

UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE

Přírodovědecká fakulta

katedra sociální geografie a regionálního rozvoje



**Nadnárodní firmy v rozvojových zemích a analýza
determinant přímých zahraničních investic**

**Transnational corporations in developing countries and the analysis of foreign
direct investments determinants**

Bakalářská práce

Lenka Hinková

Praha 2009

Vedoucí bakalářské práce : RNDr. Josef Novotný, Ph.D.

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto práci vypracovala samostatně a použila pouze uvedené prameny a literaturu. Zároveň souhlasím, aby byla práce zpřístupněna veřejnosti pro studijní a výzkumné účely.

V Praze dne 12. 8. 2009

.....

Lenka Hinková

Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala svému vedoucímu RNDr. Josefu Novotnému Ph.D. za jeho cenné a podnětné připomínky k mé práci a za čas, který mi věnoval. Dále také děkuji svému příteli Ondřeji Vejdovcovi a otci Janu Hinkovi za pomoc při finálních úpravách textu a celému zbytku rodiny za jejich podporu při práci i v průběhu celého studia.

Abstrakt

Nadnárodní firmy v rozvojových zemích a analýza determinant přímých zahraničních investic

V bakalářské práci se věnujeme dnes poměrně hodně diskutovanému tématu nadnárodních korporací a přímých zahraničních investic. Snažíme se stručně vystihnout hlavní a nejvýznamnější dopady působení nadnárodních firem v rozvojových státech a současně shrnujeme základní možnosti jejich regulace na státní, ale i nadnárodní úrovni. Analýza determinant přímých zahraničních investic je pak malou ukázkou toho, jaké faktory hostitelských států mohou ovlivňovat objem příchozích zahraničních investic.

Abstract

Transnational corporations in developing countries and the analysis of foreign direct investments determinants

This bachelor thesis is devoted to widely discussed topic - transnational corporations and foreign direct investment. We endeavour to describe main and most important impacts of the presence of transnational corporations in developing countries and at the same time to summarize elementary possibilities of their regulation on national and international level. In the latter part we analyze which factors on the side of the host country might influence the volume of inward foreign direct investment.

Obsah

Obsah	3
Přehled použitých zkratk	4
Seznam grafů, tabulek a obrázků	5
Seznam grafů	5
Seznam tabulek	5
Seznam obrázků	5
1 Úvod	6
2 Nadnárodní korporace a přímé zahraniční investice	7
2.1 Vymezení pojmu nadnárodní korporace a jejich charakteristika	7
2.2 Definice pojmu přímé zahraniční investice	9
2.3 Teorie vzniku TNC a determinanty rozvojových zemí pro FDI	10
3 Dopady nadnárodních korporací na rozvojové země	17
3.1 Pozitivní dopady	17
3.1.1 Dopady na trh práce, zaměstnanost a mzdy	17
3.1.2 Sociální a kulturní dopady	19
3.1.3 Podpora šíření a zavádění nových technologií a inovací	20
3.1.4 Dopady na platební bilanci	21
3.1.5 Dopady na konkurenční prostředí ve státě	22
3.1.6 Dopady na místní podnikatelskou aktivitu	22
3.2 Negativní dopady	24
3.2.1 Dopady na trh práce, zaměstnanost a mzdy	24
3.2.2 Sociální a kulturní dopady	25
3.2.3 Podpora šíření a zavádění nových technologií a inovací	25
3.2.4 Dopady na platební bilanci	27
3.2.5 Dopady na konkurenční prostředí ve státě	28
3.2.6 Dopady na místní podnikatelskou aktivitu	28
4 Kontrola a regulace nadnárodních korporací	29
5 Kvantitativní analýza přímých zahraničních investic v rozvojových zemích ..	35
5.1 Faktory ovlivňující geografickou distribuci FDI	41
5.2 Matice Inward FDI Indexů	43
5.3 Vlastní statistická analýza faktorů ovlivňujících FDI	45
5.3.1 Dílčí regresní modely	46
5.3.2 Optimální souhrnný model	52
5.3.3 Analýza závislosti stavu příchozích FDI na indexu snadnosti podnikání ..	54
6 Závěr	56
Použitá literatura a zdroje	58
Knihy, diplomové/bakalářské práce	58
Internetové zdroje	59
Ostatní zdroje	63
Přílohy	64

Přehled použitých zkratk

CSR	Společenská odpovědnost firem (Corporate Social Responsibility)
FDI	Přímé zahraniční investice (Foreign Direct Investment)
GATT	Všeobecné dohody o clech a obchodě (The General Agreement on Tarrifs and Trade)
HDP	Hrubý domácí produkt
IND	Inward FDI Performance Index
IPI	Inward FDI Potential Index
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (Organisation for Economic Co-operation and Development)
OSN	Organizace spojených národů
TNC	Nadnárodní korporace (Transnational corporations)
UNCTAD	Konference OSN o obchodu a rozvoji (United Nations Conference on Trade and Development)
USD	Americký dolar (United States Dollar)
WTO	Světová obchodní organizace (World Trade Organization)

Seznam grafů, tabulek a obrázků

Seznam grafů

- Graf č. 1: Kapitálové toky do rozvojových zemí v letech 1998 – 2006 (v mld. USD)
- Graf č. 2: Příchozí FDI v letech 2005 – 2007 (v milionech USD)
- Graf č. 3: Odchozí FDI v letech 2005 – 2007 (v milionech USD)
- Graf č. 4: Model 1 – Závislost stavu FDI na míře urbanizace
- Graf č. 5: Model 2 - Závislost stavu FDI na indexu lidského rozvoje
- Graf č. 6: Model 3 - Závislost stavu FDI na indexu demokracie
- Graf č. 7: Model 4 - Závislost stavu FDI na míře gramotnosti
- Graf č. 8: Model 5 - Závislost stavu FDI na hrubém domácím produktu státu
- Graf č. 9: Model 6 - Závislost stavu FDI na podílu obyvatel pod hranicí chudoby
- Graf č. 10: Model 7 - Závislost stavu FDI na výdajích na zbrojení

Seznam tabulek

- Tabulka č. 1: Determinanty FDI v hostitelské ekonomice
- Tabulka č. 2: Deset principů společenské odpovědnosti firem podle OSN
- Tabulka č. 3: Odhadovaný stav příchozích FDI v rozvojových zemích podle sektorů a průmyslu (v milionech USD a v roce 2006)
- Tabulka č. 4: Inward FDI Performance Indexy vybraných rozvojových států světa
- Tabulka č. 5: Inward FDI Potential Indexy vybraných rozvojových států světa
- Tabulka č. 6: Matice Inward FDI Indexů
- Tabulka č. 7: Proměnné a jejich popis
- Tabulka č. 8: Výsledky dílčích regresí

Seznam obrázků

- Obrázek č. 1: Stav přímých zahraničních investic ve vybraných rozvojových zemích v roce 2007
- Obrázek č. 2: Finální model – výstup ze softwaru Gretl
- Obrázek č. 3: Korelační matice

1 Úvod

V dnešním světě globalizace a neustálého vzniku nových hospodářských integrací dochází k postupnému snižování významu hranic jednotlivých národních ekonomik. Nadnárodní korporace již v minulosti hrály velkou roli ve světové ekonomice a v současné době jsou neodmyslitelným subjektem mezinárodního obchodu. Jako jeho hlavní aktéři však také mohou významným způsobem ovlivňovat ekonomiky jednotlivých států, ve kterých působí. Existuje mnoho vědeckých prací, které se zabývají dopady nadnárodních společností na hostitelské státy. Některé z nich nadnárodní korporace silně prosazují a považují je za skvělou příležitost, díky které lze dosáhnout rychlého ekonomického rozvoje hostitelské ekonomiky, jiné je naopak zatracují a vyzdvihují spíše negativní efekty jejich působení. Pravdou však je, že dnes nemůžeme na otázku, zda nadnárodní korporace hostitelským státům prospívají anebo škodí, jednoznačně odpovědět. Efekt, jaký bude mít na hostitelský stát působení nadnárodní firmy, můžeme do určité míry odhadnout. Snahou eliminovat případné negativní dopady pak můžeme naopak co nejvíce vytěžit z dopadů pozitivních. V rozvojových zemích však lze očekávat poněkud jiné problémy a potenciální přínosy působení nadnárodních firem, než v zemích rozvinutých. Je to dáno značnou odlišností a vnitřní různorodostí těchto států. Kromě toho jsou působení nadnárodních společností a související problémy většinou méně a obtížněji regulovatelné. K tomu abychom mohli částečně odhadovat vlivy, které budou mít nadnárodní firmy na hostitelské státy, bychom však potřebovali znát veškeré souvislosti, které se této problematice nadnárodních korporací týkají. Pokud bychom se měli všemi těmito souvislostmi zabývat, přesahovalo by to již rámec této práce a bohužel to není ani jejím cílem. Prvým cílem by však mělo být charakterizovat nadnárodní firmy a zejména stručně a přehledně shrnout jejich působení převážně v rozvojových zemích, jejichž ekonomiku pozitivní ale i negativní efekty těchto firem poznamenávají zřejmě nejvíce. Druhým cílem pak bude pokus o kvantitativní postižení významu některých potenciálních determinantů přímých zahraničních investic v rozvojových zemích.

V první části práce se budeme věnovat definicím a charakteristikám nadnárodních korporací a přímých zahraničních investic, které s těmito společnostmi velice úzce souvisí. Ve druhé části se pak pokusíme přehledně shrnout nejvýznamnější

a neznámější pozitivní a negativní dopady nadnárodních firem na trh práce, zaměstnanost a mzdy, platební bilanci, konkurenční prostředí ve státě a místní podnikatelskou aktivitu. Zmíníme se také o jejich schopnosti šířit a zavádět nové technologie a inovace a o následcích, které tyto transfery technologií mohou mít. Ve třetí části pouze okrajově nastíníme možnosti vlád rozvojových států, kterými mohou nadnárodní korporace kontrolovat a regulovat. Poslední část práce je pak věnována kvantitativní analýze. Zde se pokusíme zjistit, zda je možné potvrdit existenci závislosti intenzity příchozích zahraničních investic na některých vybraných charakteristikách rozvojových zemí, jako jsou míra urbanizace, index lidského rozvoje, index demokracie, míra gramotnosti, hrubý domácí produkt státu, podíl obyvatel pod hranicí chudoby, výdaje na zbrojení a index podnikání.

2 Nadnárodní korporace a přímé zahraniční investice

2.1 Vymezení pojmu nadnárodní korporace a jejich charakteristika

Za nadnárodní korporace (dále jen TNC - *Transnational Corporation*) jsou všeobecně považovány firmy, které jsou tvořeny mateřskou společností a přidruženými dceřinými společnostmi ve více než jednom státě a v rámci svého strategického systému rozhodování provozují společnou soudržnou firemní politiku (UNCTAD 2009a). Mateřská společnost je definována jako firma, která spravuje a kontroluje aktiva jednotlivých dceřiných společností ve státě jiném než ve kterém působí sama, obvykle pomocí vlastnictví kapitálového podílu. Dceřiná společnost je pak firma, ve které investor působící v jiné ekonomice vlastní kapitálový podíl povolující trvalé podílení se na rozhodnutích této společnosti (UNCTAD 2009b). Tyto dceřiné společnosti jsou pak s mateřskou společností propojené vlastnictvím kapitálového podílu tak, že jedna nebo více z nich mohou být schopné podstatně ovlivňovat ostatní a zejména sdílet s nimi znalosti, vědomosti, zdroje i povinnosti a závazky (UNCTAD 2009a).

TNC organizuje a koordinuje mnoho aktivit produkujících přidanou hodnotu přes domácí hranice a nabízí takto vzniklé produkty na zahraničních trzích. Pouze TNC se zabývají jak přeshraniční produkcí, tak i přeshraničním obchodem.

TNC mohou být řízeny a vlastněny soukromě anebo státně – to může pramenit ze skutečnosti, zda firma vzniká v prostředí tržní ekonomiky anebo tržního socialismu. TNC mohou být velké celosvětové společnosti, které vlastní nebo řídí celou síť

sdílených aktivit v mnoha zemích anebo to také naopak mohou být malé firmy zaměřené na produkci jediného výrobku, které řídí pouze jeden zahraniční podnik. Podle Dunninga (1993) také můžeme nadnárodní firmy dělit podle typu vlastnictví a kontroly:

- 1) TNC kontrolované, vlastněné a řízené příslušníky a institucemi pouze jediného státu
- 2) TNC národně kontrolované, ale mezinárodně řízené a vlastněné
- 3) TNC mezinárodně kontrolované, vlastněné i řízené

V praxi však většinu TNC tvoří národně kontrolované, ale mezinárodně řízené a vlastněné firmy.

Existuje také řada kritérií podle kterých ekonomové hodnotí stupeň nadnárodnosti firem. Mezi tato kritéria patří podle Dunninga (1993):

- 1) počet a velikost zahraničních dceřiných společností, které mateřská společnost vlastní či kontroluje
- 2) počet států, ve kterých TNC vytváří přidanou hodnotu produktů
- 3) poměr celkových aktiv, příjmů, zisků a zaměstnanců v zahraničních dceřiných společnostech
- 4) mezinárodní management a vlastnictví
- 5) výhody plynoucí z působnosti ve světové síti národních trhů
- 6) kvalita zahraniční produkce neboli kvalita mezinárodní produkce přidané hodnoty

Z dat, která uvádí ve svém díle autor Dunning (1993) můžeme usoudit, že zahraniční dceřiné společnosti přispívají nadprůměrně k celkovým tržbám TNC zejména v těchto čtyřech výrobních sektorech:

- 1) výroba produktů, které celé anebo částečně nemohou být produkovány v domácí ekonomice (příkladem mohou být produkty závislé na přírodních zdrojích například nafta, tabákové a gumárenské produkty apod.)

- 2) výroba produktů ze sektoru náročného na výzkum a vývoj (například počítače, elektronika a elektrotechnika, farmaceutický průmysl); výjimku však tvoří kosmický průmysl, ve kterém si vláda většinou ponechává majoritní podíl
- 3) produkty masové produkce výrobního sektoru (například automobily a spotřební elektronika)
- 4) produkty zpracovatelského průmyslu, které se vyznačují vysokou důchodovou elasticitou poptávky

Teritoriální expanze firemní produkce za hranice domácích trhů pak bylo dosaženo pomocí přímých zahraničních investic (FDI – *Foreign Direct Investment*). Vzhledem k tomu, že v následujících kapitolách budeme často o přímých zahraničních investicích hovořit, je nutné si definovat, co přímé zahraniční investice vlastně jsou.

2.2 Definice pojmu přímé zahraniční investice

Existence nadnárodních korporací je velice úzce spjata s přílivem přímých zahraničních investic. K vymezení pojmu přímé zahraniční investice si dovoluji použít definici České národní banky, která vychází z definice stanovené OECD v souladu s EUROSTATem a MMF:

„Přímá zahraniční investice odráží záměr rezidenta jedné ekonomiky (přímý investor) získat trvalou účast v subjektu, který je rezidentem v ekonomice jiné než ekonomika investora (přímá investice). Trvalá účast implikuje existenci dlouhodobého vztahu mezi přímým investorem a přímou investicí a významný vliv na řízení podniku. Přímá investice zahrnuje jak původní transakci mezi oběma subjekty, tak všechny následující kapitálové transakce mezi nimi a mezi afilovanými podniky, zapsanými i nezapsanými v obchodním rejstříku.“

Podnik – přímá investice je dále definován jako „Podnik zapsaný nebo nezapsaný v obchodním rejstříku, v němž zahraniční investor vlastní 10 a více procent akcií (podílu) nebo hlasovacích práv u zapsaného podniku nebo ekvivalent u nezapsaného podniku.“

Přímá investice zahrnuje jak přímo, tak i nepřímo vlastněné afilace, které se podle procenta podílu investora na základním kapitálu nebo hlasovacích právech dělí na dceřiné společnosti (více než 50% podíl), přidružené společnosti (10 – 50% podíl)

a pobočky (100% vlastněná trvalá zastoupení nebo kanceláře přímého investora; pozemky a stavby přímo vlastněné nerezidentem; mobilní zařízení operující v ekonomice alespoň 1 rok).

Za součást přímé zahraniční investice je považován kromě podílu na základním kapitálu také reinvestovaný zisk a ostatní kapitál, zahrnující úvěrové vztahy s přímým investorem. Složení přímé investice lze tedy vyjádřit vztahem:

Přímá investice = základní kapitál + reinvestovaný zisk + ostatní kapitál

Nadnárodní korporace investují jak do sektoru primárního, tak i sekundárního a terciárního. Faktem však zůstává, že přímé zahraniční investice v rámci těchto sektorů plynou do aktivit nejvíce technologicky pokročilých, dále do sektorů vyrábějících produkty s nadprůměrnou důchodovou elasticitou poptávky a tam, kde lze dosáhnout významných úspor z rozsahu pomocí specializace. Jak lze však očekávat, přímé zahraniční investice nadnárodních korporací plynoucí do vědecky a technologicky náročných sektorů a do sektorů produkujících výnosné spotřební zboží jsou vyšší v rozvinutých zemích, v rozvojových zemích naopak investují nadnárodní korporace zejména do sektorů a aktivit náročných na pracovní sílu, či na nerostné zdroje, resp. do aktivit zaměřených přímo na těžbu těchto zdrojů. Ty země, které disponují zásobami přírodních zdrojů se stávají méně závislé na příchozích investicích do sektorů zpracovávajících tyto zdroje, zatímco státy, které nemají přírodní bohatství, se mnohdy na těchto investicích stávají závislé.

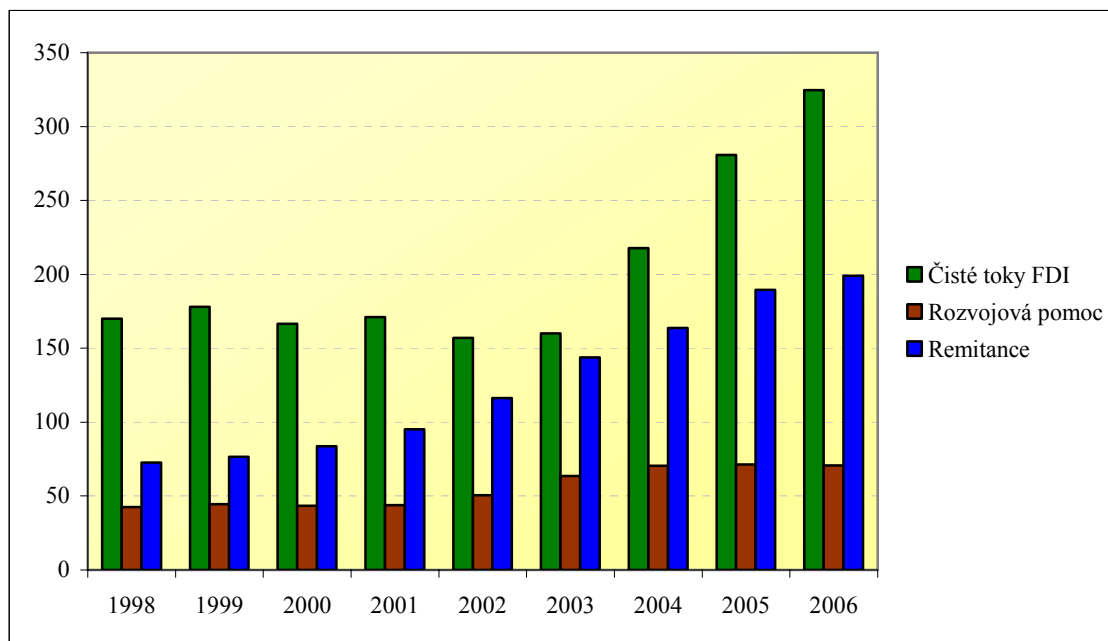
2.3 Teorie vzniku TNC a determinanty rozvojových zemí pro FDI

Spoluúčast rozvojových zemí na celkovém toku světových přímých zahraničních investic se značně měnila během posledních dvaceti pěti let. V roce 1980 přiteklo do rozvojových zemí z celkového množství přímých zahraničních investic 15 % avšak v roce 1982 došlo k prudkému zvýšení tohoto toku na 46 %. V posledních čtyřech letech se tok FDI do rozvojových zemí ustálil a pohybuje se lehce nad 20 % (Nonnemberg a Mendonça 2009). Musíme však podotknout, že motivy TNC investujících do rozvojových zemí jsou stále značně odlišné od těch, jež investují do států rozvinutých.

Následující **Graf č. 1** ukazuje velikost různých typů kapitálových toků do rozvojových zemí. Všeobecně můžeme konstatovat, že přímé zahraniční investice tvoří

větší část kapitálových toků do rozvojových států. To však nemusí nutně znamenat, že se více podílejí na rozvoji těchto zemí.

Graf č. 1: Kapitálové toky do rozvojových zemí v letech 1998 – 2006 (v mld. USD)



Zdroj: World Bank (2007)

Současný pohyb toků přímých zahraničních investic je extrémně složitý a vychází z velkého množství faktorů, které ovlivňuje například konkurenční prostředí, ve kterém se firmy pohybují, jejich specifická charakteristika a ekonomické podmínky v domácí i hostitelské ekonomice.

Cílem této kapitoly by mělo být shrnutí hlavních předpokladů, díky kterým se rozvojové země stávají atraktivní pro nadnárodní korporace. Nesporné je, že takové faktory jako jsou velikost a tempo růstu hrubého domácího produktu, dostupnost kvalifikované pracovní síly, vnímání zahraničního kapitálu v hostitelské ekonomice, ochota států riskovat a vztahy a chování na burze hrají velice důležitou roli v přímých zahraničních investicích. Mnoho ekonomů ve svých teoriích uvažovalo nad determinantami pro přímé zahraniční investice a uváděli velké množství těchto rozhodujících činitelů. Spolu s determinantami pro FDI velice úzce souvisí také teorie vzniku TNC, kterých je velké množství, ale zde si uvedeme jenom ty nejvýznamnější.

