

Univerzita Hradec Králové
Filozofická fakulta
Katedra politologie

**Přímé zahraniční investice jako alternativa oficiální
rozvojové spolupráce v subsaharské Africe**

Diplomová práce

Autor: David Sarpong

Studijní program: N6701 Politologie

Studijní obor: Politologie – africká studia

Vedoucí práce: Mgr. Jan Prouza Ph.D.

Hradec Králové, 2018

Univerzita Hradec Králové



Zadání diplomové práce

Autor: David Sarpong

Studium: F14NP0008

Studijní program: N6701 Politologie

Studijní obor: Politologie - africká studia

Název diplomové práce: **Přímé zahraniční investice jako alternativa oficiální rozvojové spolupráce v Subsaharské Africe**

Název diplomové práce AJ: Foreign Direct Investment as an alternative to Official Development Assistance

Cíl, metody, literatura, předpoklady:

Práce reviduje a porovnává oficiální rozvojovou asistenci a přímé zahraniční investice jakožto dva rozdílné finanční toky směřující na africký kontinent. Zaměřuje se především na přednosti a nedostatky těchto nástrojů z pohledu rozvojové spolupráce. Cílem této práce je odpovědět na otázku, zdali mohou být přímé zahraniční investice za dobře nastavených podmínek efektivnějším nástrojem rozvojové spolupráce než oficiální rozvojová asistence.

Adams, Samuel. 2009. "Can foreign direct investment (FDI) help to promote growth in Africa?". African Journal of Business Management Vol. 3 (5). Dostupné na: <http://www.academicjournals.org/AJBM>. OECD. 2002. Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits, Minimising Costs. Paris: OECD Publications. OECD. 2016. Official Development Assistance: Issue Brief. OECD Publishing. Dostupné na: http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2016/01/ODA_OECD-FfDO_IATF-Issue-Brief.pdf United Nations. 2005. Economic Development in Africa: Rethinking the Role of Foreign Direct Investment. New York and Geneva: UN Publishing. Kamara, Yusufu. 2013. Foreign Direct Investment and Growth in Sub-Saharan Africa: What are the Channels?. Lawrence: University of Kansas, School of Business. Draft. Hynes, William a Scott, Simon. 2003. The Evolution of Official Development Assistance. Working paper 12, OECD Publishing. Dostupné na: <http://www.oecd.org/development/stats/documentupload/Evolution%20of%20ODA.pdf>. Schirl, Nina a Sieler, Simone. 2012. "Official Development Assistance (ODA) is the concept still in step with the times?". KfW Development Research No. 7. Dostupné na: https://www.kfw-entwicklungsbank.de/Download-Center/PDF-Dokumente-Development-Research/2012_11_ODA_englisch.pdf.

Garantující pracoviště: Katedra politologie,
Filozofická fakulta

Vedoucí práce: Mgr. Jan Prouza, Ph.D.

Datum zadání závěrečné práce: 23.6.2016

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto diplomovou práci vypracoval pod vedením vedoucího diplomové práce samostatně a uvedl jsem všechny použité prameny a literaturu.

V Hradci Králové dne 13. 12. 2018

Anotace

Sarpong, David. *Přímé zahraniční investice jako alternativa oficiální rozvojové spolupráce v Subsaharské Africe*. Hradec Králové: Fakulta filozofická, Univerzita Hradec Králové, 2018.

Tato diplomová práce se zaměřuje na analýzu zahraničních finančních toků do subsaharské Afriky z hlediska rozvoje. V úvodní části je sledován vývoj oficiální rozvojové spolupráce a zásadní teorie, které tento vývoj ovlivňují. Ve vzájemném protikladu jsou tak představeny teorie modernizace a teorie závislosti, jejichž prolínáním se dospělo až do rozvojové spolupráce současné podoby. Dále jsou zde představeny hlavní argumenty zastánců a kritiků tohoto rozvojového nástroje. Za nejvýznamnějšího zastávce byl vybrán Jeffrey Sachs, který zastává názor, že čím větší bude objem rozvojových financí, tím efektivnější bude i rozvoj. Kritiku rozvojové spolupráce zde reprezentuje William Easterly, který naopak označuje tento nástroj za neefektivní

V další části se zabývá rozborem přímých zahraničních investic jakožto dalšího zdroje pro rozvoj, přičemž je důraz kladen na podmínky pro naplnění rozvojového potenciálu těchto investic.

V praktické části je zprvu analyzován vývoj toků oficiální rozvojové spolupráce a přímých zahraničních investic do subsaharské Afriky. Následně jsou tyto toky navzájem porovnávány a zasazeny do kontextu tohoto regionu.

Poslední část této diplomové práce se zabývá porovnáním úrovně rozvoje a absorpční kapacity ve vybraných zemích, jimiž jsou Ghana, Keňa a Zambie.

V práci bude využíván empiricko-analytický přístup, a to zejména kvantitativní komparativní analýza vycházející z dat stěžejních mezinárodních institucí jako je Světová Banka, Organizace spojených národů, nebo Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj. Za cíl si práce stanoví rozhodnout, zdali je reálné při současném stavu zemí subsaharské Afriky uvažovat o plnohodnotném nahrazení oficiální rozvojové spolupráce přímými zahraničními investicemi.

Klíčová slova: Rozvoj, subsaharská Afrika, komparativní analýza, oficiální rozvojová spolupráce, přímé zahraniční investice

Prameny a literatura

Easterly, William. 2010. *Břímě bílého muže: Proč pomoc Západu třetímu světu selhává?* Praha: Academia.

Rostow, Walt W. 1959. „The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto.“ *The Economic History Review* 12, č. 1, 1-16.

Sachs, Jeffrey. 2005. *The end of poverty: economic possibilities for our time*. New York: Penguin Press.

Keeley, Brian. 2012. *From Aid to Development: The Global Fight against Poverty*. Paris: OECD Publishing.

Annotation

Sarpong, David. *Foreign Direct Investment as an alternative to Official Development Assistance*. Hradec Králové: Faculty of Art, University of Hradec Králové, 2018.

The thesis is focused on the analysis of foreign financial flows to sub-Saharan Africa in terms of development. In the introductory part, the evolution of official development assistance and the most influencing theories are observed. The Theory of modernization and the dependency theory are introduced as mutually contradictory approaches that helped to form the current state of development assistance. Introduced are also the main arguments of supporters and critics of this development tool. Jeffrey Sachs is the most prominent supporter, who is of the opinion that larger the volume of development assistance is provided, more effective development is done. The critique of development cooperation is represented by William Easterly, which indicates that this instrument is ineffective. The next part is analysing foreign direct investment as an alternative source for development, emphasizing the conditions for fulfilling the development potential of these investments.

In the practical part, initially, the evolution of official development assistance and foreign direct investment in Sub-Saharan Africa is monitored. Subsequently, these flows are compared and set in the context of this region.

The last part of this thesis is analysing the level of development and absorption capacity for foreign direct investments in selected countries, such as Ghana, Kenya and Zambia.

The empirical-analytical approach is used as the main methodology with a particular focus on quantitative comparative analyses based on data from key international institutions such as the World Bank, the United Nations or the Organization for Economic Co-operation and Development. The aim of this thesis is to determine whether it is realistic to fully replace the official development assistance by foreign direct investments within considering the present situation of Sub-Saharan African countries.

Keywords: Development, Sub-Saharan Africa, Comparative Analysis, Official Development Assistance, Foreign Direct Investments

Sources and literature:

Easterly, William. 2010. *Břímě bílého muže: Proč pomoc Západu třetímu světu selhává?* Praha: Academia.

Rostow, Walt W. 1959. „The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto.“ *The Economic History Review* 12, č. 1, 1-16.

Sachs, Jeffrey. 2005. *The end of poverty: economic possibilities for our time*. New York: Penguin Press.

Keeley, Brian. 2012. *From Aid to Development: The Global Fight against Poverty*. Paris: OECD Publishing.

Obsah

1. ÚVOD	1
2. NEJASNÁ DEFINICE ROZVOJE	3
3. VÝVOJ ROZVOJOVÉ SPOLUPRÁCE	4
3.1. ZAČÁTKY ROZVOJOVÉ SPOLUPRÁCE V SSA A MODERNIZAČNÍ TEORIE	4
3.1.1. <i>Structural Adjustment Programmes</i>	8
3.2. TEORIE ZÁVISLOSTI	11
3.3. PŘEROD Z „TOP-DOWN“ DO „BOTTOM-UP“ ROZVOJE	12
3.4. ROZVOJOVÉ CÍLE TISÍCIETÍ	13
3.5. CÍLE UDRŽITELNÉHO ROZVOJE (SDGs)	15
4. ORGANIZACE PRO HOSPODÁŘSKOU SPOLUPRÁCI A ROZVOJ A ODA	17
4.1. OFICIÁLNÍ ROZVOJOVÁ POMOC (ODA)	18
4.2. KRITIKA ODA	20
5. SACHS VS. EASTERLY	22
5.1. SACHS ANEB ZA VÍCE PENĚZ VÍCE MUZIKY	22
5.2. EASTERLY ANEB HLEDAČI A PLÁNOVAČI	26
6. ODA A SUBSAHARSKÁ AFRIKA	29
7. PŘÍMÉ ZAHRANIČNÍ INVESTICE (FDI)	32
7.1. EKLEKTICKÉ PARADIGMA A DETERMINANTY FDI	33
7.2. FDI A ABSORPČNÍ KAPACITA	35
7.3. FDI V SSA	40
8. ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU ROZVOJE, ODA A FDI V GHANĚ, KENI A ZAMBII	45
8.1. HDP	46
8.1.1. <i>HDP na obyvatele vs. chudoba</i>	48
8.2. HDI	50
8.2.1. <i>IHDI</i>	52
8.2.2. <i>GDI</i>	54
8.3. ODA	56
8.3.1. <i>ODA dle sektorů</i>	57
8.4. FDI	60
8.4.1. <i>Absorpční kapacita</i>	62
8.4.2. <i>Přehled FDI v Ghaně v roce 2017</i>	72
9. DISKUZE	76
10. ZÁVĚR	78

Seznam tabulek a grafů

Graf 1. Poměr růstu HDP s růstem populace v SSA	10
Graf 2. Příjem ODA na obyvatele v SSA	29
Graf 3. Vývoj ODA a FDI v SSA	30
Graf 4. Čistý příjem ODA dle regionů (v mld. USD).....	31
Graf 5. Příjem FDI na osobu dle regionů.....	41
Graf 6. Růst HDP (%).....	46
Graf 7. HDP na obyvatele.....	49
Graf 8. Index lidského rozvoje	50
Obrázek 1. Přehled plnění MDGs podle regionů.....	14
Tabulka 1. Přehled plnění závazků ODA členskými státy OECD-DAC v roce 2014	19
Tabulka 2. Srovnání indikátorů HDI	51
Tabulka 3. Míra nerovnosti.....	53
Tabulka 4. Rozdíly v příjmech	53
Tabulka 5. Srovnání indikátorů GDI	55
Tabulka 6. Příležitosti dle pohlaví	55
Tabulka 7. Vývoj ODA na osobu	56
Tabulka 8. Rozdělení ODA dle sektorů - Ghana	58
Tabulka 9. Rozdělení ODA dle sektorů - Keňa	59
Tabulka 10. Rozdělení ODA dle sektorů - Zambie	59
Tabulka 11. Vývoj FDI na osobu.....	60
Tabulka 12. FDI vs. ODA ve vybraných zemích	61
Tabulka 13. Doing Business 2018	63
Tabulka 14. Fyzická infrastruktura	67
Tabulka 15. Míra elektrifikace.....	68
Tabulka 16. Telekomunikační infrastruktura.....	69
Tabulka 17. Míra korupce.....	71
Tabulka 18. Top 10 zahraničních investorů v Ghaně	73

Seznam použitých zkratk

CPI	Index vnímání korupce
DAC	Výbor pro rozvojovou pomoc
DB	Doing Business
FDI	Přímé zahraniční investice
GNI	Hrubý národní důchod
HDP	Hrubý domácí produkt
HDI	Index lidského rozvoje
MDGs	Rozvojové cíle tisíciletí
ODA	Oficiální rozvojová spolupráce
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
OSN	Organizace spojených národů
SAP	Programy strukturálního přizpůsobení
SDGs	Cíle udržitelného rozvoje
SSA	Subsaharská Afrika
UKEF	Britská exportní banka
USAID	Americká rozvojová agentura
USD	Americký dolar

1. Úvod

V druhé polovině 20. století vznikly téměř všechny současné státy subsaharské Afriky, k čemuž došlo ziskem nezávislosti na bývalých koloniálních velmocích. Ačkoli byla tato etapa oslavována a obyvatelé tohoto regionu získali kýženou svobodu, potýkaly se nově vzniklé státy s mnohými existenčními problémy, na které se ne vždy našla ta nejlepší řešení.

V současné době si pod pojmem subsaharská Afrika většina z nás představí chudobu, migraci a letáky neziskových organizací s prosbou o finanční podporu projektů. Čteme-li články o tomto regionu, rozvoj je nejčastěji skloňovaným pojmem spojovaným s potřebou rozvíjet zdravotní péči, vzdělání, ekonomiku, anebo také demokracii. Na rozvoji subsaharské Afriky se v podstatě podílí celý svět. Co je však za rozvoj považováno a jakým způsobem je rozvoj realizován?

K rozvoji existuje mnoho přístupů. Na straně jedné jsou vlády vyspělých zemí a mezinárodní organizace investující obrovské sumy v podobě oficiální rozvojové spolupráce, přičemž věří, že právě toto počínání je pro růst těchto zemí zásadní. Na straně druhé jsou kritici tohoto přístupu, kteří věří ve schopnost rozvojových zemí „vyhrabat“ se ze svých problémů vlastní silou pomocí vlastních zdrojů a soukromých zahraničních investic. Hlavními argumenty těchto kritiků je několik desítek let trvající proces poskytování rozvojové pomoci s minimálním dopadem, a také tím způsobená trvalá závislost rozvojového světa na světě vyspělém.

V roce 2000 byl z iniciace OSN odstartován projekt pod názvem „Rozvojové cíle tisíciletí“, který si kladl za cíl se do roku 2015 vypořádat se zásadními rozvojovými problémy jako je chudoba, genderová nerovnost, zdravotní péče ad. Celosvětově dosáhl tento projekt značných úspěchů, regionálně však subsaharská Afrika pokročila nejméně, když jako jediná přímo nedosáhla ani jednoho ze stanovených cílů. V roce 2015 tak OSN navazuje na rozvojové cíle tisíciletí novým, ještě ambicióznějším a propracovanějším projektem s názvem „Cíle udržitelného rozvoje“, který mimo jiné zohledňuje potenciál soukromých zahraničních investic jako významnou součást rozvoje. V současnosti je tak

region subsaharské Afriky daleko největším příjemcem rozvojové spolupráce a pro svůj nízký stupeň rozvoje zároveň jedním z nejméně atraktivních regionů pro zahraniční investice.

Na druhou stranu se však jedná o region s dynamickým ekonomickým růstem, velmi bohatý na přírodní zdroje, a také s rychle rostoucí střední třídou, v čemž se skýtá obrovský ekonomický potenciál.

Tato diplomová práce analyzuje vývoj rozvojového myšlení, zásadní teorie a dopady rozvojové spolupráce na reálný růst. V návaznosti na to pozoruje nové trendy v podobě nahrazování tradičního přístupu k rozvoji zahraničními investicemi a sleduje, za jakých podmínek mohou být zahraniční investice pro rozvoj užitečné.

V druhé části se zabývá analýzou vývoje a současné úrovně rozvoje ve vybraných zemích subsaharské Afriky. Vybrány byly Ghana, Keňa a Zambie, jakožto zástupci různých regionů subsaharské Afriky s podobným historickým, politickým a socioekonomickým kontextem, čímž se alespoň částečně eliminují přílišné odlišnosti. V této analýze je pak důraz kladen především na úroveň absorpční kapacity těchto zemí. Jinými slovy, sledována je míra atraktivnosti těchto zemí z pohledu zahraničních investorů. Za cíl si tato práce stanovuje odpovědět na otázku, zdali je reálné při současném stavu zemí subsaharské Afriky uvažovat o plnohodnotném nahrazení oficiální rozvojové spolupráce přímými zahraničními investicemi.

Jako metoda výzkumu byla využita komparativní analýza založená na rozboru sekundárních kvantitativních dat databází největších mezinárodních institucí zabývajících se rozvojovou problematikou, jimiž jsou Světová banka, Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj, Organizace spojených národů a také Transparency International sledující míru korupce. Tato data byla doplněna o poznatky z dokumentů jednotlivých vlád a vládních agentur pro podporu investic.

2. Nejasná definice rozvoje

Rozvojové země, rozvojová spolupráce, rozvojové agentury, rozvojové cíle tisíciletí či cíle udržitelného rozvoje. S těmito pojmy se při studiu nebo zájmu o danou problematiku shledáváme dnes a denně. Co je však definice rozvoje a čím se vlastně vymezuje?

Na obecné úrovni lze uvažovat o synonymu slova „zlepšení“. Pokud se něco rozvíjí, jedná se o proces pozitivní, posun k lepšímu v dané oblasti. Na první pohled se může zdát toto vysvětlení jasné a jednoduché, problém však nastává v momentě, kdy se zeptáme, co je to ono lepší a na základě čeho se vlastně posuzuje. Snad každá společnost, kultura, rodina či jednotlivec má svůj určitý žebříček hodnot, které se na základě kontextu liší a zároveň různými způsoby prolínají. Co může být jedním považováno za zlepšení, může být druhým považováno za bezvýznamné, nebo dokonce i za zhoršení. Například si vezmeme nástup automobilu. Automobil byl v době svého zrodu téměř zázrakem. Najednou se objevilo něco, co člověku až několikanásobně urychlilo cestu, ušetřilo síly a obecně zjednodušilo transport. Člověk by tak mohl říci, že dosáhl dalšího výrazného milníku na cestě vlastního „rozvoje“. Se stále masovějším rozšiřováním automobilů však také přišly autonehody, ničení životního prostředí, a to jak z hlediska plynů z výfuků vypouštěných do přírody, tak z hlediska ničení přírody za účelem stavění nových silničních komunikací. V dnešní době můžeme pozorovat trendy upouštění od automobilů, když se mnohá města snaží snížit jejich počet a mnoho lidí úmyslně auta nepoužívá a volí „zelenější“ dopravu. Z tohoto pohledu se již o rozvoji lidstva spojeným s nástupem automobilů dá pochybovat a zajisté se spousta lidí dívá na fakt, že se společnost po dobu posledních 100 let nijak významně v dopravě netransformovala.

Ať už se jedná o automobil nebo o cokoli jiného, určení, co je rozvojem a co ne, má vždy nějakého původce, soudce¹, zpravidla v dominantním postavení vůči ostatním aktérům, který však posuzuje rozvoj subjektivně, neboť je v podstatě nemožné se z vlastní subjektivity vymanit.

¹ Soudcem může být jak jednotlivec, tak jakákoli společenská skupina (např. kultura, národ či civilizace).

Dudley Seers se ve svém článku „*The Meaning of Development*“ na ideální rozvoj dívá jako na snahu o dosažení univerzálních cílů, jež jsou žádoucí ve všech společenských skupinách a pro společnost jako celek (Seers 1969: 2-4)

3. Vývoj rozvojové spolupráce

Od začátku bylo zásadní otázkou, jak správně rozvojovou politiku uchopit. Co je myšleno těmi univerzálními cíli a zdali lze této ideje někdy vůbec dosáhnout? Na základě takových úvah vzniklo několik rozvojových škol, jež jsou ve vzájemném rozporu a jejichž vliv na ODA se v průběhu měnil. Hlavními protipóly v rozvoji jsou zastánci modernizačních teorií a zastánci teorie závislosti.

3.1. Začátky rozvojové spolupráce v SSA a modernizační teorie

Subsaharská Afrika se v období 50. a 60. let transformovala z regionu kolonií světových velmocí v region nových či staronových suverénních států. Nově vzniklé státy sužované chudobou, nízkou úrovní vzdělání a nezkušeností svých lídrů s vládnutím, jenž jim bylo po minimálně více než 70leté koloniální období² upíráno, hledaly pomoc především právě u svých bývalých koloniálních pánů, tedy na bohatém Západě, který měl rovněž zájem o udržení vlivu na tomto území a to zejména v kontextu probíhající studené války.

Pozitivní implementace Marshallova plánu po konci druhé světové války v západní Evropě, který lze ve své podstatě považovat za první rozvojový program, vyvolal u většiny politiků, ekonomů a akademiků (Reyes 2001: 3). Přesvědčení, že lze stejný vzorec úspěšně aplikovat na rozvoj všech zaostalejších světových regionů. Jedním z tvůrců tohoto plánu byl ekonom Walt W. Rostow, který se stal rovněž zásadní postavou klasické modernizační školy poválečné éry. Vycházejíc z tezí svých předchůdců, z nichž jistě nejvýznamnějšími byli Charles Darwin a Max Weber, díval se Rostow na rozvoj jako na lineární model, v němž si všechny kultury a národy prochází stejnými stádii rozvoje, a na jehož vrcholu shledává severoamerickou a západoevropskou civilizaci. Rostowovým

² Instrukce kolonialismu byla oficiálně posvěcena Berlínskou konferencí konanou v roce 1884. Prvním nezávislým subsaharským státem byla Ghana (kolonie Zlaté pobřeží), která získala nezávislost roku 1957.

nejznámějším příspěvkem do teorie modernizace bylo sestavení pětifázového modelu ekonomického růstu (Rostow 1960: 4-16).

Charakteristika pětifázového modelu ekonomického rozvoje dle Rostowa byla následující:

I. Tradiční společnost

Tradiční společnost žije způsobem přednewtonského období. Jedná se o společnost primitivní, jejíž produkce slouží pouze k vlastní spotřebě a obchod je založen na principu barteru, kdy dochází k přímé směně vlastních statků mezi jednotlivými členy této společnosti. Dominantní postavení má v takové společnosti zemědělství, přičemž se používá zastaralých tradičních metod produkce.

II. Příprava na odraz

Tuto fázi charakterizuje zejména specializace a začátky podnikání. Jedná se o období dělby práce, díky níž se produkce zefektivňuje, což má za následek generaci přebytku. Právě s generací přebytku jde ruku v ruce vznik obchodu s vnějším světem, díky němuž se začínají ve společnosti objevovat úspory. Pro rozvoj obchodu je třeba existence dobré fyzické infrastruktury, do níž se investuje právě ze vznikajících úspor. V takové společnosti dle autora dále také existuje stabilní centralizovaná vláda, která má pozitivně ovlivňovat vývoj obchodu a růst úspor.

III. Fáze odrazová

Fáze, ve které je hlavní hybnou silou nástup industrializace, přičemž ve společnosti zemědělství na významu klesá, zatímco roste sektor výrobní. V této fázi se stále jedná o výrobu omezenou pouze na 1 až 2 druhy průmyslu, která je koncentrována do minimálního počtu urbanizovaných center. S větším objemem úspor se rovněž klade větší důraz na investice a další expanzi těchto center, a to jak z pohledu geografického, tak z pohledu na průmysl a jeho další diversifikaci.

Se štěpením společnosti, spojeném s industrializací se rovněž prosazují tendence větší participace na rozhodování, a to zejména ze strany dělníků a střední třídy. Dochází tak také ke změnám na úrovni politické a institucionální.

IV. Fáze dozrávání

Dozráváním je myšleno úspěšné završení fáze předchozí. Jedná se o stádium, kdy je průmysl diversifikovaný a technologie běžně rozšířená, zatímco se vynalézají další a další technologické inovace. Společnost je také považována za soběstačnou a význam dovozu tak klesá.

V. Fáze vysoké masové spotřeby

Fáze finální, v níž úspory většiny populace převyšují náklady na ukojení základních potřeb a dochází tak k masové spotřebě dalších statků a služeb. Pro uspokojení poptávky je žádoucí také masová výroba, jejíž efektivitu zajišťuje nejmodernější technologie a inovativní myšlení. Výroba však již dále neexpanduje a zásadní postavení přejímá sektor služeb.

Zastánci modernizační školy obecně věřili, že rozvoj zaostalých regionů tkví zejména v přerodu tradiční společnosti ve společnost moderní. Tradiční společnost a její instituce nemají v moderní době uplatnění, a pokud chtějí země chudého Jihu dosáhnout obecného blahobytu a zlepšení životních podmínek, musí se zbavit těchto tradičních vazeb a návyků (Reyes 2001: 3).

Důraz je v tomto ohledu kladen zejména na ekonomické faktory, jež jsou považovány za základní stavební kámen veškerého blahobytu. Z Rostowova modelu lze jasně vyčíst tvrzení, že industrializace a zdravá ekonomika mají mj. vliv na vznik demokracie, která je považovaná za politický systém vrcholu rozvoje. S tímto tvrzením se ztotožňuje i Seymour M. Lipset, další z významných modernistů, který tvrdí, že „pouze v bohaté společnosti, ve které jen relativně málo občanů žije v chudobě, můžeme nalézt situaci, kdy můžou masy inteligentně

participovat na politickém rozhodování a zároveň existují sebeomezující opatření nezbytné pro vyhnutí se podléhání nezodpovědných demagogů“ (Lipset 1959:75). Jinak řečeno, aby bylo dosaženo stabilní demokracie bez konfliktů, musí společnost nejprve dosáhnout dobré úrovně ekonomického rozvoje. Základními faktory, na něž je potřeba se zaměřit, jsou dle Lipseta industrializace, urbanizace, vzdělání a bohatství. Zatímco industrializace pomůže technologickému rozvoji, urbanizace koncentruje pracovní sílu v centrech a vzdělání napomůže větší kapabilitě pracovní síly, čímž se předpokládá dosažení většího bohatství. Lipset na svém výzkumu v Latinské Americe poté dokazuje, že s rozvojem těchto faktorů roste i pravděpodobnost vzniku demokracie. (Lipset 1959: 80)

Jak již bylo zmíněno, implementace ODA v SSA v 60. a 70. letech byla bezesporu významně ovlivněna modernistickou školou. V reálu se jednalo o zejména velké vládní programy, kdy se africké státy na základě doporučení vycházejících právě z výše zmíněných tezí hojně zadlužovaly u svých bohatých severních sousedů za účelem realizace často obřích projektů s cílem dosáhnout co nejrychlejší industrializace. Projekty tak byly mířené na ekonomický rozvoj měřený makroekonomickými ukazateli, jejichž zlepšením se mělo dosáhnout rozvoje ve všech dimenzích.

Jedním z takových projektů byla například výstavba obří nádrže a hydroelektrárny Akosombo na řece Volta v Ghaně, která začala roku 1961 jakožto hlavní bod ambiciózního programu elektrifikace a industrializace nového svobodného státu. Ghanská vláda v čele s Dr. Kwame Nkrumahem si však na tento téměř 200 mil. USD projekt musela půjčit polovinu u Světové Banky a dále poté zejména od USA a UK (Volta River Authority 2018). Navzdory úspěšnému dokončení této stavby, kýženého úspěchu elektrifikace celé země dosaženo nebylo, neboť realizace navazujících projektů, mezi něž patřila mj. také výstavba infrastruktury či zajištění kvalitního personálu nebyla uskutečněna. To především způsobily vlivy finanční a politické, když zadluženost země rostla nevídaným tempem, což mělo za následek politickou destabilizaci a nakonec svrnutí Nkrumaha vojenským pučem (Amankwah-Amoah, Osabutey 2018: 15).

