IFC, 2012; UNCTADstat, 2012; UNDP, 2011a

Příloha č. 3: Tabulka indikátorů ke korelační analýze

Země	Umístění podle indexu snadnosti podnikání (2006)	Míra chudoby 1,25 USD/den 2003–2008(PPP; % populace)	Rok
Burundi	166	81,32	2006
Kamerun	152	9,56	2007
SAR	167	62,83	2008
Komory	144	46,1	2004
DR Kongo	175	87,72	2006
Kongo	171	54,1	2005
Pobřeží Slonoviny	141	23,75	2008
Etiopie	97	38,96	2005
Gabon	132	4,84	2005
Ghana	94	28,59	2006
Guinea	157	43,34	2007
Keňa	83	43,37	2005
Madagaskar	149	67,8	2005
Malawi	110	73,86	2004
Mali	155	51,4	2006
Mauritánie	148	23,43	2008
Mosambik	140	59,58	2008
Namibie	42	31,91	2004
Niger	160	43,62	2008
Nigérie	108	63,1	2004
Rwanda	158	72,1	2006
Senegal	146	33,5	2005
Sejšelky	84	0,3	2007
Sierra Leone	168	53,37	2003
Jihoafrická republika	29	17,4	2006
Tanzanie	142	67,87	2007
Togo	151	38,68	2006
Uganda	107	51,5	2006
Zambie	102	68,51	2006
Benin	137	47,33	2003
Čad	172	61,94	2003
Gambie	113	33,6	2003
Lesotho	114	43,41	2003

Zdroj: WB a IFC, 2007b; WB, 2013a

Příloha č. 4: Tabulka indikátorů ke korelační analýze

Země	Umístění podle indexu snadnosti podnikání 2011	Umístění podle indexu globální konkurenceschopnosti 2011
Angola	172	139
Benin	175	104
Botswana	54	70
Burkina Faso	150	136
Burundi	169	140
Kamerun	161	116
Kapverdy	119	119
Čad	183	142
Pobřeží Slonoviny	167	129
Etiopie	111	106
Gambie	149	99
Ghana	63	114
Keňa	109	102
Lesotho	143	135
Madagaskar	137	130
Malawi	145	117
Mali	146	128
Mauritánie	159	137
Mauricius	23	54
Mosambik	139	133
Namibie	78	83
Nigérie	133	127
Rwanda	45	70
Jihoafrická republika	35	50
Svazijsko	124	134
Tanzánie	127	120
Uganda	123	121
Zambie	84	113
Zimbabwe	171	132

Zdroj: Sala-i-Martin et al., 2011; WB a IFC, 2012

Příloha č. 5: Hlavní negativní faktory podnikatelského prostředí podle vnímání podniků v Keni a průměrně v subsaharské Africe

Faktor podnikatelského prostředí	Procento podniků, které označily daný faktor za stěžejní překážku	
	Keňa	subsaharská Afrika
Výše daní	58,2	42,8
Přístup k úvěru	41,8	47,9
Konkurence neformálních podniků	41	34,6
Korupce	38,3	30
Kriminalita, nestabilita	33,1	23,6
Administrativa spojená s odvodem daní	32	29,7
Úroveň dopravní infrastruktury	30,6	23,9
Licence a povolení	28,3	17,5
Přístup k elektrické energii	27,6	48,1
Cla a regulace zahraničního obchodu	23,6	19,6
Efektivnost soudů	13	10,2
Pracovněprávní předpisy	4,3	9,3
Kvalifikace pracovní síly	3,3	17,7

Zdroj: WB a IFC, 2007a

**Příloha č. 6: Hodnoty dílčích indikátorů indexu snadnosti podnikání
za rok 2012 – Keňa, subsaharský průměr, země OECD**

Indikátor podnikatelského prostředí a umístění	Keňa	Subsaharská Afrika průměr	OECD	Změna v umístění
Umístění v roce 2013	121	140		-4
Umístění v roce 2012	117			
SLOŽITOST A NÁKLADNOST REGUL. PROCESŮ				
1. Podmínky pro založení podniku				
Umístění v roce 2013	126	123		4
Umístění v roce 2012	132			
Počet procedur	10	8	5	
Počet dní	32	34	12	
Náklady (% příjmu - income per capita)	40,4	67,3	4,5	
Požadavky na základní kapitál (% příjmu)	0	116	13,3	
2. Získání stavebního povolení				
Umístění v roce 2013	45	117		-14
Umístění v roce 2012	31			
Počet procedur	9	15	14	
Počet dní	125	196	143	
Náklady (% příjmu - income per capita)	211,9	751,6	78,8	
3. Získání připojení k elektrické energii				
Umístění v roce 2013	162	127		0
Umístění v roce 2012	162			
Počet procedur	6	5	5	
Počet dní	146	133	98	
Náklady (% příjmu - income per capita)	1208,2	4736,9	93	
4. Registrace nemovitého majetku				
Umístění v roce 2013	161	123		-4
Umístění v roce 2012	157			
Počet procedur	9	6	5	
Počet dní	73	65	26	
Náklady (% příjmu - income per capita)	4,3	9,4	4,5	
5. Platba daní				
Umístění v roce 2013	164	123		4
Umístění v roce 2012	168			
Počet plateb za rok	41	39	12	
Počet hodin za rok věnovaný daňovým odvodům	340	319	176	
Daň ze zisku (%)	28,1	19	15,2	
Náklady na zaměstnance (%)	6,8	13,3	23,8	
Ostatní daně (%)	9,5	25,5	3,7	
Celková míra zdanění (% ze zisku)	44,4	57,8	42,7	
6. Zahraniční obchod				
Umístění v roce 2013	148	137		-6
Umístění v roce 2012	142			
Počet dokumentů k exportu	8	8	4	
Čas na export (počet dní)	26	31	10	
Náklady na export (USD/kontejner)	2255	1990	1028	
Počet dokumentů k importu	7	9	5	
Čas na import (počet dní)	26	37	10	
Náklady na import (USD/kontejner)	2350	2567	1080	
SÍLA LEGISLATIVNÍHO RÁMCE				
7. Získání úvěru				
Umístění v roce 2013	12	109		-3
Umístění v roce 2012	9			
Index síly právního rámce (0-10)	10	6	7	
Index informovanosti o úvěrech	4	2	5	
Poskytnuté úvěry veřejnými institucemi (% dospělých)	0	4,2	10,2	
Poskytnuté úvěry soukromými institucemi (% dospělých)	4,9	5,6	67,4	
8. Ochrana investorů				
Umístění v roce 2013	100	115		-2