První bych ráda uvedla teorii Hymera. Domácí firmy v hostitelských státech mají obvykle mnohem lepší a hlubší znalosti místních poměrů, trhů a lokálního prostředí. I přes tyto výhody, které nadnárodní korporace nemá, může tato firma

poměrně lehce vstoupit na zahraniční trh. Využívá k tomu takových výhod, jež plně vykompenzují výše zmíněné nevýhody, které mají TNC v hostitelských státech oproti firmám domácím. Mezi takové výhody patří například nedokonalá konkurence vzniklá důsledkem produktové diferenciaci, lepší přístup k patentovaným nebo zákonem chráněným znalostem, možnost dosáhnout značných úspor z rozsahu například díky vertikálním integracím v rámci korporace a vládní intervence – např. obchodní bariéry pro vstup do odvětví. Pokud bude ekonomika a trh rozvojových zemí poskytovat nadnárodním korporacím takovéto kompenzační výhody, budou TNC preferovat přímé zahraniční investice namísto exportu. Naopak TNC nebudou ochotné poskytovat licence místním firmám, pokud si tyto firmy nebudou jisté hodnotou těchto licencí, anebo pokud by náklady na transfer know-how byly příliš vysoké (Buckley a Casson 1992).

Nadnárodní korporace tímto způsobem vytvářejí a využívají nedokonalé konkurence např. k omezení konkurence ostatních firem na domácím trhu, či k vytváření dalších bariér zabraňujících vstupu nových firem do odvětví. Tímto nadnárodní korporace zvyšují a upevňují svůj vliv na domácím trhu a snaží se dosáhnout dominantního postavení. V okamžiku, kdy již nemůže nadnárodní korporace rozšiřovat svůj vliv na domácím trhu, začne expandovat do zahraničí a pokouší se posilovat svojí pozici i zde (Smrčková 2008).

Kindleberger pak lehce pozměnil Hymerovu analýzu; namísto tvrzení, že chování nadnárodních korporací determinuje strukturu trhu, uvedl, že je to právě struktura trhu (resp. nedokonalá konkurence), která předurčuje chování firem (Nonnemberg a Mendonça 2009).

Podobnou teorii, ve které struktura trhu ovlivňuje rozhodování firem, rozvinul také Caves. Jeho hlavní myšlenkou je, že přímé zahraniční investice budou vytvářeny v sektorech, které jsou ovládnuty oligopoly. Existuje-li zde produktová diferenciaci, může docházet k horizontálním investicím v rámci stejného sektoru. Neexistuje-li produktová diferenciaci, dochází k vertikálním investicím do sektorů, které následují produktivní řetězec nadnárodních korporací. Existence přímých zahraničních investic také souvisí s obchodními bariérami; jsou cestou vyvarování se nejistoty a nepředvídatelnosti v zásobování anebo jsou způsobem, který zavádí bariéry vstupu novým firmám na vnější trh (Nonnemberg a Mendonça 2009).

Další studie determinantů FDI je založena na transakčních nákladech spojených s internalizací, proto ji nazýváme teorií internalizace. Internalizace spočívá v zahrnutí všech nákladů spojených s produkcí výrobků. Jinými slovy, firma některé vstupy do

výroby, které doposud získávala prostřednictvím dodavatelských firem, začne vyrábět sama. Buckley a Casson (2002) rozvinuli hypotézu opírající se o myšlenku, že trhy s meziprodukty jsou nedokonalé a existují zde vyšší transakční náklady, pokud jsou řízeny rozmanitými firmami. Pokud tyto trhy spojí nadnárodní korporace, dojde k minimalizaci těchto nákladů. Nadnárodní korporace mají specifická aktiva týkající se marketingu, designu, patentů, obchodních značek, inovací apod., jejichž transfer může být velice nákladný zejména z důvodu nehmotnosti těchto aktiv, ale také kvůli tomu, že mohou být velice rozptýlená, a tak je obtížné je prodat.

Internalizační teorie klade důraz na trh s meziprodukty a na vytváření mezinárodních produkčních systémů. Každá firma řeší dilema, zda poskytovat výrobní licenci zahraničním firmám, anebo vyrábět sama. Na tomto základě si firma musí položit dvě zásadní otázky – kde vyrábět a jakým způsobem výrobu kontrolovat. Pokud chce firma vyrábět a kontrolovat výrobu na domácím trhu, bude muset exportovat, aby dostala své produkty na zahraniční trh. Pokud však bude firma ochotná vyrábět a kontrolovat výrobu v nějaké jiné hostitelské ekonomice, budou se tímto způsobem vytvářet přímé zahraniční investice. Tato rozhodnutí se v praxi netýkají pouze počáteční fáze vzniku firmy, kdy si firma pokládá otázky co, jak a jakým způsobem vyrábět a pro koho vyrábět, ale týká se kterékoliv fáze a etapy produkce.

Internalizací se dále také zabývá teorie Rugmana a Verbekeho (2001). Tato teorie se věnuje zejména motivům, které mají za následek investici nadnárodních firem do zahraničí a internalizaci nákladů některých vstupů jejich výroby. Investici uskuteční TNC za některých podmínek, např. pokud bude TNC konkurenceschopnější než firmy v hostitelském státě, pokud tento stát bude poskytovat nějaké výhody a samotná internalizace bude pro TNC prospěšná.

Motivy vstupu nadnárodních korporací na zahraniční trh rozpracovával i Raymond Vernon (Rangan 2000). Jeho teorie se týká chování TNC (behaviorální teorie), které určují tři hlavní činitelé: čas, nejistota a rivalita. Hlavní myšlenkou je skutečnost, že základním pilířem trvalé prosperity nadnárodní firmy je zaměření se na dlouhodobé strategické plány růstu. Tyto plány bývají často velmi odlišné od obvyklých krátkodobých firemních strategií, jejichž cílem bývá zejména dosažení zisku. Dlouhodobou prosperitu může nadnárodní korporaci zajistit vstup na zahraniční trh, kde se TNC pokusí odstranit či získat současnou konkurenční firmu. Stejně však lze dosáhnout dlouhodobého růstu neustálou snahou konkurovat velmi silné firmě v hostitelském státě.

Do mikroekonomických teorií spadá také práce Dunninga (1993). Základní tezí jeho analýzy je, že vlastnictví odlišných aktiv může být považováno za jeden z faktorů odpovědných za existenci nadnárodních firem. Dunning rozvinul přístup, který je znám jako OLI paradigma. Název pochází z angličtiny a ukrývá v sobě tři slovní spojení:

- 1) Ownership advantages (O) jsou specifické konkurenční výhody, které vlastní firma v porovnání s ostatními firmami. Mohou to být různá hmotná i nehmotná aktiva, například patenty, zkušenosti, specifické know-how, známá značka, ale i zkušená a kvalifikovaná pracovní síla apod.
- 2) Location advantages (L) jsou takové lokalizační výhody hostitelských států, které umožňují investujícím firmám vytvořit příhodné podmínky pro rozvoj a další zhodnocení jejich konkurenčních výhod.
- 3) Internalization advantages (I) jsou výhody internalizace. Pro firmu je leckdy mnohem výhodnější, když si potřebná aktiva vytvoří sama a neobrábí se na trh. Tato skutečnost, jak již bylo řečeno výše v teorii internalizace, snižuje transakční náklady firem (Vejdovec 2008).

Všechny tři výhody se pak při rozhodování o investici navzájem doplňují. Vlastní-li firma v porovnání s jinými firmami konkurenční výhodu (O) a poskytuje-li hostitelská ekonomika příhodné lokalizační výhody (L), rozhodne se firma pro investici do hostitelské země. Pokud firma internalizuje určité činnosti do své struktury v podstatě tím nahradí trh a dojde ke vzniku nadnárodní korporace, v rámci které funguje jakýsi vnitřní trh (Smrčková 2008).

V OLI paradigmatu Dunninga je tedy schopnost internalizace určitých činností, které může firma provádět díky svým specifickým výhodám, hlavním důvodem vzniku nadnárodních korporací. Většina z teorií uvádí, že vznik nadnárodních společností je důsledkem nedokonalé konkurence na trhu, stejně tak i v teorii internalizace a OLI paradigmatu vede nedokonalá konkurence k internalizaci některých aktivit.

Na základě tohoto OLI paradigmatu shrnuje Dunning čtyři základní motivy nadnárodních korporací investovat do zahraničí – využít zdroje, trhy, schopnosti a nové strategické výhody hostitelských států.

Existence lokalizačních faktorů a zejména strategických výhod v hostitelských státech zapříčinily v minulém desetiletí náhlý vzestup zahraničních investic.

V současnosti však, i přes tento fakt, směřují aktivity nadnárodních firem investujících do ekonomik rozvíjejících se států k vyhledávání zejména nových trhů a zdrojů. Důvodem je skutečnost, že rozvojové státy doposud neposkytovaly příliš strategických výhod využitelných nadnárodními korporacemi. Pravdou však zůstává, že oproti předchozímu desetiletí postupně dochází ke zlepšení, a tudíž i ke zvyšování přítoku investic do rozvojových zemí, které jejich strategických výhod využívají.

Nejpřehlednější shrnutí determinantů pro FDI přináší Tabulka č. 1, která vychází z Dunningovy představy hlavních motivů vedoucích firmy k investici.

Tabulka č. 1: Determinanty FDI v hostitelské ekonomice

Determinanty FDI v hostitelské ekonomice		
Determinanty hostitelské ekonomiky	Typ FDI	Hlavní ekonomické determinanty v hostitelské ekonomice
<p>1. Politický rámec pro FDI</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ekonomická, politická a sociální stabilita ▪ pravidla týkající se vstupu na trh a provozní činnosti nových TNC ▪ Systém zacházení se zahraničními pobočkami ▪ Systém fungování a struktury trhů (zvláště konkurence a politika fúzí a akvizic) ▪ Vzájemné mezinárodní smlouvy týkající se FDI ▪ Privatizační a peněžní reformy ▪ Obchodní politika (celní sazebník nebo bezcelní bariéry) a stabilita směnného kurzu ▪ Daňová politika ▪ Průmyslová a regionální politika <p>2. Ekonomické determinanty</p> <p>3. Determinanty usnadňující obchod</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Odvaha a ochota podnikat ▪ Investiční pobídky a propagační návrhy ▪ Forma a kvalita právního systému ▪ Ochrana práv duševního vlastnictví ▪ Sociální vybavenost (dvojazyčné školy, bydlení, kvalita života) ▪ Kvalitní institucionální infrastruktura a podpora (např. bankovníctví, právníctví, účetnictví, služby) ▪ Sociální kapitál ▪ Regionální vazby mezi firmami a rozšiřování této sítě vazeb ▪ Legislativa založená na omezování korupce a protiprávního jednání 	<p>Využívající trh</p> <p>Využívající zdroje</p> <p>Využívající efektivnosti</p> <p>Využívající specifických aktiv</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Velikost trhu a národní důchod v přepočtu na 1 obyvatele ▪ Růst trhu ▪ Přístup na regionální a světové trhy ▪ Specifické spotřební priority ▪ Struktura trhů ▪ Fyzická a institucionální vzdálenost ▪ Náklady na pozemky a budovy; nájmy a sazby ▪ Cena a kvalita surovin, komponent ▪ Nízké náklady na nekvalifikovanou pracovní sílu ▪ Dostupnost, kvalita a náklady na kvalifikovanou pracovní sílu ▪ Náklady na zdroje a schopnosti stanovená produktivitou pracovní síly ▪ Ostatní vstupní náklady (např. dopravní náklady a náklady na komunikaci) ▪ Členství v regionálním uskupení, které propaguje cenově přístupnější vnitrostátní pracovní sílu ▪ Kvalita trhu a institucí umožňující vynucování práv ▪ Kvalita technologií, managementu a vazeb ▪ Fyzická infrastruktura (přístavy, silnice, telekomunikace) ▪ Instituce, politiky a vnímání ekonomického růstu a rozvoje v hostitelském státě ▪ Inovační, podnikatelské a konkurenční povznesení vzdělávacích institucí

Zdroj: UNCTAD (2009c)

3 Dopady nadnárodních korporací na rozvojové země

V rámci působení nadnárodních korporací bývá nejčastěji diskutována otázka týkající se jejich dopadů na ekonomickou prosperitu hostitelských ekonomik, ve kterých působí. Jsou tyto dopady spíše negativní anebo pozitivní? Jak omezit ty negativní a naopak dále podnítit pozitivní dopady? Navzdory existenci mnoha empirických studií týkajících se ekonomických následků přímých zahraničních investic a chování nadnárodních korporací však neexistuje žádná uspokojující všeobecně uznávaná odpověď na tyto otázky. Výsledek aktivit nadnárodních korporací závisí na mnoha faktorech, např. na kulturní identitě země, politice státu, vyspělosti hostitelské ekonomiky, na státních a průmyslových charakteristikách, na specifických charakteristikách nadnárodní korporace a také na druhu přímých zahraničních investic, které plynou do hostitelského státu. Záleží také na časovém hledisku, v rámci kterého bývají odhadovány dopady. Dlouhodobé dopady aktivit nadnárodních korporací budou jistě značně odlišné od těch krátkodobých. Všeobecně však lze říci, že nadnárodní společnosti představují skutečně velkou šanci pro zapojení rozvojových států do světové ekonomiky. Otázkou ovšem zůstává, zda bude mít toto zapojení jednostranně exploatační či participační povahu.

3.1 Pozitivní dopady

3.1.1 Dopady na trh práce, zaměstnanost a mzdy

Téměř všechny aktivity spojené s činností nadnárodních korporací nebo jejich dceřiných společností se mimo jiné pravděpodobně přímo či nepřímo dotýkají úrovně, růstu, stability, kvality a odměňování pracovní síly. Kvalita ekonomické aktivity je ovlivňována příjmy vycházejícími ze zaměstnanosti a pracovního prostředí. V moderní globální ekonomice je konkurenceschopnost států ovlivněna jejich schopností dokázat zlepšit, ale i více zefektivnit využívání svých vlastních aktiv, která vytvářejí příjmy. Mezi taková aktiva patří například fyzický kapitál (výzkumné laboratoře, budovy, výrobní stroje, vybavení apod.) a vlastní podpůrná infrastruktura, ale také lidský kapitál ve smyslu vyškolených lidských zdrojů, jako jsou např. vědci, inženýři, kvalifikovaní pracovníci, manažeři, správci, prodejci apod. Pravdou je, že státy, které v minulosti zaměřili svou pozornost na zlepšování těchto aktiv, patří dnes mezi státy, u kterých zaznamenáváme největší posuny k produkci s vyšší přidanou aktivitou (tzv. industrial

upgrading) a tedy i posuny od zmíněné jednostranně exploatační role k participační roli nadnárodních korporací v těchto zemích. Stejně tak ovšem tyto státy aplikovaly četná opatření regulující povahu přímých zahraničních investic. Nové výrobky a nové způsoby výroby zboží a služeb nepramení jen z iniciativ a inteligence jedinců, ale jsou také záležitostí efektivních technologických a obchodních regulací. Práci, pracovní praktiky i marketingové technologie vytváří kvalifikovaná pracovní síla, proto také úspěch nadnárodních korporací závisí na ochotě a schopnosti lidí spolupracovat navzájem (Dunning 1993). Dostupnost kvalitní pracovní síly je tedy jedním z předpokladů k přitažení nadnárodní firmy orientující se na produkci s vyšší přidanou hodnotou.

V rozvojových zemích bývá častým problémem nedostatek pracovních míst vzhledem k jejich poměrně malé ekonomické aktivitě a mnohdy velkému počtu nekvalifikované pracovní síly. Vstupem nadnárodní korporace do takovéto ekonomiky dojde k vytvoření nových pracovních příležitostí pro obyvatele státu. To má samozřejmě za následek další pozitivní sociální efekty. Dunning (1993) ve své práci popisuje různé typy přímých a nepřímých pozitivních dopadů nadnárodních korporací na zaměstnanost:

- 1) **Přímé dopady na zaměstnanost** (celkový počet lidí zaměstnaný v rámci dceřiné společnosti TNC). Tyto přímé dopady na zaměstnanost nelze přeceňovat. Podle odhadů dnes nadnárodní korporace celosvětově zaměstnávají 3 - 4 % světové pracovní síly, z čehož je podstatná část v rozvinutých zemích
- 2) **Nepřímé dopady na zaměstnanost** (všechny typy zaměstnanosti nepřímo vytvořené v místním státě dceřinou společností TNC). Nepřímé dopady na zaměstnanost jsou mnohdy důležitější. Intenzita těchto dopadů velmi úzce souvisí s tím, nakolik je charakter působení TNC participační či exploatační.
 - a) Makroekonomické (zaměstnanost nepřímo vytvořená v rámci místního státu jako důsledek zvýšených výdajů pracovníků a akcionářů dceřiné společnosti TNC)
 - b) Horizontální (zaměstnanost nepřímo vytvořená mezi dalšími místními podniky jako výsledek konkurence s dceřinou společností TNC)

- c) Vertikální (zaměstnanost nepřímo vytvořená dceřinou společností TNC mezi svými vlastními místními dodavateli a zákazníky)

Dalšími pozitivy, která s sebou do rozvojových zemí mohou nadnárodní společnosti přinést, jsou nejen vyšší úroveň mezd a jejich tempo růstu (v zahraničních firmách rostou mzdy většinou rychleji než v rámci firem domácích), ale také podpora zvyšování kvalifikace pracovní síly (Chocholová 2008). Nadnárodní firmy umožňují díky vlastním programům výměny pracovníků v rámci svých celosvětově rozmístěných dceřiných společností vychovávat zkušené manažery a umožňovat tak poměrně levný a snadný přenos manažerského know-how (Smrčková 2008).

Mnoho nadnárodních firem investujících v rozvojových zemích vkládají svá aktiva do odvětví zaměřených na export. Taková výroba má většinou charakter velkovýroby a firma díky tomuto způsobu produkce může zaměstnávat velké množství nekvalifikované pracovní síly, kterou rozvojové státy disponují. Výroba je pak charakteristická svou vysokou dělbou práce, kdy každý pracovník dělá odlišný a nenáročný druh málo kvalifikované práce, ale vcelku je výroba velice efektivní.

3.1.2 Sociální a kulturní dopady

Mnohé nadnárodní korporace si zakládají na dodržování sociálních norem a budování nadstandardní firemní kultury. Firemní kultura se dotýká všech oblastí a útvarů v rámci firmy a zahrnuje širokou škálu prvků – od materiálního vybavení kanceláří a celkového vzhledu firemních prostor až po myšlení, postoje a přesvědčení jednotlivých zaměstnanců. Některé její prvky upravují vnitřní směrnice vydávané vedením společností. Mezi takové patří např. požadavky na oblékání, stanovení délky pracovní doby, přestávek, poskytování výhod zaměstnancům apod. Firemní kultura vytváří určitou atmosféru ve společnosti a snahou mnohých nadnárodních firem je vytvořit takovou kulturu, která bude pozitivně působit jak na chování zaměstnanců, tak i na potenciální zákazníky. Firemní kultura formuje identitu firmy, kterou pak společnost může prezentovat veřejnosti. V hostitelských státech pak často dochází k tomu, že se místní firmy v tomto ohledu inspiroují nadnárodními korporacemi a zavádějí podobnou firemní kulturu i ve svých společnostech.

3.1.3 Podpora šíření a zavádění nových technologií a inovací

Schopnost zavádět nové inovace a technologie je považována za jednu ze silných konkurenčních výhod firem. Všeobecně lze říci, že technologie a inovace zahrnují všechny formy fyzických aktiv, znalostí, lidských vědomostí a schopností, které umožňují výkonnou organizaci výroby a produkci zboží a služeb. Přesně určují způsob, kterým budou využívány přírodní zdroje a aktiva firmy k produkci cenných výstupů. To zahrnuje všechny aktivity podél hodnotového řetězce - od provádění průzkumů a výroby primárních produktů k produkci nových designů a šíření rozvoje skrz všechny úrovně výroby až po marketing a after-sales programy konečných produktů. Technologie jsou tedy výstupem technologické a organizační schopnosti, která stanovuje způsoby přeměny hmotných a nehmotných zdrojů na meziproduct a konečný výrobek či službu. Schopnosti vytvářet, získávat a využívat nové technologie a inovace jsou jedny z klíčových prvků ekonomického úspěchu prakticky ve všech společnostech.

Velkým problémem bývají náklady spojené s transferem a adaptací nových technologií v zahraničí. Výše těchto nákladů závisí na typu výroby a na specifických charakteristikách zahraničních investorů a mohou být velice odlišné. Zcela jednoznačně však lze konstatovat, že rozsah jak výrobní, tak i produktové adaptace se v jednotlivých státech liší podle stádia ekonomického rozvoje. Největší náklady budou mít nadnárodní korporace investující za účelem získání nového trhu v rozvojových zemích, které se nacházejí v raném stádiu ekonomického rozvoje – tyto náklady vyvolává například využívání nekvalitní, nerozvinuté a málo modernizované infrastruktury k transferu technologií a také existence velmi malého procenta kvalifikované pracovní síly, která by uměla s danou technologií zacházet.

Nadnárodní společnosti ve své stálé snaze být lepší než ostatní podporují vznik nových technologií a inovací a investují nemalé částky do výzkumu a vývoje. TNC disponují na rozdíl od malých a středních podniků mnohem většími finančními prostředky, takže si mohou dovolit zavádět a financovat vznik nových laboratoří pro výzkum a vývoj nových technologií a inovací, které jsou velice finančně náročné (Najmanová 2009). V rozvojových zemích jsou to právě tato aktiva, která místní firmy nedokáží vyrobit kvůli nedostatku kapitálu a potřebného know-how. Vstup TNC do těchto typů států s sebou může přinést právě tolik nutné technologie a inovace, které mohou pomoci rozvinout ekonomiky těchto států a posílit jejich vnitřní konkurenční prostředí, ale také mohou výrobou nových inovovaných produktů a zaváděním nových

metod výroby, např. šetrnějších k životnímu prostředí, posílit jejich konkurenční pozici na mezinárodních trzích. V rozvojových zemích takové transfery inovací a technologií často představují jediný možný způsob, jak získat moderní technologie.