3.1.1. Structural Adjustment Programmes

Navzdory velkému nadšení a očekávání, přílivu rozvojové pomoci a ohromných půjček, nedařilo se v období 60. a 70. let novým subsaharským státům dosáhnout skutečného socioekonomického rozvoje. Ačkoli tyto země dosahovaly vcelku dobrého růstu, co se makroekonomických ukazatelů týče, výrazného zlepšení životních podmínek běžných obyvatel dosaženo nebylo. Míra zadlužení byla neúprosná a nakonec i infrastruktura vybudovaná ještě za dob kolonialismu chátrala.

Dle západní rozvojové komunity byly zdrojem nepřilíš velkého úspěchu rozvoje chudého Jihu samotné vlády těchto zemí, které až příliš zasahovaly do veškerého socioekonomického dění a zároveň neefektivně hospodařily. Problém byl spatřován zejména v zásazích do soukromého obchodu, kdy se země SSA často po osvobození uchýlovaly k protekcionistické politice, která byla ve většině případů nerentabilní a jejíž funkčnost mnohdy vyžadovala přímou podporu státu. Významnou roli v tomto smýšlení také hrála tehdejší realita bipolárního světa. U mnohých zemí SSA byl ať už explicitně či implicitně znatelný vliv Východního bloku, což mělo za následek jisté „bloumání na hraně“ mezi Západem, u kterého byly tyto země zadlužené a závislé na dalším financování, a Sovětským svazem, který je nabádal k socialistické politice a lákal na jisté výhody členství ve Východním bloku (Sachs 2005: 189).

Na začátku 80. let se tak Bretonwoodské instituce, jimiž jsou WB a IMF, rozhodly přistoupit k tvrdšímu opatření, kterým byly podmíněny další půjčky rozvojovým zemím (Cleary 1989: 46). V podstatě se jednalo o tlak na rozvojové země následovat hodnoty neoliberalismu, jenž by měl být základem socioekonomického rozvoje moderního státu. Tato opatření byla pojmenována jako tzv. Programy strukturálního přizpůsobení (SAP), u nichž mezi zásadní kroky patřily následující:

1. Snížení vládních výdajů

Vlády rozvojových zemí byly kritizovány pro neefektivní hospodaření, což zapříčiňoval příliš vysoký počet úředníků, drahé vládní nákupy a s nimi spojované zadlužování a nesmyslné subvence vycházející z protekcionismu a neschopnosti optimalizovat interní trhy.

2. Navýšení vládních příjmů

Tomu měl dopomoci zejména nárůst daní a zdražování veřejných služeb.

3. Minimalizace role státu v ekonomice

Zastavení protekcionistických tendencí a dalších vládních zásahů do ekonomiky. Uvolnění importních omezení, cenového mechanismu a směny zahraničních měn.

4. Liberalizace trhu a privatizace

Trh má být volný s vlastním cenovým mechanismem bez zásahu státu. Často nevýdělečné státní podniky by se měly privatizovat a stejně jako ostatní firmy fungovat na volném trhu.

5. Podpora exportu

Jedním z problémů byl slabý export, jehož následkem byl mj. nedostatek rezerv silných zahraničních měn. Zásadním krokem tak měla být umělá devalvace měny.

6. Podpora zahraničních investic

Zahraníční investice, kterými by se mohl „zalepit“ problém s nedostatkem finančních prostředků pro rozvoj, lze nalákat daňovými úlevami či kvalitními finančními institucemi.

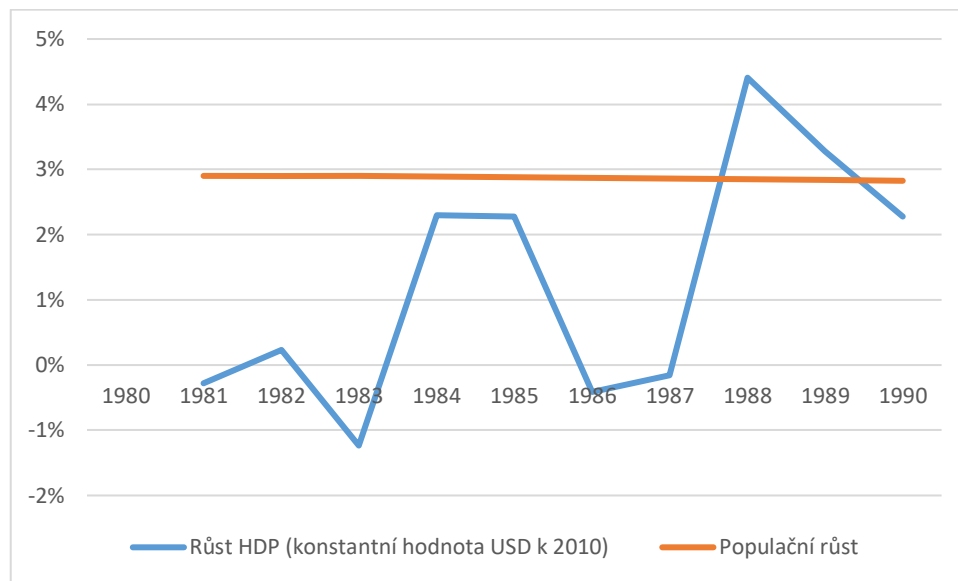
Ambiciózní SAP bohužel navzdory velkému očekávání dosáhly jen minimálního úspěchu, ve velké míře dokonce negativního dopadu. Cílem těchto programů byla ekonomická stabilizace a následný růst. Programy se tak stejně jako předchozí modernistické rozvojové projekty soustředily zejména na makroekonomické ukazatele, které se stejně jako při předchozích rozvojových počínáních neosvědčily za zrovna nejlepší způsoby měření skutečného růstu příjemců pomoci.

Snížením vládních výdajů ztratili práci až desetitisíce Afričanů, zvýšením daní často markantně vzrostly ceny základních statků včetně jídla, zdražování veřejných služeb mělo za následek omezení přístupu obyčejných lidí ke zdravotním službám či vzdělání, devalvací měny a liberalizací trhů došlo k až přílišnému kolísání směnných kurzů a cen, což zapříčinilo pouze slabý růst exportu a zároveň přidalo na strachu z nepředvídatelného vývoje a

rentability zahraničních investic pro zahraniční investory (Cleary 1989: 42-43).

V neposlední řadě pak ani makroekonomické ukazatelé nehráli ve prospěch SAP, když růst HDP v zemích SSA v období 80. let byl pomalejší než růst populační.

Graf 1. Poměr růstu HDP s růstem populace v SSA



Zdroj: Data Worldbank 2018

Programy strukturální přizpůsobení nakonec skončily fiaskem, při kterém došlo k protestním akcím zúčastněných rozvojových zemí a zároveň uznání neúspěchu v boji s chudobou samotnými iniciátory těchto programů a dalšími mezinárodními organizacemi v čele s OSN.

Z mého pohledu vnímám neúspěch SAP jako tečku za érou dominance modernistické školy, která až příliš cílila na industrializaci a celkovou westernizaci rozvojových zemí. Směr, kterým se tato škola ubírala, přinesl jistě mnoho pozitivního. Industrializace a celkové přizpůsobení se zbytku světa je bezpochyby významnou součástí rozvoje a boje proti chudobě. Problémem byla podstata takového konání, když byli opomenuti samotní obyvatelé rozvojového světa, na jejichž zlepšení životních podmínek měla být rozvojová pomoc od začátku cílena.

3.2. Teorie závislosti

Tento koncept vznikl už v 50. letech jako kritická odpověď na mainstreamový proud modernizační školy. Ta je kritizována zejména pro svůj darwinistický lineární pohled na svět, v němž je silně prosazován etnocentrismus západní společnosti a ignorován vývoj, k němuž bezesporu od samého počátku existence člověka docházelo ve všech kulturách. Pojem moderní se tak v modernistickém pojetí rovnal westernizovanému (Matunhu 2011: 67).

Zastánci teorie závislosti se dívají na svět jako na ekonomický systém rozdělený na jádro a periferii. Jádrem je myšlený bohatý Západ, jakožto centrum veškerého světového obchodu, ekonomického bohatství a blahobytu. Naopak periferie je viděna v pozici posluhovače závislého na bohatém jádru. Zrod tohoto systému je přičítán období kolonialismu, když kolonie sloužily svým kolonizátorům především jako dodavatelé primárních zdrojů, které zde byly za minimální náklady pořizovány a poté v jádru za maximální profit směňovány či dále zpracovávány do finálních produktů s mnohem vyšší finální hodnotou. Po zisku nezávislosti bývalých kolonií se původním koloniálním velmocím podařilo systém závislosti udržet, a to zejména díky výhodným obchodním smlouvám, které přetrvaly i po vzniku nových suverénních států a dále také právě díky poskytnutí obrovských půjček a rozvojové pomoci, což bylo poskytnuto periferii na základě jádrem stanovených modernizačních teorií (Matunhu 2011: 70).

Zásadní je tvrzení, že aby mohlo centrum dále vzkvétat a bohatnout, periferii úmyslně drží ve stavu nerozvinutosti a závislosti, přičemž přetrhání těchto vazeb by mohlo ohrozit další rozvoj blahobytu jádra. Jinak řečeno, pokud by se periferie dostala na stejnou úroveň rozvinutosti jako jádro, došlo by ke kolapsu, neboť právě nerozvinutost udržuje periferii v postavení levného dodavatele primárních zdrojů a rovněž levné pracovní síly. Jeden z předních protagonistů teorie závislosti Andre G. Frank ve své studii Latinské Ameriky poukazuje na skutečnost, že tento region zažil svůj největší rozvoj v období 30. let 20. století, tedy v době, kdy byl Západ sužován Velkou hospodářskou krizí (Reyes 2001: 6). Na tomto případě dokazuje, že pokud se chce periferie skutečně rozvinout, měla by v první řadě přerušit závislostní vazby na jádru a rozvíjet se dle vlastních strategií a hodnot.

Vztah jádra a periferie není nutně omezen pouze na vliv bohatého Západu na chudší světové regiony, i ve vnitřních strukturách světového jádra i periferií

dochází k podobnému štěpení a napětí. S ohledem na zkoumané periferní oblasti může být poté jádrem zamýšleno hlavní město, přístav nebo jinak důležitá obchodní křižovatka a periferií chudý zemědělský venkov.

I přes silnou kritiku modernizačních teorií se zastánci teorie závislosti v některém s modernisty shodují. Zejména příliv zahraničních investic je pro rozvoj v dnešní době významný ze všech úhlů pohledu. Na rozdíl od modernistické školy je však důraz kladen na rozvojovou zemi jako na hlavního iniciátora svého rozvoje. Z pohledu teorie závislosti je nepřípustné, aby byl rozvoj řízen z jádra z pohodlných kanceláří mrakodrapů v USA či západní Evropě. Zároveň je důležité si uvědomit, že neexistuje univerzální lék na problémy rozvojového světa jako celku, každá z těchto zemí má svá specifika. Vlády rozvojových zemí tak musí sami identifikovat hlavní problémy zamezující rozvoji a na základě toho nastavit správné národní rozvojové programy adresující daná úskalí. Pouze v takovém případě je možné efektivně dosáhnout cílů těchto národních programů skrze propojení vlastní iniciativy se zahraničními investicemi a ODA.

Zásadní je se zaměřit na interní trhy a jejich růst pomocí zlepšení kupní síly a růst agregátní poptávky místních. V rozporu s SAP by těmto dílčím cílům měl dopomoci naopak nárůst mezd a vládních výdajů na sociální služby a zároveň jsou schvalovány efektivní zásahy vlády do ekonomiky s cílem chránit národní produkci a podporovat co největší ekonomickou nezávislost na jádru (Matunhu 2011: 69).

3.3. Přerod z „Top-Down“ do „Bottom-Up“ rozvoje

Přestože nedošlo ze strany zastánců teorie závislosti přímo k návrhu či implementaci konkrétních rozvojových postupů, frustrace z nedostatků modernizačních teorií v období 90. let ji vyzdvihla do popředí a na základě těchto tezí se začal rozvoj transformovat do humánnější podoby. Vliv modernismu se však nevytratil, lze jej pozorovat do dnešní doby a to zejména v tzv. Top-Down rozvoji (Niyonkuru 2016: 2).

Top-Down, tedy „z vrchu dolů“, tak začal být označován přístup modernistické školy zaměřený na komplexní rozvojové programy měřitelné zejména makroekonomickými ukazateli, jako tomu bylo i v případě SAP. Iniciátorem typického Top-Down projektu či přímo programu je ve většině případů donor,

tedy vlastník nebo správce rozvojových financí připravených k využití. Top-Down projekt funguje na vztahu stát-stát či mezinárodní instituce-stát, kdy finance od donora, kterého si lze představit na vrcholku rozvojové pyramidy „stékají“ k vládám rozvojových zemí nadále nakládající s nimi dle donorových instrukcí. V některých případech můžou mít tyto vlády omezenou možnost zasahovat do procesu rozhodování.

Bottom-Up, „ze spodu nahoru“, projekt je protějškem předchozí varianty, ačkoli také čerpá finance od zahraničních donorů. Odlišný je zde iniciátor a v mnohých případech také realizátor projektu. Iniciátoři jsou často členové místních komunit nebo rozvojoví aktéři zejména z mezinárodních institucí či neziskového sektoru. Právě celosvětový boom neziskového sektoru v 90. letech minulého století výrazně napomohl změnám v rozvojovém myšlení a nastartoval éru Bottom-Up rozvoje. Easterlyho dichotomie plánovačů a hledačů celkem přesně reflektuje tyto vztahy. Zatímco plánovači jsou v tomto případě zástupci Top-Down rozvoje, kteří plánují a implementují rozvoj na národní či nadnárodní úrovni, hledači jsou zástupci komunit či zástupci neziskových organizací, kteří dobře znají konkrétní komunity nebo menší regiony a jejich problémy, čímž přichází s konkrétními řešeními pro tyto specifické kontexty, která se nedají úspěšně implementovat v širším rozsahu. Výhodami tohoto přístupu je kvalita a také efektivnost. Na druhou stranu nevýhodou pro donory může být až příliš malý rozsah.

V současné době se tak aplikuje kombinace těchto přístupů. Na jedné straně máme Top-Bottom projekty, jež jsou velké nákladné programy sjednané mezi donory a vládami jednotlivých zemí. Většinou se jedná o tzv. budget support, tedy o podporu státního rozpočtu za konkrétním účelem. Na straně druhé jsou Bottom-Up projekty, které dnes implementují především neziskové organizace ve spolupráci se soukromými firmami. Takové projekty jsou stejně jako Top-Bottom financovány ze strany zahraničních donorů, které nejčastěji skrze grantové výzvy a veřejné zakázky delegují práci právě těmto subjektům, neboť z vlastních sil by byla implementace příliš komplikovaná a nákladná (Niyonkuru 2016: 8).

3.4. Rozvojové cíle tisíciletí

Na konci 90. let minulého století se v OSN zrodila myšlenka nastavení celosvětového konceptu rozvoje, který by řešil skutečný dopad na zlepšení

podmínek obyvatel rozvojového světa. Výsledkem bylo nastavení 8 rozvojových cílů tisíciletí (MDGs). Tento program si kladl za cíl se do roku 2015 vypořádat s extrémní chudobou, zajistit základní vzdělání pro všechny, podpořit genderovou rovnost, snížit dětskou úmrtnost a zlepšit zdraví matek, bojovat s nemocemi jako HIV/AIDS, malárií a dalšími, zajistit trvalou udržitelnost životního prostředí a nakonec vytvořit globální partnerství pro rozvoj. Program MDGs byl schválen všemi členskými státy OSN a nastartován v roce 2000.

V roce 2015 byly zhodnoceny výsledky tohoto počínání. Celosvětově došlo ve všech 8 cílech k velkému progresu. Problémem však byly naprosto odlišné výsledky mezi regiony. Zatímco se téměř všeho dosáhlo v Jižní Asii, Africe se to nepodařilo. Dílčích úspěchů bylo jistě dosaženo, došlo ke značnému nárůstu dětí na základních školách, do škol chodí více dívek a navýšil se počet žen ve vládách, snížila se dětská a mateřská úmrtnost a také v otázkách HIV/AIDS došlo k omezení expanze. Co se však např. extrémní chudoby týče, nedošlo ke snížení na zamýšlenou polovinu, nýbrž se snížila pouze o několik procent. Z 30 sledovaných zemí subsaharské Afriky došlo k částečnému snížení chudoby u 24 z nich, u zbylých 6 však naopak počet lidí v extrémní chudobě vzrostl. Takových příkladů bych mohl uvést více, zásadní je však skutečnost, že se MDGs nepodařilo dosáhnout kýmžných výsledků ve všech regionech, přičemž v Africe se to podařilo nejméně (MDG Report 2015: XIII-XVIII).

Obrázek 1. Přehled plnění MDGs podle regionů

Indicator	Developing Regions	Northern Africa	Sub-Saharan Africa	Latin America and the Caribbean	Eastern Asia	Southern Asia	South-Eastern Asia	Western Asia	CHINA	INDIA
Proportion of population living below \$1.25 (PPP) per day (2010)	TA (-5)	TA (-10)	12.8	TA (-5)	TA (-10)	-1.2	TA (-10)	5.3	TA (-13)	1.8
Prevalence of underweight children under-five years of age	N/A	TA (-4)	7.2	TA (-4)	TA (-4)	2.0	-1.6	TA (-4)	TA (-10)	5.9
Net enrolment ratio in primary education	6.9	-1.0	6.1	5.1	N/A	2.1	11.5	7.1	N/A	-3.8
Ratio of girls to boys in primary education	1.1	3.8	5.7	N/A	TA (-15)	-2.3	2.2	7.2	TA (-17)	TA (-6)
Under-five mortality rate (2012)	5.8	TA (-3)	6.6	-2.8	TA (-3)	3.6	-0.3	2.4	TA (-5)	3.6
Maternal mortality ratio (2010)	4.9	-2.0	6.3	5.7	-3.1	-0.9	-1.1	0.6	-3.1	-2.2
Tuberculosis patients successfully treated under short course (2010)	5.2	9.2	3.2	8.4	3.4	3.1	6.2	5.4	4.1	9.4
Proportion of population using an improved drinking water source, total	TA (-4)	1.6	6.0	TA (-4)	TA (-4)	TA (-4)	TA (-4)	4.1	TA (-12)	TA (-11)
Proportion of population using an improved sanitation facility, total	2.9	TA (-4)	17.0	-1.2	TA (-4)	6.9	-2.1	0.8	TA (-6)	7.0
Internet users per 100 inhabitants	-3.9	TA (-4)	-1.5	TA (-4)	TA (-4)	-0.7	-3.8	TA (-4)	TA (-6)	-0.8

S-time-distance measure: deviation (in years) from path to target, (+) time lag, (-) time lead
TA (-x) – 2015 target already achieved x years earlier

An overview of the situation in the 7 world regions:

2015 Target achieved	21 cases
Time lead	15 cases

Time lag less than 6 years	18 cases
Time lag 6 years or more	14 cases

Zdroj: Wikiprogress 2013

Tuto skutečnost potvrzuje i výše uvedený obrázek sledující úspěšnost MDGs dle vybraných regionů, který byl sestaven sice sestaven na konci roku 2013, neúspěch SSA v porovnání s dalšími regiony je zde však zjevný. Čísla v buňkách značí počet let, do kdy budou tyto regiony schopné vypořádat se s daným problémem. Buňky s označením *TA (-x)* značí již splněný cíl, *x* pak v tomto ohledu značí, o kolik let dříve byl cíl splněn. Buňky s negativními čísly (světle zelené) pak značí pravděpodobnost dosažení cíle do roku 2015. V případě SSA má částečně kladný výsledek pouze cíl týkající se počtu uživatelů internetu, jako jediná však SSA nesplňuje ani jeden z cílů, přičemž má nejvíce negativních výsledků, jejichž zlepšení nebude kratší než dalších 6 let (Wikiprogress 2013).

3.5. Cíle udržitelného rozvoje (SDGs)

Ambiciózní program rozvoje pro roky 2015-2030 zvaný „Cíle udržitelného rozvoje“ byl ve finální podobě představen na summitu OSN v roce 2015 v New Yorku. Jedná se o koncept navazující na rozvojové cíle tisíciletí. Po kritice neúspěchů MDGs bylo již od roku 2012 bylo OSN jasné, že musí na MDGs navázat novým propracovanějším programem pro následujících 15 let. Koncept SDGs zahrnuje celkem 17 rozvojových cílů, u nichž se předpokládá téměř úplné vymýcení strastí nejen rozvojového světa (United Nations 2018).

Ve stručnosti jsou tyto cíle následující:

1. Vymýtit chudobu ve všech jejích formách všude na světě.
2. Vymýtit hlad, dosáhnout potravinové bezpečnosti a zlepšení výživy, prosazovat udržitelné zemědělství.
3. Zajistit zdravý život a zvyšovat jeho kvalitu pro všechny v jakémkoli věku.
4. Zajistit inkluzivní a spravedlivé kvalitní vzdělání a podporovat celoživotní vzdělávání pro všechny.
5. Dosáhnout genderové rovnosti a posílit postavení všech žen a dívek.
6. Zajistit dostupnost vody a sanitačních zařízení pro všechny a udržitelné hospodaření s nimi.

7. Zajistit přístup k cenově dostupným spolehlivým, udržitelným a moderním zdrojům energie pro všechny.
8. Podporovat trvalý, inkluzivní a udržitelný hospodářský růst, plnou a produktivní zaměstnanost a důstojnou práci pro všechny.
9. Vybudovat odolnou infrastrukturu, podporovat inkluzivní a udržitelnou industrializaci a inovace.
10. Snížit nerovnost uvnitř zemí i mezi nimi.
11. Vytvořit inkluzivní, bezpečná, odolná a udržitelná města a obce.
12. Zajistit udržitelnou spotřebu a výrobu.
13. Přijmout bezodkladná opatření na boj se změnou klimatu a zvládnání jejích dopadů.
14. Chránit a udržitelně využívat oceány, moře a mořské zdroje pro zajištění udržitelného rozvoje.
15. Chránit, obnovovat a podporovat udržitelné využívání suchozemských ekosystémů, udržitelně hospodařit s lesy, potírat rozšiřování pouští, zastavit a následně zvrátit degradaci půdy a zastavit úbytek biodiverzity.
16. Podporovat mírové a inkluzivní společnosti pro udržitelný rozvoj, zajistit všem přístup ke spravedlnosti a vytvořit efektivní, odpovědné a inkluzivní instituce na všech úrovních.
17. Oživit globální partnerství pro udržitelný rozvoj a posílit prostředky pro jeho uplatňování.

Jak je již výše zmíněno, oproti rozvojovým cílům tisíciletí jsou cíle udržitelného rozvoje komplexnější, a to nejen v otázce konkrétněji stanovených cílů, ale také v otázce implementační. Zatímco MDGs cílily především na mezinárodní organizace a jednotlivé vlády a vládní agentury (veřejný sektor), jimž přisuzovaly úlohu hlavních implementátorů a zásadní hybné síly rozvoje, u SDGs nabírá na významu rovněž sektor privátní. To lze vyčíst již ze samotných stanovených cílů, u nichž by bylo, alespoň u některých (viz cíle č. 7, 9, 12 či 13), dosažení bez zahrnutí soukromého sektoru nemožné. Tento krok je pragmatický rovněž u cílů ostatních, když vezmeme v potaz skutečnost, že na rozdíl od světa rozvinutého ve světě rozvojovém mnohé úlohy, jež by měl plnit stát, zastávají pro nedostatečnou kapacitu státu soukromé společnosti. Jedná se zejména o odvětví zabývající se správou odpadu, vzděláváním, dodávkou energie či budováním infrastruktury,

kteřé je rovněž mnohdy financováno ze soukromých zdrojů, což je podněcováno potřebou soukromých společností dostat se k a spravovat zdroje jejich ekonomického záměru (United Nations 2018).

4. Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj a ODA

Vycházejíc z Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci (OEEC), která úspěšně implementovala Marshallův plán pro rekonstrukci Evropy zhuřtované po 2. světové válce, s postupně přibývajícími neevropskými členy byla Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj založena roku 1961. Jako své poslání si OECD stanovila podporu smysluplných strategií a politik, jejichž cílem je zlepšení ekonomického a sociálního blahobytu lidí po celém světě. Počínaje s 20 zakladatelskými členy (státy), v současnosti má OECD členů 35 a dále spolupracuje s významnými rozvíjejícími se ekonomikami, u nichž se v posledních letech změnila role z příjemců rozvojové pomoci na dářce (donory). Mezi tyto ekonomiky patří zejména Čína, Brazílie, Jihoafrická republika či Indie. OECD lze označit jako určitou platformu, fóřum, v němž jednotliví členové navzájem sdílejí zkušenosti a hledají řešeníc společných problémů. Se všemi daty získanými nejen od členů OECD dále působí jako think-tank, který vypracovává různé analýzy, porovnává jednotlivé případy, sleduje a predikuje trendy a v neposlední řadě doporučuje nebo přímo stanovuje a kontroluje různé normy a standardy pomáhající dosaženíc určených cílů.

Struktura OECD je rozdělena do 3 základních úřvníc. Nejvyšším orgánem je Rada OECD, v níž má jednoho zástupce každý členský stát a také Evropská komise za EU jako celek. Radě předsedá generální tajemník, jímž je v současné době Mexičan Angel Gurría.

Na nižší úřvni jsou jednotlivé výbory OECD, kterých je celkem okolo 250. Pro tuto práci je důležitý zejména Výbor pro rozvojovou pomoc (OECD-DAC), který je rovněž jedním z největších a nejstěžejnějších výborů OECD, a který se zabývá veškerými náležitostmi a implementací rozvojové pomoci po celém světě.

Třetí nejvýznamnější organizační složkou je Sekretariát OECD sídlící v Paříži, který je rovněž řízený předsedou Rady OECD. Sekretariát má na starosti výkon rozhodnutí dosažených na úřvni Rady a dále také správu a podporu aktivit

jednotlivých výborů. Personál Sekretariátu je složený především z právníků, ekonomů, diplomatů, vědců a dalších expertů v daném oboru.

Co se rozpočtu OECD týče, ten se skládá z příspěvků členských států. V roce 2017 byl rozpočet této organizace okolo 374 milionů eur. Nutno podotknout, že na rozdíl od dalších mezinárodních organizací zabývajících se rozvojem jako např. Mezinárodní měnový fond či Světová banka, OECD neposkytuje žádné granty ani půjčky (OECD 2018).

4.1. Oficiální rozvojová pomoc (ODA)

Původně měla ODA smysl kompenzační, kdy se v období dekolonizace bývalé koloniální velmoci domluvily na společné strategii alespoň částečného vyrovnání škod způsobených jejich počínáním v bývalých koloniích.

Dle definice OECD se jsou to toky kapitálu do zemí a teritorií, jež jsou na seznamu příjemců ODA sestaveném OECD-DAC, a dále také toky kapitálu do mezinárodních organizací sloužících účelům rozvojové pomoci.

Jinak řečeno, jedná se o veškeré zdroje poskytované oficiální cestou na úrovni států za účelem podpory ekonomického rozvoje a prosperity příjemců ODA.

ODA je poskytována pomocí zvýhodněných půjček a grantů, které musí tvořit alespoň 25 % z celkové poskytnuté pomoci, a to buď ve vztahu bilaterálním, kdy přímo donor navazuje spolupráci s příjemcem, nebo prostřednictvím mezinárodních rozvojových organizací, mezi něž patří zejména Světová banka, Organizace spojených národů (OSN), nebo Mezinárodní měnový fond (IMF).

Rozvojová pomoc může být rovněž nepeněžní. V případě nefinanční pomoci jde zejména o in-kind vklady v podobě technické asistence či přenosu zkušeností v konkrétní oblasti rozvoje. I tento druh pomoci lze však finančně vyčíslit, neboť i v tomto případě vznikají donorům nemalé výdaje na veškeré procesy, jež tato pomoc zahrnuje. Může se jednat například o náklady spojené s lidskými zdroji, dopravou, překlady, nákupem výbavy atp. Statistiky zabývající se ODA tak

standardně mezi nástroji nerozlišují a přistupují k pomoci jako celku vyčísleném buď jako výdaj donora, nebo jako příjem příjemce pomoci.