Umístění v roce 2012	98			
Index průhlednosti transakcí	3	5	6	
Index odpovědnosti za vlastní řešení obchodní transakce	2	4	5	
Index právní ochrany investorů	10	5	7	
Index síly ochrany investorů	5	4,5	6,1	
9. Vymahatelnost smluv				
Umístění v roce 2013	149	120		-19
Umístění v roce 2012	130			
Počet dní	465	649	510	
Náklady (% hodnoty pohledávky)	47,2	50,1	20,1	
Počet procedur	44	39	31	
10. Řešení insolventnosti (ukončení podnikání)				
Umístění v roce 2013	100	128		-4
Umístění v roce 2012	96			
Počet let	4,5	3,4	1,7	
Náklady (% hodnoty majetku)	22	23	9	

Zdroj: WB a IFC, 2013c

**Příloha č. 7: Tabulka vybraných indikátorů socioekonomického
rozvoje**

	Keňa	Průměr zemí subsahar. Afriky	Světový průměr	Průměr zemí OECD
Počet obyvatel (odhad r. 2011)	41 609 728	867 mil.		
Ekonomicky aktivní obyvatelstvo 15–49 let (%) r. 2011	55			
Průměrný roční přírůstek obyvatelstva (%) r. 2011	2,7			
Míra urbanizace (%) r. 2011	24	36	52	80
HND/ob. USD (r. 2011)	820	1257	9511	36070
Klasifikace WB	země s nízkým příjmem			
HDP/obyv. (r. 2011)	808			
Roční růst HDP (r. 2011)	4,4	4,7	2,7	
Roční růst HDP/obyv. (r. 2011)	1,9	3,3		
Míra inflace (roční změna %; index spotřebitelských cen) r. 2011	14			
Saldo státního rozpočtu (% HDP) r. 2010	-5,9		-6,6	
Státní dluh (% HDP) r. 2011/12	43,1			
Míra nezaměstnanosti (r. 2012)	odhadem 40 %			
Míra chudoby 1,25 USD/den (PPP) (% populace)	43,4% (r. 2005)	47,5 % (r. 2008)		
Čistý tok FDI (% HDP) r. 2010	0,6			
Vývoz zboží a služeb (% HDP) r. 2011	29			
Dovoz zboží a služeb (% HDP) r. 2011	46			
Vývoz informačních a telekomunikačních technologií (% celkového exportu zboží) r. 2010	1,4			
Dovoz informačních a telekomunikačních technologií (% celkového dovozu zboží) r. 2010	7,2			
Vývoz high-tech (% exportu průmyslových výrobků) r. 2010	6	5 (r. 2009)		
HDI (r. 2011)	0,467	0,463		
Index konkurenceschopnosti (r. 2011)	102.			
Index snadnosti podnikání (r. 2013)	121.	140.		
Střední délka života (počet let) r. 2010	56	54	70	79
Míra gramonosti (% dospělé populace) r. 2010	87			
Vládní výdaje na školství (% HDP) r. 2010	6,7			
Vládní výdaje na školství (% vládních výdajů) r. 2010	17,2			
Vládní výdaje na vědu a výzkum (% HDP)	nedostupné	0,58 (r. 2007)	2,14 (r. 2007)	2,45 (r. 2008)
Počet žádostí o patenty r. 2010	77			
Vládní výdaje na zdravotnictví (% HDP) r. 2010	44,3			
Vládní výdaje na zdravotnictví (% vládních výdajů) r. 2010	4,8			

Míra prevalence HIV/AIDS (% populace ve věku 15– 49 let) r. 2011	6,2			
Přístup k nezávadné pitné vodě (% městské populace) r. 2010	82	61 celkový průměr	88 celkový průměr	
Přístup k nezávadné pitné vodě (% venkovské populace) r. 2010	52			
Spotřeba elektrické energie (kWh/os.) r. 2010	156			
Počet uživatelů internetu/100 obyv. (r. 2011)	28	12,3	32,8	70,6
Počet uživatelů mobilních telefonů/100 obyv.(r. 2011)	65			

Zdroj: UNDP 2011a, 2011b; WB, 2011; WB, 2013a, WB, 2013b, WB, 2013c;

Sala-i-Martin et al., 2011; Heritage Foundation, 2013a; Kiringai et al., 2012

Uvedeny nejaktuálnější dostupné údaje.

Příloha č. 8: Mapa Keni



Zdroj: Nations Online Project, 2013