V rozvojových státech, kde již existuje určitý potenciál pro výrobu nových technologií a inovací, může dojít vstupem TNC k tzv. demonstračnímu efektu. Ve snaze domácích firem vyrovnat se nově přichozí silné konkurenci dojde v rámci těchto společností k dalšímu generování nových technologií a inovací.

3.1.4 Dopady na platební bilanci

Vlády většiny států světa se snaží sledovat svoji vnější pozici na trhu. Jedním z důvodů je snaha zajistit úspěch vlastní zahraniční ekonomiky a společenských cílů. Do platební bilance se zaznamenávají veškeré odchozí a příchozí investice, import i export zboží a služeb, ale i dary a přesuny finančních prostředků, které probíhají mezi konkrétním státem a jeho zahraničními partnery. V současnosti se často požaduje, aby platební bilance států byla vyrovnaná. V praxi však tato podmínka nemůže být většinou splněna, neboť vždy budou existovat státy, které více exportují než importují (tj. jejich platební bilance je kladná) a naopak na druhé straně musí existovat státy, které budou tyto jejich vyvážené produkty a služby nakupovat (ať už z důvodu nedostatku primárních zdrojů anebo z nedostatku know-how apod.) a málo exportovat své vlastní produkty; jejich platební bilance bude tedy záporná.

Nadnárodní korporace v současnosti ovlivňují více jak 50 % všech transakcí v rámci platební bilance. Ke zlepšení platební bilance rozvojových států dochází samotným přílivem přímých zahraničních investic, které s sebou přináší nová TNC, a následně pak i mohutným exportem zboží a služeb vyprodukovaným nově přichozí TNC. K dalším pozitivním efektům na platební bilanci pak také patří snahy nadnárodních korporací o snížení dosavadního dovozu výrobků a služeb snahou o větší zapojení místních firem do výroby, což následně vede ke zvětšení místní produkce, která tak nahradí dovoz (Chocholová 2008).

Pozitivní vliv na platební bilanci má také reinvestovaný zisk, který mohou TNC použít v hostitelském státě např. na financování výzkumu a vývoje anebo na rozšiřování vlastní výroby, čímž opět přispívají k jeho ekonomickému růstu.

3.1.5 Dopady na konkurenční prostředí ve státě

Všeobecně nejvíce uznávanými dopady aktivit nadnárodních korporací jsou právě dopady na konkurenční prostředí ve státě a na výkonnost soupeřících domácích firem. Dopady nově příchozích TNC na jednotlivé sektory závisí v první řadě na existujících charakteristikách sektorů, mezi které mohou patřit např. (Dunning 1993):

- 1) počet a velikost firem tvořících daný sektor, ve kterém TNC působí
- 2) skladba jejich produkce, rozmístění a charakter trhu
- 3) inovační možnosti a schopnosti místních firem
- 4) existence potenciální ekonomické výkonnosti firem
- 5) schopnost a ochota podnikat a budoucí perspektiva trhu
- 6) schopnost či neschopnost firem vytvářet přebytky
- 7) míra ochrany daného sektoru před zahraniční konkurencí

Dopady se také odvíjí od povahy a rozsahu konkurenčních výhod zahraničních firem a také, zda jsou či nejsou produkty těchto firem v současnosti do hostitelské ekonomiky dováženy; pokud jsou, tak za jakých podmínek.

Za předpokladu, že v rozvojové zemi existuje silné konkurenční prostředí, dojde vstupem TNC pravděpodobně ke stimulaci inovačních schopností všech aktérů a k povzbuzení celého trhu. I v případě, kdy v rozvojových zemích neexistuje silné konkurenční prostředí, může dojít k celkovému povzbuzení trhu i aktérů. Důležité však je, aby místní firmy byly ochotné a schopné podnikat, riskovat a rychle se adaptovat v novém prostředí.

To, jaké bude mít TNC v hostitelské ekonomice dopady na konkurenční prostředí, závisí také na tom, za jakým účelem zahraniční firma přichází; zda přichází vytvořit dynamickou konkurenci anebo se zde chce stát monopolem.

3.1.6 Dopady na místní podnikatelskou aktivitu

Nadnárodní korporace jsou dodavateli kvalitnějších anebo nových produktů, přeshraniční šířitelé informací, znalostí, zkušeností, idejí, průkopníci nových pracovních praktik a jako stimulatory konkurence a podnikání mohou pomoci zvýšit ekonomickou prosperitu domácích výrobců, a tím dosáhnout většího ekonomického rozvoje země. Míru provázanosti domácích firem a TNC ovlivňuje několik aspektů, které ve svých

přednáškách popisuje Blažek (2008). Mezi tyto hlavní aspekty patří zejména charakteristika hostitelské ekonomiky (zda jsou místní firmy schopné přispět TNC), doba působení TNC v hostitelské ekonomice (čím déle TNC v ekonomice působí, tím je větší šance na provázanost na místní firmy a naopak), ale i strategie TNC (zda TNC vyrábí pro vývoz nebo pro místní trh).

Množství subdodávek, které budou nadnárodní korporace potřebovat zajistit od místních dodavatelů, závisí zejména na sortimentu zboží, které TNC bude vyrábět, ale také na množství každého vyráběného produktu a na rozsahu internalizace výroby zahraniční firmy – čím více je výroba internalizována, tím menší bude provázanost na místní firmy a naopak.

Pravděpodobnost vzniku subdodavatelských a dodavatelských vazeb a sítí se s příchodem TNC do rozvojových zemí určitě zvýší. Velkou výhodou domácích firem je výborná znalost místního prostředí, což je jeden z důvodů, proč vazby a sítě mezi těmito a zahraničními firmami často vznikají. Nově přichozí zahraniční firma tyto domácí podniky potřebuje pro svou adaptaci a orientaci v novém prostředí a současně místní firmy potřebují nadnárodní společnost pro její vlastnictví tolik cenného know-how, technologií a inovací, znalostí a zkušeností, které domácí podniky nejsou schopny vytvořit.

Dojde-li v rámci rozvojového státu ke vzniku těchto vzájemně propojených vazeb a sítí, je to důležitý krok k dalšímu ekonomickému vývoji státu. Místní firmy tak díky novým zakázkám od TNC budou moci zvýšit zaměstnanost v rámci svých podniků. Vyšší daně odváděné státu a celkový růst ekonomiky přiláká do země další investory. Díky větší konkurenci na trhu dojde ke zvýšení nabídky zboží a služeb za přijatelnější ceny, což zvýší celkovou spotřebu obyvatel a to povede k dalšímu ekonomickému růstu země.

3.2 Negativní dopady

3.2.1 Dopady na trh práce, zaměstnanost a mzdy

Kromě pozitivních dopadů na trh práce, zaměstnanost a mzdy, které jsme si popisovali výše, může mít také vstup nadnárodní firmy do rozvojové ekonomiky řadu dopadů negativních.

Výši mezd, kterou budou odměňováni zaměstnanci pracující v TNC, může ovlivňovat taktika, se kterou nadnárodní korporace přišla do rozvojové země. Všeobecně lze říci, že pokud firma přichází s úmyslem získat nové know-how, mzdy zaměstnanců budou vysoké. Tento případ však bude v rámci rozvojových zemí skutečně ojedinělý, protože rozvojové země mají nedostatek vlastního know-how. Pokud se TNC snaží proniknout na nový trh, který se jí jeví jako perspektivní, mzdy zaměstnanců také nebudou nízké, ale budou určitě nižší než v prvním případě. Takové TNC vznikají převážně v terciéru v rámci finančního a poradenského sektoru. Nejnižší mzdy však hrozí zaměstnancům těch zahraničních firem, které pronikly na trh hostitelského státu s úmyslem snížit svoje celkové náklady na výrobu. Dá se totiž celkem reálně předpokládat, že se jejich úspory dotknou i mezd pracovníků. Tyto firmy vznikají nejčastěji v sekundéru, což je právě ten sektor, který v rozvojových zemích v současnosti zaznamenává největší růst, a proto je tedy velice pravděpodobné, že zahraniční investoři investují právě do tohoto sektoru (Blažek 2008).

Častým problémem vlád rozvojových států bývá jejich velká, někdy až přehnaná snaha o přilákání zahraničních investorů nabídkou levné pracovní síly, aniž by si byly vědomy možných následků. Nadnárodní korporace pak této nabídky zneužívají a vytvářejí zaměstnancům špatné pracovní podmínky. Tento jev je známý pod pojmem „sweatshop“ (sweat = pot, shop = obchod) a zahrnuje všechny formy vykořisťování zaměstnanců od nucených neplacených přesčasů, extrémně nízkých mezd, porušování pracovních norem, až po zastrasování, tresty a dokonce i dětskou práci. Tyto praktiky uplatňují často velké společnosti. Z praxe víme například o oděvních společnostech Nike, Tommy Hilfiger, Calvin Klein a dalších (Najmanová 2009).

Kromě vytváření nových pracovních míst se může nadnárodní společnost v rozvojových státech podílet také na výrazném snižování zaměstnanosti. Mnoho zahraničních firem často zaměstnává velké procento pracovníků a náhlá ztráta jejich zaměstnání může ekonomicky i sociálně ohrozit celý stát. Zahraniční investoři jsou

někdy nuceni rušit své pobočky nebo v nich alespoň omezovat výrobu. Tyto situace mohou nastat například kvůli nízké produktivitě výroby v pobočce, interním potížím v rámci pobočky (špatná kvalita práce, časté stávky zaměstnanců, ale i porušování pracovních norem ze strany TNC) nebo kvůli přesunu výroby podle fáze životního cyklu výrobku do jiných států. Nejvíce ohroženými pobočkami jsou ty, v rámci nichž není žádné výzkumné ani řídicí centrum. Jde tedy převážně o montážní a velkovýrobní závody, které bývají do rozvojových zemích často umístovány. Častým důvodem jejich rušení je také vzdálenost mezi regionem, kde se nachází daný montážní nebo velkovýrobní závod a regionem, kde je ústředí anebo řídicí centrum celé zahraniční společnosti (Blažek 2008).

3.2.2 Sociální a kulturní dopady

Působení nadnárodních korporací může mít v důsledku velmi významné negativní sociální a kulturní dopady. Nejčastěji bývají diskutovány problémy jako narušení kulturních tradic a národních rozdílů. S tím je velmi často spojený proces homogenizace společnosti umocněný rozsáhlým exportem konzumního způsobu života obyvatel do hostitelských států. Pro některé rozvojové státy je konzum a masová propagace západní kultury jedním z největších negativ, díky kterým výrazně omezují či zcela zakazují vstup zahraničních firem do svých ekonomik (Chocholová 2008).

Velkým problémem bývá také korupce. Vzhledem k velikosti a moci nadnárodní firmy může docházet k úplatkům (např. na získání státních zakázek, licencí apod.), lobování atd.

3.2.3 Podpora šíření a zavádění nových technologií a inovací

Většina nadnárodních korporací skutečně přispívá velkou měrou k přeshraničnímu přenosu nových technologií. Ovšem ne každý přenos má pozitivní dopady na hostitelský stát.

Mnoho zahraničních investorů investuje do rozvojové země kvůli jejich nedostatečné legislativě a nekvalitnímu systému kontroly a regulace. Často zde totiž investují s úmyslem přenést do takového státu zastaralé technologie, které ve vyspělé zemi již nemohou kvůli právním předpisům používat. Jedná se převážně o technologie, které jsou v praxi velice dobře využitelné a efektivní, ale mívají velmi negativní dopady například na životní prostředí. Zahraniční investoři tak zneužívají ještě nevyužité a nevyčerpané přírodní zdroje rozvojových států a jejich doposud neponičené životní

prostředí. Kromě toho jsou tyto technologie již ve světě používané a slouží k výrobě standardních produktů s malou přidanou hodnotou. Tento fakt však bohužel nevede k dostatečnému ekonomickému rozvoji hostitelského státu. Existují-li v rozvojové zemi některé regulace a normy týkající se například ekologie, nemusí to však nutně znamenat, že je nadnárodní společnosti budou dodržovat. Příkladem může být například společnost Lapindo Brantas, která se v Indonésii zabývala těžbou zemního plynu. Vedení této firmy porušilo v květnu roku 2006 Indonéské ekologické normy tím, že k vyhloubení vrtu pro získání zemního plynu použili takové metody, které již dříve označili vědci za nebezpečné. Nakonec došlo k tomu, že v hloubce začalo do vrtu prosakovat bahno, které následně zaplavilo 8 vesnic (Bonner a Suhartono 2006). Nejznámějším příkladem je však katastrofa v indickém městě Bhópál. V chemické továrně, která patřila společnosti Union Carbide došlo v noci z 2. na 3. prosince roku 1984 k vniknutí vody do chemického reaktoru. To v něm zvýšilo tlak a teplotu a došlo k mohutné explozi, při níž se do vzduchu uvolnilo několik tun vysoce nebezpečných plynů, např. methylisokyanátu a kyanovodíku. Tento smrtící mrak zabil ještě v den katastrofy téměř 3 000 lidí. Několik dní po katastrofě bylo ošetřeno na 50 000 lidí trpících hroznými následky – slepotou, selháním ledvin a jater, dýchacími obtížemi atd. Od té doby zemřelo na následky této katastrofy dalších 20 000 obyvatel (BBC 1984).

S přenosem technologií a inovací souvisí také pojem dualita ekonomik. Jde o situaci, kdy do určitého odvětví státu plynou investice spojené s přenosem nových technologií. V rámci tohoto odvětví pak může docházet k velkému rozvoji, ale v ostatních odvětvích se díky nedostatku investic budou používat stále staré výrobní technologie, což k jejich růstu vůbec nepovede. Tento konflikt vznikající mezi moderními a tradičními postupy má za následek to, že se hostitelská ekonomika nedokáže přizpůsobit, což následně vede k nemožnosti využívat výhody, které existence nadnárodních společností přináší (Chocholová 2008).

Jak již bylo jednou zmíněno, při přenosu nových technologií a inovací hraje velmi důležitou roli výše nákladů. V zahraniční pobočce umístěné do rozvojové země může dojít k tomu, že ani zaměstnanci s nejvyšší kvalifikací nebudou schopni správně využívat nové technologie a inovace ke zkvalitnění výroby. Tato situace by tak zvyšovala náklady mateřské společnosti, které by musela vynakládat na nové zaškolování zaměstnanců ve svých zahraničních pobočkách. Cena technologií a inovací pak bude natolik vysoká, že transfer nových technologií do této pobočky zcela skončí. Vzhledem k neschopnosti pobočky inovovat a vyvíjet své dosavadní výrobky dojde

k celkovému poklesu konkurenceschopnosti těchto výrobků na mezinárodním trhu, což může mít za následek její úplné zrušení mateřskou společností.

3.2.4 Dopady na platební bilanci

Významné negativní dopady na platební bilanci rozvojových států může mít například situace, kdy nadnárodní firma více importuje zboží a služby a málo nebo dokonce vůbec nevyváží své produkty a meziprodukty. Tato stav může nastat v případě, kdy TNC vyrábí výrobky pouze pro trh hostitelského státu, tudíž výrobky neexportuje, a současně si většinu materiálů a meziproduktů k výrobě dováží ze zahraničí. Tato situace má pak většinou velmi negativní dopady i na místní podnikatelskou aktivitu.

Stav platební bilance ovlivňují také reinvestice zisků. V rozvojových zemích dochází často k tzv. repatriaci zisků, což znamená, že nadnárodní firma přesune zisk vytvořený v rámci dceřiné společnosti rozvojové země do státu, kde má tato firma své vlastní ústředí, tj. do státu mateřské společnosti. Nadnárodní firmy tak přemísťují své zdroje do oblastí, které jsou pro ně nejvíce výhodné a nehledí na to, kde tyto zdroje vznikají. Rozvojové státy tento kapitál nutně potřebují a proto by taková forma odlivu kapitálu mohla postupně zastavit celou ekonomickou prosperitu státu. Částečně se rozvojové státy mohou chránit pomocí kvalitně zpracovaných smluv uzavíraných s nadnárodními firmami, které v sobě musí zahrnovat i podmínky ohledně reinvestování zisků a dalších investic (Chocholová 2008).

Ale mnohdy ani kvalitní smlouvy nestačí. S reinvesticemi zisků totiž také velice úzce souvisí transferové ceny, které si TNC stanovují za transfer technologií, inovací, produktů a služeb mezi svými dceřinými společnostmi po celém světě. Tyto ceny nadnárodní korporace často upravují tak, aby z toho měly co největší prospěch tam, kde je to potřeba. V případě, že TNC nechce v rozvojové zemi vykázat zisk, který by pak byla nucena reinvestovat (například z důvodu uzavření smlouvy ohledně reinvestice v dané zemi), využívá často právě transferových cen tím způsobem, že například nadhodnotí dovoz technologií, služeb a produktů z jiné pobočky v jiném státě a tím si sníží svůj zisk. Podobné procesy pak probíhají i v případě, kdy pobočka nechce vykázat zisk ve státě s vysokým zdaněním. Tento zisk pak převede podobným způsobem do státu s malým anebo nulovým zdaněním, aby dosáhla maximálního zisku (Najmanová 2009).

3.2.5 Dopady na konkurenční prostředí ve státě

Na konkurenční prostředí v hostitelském státě má také velký vliv to, zda zahraniční firma vstupuje na trh s úmyslem stát se monopolem anebo dalším oligopolem, či zda chce povzbudit místní konkurenci zavedením nových inovovaných výrobků a služeb.

Vstupuje-li nadnárodní firma na trh jako monopol či oligopol, výrazně tím svojí vlastní produkcí i agresivní propagací a distribucí ovlivní dostupnost podobných produktů na trhu. Působení nadnárodní firmy tak omezí domácí výrobce vyrábějící podobné produkty, a to zejména z důvodu jejich nedostatečných finančních prostředků na marketing a distribuci a dále také na výzkum a vývoj nových výrobků, které by mohly produktům nadnárodních firem konkurovat.

V rozvojovém státě může také často docházet k situaci, kdy se nadnárodní firma snaží bojovat s konkurencí, či ji zcela odbourat, aby dosáhla monopolní pozice. Taková TNC má většinou více prostředků než místní výrobci. Vzhledem k její velikosti a větším finančním rezervám si může dovolit třeba krátkodobě snížit prodejní ceny svých výrobků na hranici anebo dokonce pod hranici jejich výrobních nákladů.

3.2.6 Dopady na místní podnikatelskou aktivitu

Existence nadnárodní korporace v ekonomice rozvojového státu může znamenat velký potenciál pro budoucí hospodářský růst celé země. Nebývá však pravidlem, že nadnárodní korporace vždy spolupracují s domácími firmami. Vše ovlivňuje mnoho dalších okolností a charakteristik místní ekonomiky.

Mnoho nadnárodních korporací při vstupu do nové ekonomiky zahraničního státu počítá s tím, že využije veškerých možností, které stát poskytuje. Zejména pak v rozvojových státech však může docházet k situacím, kdy místní dodavatelé nebudou schopni plnit náročné požadavky dceřiných společností TNC. V tomto případě většinou nedojde ke vzniku vazeb a sítí mezi TNC a místními dodavateli a TNC začne potřebné produkty a materiály dovážet ze zahraničí.

Někdy naopak zahraniční firma svým příchodem do rozvojových zemí zcela přeruší již existující vazby. V případě, že investor odkoupí fungující firmu, na kterou jsou již dlouhou dobu navázáni dodavatelé a odběratelé a nebude chtít tyto vazby nadále využívat z důvodu importu veškerých výrobních surovin a exportu konečných výrobků, dojde nejenom ke zpretrhání těchto vazeb a sítí, ale i k případnému zrušení pracovních

míst v těchto návazných dodavatelských a odběratelských firmách a nakonec i k jejich zániku v případě, že předchozí firma byla jejich jediným zdrojem příjmů či produktů.

Ve spojitosti s nadnárodními korporacemi se často využívá termínu „katedrála v poušti“. Tento pojem označuje pobočky nadnárodních společností, které se vyznačují dvojitou podřízeností. První je podřízenost v řízení a vedení firmy tím, že na vedoucí pozice v rámci společnosti dosedají pouze lidé pocházející ze státu, kde se nachází ústředí této firmy, takže místní lidé se vůbec nemohou podílet na rozhodování společnosti, anebo tito lidé řídí celou pobočku na dálku. Druhá je pak podřízenost v oblasti výroby, kdy pobočka zajišťuje pouze jednu fázi výroby produktů (i když s pomocí vyspělých technologií), ale neexistují žádné vazby na místní dodavatele a hostitelský stát se tak nemůže ekonomicky rozvíjet (Blažek a Uhlíř 2002).

Pozitivních a negativních dopadů působení nadnárodních korporací existuje jistě ještě celá řada, ale zde jsem se pokusila vypsát pouze ty nejdůležitější a nejznámější. Faktem však zůstává, že nadnárodní firmy přináší světovému hospodářství mnoho možností a bez jejich existence by tak světová ekonomika nemohla vzkvétat. Nadnárodní korporace však svou velkou mocí často zasahují a ovlivňují i politiky států, ve kterých působí. Tomu se státy snaží obvykle předcházet neustálým monitorováním zahraničních firem a jejich regulováním a kontrolou. I přesto, že tyto mechanismy nejsou v rozvojových zemích zdaleka tak rozvinuté jako ve státech vyspělých, považují za nutné zde některé z nich vyjmenovat.