OECD-DAC dále upravuje co lze a nelze za ODA považovat. Zásadní je dohled nad půjčkami, které musí být koncesního charakteru, tudíž by jejich poskytnutí za stejných podmínek bylo v běžném tržním prostředí nemožné. Dále existují pravidla pro poskytování pomoci v oblastech výzkumu, využití jaderné energie, řešení otázky uprchlíků v rozvojových zemích, sociálních a kulturních programů či podpora a trénink policejních složek státu. Veškerá pomoc v sektoru vojenském, peacekeepingovém nebo protiteroristickém je z ODA vyloučena a nelze ji tak zahrnovat mezi tyto výdaje (OECD 2018: 1-3).

Podle úmluvy OECD-DAC z roku 1970 by měla každá členská země ročně vynaložit na ODA minimálně 0,7 % svého hrubého národního příjmu (GNI). I přesto, že se k této podmínce automaticky zavazuje každá země přistupující do OECD, k roku 2015 pouze 6 členských zemí takto skutečně činilo, přičemž doposud nebyla avizována žádná změna. Mezi těchto 6 zemí patří Švédsko, Norsko, Lucembursko, Dánsko, Nizozemí a Velká Británie, z nich pak nejvíce na ODA vynaložilo Švédsko, které téhož roku poskytlo na rozvojovou pomoc 1,41 % GNI, což je více než dvojnásobkem přislíbených výdajů (United Nations 2016: 1). Skutečnost, že drtivá většina členských zemí neplní (a zatím se nechystá plnit) svých závazků dle mnohých akademiků způsobila (v případě MDGs) a nadále bude způsobovat obrovské komplikace při snaze dosáhnout cílů SDGs. Tomu je důkazem níže přiložená tabulka.

Tabulka 1. Přehled plnění závazků ODA členskými státy OECD-DAC v roce 2014

ODA 2014		
(v mld. USD)		
Závazek	326,3	100%
Plnění	135,2	41%
Rozdíl	191,1	59%

Zdroj: United Nations 2014

Tabulka vyobrazuje rozdíl mezi závazky donorů ODA a skutečným plněním v roce 2014. Z prvního řádku tak lze vyčíst, že v případě, kdy by všichni dárci

ODA plnili svých závazků a poskytli by na rozvojovou pomoc 0,7 % GNI v daném roce, dosáhla by celková částka na něco málo přes 326 miliard dolarů. Druhý řádek však sleduje realitu, kdy součet všech výdajů donorů poskytnutých na ODA v roce 2014 přesáhl „pouze“ hranici 135 miliard USD, což procentuálně představuje okolo 41 % z předpokládaných závazků. Dle statistik OSN tak v průměru jedna dárcovská země vynaložila na ODA 0,29 % svého GNI.

Rozdíl mezi předpokladem a realitou je tak ohromný, když až 59 % (v absolutních číslech 191,1 mld. USD) z plánovaného rozpočtu na rozvojovou spolupráci nebylo vůbec poskytnuto (United Nations 2016: 2).

Stanovení hranice 0,7 % GNI v roce 1970 předcházela spousta studií a výpočtů tzv. „Pearsonovy komise“, kterou řídil Lester B. Pearson, někdejší kanadský premiér a rovněž držitel Nobelovy ceny, a byla složena z dalších několika expertů na danou problematiku. Hranici tak nelze považovat za pouhý „nástřel“, přičemž stejně jako MDGs, i SDGs vychází z předpokladu svědomitého plnění závazků členů donorské komunity. V případě, že by se trend neplnění těchto daných úmluv v brzkých letech nezměnil a ODA by dále operovala s méně než polovičním rozpočtem, naplnění SDGs do roku 2030 se zdá být nedosažitelné (United Nations 2016: 4).

4.2. Kritika ODA

Problém s neplněním závazků donorů není zdaleka jediným aspektem, který je v rámci ODA širokou veřejností kritizován. Zásadním kamenem úrazu je samotná definice ODA, která se od zrození tohoto nástroje a zároveň měřítka rozvojové spolupráce téměř nezměnila. Za bezmála 50 let své existence se však na globální úrovni událo mnohé, nastalo spousta změn a přibylo nových trendů na poli rozvojové spolupráce, které ODA nereflektuje. Dle kritiků je tak potřeba reorganizace ODA urgentní. Globální oteplování, pandemie, populační boom na globálním jihu, migrační krize, to je výčet jen některých výzev, se kterými se dnešní svět potýká.

S těmito výzvami současně vyvstaly nové rozvojové cíle, přibylo nových nástrojů a v neposlední řadě pak nových aktérů, s nimiž se v rámci zastaralého konceptu nepočítá. Vedle ODA tak paralelně přichází nová vlna rozvojové spolupráce

založená na principu spolupráce Jih-Jih, kdy se ekonomicky úspěšnější státy globálního jihu angažují v rozvoji svých „sousedů“ a skrze jejich vlastní zkušenost s danými útrapami je tato spolupráce smysluplná a efektivní. Výše jsem již zmínil spolupráci OECD-DAC s některými z těchto rozvíjejících se ekonomik, jejichž role se přesunula z pozice příjemců pomoci do pozice donorů. Jejich aktivita je však OECD pouze reportována, přičemž nejsou členy DAC a tudíž nemůžou aktivně zasahovat do rozhodovacích procesů na úrovni celosvětové rozvojové spolupráce.

Příkladem tomu může být Saudská Arábie, která však jako donor působí již po dlouhá léta. Navzdory tomu, že tato země ročně investuje do rozvojové spolupráce miliardy amerických dolarů, kdy např. v roce 2014 ODA Saudské Arábie daleko přesáhla hranici 13 miliard USD, je OECD-DAC považovaná za partnera, jenž reportuje tomuto výboru pouze dílčí části svého rozvojového programu, neboť jsou metody a nástroje rozvojové pomoci využívané Saudskou Arábií příliš odlišné od metod stanovených tímto výborem (Minor 2014). Mezi další významné donory ODA nepatřící do OECD-DAC patří také Čína, Indie, Turecko, Kuvajt, Spojené arabské emiráty, Rusko, Izrael či Čínská republika známější pod názvem Tchaj-wan. Mezi nové donory lze poté zařadit např. Ázerbájdžán, Kazachstán, Chorvatsko, Baltské země či Východní Timor, který byl sám ještě donedávna výrazným příjemcem pomoci, když zde doposud stále působí mise OSN pro rekonstrukci země zničené indonéskou okupací probíhající v posledních dekadách minulého století (Keeley 2012: 156).

Zastaralost nástrojů považovaných za ODA se netýká pouze změn v „rozvojové demografii“, ale působí mnohé další komplikace. V dobách svého vzniku ODA představovala daleko největší a nejvýznamnější tok kapitálu do rozvojového světa. Situace se však změnila, když v současné době finance ze soukromé sféry a také remitence emigrantů až několikanásobně převyšují kapitál kumulovaný ODA. V dnešní době tak spousta donorů, zejména těch nových, využívá nových trendů rozvojové spolupráce, které jdou často ruku v ruce se soukromými investicemi. Pro OECD-DAC je mnohdy komplikované u těchto metod najít hranici, co lze ještě do ODA započítávat a co nikoli, a jsou tak ve většině exkludovány z oficiálních statistik. Otázkou však zůstává, jestli je stále relevantní využívat definice ODA za určitý univerzální standard rozvojové spolupráce či

jestli by neměla mezinárodní donorská komunita přejít na standard nový (Shirl, Sieler 2012: 1-4).

5. Sachs vs. Easterly

Jeffrey Sachs a William Easterly, ačkoli podobně identifikují problémy rozvojového světa, představují vzájemné názorové protipóly v dané problematice. Oba renomovaní univerzitní profesori ekonomie se rozcházejí zejména v pohledu na efektivitu zahraniční rozvojové spolupráce a v dalším nakládání s rozvojovými financemi.

5.1. Sachs aneb za více peněz více muziky

Jeffrey Sachs, významný ekonom se zaměřením na rozvoj a mj. také poradce generálního tajemníka OSN pro SDGs, přirozeně patří mezi zastánce a také do značné míry tvůrce rozvojové politiky západního světa. V bestselleru „The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time“, jež se těšil velkému zájmu nejen ze strany akademické a rozvojem se zabývající komunity, poukazuje na nedostatky současného konceptu rozvojové spolupráce. Autor potvrzuje, že rozvojová spolupráce nefunguje ve všech regionech rozvojového světa, avšak kamenem úrazu tomu není neefektivita konceptu ODA, ale lhostejnost donorské komunity a časté nedemokratické praktiky vládnutí u příjemců pomoci (Sachs 2005: 288-289).

Sachs vychází z tvrzení, že mnohé z těžkostí rozvojového světa vychází z kolonialismu a celkového prosazování zájmů západní civilizace. Poskytovaná rozvojová pomoc tak nemá být považována za pouhý „altruismus bohatších“, ale jejich nepochybnou povinností napravit, co napáchali (Sachs 2005: 31). Autor kritizuje západní svět za laxnost, co se týče dodržování mezinárodních dohod v rámci rozvojové pomoci. Problém má zejména se zmiňovaným nedodržováním stanovené hranice 0,7 % GNI na poskytování ODA členů mezinárodní donorské komunity, což shledává za absurdní a zásadní problém naplňování rozvojových cílů. Výsledkem tohoto jednání jsou tak pouze dílčí projekty lokálního rázu, které dosahují jen částečných úspěchů na malých územích. Sachs tak dochází k tvrzení, že pokud to svět s rozvojem myslí skutečně vážně, měl by se rozpočet na ODA až

několikanásobně navýšit a cíle rozvojových akcí by měli být komplexní, nikoli zaměřené dle odvětví či konkrétních problémů, neboť pokud se bude řešit pouze jeden problém, jeho řešení v celé spleťtité mozaice problémů sužujících rozvojový svět zaniká (Sachs 2005: 256).

Ve své knize tak dále Sachs představuje svůj vlastní multidimenzionální projekt pod názvem „Miléniové vesnice“. Celá idea vychází z MDGs a tkví v implementaci Sachsových teorií na několik nejchudších vesnic v subsaharské Africe, u nichž se chce zaměřit na komplexní udržitelný rozvoj zahrnující spolupráce 8 stěžejních cílů tisíciletí. Projekt se zaměřuje zejména na řešení hladu skrze efektivnější zemědělství, zlepšení přístupu k pitné vodě a energiím, genderovou rovnost, snížení dětské a mateřské mortality, primární vzdělávání a dále také na zlepšení životního a ekonomického prostředí v daných regionech, inovaci a přístup k technologiím a v neposlední řadě na vzdělávání a rozvoj v podnikání. Oproti „běžným“ projektům rozvojových agentur a mezinárodních institucí tak Sachsův projekt adresuje hned několik navzájem se ovlivňujících aspektů pod záštitou a vedením jednoho subjektu. Projekt je tak určitým demonstračním experimentem, který si stanovuje za cíl urychlit proces dosažení MDGs v daných lokalitách (Sachs 2005: 244-265).

Po vydání knihy Sachs získal na svou stranu hned několik bohatých donorů včetně Světové banky či UNICEFu připravených podpořit implementaci projektu. Pod záštitou Earth Institutu na Kolumbijské univerzitě v New Yorku, jehož je Sachs ředitelem, se tak skutečně podařilo projekt v roce 2005 odstartovat. Plánovaný na 5 let, s rozpočtem několika desítek milionů USD na jeden projektový rok, vytipoval projektový tým několik desítek nejchudších vesnic v celkem 12 regionech rozestých po 10 zemích subsaharské Afriky. Detailně propracovaná projektová dokumentace se stanovenými indikátory vycházejícími z nejnovějších poznatků rozvojové praxe a ambiciózně nastavené výstupy projektu měly urychlit cestu k dosažení MDGs celkem více než půl milionu lidem. Sám Sachs na začátku projektu předpovídal téměř okamžité dílčí změny k lepšímu, jež označil za tzv. „quick wins“ (rychlé výhry), a kterých se mělo dosáhnout pomocí okamžitých jednorázových intervencí v podobě dodání osiva a hnojiv, nákupu moskytiér, základní imunizační kúry, odčervení apod. Celý projekt

byl tak odstartován ve velkém, s vysokým rozpočtem, vysokým počtem pracovníků a dobrovolníků, velkým nadšením a vysokými ambicemi.

Počáteční nadšení však brzy vystřídala realita chudého Jihu. Ačkoli Sachs usiloval o projekt uzpůsobený tak, aby vyhovoval konkrétním podmínkám v daných lokalitách, nevyhnul se již odjakživa kritizovanému plošnému plánování „od stolu“, které při implementaci narazilo na spousty neočekávaných komplikací (Munk 2013: 142).

Novinářka Nina Munk se o této realitě přesvědčila na vlastní kůži, když odjela do Afriky zkoumat výsledky tohoto projektu. Její kniha „*The Idealist: Jeffrey Sachs and the Quest to End Poverty*“ (Munk 2013) je svědectvím neúspěšné realizace tohoto multi-milionového multi-dimenzionálního rozvojového počínání. Po dobu 6 let se Munk opakovaně vracela do 2 z podpořených vesnic, u nichž pozorovala reálné dopady a mnohdy až nepřeklenutelné problémy projektu. Příkladem tomu může být vesnice zvaná Dertu, která se nachází na severovýchodě Keni, a v níž žije několikatisícová populace zejména somálských pastevců velbloudů. Úvodní měsíce projektu se zde jevily až idylicky. Z projektových financí byla vybudována škola a placen personál, stejně tak nemocnice, domácnostem byly dodány moskytiéry, čímž se redukoval výskyt malárie, dále byla dodána osiva a umělá hnojiva, což znatelně navýšilo zemědělskou produkci a v neposlední řadě zde byla nainstalována solární mobilní věž a poskytnut přístup k levným mobilním telefonům, díky nimž již Dertu nebylo nadále odříznuto od zbytku světa. Při další návštěvě po 5 letech však, ke zděšení novinářky, bylo Dertu znovu sužováno všudypřítomnou extrémní chudobou a bídou místních obyvatel, když jenom minimum původního projektového úsilí zůstalo zachováno. Sachsův předpoklad totiž byl plynulý a udržitelný přechod odpovědnosti za projekt na místní obyvatelstvo, jemuž se postupně začne krátit podpora z projektových financí, přičemž další rozvoj si budou již řídit a financovat sami. S čím však Sachs dle Munk nepočítal, byla jednoduše každodenní realita regionu spojená s přírodními a kulturními podmínkami. Brzy po realizaci první fáze projektu přišlo období střídavého úmorného sucha a záplav, které smetly mnohé z vystavěných budov a zařízení, a se záplavami přišla epidemie malárie, k níž rovněž přispěl aspekt kulturní. Jeden z místních obyvatel novinářce vysvětlil, že v tamních podmínkách má dobytek větší cenu než lidský život, proto naprostá

většina lidí raději obdrženými moskytiéry chrání svá zvířata než sebe či své děti. Podobným způsobem zkrachovalo rovněž úsilí udržitelně zvýšit zemědělskou produkci a vytvořit trh s potravinami. Stejně jako v případě předchozím, klimatické podmínky vzaly za své, problém byl ale také v kulturních návycích obyvatelstva. Hrdý somálský národ obývající Dertu se živý pastevectvím po celá tisíciletí, vznikla zde tak jistá etiketa, podle níž nikdo z členů komunity nesmí dělat nic jiného kromě této činnosti. Pro provoz zemědělství a dalších činností tak byla nutná výpomoc lidí z jiných kmenů ze sousedních vesnic, což společně se skutečností, že do této jediné „vyvolené“ vesnice v okolí připlulo tolik financí a výtobytků zapříčinilo značnou regionální migraci a rozšíření Dertu o další tisíce lidí žijících v extrémní chudobě. Nakonec rovněž zásoby poskytnutých umělých hnojiv došly, školní a zdravotnický personál neměl z čeho být placen, kvůli sporům o zdroje se výrazně navýšila kriminalita, a budování lepšího Dertu se tak vrátilo zpět do bodu mrazu. Obyvatelé Dertu byli k projektu velmi nedůvěřiví a v posledním tažení raději vytlačili projekt pryč s požadavkem, že již nechtějí být nadále jeho součástí (Munk 2013: 158).

S podobnými potížemi se Sachs setkal v naprosté většině Milenioových vesnic, což jej vedlo k rozhodnutí projekt prodloužit na dalších 5 let a znovu mobilizovat donory z celého světa. Sachs nadále přesvědčen o funkčnosti svého experimentu zkritizoval Ninu Munk za nedostatečné argumenty a troufalé generalizování navzdory faktu, že novinářka navštívila pouze 2 z projektových vesnic, přičemž došla ke svým závěrům ještě v průběhu projektu nadále gradujícího směrem k lepšímu. Na její stranu se však postupně přiklání více a více akademiků z celého světa, kteří stejně jako Munk pozorují spoustu nejasností v rámci Sachsova „geniálního“ experimentu. V roce 2016 došlo k nezávislé evaluaci Milenioových vesnic týmem složeným z členů několika institucí v čele s Londýnskou školou hygieny a tropické medicíny. Dle této evaluace projekt dosáhl jen „mírně pozitivního dopadu“, což vedlo k pouze „marginálnímu zvýšení blahobytu a k žádné výrazné redukci chudoby“ (Mitchell et al. 2018: 500). Projektu dále nepřidává ani netransparentní financování a „mlžení“ okolo splnění či nesplnění stanovených výstupů, když jsou výroční zprávy projektu zhotovovány formou obecného textu téměř bez konkrétních čísel či jasných odkrytí výsledků.

I přes všechnu kritiku má projekt údajně dalšího pokračování po roce 2015, informace na webových stránkách jsou však zastaralé, když je poslední příspěvek datován k lednu 2016 (Millennium Villages 2018).

Místo demonstrace efektivity svých teorií s cílem motivovat donorskou komunitu v plnění svých závazků a navyšování rozvojových financí tak Sachs spíše narazil na své vlastní hranice možností a spíše prokázal opak. Navzdory jím kritizovaného světového systému závislosti v podobě bohatého a vyspělého centra a jemu sloužícímu chudému a nevzdělanému jihu, sám Sachs vychází z podobné ideje čistě egocentrické, kdy na jedné straně působí bohatý Západ (a on sám), jakožto dárcce vyzbrojený veškerým vědomím, a na straně druhé chudý Jih, jakožto žebrák natahující se pro peníze ochotný ignorovat svůj dosavadní sociokulturní a geografický kontext.

5.2. Easterly aneb hledači a plánovači

William Easterly je velmi silným kritikem nástroje ODA. Ve své knize „*Břímě bílého muže: Proč pomoc západu třetímu světu selhává?*“ (Easterly 2010). Easterly vysvětluje důvody jeho smýšlení skrze jednoduché statistiky a logické úvahy vycházející z jeho vlastní praxe, když mj. působil jako ekonomický poradce ve Světové bance. Rozvojová spolupráce kontrolovaná Západem je dle autora sama o sobě předurčena k nefunkčnosti, neboť jsou zde jasně stanoveny role donorů, jakožto 100% „majitelů“ rozvojových projektů, a příjemců, kterým nezbývá než pomoc v podstatě pasivně přijímat (Easterly 2010: 28).

Easterly rozděluje aktéry rozvojové pomoci na 2 základní skupiny, a to na již zmíněné plánovače a hledače. Jako plánovače označuje ty, kteří vystupují s utopickými plány záchrany světa, na jejichž základě se pořádají různé mezinárodní summity a vypracovávají univerzální rozvojové programy a strategické koncepty, které však nemají konkrétní podobu a zůstávají tak pouze „plány“. Tento přístup tak řeší rozvoj zejména na národní a mezinárodní úrovni, přičemž se zaměřuje především na různé makroekonomické ukazatele na místo reálné životní úrovně jednotlivých obyvatel. Hledači stojí oproti plánovačům

„nohama pevně na zemi“. Za hledače označuje autor takové aktéry, kteří na rozvoj pohlížejí z úplně opačného směru, a to od konkrétních komunit směrem k úrovni národní. Jsou to často přímo zástupci místních komunit znalí daného prostředí a konkrétních problémů sužujících místní obyvatelstvo. Easterly tak zdůrazňuje, že pokud chce mezinárodní společnost skutečně pomoci rozvojevému světu, měl by se mnohem více klást důraz na roli hledačů a nikoli plánovačů, jimiž označuje veškerou oficiální západní donorskou komunitu a s ní tak rovněž svého oponenta Jeffreyho Sachse (Easterly 2010: 15-16).

Některá tvrzení s ním ale sdílí. Stejně jako Sachs, i Easterly vidí původ současného světového systému v dobách kolonialismu. Západní svět se stále nemůže zbavit přesvědčení o tom, že jako jediný zná recept úspěchu na základě vlastní zkušenosti. Kontext strastí rozvojevého světa je však dle Easterlyho značně odlišný od kontextu západoevropského a severoamerického. Zásadní je rovněž uvědomit si rozmanitost rozvojevého světa, na jehož svízele nelze jednoduše najít univerzální všelék, což je strategie, kterou plánovači v čele se Sachsem stále aplikují.

Navazujíc na předchozí tvrzení, Easterly dále tvrdě kritizuje přístup západních zemí, u nichž záměr poskytování rozvojových financí mnohdy nevychází z potřeb příjemců, ale naopak potřeb donorů. Geopolitický a ekonomický (neokoloniální) vliv na rozvojové země, PR rozvojových agentur a institucí a také prevence před hrozbami, které by se mohly dotknout rozvinutého světa, jsou dle autora častou skutečnou motivací pro dárcovské země a jejich rozvojové instituce (Easterly 2010: 381).

V případě prvním poukazuje na skutečnost, že západní rozvojové instituce mnohdy vybírají projekty dle toho, jak je lze v mezinárodní politice a především v médiích prodat. Jedná se o projekty většinou krátkodobé a dobře viditelné, na kterých si jde rychle „udělat jméno“. Mezi tyto projekty patří zejména výstavba, nákup všemožné výbavy, nebo jednoduše darování financí. Mnohé z těchto projektů by si však dle autora zvládli realizovat příjemci sami. Se zahraniční pomocí tak dané finance ušetří a existuje riziko využití těchto ušetřených financí i třeba na různé „nekalosti“. Z toho rovněž autor dochází k závěru, že tímto způsobem rozvojové finance mohou podkopávat demokracii v rozvojových

zemích, když často dochází k tomu, že donorské země pro svůj vlastní prospěch a vliv přimhuřují oči nad nedemokratickými vládami v daných regionech.

Egocentrismus Západu je znatelný i v případě druhém, když se projekty připravují podle žebříčku preferencí potencionálních hrozeb pro rozvinutý svět. To dokazuje na příkladu epidemie AIDS, jehož rozšíření na své území se západní svět tak bál, že v rámci rozvojové pomoci po dlouhá léta investoval horentní sumy exkluzivně na zamezení této nemoci, navzdory skutečnosti, že rozvojový svět v mnohem větším měřítku sužovaly nemoci jiné, světu rozvinutému nehroící. Jako příklad uvádí malárii, na níž ročně v rozvojovém světě umírají miliony lidí, u nichž by léčba stála několik málo centů. Malárie je však onemocnění vycházející z regionálních klimatických podmínek a tudíž bohatému Severu na rozdíl od AIDS nehrozí (Easterly 2010: 261).

Vrátím-li se však na začátek, vůbec nejdůležitější výpovědní hodnota Easterlyho knihy vychází z kritiky efektivity nástroje rozvojové pomoci. Na základě jednoduchých statistik a také selského rozumu autor poukazuje na neexistenci přímého pozitivního vlivu rozvojové pomoci na hospodářský růst zemí přijímajících tuto pomoc. To dokazuje mj. na skutečnosti, že od začátku poskytování ODA v 60. letech minulého století, i přes meziroční nárůst těchto financí, v mnohých částech rozvojového světa životní úroveň obyvatel stagnuje, v horším případě dokonce klesá.

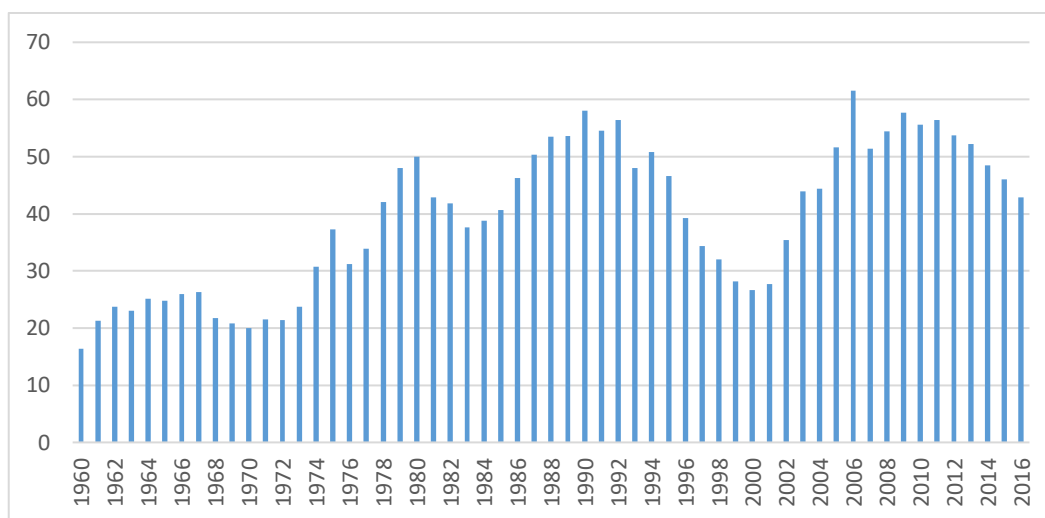
Svoji kritiku autor rovněž opírá o země, které se dokázaly posunout ve svém rozvoji o mnohé úrovně výše i bez, nebo pouze s minimální, podporou zemí rozvinutých. Mezi tyto země počítá Indii, Čínu, Chile, Tchaj-wan, Jižní Koreu, Botswanu a další, u nichž dle jeho slov zafungoval důraz na roli hledačů, kterým se povedlo nastavit interní mechanismy jejich zemí tak, aby vyhovovaly tržnímu systému nejen regionálnímu, ale i mezinárodnímu. Díky své adaptabilitě se tyto země staly atraktivní zejména pro soukromé investice z celého světa, za jejich pomoci se významně dokázaly rozvinout na úrovni národní, a to bez dluhů vůči mezinárodním institucím či vůči donorské komunitě (Easterly 2010: 373). Právě taková myšlenka byla výchozím bodem pro tuto diplomovou práci, v níž se zabývám otázkou, do jaké míry mohou soukromé investice z celého světa pomoci rozvoji chudého Jihu a alternovat tak ODA.

6. ODA a subsaharská Afrika

Přes veškerou kritiku, ať už pozitivní či negativní je ODA všeobecně vnímána jako nástroj, bez něhož by nebylo možno dosáhnout cílů udržitelného rozvoje. Je to významný komponent, s jehož pomocí zahraniční donoři usilují o zaplnění mezer ve zdrojích rozvojových zemí.

Světová banka ve svých statistikách porovnává ODA s tzv. „hrubým národním příjmem“ (HNI), jenž zahrnuje veškeré příjmy rezidentů dané ekonomiky za stanovené období (nejčastěji rok). HNI se na první pohled může jevit totožné s hrubým národním produktem, od něj se však liší tím, že navíc zohledňuje, kam příjmy putují. Stejně jako GNI i hrubý národní produkt značí, kolik bylo vyděláno občany a firmami dané země za danou časovou jednotku, GNI však nezahrnuje příjmy rezidentů splatné nerezidentským subjektům a naopak zahrnuje příjmy nerezidentských subjektů splatné subjektům rezidentským. GNI tak ještě lépe zohledňuje, které finance skutečně putují do dané ekonomiky, a které nikoliv.