4 Kontrola a regulace nadnárodních korporací

Jednotlivé státy se mohou značně odlišovat ve svých postojích, které zaujímají vzhledem k zahraničním vlastníkům technologií, což může výrazně ovlivňovat jejich schopnost přitahovat nové zahraniční investice. Dokonce i vlády, které upřednostňují a vyznávají myšlenku svobodného trhu a ekonomické nezávislosti, bývají často velmi znepokojeny, pokud se určité technologie a organizační schopnosti dostanou mimo jejich vlastní kontrolu. Politická moc států se odvíjí od ekonomické síly, která mnohdy spoléhá na vlastní technologické schopnosti, proto mohou být vlády takových států neochotné vzdát se těchto dovedností (i přes jejich leckdy velký přebytek) ve prospěch zahraničních firem. To je také důvod, proč velké průmyslové státy chrání svá technologická aktiva stejným způsobem, jakým země bohaté na nerostné suroviny chrání své zdroje. Proto existují určité způsoby, kterými mohou vlády ovlivňovat působení nadnárodních

korporací. Pro přehled bych ráda uvedla několik typů těchto restrikcí, které ve svých kapitolách uvádí Dunning (1993).

1) Nezasahovat ani neomezovat zahraniční investory

Tuto politiku mohou vést dva typy států. Jedny z nich jsou země, jejichž silné a sebevědomé a jejich makroekonomické a organizační strategie jsou schopné přitáhnout správný druh zahraničních technologií. Tyto státy bývají velké a jsou motory nových inovací a technologií. Často právě z těchto států pocházejí nejvýznamnější zahraniční investoři. Druhé typy států jsou naopak ty nejchudší. Jejich chudoba může být odrazem neznalosti pozitivních efektů příchodících zahraničních investic anebo neschopnosti zavést vhodnou politiku, která by takové investice přitáhla.

2) Omezit přístup do určitých sektorů zahraničním investorům

Většina států nedovoluje zahraničním investorům získat kontrolu nad všemi sektory. S tím, jak se zvyšuje role technologií, které mají stále větší vliv na ekonomickou prosperitu státu, se vlády více snaží chránit určité sektory, které bývají citlivé na technologie. Tím se také zvyšuje počet odvětví, která bývají označována za technologicky citlivá. Pokud stát tato odvětví chrání před zahraničními investory, je nucen si potřebné technologie obstarávat z řad domácích výrobců, což je mnohdy cenově mnohem náročnější než kdyby toto odvětví otevřeli zahraničním investicím. V současné době vzniku četných mezinárodních integrací však dochází k celkovému oslabování vlivu a částečné ztrátě kontroly nad těmito technologicky citlivými sektory ze stran vlád jednotlivých států.

3) Omezit příliv příchodících zahraničních investic

Mnoho zahraničních investic plyne do států téměř bez omezení, ale pouze do té doby, dokud zde setrvává životaschopná místní alternativa produkce. Pokud by totiž do státu plynuly tyto investice neustále a stát by nezasáhl, může dojít k situaci, kdy domácí výrobci nebudou schopni vyrábět vlastní inovace a technologie. To pak může mít za následek neschopnost těchto výrobců produkovat nové technologie, know-how a produkty za pomoci nových technologií, což významně oslabí jejich konkurenceschopnost na mezinárodních trzích.

4) Stanovit podmínky vstupu zahraničních investorů

Mezi takové podmínky patří zejména stanovení podílu zahraničního vlastnictví; zda budou zahraniční investoři 100% vlastníky firmy, či v ní budou vlastnit majoritní anebo minoritní podíl.

Další takovou vstupní podmínkou může být stanovení maximálního objemu výroby v rámci konkrétního odvětví, či výše exportu z tohoto sektoru. Při porušení stanovených pravidel pak mohou být na firmu uvaleny sankce.

Důležité bývá také stanovit podmínky reinvestování zisků vytvořených v rámci dceřině společnosti v hostitelské zemi a zajistit tak, že zisk nebude například repatriován do zahraničí. To je významné zejména pro rozvojové země, jejichž ekonomiku by takový odliv finančních prostředků z několika společností najednou mohl výrazně negativně poznamenat (Blažek 2008).

Vzhledem k častému využívání zastaralých technologií je nutné zakázat používání těch, které významně narušují životní prostředí nebo jinak poškozují hostitelský stát.

5) Přesně stanovit požadavky na chování zahraničních investorů

Většina vlád trvá na uzavírání takových smluv se zahraničními firmami, které obsahují požadavky na chování, jimiž by se měly tyto firmy řídit. Požadavky zahrnují například zvýšení zaměstnanosti, propagaci státu jako schopného výrobce nových technologií, dále také snahy o vytváření pokročilých technologických kapacit, ale i zavádění významnějších závodů než montoven a velkovýroben a to jak do rozvinutých, tak i rozvojových států. Na druhou stranu však státy zahraničním firmám často poskytují za plnění těchto požadavků určité výhody, jako jsou různé formy daňových úlev, podpor, grantů a financování výzkumných zasedání a firemních vzdělávacích kurzů apod.

6) Odrazovat zahraniční investory od restriktivních klauzulí na přenos technologií

Nadnárodní korporace mají často ve svých smlouvách dobrovolně zakotveno omezení, které zakazuje transfer technologií z mateřské společnosti do jejích dceřiných poboček. Tato omezení by vládám států vůbec nevadila v případě, pokud by v nich mateřské společnosti TNC měly sídlo. Ba naopak, měly by zaručeno, že se nové technologie a inovace, které mateřské společnosti vyvíjí ve svých výzkumných a vývojových centrech, nedostanou do zahraničí a žádné jiné státy z nich tak nebudou moci těžit. Ovšem států ve kterých sídlí pobočky nadnárodních firem je podstatně více

než těch, ve kterých jsou ústředí těchto firem. A proto se tyto státy brání podobným klauzulím, jelikož z nich pro ně neplynou žádné zisky. Pokud mateřská společnost tímto způsobem limituje výzkumné a vývojové aktivity ve svých dceřiných společnostech v zahraničí, omezuje tak výstupy produkce a celý trh státu. Taková opatření jsou pak považována za restriktivní a umožňují ekonomický růst pouze nadnárodních společností, ne ovšem hostitelských států.

7) Povzbudit domácí technologický rozvoj

Oživení místního technologického rozvoje je jednou z možných alternativ k importu technologií ze zahraničí. Tento způsob je většinou nákladnější zejména z krátkodobého hlediska. Podaří-li se technologický rozvoj povzbudit, může to být velice rozumné řešení situace. Domácí firmy však bývají často zdrženlivé a neochotné podporovat vlastní výzkum a vývoj technologií, protože nedokáží vytvořit výrobní jednotku takové velikosti a technologické síly, která by mohla konkurovat nadnárodní firmě. V těchto případech pak stát musí vypomoci místním firmám např. usnadněním fúzí a akvizicí anebo může zakládat či posilovat vliv svých vlastních korporací.

8) Stanovit podmínky odchodu zahraničních investorů

Podmínky, za kterých může zahraniční firma odejít z hostitelského státu, běžně určují rozvojové státy. Ty totiž považují zahraničního investora za skvělou příležitost, díky které mohou dosáhnout prudkého ekonomického rozvoje.

Výše jsme uvedli způsoby regulace, kterými mohou samotné státy ovlivňovat nadnárodní korporace. V současné době však bývá čím dál častěji diskutována nutnost existence regulací na nadnárodní úrovni. Současný mezinárodní systém je nastaven tak, že většina rozvojových států má velmi malý politický prostor k jakýmkoliv regulacím zahraničních investic. Efektivní regulace proto musí být v tomto případě nadnárodní povahy.

1) Global Compact

Projekt Global Compact vznikl pod záštitou Organizace spojených národů (dále jen OSN) a představil ho v roce 1999 generální tajemník Kofi Annan. Global Compact podporuje deset principů společenské odpovědnosti firem z oblasti lidských práv

a pracovního a životního prostředí, které vycházejí z existujících mezinárodních deklarácí. Tyto principy jsou uvedeny v Tabulce č. 2.

Tabulka č. 2: Deset principů společenské odpovědnosti firem podle OSN

Lidská práva	
Princip č. 1	Podpora, respektování a ochrana mezinárodních lidských práv v oblasti obchodu
Princip č. 2	Jistota, že se firma nepodílí na porušování lidských práv
Pracovní standardy	
Princip č. 3	Zachování svobody sdružování a efektivní uznávání práv z kolektivních smluv
Princip č. 4	Odstraňovat všechny formy nucených a nedobrovolných prací
Princip č. 5	Odstraňovat dětskou práci
Princip č. 6	Eliminovat diskriminaci v zaměstnání
Životní prostředí	
Princip č. 7	Podporovat preventivní opatření týkající se životního prostředí
Princip č. 8	Podporovat větší odpovědnost za životní prostředí
Princip č. 9	Podílet se na vývoji a šíření technologií chránících životní prostředí
Boj proti korupci	
Princip č. 10	Odmítat jakoukoliv formu korupce včetně vydírání a nabízení úplatků

Zdroj: UN: Global Compact (2009)

Některé nadnárodní firmy však využívají účasti v tomto projektu zejména kvůli jeho dobrému jménu. Vzhledem k neexistenci kontroly a právní vynutitelnosti nelze TNC žádným způsobem přimět k dodržování jednotlivých principů projektu.

2) Směrnice OECD pro nadnárodní společnosti

Tyto směrnice jsou součástí Deklarace OSN o mezinárodních investicích a nadnárodních společnostech a představují doporučení vlád pro nadnárodní korporace. Jejich dodržování je pouze dobrovolné a jejich případné porušení tak není právně vynutitelné. Cílem směrnic je zajistit soulad operací prováděných TNC se státní politikou a platnými právními předpisy, zlepšit klima pro zahraniční investice a přispět k celkovému a trvalému rozvoji. Společným cílem vlád států, které tyto směrnice přijaly, je snaha co nejvíce podpořit pozitivní efekty nadnárodních firem na ekonomický a sociální rozvoj, ale i na ochranu životního prostředí a současně minimalizovat efekty negativní (Ministerstvo financí ČR 2000).

3) WTO a její pravidla řídící mezinárodní obchodní vztahy

Světová obchodní organizace je mezivládní organizace, která byla zřízena 1. ledna 1995. V Marrakeši dne 15. dubna 1994 byla podepsána Dohoda o zřízení Světové obchodní organizace, která se tak během tzv. Uruguayského kola stala nástupcem Všeobecné dohody o clech a o obchodu (GATT). Pravidla mezinárodního obchodu určují dohody (cca 60 dohod), které vznikly v rámci tzv. Uruguayského kola. Cílem WTO je *„zvýšení výroby a obchodu se zbožím a službami v návaznosti na optimální využití světových zdrojů v souladu s cílem trvalého rozvoje a zachování životního prostředí“* (Ministerstvo financí ČR 2009). K 23. červenci 2008 bylo členy WTO celkem 153 států (WTO 2008).

4) Společenská odpovědnost firem (CSR) v rámci EU

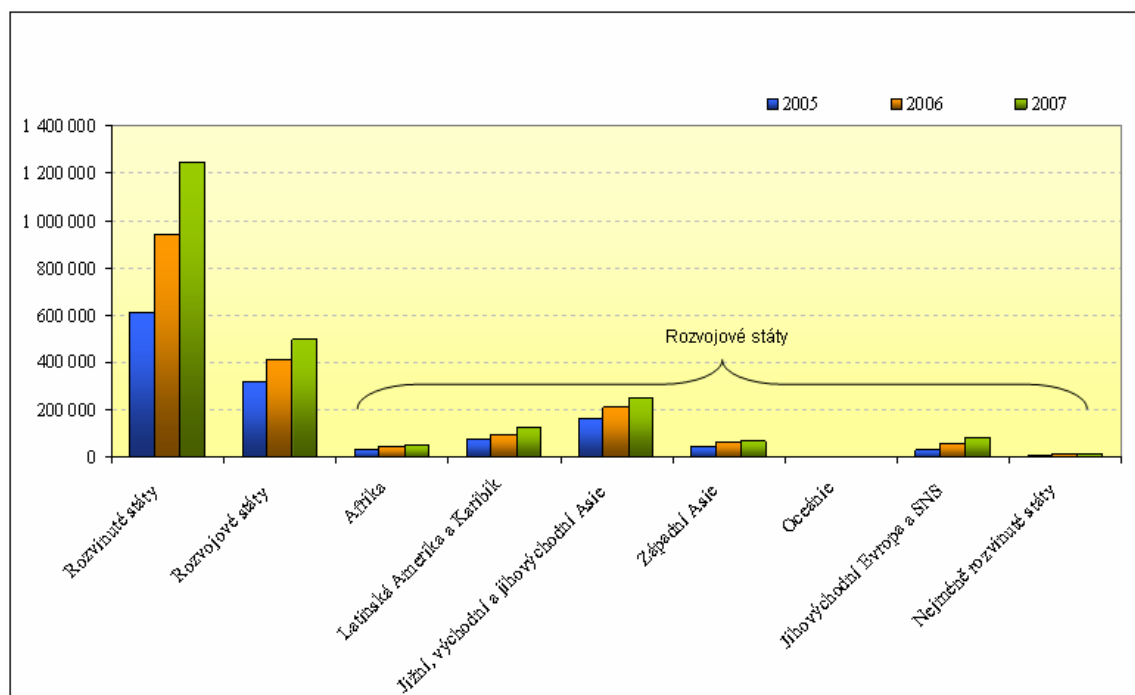
V roce 1995 zřídila Evropská komise instituci CSR Europe. Jejím cílem je celoevropsky propagovat společenskou odpovědnost firem. Společenská odpovědnost firem je velmi široký pojem, který zahrnuje všechna možná témata – zaměstnanecká práva, ekologii, boj proti diskriminaci a korupci apod. CSR Europe sdružuje cca 1800 největších světových firem a 22 organizací v Evropě. Lisabonský summit v březnu roku 2000 pak přinesl důležitý zlom v zavádění CSR do politiky EU. Dodržením konceptu CSR by měla EU naplnit cíl, který si na summitu vytyčila a to *„stát se do roku 2010 nejdynamičtější a konkurenčně nejzdatnější znalostní ekonomikou na světě, zajišťující stálý ekonomický růst s větším počtem a lepšími pracovními místy a vyšší sociální soudržností“* (CSR 2008). V roce 2001 pak Evropská komise vydala tzv. Zelenou knihu, ve které je první definice sociální odpovědnosti firem. Cílem Zelené knihy je propagovat a podporovat CSR na celosvětové úrovni a současně ji monitorovat a vyhodnocovat. Charakter CSR je však pouze dobrovolný, nikoliv povinný (CSR 2008).

Samozřejmě existuje ještě mnoho dalších organizací věnujících se nadnárodní regulaci TNC. Ještě můžeme jmenovat např. International Labour Organization se svým programem Multinational Enterprises Programme, International business Leaders Forum, dále pak asociace The World Business Council for Sustainable Development zabývající se obchodní činností a udržitelným rozvojem a mnoho dalších (Chocholová 2008).

5 Kvantitativní analýza přímých zahraničních investic v rozvojových zemích

Tuto část práce bychom rádi zaměřili na popis geografického vzorce FDI v rozvojových zemích a na analýzu faktorů, které tyto investice podmiňují. V úvodu této části bude jednoduše popsán základní vzorec FDI, dále se pak budeme věnovat rozboru faktorů, které sytí tzv. Inward FDI Performance Index (dále jen IND) a dále se pak pokusíme analyzovat statistické vztahy mezi vybranými proměnnými a stavem přímých zahraničních investic v rozvojových zemích. K analýzám budeme využívat soubory dat za různý počet rozvojových států, jelikož jsme vždy neměli k dispozici pro všechny vybrané rozvojové státy veškerá potřebná data. Seznamy států a data použité v konkrétní analýze se nachází vždy v příloze. Státy byly vybrány na základě dělení, které používá UNCTAD (UNCTAD 2008).

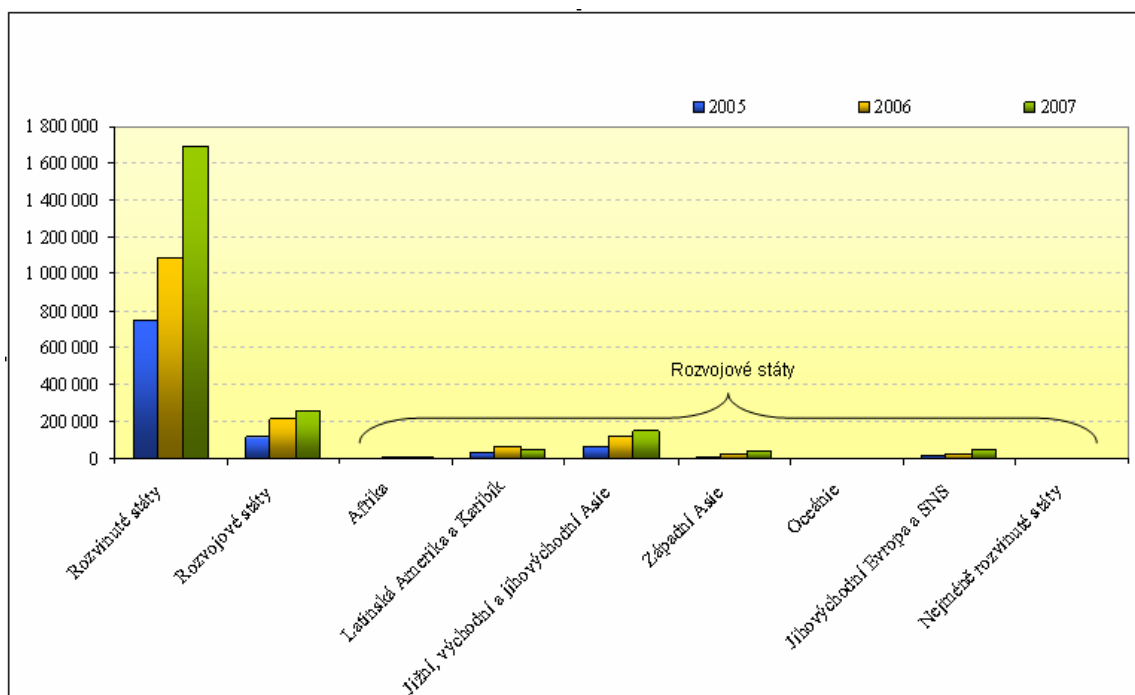
Graf č. 2: Příchozí FDI v letech 2005 – 2007 (v milionech USD)



Zdroj: UNCTAD 2008

Graf č. 2 ukazuje příchozí zahraniční investice v období 2005 – 2007. I přes to, že příchozí investice do rozvojových zemí s každým rokem vzrůstají, tempo jejich růstu je však mnohem nižší než tempo růstu investic do zemí rozvinutých.

Graf č. 3: Odchozí FDI v letech 2005 – 2007 (v milionech USD)



Zdroj: UNCTAD 2008

Graf č. 3 naopak zobrazuje odchozí zahraniční investice v letech 2005 – 2007. Stejně jako v předchozím grafu, i zde tempo růstu v jednotlivých letech vzrůstá, avšak ani zdaleka tento růst nedosahuje takové velikosti, jako je tomu u rozvinutých států. Převážná většina všech FDI proudí z rozvinutých států. Z rozvojových zemí můžeme zaznamenat největší odliv zejména z jižní, východní a jihovýchodní Asie, což je oblast, kde se nachází „asijské tygři“ (nově industrializované státy zaznamenávající rychlý hospodářský růst – např. Hongkong, Singapur, Taiwan).

V Tabulce č. 3 je rozdělen stav příchozích zahraničních investic k roku 2006 v rozvojových zemích mezi jednotlivé sektory, resp. odvětví. Zajímavé je, že nejvíce zahraničních investic plyne do terciárního sektoru a nejméně do sektoru primárního. Stav investic v terciéru je však značně ovlivněn dílčí složkou „Obchodní aktivity“. Největší podíl na investicích do těchto aktivit má Hongkong (82 %). Ten však již dnes nespíš nemůžeme považovat za typicky rozvojovou zemi, avšak vzhledem k tomu, že respektujeme dělení států dle UNCTAD, v tabulce ho také uvádíme. Dále je nutno zdůraznit velkou různorodost odvětví zařazených do terciárního sektoru – kam je např. v použité klasifikaci zařazeno i stavebnictví či výroba a distribuce elektřiny, plynu a vody. Ačkoliv investice do primárních aktivit jsou souhrnně nižší než u dvou dalších sektorů, z 90 % plynou do těžebního průmyslu, hornictví a těžby ropy. Uvedená

kategorie proto z hlediska absolutní hodnoty FDI patří v rozvojových zemích k nejvýznamnějším (byť jsou tyto aktivity často viděny jako relativně nejméně přínosné z hlediska společenského rozvoje).

Tabulka č. 3: Odhadovaný stav příchozích FDI v rozvojových zemích podle sektorů a průmyslu (v milionech USD a v roce 2006)

SEKTOR / ODVĚTVÍ	STAV FDI
Celkem	2 798 869
Primér	229 605
Zemědělství, lov, lesnictví a rybolov	9 454
Hornictví, těžba a těžba ropy	206 041
Ostatní primér	14 109
Sekundér	718 409
Potraviny, nápoje a tabák	38 884
Textil, oděvy a kůže	11 399
Zpracování dřeva	14 851
Vydavatelství, tisk a reprodukce médií	274
Uhelné a ropné produkty a jaderná paliva	22 736
Chemikálie a chemické produkty	95 776
Guma a gumárenské produkty	7 287
Nekovové minerální produkty	14 268
Kovy a kovové produkty	31 408
Strojírenství	28 003
Elektrické a elektronické produkty	78 260
Přesné strojírenství	2 214
Motorové dopravní prostředky	40 726
Ostatní sekundér	10 252
Nespecifikovaný sekundér	322 073
Terciér	1 784 601
Elektřina, plyn a voda	57 843
Stavebnictví	24 277
Obchod	209 173
Hotely a restaurace	23 882
Doprava, sklady a komunikace	178 844
Finance	432 716
Obchodní aktivity	792 117*
Veřejná administrativa a obrana	333
Vzdělání	84
Zdravotní a sociální služby	1 551
Společenské, sociální a osobní aktivity	10 428
Ostatní terciér	20 456
Nespecifikovaný terciér	32 897
Soukromý nákup a prodej majetku	-
Nespecifikováno	66 255

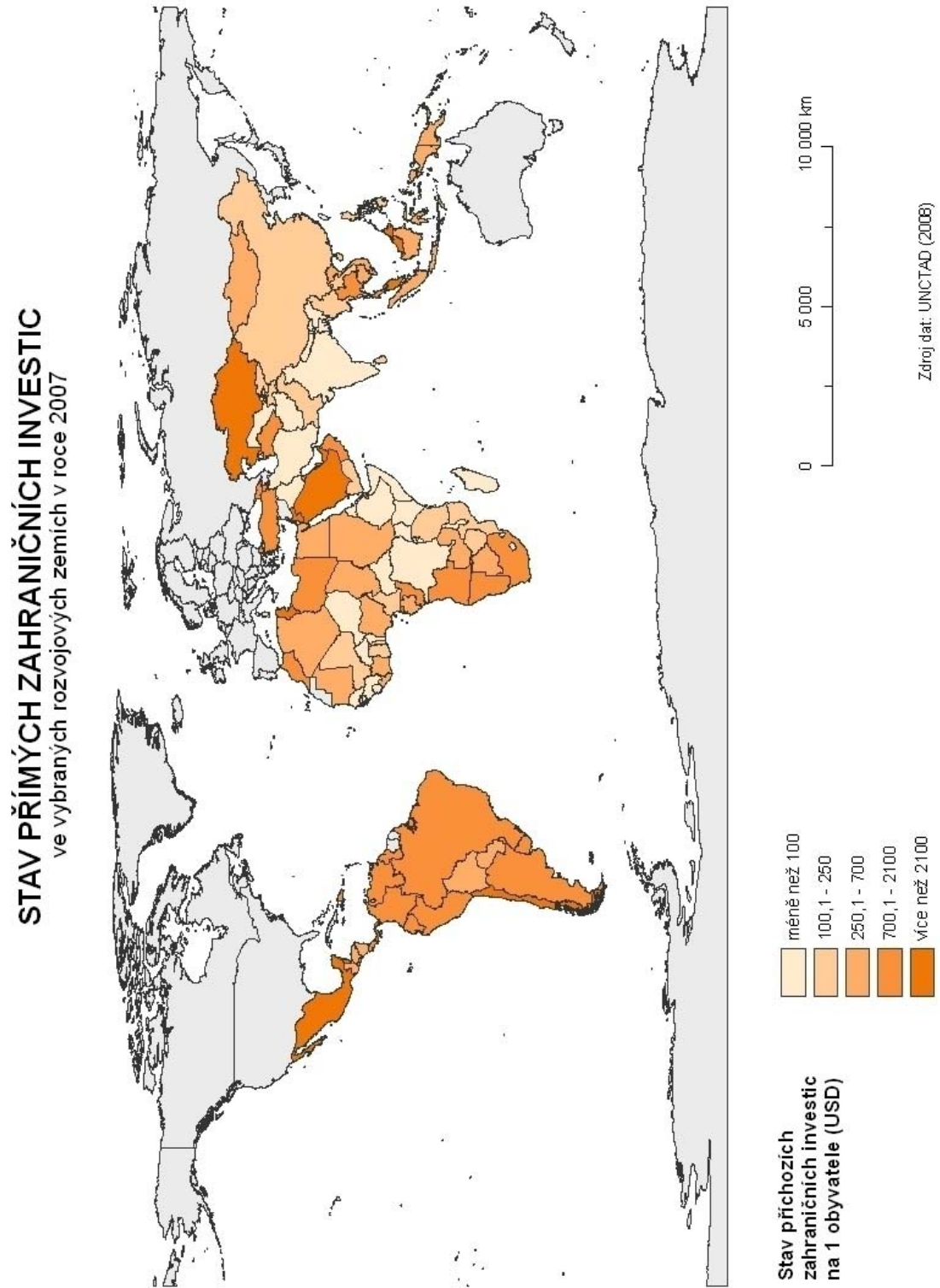
Zdroj: UNCTAD (2008)

* Významný podíl 82 % na investicích do obchodních aktivit má Hongkong

Na Obrázku č. 1 je mapa světa, ve které jsme jednoduchým kartogramem znázornili stav přímých zahraničních investic na 1 obyvatele v roce 2007 v jednotlivých rozvojových zemích. Mezi státy s nejvyšším stavem FDI patří např. Kazachstán,

Saúdská Arábie, Malajsie, Brunej a zejména pak Spojené Arabské Emiráty. Prakticky ve všech těchto zemích jde patrně z velké části o FDI do těžebních aktivit. Poměrně velký stav FDI vykazují také téměř všechny státy Latinské Ameriky.

Obrázek č. 1: Stav přímých zahraničních investic ve vybraných rozvojových zemích v roce 2007



Jinou možností, jak postihnout intenzitu toků FDI do jednotlivých zemí, je výpočet Inward FDI Performance Indexu. Vzorec pro výpočet Inward performance indexu je následující:

$$IND_i = \frac{FDI_i / FDI_w}{GDP_i / GDP_w}$$

kde: IND_i - Inward FDI Performance Index i-tého státu

FDI_i - Toky přímých zahraničních investic do i-tého státu

FDI_w - Toky přímých zahraničních investic za celý svět

GDP_i – Hrubý domácí produkt i-tého státu

GDP_w – Hrubý domácí produkt ve světě (UNCTAD 2009d)

Vyšší hodnota IND poukazuje na to, že do daného státu směřuje více přímých zahraničních investic než je jeho podíl na světové ekonomice a naopak nízká hodnota IND je známkou obdržení menšího množství přímých zahraničních investic (záporná hodnota pak znamená, že zahraniční investoři snížili objem investic anebo zcela stáhli investice ve sledovaném období).

Tento index tedy ukazuje relativní intenzitu přílivu FDI při uvážení rozdílné ekonomické velikosti zemí. Inward FDI Performance Index je vypočítáván za tříleté období, aby se vyvážily každoroční výkyvy v datech. Indexy se stanovují pro 130 - 141 států a vyřazují se daňové ráje, kam plynou investice spíše z daňových důvodů než z důvodů produktivních. Seznam vypočtených IND pro 78 vybraných rozvojových států světa nalezneme v Tabulce č. 4.

Tabulka č. 4: Inward FDI Performance Indexy vybraných rozvojových států světa

Pořadové číslo	Rozvojový stát	Inward Performance Index (2004 - 2006)	Pořadové číslo	Rozvojový stát	Inward Performance Index (2004 - 2006)
1.	Jordánsko	6,858	40.	Libye	1,285
2.	Bahrajn	5,369	41.	Maroko	1,244
3.	Libanon	5,181	42.	Malawi	1,188
4.	Gruzie	4,678	43.	Argentina	1,179
5.	Panama	4,366	44.	Mexiko	1,148
6.	Súdán	4,180	45.	Mozambik	1,147
7.	Tádžikistán	4,157	46.	Mali	1,117
8.	Mongolsko	3,913	47.	Turecko	1,050
9.	Guyana	3,743	48.	Pákistán	1,025
10.	Spojené Arabské Emiráty	3,611	49.	Zimbabwe	0,965
11.	Jamajka	3,376	50.	Salvador	0,954
12.	Honduras	3,249	51.	Katar	0,942
13.	Kazachstán	3,050	52.	Gabon	0,927
14.	Arménie	2,847	53.	Jemen	0,896
15.	Nigérie	2,837	54.	Brazílie	0,894
16.	Egypt	2,790	55.	Filipíny	0,811
17.	Korižská republika	2,735	56.	Barma	0,792
18.	Chile	2,686	57.	Guatemala	0,769
19.	Trinidad a Tobago	2,671	58.	Indonésie	0,752
20.	Zambie	2,534	59.	Kamerun	0,748
21.	Kolumbie	2,487	60.	Ekvádor	0,648
22.	Tunisko	2,413	61.	Indie	0,615
23.	Namibie	2,380	62.	Srí Lanka	0,609
24.	Nicaragua	2,368	63.	Senegal	0,596
25.	Uruguay	2,361	64.	Alžírsko	0,557
26.	Kostarika	2,303	65.	Uzbekistán	0,504
27.	Sierra Leone	1,915	66.	Paraguay	0,496
28.	Thajsko	1,895	67.	Bangladéš	0,484
29.	Botswana	1,859	68.	Jihoafrická republika	0,441
30.	Dominikánská republika	1,792	69.	Venezuela	0,354
31.	Omán	1,739	70.	Rwanda	0,295
32.	Vietnam	1,689	71.	Burkina Faso	0,226
33.	Saúdská Arábie	1,584	72.	Bolívie	0,119
34.	Malajsie	1,576	73.	Írán	0,116
35.	Guinea	1,453	74.	Keňa	0,091
36.	Peru	1,419	75.	Kuvajt	0,071
37.	Madagaskar	1,412	76.	Angola	0,049
38.	Čína	1,320	77.	Nepál	-0,010
39.	Ghana	1,301	78.	Demokratická republika Kongo	-0,373

Zdroj: UNCTAD (2009f)

5.1 Faktory ovlivňující geografickou distribuci FDI

Jednou z možností agregátního zachycení některých faktorů, u kterých se očekává, že mohou ovlivnit atraktivitu států pro zahraniční investory nabízí Inward FDI Potential Index (dále jen IPI). Tento index se počítá jako průměr dvanácti proměnných a jeho výsledkem je číslo spadající mezi hodnoty 0 až 1. Státy s hodnotami blízcími se nule jsou (na základě zohledněných faktorů) pro zahraniční investory málo atraktivní. Naopak státy s vyšší hodnotou, která se blíží číslu jedna, by pro investory měly být potenciálně velice atraktivní. Mezi proměnné, které slouží k výpočtu IPI patří (UNCTAD 2009e):

- 1) Hrubý domácí produkt na obyvatele - je indikátorem náročnosti a rozsahu místní poptávky; očekává se, že čím vyšší bude ekonomická úroveň států, tím více budou přitahovat FDI

- 2) Tempo růstu hrubého domácího produktu předchozích 10 let – zachycuje stávající dynamiku ekonomického vývoje
- 3) Podíl exportu na hrubém domácím produktu - indikuje otevřenost státu
- 4) Průměrný počet telefonních linek a mobilních telefonů na tisíc obyvatel - je indikátorem rozvinutosti moderní informační a komunikační infrastruktury
- 5) Komerční využití elektřiny na obyvatele - je indikátorem dostupnosti tradiční infrastruktury
- 6) Poměr výdajů na výzkum a vývoj k HDP - snaží se postihnout místní technologické a inovační schopnosti
- 7) Podíl studentů vysokých škol v populaci - indikuje určité aspekty kvality lidského kapitálu
- 8) Míra ohrožení investorů - kombinace indikátorů zahrnujících vybrané makroekonomické a jiné faktory, které ovlivňují nebezpečí vnímané zahraničními investory
- 9) Podíl na světovém trhu v exportu přírodních zdrojů - ukazuje dostupnost přírodních zdrojů, které (zejména v rozvojových zemích) významně zvyšují atraktivitu pro získání FDI
- 10) Podíl na světovém trhu v importu částí a komponentů pro automobilové a elektronické produkty - zachycuje účast v předních průmyslových produkčních systémech integrovaných TNC
- 11) Podíl na světovém trhu v exportu služeb - indikuje důležitost dané země v rámci terciérního sektoru, do něhož plynou dvě třetiny FDI
- 12) Podíl na světovém stavu přímých zahraničních investic - zahraniční indikátor dosavadního investičního klimatu, atraktivity a absorpční kapacity pro přímé zahraniční investice

Inward FDI Potential Index je stejně jako Inward FDI Performance Index vypočítáván na období tří let kvůli vyvážení každoročních výkyvů v datech. A stejně tak je stanovován pro 130 - 141 států mimo daňové ráje. Seznam vypočtených Inward FDI Potential Indexů je pro vybrané rozvojové státy světa uveden v Tabulce č. 5.

Tabulka č. 5: Inward FDI Potential Indexy vybraných rozvojových států světa

Pořadové číslo	Rozvojový stát	Inward Potential Index (2004 - 2006)	Pořadové číslo	Rozvojový stát	Inward Potential Index (2004 - 2006)
1.	Katar	0,422	40.	Bolívie	0,152
2.	Spojené Arabské Emiráty	0,409	41.	Maroko	0,152
3.	Saúdská Arábie	0,320	42.	Jamajka	0,150
4.	Kuvajt	0,319	43.	Tádžikistán	0,149
5.	Bahrajn	0,318	44.	Kolumbie	0,148
6.	Čína	0,304	45.	Namibie	0,147
7.	Libye	0,298	46.	Konžská republika	0,145
8.	Malajsie	0,272	47.	Uzbekistán	0,145
9.	Trinidad a Tobago	0,259	48.	Gabon	0,143
10.	Kazachstán	0,255	49.	Indonésie	0,139
11.	Omán	0,246	50.	Ekvádor	0,137
12.	Chile	0,245	51.	Gruzie	0,135
13.	Mexiko	0,231	52.	Guatemala	0,135
14.	Dominikánská republika	0,225	53.	Mozambik	0,135
15.	Argentina	0,213	54.	Jemen	0,134
16.	Írán	0,211	55.	Salvador	0,134
17.	Venezuela	0,211	56.	Paraguay	0,129
18.	Thajsko	0,206	57.	Guyana	0,126
19.	Jordánsko	0,201	58.	Honduras	0,124
20.	Tunisko	0,199	59.	Kamerun	0,124
21.	Panama	0,197	60.	Ghana	0,122
22.	Alžírsko	0,194	61.	Sierra Leone	0,121
23.	Brazílie	0,191	62.	Nicaragua	0,115
24.	Mongolsko	0,190	63.	Bangladéš	0,105
25.	Turecko	0,190	64.	Súdán	0,102
26.	Arménie	0,189	65.	Senegal	0,101
27.	Jihoafrická republika	0,184	66.	Mali	0,100
28.	Kostarika	0,181	67.	Srí Lanka	0,099
29.	Angola	0,179	68.	Pákistán	0,097
30.	Filipíny	0,176	69.	Keňa	0,094
31.	Botswana	0,175	70.	Burkina Faso	0,086
32.	Vietnam	0,174	71.	Zambie	0,083
33.	Libanon	0,171	72.	Madagaskar	0,081
34.	Egypt	0,168	73.	Guinea	0,079
35.	Indie	0,163	74.	Nepál	0,076
36.	Barma	0,158	75.	Rwanda	0,076
37.	Peru	0,157	76.	Malawi	0,071
38.	Nigérie	0,156	77.	Demokratická republika Kongo	0,066
39.	Uruguay	0,156	78.	Zimbabwe	0,032

Zdroj: UNCTAD (2009g)

5.2 Matice Inward FDI Indexů

IPI a IND může také sloužit k zařazení států do matice, která přehledně řadí jednotlivé státy podle jejich potenciálu a zároveň podle skutečné výkonnosti v ohledu k relativní intenzitě FDI.

Matice se sestavuje takovým způsobem, že se seřadí všech 141 států sestupně podle Inward FDI Potential Indexů a to samé se provede i s Inward FDI Performance Indexy. Pro představu nalezneme tabulky takto seřazených států jako Příloha č. 1 (tabulka Inward FDI Performance Indexů 2004 - 2006) a Příloha č. 2 (tabulka Inward FDI Potential Indexů 2004 - 2006). Takto seřazené země podle dat rozdělíme přesně na polovinu a skupinu států s nevyššími indexy zařadíme mezi státy s velkým potenciálem resp. velkou výkonností. V našem případě, kdy máme data pro 141 zemí, přiřadíme jeden stát navíc do kategorie velkého potenciálu, resp. velké výkonnosti (tj. státy

s pořadovým číslem 1 - 71). Druhou skupinou je pak ta s nejnižšími hodnotami, tedy státy s nízkým potenciálem, resp. nízkou výkonností (tj. státy s pořadím 72 – 141).

Máme-li vytvořené takovéto čtyři kategorie (Nízká výkonnost & Nízký potenciál, Velká výkonnost & Velký potenciál, Nízká výkonnost & Velký potenciál, Nízký potenciál & Velká výkonnost), můžeme z nich vytvořit matici, ve které lze podle těchto kategorií porovnávat jednotlivé státy. V našem případě jsem vytvořila tímto způsobem matici pro vybrané rozvojové státy světa, kterou nalezneme v Tabulce č. 6.

Tabulka č. 6: Matice Inward FDI Indexů

	VELKÁ VÝKONNOST	NÍZKÁ VÝKONNOST
VELKÝ POTENCIÁL	Bahajn, Dominikánská republika, Chile, Jordánsko, Kazachstán, Malajsie, Mongolsko, Omán, Panama, Saúdská Arábie, Spojené Arabské Emiráty, Thajsko, Trinidad a Tobago, Tunisko	Alžírsko, Argentina, Brazílie, Čína, Írán, Katar, Kuvajt, Libye, Mexiko, Venezuela
NÍZKÝ POTENCIÁL	Arménie, Botswana, Egypt, Gruzie, Guinea, Guyana, Honduras, Jamajka, Kolumbie, Konžská republika, Kostarika, Libanon, Namibie, Nicaragua, Nigérie, Peru, Sierra Leone, Súdán, Tádžikistán, Uruguay, Vietnam, Zambie	Angola, Bangladéš, Barma, Bolívie, Burkina Faso, Demokratická republika Kongo, Ekvádor, Filipíny, Gabon, Ghana, Guatemala, Indie, Indonésie, Jemen, Jihoafrická republika, Kamerun, Keňa, Madagaskar, Malawi, Mali, Maroko, Mozambik, Nepál, Pákistán, Paraguay, Rwanda, Salvador, Senegal, Sri Lanka, Turecko, Uzbekistán, Zimbabwe

Zdroj: UNCTAD (2009h)

Při tvorbě této matice jsem narazila na jednu zvláštnost, která se týká řazení států do jednotlivých kategorií. Tím, že při tvorbě kategorií rozdělujeme data přesně na polovinu (v případě lichého počtu států se jeden stát přesune do kategorie s vyšším ohodnocením), může tak dojít k mírně nepřesnému zhodnocení. Příkladem nám může být Mongolsko a Turecko u hodnot IPI v Příloze č. 3. Po seřazení hodnot zaujímá Mongolsko v žebříčku 71. a Turecko 72. pozici, avšak oba státy mají stejnou hodnotu indexu a to 0,190. Násilným rozdělením dat podle předem stanovených pravidel však došlo k tomu, že se Turecko v matici dostalo do kategorie Nízký potenciál, avšak Mongolsko zaujímá lepší pozici v kategorii Velký potenciál. Lepší pozice dosáhlo Mongolsko nejspíše kvůli tomu, že podle abecedy je písmeno T (Turecko) až na druhém místě. Domnívám se proto, že státy, které mají stejné hodnoty indexu, by měly spadat do stejné kategorie. Lepší variantou by bylo státy rozdělit nikoliv na polovinu, ale podle střední hodnoty daného indikátoru. Pokud bychom to takto udělali, oba státy

(Mongolsko i Turecko) by spadaly do stejné kategorie a zbytek států by zůstal zachován podle tabulky č. 6.

Z této analýzy obou indexů je zřejmé, že většina rozvojových států bude tedy spadat do kategorie Nízký potenciál & Nízká výkonnost, což pro potenciální příliv zahraničních investic není příliš optimistické.

5.3 Vlastní statistická analýza faktorů ovlivňujících FDI

V této části práce budeme analyzovat statistické vztahy mezi vybranými charakteristikami rozvojových zemí a stavem FDI. Zatímco výše uvedený IPI zachycuje převážně ekonomické proměnné, které potenciálně určují atraktivitu pro zahraniční investory, zde se pokusíme o zhodnocení dalších charakteristik rozvoje včetně těch neekonomických. Mezi zkoumané faktory jsme vybrali následující proměnné, ke kterým jsme měli data pro většinu států; viz Tabulka č. 7.

Tabulka č. 7: Proměnné a jejich popis

Název	Typ	Popis
lnFDI_OBYV	ZP	Stav příchodích FDI přepočtený na 1 obyvatele (v USD za rok 2007) - přirozený logaritmus
URBAN	NP	Míra urbanizace (v % za rok 2005)
ILIDROZV	NP	Index lidského rozvoje (2006) ¹
IDEMOK	NP	Index demokracie (2008) ²
GRAMOT	NP	Míra gramotnosti (v % za rok 2006)
lnHDP_OBYV	NP	Hrubý domácí produkt na 1 obyvatele (v USD za rok 2006) - přirozený logaritmus
CHUDOBA	NP	Podíl obyvatel pod hranicí chudoby (v % za poslední dostupný rok) ³
lnZBRANE_OBYV	NP	Výdaje na zbrojení přepočtené na 1 obyvatele (v USD za poslední dostupný rok) - přirozený logaritmus

Pozn.: ZP - závisle proměnná, NP - nezávisle proměnná

¹ Indexem lidského rozvoje rozumíme vyjádření kvality lidského života. Jeho výpočet je poměrně složitý a není nutné se jím zabývat příliš do hloubky. Tento výpočet ovlivňují 3 hlavní faktory: lidské zdraví, úroveň vzdělanosti a životní úroveň. Index nabývá hodnot 0 – 1, přičemž hodnota 1 náleží nejvyspělejšímu státu a naopak (Univerzita Karlova 2009).