Graf 2. Příjem ODA na obyvatele v SSA



Zdroj: Data World Bank

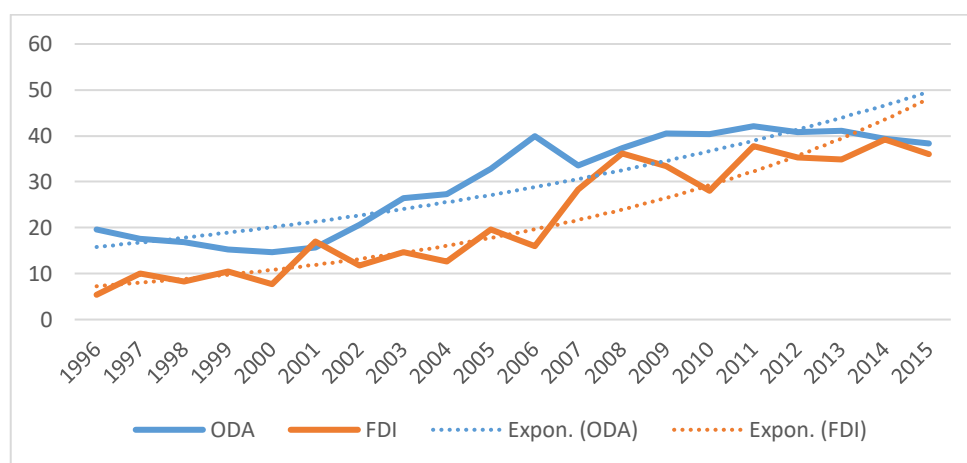
Výše uvedený graf sleduje vývoj ODA putující do SSA od samotného počátku implementace tohoto konceptu vyspělými zeměmi. Aby bylo dosaženo co nejpřesnějších výsledků, byl graf vytvořen s pomocí deflátoru USD pro každý sledovaný rok v poměru ke zvolenému konstantnímu roku 2016, tedy poslednímu sledovanému roku. Mnohé studie sledují vývoj ODA v nominálních hodnotách, což zapříčiňuje radikální rozdíly a pozoruje obrovský nárůst financí zejména od

počátku nového tisíciletí. Příkladem tomu může být hned první sledovaný rok. Ačkoli začala rozvojová pomoc do SSA v roce 1960 na pouhých 2,61 USD na osobu, hodnotě 2,61 USD z roku 1960 se rovná 16,33 USD v roce 2016. Největší rozdíly mezi nominálními a reálnými hodnotami pak můžeme pozorovat zejména v druhé polovině 80. a na začátku 90. let, kdy se nominální hodnoty v průměru pohybující se okolo 30 USD na osobu na rok rovnají reálným hodnotám převyšující 50dolarovou hranici v roce 2016. Srovnáme-li data z grafu dle výše ODA za jednotlivé roky, v první desítce nalezneme hned 5krát zmíněné období konce 80. a začátku 90. let. Konkrétně se jedná o rok 1990, jakožto druhý rok s nejvyšším příjmem ODA na osobu v SSA za sledované 57 leté období (58,6 USD na osobu), dále rok 1992 na 5. místě (56,41 USD), rok 1991 na 7. místě (54,59 USD), rok 1990 na 9. místě (53,66 USD) a na 10. místě rok 1989 s 53,44 USD na osobu.

Co se týče ODA putující do SSA v reálných hodnotách USD, lze tak dojít k závěru, že v období druhé poloviny 80. a začátku 90. let byli donoři téměř totožně „štědří“ jako v letech 2003–2016 a de facto k žádnému výraznému nárůstu rozvojové pomoci SSA tak od začátku nového tisíciletí oproti letem předchozím nedošlo.

O tom, že má SSA vysoký ekonomický a zároveň rozvojový potenciál není pochyb. Do regionu s co možná největším přírodním bohatstvím však doposud ze zahraničí putuje více rozvojové pomoci než investic.

Graf 3. Vývoj ODA a FDI v SSA



Zdroj: Data World Bank

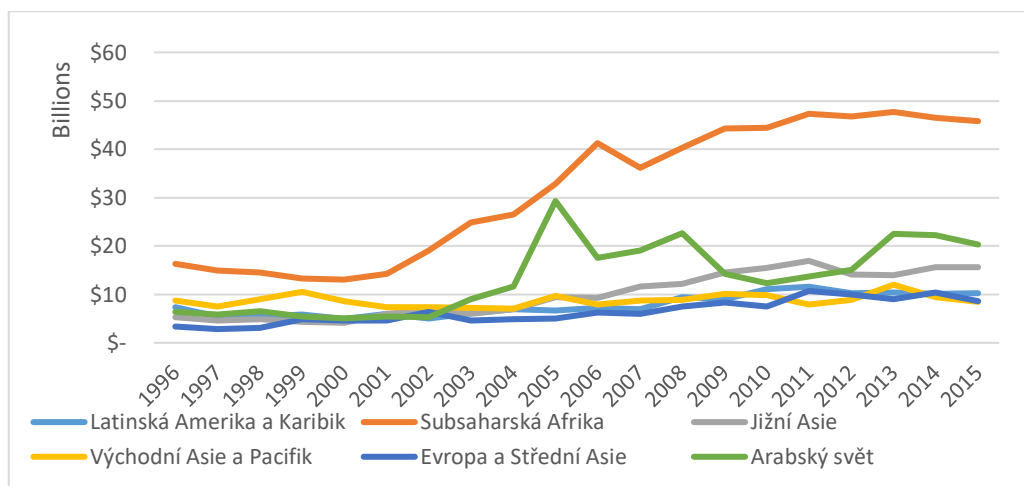
To dokazuje i výše uvedený graf srovnávající toky ODA a FDI do SSA v miliardách USD při konstantní hodnotě z roku 2005. Ve sledovaném období od roku 1996 po 2015 je zde na první pohled znatelná převaha ODA nad FDI. Zatímco v průměru objem rozvojové pomoci do SSA převyšoval hranici 30 mld. USD, investice do tohoto regionu ze zahraničí čítaly na 22,14 mld. USD. Vzájemně podobné hodnoty můžeme ve sledovaném období zpozorovat pouze ve 3 případech, a to v letech 2001, 2008 a 2014, když pouze v prvním jmenovaném dosáhl objem FDI vyšších hodnot než objem rozvojové pomoci. V roce 2001 čítal objem FDI putujícího do subsaharské Afriky 16,93 mld. USD, zatímco objem ODA 15,69 mld. USD.

Navzdory tomu však pozorujeme plynulejší trend růstu objemu ODA než v případě FDI. Rok 2001 tak spíše značí úspěšnou výchylku v zahraničních investicích, než pokles rozvojové pomoci, když hned v dalším roce ODA převyšuje nad FDI o téměř 9 mld. USD.

ODA putující do SSA drží prvenství rovněž při porovnání s ostatními regiony. S průměrem rovným téměř 31,5 mld. USD za rok za sledované období SSA více než dvojnásobkem převyšuje Arabský svět, druhého největšího příjemce ODA s průměrem 13,5 mld. USD a třetí Jižní Asii s necelými 10 mld. USD ročně.

V přepočtu ODA na obyvatele však těsně vede Arabský svět s průměrem vycházejícím 40,2 USD na člověka oproti 38,4 USD připadajících na každého subsaharského Afričana.

Graf 4. Čistý příjem ODA dle regionů (v mld. USD)



Zdroj: Data World Bank

7. Přímé zahraniční investice (FDI)

O přímých zahraničních investicích se v posledních letech hovoří jako o hlavním nástroji mezinárodní ekonomické integrace a tudíž i globalizace. Svojí povahou totiž sami o sobě FDI podporují dlouhodobé vztahy mezi subjekty z odlišných zemí.

OECD přímými zahraničními investicemi rozumí investice takové, které jsou poskytnuté investorem ze zahraničí za účelem realizace ekonomického záměru (podnikání) v dané zemi. Zásadní je dlouhodobý vztah zahraničního investora k danému podniku, na jehož managementu se rovněž významně podílí. Aby se jednalo o FDI, musí mít investor alespoň 10% podíl na vlastnictví podniku.

Podniky financované z FDI jsou často dceřinými společnostmi či pobočkami nadnárodních korporací, které tak hrají roli zahraničního investora. V tomto případě má investor (korporace) zpravidla více než 50% podíl na řízení a rozhodování podniku. Dále se může jednat o podnik založený na partnerství mezi místním podnikatelským subjektem a zahraničním investorem. V tomto případě se zahraniční investor podílí na vedení podniku z cca 10-50 %. Do statistik FDI se zahrnují investice do základního kapitálu, přímé investice a příjmy z přímých investic (reinvestované výdělnky, úrokové výnosy apod.).

V zásadě se FDI dle svého charakteru dělí na dvě podskupiny, greenfield a brownfield. Greenfield investicemi rozumíme investice investora do úplně nového projektu, kdy se v dané zemi chystá vystavět podnik či pobočku nadnárodní korporace úplně od základu. Oproti tomu investice do brownfieldu jsou takové, kdy se investor rozhodne investovat do již fungujícího podniku v dané lokalitě (OECD 2008: 17).

Přímými zahraničními investicemi se rozvojová komunita zabývá především kvůli svému rozvojovému potenciálu. FDI přinášejí na chudý Jih nejen finance, mají rovněž zásadní vliv na posilování lidského kapitálu, import technologií a inovací, napomáhají tvorbě národních a regionálních trhů, zajišťují přístup marginalizovaných oblastí k trhům mezinárodním a obecně napomáhají vytváření lepšího ekonomického prostředí dané země skrze efekt přelévání. Příchod

mezinárodních korporací uplatňujících své interní pracovní standardy může také pozitivně působit na úrovni socioekonomické. Na druhou stranu mohou FDI přinášet rovněž mnohá negativa. Zásadním negativem může být vytlačení místních podniků, které ať už finančně či zkušenostmi nemají na to konkurovat zahraniční korporaci. Pro maximální užitek z FDI je tak důležité dobře nastavit politiku týkající se zahraničních investic a zajistit adekvátní úroveň místních firem (Evans 2002: 3).

7.1. Eklektické paradigma a determinanty FDI

Britský ekonom J. H. Dunning ve svém článku „*The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future*“ (2001) svoji teorii zabývající se determinanty a rozsahem produkce financované z FDI. Svoji teorii nazval eklektické paradigma, přičemž stanovil 3 základní navzájem se ovlivňující motivy investorů, jež mnohdy neotálí s vynaložením obrovského množství financí na jejich zahraniční podnikatelské záměry. Za tyto motivy autor označuje výhodu vlastnictví, výhodu internalizace a výhodu umístění (Dunning 2001: 176).

Výhoda vlastnictví vychází z předpokladu, že má investor buď exkluzivní právo na vlastnictví/přístup k lukrativním komoditám či službám, nebo má jedinečnou možnost navzájem tato aktiva produkovaná v různých zemích koordinovat a využít tak jejich ekonomického potenciálu, což mu zajišťuje komparativní výhodu proti ostatním hráčům na daném poli. Investor má tak konkrétní know-how, jímž buďto zaplní mezeru na trhu cílové destinace jeho FDI, nebo získá v cílové destinaci komodity potřebné k zaplnění mezery na trhu domácím, popř. trhu mezinárodním.

Výhoda internacionalizace se pak zaměřuje zejména na snížení nákladů investora pomocí internacionalizování svého podniku. Spočívá v racionálním rozhodnutí investora rozšířit svůj podnik do konkrétních zahraničních lokalit, v nichž má určitý podnikatelský záměr, a v nichž se mu vyplatí tak učinit, neboť by byly jinak náklady spojené s daným obchodováním na mezinárodních trzích příliš vysoké. Investor tak skrze FDI v dané lokalitě buď založí novou dceřinou společnost (greenfield), nebo koupí, popř. investuje do již fungující společnosti a zahrne ji pod svůj holding (brownfield), čímž sníží veškeré produkční, transakční, daňové a další náklady, kterým by se působením na mezinárodních trzích nevyhnul.

V neposlední řadě pak hraje významnou, v mnohých případech tu nejdůležitější, roli geografické umístění FDI, u čehož stejně jako u předchozí modalit investor zajímá zejména rentabilita tohoto počínání v souvislosti s konkrétní zemí. Investor si tak jednoduše spočítá nákladovost a výnosnost spojenou s investováním do podnikatelského záměru v dané lokalitě. Zajímá jej zejména, jaké jsou zde mzdové náklady, daňové zatížení, konkurenční prostředí, infrastruktura a další aspekty ovlivňující ve své podstatě plynulost a bezproblémovost podnikání ve vybrané zemi/regionu.

Tyto 3 základní skupiny determinantů se pochopitelně navzájem ovlivňují a modelují rozhodnutí investora, zdali se do zahraničního podnikání pustit či ne. Investor tak hledá takové příležitosti zahraničního podnikání, které splňují optimální rovnováhu mezi těmito třemi modalitami. Jednoduše řečeno, hledá nejvýnosnější a nejplynulejší zahraniční podnikatelský záměr (Dunning 2001: 175).

Z ekletického paradigma vychází i Konference OSN o obchodu a rozvoji (UNCTAD), která dále rozděluje FDI do tří základních skupin dle hlavního motivu či charakteru těchto investic.

První skupinou jsou investice vyhledávající přírodní zdroje (resource seeking). V případě subsaharské Afriky se jedná o nejčastější motiv přílivu investic od zahraničních investorů. Nerostné suroviny v podobě ropy, vzácných minerálů či drahých kovů přitahují do tohoto regionu investice z celého světa již od dob kolonialismu. O obchodech spojených s těžbou a exportem těchto komodit lze tak hovořit jako o tradičních, u nichž se prostředí příliš nemění a pouze se navyšují či snižují objemy produkce (UNCTAD 1999: 19).

Investice vyhledávající (nové) trhy jsou druhou skupinou determinantů FDI. Jedná se o případ, kdy investor hledá nová odbytiště pro svůj produkt/službu v zahraničí a zároveň se mu nevyplatí produkt do dané země exportovat běžnou cestou skrze mezinárodní trh. Motivací pro tento krok je tak, podobně jako v případě Dunningovy výhody internacionalizace, snížení dopravních, transakčních či daňových nákladů. Mnoho zemí subsaharského regionu uplatňuje na některé druhy výrobků či služeb protekcionistickou obchodní politiku, když na import těchto produktů ze zahraničí buď uvalí vysoké clo, nebo jej přímo zakazují s cílem podpořit domácí produkci a v návaznosti na to také domácí trh. Zahraniční

investoři tak často tuto překážku obcházejí rozšířením svého podniku do dané země, čímž se zde podnik stane de facto domácím. V neposlední řadě také africký kontinent jako jeden z nejdynamičtější se rozvíjejících regionů s neustále rostoucí populací a zejména pak střední třídou nabízí investorům nebyvalé možnosti. Ačkoli tedy v minulosti nebyla Afrika příliš zajímavým trhem pro investory z rozvinutých zemí, doba se mění a potenciál tohoto regionu v market seekingu značně nabývá na významnosti (UNCTAD 1999: 19-21).

Třetí skupina investic je motivována vyšší efektivností (efficiency seeking). Zásadním motivem tak je ušetřit na výrobě a to zejména prostřednictvím levnější pracovní síly. Mezinárodní společnost tak outsourcuje produkci svých výrobků dceřiným společností v chudších zemích, kde se díky nižším mzdám produkt vyrobí levněji, avšak stále nosí značku dané mateřské společnosti (UNCTAD 1999: 21-22). V SSA tento přístup reprezentuje např. Coca-Cola, která roku 2016 postavila novou výrobu svých nealkoholických nápojů v Jihoafrické republice (Coca-Cola 2016).

7.2. FDI a absorpční kapacita

Ačkoli jsou si daných determinantů FDI rozvojové země dobře vědomi, jejich reálná implementace je mnohem komplikovanější. Spousta zemí se již v minulosti pokusila o nalákání zahraničních investic skrze pobídkovou politiku.

Implementaci liberální fiskální politiky v tomto regionu započaly SAP v 80. letech minulého století, jež byly iniciované WB a IMF. Cílem SAP byla stabilizace příliš volatilního až regresivního ekonomického prostředí, které v SSA panovalo. Omezení překážek FDI, snižování daní, daňové prázdny či udělování exkluzivních licencí zajišťujících komparativní výhodu a další výhody měli jistě vysoký potenciál při snaze dosáhnout na více peněz ze zahraničí. I přes tyto benefity mnoho investorů nakonec od svých investičních plánů v rozvojových zemích upustilo, neboť narazili na podstatné problémy a nedostatky, s nimiž z pohledu investující strany nelze téměř nic dělat a jejichž existence má na realizaci podniku až příliš negativní vliv. Jednalo se zejména o problémy s lidským kapitálem vycházejícím z nízké míry vzdělání a nedostatku kvalifikované pracovní síly, špatnou fyzickou infrastrukturou, a to jak silniční, tak

energetickou či telekomunikační, dále zde byl nedostatečně rozvinutý finanční systém a v neposlední řadě také nedostatečné institucionální zázemí.

Absorpční kapacitou se rozumí, do jaké míry je daná rozvojová země schopna vstřebat potenciální zahraniční investici. Jinak řečeno, do jaké míry daný stát vyhovuje výše zmíněným determinantům FDI. Lze ji tak rovněž považovat za určité „měřítko atraktivity“ pro potenciálního investora, když se porovnáváním této hodnoty u jednotlivých rozvojových států v minulosti zabývalo několik institucí v čele s UNCTAD a jejím projektem zvaným Investment Compass, který však bohužel nemá dalšího trvání.

Absorpci lze rozdělit do dvou základních fází. V první fázi se jedná o absorpci konkrétního podnikatelského záměru, kdy jde zejména o jeho realizaci. Stát, v němž chce zahraniční investor podnikat, tak musí disponovat dostatečnou absorpční kapacitou, aby umožnil plynulou a co nejméně problémovou funkčnost podniku financovaném z FDI. Ve fázi druhé se poté uvažuje o maximalizaci benefitů FDI pro samotný stát, neboli do jaké míry je schopný využít přívalu financí, technologií a know-how a docílit efektu přelévání, čímž až teprve v tomto momentu dochází ke skutečnému plošnému rozvoji.

Z předchozích tezí tak vyplývá, že aby byla daná rozvojová země pro FDI atraktivní a zároveň schopna využít rozvojového potenciálu těchto investic, musí již předem disponovat alespoň minimální úrovní rozvoje v konkrétních aspektech. H. Nguyen et al. ve své studii *Teorie absorpční kapacity FDI* (2018) uvažují o aspektech těchto:

1. Absorpční kapacita domácích firem

Domácí firmy jsou zásadním komponentem FDI. Ve většině případů jsou právě oni spojkou mezi zahraničním investorem a danou zemí. Jejich role je zásadní ve všech fázích procesu realizace FDI. Již v počátcích se v případě brownfieldové FDI stává domácí firma součástí holdingu zahraničního investora a je tak v podstatě hlavním aktérem celého investičního projektu. V případě greenfieldového počínání se téměř za všech okolností stávají dodavateli, a to až už materiálů či stavebních prací. V dalších fázích zůstávají v roli dodavatelů, skrze outsourcing mohou působit jako koproducenti a v neposlední řadě mnohdy také působí jako odběratelé, když skrze ně proudí

produkty směrem ke koncovým zákazníkům. Absorpční kapacita domácích firem je tak hnacím motorem FDI v cílové destinaci, neboť aby mohl zahraniční investor úspěšně implementovat svou investici, musí být domácí firmy schopny vyhovět jeho standardům. Schopnost domácích firem absorbovat benefity FDI je rovněž stěžejní pro dosažení kýženého efektu přelévání, když se tak učí efektivnější produkci skrze nové technologie a novým manažerským dovednostem (Nguyen et al. 2018: 8).

2. Lidský kapitál

Člověk je přirozeně podstatou celého počínání a lidský kapitál je bezesporu nejdůležitějším determinantem absorpční kapacity celého hostitelského státu jako celku, ať už se jedná o potencionální pracovní sílu, domácí firmy, vládu či veškeré instituce. Právě člověk je nositelem a tudíž i multiplikátorem veškerých získaných benefitů vycházejících z FDI. Zároveň však na něm z největší části stojí atraktivita pro případné zahraniční investice. Čím vyšší je tak úroveň vzdělání a kvalifikované pracovní síly, tím atraktivnější je země pro FDI a současně také schopnější maximalizovat užitek z vyplívajících benefitů (Nguyen et al. 2018: 9).

3. Finanční systém

Finanční systém je zásadní pro veškeré transakce a tudíž i celkovou funkčnost podnikání. Rozumí se tím celá spleť finančních institucí od bank přes pojišťovny po různé vládní a mezivládní organizace. Veškeré aktivity spojené s vyplácením, obdržováním a ukládáním financí včetně interních převodů musí být finanční systém daného státu schopný spolehlivě realizovat. V opačném případě je v podstatě nemožné plynule podnikat a tudíž nelze ani očekávat příval zahraničních investic.

4. Fyzická infrastruktura

Do fyzické infrastruktury spadají všechny prostředky zajišťující transfer nefinančních komponentů podnikání. Patří sem dopravní infrastruktura v podobě silnic, železnic a také lodní a letecká doprava, které jako celek zajišťují logistiku materiálu, finálního produktu a lidského kapitálu. Čím lepší

je tak dopravní infrastruktura, tím snadnější a rovněž levnější je celková logistika společnosti. Bez čeho se podnikání dále neobejde je zajisté energetická a odpadní infrastruktura. Dodávka elektřiny, vody, pohonných hmot a současně také odvod odpadů skrze kanalizační síť či sběr a svoz mají existenční význam pro podnikání a jejich rozvoj již před příchodem FDI je nezbytný.

Dalším komponentem je infrastruktura telekomunikační, která zajišťuje výměnu dat a informací mezi zúčastněnými stranami. Telefon a internet je jednoznačně podmínkou moderního podnikání a vystavení spolehlivé mobilní sítě tak musí být mezi hlavními prioritami v zemích, kde tomu tak doposud není. V neposlední řadě autoři zmiňují také ochranné prvky důležité zejména v zemích s častým výskytem přírodního ohrožení v podobě povodní, požárů, hurikánů a dalšího nebezpečí. V těchto případech je infrastruktura preventivního opatření zamezující škodám jednoznačně nepostradatelná (Nguyen et al. 2018: 10).

5. Technologie a výzkum

Technologický pokrok je zajisté jednou z hlavních benefitů, kterou FDI přináší. Pro co největší absorpci je však potřeba co nejvyšší úroveň technologické zdatnosti již před příchodem FDI. Mnozí autoři se shodují na tvrzení, že čím menší je mezi investorem a hostitelskou zemí rozdíl v technologické pokročilosti, tím více je hostitelská země schopna absorbovat získané dovednosti a dosáhnout tak reálného technologického pokroku důležitého pro maximalizaci produkce a tudíž i výnosů. Na druhou stranu, čím větší je rozdíl mezi úrovní technologií zúčastněných stran, tím menší je efekt přelévání a současně také menší atraktivita hostitelské země. V případě, že by si i tak investor vybral danou zemi jako cílovou destinaci svého FDI, vznikl by zde určitý „technologický ostrov“ izolovaný od zbytku země s minimálním pozitivním plošným dopadem. Zajistit pro zaměstnance technologické vzdělávání od píky může být pro zahraničního investora velmi nákladné a mnohdy také s nejasným výsledkem. Nedostatečná technologická úroveň je tak dalším ze zásadních důvodů nezájmu FDI (Nguyen et al. 2018: 12).

6. Institucionální rozvoj

Instituce představují veškeré vazby mezi FDI a hostitelskou zemí. Dělí se na formální a neformální. Do formálních institucí patří správa daní, pracovních, technických a obchodních standardů včetně režimu duševního vlastnictví, koordinují interní trhy a soutěž, zajišťují vzdělávání, propojují jednotky veřejné správy apod. Neformální instituce lze stěží jednoznačně definovat, jedná se však o veškeré interakce mezi jednotlivými aktéry.

Existence institucí je pro podnikání bezesporu zásadní. Skrze instituce lze vyhledávat nové partnery a trhy, komunikovat s vládou a také vynucovat zákon. Pokud není systém institucí rozvinutý, investor riskuje odcizení know-how a také komplikace spojené s faktem, že si vše musí zařídit a zjistit sám, což jej stojí čas a finance. Země s kvalitním zakořeněným institucionálním systémem tak v očích investora působí spolehlivěji a zároveň pohodlněji. Institucionální systém ukazuje „uzrálou“ a úroveň rozvoje daného státu (Nguyen et al. 2018: 13).

Stát usilující o FDI ze zahraničí musí zajistit uspokojivou absorpční kapacitu ze všech těchto hledisek. Výše zmíněné aspekty jsou k sobě vzájemně komplementární a je tak nemyslitelné, aby se vláda zaměřovala pouze na některé z nich, což se však v reálu často stávalo a stále stává. Pro příklad si představme situaci, kdy chce stát nalákat zahraniční investice „pouze“ skrze výstavbu infrastruktury a liberální politiku. Zahraniční investoři na první pohled možnost podnikání v takovém prostředí jistě zaujme. Daňové prázdny a jednoduchá logistika jsou na úvod jistě zajímavými pobídkami. Pro průměrného investora však netrvá dlouho si zjistit, že zde neexistují schopní subdodavatelé ani potencionální zaměstnanci, finanční instituce a služby jsou nespolehlivé, komunikace s veřejnou správou hapruje a nakonec hrozí i riziko odcizení know-how. Selský rozum tak i amatérovi v podnikání napoví, že za těchto podmínek je podnikání v dané destinaci příliš rizikové a tudíž v podstatě nepředstavitelné.

7.3. FDI v SSA

V poměru k ostatním světovým regionům je objem FDI putující do SSA velmi nízký. Zahraniční investice v první řadě putují do ekonomicky nejméně úspěšných zemí považovaných za jádro světového trhu. Vůbec největšími příjemci a zároveň i investory FDI jsou tak regiony Severní Ameriky a Evropy a Střední Asie, v němž největšími příjemci zahraničních investic jsou pak státy Západní Evropy v čele s Velkou Británií, Nizozemím či Irskem. Za sledované 20leté období připadá v průměru na Severní Ameriku 822 USD na osobu, zatímco na Evropu a Střední Asii 780 USD.