² Index demokracie je založen na 60 indikátorech seskupených do 5 kategorií: volební proces a pluralismus, osobní svobody, fungování vlády, politická účast a politická kultura. Každé kategorii je přiřazen index s hodnotou v rozmezí 0 - 10. Index demokracie je pak jednoduchým průměrem indexů těchto pěti kategorií. Nabývá tedy také hodnot 0 - 10, přičemž hodnota 10 náleží nejdemokratičtějšímu státu a naopak (The World In 2007).

³ Jedná se o podíl obyvatel žijící pod národní hranicí chudoby.

Většinu proměnných máme bohužel k dispozici pouze za různé roky, avšak předpokládáme, že se tyto proměnné v rozvojových zemích v krátkém časovém období příliš nemění, a proto si dovolíme je v naší analýze využít. Celkem pracujeme se souborem dat za 72 rozvojových států, u kterých byla dostupná data za všechny proměnné. Data a citace dat nalezneme v Příloze č. 3.

Vzhledem k existenci odlehklých pozorování bylo nutné transformovat hodnoty proměnných HDP_OBYV, FDI_OBYV a ZBRANE_OBYV. Tyto hodnoty jsme zlogaritovali přirozeným logaritmem a následně je zanašeli do analýzy.

Při naší analýze budeme postupovat následovně: Nejprve za použití jednoduché regresní analýzy prověříme statistickou závislost mezi jednotlivými nezávisle proměnnými a závisle proměnnou. Proměnné, u kterých se prokáže alespoň částečná statistická závislost se závisle proměnnou, zahrneme poté do jednoho souhrnného regresního modelu. Postupným vyřazováním nejméně signifikantních proměnných se dostaneme k optimálnímu modelu. Pokud nebude uvedeno jinak, pracujeme při testování hypotéz s hladinou významnosti 5 %. Pracovat budeme ve volně dostupném statistickém programu Gretl (verze 1.8.2). Jako vstupní hypotézy předpokládáme u všech nezávisle proměnných pozitivní vliv na příchozí zahraniční investice, v případě míry chudoby lze očekávat spíše vliv negativní.

5.3.1 Dílčí regresní modely

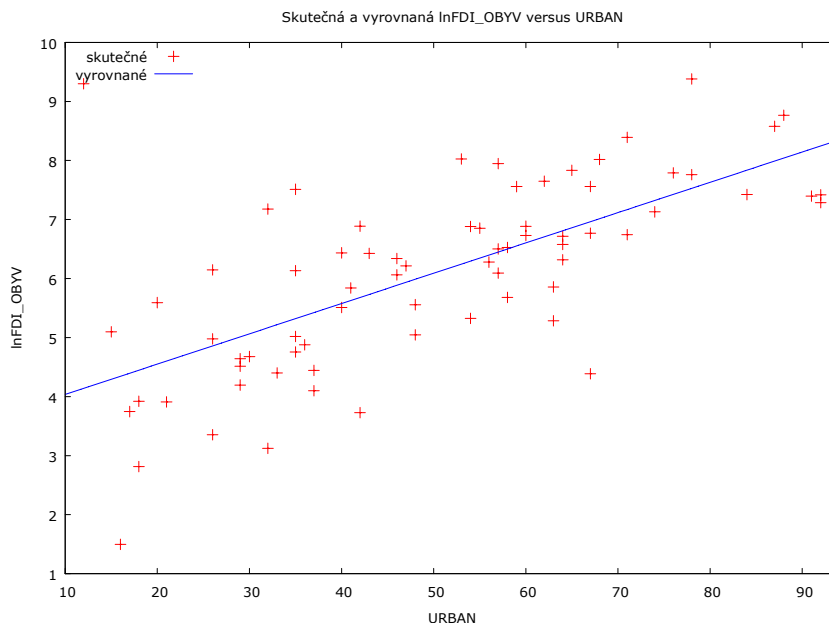
V této podkapitole zhodnotíme výsledky dílčích regresí, které uvádíme v následující přehledné Tabulce č. 8 a v jednotlivých grafech. V závěru pak diskutujeme podmínky jednotlivých modelů. Kompletní výstupy z programu najde zaujatý čtenář v Příloze č. 4.

Tabulka č. 8: Výsledky dílčích regresí

Č. modelu	Proměnná	Koeficient	Směr. chyba	t-podíl	p-hodnota
1	konstanta	3,52	0,53	6,65	0,00
	URBAN	0,05	0,00	5,79	0,00
	AKD	0,44			
2	konstanta	1,18	0,60	1,96	0,05
	iLIDROZV	7,42	0,88	8,39	0,00
	AKD	0,49			
3	konstanta	4,32	0,55	7,89	0,00
	iDEMOK	0,35	0,10	3,41	0,00
	AKD	0,13			
4	konstanta	2,46	0,62	3,95	0,00
	GRAMOT	0,05	0,01	6,02	0,00
	AKD	0,33			
5	konstanta	-4,01	1,12	-3,57	0,00
	lnHDP_OBYV	1,27	0,14	9,04	0,00
	AKD	0,53			
6	konstanta	7,43	0,38	19,33	0,00
	CHUDOBA	-0,04	0,01	-3,91	0,00
	AKD	0,17			
7	konstanta	3,66	0,37	9,97	0,00
	lnZBRANE_OBYV	0,75	0,10	7,19	0,00
	AKD	0,42			

Pozn.: AKD - adjustovaný koeficient determinace (koeficient determinace upravený o počet NP)

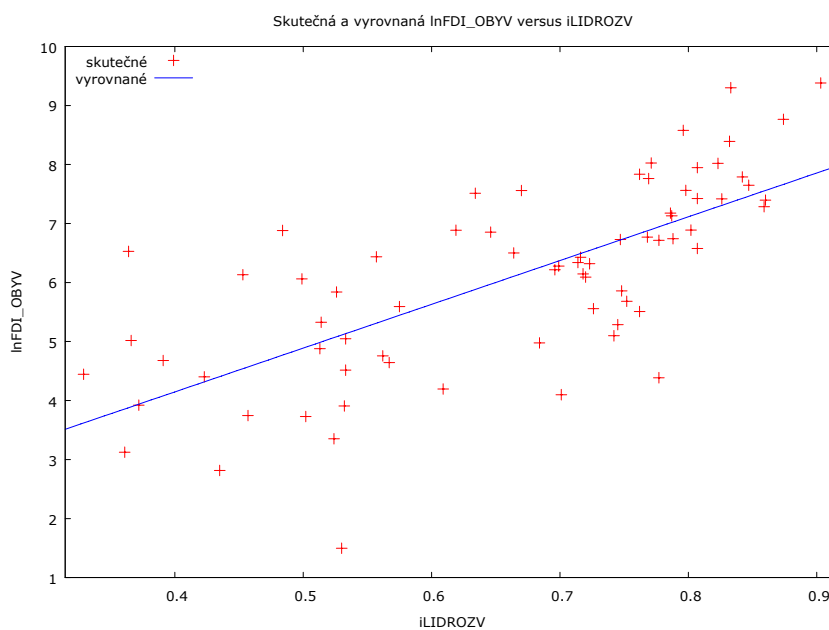
Graf č. 4: Model 1 – Závislost stavu FDI na míře urbanizace



Zdroj: viz Příloha č. 4, graf vytvořen autorkou

Z Grafu č. 4 i z číselných výsledků jsme vypožorovali pozitivní závislost mezi mírou urbanizace a stavem příchodích FDI. Z toho vyplývá, že do rozvojových zemí s vyšším podílem obyvatel koncentrovaných ve městech zřejmě plyne větší objem zahraničních investic.

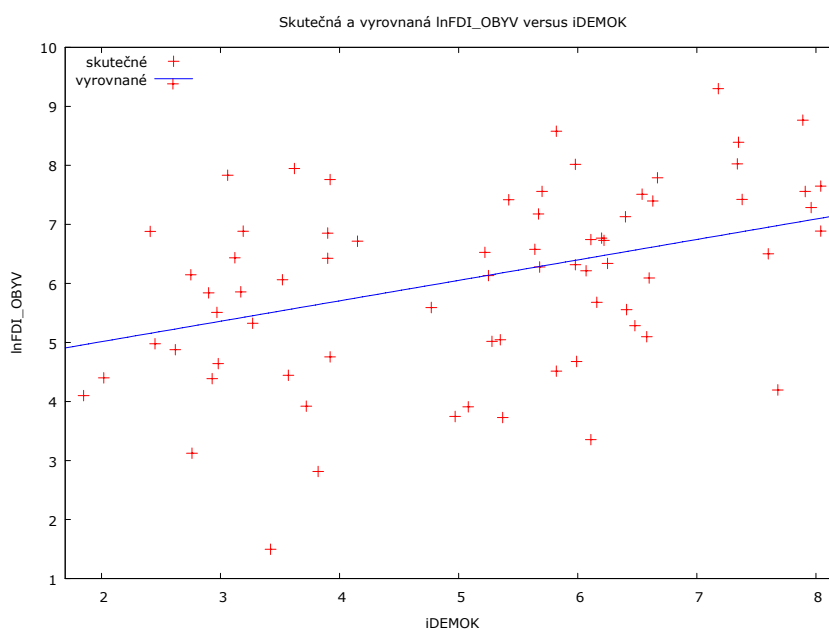
Graf č. 5: Model 2 - Závislost stavu FDI na indexu lidského rozvoje



Zdroj: viz Příloha č. 4, graf vytvořen autorkou

Stejně jako v předchozím případě jsme i zde objevili dílčí pozitivní závislost mezi indexem lidského rozvoje a stavem příchozích zahraničních investic. Čím vyšší je kvalita lidského života (kvalita zdraví, úroveň vzdělanosti a hmotná životní úroveň lidí), tím více investic do státu plyne.

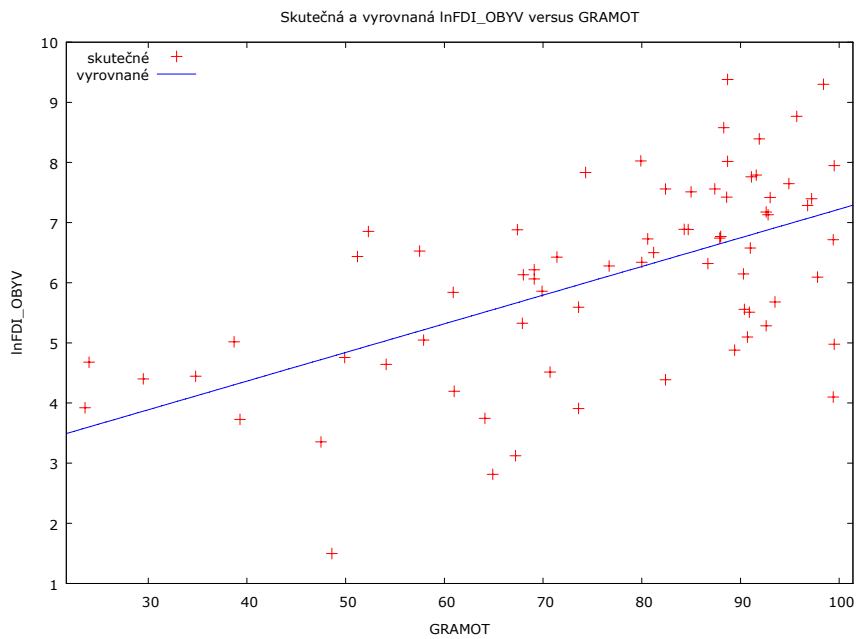
Graf č. 6: Model 3 - Závislost stavu FDI na indexu demokracie



Zdroj: viz Příloha č. 4, graf vytvořen autorkou

Z grafu je zřejmé, že hodnoty jednotlivých pozorování jsou od regresní přímky rozptýleny ve větší vzdálenosti, což způsobuje nižší vypovídací schopnost tohoto modelu oproti modelům předchozím. Opět jsme prokázali pozitivní statistickou závislost.

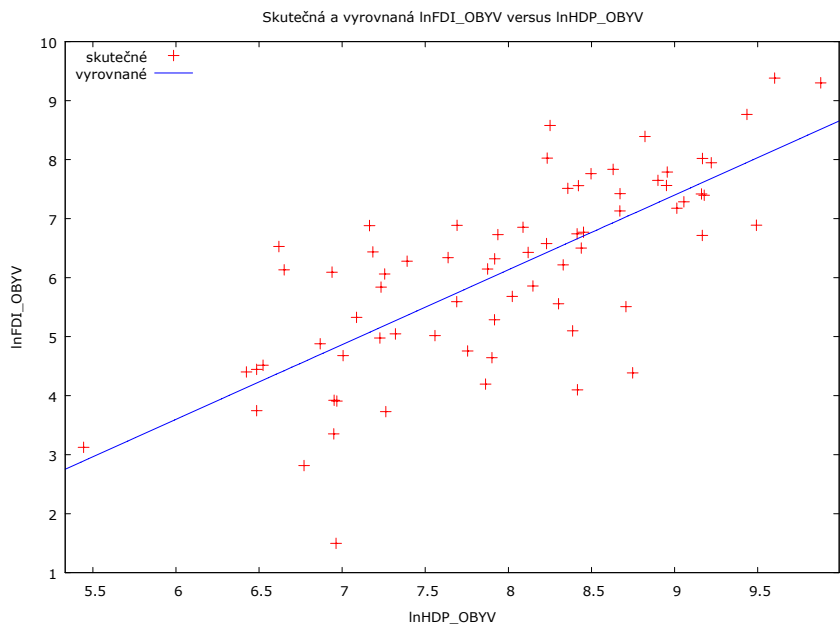
Graf č. 7: Model 4 - Závislost stavu FDI na míře gramotnosti



Zdroj: viz Příloha č. 4, graf vytvořen autorkou

V Modelu 4 bychom na 5% hladině významnosti hypotézu o nulovém vlivu míry gramotnosti na stav FDI opět zamítnuli. Znovu jsme tedy správně odhadli pozitivní závislost. V zemích s vyšší mírou gramotnosti tedy pozorujeme větší objem přichozích investic.

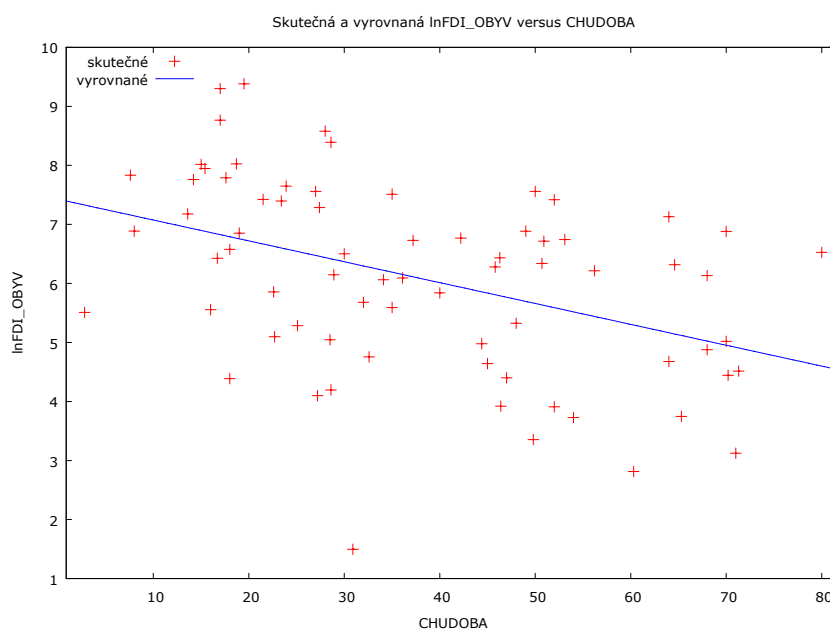
Graf č. 8: Model 5 - Závislost stavu FDI na hrubém domácím produktu státu



Zdroj: viz Příloha č. 4, graf vytvořen autorkou

I v tomto modelu se potvrdila existence pozitivní závislosti. Čím vyšší je hrubý domácí produkt státu, tím vyšší je stav příchozích zahraničních investic. Vypovídací schopnost modelu je v tomto případě oproti všem modelům předchozím poměrně vysoká. Hrubý domácí produkt bude nejspíše nejdůležitější proměnná našeho celkového modelu.

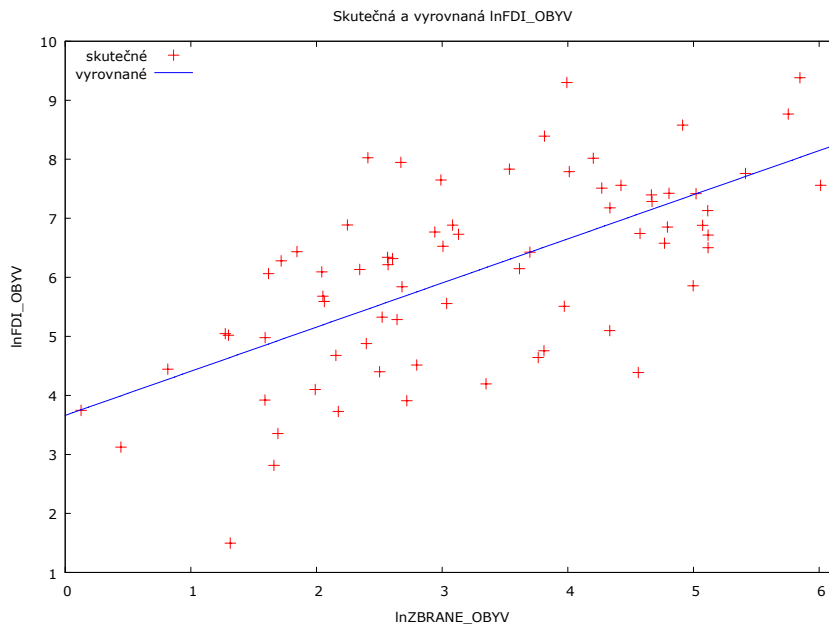
Graf č. 9: Model 6 - Závislost stavu FDI na podílu obyvatel pod hranicí chudoby



Zdroj: viz Příloha č. 4, graf vytvořen autorkou

Zde jsme logicky získali negativní závislost, tzn. čím je nižší podíl obyvatel žijící pod hranicí chudoby, tím má stát vyšší stav příchozích zahraničních investic. Tyto výsledky potvrzují závěry předchozího Modelu 5, tedy že čím je stát bohatší, tím víc investic do něj proudí. Proměnná vyšla signifikantní, nicméně vypovídací schopnost je podstatně nižší než u předchozího modelu.

Graf č. 10: Model 7 - Závislost stavu FDI na výdajích na zbrojení



Zdroj: viz Příloha č. 4, graf vytvořen autorkou

Tento poslední model opět potvrzuje náš předpoklad existence pozitivního vlivu výdajů na zbrojení na stav FDI. Koeficient determinace je v tomto případě poměrně vysoký.

V tomto odstavci bychom měli diskutovat hlavní podmínky jednotlivých regresních modelů, mezi které patří:

- 1) prvky v matici s pozorováními jsou nenáhodné a současně má tato matice plnou hodnost
- 2) nulová střední hodnota náhodné složky
- 3) normalita reziduí
- 4) konstantní rozptyl náhodné složky neboli homoskedasticita

Podmínky v prvním bodě splněny jsou, neboť pozorování nejsou náhodná a zároveň víme, že matice s pozorováními má plnou hodnost, jinak by statistický program ani nemohl vypočítat odhady koeficientů. Dále máme ve všech modelech zahrnutou konstantu, a proto můžeme považovat předpoklad nulové střední hodnoty též za splněný (Víšek 1997). Díky výše zmíněné transformaci dat je předpoklad normality reziduí splněn ve všech modelech, kromě modelu 1, což může významně zkreslit jeho vypovídací schopnost a ovlivnit spolehlivost. Stejně tak ve všech modelech kromě

modelu 1 byl splněn předpoklad homoskedasticity. V případě první proměnné (URBAN) jsme tedy použili model se směrodatnými chybami robustními vůči heteroskedasticitě (viz Příloha č. 4).

Závěrem můžeme konstatovat, že provedená regresní analýza odpovídá našim předpokladům. Do procesu hledání optimálního modelu tedy zahrneme všechny proměnné, jelikož jsme prokázali, že každá z nich má alespoň částečný vliv na stav příchozích zahraničních investic.

5.3.2 Optimální souhrnný model

V této části hledáme model, který by měl co nejvyšší vypovídací schopnost a zároveň obsahoval pouze signifikantní proměnné. Vycházeli jsme z následující regresní rovnice:

$$\ln FDI_OBYV_i = \beta_0 + \beta_1 \cdot URBAN_i + \beta_2 \cdot iLIDROZV_i + \beta_3 \cdot iDEMOK_i + \beta_4 \cdot GRAMOT_i + \beta_5 \cdot \ln HDP_OBYV_i + \beta_6 \cdot CHUDOBA_i + \beta_7 \cdot \ln ZBRANE_OBYV_i + \varepsilon_i$$

$i = 1, \dots, 72$

Postupně jsme odebírali nejméně signifikantní proměnné. Jednotlivé výstupy z programu vytvářené v rámci toho procesu redukování počtu proměnných v modelu nalezneme v Příloze č. 5. Tímto postupem jsme se v závěru dostali k optimálnímu modelu, jehož parametry vidíme na výstupu ze statistického softwaru (viz Obrázek č. 2). Podmínkami modelu jsme se zabývali již v předchozí sekci.

Obrázek č. 2: Finální model – výstup ze softwaru Gretl

Model 13: OLS, using observations 1-72
Závisle proměnná: lnFDI_OBYV
Směrodatné chyby robustní vůči heteroskedasticitě, varianta HC1

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	-2,58750	1,30347	-1,985	0,0511	*
URBAN	0,0289964	0,00961815	3,015	0,0036	***
lnHDP_OBYV	0,907368	0,210057	4,320	5,13e-05	***
Střední hodnota závisle proměnné			6,087390		
S.O. závisle proměnné			1,608218		
Součet čtverců reziduí			66,55503		
S.CH. regrese			0,982123		
Koeficient determinace			0,637563		
Adjustovaný koeficient determinace			0,627057		
F(2, 69)			65,99961		
P-hodnota(F)			9,55e-17		
Logaritmus věrohodnosti			-99,33264		
Akaikovo kritérium			204,6653		
Schwarzovo kritérium			211,4953		
Hannan-Quinn			207,3843		

Breusch-Paganův test heteroskedasticity -
Nulová hypotéza: není zde heteroskedasticita
Testovací statistika: LM = 7,43227
s p-hodnotou = P(Chi-Square(2) > 7,43227) = 0,0243278

Test normality reziduí -
Nulová hypotéza: chyby jsou normálně rozdělené
Testovací statistika: Chi-kvadrát(2) = 4,87282
s p-hodnotou = 0,0874745

Ve finálním modelu nám zůstaly dvě signifikantní proměnné, přičemž adjustovaný koeficient determinace se téměř vůbec nezměnil oproti modelu 8 (viz Příloha č. 5). Podmínky regresního modelu byly opět splněny až na předpoklad konstantního rozptylu, což jsme vyřešili použitím modelu se směrodatnými chybami robustními vůči heteroskedasticitě. Oproti předchozím modelům musíme navíc vyloučit kolinearititu (pracujeme s více než jednou nezávisle proměnnou). Příslušný test je k nahlédnutí v Příloze č. 6. Při analýze bylo zajímavé, že jsme museli vyřadit všechny proměnné kromě lnHDP_OBYV a URBAN, ačkoliv předchozí analýza indikovala, že i ostatní mají na výši stavu příchodích investic alespoň dílčí vliv. Na základě tohoto zjištění jsme došli k závěru, že všechny tyto vyřazené proměnné budou nejspíše silně korelované s lnHDP_OBYV. To se v zásadě potvrdilo po sestavení příslušné korelační matice, viz Obrázek č. 3.

Obrázek č. 3: Korelační matice

Korelační koeficienty, za použití pozorování 1 - 72
5% kritická hodnota (oboustranná) = 0,2319 pro n = 72

lnFDI_OBYV	URBAN	iLIDROZV	iDEMOK	
1,0000	0,6676	0,7081	0,3777	lnFDI_OBYV
	1,0000	0,6380	0,2985	URBAN
		1,0000	0,4102	iLIDROZV
			1,0000	iDEMOK
GRAMOT	lnHDP_OBYV	CHUDOBA	lnZBRANE_OBYV	
0,5838	0,7340	-0,4231	0,6516	lnFDI_OBYV
0,4916	0,5528	-0,2712	0,6151	URBAN
0,8207	0,8839	-0,7019	0,6564	iLIDROZV
0,3028	0,3982	-0,1634	0,2052	iDEMOK
1,0000	0,6524	-0,4467	0,4751	GRAMOT
	1,0000	-0,6923	0,7091	lnHDP_OBYV
		1,0000	-0,4267	CHUDOBA
			1,0000	lnZBRANE_OBYV

Ačkoliv existuje korelace mezi proměnnými URBAN a lnHDP_OBYV, proměnnou URBAN jsme nakonec z optimálního modelu nevyřadili z toho důvodu, že jsme testem neprokázali kolinearitu. Navíc by vyřazení této proměnné způsobilo snížení adjustovaného koeficientu determinace téměř o 10 % (viz Příloha č. 5, model 14). Ostatní vyřazené proměnné v sobě nenesly žádnou významnou informaci, kterou by již v sobě neobsahovaly URBAN a lnHDP_OBYV. Při zpětném pohledu je logické, že čím bohatší a urbanizovanější stát je, tím je nižší podíl jeho obyvatel žijících pod hranicí chudoby, vyšší gramotnost i index lidského rozvoje a současně i vyšší výdaje na zbrojení.

Rovnice naší finální regresní přímky má tedy tuto podobu:

$$\ln FDI_OBYV = -2,59 + 0,03 \cdot URBAN + 0,91 \cdot \ln HDP_OBYV$$

Pokud bychom chtěli vytvořit přesnější model s koeficientem determinace vyšším než 62 %, museli bychom mít k dispozici jiné nezávisle proměnné, případně i data za větší počet států, než se kterými jsme pracovali.

5.3.3 Analýza závislosti stavu příchozích FDI na indexu snadnosti podnikání

Na samotný závěr by možná mohlo být zajímavé zjistit, zda existuje nějaká závislost mezi intenzitou příchozích zahraničních investic a příhodnými podmínkami k podnikání v rozvojových zemích. Tyto příhodné podmínky k podnikání reprezentuje index snadnosti podnikání, který sestavuje Světová banka každý rok. Index je sestaven za pomoci hodnocení 10 různých faktorů mezi které patří: obtížnost zahájit podnikání v zemi, míra ochrany investorů, snadnost získání stavebního povolení, daňové

podmínky, snadnost zaměstnávání pracovníků, zahraniční obchod, možnosti získávání příspěvků, podmínky registrace majetku, obtížnost vynutitelnosti smluv a podmínky ukončení podnikání v zemi. Jednotlivým státům je pak přiřazeno konkrétní pořadí, které odpovídá snadnosti podnikání v této zemi. Platí, že čím je index snadnosti podnikání vyšší, tím hůře se v něm podniká a naopak (World Bank 2008).

V této analýze se pokusíme nalézt vztah mezi stavem příchozích zahraničních investic a indexem snadnosti podnikání. Logicky předpokládáme, že bychom měli najít negativní závislost mezi oběma proměnnými. Ke zjištění využijeme volně přístupný statistický software pro výpočet Spearmanova korelačního koeficientu (Wessa 2009). K analýze použijeme data za 82 států, pro něž jsme měli současně k dispozici jak indexy snadnosti podnikání, tak i stav příchozích zahraničních investic na 1 obyvatele. Datový soubor nalezneme v Příloze č. 7.

Po zadání všech proměnných do softwaru jsme získali hodnotu Spearmanova korelačního koeficientu -0,5899, který sám o sobě značí středně silnou negativní závislost. Nulovou hypotézu o neexistenci závislosti pak zamítneme na 5% hladině významnosti aplikací vzorce (Zvára 2004):

$$|r_{s_{xy}}| \cdot \sqrt{n-1} \geq z(\alpha/2)$$

$r_{s_{xy}}$ = Spearmanův korelační koeficient

n = počet pozorování (v našem případě 82)

$z(\alpha/2)$ = příslušný kvantil normálního rozdělení

Dosazením hodnot do vzorce a za použití statistických tabulek pak získáme platný vztah:

$$5,3091 \geq 1,9600$$

Můžeme tedy říci, že jsme zamítnuli nulovou hypotézu o neexistenci závislosti stavu příchozích zahraničních investic na indexu snadnosti podnikání a vztah mezi oběma proměnnými je středně silně negativní. Opět jsme tedy potvrdili naši hypotézu, že tento vztah existuje. Čím vyšší má stát hodnotu indexu podnikání, tím méně investic do něj plyne a naopak.

6 Závěr

V první části práce jsme se pokusili nastínit a shrnout nejdůležitější dopady nadnárodních firem na rozvojové státy. I přes to, že jsme se zde nezabývali řešením otázky, zda mají nadnárodní korporace spíše pozitivní či převážně negativní dopady, můžeme říci, že zahraniční firmy a investice proudící do rozvojových zemí mohou být velikou příležitostí a šancí pro tyto státy. Mnohdy totiž jejich zaostalost a nedostatečný ekonomický rozvoj pramení z nedostatku či z nemožnosti získat taková aktiva, která by tento rozvoj povzbudila. Nadnárodní korporace těmito aktivy disponují a jsou většinou sledováním vlastních zájmů za účelem dosažení zisku ochotné tato aktiva poskytovat formou investic do rozvojových zemí. Záleží pak na samotném rozvojovém státě, jak se k takovým investicím postaví. Obecně není vždy dobré lákat zahraniční investory do hostitelského státu za každou cenu. Ne všechny podnikatelské subjekty domácí ekonomiky totiž zvládnou přežít ostrý konkurenční boj se silným protivníkem, kterým nadnárodní korporace bezesporu jsou. Pokud by nebyla schopna konkurovat této velké firmě většina místních podnikatelských subjektů, mohlo by dojít k celkovému zhroucení hostitelské ekonomiky, což by takovému státu rozhodně ekonomický rozvoj nepřineslo.

Bohužel ne každá země má takový politický prostor, aby si mohla mezi investicemi vybírat. V případě rozvojových států by to mohlo platit pouze pro takové giganty, kterými jsou například Čína a Indie. Politický prostor většiny chudých států je však v tomto ohledu dost omezený. Dnešní globalizovaná světová ekonomika je nastavena tak, že se chudé rozvojové země musí snažit lákat zahraniční investory za každou cenu.

Ve své snaze přitáhnout zahraniční investory do své země by měly být vlády těchto států co nejvíce obezřetné. Schopnost uvědomovat si všechny možné negativní dopady, které by mohly působením nadnárodní korporace vážně poškodit ekonomiku ale například i sociální a politickou stabilitu státu, je důležitým krokem k jejich eliminaci či úplnému potlačení. Nejvýznamnějším krokem je pak zavést takové regulace a kontroly nadnárodních firem, které ochrání místní obyvatele, zaměstnance, podnikatele a životní prostředí a současně s tímto také umožní nadnárodním korporacím sledovat své vlastní cíle, aniž by je příliš omezila například zbytečně rozsáhlými protekcionistickými opatřeními. Kvalitní legislativa a předem dobře připravený a propracovaný systém

regulace a kontroly nadnárodních společností tak patří k základním nástrojům, které by měl každý stát usilující o získání zahraničních investorů využívat.

U mnohých rozvojových zemí jsou však možnosti regulace značně omezené a řešení často existuje pouze vně těchto států. Minimalizovat negativní efekty působení zahraničních firem by mohly zejména fungující nadnárodní regulační systémy. Ovšem tyto regulace jsou v současné době velmi slabé a jejich dodržování bývá pouze dobrovolné. Velký problém lze také shledat v převážně jednostranné exploatační povaze investic plynoucích do rozvojových zemí.

Výsledky našich analýz uvedených v této práci lze částečně využít i v praxi. Jelikož jsme zjistili existující závislosti mezi intenzitou příchozích zahraničních investic a urbanizací, gramotností, chudobou, indexem demokracie, indexem lidského rozvoje a na závěr i indexem snadnosti podnikání, lze tedy tuto intenzitu příchozích FDI ovlivnit snahou o zlepšení těchto jednotlivých faktorů. Snahou zvýšit gramotnost a dosáhnout vyššího vzdělání obyvatelstva dojde jistě ke zvýšení indexu lidského rozvoje, snížení chudoby a zvýšení urbanizace. Následným nastavením vhodných podmínek pro vstup nových investorů do ekonomiky existuje velká pravděpodobnost, že se zvýší příliv zahraničních investic do rozvojové země, což může mít za následek postupné zvyšování hrubého domácího produktu státu, tedy jeho bohatství a celkový ekonomický rozvoj země. Otázkou je, jaké typy investic budou do těchto států nadále plynout, protože i jejich povaha často určuje, zda přispějí k ekonomickému rozvoji hostitelské ekonomiky, či ji budou pouze využívat.

Úplným závěrem můžeme říci, že cílem této práce bylo charakterizovat nadnárodní korporace a stručně a přehledně shrnout dopady jejich působení na rozvojové státy. Vypracované analýzy pak mohou poskytnout odpovědi na otázky, zda vůbec nějaké faktory mohou ovlivňovat intenzitu příchozích zahraničních investic. Výsledky těchto analýz nás i přes všechno výše zmíněné nutí přemýšlet nad tím, zda by samotné rozvojové státy neměly postupně pracovat na tom, aby se staly pro zahraniční investory atraktivnější a dosáhly tolik potřebného ekonomického rozvoje. Zbožně čekat na investici a považovat ji za jediné východisko z ekonomických problémů rozhodně není to správné řešení. Samotná investice bez jakékoliv snahy zlepšit špatnou socioekonomickou situaci uvnitř státu dobré výsledky nikdy nepřinese.

Použitá literatura a zdroje

Knihy, diplomové/bakalářské práce

BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. (2002), *Teorie regionálního rozvoje*, Nakladatelství Karolinum 2002, 211 stran

BUCKLEY, P. J., CASSON, M. (2002), *Future of the Multinational Enterprise*, Palgrave Macmillian, September 2002, 142 stran

BUCKLEY, P. J., CASSON, M. (1992), *Multinational enterprises in the world economy*, 1. vydání, England: Edward Elgar Publishing Company 1992

DUNNING, J. H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishers Ltd., 1993, 687 stran

CHOCHOLOVÁ, P. (2008), *Postavení nadnárodních společností ve světové ekonomice*, Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů. 2008, 52 stran. Vedoucí bakalářské práce Ing. Dana Steinmetzová

NAJMANOVÁ, N. (2009), *Globalizace a úloha nadnárodních společností*, Vysoká škola ekonomická v Praze. Fakulta mezinárodních vztahů. 2009, 64 stran. Vedoucí bakalářské práce Ing. Martina Jiránková, Ph.D.

SMRČKOVÁ, M. (2008), *Konkurenční výhody nadnárodních společností*, Vysoká škola ekonomická v Praze. Fakulta mezinárodních vztahů. 2008, 78 stran. Vedoucí diplomové práce Doc. Ing. Eva Černošáková, CSc.

VEJDOVEC, O. (2008), *České přímé investice do zahraničí a jejich podpora ze strany státu*, Univerzita Karlova v Praze, Fakulta sociálních věd, 2008, 57 stran, Vedoucí diplomové práce Doc. Ing. Pavel Mertlík CSc.

VÍŠEK, J. A. (1997), *Ekonometrie I (Econometrics I)*, Praha: Karolinum, 1997, 140 stran

ZVÁRA, K. (2004), Biostatistika, Praha: Karolinum 2004, 213 stran

Internetové zdroje

BBC (1984), *Hundreds die in Bhopal chemical accident*, BBC News 3. 12. 1984, [online], [cit. 10-08-2009]

Dostupné z:

<http://news.bbc.co.uk/onthisday/hi/dates/stories/december/3/newsid_2698000/2698709.stm>

BONNER, R., SUHARTONO, M. (2006), *New Indonesia Calamity: A Man-Made Mud Bath*, New York Times 6. 10. 2006, [online], [cit. 20-07-2009]

Dostupné z:

<http://www.nytimes.com/2006/10/06/world/asia/06mud.html?pagewanted=1&_r=1>

CENTER FOR ARMS CONTROL AND NON-PROLIFERATION (2009), *The FY 2009 Pentagon (DOD) Defense Budget Spending*, [online], [cit. 20-07-2009]

Dostupné z:

<http://www.armscontrolcenter.org/policy/securityspending/articles/fy09_dod_request/>

CSR (2008), *Společenská odpovědnost firem (CSR) - CSR v zemích Evropské unie*, [online], [cit. 11-08-2009]

Dostupné z:

<<http://www.csr-online.cz/Page.aspx?eu>>

MADDISON, A. (2009): *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP*, The Groningen Growth and Development Centre, University of Groningen, [online], [cit. 28-07-2009]

Dostupné z:

<<http://www.ggdcc.net/maddison>>

MINISTERSTVO FINANČÍ ČR (2009), *WTO – Světová obchodní organizace*, [online], [cit. 11-08-2009]

Dostupné z:

<http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/meo_wto.html>

MINISTERSTVO FINANČÍ ČR (2000), *Směrnice OECD pro nadnárodní společnosti*, [online], [cit. 11-08-2009]

Dostupné z:

<http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/mez_ekon_organizace_12363.html#Sm%C4%9Brnice+OECD+pro+nadn%C3%A1rodn%C3%AD+spole%C4%8Dnosti>

NONNEMBERG M.B., CARDOSO DE MENDONÇA M. J. (2009), The determinants of foreign direct investment in developing countries. IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Dostupné z:

<<http://www.anpec.org.br/encontro2004/artigos/A04A061.pdf>>

RANGAN, S. (2000), *The unending embrace: Raymond Vernon, multinational enterprises, and national governments*, Journal of International Management, Winter 2000, Vol. 6, No. 4, strana 327 - 334

RUGMAN, A. M., VERBEKE, A. (2001), *Subsidiary-Specific Advantages in Multinational Enterprises*, Strategic Management Journal, Vol. 22, No. 3., March 2001, strana 237-250.

Dostupné z:

<<http://www.kelley.iu.edu/rugman/Papers-books/Web%20Papers/SubsidiarySpecificAdvantagesinMNEs.pdf>>

THE ECONOMIST (2008), The Economist Intelligence Unit's Index of Democracy 2008, [online], [cit. 28-07-2009]

Dostupné z:

<<http://a330.g.akamai.net/7/330/25828/20081021185552/graphics.eiu.com/PDF/Democracy%20Index%202008.pdf>>

UN: GLOBAL COMPACT (2009), *The ten principles of the UN Global Compact*, [online], [cit. 10-08-2009]

Dostupné z:

<<http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/TheTenPrinciples/index.html>>

UNCTAD (2009a), Transnational Corporations Statistics, [online], [cit. 2009-06-25]

Dostupné z:

<<http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intItemID=3159&lang=1>>

UNCTAD (2009b), Transnational corporations (TNC), [online], [cit. 2009-06-25]

Dostupné z:

<<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3148&lang=1>>

UNCTAD (2009c), Transnational Corporations, Vol. 15, No. 1 (April 2006), 206 stran, [online], [cit. 24-07-2009]

Dostupné z:

<http://www.unctad.org/en/docs/iteit20061_en.pdf>

UNCTAD (2009d), Inward Performance: Methodology, [online], [cit. 22-07-2009]

Dostupné z:

<<http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2469&lang=1>>

UNCTAD (2009e), Inward Potential: Methodology, [online], [cit. 22-07-2009]

Dostupné z:

<<http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2470&lang=1>>

UNCTAD (2009f), Inward FDI Performance Index 2004 – 2006 (141 economies), [online], [cit. 24-07-2009]

Dostupné z:

<http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/Performance_Index_2004-2006_en.pdf>

UNCTAD (2009g), Inward FDI Potential Index 2004 – 2006 (141 economies), [online], [citováno 24-07-2009]

Dostupné z:

<http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/Potential_Index_2004-2006_en.pdf>

UNCTAD (2009h), Matrix of Inward FDI performance and potential, 2006^a, [online], [cit. 24-07-2009]

Dostupné z:

<http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/matrix_2004-2006_en.pdf>

UNCTAD (2008), World Investment Report 2008 - Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, [online], [cit. 27-07-2009]

Dostupné z:

<http://www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf>

UNDP (2008a), Human development Report 2008: Human development indices, [online], [cit. 28-07-2009]

Dostupné z:

<http://hdr.undp.org/en/media/HDI_2008_EN_Tables.pdf>

UNDP (2008b), Statistics: Human Development Reports (HDR), [online], [cit. 28-07-2009]

Dostupné z:

<<http://hdr.undp.org/en/statistics/>>

UNDP (2008c), Human Development Report 2007/2008 - Population living below the national poverty line (%), [online], [cit. 28-07-2009]

Dostupné z:

<<http://hdrstats.undp.org/en/indicators/25.html>>

UNITED NATIONS (2007), Population Division - World Urbanization Prospects: The 2007 Revision Population Database, [online], [cit. 28-07-2009]

Dostupné z:

<<http://esa.un.org/unup/index.asp?panel=1>>

UNIVERZITA KARLOVA (2009), Centrum pro otázky životního prostředí – Index lidského rozvoje, [online], [cit. 27-07-2009]

Dostupné z:

<<http://cozp.cuni.cz/COZP-39.html>>

THE WORLD IN 2007, The Economist Intelligence Unit's index of democracy, [online], [cit.27-07-2009]

Dostupné z:

<http://www.economist.com/media/pdf/DEMOCRACY_INDEX_2007_v3.pdf>

WESSA, P. (2009), Free Statistics Software, Office for Research Development and Education, version 1.1.23-r4, [online], [cit. 28-07-2009]

Dostupné z:

<<http://www.wessa.net/>>

WORLD BANK (2008), Ranking – Doing Business – The World Bank Group, [online], [cit. 28-07-2009]

Dostupné z:

<<http://www.doingbusiness.org/EconomyRankings>>

WORLD BANK (2007), Financial Flows to Developing Countries: Recent Trends and Prospects, [online], [cit. 20-07-2009]

Dostupné z:

<http://siteresources.worldbank.org/INTGDF2007/Resources/3763069-1179948748801/GDF07_Chap2.pdf>

WTO (2008), *Understanding the WTO – members*, [online], [cit. 11-08-2009]

Dostupné z:

<http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm>

Ostatní zdroje

BLAŽEK, J. (2008), Nadnárodní korporace (NNK/TNC) a regionální rozvoj, 2008, přednášky z předmětu Lokální a regionální rozvoj I a II

Přílohy

Příloha č. 1: Státy světa seřazené podle Inward FDI Performance Indexů

Inward FDI Performance Index 2004-2006

(141 economies)