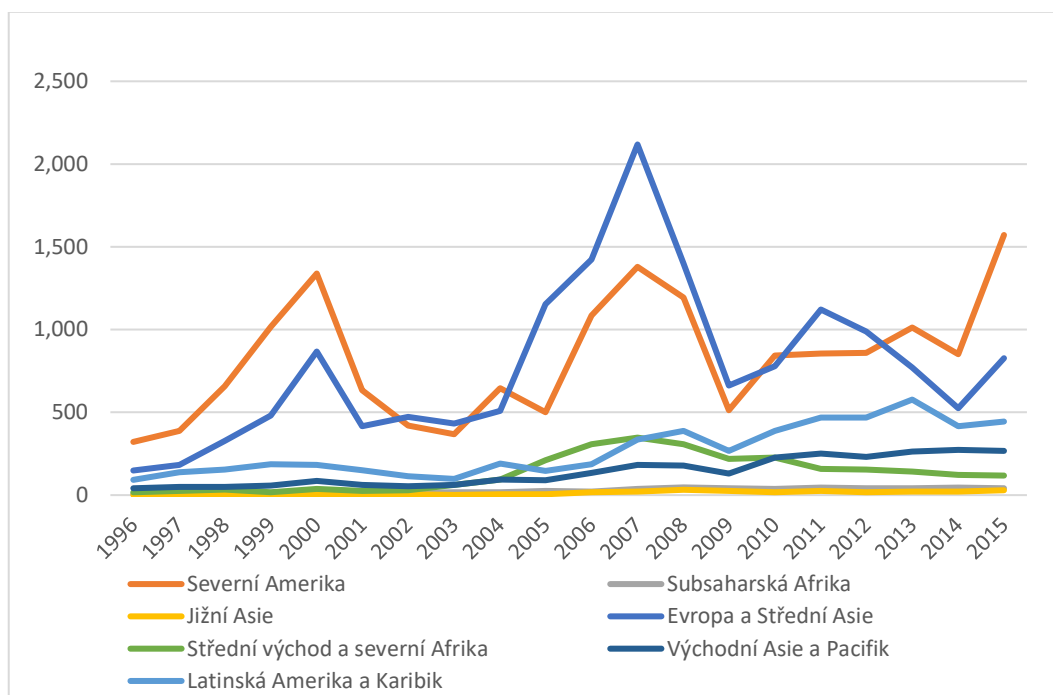
V přepočtu na obyvatele dále nejvíce zahraničních investicí putuje do oblasti Latinské Ameriky a Karibiku. Region významný zejména pro Severní Ameriku nabízí svému bohatšímu severnímu sousedovi primární zdroje, finanční služby (Karibik a sever LA), a v neposlední řadě slouží rovněž jako odbytiště statků a služeb. Rozdíl mezi FDI putujícími do tohoto a prvních dvou regionů je však ohromný. S průměrem 269 USD na osobu jde do Latinské Ameriky a Karibiku pouze okolo 35 % FDI přijímané druhou Evropou a Střední Asií.

Čtvrtým regionem v pořadí FDI na osobu je Východní Asie a Pacifik s necelými 139 USD na osobu. Region, v němž byla většina zemí ještě ke konci minulého století považována za rozvojové, nalákal zahraniční investory zejména na svou vysokou efektivitu ve výrobě a vývoj technologií. Díky svému rychlému ekonomickému růstu si některé země zasloužily přezdívku „Asijská tygřička“. V současnosti se Východní Asie a Pacifik v čele s Čínou, Japonskem a Jižní Koreou pyšní obrovským trhem s vysokou spotřebou statků a služeb, do něhož významně investují i místní investoři (ARIC 2017)

V průměru 133 USD na osobu je investováno na Střední východ a do severní Afriky. Oblast s obrovským investičním potenciálem sužuje a zároveň odrazuje od většího objemu FDI především politická nestabilita. Počínaje konflikty v Iráku na konci 90. let minulého století s následnou vojenskou intervencí USA do této oblasti, pokračujíc příchodem Arabského jara v roce 2010 s vyvrcholením v podobě války v Sýrii, v níž je přímo či nepřímo zúčastněna většina zemí tohoto regionu, nebylo sledované období v tomto případě zrovna nejméně úspěšným co se atraktivity pro zahraniční investice týče. Zejména události okolo Arabského jara kopírují graf úpadku FDI putujících do této oblasti, když ještě v roce 2010

připadlo na osobu v průměru více než 225 USD, zatímco v roce 2015 již pouze necelých 118 USD.

Graf 5. Příjem FDI na osobu dle regionů



Zdroj: Data World Bank

Až předposlední ze sledovaných regionů je subsaharská Afrika s pouhými 28 USD na osobu. Ačkoli je trend za sledované období pozitivní, když v roce 1996 začala SSA na 7,5 dolarech a v roce 2015 to bylo 43 dolarů na člověka, oproti zbytku světa společně s poslední Jižní Asií s průměrem 13 USD na osobu zaostávají propastným rozdílem.

Nevelký zájem FDI vychází bezesporu z nízké úrovně absorpční kapacity subsaharského regionu. Podnikání v této oblasti se zahraničním investorům jeví jako příliš riskantní s nejasnou představou úspěšné realizace. Již výše byly zmíněny konkrétní aspekty, na něž se musí lídři SSA zaměřit pro zvýšení atraktivity FDI. Samotné zvýšení atraktivity a dosažení vyššího objemu přílivu investic však nejsou nutně garancí úspěšného rozvoje regionu (Szogs et al. 2008: 2).

Z makroekonomického pohledu se možná navýší data ve statistikách, v životech jednotlivých obyvatelů regionu se však nic nezmění. Typickým příkladem tomu může být případ Rovníkové Guiney, země bohaté na ropu, která dle statistik WB v přepočtu HDP na obyvatele vykazuje srovnatelná čísla s Českou republikou a

v přepočtu FDI na obyvatele je na špici nejatraktivnějších zemí SSA. Přes všechna tato „lábivá“ data, dle Human Rights Watch téměř polovina obyvatel žije pod hranicí chudoby, stejný podíl obyvatel nemá přístup k pitné vodě, polovina dětí nedokončí základní školu, pouze čtvrtina nastoupí na střední školu a délka života v této zemi společně s vysokou dětskou úmrtností nedosahují ani průměru SSA (Human Rights Watch 2017). V tomto případě je na vině zejména elitářská vláda, která veškeré bohatství z ropy soustřeďuje do vlastních rukou. Nepřímý podíl na tomto počínání mají však také zahraniční investoři a partneři, jejichž touha po zisku zastíňuje etické kodexy a ve své podstatě tak podporuje pokračování elitářské politiky v zemi.

Vrátím-li se na začátek této části, doposud byl důraz kladen zejména na atraktivnost daného regionu z pohledu investora a na kvantitu přílivu investic. Pro nastartování FDI úspěšně transformující se v rozvoj regionu je však stejně důležitý i přístup vlády, popř. místních firem a běžných lidí. V článku *FDI for Development: Policy Challenges for Sub-Saharan African Countries* (2002) britského think tanku Overseas Development Institute (ODI) se autor D. W. Velde zaměřuje na absorpční kapacitu a efektivnost implementace z pohledu dané země. Stanoví celkem 10 výzev, se kterými se musí dané státy vypořádat tak, aby nebyly pouze atraktivní pro FDI, ale aby rovněž co nejvíce naplnily svůj rozvojový potenciál (Velde 2002: 2). Výzvy, které stanoví jsou tyto:

1. Určení jakým způsobem a jestli vůbec se daná FDI shoduje s rozvojovými cíli země
2. Zaměření se na kvalitu, nikoli kvantitu
3. Dobře se připravit
4. Snížení míry konfliktů a korupce
5. Poskytnutí odpovídající infrastruktury a dovedností
6. Implementace FDI politiky trvale a aktivně
7. Porozumění pro a proti mezinárodních investičních dohod
8. Usnadnění obchodu
9. Poskytnutí transparentních a odpovídajících pobídek a regulačního rámce
10. Posílení vazeb v rámci dostupných prostředků

Některé z těchto výzev přirozeně korespondují s již zmíněnými aspekty absorpční kapacity. Pro pochopení a nastavení správné „rozvojové investice“ je však nezbytné doplnit původních 6 hledisek a o ještě nezminěné aspekty důležité pro rozvoj.

Rozvojový potenciál FDI bezesporu nelze popřít. Na druhou stranu však nelze o FDI uvažovat jako o univerzálním všeléku na veškeré problémy všech zemí. Ačkoli se doposud zaměřuji na subsaharskou Afriku jako na celek, každá z těchto zemí má svá specifika, a to nejen v otázce problémů, které ji sužují, ale rovněž v ohledu pozitivním v podobě komparativní výhody či jiného specifika, kterým je jedinečná. Komparativní výhodou může být přírodní bohatství v podobě nerostných surovin, klimatických podmínek, úrodnosti půdy, nebo také vzdělání, nabídka levné práce na pracovním trhu, geografické podmínky v podobě přímořského státu automaticky majícího logistickou výhodu oproti státu vnitrozemskému a v neposlední řadě také stabilní vláda či dobré vztahy se zeměmi potencionálních investorů. Komparativní výhodou má jistě v nějaké konkrétní oblasti každý stát. Důležité ale je, aby se tato komparativní výhoda shodovala s investičními zájmy. Právě to by si měla vzít na starosti vláda dané země. Každý stát by si měl položit otázku, jak zakomponovat FDI do svých specifických rozvojových cílů a celkově do svého kontextu. Například pokud danou zemi tíží vysoké procento nezaměstnaných s nízkou kvalifikací, usilovat o investice do high-tech průmyslu nebude mít takový rozvojový efekt jako investice např. do průmyslu textilního, který v daném případě spíše nabídne práci nezaměstnaným. Mnoho lidí by mohlo namítat, že tímto způsobem se mnohé směrem k lepšímu nezmění. Především úroveň vzdělání zůstane stejná a za daným návrhem se ukrývá maximalizace zisku skrze levnou pracovní sílu. Z mého pohledu je však určení těchto preferencí zásadní, neboť v životě každého jednotlivého člověka, který tak získá práci a pravidelný příjem se změní spousta věcí. Investice do high-tech průmyslu zní jistě lépe a přináší s sebou know-how a technologie, absorpční kapacita státu trpícího na vysokou míru nezaměstnanosti u lidí s nízkou kvalifikací však není schopna využít pozitiv, které taková investice přináší a problém s počtem nezaměstnaných se nijak nevyřeší.

Ve zkratce řečeno, je důležité, aby byl stát nejen atraktivní pro jakékoli zahraniční investice, ale aby aktivně vyhledával investice takové, které sedí jeho rozvoji.

Analýza toků FDI do světových regionů za sledované 20 leté období nám ukázala nepříliš velké úspěchy SSA, co se kvantitativně týče. Dle Veldeho na číslech až tolik nezáleží, důležitá je zejména kvalita FDI. Navazující na předchozí bod, implementace FDI by měla jistě co nejvíce reagovat na rozvojové cíle, také však na maximalizaci užítku ze zahraničních investic pro danou zemi. Důležitá je v tomto ohledu zejména reálná hodnota financí, které v destinaci FDI zůstanou. Jako příklad studie ODI uvádí skutečnost, že zatímco v Singapuru z jednoho dolaru investovaného do výroby pevných disků tvoří repatriovaný zisk 37 centů, z jednoho dolaru investovaného do ropy v Rovnické Guiney je to 75 centů. Jinými slovy, až tři čtvrtiny zisku ze zahraniční investice do ropy v této zemi se vrátí do vlasti zahraničního investora a pouze jedna čtvrtina zůstane v Rovnické Guiney. Ačkoli se ve statistikách objem toků FDI může jevit jako vysoký či nízký, pouhá kvantita nemusí jednoznačně vypovídat o efektivnosti investice s ohledem na rozvoj daného regionu.

V otázkách konfliktu a korupce je důležité si uvědomit, že se nejedná pouze o etický problém či bezpečnostní riziko, ale o přímý dopad na podnikání. V případě konfliktu by stát měl zajistit prevenci takového počínání, mnohé však často nezmůže. Otázka korupce je ale jiná. Zahraniční investoři mnohdy naráží na velké překážky spojené s korupcí, když korupce spolkně nemalé náklady jen za možnost podnikat v daném regionu. Uvažujeme-li o tom z finančního hlediska, investor tak musí kromě daní, cel a dalších poplatků brát v potaz další položku „korupce“, kterou si nelze přesně vypočítat, a kterou ve výsledku v jiné destinaci ani nemusí řešit. Subsaharská Afrika je bohužel korupcí postižena ve velkém. Dle indexu vnímání korupce každoročně sestavovaném Transparency International v období let 2012-2016 z počtu celkem 44 sledovaných zemí v SSA 39 nedosáhlo na hranici 50 %. Zatímco v první 50 z celkem 176 sledovaných zemí nalezneme pouze 4 země SSA, v posledních 50 jich je uvedeno hned 20. S korupcí se tak relativně dobře vypořádá Botswana (35. místo), Kapverdy (38.), stejného postu na žebříčku dosahují Mauricius a Rwanda (50.) a nakonec Namibie (53.). Naopak nejhorší pětičtu tvoří na samém konci žebříčku Somálsko (176.), Jižní Súdán (175.), Guinea-Bissau (168.) a Eritrea s Angolou společně na (164. místě).

Pokud má zahraniční investor zájem o konkrétní nerostné suroviny, pravděpodobně riziko korupce přijme. Pokud však kouká po možnostech výroby

nebo nabídky služeb v daném regionu, se současnou statistikou SSA se nelze divit pouze dílčímu zájmu FDI.

8. Analýza současného stavu rozvoje, ODA a FDI v Ghaně, Keni a Zambii

Pro účely vzájemného porovnání úrovně rozvoje a dopadu FDI a ODA na rozvoj byly vybrány státy Ghana, Keňa a Zambie. Důvody výběru těchto zemí jsou následující.

Již výše je několikrát zmíněna skutečnost, že pokud chce daný stát uvažovat o větší atraktivitě zahraničních investic (včetně ODA), musí být splněna zásada stabilního politického systému, ideálně v podobě demokracie. Dle renomovaného statistického webu Our World in Data měly všechny tyto země v roce 2015 minimálně 8letou historii demokracie (Our World in Data 2015). Nejmladší demokracií je Zambie, která toto pozitivní označení získala v roce 2008, před Zambii byla „povýšena“ do demokratického stavu Keňa v roce 2002 a těsně nejstarší demokracií z vybraných zemí je Ghana od roku 2001.

Dalším aspektem je geografické rozložení těchto zemí. Ghana byla vybrána jako zástupce Západní Afriky, Keňa zastupuje Afriku východní a Zambie Afriku jižní. Z přehledu subsaharské Afriky nám vypadává centrální region, který jsem do studie nezahrnul, neboť ani jeden ze zemí tohoto regionu nedosahuje úrovně řádné demokracie, což by mohlo zkreslit výsledky porovnávání.

Při výběru zemí bylo tedy cílem zohlednit různost regionů, avšak na druhou stranu byly účelně vybrány státy, které si jsou navzájem co nejpodobnější. Zohledněn byl také fakt, že všechny tyto země byly bývalé britské kolonie, které dosáhly vlastní nezávislosti na Britech na konci 50. (Ghana 1957) a v první polovině 60. let (Keňa 1963, Zambie 1964). V neposlední řadě patří všechny tři země do kategorie zemí s nižším středním důchodem dle klasifikace Světové Banky.

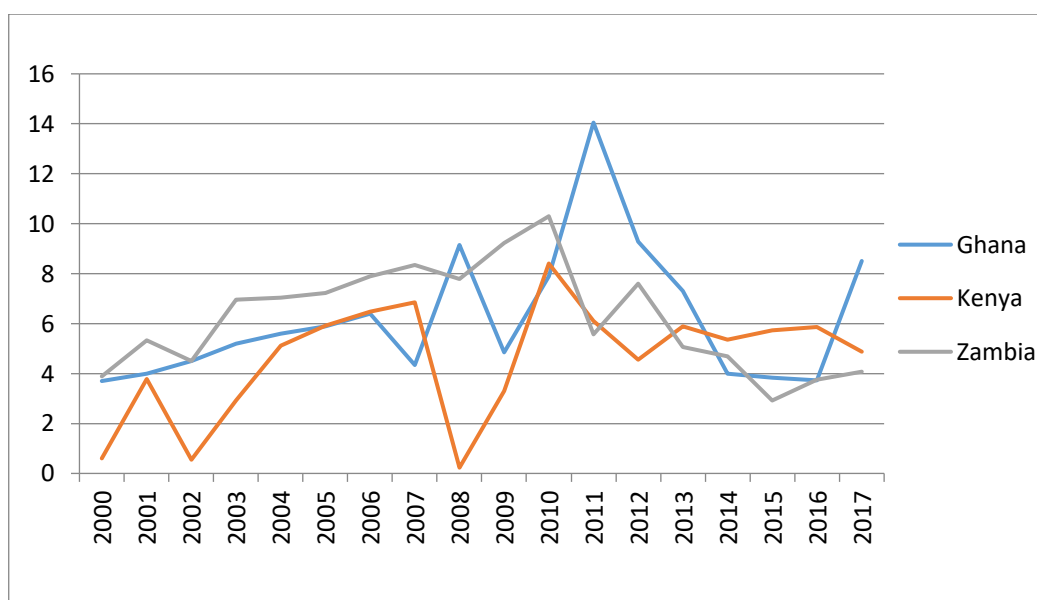
Historická a příjmová podobnost v kombinaci s geografickým rozložením se dle mého názoru jeví pro porovnání ideální, neboť je tím ve výzkumu zohledněna většina regionů SSA a zároveň jsou alespoň částečně eliminovány odlišné vývojové či socioekonomické kontexty v podobě rozdílného koloniálního

dědictví/uspořádání, rozdílné politické situace a také výrazného rozdílu v příjmech těchto států.

8.1. HDP

Hrubý domácí produkt je vůbec nejčastějším makroekonomickým ukazatelem růstu a ekonomického zdraví sledované země, ačkoli má spoustu nedostatků. Zásadním nedostatkem je zejména skutečnost, že vyjadřuje veškerou produkci na území dané země, přičemž nezohledňuje, kdo z té produkce těží (Costanza et al. 2009: 7). Jedná se zejména o remitence zahraničních investorů a pracovníků, jejichž výtěžky putují za hranice zkoumaného státu. I tak je dobré začít HDP jakožto nejobecnějším makroekonomickým ukazatelem.

Graf 6. Růst HDP (%)



Zdroj: Data World Bank 2018

Graf růstu HDP pozoruje vývoj meziročního růstu u daných zemí od roku 2000. Vývoj HDP byl u všech pozorovaných zemí přirozeně kolísavý a odpovídající dynamickému růstu rozvojových zemí. Ghana do sledovaného období vstoupila meziročním růstem 3,7 %, který byl zároveň až do roku 2016 nejnižším. Kolísavý růst zaznamenal nejvyšších hodnot 14,1 % v roce 2011, kdy se výrazně zadařilo zejména ghanskému průmyslu, jehož tempo růstu se z 6,9 % v roce 2010 raketově vyšplhalo na 41,1 % v roce následujícím. Toto opojení vystřídal v dalších letech výrazný pád trvající až do roku 2016, v němž bylo opět dosaženo minimální hranice 3,7 %. To mimo jiné zapříčinil pád cen primárních zdrojů na

mezinárodních trzích, na jejichž exportu je Ghana silně závislá (OECD 2017: 264). Přejít cenové krize těchto komodit byl poté reflektován v roce 2017, když došlo k růstu 8,5 %.

Keňa do sledovaného období vstoupila ještě za dob sice vícestranického, ale ne úplně tak demokratického režimu pod vládou prezidenta Daniela Moie. Během 24leté vlády tohoto prezidenta (do roku 2002) v Keni nedocházelo k příliš výraznému růstu HDP, když průměrovalo mezi 1-2 %. Od zvolení nového prezidenta Kibakiho začalo docházet k postupnému nárůstu až k téměř 7% hranici v roce 2007. S nástupem ekonomické krize však Keňa v té době závislá především na exportu čaje, kávy a na turismu, u nichž celosvětová poptávka výrazně klesla, zažila rovněž krizi interní, což znamenalo pád na sotva pozitivních 0,2 % meziročního růstu HDP v roce 2008.

Po tomto roce zaznamenala Keňa postupné oživení ekonomiky, když v roce 2010 dosáhla největšího růstu 8,4 % za sledované období. V následujících letech došlo k částečnému poklesu, který mimo jiné zapříčinila sucha dopadající na keňské zemědělství. Každoroční růst HDP okolo 5 % však vykazuje vcelku úspěšné počínání, když se Keni podařilo transformovat svoji ekonomiku z převážně zemědělsky zaměřené v ekonomiku s dominancí služeb (African Economic Outlook 2017: 268).

Zambie je silně závislá na těžbě a exportu mědi a na zemědělství. Úspěchy a neúspěchy těchto komodit na mezinárodních trzích se tak výrazně reflektují v ekonomickém růstu této země. Na začátku nového tisíciletí došlo k privatizaci těžby mědi, což mělo velmi pozitivní dopad na zambijskou ekonomiku. Příliv investic zejména z Evropy a Číny zajistil obrovské navýšení produkce a exportu této zásadní komodity a tudíž zambijské HDP rostlo nevídaným způsobem. Tomu pomohl také příliv zemědělsky orientovaných společností z JAR, pro které byla Zambie stále atraktivnější destinací pro zemědělství. Oproti ostatním sledovaným zemím dosahovala Zambie nejlepších výsledků, kdy si až do roku 2010 držela meziroční tempo růstu HDP v průměru nad hranicí 7 %. Svého maxima za sledované období dosáhla právě v tomto roce, ve kterém zaznamenala růst 10,3 %. Po roce 2010 však došlo k výraznému zpomalení, za což mohlo zejména všeobecné snižování cen mědi na mezinárodních trzích a dále také sucha snižující

nejen zemědělskou produkci, ale i produkci energií (African Economic Outlook 2017: 300). V roce 2015 zpomalila Zambie na své minimum 2,9 %, přičemž v posledních dvou sledovaných letech dochází k pomalému „vzkříšení“, a to opět zejména díky vydatným deštům a narůstající poptávce po mědi.

Co se průměrů týče, v pořadí Ghana, Keňa, Zambie lze u těchto zemí pozorovat za sledované období průměrné tempo růstu 6,2 %, 4,6 % a 6,2 %. Za sledovaných 18 let tak HDP Ghany se Zambií rostlo podobným tempem a Keňa byla oproti této dvojici trochu pomalejší. Srovnáme-li však data za posledních 5 let sledovaného období, tedy od 2013 do 2017, Keňa je jedinou z těchto zemí, která dosahuje vyššího průměrného tempa růstu (5,5 %) v porovnání s průměrem za celé období. Růst Ghany se proti svému průměru snížil na 5,5 % a je na tom stejně s Keňou, zatímco Zambie zažívá již výše zmíněnou recesi a její tempo růstu se zpomalilo o více než 2 % na průměr 4,1 %.

8.1.1. HDP na obyvatele vs. chudoba

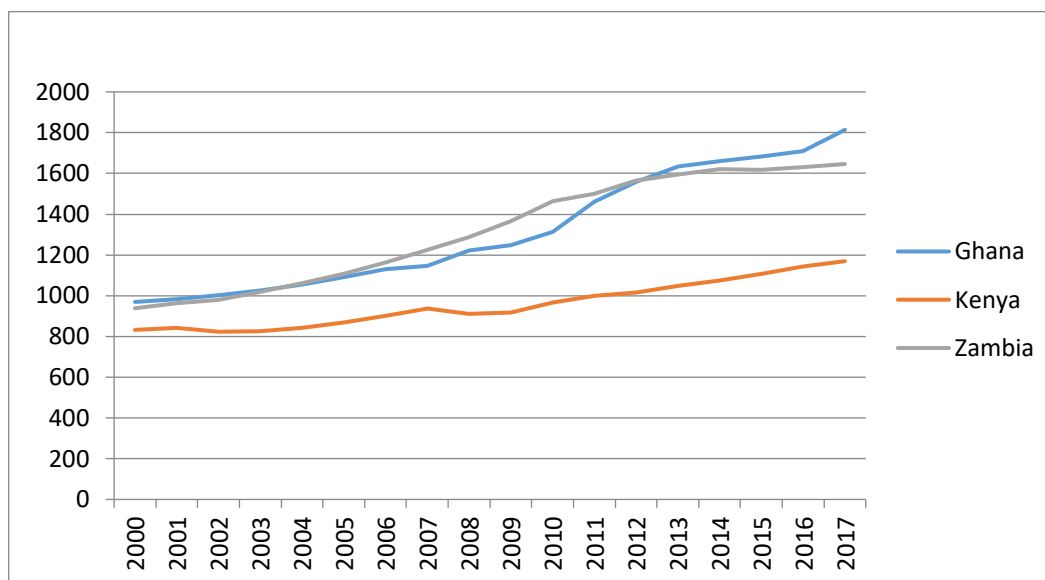
Stejně jako HDP, i HDP na obyvatele je často využívaným ukazatelem ekonomické úrovně jevícím se více lidsky orientovaným, když si skrze tato data můžeme udělat hrubou představu o tom, kolik zhruba jeden člověk ročně vydělá. V předchozí části jsem zmínil nedostatky HDP. Zásadní je skutečnost, že se jedná o produkci na daném území, nezohledňuje se zde však, kdo se na ní podílel, popř. kdo z ní těží.

Na níže uvedeném grafu můžeme pozorovat nárůst HDP v přepočtu na obyvatele u všech tří zkoumaných států. Ke zpracování grafu byla využita data WB v hodnotách USD ke konstantnímu roku 2010, což zajišťuje co nejčistší přehled hodnot ošetřený o inflaci.

U Ghany a Zambie můžeme pozorovat podobnou dynamiku růstu HDP na obyvatele, přičemž Ghaně se dařilo nejlépe. V roce 2000 vycházelo průměrné HDP na Ghaňana při reálné hodnotě USD k roku 2010 na 969 USD, v roce 2017 to pak bylo téměř 1 814 USD. Zambie začala ve sledovaném období na 938 dolarech a v roce 2017 se vyšplhala na 1 646 USD na osobu. V případě Keni byl

růst střídmější, když do sledovaného období vstupovala s 833 USD a na konci tohoto období dosahuje 1 169 USD na osobu.

Graf 7. HDP na obyvatele



Zdroj: Data World Bank 2018

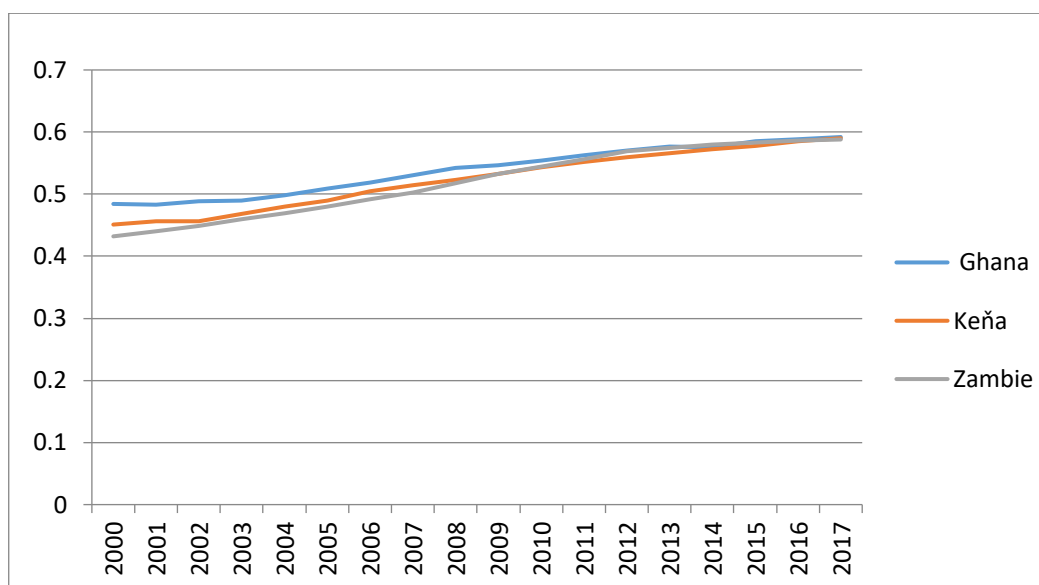
Z pohledu statistiky HDP na osobu se tak zdá být úroveň životních podmínek obyvatelů jasná, Ghaňané jsou nejbohatší, za nimi se drží Zambijci a nejpomalejšího růstu dosahují Keňané.

Skutečnost, že HDP nezohledňuje, komu podíl náleží, však výrazně ovlivňuje tyto závěry. Kromě remitencí investorů a expatů HDP také nepočítá se sociálními rozdíly ve společnosti, které jsou v rozvojovém světě mnohem větší než ve větě rozvinutém. V případě, že tento faktor bereme v potaz, HDP na obyvatele by bylo přesným ukazatelem v případě, že by všichni obyvatelé dané země včetně cizinců měli na produkci stejný podíl. To je však stav až příliš ideální, nikoli však reálný, a proto je potřeba míru HDP na obyvatele brát s rezervou. Na druhou stranu, přirozeně, čím je HDP na obyvatele vyšší, tím se dá i předpokládat skutečný vyšší příjem místního obyvatelstva. K získání lepšího přehledu o skutečném stavu životních podmínek běžných obyvatel se tak používá index lidského rozvoje (HDI), který vychází z několika indikátorů.

8.2. HDI

Index lidského rozvoje (HDI) je souhrnnou mírou dlouhodobého rozvoje s ohledem na 3 základní dimenze rozvoje člověka. Těmito dimenzemi jsou dlouhý a zdravý život, přístup ke vzdělání a řádné životní podmínky. Dlouhý a zdravý život je měřen průměrnou délkou života. Úroveň vzdělání se sleduje skrze počet let strávených vzděláváním současných dospělých a zároveň rovností přístupu ke vzdělání a předpokládaný počet let vzdělávání u dětí v předškolním věku, životní podmínky jsou měřeny GNI (UNDP 2018).

Graf 8. Index lidského rozvoje



Zdroj: UNHDR 2018

Graf sleduje vývoj indexu lidského rozvoje u zkoumaných zemí od roku 2000. U všech tří došlo k poměrně významnému stabilnímu růstu, když se z roku 2000, kdy Ghana zaznamenávala hodnotu 0,484, Keňa 0,451 a Zambie 0,432, vyšplhaly tyto státy na hodnoty 0,592, 0,590 a 0,588 v roce 2017 dle předchozího uspořádání. Ve srovnání s ostatními 189 zeměmi a teritorii, u nichž je díky dostatku dat umožněno GNI spočítat, se Ghana k roku 2017 řadí na 140. místo, Keňa je 142. a Zambie 144. Právě dle těchto hodnot jsou všechny tři země zařazeny do skupiny států se středním lidským rozvojem, do níž patří i všichni s hodnotou převyšující 0,550. S ohledem na průměr SSA, který byl k roku 2017 spočítán na 0,537, mají všichni sledovaní nadprůměrný lidský rozvoj. V poměru k ostatním zemím ve skupině států se středním lidským rozvojem jsou naopak zatím všichni podprůměrní, když tato skupina dosahuje průměru 0,645.

Tabulka 2. Srovnání indikátorů HDI

	Průměrná délka života při narození		Očekávaná délka školní docházky		Průměrná délka školní docházky		GNI na osobu (mezinárodní dolar v reál. hodnotách k 2011)		HDI		Pořadí HDI ve světě 2017
	2000	2017	2000	2017	2000	2017	2000	2017	2000	2017	
Ghana	57	63	8	11,6	6,1	7,1	2 214	4096	0,484	0,592	140.
Keňa	51,8	67,3	8,4	12,1	5,3	6,5	2 112	2961	0,451	0,59	142.
Zambie	44,7	62,3	9,8	12,5	5,9	7	2 012	3557	0,432	0,588	144.

Zdroj: UNHDR 2018

Tabulka vzájemně porovnává jednotlivé indikátory HDI. Pro přehlednější srovnání vývoje jsou zde zaznamenána data k letům 2000 a 2017, tedy začátku a konci sledovaného období. Na úrovni dlouhého a zdravého života můžeme sledovat největší nárůst v průměrné délce života u Zambie. Zambii se za sledovaných 18 let podařilo dosáhnout průměru 62,3, který je sice stále lehce nižší oproti ostatním, nárůst o 17,6 let je však velkým úspěchem. Druhá je Keňa, která rovněž zaznamenala obrovský nárůst v průměrné délce života, konkrétně o 15,5 let na 67,3, čímž se může pyšnit prvenstvím v průměrné délce života mezi sledovanými zeměmi. Nejmenší úspěch zaznamenala Ghana, u níž se průměrný dožitý věk navýšil o 6 let. Vzhledem ke slušnému průměru 57 let už v roce 2000 je však i tento růst pozitivní a řadí Ghanu na 2. místo mezi sledovanými. Všichni z těchto zemí jsou nad průměrem SSA, který byl k roku 2017 60,7 let.

Druhý a třetí sloupec se zabývá vzděláním. Očekávaná délka školní docházky u předškoláků se v případě Ghany a Keni navýšila o více než 3,5 roku, v případě Zambie o necelé 3 roky. Na druhou stranu Zambie vychází nejlépe, co se skutečného počtu let týče. Aktuálně zambijského předškoláka čeká v průměru 12,5 roků studia, keňského 12,1 a ghanského 11,6 let. Realita u dospělých, kteří mají studium za sebou je jiná, ale u všech sledovaných podobná. Všichni tři zaznamenali růst o zhruba rok. Ghaňané a Zambijci mají za sebou průměrně 7 let studia, zatímco Keňané okolo 6,5.

Posledním nezmíněným sloupcem je průměr GNI na osobu v mezinárodních dolarech v reálných hodnotách k roku 2011 vycházející z dat OSN. Indikátor sledující ekonomickou úroveň průměrného občana či rezidenta žijícího v dané zemi zaznamenává největší nárůst (85 %) a zároveň nejvyšší číslo u Ghany, ve

kteře rezident v průměru dosáhne na 4 096 mezinárodních dolarů. Druhá je Zambie s nárůstem o 77 % s průměrem 3 557 dolarů na člověka. Za sledované období si nejméně polepšili Keňané s 2 961 dolary a růstem o 40 %.

V porovnání se zbytkem zemí se středním lidským rozvojem můžeme pozorovat největší nedostatky v délce života, u níž má tato skupina průměr 69,1 let, a také v přepočtu GNI na osobu, které čítá na 6 849 mezinárodních dolarů. Naopak dobrý až nadprůměrných výsledků dosahuje toto trio ve vzdělání, když je průměr skupiny u očekávané délky školní docházky 12 let, zatímco průměrná délka školní docházky 6,7 roků.

Oproti průměrům SSA jsou sledované země téměř ve všem nadprůměrní až na GNI per capita v případě Keni, která je pod subsaharským průměrem 3 399 dolarů.

8.2.1. IHDI

Ačkoli v mnohem menší míře než HDP, i HDI opomíná některé kontexty reality, pro kterou je tento index využíván. Vůbec nejzásadnější nerovnost, se kterou se v rozvojovém světě můžeme potkávat ve značně větší míře, než ve světě rozvinutém. Aby bylo toto opomenutí ošetřeno, byl UNDP vytvořen index IHDI, jenž je HDI upraveno o nerovnost (UNDP 2018).

Na základě procent uvedených níže v tabulce lze pozorovat rozdíly v nerovnosti u výše zmíněných indikátorů k roku 2017. Celkově největší nerovnost můžeme sledovat v Zambii. Ztrátu o více než 34 % má na svědomí zejména nerovnost v příjmech místních obyvatel sahající téměř na 50% hranici a dosahující značné nerovnosti i u ostatních indikátorů. Celkové snížení na hodnotu 0,388 ji tak opět řadí na poslední místo. Zásadních ztrát dosahují i další 2 sledované země, když lze pozorovat téměř 29% celkovou nerovnost v Ghaně a necelých 26,5% nerovnost v Keni. Oproti Keni má Ghana trochu vyšší nerovnost v průměrné délce života, o 12 % vyšší nerovnost u vzdělání, Keňa zas na druhou stranu o téměř 8 % větší rozdíl v příjmech. S ohledem na sociální nerovnosti tak Keňa předčí Ghanu s IHDI hodnotou 0,434 oproti 0,42.

Tabulka 3. Míra nerovnosti

	IHDI	Ztráta	Koeficient lidské nerovnosti	Nerovnost v průměrné délce života	Nerovnost ve vzdělání	Nerovnost v příjmech
Ghana	0,42	28,9%	28,8%	26,2%	34,9%	25,3%
Keňa	0,434	26,4%	26,3%	22,8%	22,9%	33,1%
Zambie	0,388	34,1%	33,0%	28,8%	21,7%	48,6%

Zdroj: UNHDR

Tabulka 3. doplňuje tabulku IHDI v sociálních rozdílech ve společnosti u sledovaných zemí. V prvním sloupci sleduje podíl obyvatelstva žijící pod univerzálně stanovenou hranicí extrémní chudoby pod 1,90 USD na den na jednu osobu. Nejlépe je na tom v tomto ohledu Ghana, ve které „pouze“ 12 % z celkového počtu obyvatel žije pod touto hranicí. V případě Keni je oproti Ghaně podíl extrémně chudých více než trojnásobný s 36,8 % a nejhůře je na tom Zambie, kde více než polovina populace, přesně 57,5 %, žije v extrémní chudobě. V reálných číslech žije nejvíce lidí po hranici chudoby v Keni, na jejímž více než 48milionovém počtu obyvatel tvoří 36,8 % necelých 18 milionů lidí. V Zambii žije pod touto hranicí zhruba 9,5 milionů obyvatel a v Ghaně se jedná o 3,4 miliony.

Tabulka 4. Rozdíly v příjmech

	Podíl obyvatelstva žijící pod hranicí extrémní chudoby (%)	Podíl na příjmu nejbohatší pětina (%)	Podíl na příjmu nejchudší pětina (%)
Ghana	12	48,3	5,4
Keňa	36,8	47,5	6,2
Zambie	57,5	61,3	2,9
Česká republika	0	35,9	9,7

Zdroj: Data World Bank 2018

Další dva sloupce porovnávají rozdíly mezi nejbohatší a nejchudší v podílech z celkových příjmů.

Zambie je má z výběru zemí vůbec největší sociální rozdíly, když nejchudších 20 % dosahuje na pouhých 2,3 % příjmů země, zatímco nejbohatších 20 % obyvatel pod sebou shromažďuje 61,3 %. Tato skutečnost jen potvrzuje čísla z prvního sloupce, ve kterém více než 57 % obyvatel žije pod hranicí extrémní chudoby. V případě Keni a Ghany jsou čísla podobná, nejmenšího sociálního rozdílu však dosahuje Keňa s 6,2 % z příjmů pro nejchudší pětinu a 47,5 % příjmů pro pětinu nejbohatší. Pro srovnání byla tabulka doplněna Česká republika, u níž lze pozorovat nejmenší sociální rozdíly a žádný podíl obyvatel žijící pod hranicí 1,90 USD na den.

V boji s chudobou se ze sledovaných rozvojových zemí celkově nejlépe vykazuje Ghana, která nabývá podobných sociálních rozdílů jako Keňa, má však trojnásobně nižší procento extrémně chudých.

8.2.2. GDI

Genderová rovnost je jedním z nejdůležitějších témat lidského rozvoje a to nejen v rozvojovém, ale i v rozvinutém světě. Důležitý je zde samozřejmě aspekt lidskoprávní, avšak i z pohledu socioekonomického a politického bylo již nespočtem studií a praxe dokázáno, že je genderová rovnost ve všech daných ohledech společnosti velmi prospěšná a žádoucí. Rovnost mezi mužem a ženou je také pátým z cílů SDGs.

Index rozvoje dle genderu (GDI) rozlišuje výsledky HDI dle pohlaví. Počítá se jako poměr HDI žen vůči HDI mužů (UNDP 2018).

V níže uvedené tabulce můžeme pozorovat vcelku dobré výsledky u všech tří zemí. Výsledkem tomu jsou GDI hodnoty vyšší než nejen průměr SSA (0,893), ale i zemí se středním lidským rozvojem, jejichž celkový průměr GDI je 0,878. Největší rozdíly u sledovaných indikátorů najdeme ve sloupci GNI na osobu, zjednodušeně řečeno v příjmech. V průměru si za všechny tři země, u kterých se výsledek liší pouze plus minus 2 %, ženy vydělávají zhruba 72 % toho, co muži. Přestože tak tyto země téměř dvojnásobně převyšují souhrn zemí se středním rozvojem, u nichž je tento průměr pouhých 37 %, je u všech tří žádoucí další posun k rovným příležitostem pohlaví.

Tabulka 5. Srovnání indikátorů GDI

	Průměrná délka života při narození		Očekávaná délka školní docházky		Průměrná délka školní docházky		GNI na osobu (mezinárodní dolar v reál. hodnotách k 2011)		HDI		Ženy/Muži poměr
	Ženy	Muži	Ženy	Muži	Ženy	Muži	Ženy	Muži	Ženy	Muži	GDI
Ghana	64,1	62	11,5	11,8	6,3	7,9	3349	4849	0,563	0,619	0,91
Keňa	69,7	64,9	11,7	12,5	5,7	7,1	2529	3398	0,568	0,61	0,931
Zambie	65	59,6	12	13	6,5	7,4	2986	4138	0,569	0,605	0,941

Zdroj: UNHDR 2018

Přestože je HDI u obou pohlaví ve sledovaných zemích poměrně rovné, neznamená to, že se ženám dostává stejným příležitostem jako u mužů. Mezinárodní instituce jako Světová banka, OSN či OECD používají k měření rovných příležitostí ukazatele jako úroveň vzdělání a podíl na mocenském rozhodování.

Tabulka 6. Příležitosti dle pohlaví

	Zastoupení žen v parlamentu (%)	Poměr obyvatel s alespoň sekundárním vzděláním (%)		Podíl ekonomicky aktivních (%)	
		Ženy	Muži	Ženy	Muži
Ghana	12,7	54,6	70,4	74,8	79,2
Keňa	23,3	32,5	39,2	62,4	68,5
Zambie	18	39,2	52,4	70,1	79,7

Zdroj: UNHDR 2018

Při celkovém zhodnocení lidského rozvoje vychází nejlépe ze zkoumaných zemí Ghana. Tato země oproti ostatním vyniká jak s ohledem na vzdělání, tak s ohledem na materiální životní podmínky. Ghaňané jsou v porovnání s Keňou a Zambií jednoduše vzdělanější a bohatší. Oproti Keni se však dožívají vcelku značně nižšího věku, což poukazuje na slabší rozvoj ve zdravotnictví. Přestože má Ghana nejvyšší procento žen s alespoň sekundárním vzděláním a také žen zaměstnaných, příjmové rozdíly mezi pohlavími jsou tu největší, totéž platí i při zastoupení žen v politice. Ghana tak musí v poměru k ostatním sledovaným zemím zabrat na poli zdravotnictví a genderové rovnosti.

Nejhorší úroveň rozvoje můžeme pozorovat v Zambii. Ačkoli je tato země genderově vyrovnanější a má celkem vysoký podíl ekonomicky aktivních obyvatel a současně dobré makroekonomické výsledky, sociální rozdíly jsou zde

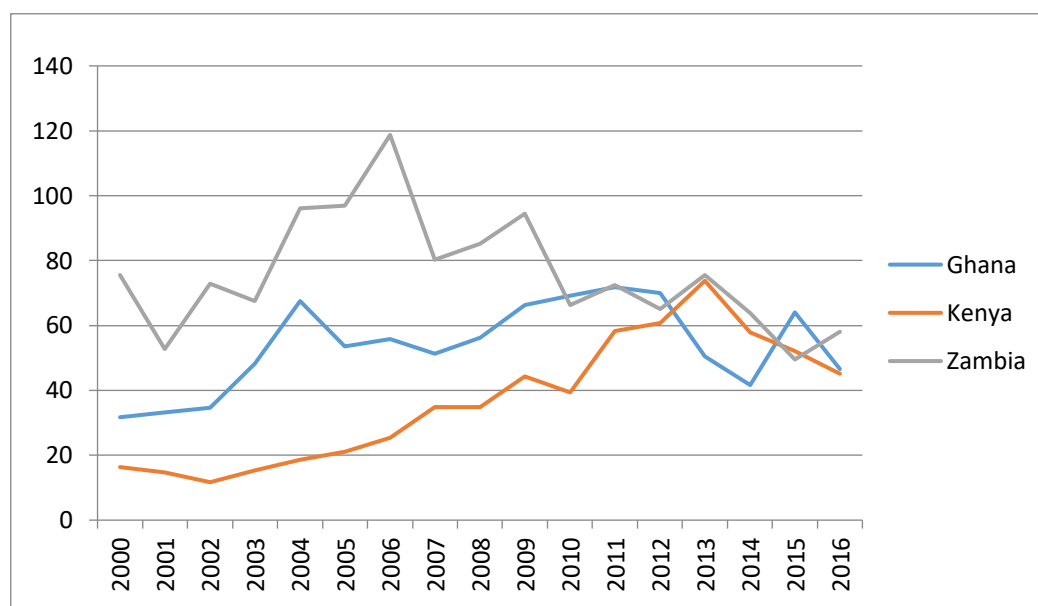
tak vysoké, že více než polovina populace žije na hranici extrémní chudoby. Zambijská vláda by se tak nejvíce měla zaměřit na kvalitnější redistribuci zdrojů a navýšení platů u chudší poloviny obyvatel.

Keňa dosahuje dobrých výsledků v oblasti zdravotnictví, když v průměrné délce života jasně vévodí. Má také ze všech nejvyrovnanější genderové rozdíly. Na druhou stranu i Keňa se potýká s vysokým procentem obyvatel na hranici extrémní chudoby a také velmi nízkým procentem populace s alespoň sekundárním vzděláním.

8.3. ODA

Všichni ze sledovaných zemí jsou příjemci oficiální rozvojové pomoci. Níže uvedený graf pozoruje vývoj ODA na obyvatele v USD od roku 2000 do 2017.

Tabulka 7. Vývoj ODA na osobu



Zdroj: Vlastní výpočty, Data World Bank

Celkem nejvíce rozvojových financí na osobu za sledované období putovalo do Zambie. Počátečních 75 USD na osobu se v roce 2006 vystoupalo až na průměr 119 USD na jednoho Zambijce. Od tohoto roku však následuje pokles v rozvojových financích trvajícím dodnes. Ačkoli v roce připutovalo ODA do Zambie o více než 200 mil. USD více a dotýká se hranice téměř miliardy dolarů, počet obyvatel se v Zambii zvýšil o zhruba 6 milionů, což čítá na 163 % počtu

obyvatel na začátku sledovaného období. Statistika ODA na obyvatele tak při stabilním přílivu rozvojových zdrojů přirozeně s výrazným nárůstem obyvatel výrazně klesá. Průměrná částka ODA na obyvatele se v Zambii za sledované období drží na 76 USD na osobu. V prvních deseti letech si však drží průměr 84 USD a v posledních 5 letech klesá na 62 USD.

V případě Ghany je příliv ODA v přepočtu na osobu stabilnější. Ačkoli stejně jako Zambie zažila i Ghana výrazný nárůst počtu obyvatel o více než 10 milionů, což je ještě o 4 % více než v případě Zambie, vcelku úměrně s tím rostly i rozvojové finance, které z rozpočtu 600,6 mil. USD v roce 2000 vzrostly na 1,31 mld. USD v roce 2016. Ghana si tak drží průměr 54 USD na osobu, když v prvním desetiletí to bylo 50 USD a v posledním pětiletí 55 USD.

Co se objemu rozvojových financí jako celku týče, Keňa je daleko největším příjemcem. V přepočtu na osobu je toto tvrzení přesným opakem. Do Keni putovalo v průměru ODA na osobu nejméně. Jako jediná však zažívá výrazný nárůst ODA na osobu přes fakt, že i v Keni vzrostla populace o 65 % na 49 milionů. Z počátečních 15 USD na osobu se vyšplhala na 45 USD v roce 2016. Průměr Keni za první desetiletí byl 24 dolarů, v posledním pětiletí 58 USD na osobu.

8.3.1. ODA dle sektorů

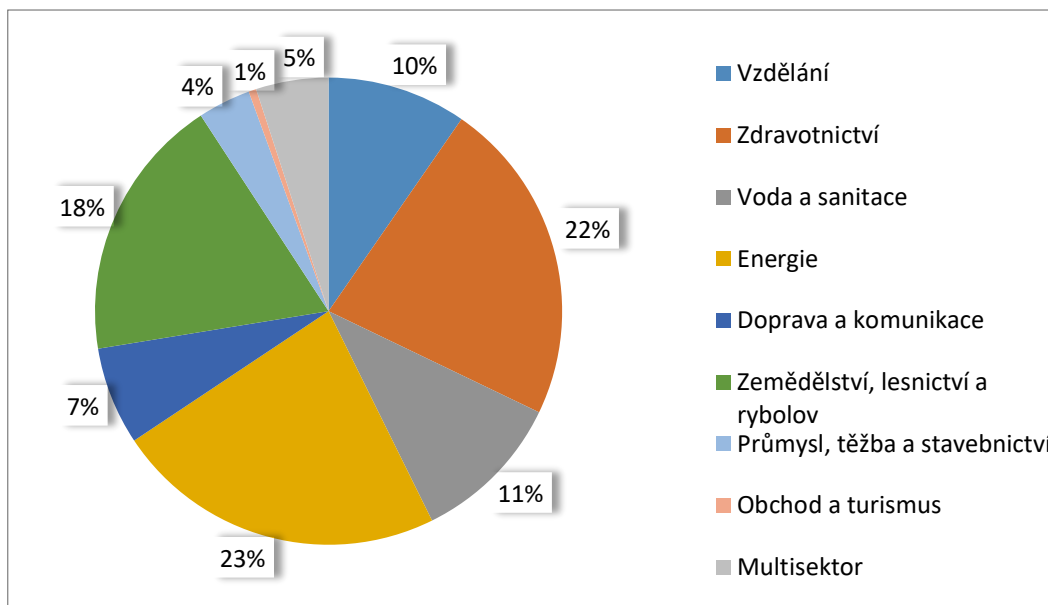
Na základě dat OECD lze vypočítat vývoj ODA ve zkoumaných zemích dle sektorů za pětiletí 2012-2016.

Ghana

Nejvíce rozvojových investic v Ghaně bylo využito na rozvoj sociální infrastruktury a služeb, do čehož spadají sektory vzdělání, zdravotnictví a vody a sanitace. Na počátku sledovaného období dominovaly investice do zdravotnictví, ty však později opadly zhruba na polovinu a do popředí se posunulo zemědělství. V roce 2016 se nad všechny ostatní sektory vyzdvihly investice do energií, které se oproti letům předchozím vyšplhaly až na 10násobek. Zatímco v roce 2015 do Ghany putovala ODA na energie v částce zhruba 45 mil. USD, v roce 2016 to bylo 455 mil. USD.

Velký nárůst financí lze také pozorovat v posledních 2 letech u zmíněného zemědělství, které jako jediné ze sektoru výroby láká vyšší procento zahraniční pomoci.

Tabulka 8. Rozdělení ODA dle sektorů - Ghana



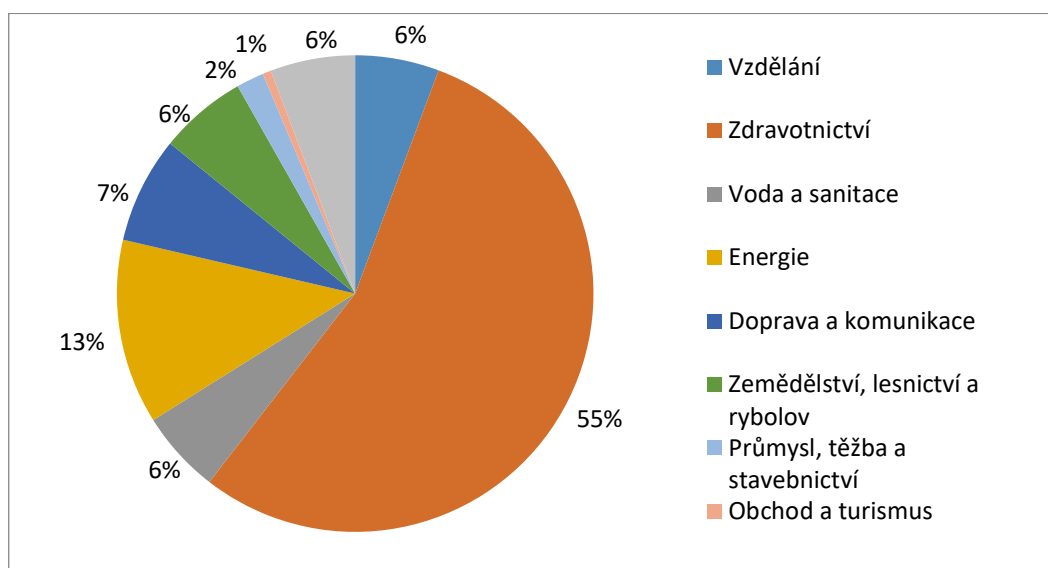
Zdroj: Vlastní výpočty, data OECD 2018

Keňa

Podobně jako Ghana, i v případě Keni je nejvíce ODA investováno do rozvoje sociální infrastruktury, přičemž jednoznačně dominují investice do zdravotnictví. Za sledované pětiletí putovalo až 55 % ODA čistě do sektoru zdravotnictví, druhým preferovaným odvětvím s 13 % byla poté energie a zbytek sektorů se držel na hranici pod 7 %. Významné investice do zdravotnictví jsou pravděpodobně jedním ze zásadních faktorů dobrého počínání Keni, co se dimenze dlouhověkosti v HDI týče.

S velmi kolísavým průběhem bylo také významně investováno do dopravní a komunikační infrastruktury. Přestože v letech 2012 a 2015 bylo k těmto účelům celkem investováno přes 650 milionů, v letech ostatních to celkem nebylo méně než 15 milionů.

Tabulka 9. Rozdělení ODA dle sektorů - Keňa

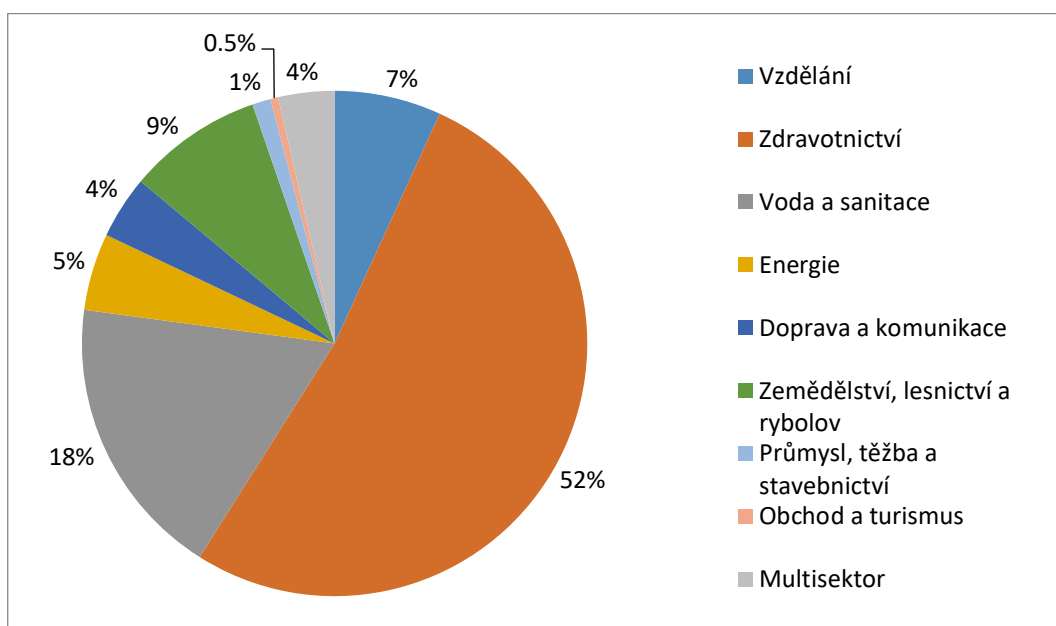


Zdroj: Vlastní výpočty, data OECD 2018

Zambie

Zdravotnictví je absolutní prioritou i v Zambii. Od roku 2012 je zde pozorován pravidelný růst, když bylo nejméně investováno právě v roce 2012. Naopak významný pokles můžeme sledovat u dalších součástí sektoru sociální infrastruktury, když můžeme jak u vzdělání, tak u vody a sanitace pozorovat snížení ODA na téměř na čtvrtinu rozpočtu v roce 2012. Přesto však voda a sanitace tvoří druhý největší podíl na zahraničních rozvojových financích.

Tabulka 10. Rozdělení ODA dle sektorů - Zambie



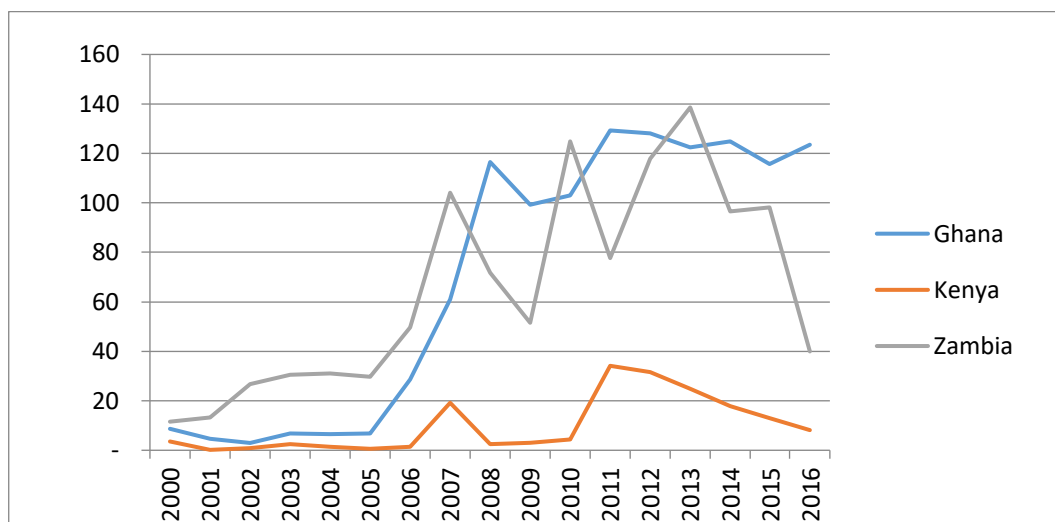
Zdroj: Vlastní výpočty, data OECD 2018

Nejvíce diversifikovaný rozvoj pozorujeme v Ghaně, která ani v jednom sektoru nepřesahuje ani 25 % celkového objemu rozvojových financí. Otázkou je však, zdali je diversifikace ODA důležitá. V případě Keni a Zambie můžeme pozorovat důraz kladený na zdravotnictví, kam v obou případech putuje více než 50 % rozvojových financí. Tento fakt se shoduje s rychlým růstem délky života obyvatel těchto zemí. Zdravotnictví je jistě zásadní preferencí, neboť aby se mohla země rozvíjet, je potřeba mít zdravou populaci. Ve výsledcích je však vcelku zarážející podíl rozvojových investicí do vzdělávání, které pouze v případě Ghany dosahují alespoň 10 %. Keňa a Zambie, státy se stále nedostatečnou úrovní vzdělání by dle mého názoru měly mnohem více investicí směřovat do této oblasti, neboť vzdělání je zásadní hybnou silou dalšího ekonomického růstu.

8.4. FDI

Přímé zahraniční investice si stále během období od začátku nového tisíciletí hledají cestu do SSA. Graf níže ukazuje vývoj FDI v přepočtu na osobu.

Tabulka 11. Vývoj FDI na osobu



Zdroj: Data World Bank

U Ghany a Zambie můžeme od roku 2000 pozorovat výrazný nárůst. Zatímco FDI v Zambii hned od začátku tohoto období narůstalo, Ghana výrazného růstu dosáhla až od roku 2005. V rozmezí mezi tímto rokem a 2008 vyrostlo FDI o více než 100 USD. Po krátkém dvouletém poklesu na úroveň 100 USD se investice nadále navyšovaly na úroveň přesahující hranici 120 USD. Na tomto

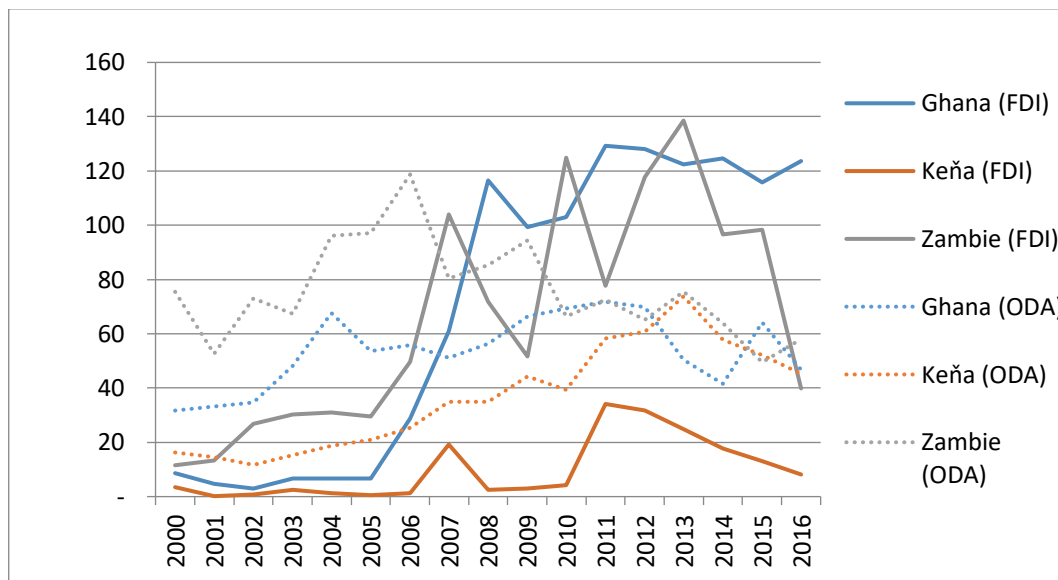
růstu má výrazný podíl nález ropy v ghanských mořích na konci minulého desetiletí.

Zambie zažila svůj vrchol v roce 2013, kdy FDI na osobu dosahovalo téměř 139 USD. Po tomto roce však zažívá strmý pád, který trvá doposud. Příčinou tomu je již zmíněná omezená diversifikace produkce, pád cen primárních zdrojů a horšící se přírodní podmínky pro zemědělskou produkci a výrobu energií.

V případě Keni příval zahraničních investic v poměru k počtu obyvatel stagnuje. Vycházejíc z pouhých 3,5 USD na osobu v roce 2000, v následujících šesti letech se průměr dále snížil na hranici 1 USD. Větší investice začaly přicházet až v roce 2011, kdy zároveň dosáhla Keňa svého maxima 34,1 USD, což byl však vrchol a trend je od té doby opět degresivní. V roce 2016 Keňa znovu dosahuje pouhých 8 USD na osobu. Vina je přikládána stejně jako v případě Zambie především suchu a také všeobecnému pádu cen komodit na mezinárodních trzích.

V níže uvedeném grafu se prolíná vývoj FDI a ODA na osobu v jednotlivých zemích. Z trendů můžeme v posledních pěti letech pozorovat jednoznačný pokles zahraničních investic, zatímco rozvojová pomoc zůstává vcelku stabilní.

Tabulka 12. FDI vs. ODA ve vybraných zemích



Zdroj: Data WB

Největší rozdíly můžeme pozorovat v Ghaně, kde zahraniční investice stabilně v posledních letech dosahují vrcholu s ohledem na sledované období. Rozvojové investice se taktéž drží svého průměru, jenž je však a desítky dolarů nižší. V roce

2016 tak FDI na jednoho Ghaňana čítalo téměř 124 USD, zatímco ODA 47 dolarů.

U dalších dvou států, tedy Keni a Zambie je příliv FDI ve vcelku výrazné degeneraci a rozvojové finance je převyšují. Nejhuře je na tom Keňa, u které v roce 2016 bylo FDI na osobu 8 USD, oproti tomu ODA 45 USD. Na druhou stranu k největšímu poklesu došlo v Zambii, která ze svého vrcholu 139 USD spadla na 40 USD v roce 2016. Ačkoli rovněž v degeneraci, ODA v této zemi v roce 2016 byla 58 USD na osobu, což zapříčinilo momentálně vyšší závislost na ODA než na FDI.

8.4.1. Absorpční kapacita

Již výše bylo vysvětleno, že atraktivitu zahraničních investic z velké míry ovlivňuje absorpční kapacita hostitelské země. U některých faktorů jako např. kapacita místních firem či míra technologické vyspělosti a výzkumu lze jen stěží zhodnotit jejich úroveň, ačkoli v případě technologií je zásadní vzájemná korelace s FDI. Dle mého názoru, pokud se státu podaří zajistit kvalitně vzdělané obyvatelstvo, dobrou infrastrukturu a zároveň dobře nastavit pobídkovou politiku pro zahraniční investice, technologická úroveň se zvýší příchodem zahraničních investorů.

Úroveň lidského kapitálu, finančního systému, fyzické infrastruktury či institucionálního rozvoje se dá oproti tomu celkem dobře zhodnotit. V otázkách institucionálního rozvoje a finančního systému může pomoci projekt Světové banky s názvem „Doing business“ (DB), který každoročně hodnotí složitost podnikání v celkem 190 zemích.

8.4.1.1. Doing business

DB tedy pravidelně sleduje a porovnává náklady na regulace a míru komplikací spojených s podnikáním v dané zemi. Ve své podstatě tento projekt odpovídá na 10 základních otázek potencionálních podnikatelů, a to ať už místních či zahraničních, kteří by chtěli začít s podnikáním na konkrétním trhu, přičemž výsledkem je zhodnocení a vytvoření žebříčku složitosti podnikání dle zemí. DB sleduje i mnou 3 zvolené státy (World Bank 2018).

Tabulka 13. Doing Business 2018

		Ghana	Keňa	Zambie
1. Založení podniku	Pořadí	110	117	101
	Počet procedur	8	6	7
	Počet dnů	14	25	8,5
	Náklady (% z příjmu na osobu)	17,5	26,3	34,2
2. Stavební povolení	Pořadí	131	124	69
	Počet procedur	16	16	10
	Počet dnů	170	159	189
	Náklady (% z ceny nemovitosti)	5,4	5	3,1
3. Dodávka elektřiny	Pořadí	136	71	155
	Počet dnů	78	97	117
	Náklady (% z příjmu na osobu)	1080,5	724,7	588,5
	Spolehlivost dodávky (0-8)	0	4	0
4. Registrace nemovitostí	Pořadí	119	125	149
	Počet procedur	6	9	7
	Počet dnů	47	61	45
	Náklady (% z ceny nemovitosti)	6,2	6	9,9
	Kvalita katastru nemovitostí (0-30)	8	16	7
5. Poskytnutí úvěru	Pořadí	55	29	2
	Právní zabezpečení (0-12)	7	7	11
6. Ochrana menšinových společníků	Pořadí	96	62	89
	Index práv společníků (0-10)	6	5	6
	Index transparentnosti (0-10)	3	4	4
7. Placení daní	Pořadí	116	92	15
	Počet plateb za rok	31	26	11
	Daňové zatížení (% ze zisku)	33,2	37,4	15,6
	Služby po zaplacení daní (0-100)	49,54	62,03	85,94
8. Zahraniční obchod	Pořadí	158	106	150
	Počet hodin na vyřízení exportu	197	40	216
	Náklady na vyřízení exportu (USD)	645	334	570
	Počet hodin na vyřízení importu	165	240	192
	Náklady na vyřízení importu (USD)	1027	948	555
9. Vymáhání smluv	Pořadí	116	90	128
	Počet dnů	710	465	611

	Náklady (% z vymáhané hodnoty)	23	41,8	38,7
	Kvalita soudního procesu (0-18)	6,5	9	7
10. Insolvency	Pořadí	158	95	89
	Počet let	1,9	4,5	1
	Náklady (% z majetku)	22	22	9
	Míra návratnosti (centů na dolar)	22,8	27,9	48,5
	Kvalita insolvenčního řízení (0-16)	4	9	6
	Celkové pořadí DB	120	80	85

Zdroj: Doing Business

Dle celkového hodnocení reportu DB z roku 2018 je nejlepším místem pro podnikání Keňa nacházející se na 80. místě, druhá je Zambie na 85. místě a poslední je Ghana na 120. místě. Níže zmíněná tabulka vyobrazuje důvody, proč tomu tak je a v jakých ohledech je která země lepší. Ze sledovaných 10 aspektů je Keňa nejlepší ve 4 z nich. Jedná se o dodávku elektřiny, ochranu menšinových vlastníků, zahraniční obchod a vymáhání smluv. Naopak nejhorší výsledek má v otázce zakládání podniku. U dodávky elektřiny je naprosto zásadní spolehlivost dodávek, u nichž Keňa jako jediná dosahuje alespoň 50% hodnocení, když si oba další státy v tomto hodnocení zasloužily 0. Spolehlivost dodávky elektřiny je jak v Ghaně, tak v Zambii dlouhodobě velkým problémem, který však nebyl doposud vyřešen. Zatímco ochrana menšinových vlastníků je u všech zemí vcelku podobná, ačkoli má Keňa o trochu na vrch, významné rozdíly lze pozorovat v zahraničním obchodě. Z tohoto pohledu DB hodnotí především celní poplatky, regulace a vyřešení dokumentace z pohledu časových a finančních nákladů. Ani jedna z těchto zemí nedosahuje nijak výrazně dobrého hodnocení. Co se exportu týče, nejlépe je na tom Keňa, ve které na vyřízení exportu vynaloží odesílatel cca 40 hodin času a 334 USD. V tomto ohledu se Keňa podstatně liší od Ghany a Zambie, neboť v Ghaně takové počínání vyjde na 197 hodin a 645 USD, v Zambii poté až na 216 hodin a 570 USD. Pokud bychom dali stejnou váhu jednotkám minuty a dolaru, vůbec nejkomplicovanější a nejdražší je export z Ghany, déle trvající, ale levnější je export ze Zambie. V neposlední řadě si Keňa počíná nejlépe u vymáhání smluv, přestože je v této zemi náklad na vymáhání vůbec nejvyšší (41,8 % z vymáhané hodnoty), celý soudní proces trvá nejkratší dobu a je

nejkvalitnější. Nejhuře je na tom opět Ghana, u níž jsou sice náklady nejnižší, proces je však zdoluhavý, trvající okolo 710 dnů a rovněž nejméně kvalitní.

Zambie si v reportu DB počíná vcelku dobře, nejlépe vychází hned v 5 aspektech. Ze sledovaných zemí je Zambie nejméně komplikovaná, co se týče zakládání podniku, získání stavebního povolení, poskytování úvěru, placení daní a řešení insolventní. Ačkoli má Zambie nejvyšší náklady na založení firmy, procedura je časově nejkratší (8,5 dnů). Oproti tomu v Keni je založení podniku sice levnější, ale trvající až 25 dní. Ghana je v tomto ohledu nejlevnější, 14 dnů trvající proces, v němž si musí podnikatel projít 8 procedurami je však zbytečně komplikovaný. Obdržení stavebního povolení je v Zambii zejména nejlevnější a nejjednodušší s ohledem na počet procedur. Nejkratší proces 159 dnů je v Keni, nejhuře vychází Ghana, u níž je proces, v němž si musí podnikatel projít 16 procedurami, nejdéle trvající a zároveň nejdražší.

Možnost poskytnutí úvěru je zásadní pro absorpční kapacitu z pohledu dostupnosti finančních služeb. V této otázce si všichni tři aktéři počínají velmi dobře v celosvětovém měřítku, ačkoli to může poukazovat na zbytečné riskování z pohledu místních bank. Zambie je v složitosti poskytnutí úvěru 2. na světě, když mj. má vysoce hodnocené právní opatření, které dosahuje hodnocení 11 z 12 možných. Na 29. místě je Keňa se 7mi body a na 55. místě Ghana rovněž se 7mi body, když při detailnějším hodnocení má Keňa lepší správu úvěrů v podobě databáze dlužníků apod. Zambie si výrazně dobře vede i v otázce placení daní, v čemž je na 15. místě celkového žebříčku. Daňové zatížení je ze sledovaných zemí o více než 2násobek nižší a rovněž méně komplikovaný. Oproti Ghaně a Keni, kde podnikatel zaplatí v obou případech více než 30 % a musí myslet na desítky úhrad ročně, v Zambii na daních zaplatí 15,6 % rozdělených na pouhých 11 plateb. Nakonec nejlépe také vychází v otázkách insolventního řízení, kde dosahuje nejvyšší návratnosti a nejnižších nákladů s vyřízením za nejkratší dobu 1 roku. Nejlepší kvality dosahuje Keňa, celý proces je však nejdelší.

Ghana vychází nejlépe pouze v jednom aspektu, registraci nemovitostí, který není silnou stránkou ani jednoho. Oproti ostatním má nejméně komplikovaný proces, ačkoli trochu déle trvající než v Zambii a značně méně kvalitní než v Keni.

Komplikovanost podnikání je pro podnikatele jistě důležitým ukazatelem během rozhodování, zdali v dané zemi podnikat či nikoliv. Paradoxně však můžeme na zkoumaných zemích pozorovat, že přestože má Keňa nejlepší výsledky v DB

reportu, putuje do této země nejméně FDI. Naopak do Ghany, ve které je podnikání nejsložitější a dost možná nejnákladnější, putuje zahraničních investicí nejvíce.

Proč tomu tak je? DB sleduje pouze dílčí aspekty absorpční kapacity, když se zaměřuje především na vztah podnikatel-stát s výjimkou poskytování úvěru a dodávky elektřiny, které mohou být v soukromém vlastnictví. Na začátku této kapitoly a zároveň v části zabývající se absorpční kapacitou jsem však zmiňoval další zásadní ukazatele v podobě lidského kapitálu, fyzické infrastruktury či institucionálního rozvoje. Jednoduše řečeno, bez schopných lidí, alespoň dostatečných silnic, železnic, energií a telefonní sítě a nakonec dobrých pobídek pro zahraniční investory není možné úspěšně lákat FDI. Níže se budu zabývat těmito skutečnostmi.

8.4.1.2. Lidský kapitál

Pojem lidský kapitál úzce souvisí se vzděláním a schopností obyvatel kvalitně plnit dílčí úkoly v podniku. Moderní společnost 21. století se zabývá ať už v sektoru výroby či služeb efektivní produkcí pomocí sofistikovaných metod a technologií. Tomu musí odpovídat i úroveň pracovní síly, u které dávno nestačí silné ruce a trocha logického myšlení.

Nejvyšší úroveň vzdělání má Ghana, ve které má v průměru 63 % obyvatel dokončené sekundární vzdělání, druhá je Zambie se 46 % a poslední Keňa s 36 %. Dokončené sekundární vzdělání je zásadní, neboť na rozdíl od primárního vzdělávání zaměřeného zejména na gramotnost a základní výpočty, sekundární vzdělání rozvíjí myšlení a také dovednosti v daných odvětvích, čímž výrazně navyšuje absorpční kapacitu lidského kapitálu. Jedním z příkladů je střední škola J.E.A. Millse sídlící ve městě Ekumfi Otum v Ghaně. Nedaleko této školy se aktuálně staví nová výrobní na pěstování a zpracování zemědělských produktů, jejíž management se se školou domluvil na spolupráci v podobě nastavení kurikula směrem k zemědělské produkci a následném zaměstnání absolventů v této výrobě (Desewu 2018).

8.4.1.3. Fyzická infrastruktura

Do fyzické infrastruktury spadá transport, dodávky energie a mobilní síť.

Níže uvedená tabulka sleduje dopravní infrastrukturu u vybraných zemí.

Tabulka 14. Fyzická infrastruktura

	Rozloha (km ²)	Silnice (km)	Zpevněné silnice (km)	Železnice (km)	Letiště
Ghana	238 533	109 515	13 787	947	7
Keňa	580 367	161 452	14 420	3 806	16
Zambie	752 618	40 454	9 403	3 126	8

Zdroj: The World Factbook

S ohledem na silniční infrastrukturu, nejlépe je na tom Ghana, která má s ohledem na svoji rozlohu nejhustší síť silnic. Druhá je Keňa, u níž je celkový počet kilometrů silnic i zpevněných silnic sice největší, rozloha téměř dvojnásobná oproti ghanské však značí nižší hustotu silniční sítě. Nejhuře je na tom se silnicemi Zambie, která při své největší rozloze má daleko menší počet silnic než v případě dalších dvou, na druhou stranu má však také nejnižší počet obyvatel. U železnic je situace odlišná. Nejlépe je na tom se železnicemi Keňa s 3 806 kilometry, poté Zambie s 3 126 km a nakonec Ghana s pouhými 947 km. Vezmeme-li v potaz, že je Zambie rozlohou více než třikrát větší než Ghana, jsou na tom tyto země se železniční infrastrukturou podobně.

Dopravní infrastruktura je kamenem úrazu a zároveň překážkou rozvoje celé Afriky. Porovnáme-li tato data například s Českou republikou, s rozlohou pouhých 79 tis. km² má tato země celkem 130 661 km zpevněných silnic, 9 622 km železnic a 41 letišť se zpevněným povrchem. Zejména ekonomického rozvoje se dá jen stěží dosáhnout bez adekvátní dopravní infrastruktury.

Vůbec nejdůležitějšími komoditami z pohledu energií jsou ropa a elektřina. Ropa je díky zdrojům SSA vcelku dobře dostupným zbožím a nedá se říci, že by FDI do těchto zemí neputovalo z důvodu nedostatku ropy. Huře je na tom však tento region s elektřinou. Značná část Afriky není elektrifikovaná, což ji v mnohém zamezuje technologickému růstu, efektivní produkci a v neposlední řadě zlepšení životních podmínek. Níže uvedená tabulka analyzuje aktuální stav elektrifikace u sledovaných zemí.

Tabulka 15. Míra elektrifikace

	Populace bez elektřiny (mil.)	Elektrifikace města (%)	Elektrifikace venkov (%)	Elektrifikace celkem (%)	Fosilní paliva (%)	Vodní elektrárny (%)	Alternativní zdroje (%)
Ghana	7,3	92	50	72	57,8	41,6	0,6
Keňa	35,4	60	7	20	31,9	35,6	53,6
Zambie	10,7	45	14	26	0,3	97,9	1,8

Zdroj: The World Factbook

Nejlépe elektrifikovaná je znovu Ghana. Průměrně je tato země elektrifikovaná ze 72 %, čímž obrovským rozdílem předčí druhou Zambii s 26 % a poslední Keňu s 20 %. Ghana rovněž vychází nejlépe co se počtu obyvatel bez elektřiny týče. Zatímco v Ghaně nemá elektřinu zhruba čtvrtina populace, v Zambii je to více než 65 % a v Keni téměř tři čtvrtiny celkové populace.

Druhým zásadním ukazatelem je však také spolehlivost této sítě, která je problémem u všech tří. Již u DB byl tento ukazatel hodnocen, přičemž z 8 možných bodů jediná Keňa získala alespoň polovinu, Ghana se Zambii získaly nulové hodnocení spolehlivosti dodávek.

Dostupné a čisté energie jsou 7. z cílů SDGs. Z tohoto důvodu bylo do tabulky přidáno z jakých zdrojů je energie čerpána. V tomto ohledu nejprogresivnější je Keňa, která čerpá naprostou většinu elektřiny z geotermální, větrné a vodní energie. Procentuálně je však nejčistší Zambie čerpající elektřinu z 98 % z vodních elektráren. Naopak nejkonzervativnější je Ghana, která stále z necelých 60 % čerpá energii z fosilních paliv a 40 % poté z vodních elektráren. Jak v případě Ghany, tak i Zambie, jsou zatím další alternativní zdroje energie upozadovány.

8.4.1.4. Telekomunikační síť

Mobilní síť je zásadním nástrojem moderní komunikace. Díky existenci této sítě funguje i internet, díky němuž jsme spojeni se světem a naopak svět s námi. Nejen pro podnikání je dnes mobilní síť naprosto stěžejním předpokladem. Rozvoj mobilní sítě byl v posledním desetiletí také jedním z důležitých příspěvků FDI v rozvoji, když Afrika jako celek zaznamenala značný posun, což dokazují i níže uvedená čísla.

Tabulka 16. Telekomunikační infrastruktura

	Počet odběratelů	Počet odběrů/ 100 obyvatel	Počet uživatelů internetu	Podíl odběratelů internetu (%)
Ghana	36 751 761	134	9 328 018	34,7
Keňa	42 815 109	90	12 165 597	26
Zambie	13 438 539	84	3 956 252	25,5

Zdroj: The World Factbook

S pokrytím a využitím mobilní sítě je na tom opět nejlépe Ghana, ve které je vyšší počet odběrů, než počet obyvatel. Tento jev způsobují především firmy se svými účty pro zaměstnance, kdy zaměstnanec využívá paralelně dva telefony, soukromně také mnoho lidí vlastní více SIM karet. V Ghaně je také nejvyšší počet uživatelů internetu, na němž bylo k roku 2016 připojeno celkem téměř 35 % Ghaňanů. Na druhém místě je v tomto ohledu Keňa s 90 odběrateli na 100 obyvatel. V Keni využívá internet 26 % Keňanů. Poslední je Zambie s 84 odběry na 100 obyvatel a 25,5 %.

8.4.1.5. Pobídky pro investory

Všechny tři sledované země mají své určité pobídkové programy, které mají za cíl přilákat více zahraničních investicí.

Ghana investory láká především na různé daňové úlevy, které rozděljuje geografických podmínek a také sektorů. Geograficky má Ghana nejvyšší daň z příjmu 25 % uvalenou na oblast Accry a Temy, tedy hlavního města a sousední přístavní oblasti. Regionální hlavní města platí 18,75% daň z příjmů a ostatní oblasti 12,50 %. Systém úrovní daně z příjmů dle regionů má být pobídkou pro zahraniční investory, aby se nezaměřovali pouze na oblasti hlavního města či velkých měst, ale také na ostatní chudší venkovské regiony, u nichž by FDI mohlo napomoci ekonomickému růstu.

Dále jsou daňové úlevy uplatňovány na sektory, které jsou v Ghaně nedostatečně rozvinuté, tudíž po nich vzniká poptávka. Mezi tyto oblasti spadají např. venkovské banky, zpracovávání odpadu, zpracovávání zemědělských produktů či

chov hospodářských zvířat s výjimkou drůbeže a skotu. V tomto případě platí v prvních 5-10 letech daň ze zisku na úrovni 1 %.

Ghana má také několik zón volného obchodu zaměřených na zpracování pro export (EPZ). Tyto zóny vznikají kolem větších měst a podnikání v nich zajišťuje investorovi 10 let daňových prázdnin a bezcelní dovoz. Podmínkou je však, aby bylo alespoň 70 % veškerého výstupu exportováno. Tyto volné zóny má na starosti Ghana Free Zones Board (GFZB), celkovou správu investic a atraktivitu FDI poté Ghana Investment Promotion Centre (GIPC) zřízené roku 1995 (GIPC 2018)

Podobně jako Ghana i Keňa zohledňuje daňovou zátěž dle regionů. Pokud bude investor investovat alespoň 200 milionů keňských šilinků mimo oblasti Nairobi, Mombasa a Kisumu, může si v prvním roce odpočítat až 150 % daní. Investuje-li do zmíněných oblastí, může si odpočítat 100 %.

Keňa má rovněž EPZ a také tzv. speciální ekonomické zóny (SEZ). EPZ v Keni lákají na 0% daň z příjmů v prvních 10 letech, v dalších 10 letech je poté daň na 25 %. Podniky v zónách SEZ nabízejí investorům 10% daň v prvních 10 letech a v dalších 10 letech daň 15%. Navíc nabízí další benefity např. v podobě úlev na daních v prvním roce, jako tomu je v případě EPZ. O podporu investic v Keni se stará Kenya Investment Authority založené roku 2004 (PWC 2018).

Zambie kategorizuje investice do 2 skupin. První skupinou jsou investice spadající do zřízených multifunkčních zón, průmyslových parků a prioritních sektorů stanovených a spravovaných zambijskou rozvojovou agenturou (ZDA). Mimo spadání do těchto oblastí je podmínkou investice vy výši alespoň 500 tis. USD. Splňuje-li investor tyto podmínky, může se těšit 5 letům nulové daně ze zisku a z cel z importu strojního zařízení, ochraně investic před znárodněním a dalším nefinančním benefitům. Druhou skupinou jsou investice alespoň 250 tis. USD všech ostatních subjektů, které mají nárok na stejné nefinanční benefity, jako subjekty ve skupině první (Zambia Development Agency 2018).

8.4.1.6. Míra korupce

Korupce je dalším ze zmíněných faktorů ovlivňujících investiční atraktivitu země. Index vnímání korupce (CPI) je každoročně sestavován na základě expertních analýz a také průzkumů veřejného mínění, přičemž je hodnocen na škále 0-100,

kde 0 znamená nejvíce zkorumpované, naopak 100 nezkorumpované. CPI je každoročně pozorováno u 175 zemí pod záštitou Transparency International.

Tabulka 17. Míra korupce

	2013	2014	2015	2016	2017	Pořadí 2017
Ghana	46	48	47	43	40	81
Keňa	27	25	25	26	28	143
Zambie	38	38	38	38	37	96

Zdroj: Transparency International

Výše uvedená tabulka sleduje vývoj tohoto indexu v posledních 5 letech u sledovaných zemí. Doposud nejlépe si počíná Ghana, která však zažívá značný pokles v hodnocení, když z hodnocení nejvyššího 48 bodů v roce 2014 každoročně klesá na současných 40 bodů. I tak se Ghana nachází na 81. místě v celosvětovém žebříčku. Druhou nejméně zkorumpovanou zemí je Zambie, která si po celé pětiletí drží stabilní hodnocení 38, v roce 2017 však i Zambie klesla o jeden bod a celosvětově je na 96. místě. Poslední ze sledovaných je Keňa, která do pětiletí vstoupila se svým druhým nejvyšším skóre 27 bodů, po lehkém poklesu v letech 2014 a 2015 se však skóre postupně zvedá na současných 28 bodů, čímž si zasluhuje až 143. pozici.

Přestože je report DB směrem ke Ghaně z pozorovaných zemí nejkritičtější, v otázkách vzdělání, fyzické infrastruktury, pobídek pro investory a úrovně korupce je tomu naopak. Ghana má nejvyšší úroveň vzdělání, největší hustotu dopravní infrastruktury, je nejvíce elektrifikovaná, má nejlepší pokrytí mobilní sítě, přičemž má zároveň největší počet uživatelů internet. Dále má rovněž nejsofistikovanější politiku pobídek pro investory, když zohledňuje své nedostatky na úrovni sektorů a snaží se je pobídkami řešit a v neposlední řadě je ze sledovaných zemí nejméně zkorumpovaná. Přes všechny formální překážky se investoři nejvíce angažují v této zemi, což značí, že bereme-li v úvahu podmínku demokratičnosti státu, má pro zahraniční investory úroveň lidského kapitálu, fyzické infrastruktury a investičních pobídek a úroveň korupce mnohem větší váhu než samotná byrokratická a institucionální složitost podnikání.

8.4.2. Přehled FDI v Ghaně v roce 2017

Jakožto nejlépe vycházející ze sledovaných zemí a také dle African Economic Outlook (2017) pátý největší příjemce FDI na africkém kontinentu, je dobré se detailněji podívat na sektorové rozdělení a reálný dopad nových projektů.

Do Ghany bylo v roce 2017 celkem investováno 4,91 mld. USD přímých zahraničních investic, z nichž více než 248 mil. USD hlásí GFZB, Komise pro minerály 549,5 mil. USD a komise pro ropu 493,86 mil. USD. Zbytek těchto investic spadá do „běžných“ zahraničních investic nepatřících do žádného z výše zmíněných oblastí.

Z celkového rozsahu investic celkem 95 % procent zaujímají FDI, pouze 5 % místní firmy, což poukazuje na zásadní roli zahraničních investic v ekonomickém rozvoji země.

Celkem 75 % procent FDI, které do Ghany v roce 2017 putovalo, bylo 100% vlastněno zahraničními investory, zbylých 25 % jsou společné podniky s místními podnikateli (GIPC 2017: 2).

8.4.2.1. Regionální rozdělení FDI

S přívalem zahraničních investic bylo iniciováno 192 projektů. Celkem 160 projektů se realizovalo v regionu Greater Accra, tedy přímořské oblasti, kde se nalézá hlavní město Accra a také největší přístav Tema. Přestože je tato oblast nejvíce daňově zatížená, očividně představuje pro FDI nejlepší destinaci, neboť je zde vysoká koncentrace obyvatel a také skýtá nejlepší možnost pro export produktů. Druhou nejčastější destinací je město Kumasi, druhé největší město Ghany a také hlavní město populačně největšího regionu Ashanti. Navzdory svému potenciálu bylo v Kumasi realizováno pouze 11 projektů. Všechny ostatní regiony přilákaly méně než 10 projektů, přičemž žádný projekt nebyl realizován v nejsevernějších a zároveň nejchudších regionech Ghany, v oblastech Upper East a Upper West. Celkově lze v Ghaně pozorovat trend nejvyššího zájmu FDI v přímořských oblastech, když čím dále je region ve vnitrozemí, tím méně investic tam putuje (GIPC 2017: 5).

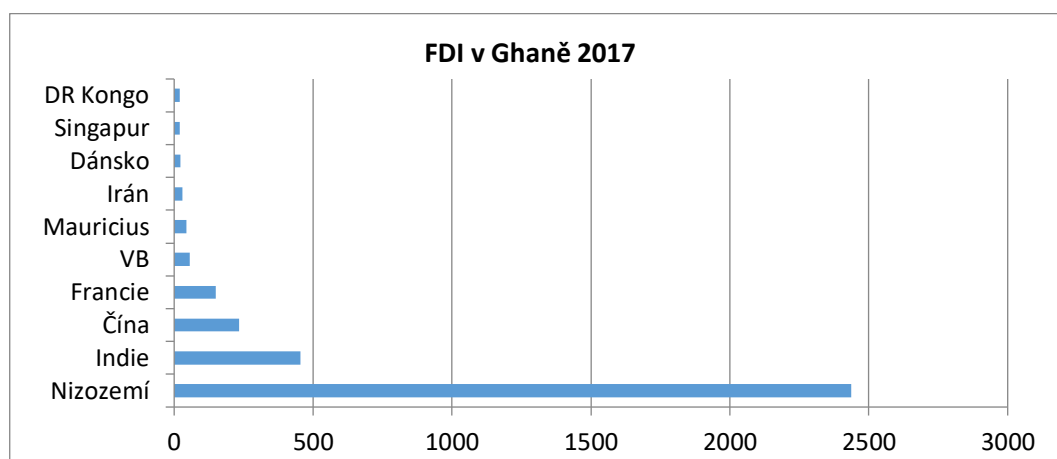
8.4.2.2. Sektorální rozdělení

Nejvíce projektů (27,6 %) bylo realizováno v sektoru služeb, avšak téměř 75 % objemu veškerých investicí putovalo do sektoru výroby. Druhou nejoblíbenější destinací jsou styčné kanceláře (13,97 %), které mají na starosti zprostředkování dalších možných projektů se zapojením místních společností. Zmíněný sektor služeb je poté s 8,21 % třetí investičně nejatraktivnější oblastí (GIPC 2017: 5).

Zdroje FDI v Ghaně

Největším zahraničním investorem v Ghaně v roce 2017 bylo Nizozemí s 2,44 mld. USD, druhá byla Indie s 454 mil. USD a třetí Čína s 233 mil. USD, která však zde měla na počet nejvíce projektů.

Tabulka 18. Top 10 zahraničních investorů v Ghaně



Zdroj: GIPC report

Zajímavá je zejména významná role Indie a Číny a nadále také přítomnost Mauricia, Iránu, Singapuru a Demokratické republiky Kongo v první 10 zahraničních investorů. To potvrzuje stále aktuálnější trend spolupráce na bázi Jih-Jih, která má oproti spolupráci s tradičními západními investory větší rozvojovou relevanci s ohledem na rozvoj trhu na chudém Jihu a také úbytek závislosti na bohatém Severu.

8.4.2.3. Vznik pracovních míst

Pro tuto diplomovou práci a pro rozvoj takový je téma vzniku pracovních míst vůbec nejdůležitějším aspektem analýzy. V Ghaně vzniklo díky FDI v roce 2017 celkem 11 761 nových pracovních pozic pro Ghaňany, 1 347 pozic pak vzniklo pro expaty. Ze zmíněných 11 761 byla největší část pracovních pozic (5 269)

otevřena v sektoru výroby, 3 319 pozic ve službách, 1 001 pozic v běžném obchodu, 962 pracovních míst ve stavebnictví, 725 ve styčných (zprostředkovatelských) kancelářích, 445 v exportu a nakonec 40 pozic v zemědělství (GIPC 2017: 6).

Trend je tu opět zřetelný, když naprosto dominují sektory výroby a služeb. Vezmeme-li v úvahu poměr investicí FDI a domácích, v případě, že domácí investice čítají pouhých 5 % z celkového objemu, mohli bychom rovněž uvažovat o pouhých 5 % vzniklých nových pracovních pozic z nově přichozích investicí. Tyto výpočty jsou samozřejmě velmi zjednodušené a nezohledňují další faktory pro vznik nových pracovních pozic, je však jasné, že by bez FDI v roce 2017 nebyla šance dosáhnout takových čísel.

Růst zaměstnanosti je zásadní hybnou silou ekonomického růstu obyvatel. Již několikrát byl zmíněn pozitivní dopad v podobě vzniku pracovních pozic, technologického pokroku, zlepšení pracovních podmínek a environmentálně udržitelné produkce.

Na druhou stranu byl zmíněn trend soustředění zahraničních investicí do přímořských obchodních center, nikoli do chudých rurálních oblastí. Vznikají zde tak čím dál větší rozdíly mezi chudým venkovem a bohatými centry, které se na rozvoji venkova příliš nepodílejí. Dochází tak k výraznému efektu urbanizace, kdy především mladí Ghaňané utíkají za lepšími příležitostmi do těchto center. To má za následek skomírání ghanského zemědělství a ještě větší závislost na dovozu. Na tuto realitu odpovídá Ghana nově odstartovaným projektem One District One Factory.

8.4.2.4. Projekt One District One Factory

S nápadem na realizaci tohoto projektu přišel ghanský prezident Nana Akufo Addo mezi lety 2016 a 2017. Jak tomu název napovídá, jedná se o projekt, který si klade za cíl založit v každém z ghanských distriktů jednu výrobní, přičemž důraz je kladen zejména na chudý venkov a z většiny na zemědělské produkty. Projekt bude financován ghanskou exportní bankou EXIM bank, která si klade za cíl podporu soukromého sektoru, exportu a rozvoje ghanského trhu.

Aktuálně je v procesu budování 12 výroben, u nichž se předpokládá vznik zhruba 17 tisíc nových pracovních pozicí. Do roku 2021 si poté projekt stanoví dosáhnout cíle 7-15 tisíc pracovních míst na jeden distrikt a 1,5-3,2 milionů míst celostátně. Tento projekt je vůbec prvním počínáním ghanské vlády v takovém měřítku usilující o udržitelný rozvoj nezávislý na zahraničních financích. Výrobní ve všech distriktech a apel prezidenta na střední školy, aby jejich učivo odpovídalo potřebám těchto výroben má velmi zajímavé výhledy, ke zhodnocení tohoto projektu je však zatím příliš brzy (1D1F 2018).

Zajímavé je však financování ze strany EXIM bank, která podle všeho získává finance od různých bankovních i nebankovních subjektů po celém světě včetně americké rozvojové agentury (USAID) či britské exportní banky (UKEF). Skrze tyto subjekty tak Ghana i v tomto počínání zůstává částečně závislá na zahraničních investicích a rozvojových financích, méně však závislá, než v případě ODA a FDI (Adombila 2018).

9. Diskuze

Přímé zahraniční investice jsou bezesporu významným hybatelem ekonomického růstu v rozvojových zemích. Analýza ekonomické úrovně, do níž spadá růst GNI, míra nezaměstnanosti a podíl populace žijící v extrémní chudobě, jasně hraje ve prospěch Ghany, do níž zároveň putuje nejvíce přímých zahraničních investic. Zásadní roli v tom hraje absorpční kapacita Ghany, konkrétně pak úroveň vzdělání, fyzické infrastruktury a institucí, která výrazně předčí ostatní zkoumané země. V tomhle ohledu se mé výsledky shodují s tvrzením Hoang T. Nguyena a jeho teorií absorpční kapacity přímých zahraničních investic, který stanovil 6 zásadních faktorů, které by měly být zohledněny při politice navýšení atraktivity pro zahraniční investice. Jedním z nedostatků této diplomové práce je neschopnost analyzovat absorpční kapacitu lokálních firem a také technologickou úroveň daných států, neboť k těmto faktorům neexistují žádná relevantní data. I tak lze hodnotit kladný vztah této teorie se skutečností, když byl na příkladu sledovaných zemí význam u sledovaných faktorů absorpční kapacity pro zahraniční investice zjevný.

Dalším poznatkem v této diplomové práci byl samotný fakt, že je často ekonomický růst zaměňován za skutečné zlepšení podmínek obyvatel, k čemuž dochází již od počátku implementace ODA. Přestože má Ghana nejlepší ekonomický růst i úroveň vzdělání, hodnotu HDI má pouze nepatrným rozdílem vyšší v porovnání s dalšími 2 sledovanými zeměmi, které oproti Ghaně výrazně zlepšily své zdravotnictví. V tomto ohledu byla upozorována významná role ODA, když jak v Keni, tak v Zambii, více než 50 % veškeré rozvojové spolupráce putuje právě do tohoto sektoru. Vzhledem k aktuální situaci v pozorovaných zemích by mohla být ODA jen stěží nahrazena FDI, neboť cílem FDI je především zisk, což by bylo při ekonomické úrovni obyvatel těchto zemí nemyslitelné. Stejně tak by bylo nemyslitelné tyto horentní sumy přenechat na úkor států, které už tak bojují s vysokou mírou zadluženosti a nedostatkem financí. Z tohoto pohledu si tak dovolím nesouhlasit s Easterlyho odmítavým postojem k ODA, který dle mého názoru jako ekonom až příliš klade důraz na finanční efektivnost rozvojového počínání. Na druhou stranu byl upozorován růst HDI při poklesu ODA, což se neshoduje ani s tvrzením Jeffrey Sachse, dle kterého je silná korelace mezi rozvojovými financemi a růstem.

S ohledem na základní rozvojové teorie můžeme na začátku nového tisíciletí pozorovat přechod ODA z čistě modernizačního přístupu směrem k teorii závislosti. S nástupem SDGs se ještě více klade za cíl udržitelnost a nezávislost příjemců na donorech.

Fenomén modernizační teorie můžeme naopak pozorovat v politikách jednotlivých vlád v přístupu k zahraničním investicím, které usilují o co největší atraktivitu FDI, čímž dosáhnou vyšší úrovně industrializace a ekonomického růstu. Teorie modernizace si tak našla své uplatnění v přímých zahraničních investicích.

Navzdory faktu, že se ODA každoročně investuje do rozvojových zemí již po dobu desítek let, není tento zdroj financí udržitelný, neboť není založen na bázi návratnosti a tudíž spoléhá pouze na altruistické či vazalské tendence bohatých donorů, které se však mohou kdykoli v budoucnosti měnit. FDI je oproti tomu dlouhodobějším a pro donora v podobě investora mnohem smysluplnějším počínáním. Zisk investora motivuje navyšování produkce, čímž se zároveň navyšují investice, počet pracovních míst a zároveň zájem o zefektivnění produkce jej nutí k dalšímu vzdělávání zaměstnanců. Vzhledem k současné globalizaci a dnes již téměř čistě kapitalistickému a demokratickému tržnímu systému je FDI do budoucna nejdůležitějším nástrojem rozvoje. Pro to aby mohl však být efektivní, je potřeba ve všech zemích rozvojového světa dosáhnout jisté úrovně absorpční kapacity, na které se musí podílet jednotlivé vlády, ODA a i FDI jako takové. Dle mého názoru by tak politika ODA neměla duplikovat to, co může obstarat FDI, ale měla by se zaměřit především na dosahování adekvátní absorpční kapacity v rozvojových zemích.

Zhodnotit, jaká je adekvátní úroveň absorpční kapacity, si nedovolím. Bylo by však zajímavé toto téma dále rozpracovat ze strany zkušenějších kolegů.

10. Závěr

Výsledky analýzy dokazují, že aby mohla být oficiální rozvojová asistence nahrazena soukromými investicemi, musí hostitelská země disponovat kvalitní absorpční kapacitou zejména v podobě dobré fyzické infrastruktury a úrovně lidského kapitálu, který je hodnocen především faktory vzdělání a zdraví. Čím zdravější a vzdělanější obyvatelstvo, kvalitnější fyzická infrastruktura, tím větší je pravděpodobnost zájmu v dané zemi podnikat ze strany zahraničních investorů. Tento jev se prokázal i v porovnání s dalšími nástroji pro navýšení atraktivity, jimiž je pro-investiční pobídková politika či úroveň finančních služeb. Ať už se jedná o dočasné daňové prázdny, permanentně nízké daňové zatížení, nebo schopnost místních bank poskytovat odpovídající finanční služby, země s ne tak dobrou pobídkovou politikou avšak s vyšší úrovní lidského kapitálu a fyzické infrastruktury se jeví pro zahraniční investory atraktivnější.

V kontextu subsaharské Afriky zůstává oficiální rozvojová spolupráce relevantním nástrojem pro rozvoj. To platí zejména v oblastech rozvoje sociální infrastruktury, kam patří obecné vzdělávání, zdravotnictví, přístup k pitné vodě a adekvátním hygienickým podmínkám. V zásadě se tak stará o samotný rozvoj lidského kapitálu, který musí nutně předcházet příchodu zahraničních investic. V tomto ohledu nemůžou z principu zahraniční investice konkurovat, neboť účelem takových investic je v první řadě zisk, který však není možné v těchto odvětvích a při daných podmínkách subsaharského regionu generovat. V poslední části diplomové práce je také nastíněno využití rozvojových financí jakožto zdroje investic regionálních rozvojových bank, skrze které mají vlády možnost realizovat vlastní projekty, a to v mnohem svobodnější a efektivnější podobě, než je tomu v případě obřích bilaterálních rozvojových programech nastavených bohatšími donory.

Přestože se jedná o region s obrovským ekonomickým potenciálem a přírodním bohatstvím, v poměru se zbytkem světa je objem přímých zahraničních investicí putujících do subsaharské Afriky velmi nízký. Příčinou je tomu nízká úroveň absorpční kapacity bránící tomuto regionu v dalším, zejména ekonomickém, rozvoji. V současné době tak subsaharská Afrika jako celek není připravená k tak markantní změně, kterou by zrušení oficiální rozvojové spolupráce a nahrazení

tohoto nástroje čistě tržním nástrojem v podobě soukromých zahraničních investic bezpochyby znamenala.

Jaké úrovně absorpční kapacity musí země dosahovat aby byla pro zahraniční investory atraktivní a vedla k dalšímu rozvoji si nedovolím hodnotit. Práce, která by se na toto téma zaměřila a danou otázku by našla odpověď by byla jistě velmi cenným přínosem při tvorbě budoucích rozvojových projektů a programů.

Prameny a literatura

Literatura:

Amankwah-Amoah, Joseph a Osabutey, Ellis. 2018. „Newly independent nations and large engineering projects: the case of the Volta River Project.“ *Critical perspectives on international business* 14, 154-169.

Cleary, Seamus. 1959. „Structural Adjustment in Africa.“ *Trócaire Development Review*, 41-59.

Dunning, John H. 2001. „The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future.“ *International Journal of the Economics of Business* 8, č. 2, 173-190.

Easterly, William. 2010. *Břímě bílého muže: Proč pomoc Západu třetímu světu selhává?* Praha: Academia.

Keeley, Brian. 2012. *From Aid to Development: The Global Fight against Poverty*. Paris: OECD Publishing.

Lipset, Seymour M. 1959. „Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy.“ *The American Political Science Review* 41, č. 1, 69-105.

Matunhu, Jephias. 2011. „A critique of modernization and dependency theories in Africa: Critical assessment.“ *African Journal of History and Culture* 3, č. 5, 66-72.

Mitchell, Shira, Ross, Rebecca, Chen, Joyce et al. 2018. „The Millennium Villages Project: a retrospective, observational, engine evaluation.“ *The Lancet Global Health* 6, 5, e500-e513.

Munk, Nina. 2013. *The Idealist: Jeffrey Sachs and the quest to end poverty*. New York: Doubleday.

Reyes, Giovanni E. 2001. „Four Main Theories of Development: Modernization, Dependency, World-System and Globalization.“ *Nómadas. Revista Crítica de Ciencias* 4, č. 2, 1-16.

Rostow, Walt W. 1959. „The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto.“ *The Economic History Review* 12, č. 1, 1-16.

Sachs, Jeffrey. 2005. *The end of poverty: economic possibilities for our time*. New York: Penguin Press.

Seers, Dudley. 1969. „The Meaning of Development“ *Communication Series* vol. 44, 1-26.

Internetové zdroje:

1D1F. <http://1d1f.gov.gh/about-us/> (9. 12. 2018).

Adombila, Maxwell. 2018. „Ghana EXIM Bank facilitates Ghana Beyond Aid agenda.“ *Graphic Online*. Dostupné na <https://www.graphic.com.gh/business/business-news/ghana-exim-bank-facilitates-ghana-beyond-aid-agenda.html> (8. 12. 2018).

ARIC. 2017. *What we learned about foreign direct investment in Asia (Part I)*. ARIC. Dostupné na: [https://aric.adb.org/blog/what-we-learned-about-foreign-direct-investment-in-asia-\(part-i\)](https://aric.adb.org/blog/what-we-learned-about-foreign-direct-investment-in-asia-(part-i)) (25. 8. 2018).

Costanza, Robert, Hart, Maureen, Posner, Stephen et al. 2009. *Beyond GDP: The Need for New Measures of Progress*. Working paper 4, Boston University. Dostupné na: <https://www.bu.edu/pardee/files/documents/PP-004-GDP.pdf> (15. 11. 2018).

Desewu, Elorm. 2018. „Ekumfi Fruits and Juices Ltd to employ thousands of youth in share-grower scheme.“ GhanaWeb. Dostupné na <https://www.ghanaweb.com/GhanaHomePage/business/Ekumfi-Fruits-and-Juices-Ltd-to-employ-thousands-of-youth-in-share-grower-scheme-684158> (8. 12. 2018).

Evans, Kimberly. 2002. *Attracting Foreign Direct Investment for Development*. Příspěvek přednesený na konferenci Global Forum of International Investment, Shanghai, 5-6 prosince. Dostupné na: <https://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/2764407.pdf> (10. 7. 2018).

GIPC. 2017. *Quarterly Investment Report*. Accra: GIPC. Dostupné na <http://www.gipcghana.com/press-and-media/downloads/reports/24-q4-2017-gipc-quarterly-investment-report/file.html> (3. 12. 2018).

Human Rights Watch. 2017. *Equatorial Guinea: Why Poverty Plagues a High-Income Nation*. New York City: Human Rights Watch. Dostupné na: <https://www.hrw.org/news/2017/01/27/equatorial-guinea-why-poverty-plagues-high-income-nation> (12.12. 2017).

Hynes, William a Scott, Simon. 2013. *The Evolution of Official Development Assistance: Achievements, Criticisms and a Way Forward*. Working paper 12, OECD Publishing. Dostupné na: https://read.oecd-ilibrary.org/development/the-evolution-of-official-development-assistance_5k3v1dv3f024-en#page1 (24. 7. 2018).

Minor, Allison. 2014. „Measuring Development Finance from Arab Donors.“ AidData. Dostupné na <https://www.aiddata.org/blog/measuring-development-finance-from-arab-donors> (4. 12. 2017).

Nguyen, Hoang, Duysters, Geert et al. 2009. *Foreign Direct Investment Absorptive Capacity Theory*. Příspěvek přednesený na konferenci GLOBELICS 2009, Dakar 6-8 října. Dostupné na: https://www.researchgate.net/publication/47416607_Foreign_Direct_Investment_Absorptive_Capacity_Theory (8. 6. 2018).

Niyonkuru, F. 2016. „Failure of Foreign Aid in Developing Countries: A Quest for Alternatives.“ *Business and Economics Journal* 7, č. 3, 1-9. Dostupné také z: <https://www.omicsonline.com/open-access/failure-of-foreign-aid-in-developing-countries-a-quest-for-alternatives-2151-6219-1000231.php?aid=80040> (3. 4. 2018).

OECD. 2008. *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. Paris: OECD. Dostupné na: <http://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf> (13. 4. 2018).

OECD. 2017. *African Economic Outlook 2017*. Paris: OECD. Dostupné na https://read.oecd-ilibrary.org/development/african-economic-outlook-2017_aeo-2017-en#page4 (3. 12. 2018).

OECD. 2018. *What is ODA*. Paris: OECD. Dostupné na: <http://www.oecd.org/dac/stats/What-is-ODA.pdf> (15. 10. 2017).

Our World in Data. <https://ourworldindata.org/democracy> (1. 12. 2018).

PWC. <http://taxsummaries.pwc.com/ID/Kenya-Corporate-Tax-credits-and-incentives> (9. 12. 2018).

Schirl, Nina a Sieler, Simone. 2012. „Official Development Assistance (ODA) - is the concept still in step with the times?.“ *KfW-Development Research* 2. Dostupné na: https://www.kfw-entwicklungsbank.de/PDF/Download-Center/PDF-Dokumente-Development-Research/2015-09-22_MF_Messner_Scholz_EN.pdf (9. 4. 2018).

Szogs, Astrid, Chaminade, Cristina, Azatyan, Ruzana. 2008. *Building absorptive capacity in less developed countries: The case of Tanzania*. Working paper 2008/05, Lund University. Dostupné na:

http://wp.circle.lu.se/upload/CIRCLE/workingpapers/200805_Szogs_et_al.pdf (8. 6. 2018).

UNCTAD. 1999. *Foreign Direct Investment and Development*. New York City: UNCTAD. Dostupné na: <https://unctad.org/en/Docs/psiteiitd10v1.en.pdf> (12. 4. 2018).

UNDP. <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi> (30. 9. 2017).

United Nations. 2016. *Official Development Assistance*. New York City: United Nations. Dostupné na: https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2016/01/ODA_OECD-FfDO_IATF-Issue-Brief.pdf (23. 10. 2017).

Wikiprogress. 2013. „MDG implementation in the time distance perspective: Gaptimer Progress Chart.“ *Wikiprogress*. Dostupné na <http://wikiprogress.org/mdg-implementation-in-the-time-distance-perspective-gaptimer-progress-chart/> (30. 11. 2018).

World Bank. 2018. *Doing Business: Reforming to Create Jobs*. Washington, D.C.: World Bank. Dostupné na <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf> (5. 12. 2018).

Zambia Development Agency. <http://www.zda.org.zm/cost/en/Investment/Investment%20Climate/Investment%20Incentives> (9. 12. 2018).