Rank	Economy	Score	Rank	Economy	Score
1	Luxembourg	16,134	72	Madagascar	1,412
2	Hong Kong	9,501	73	Portugal	1,383
3	Bulgaria	8,019	74	France	1,366
4	Iceland	7,614	75	China	1,320
5	Malta	7,395	76	Ghana	1,301
6	Singapore	7,200	77	Libyan Arab Jamahiriya	1,285
7	Jordan	6,858	78	Morocco	1,244
8	Bahamas	6,855	79	Malawi	1,188
9	Estonia	5,854	80	Canada	1,181
10	Belgium	5,651	81	Argentina	1,179
11	Gambia	5,408	82	Russian Federation	1,167
12	Bahrain	5,369	83	Mexico	1,148
13	Lebanon	5,181	84	Mozambique	1,147
14	Azerbaijan	5,168	85	Mali	1,117
15	Georgia	4,678	86	Turkey	1,050
16	Panama	4,366	87	Switzerland	1,028
17	Sudan	4,180	88	Pakistan	1,025
18	Tajikistan	4,157	89	Austria	1,019
19	Mongolia	3,913	90	Spain	1,015
20	Guyana	3,743	91	Finland	0,989
21	Romania	3,695	92	Zimbabwe	0,965
22	United Arab Emirates	3,611	93	El Salvador	0,954
23	Jamaica	3,376	94	Qatar	0,942
24	Cyprus	3,326	95	Gabon	0,927
25	Honduras	3,249	96	Yemen	0,896
26	Kazakhstan	3,050	97	Brazil	0,894
27	Moldova	2,952	98	Slovenia	0,867
28	Slovakia	2,867	99	Philippines	0,811
29	Armenia	2,847	100	Côte d'Ivoire	0,805
30	Nigeria	2,837	101	Myanmar	0,792
31	Egypt	2,790	102	Guatemala	0,769
32	Congo	2,735	103	Indonesia	0,752
33	Latvia	2,727	104	Cameroon	0,748
34	Czech Republic	2,701	105	Syrian Arab Republic	0,741
35	Chile	2,686	106	Norway	0,732
36	Trinidad and Tobago	2,671	107	Haiti	0,713
37	Ukraine	2,630	108	Ecuador	0,648
38	Hungary	2,626	109	Italy	0,641
39	Zambia	2,534	110	India	0,615
40	United Kingdom	2,529	111	Sri Lanka	0,609
41	Colombia	2,487	112	Senegal	0,596
42	Israel	2,456	113	Benin	0,584
43	Croatia	2,417	114	United States	0,575
44	Tunisia	2,413	115	Australia	0,566
45	Kyrgyzstan	2,402	116	Algeria	0,557
46	Namibia	2,380	117	Uzbekistan	0,504
47	Nicaragua	2,368	118	Paraguay	0,496
48	Uruguay	2,361	119	Greece	0,487

Rank	Economy	Score	Rank	Economy	Score
49	Costa Rica	2,303	120	Bangladesh	0,484
50	Macedonia	2,172	121	Niger	0,480
51	Poland	2,138	122	Taiwan	0,468
52	Lithuania	2,103	123	Germany	0,463
53	Sierra Leone	1,915	124	South Africa	0,441
54	Thailand	1,895	125	Belarus	0,410
55	Botswana	1,859	126	Korea	0,399
56	New Zealand	1,808	127	Venezuela	0,354
57	Sweden	1,805	128	Denmark	0,334
58	Dominican Republic	1,792	129	Rwanda	0,295
59	Ethiopia	1,788	130	Burkina Faso	0,226
60	Uganda	1,771	131	Papua New Guinea	0,142
61	Oman	1,739	132	Bolivia	0,119
63	Tanzania	1,689	133	Iran	0,116
62	Viet Nam	1,689	134	Kenya	0,091
64	Brunei Darussalam	1,645	135	Kuwait	0,071
65	Albania	1,643	136	Angola	0,049
66	Saudi Arabia	1,584	137	Japan	0,014
67	Malaysia	1,576	138	Nepal	-0,010
68	Togo	1,502	139	Congo, Dem. Rep.	-0,373
69	Guinea	1,453	140	Suriname	-1,673
70	Peru	1,419	141	Ireland	-3,561
71	Netherlands	1,419			

Zdroj: UNCTAD (2009f)

Příloha č. 2: Státy světa seřazené podle Inward FDI Potential Indexů

Inward FDI Potential Index 2004-2006

(141 economies)

Rank	Economy	Score (0-1)	Rank	Economy	Score (0-1)
1	United States	0.618	72	Turkey	0.190
2	Singapore	0.465	73	Armenia	0.189
3	United Kingdom	0.447	74	South Africa	0.184
4	Canada	0.434	75	Costa Rica	0.181
5	Luxembourg	0.430	76	Angola	0.179
6	Germany	0.429	77	Philippines	0.176
7	Qatar	0.422	78	Botswana	0.175
8	Sweden	0.418	79	Moldova	0.175
9	Norway	0.415	80	Viet Nam	0.174
10	Hong Kong	0.412	81	Suriname	0.173
11	United Arab Emirates	0.409	82	Lebanon	0.171
12	Iceland	0.409	83	Egypt	0.168
13	Netherlands	0.401	84	India	0.163
14	Finland	0.395	85	Albania	0.161
15	Belgium	0.388	86	Myanmar	0.158
16	Ireland	0.385	87	Peru	0.157
17	Taiwan	0.384	88	Nigeria	0.156
18	France	0.383	89	Uruguay	0.156
19	Korea	0.380	90	Bolivia	0.152
20	Russian Federation	0.379	91	Morocco	0.152
21	Switzerland	0.374	92	Jamaica	0.150
22	Australia	0.367	93	Tajikistan	0.149
23	Denmark	0.367	94	Colombia	0.148
24	Japan	0.354	95	Namibia	0.147
25	Spain	0.337	96	Syrian Arab Republic	0.147
26	Austria	0.335	97	Congo, Rep.	0.145
27	Israel	0.334	98	Uzbekistan	0.145
28	Saudi Arabia	0.320	99	Gabon	0.143
29	Kuwait	0.319	100	Indonesia	0.139
30	Bahrain	0.318	101	Ecuador	0.137
31	Italy	0.308	102	Georgia	0.135
32	China	0.304	103	Guatemala	0.135
33	Slovenia	0.303	104	Mozambique	0.135
34	Estonia	0.299	105	El Salvador	0.134
35	Libyan Arab Jamahiriya	0.298	106	Yemen	0.134
36	New Zealand	0.298	107	Macedonia	0.131
37	Greece	0.289	108	Paraguay	0.129
38	Lithuania	0.280	109	Guyana	0.126
39	Czech Republic	0.277	110	Kyrgyzstan	0.125
40	Malaysia	0.272	111	Honduras	0.124
41	Hungary	0.269	112	Cameroon	0.124
42	Latvia	0.265	113	Ghana	0.122
43	Poland	0.264	114	Sierra Leone	0.121
44	Ukraine	0.260	115	Gambia	0.115
45	Trinidad and Tobago	0.259	116	Nicaragua	0.115
46	Kazakhstan	0.255	117	Uganda	0.111
47	Cyprus	0.254	118	Papua New Guinea	0.106
48	Belarus	0.248	119	Bangladesh	0.105

Rank	Economy	Score (0-1)	Rank	Economy	Score (0-1)
49	Portugal	0.247	120	Tanzania	0.103
50	Bahamas	0.247	121	Sudan	0.102
51	Oman	0.246	122	Senegal	0.101
52	Chile	0.245	123	Mali	0.100
53	Slovakia	0.244	124	Sri Lanka	0.099
54	Brunei Darussalam	0.243	125	Pakistan	0.097
55	Malta	0.238	126	Kenya	0.094
56	Croatia	0.236	127	Burkina Faso	0.086
57	Mexico	0.231	128	Cote d'Ivoire	0.085
58	Dominican Republic	0.225	129	Zambia	0.083
59	Bulgaria	0.218	130	Togo	0.081
60	Argentina	0.213	131	Madagascar	0.081
61	Iran	0.211	132	Guinea	0.079
62	Venezuela	0.211	133	Niger	0.078
63	Thailand	0.206	134	Ethiopia	0.077
64	Azerbaijan	0.205	135	Rwanda	0.076
65	Jordan	0.201	136	Nepal	0.076
66	Tunisia	0.199	137	Malawi	0.071
67	Panama	0.197	138	Benin	0.070
68	Algeria	0.194	139	Congo, Dem. Rep.	0.066
69	Romania	0.194	140	Haiti	0.056
70	Brazil	0.191	141	Zimbabwe	0.032
71	Mongolia	0.190			

Zdroj: UNCTAD (2009g)

Příloha č. 3: Soubor dat za vybrané rozvojové státy světa

Státy	lnFDI/OBYV	URBAN	iLIDROZV	iDEMOK	GRAMOT	lnHDP/OBYV	CHUDOBA	lnZBRANE/OBYV
Alžírsko	5,86	63,00	0,75	3,17	69,90	8,15	22,60	5,00
Angola	6,88	54,00	0,48	2,41	67,40	7,16	70,00	5,07
Argentina	7,40	91,00	0,86	6,63	97,20	9,18	23,40	4,67
Arménie	6,71	64,00	0,78	4,15	99,40	9,17	50,90	5,12
Bangladéš	3,35	26,00	0,52	6,11	47,50	6,95	49,80	1,69
Bolívie	6,32	64,00	0,72	5,98	86,70	7,92	64,60	2,61
Botsvana	6,50	57,00	0,66	7,60	81,20	8,44	30,00	5,12
Brazílie	7,42	84,00	0,81	7,38	88,60	8,67	21,50	4,80
Burkina Faso	3,92	18,00	0,37	3,72	23,60	6,95	46,40	1,59
Čína	5,51	40,00	0,76	2,97	90,90	8,71	2,80	3,97
Demokratická republika Kongo	3,12	32,00	0,36	2,76	67,20	5,44	71,00	0,44
Domínikánská republika	6,77	67,00	0,77	6,20	88,00	8,45	42,20	2,94
Egypt	6,43	43,00	0,72	3,90	71,40	8,12	16,70	3,70
Ekvádor	6,58	64,00	0,81	5,64	91,00	8,23	18,00	4,77
Filipíny	5,28	63,00	0,75	6,48	92,60	7,92	25,10	2,64
Ghana	5,05	48,00	0,53	5,35	57,90	7,32	28,50	1,27
Guatemala	6,22	47,00	0,70	6,07	69,10	8,33	56,20	2,57
Guinea	4,40	33,00	0,42	2,02	29,50	6,42	47,00	2,50
Honduras	6,34	46,00	0,71	6,25	80,00	7,64	50,70	2,57
Chile	8,77	88,00	0,87	7,89	95,70	9,43	17,00	5,75
Indie	4,20	29,00	0,61	7,68	61,00	7,86	28,60	3,35
Indonésie	5,56	48,00	0,73	6,41	90,40	8,30	16,00	3,04
Írán	4,39	67,00	0,78	2,93	82,40	8,75	18,00	4,56
Jamajka	8,03	53,00	0,77	7,34	79,90	8,23	18,70	2,41
Jemen	4,64	29,00	0,57	2,98	54,10	7,90	45,00	3,76
Jihoafrická republika	7,56	59,00	0,67	7,91	82,40	8,42	50,00	4,42
Jordánsko	7,76	78,00	0,77	3,92	91,10	8,50	14,20	5,41
Kambodža	5,59	20,00	0,58	4,77	73,60	7,69	35,00	2,06
Kamerun	5,33	54,00	0,51	3,27	67,90	7,09	48,00	2,52
Kazachstán	7,95	57,00	0,81	3,62	99,50	9,22	15,40	2,67
Keňa	3,91	21,00	0,53	5,08	73,60	6,97	52,00	2,72
Kolumbie	7,13	74,00	0,79	6,40	92,80	8,67	64,00	5,11
Korižská republika	6,89	60,00	0,62	3,19	84,70	7,69	49,00	3,08
Kostarika	7,65	62,00	0,85	8,04	94,90	8,90	23,90	2,99
Libanon	8,58	87,00	0,80	5,82	88,30	8,25	28,00	4,91
Libérie	6,53	58,00	0,36	5,22	57,50	6,62	80,00	3,01
Madagaskar	4,51	29,00	0,53	5,82	70,70	6,52	71,30	2,80
Malajsie	8,02	68,00	0,82	5,98	88,70	9,17	15,00	4,20
Malawi	3,75	17,00	0,46	4,97	64,10	6,49	65,30	0,13
Mali	4,68	30,00	0,39	5,99	24,00	7,01	64,00	2,15

Státy	lnFDI/OBYV	URBAN	iLIDROZV	iDEMOK	GRAMOT	lnHDP/OBYV	CHUDOBA	lnZBRANE/OBYV
Maroko	6,85	55,00	0,65	3,90	52,30	8,09	19,00	4,79
Mauricius	6,89	42,00	0,80	8,04	84,30	9,49	8,00	2,25
Mauritánie	6,44	40,00	0,56	3,12	51,20	7,18	46,30	1,84
Mexiko	7,79	76,00	0,84	6,67	91,60	8,96	17,60	4,01
Mongolsko	6,09	57,00	0,72	6,60	97,80	6,94	36,10	2,04
Mozambik	5,02	35,00	0,37	5,28	38,70	7,56	70,00	1,30
Namúbie	7,51	35,00	0,63	6,54	85,00	8,36	35,00	4,27
Nepál	1,50	16,00	0,53	3,42	48,60	6,96	30,90	1,31
Nicaragua	6,28	56,00	0,70	5,68	76,70	7,39	45,80	1,72
Nigérie	6,06	46,00	0,50	3,52	69,10	7,26	34,10	1,62
Pákistán	4,76	35,00	0,56	3,92	49,90	7,75	32,60	3,81
Panama	8,39	71,00	0,83	7,35	91,90	8,82	28,60	3,81
Paraguay	5,68	58,00	0,75	6,16	93,50	8,02	32,00	2,05
Peru	6,74	71,00	0,79	6,11	87,90	8,41	53,10	4,57
Rwanda	2,81	18,00	0,44	3,82	64,90	6,77	60,30	1,66
Salvador	6,73	60,00	0,75	6,22	80,60	7,94	37,20	3,13
Senegal	3,73	42,00	0,50	5,37	39,30	7,26	54,00	2,17
Sierra Leone	4,44	37,00	0,33	3,57	34,80	6,49	70,20	0,82
Spojené Arabské Emiráty	9,38	78,00	0,90	2,60	88,70	9,60	19,50	5,85
Srí Lanka	5,10	15,00	0,74	6,58	90,70	8,39	22,70	4,33
Súdán	5,84	41,00	0,53	2,90	60,90	7,23	40,00	2,68
Tádžikistán	4,98	26,00	0,68	2,45	99,50	7,23	44,40	1,59
Thajsko	7,18	32,00	0,79	5,67	92,60	9,01	13,60	4,34
Trinidad a Tobago	9,30	12,00	0,83	7,18	98,40	9,88	17,00	3,99
Tunisko	7,83	65,00	0,76	3,06	74,30	8,63	7,60	3,53
Turecko	7,56	67,00	0,80	5,70	87,40	8,95	27,00	6,01
Uruguay	7,28	92,00	0,86	7,96	96,80	9,06	27,40	4,67
Uzbekistán	4,10	37,00	0,70	1,85	99,40	8,42	27,20	1,99
Venezuela	7,42	92,00	0,83	5,42	93,00	9,16	52,00	5,02
Vietnam	6,15	26,00	0,72	2,75	90,30	7,87	28,90	3,62
Zambie	6,13	35,00	0,45	5,25	68,00	6,65	68,00	2,34
Zimbabwe	4,88	36,00	0,51	2,62	89,40	6,87	68,00	2,40

Zdroj: World Bank (2008), Maddison (2009), UNDP (2008a), UNDP (2008b), UNDP (2008c), The Economist (2008), Center for arms control and non-proliferation (2009)

Příloha č. 4: Kompletní výstupy dílčích regresí

Model 1: OLS, using observations 1-72

Závisle proměnná: lnFDI_OBYV

Směrodatné chyby robustní vůči heteroskedasticitě, varianta HC1

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	3,52327	0,529782	6,650	5,38e-09	***
URBAN	0,0513395	0,00886923	5,788	1,84e-07	***
Střední hodnota závisle proměnné			6,087390		
S.O. závisle proměnné			1,608218		
Součet čtverců reziduí			101,7768		
S.CH. regrese			1,205800		
Koeficient determinace			0,445756		
Adjustovaný koeficient determinace			0,437839		
F(1, 70)			33,50670		
P-hodnota(F)			1,84e-07		
Logaritmus věrohodnosti			-114,6238		
Akaikovo kritérium			233,2475		
Schwarzovo kritérium			237,8008		
Hannan-Quinn			235,0602		

Breusch-Paganův test heteroskedasticity -

Nulová hypotéza: není zde heteroskedasticita

Testovací statistika: LM = 15,7556

s p-hodnotou = $P(\text{Chi-Square}(1) > 15,7556) = 7,20742e-005$

Test normality reziduí -

Nulová hypotéza: chyby jsou normálně rozdělené

Testovací statistika: $\text{Chi-kvadrát}(2) = 19,6864$

s p-hodnotou = $5,31074e-005$

Model 2: OLS, using observations 1-72

Závisle proměnná: lnFDI_OBYV

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	1,17818	0,600458	1,962	0,0537	*
iLIDROZV	7,41978	0,884372	8,390	3,50e-012	***
Střední hodnota závisle proměnné			6,087390		
S.O. závisle proměnné			1,608218		
Součet čtverců reziduí			91,56079		
S.CH. regrese			1,143683		
Koeficient determinace			0,501389		
Adjustovaný koeficient determinace			0,494266		
F(1, 70)			70,39014		
P-hodnota(F)			3,50e-12		
Logaritmus věrohodnosti			-110,8157		
Akaikovo kritérium			225,6314		
Schwarzovo kritérium			230,1847		
Hannan-Quinn			227,4441		

Breusch-Paganův test heteroskedasticity -

Nulová hypotéza: není zde heteroskedasticita

Testovací statistika: LM = 2,88163

s p-hodnotou = $P(\text{Chi-Square}(1) > 2,88163) = 0,0895951$

Test normality reziduí -

Nulová hypotéza: chyby jsou normálně rozdělené

Testovací statistika: $\text{Chi-kvadrát}(2) = 2,98534$

s p-hodnotou = $0,224771$

Model 3: OLS, using observations 1-72
 Závisle proměnná: lnFDI_OBYV

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	4,32039	0,547072	7,897	2,82e-011	***
iDEMOK	0,346377	0,101489	3,413	0,0011	***
Střední hodnota závisle proměnné			6,087390		
S.O. závisle proměnné			1,608218		
Součet čtverců reziduí			157,4344		
S.CH. regrese			1,499688		
Koeficient determinace			0,142663		
Adjustovaný koeficient determinace			0,130415		
F(1, 70)			11,64818		
P-hodnota(F)			0,001072		
Logaritmus věrohodnosti			-130,3279		
Akaikovo kritérium			264,6558		
Schwarzovo kritérium			269,2092		
Hannan-Quinn			266,4685		

Breusch-Paganův test heteroskedasticity -
 Nulová hypotéza: není zde heteroskedasticita
 Testovací statistika: LM = 1,87533
 s p-hodnotou = P(Chi-Square(1) > 1,87533) = 0,170866

Test normality reziduí -
 Nulová hypotéza: chyby jsou normálně rozdělené
 Testovací statistika: Chi-kvadrát(2) = 1,50095
 s p-hodnotou = 0,472142

Model 4: OLS, using observations 1-72
 Závisle proměnná: lnFDI_OBYV

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	2,45846	0,622754	3,948	0,0002	***
GRAMOT	0,0476454	0,00791915	6,016	7,33e-08	***
Střední hodnota závisle proměnné			6,087390		
S.O. závisle proměnné			1,608218		
Součet čtverců reziduí			121,0402		
S.CH. regrese			1,314970		
Koeficient determinace			0,340854		
Adjustovaný koeficient determinace			0,331438		
F(1, 70)			36,19805		
P-hodnota(F)			7,33e-08		
Logaritmus věrohodnosti			-120,8640		
Akaikovo kritérium			245,7280		
Schwarzovo kritérium			250,2814		
Hannan-Quinn			247,5407		

Breusch-Paganův test heteroskedasticity -
 Nulová hypotéza: není zde heteroskedasticita
 Testovací statistika: LM = 0,175494
 s p-hodnotou = P(Chi-Square(1) > 0,175494) = 0,675274

Test normality reziduí -
 Nulová hypotéza: chyby jsou normálně rozdělené
 Testovací statistika: Chi-kvadrát(2) = 4,54711
 s p-hodnotou = 0,102945

Model 5: OLS, using observations 1-72
 Závisle proměnná: lnFDI_OBYV

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	-4,00575	1,12355	-3,565	0,0007	***
lnHDP_OBYV	1,26727	0,140129	9,044	2,20e-013	***

Střední hodnota závisle proměnné 6,087390
 S.O. závisle proměnné 1,608218
 Součet čtverců reziduí 84,68581
 S.CH. regrese 1,099908
 Koeficient determinace 0,538828
 Adjustovaný koeficient determinace 0,532240
 F(1, 70) 81,78732
 P-hodnota(F) 2,20e-13
 Logaritmus věrohodnosti -108,0057
 Akaikovo kritérium 220,0114
 Schwarzovo kritérium 224,5648
 Hannan-Quinn 221,8241

Breusch-Paganův test heteroskedasticity -
 Nulová hypotéza: není zde heteroskedasticita
 Testovací statistika: LM = 1,16286
 s p-hodnotou = P(Chi-Square(1) > 1,16286) = 0,280873

Test normality reziduí -
 Nulová hypotéza: chyby jsou normálně rozdělené
 Testovací statistika: Chí-kvadrát(2) = 4,4854
 s p-hodnotou = 0,106172

Model 6: OLS, using observations 1-72
 Závisle proměnná: lnFDI_OBYV

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	7,42789	0,384264	19,33	8,83e-030	***
CHUDOBA	-0,0353552	0,00905019	-3,907	0,0002	***

Střední hodnota závisle proměnné 6,087390
 S.O. závisle proměnné 1,608218
 Součet čtverců reziduí 150,7629
 S.CH. regrese 1,467568
 Koeficient determinace 0,178994
 Adjustovaný koeficient determinace 0,167265
 F(1, 70) 15,26126
 P-hodnota(F) 0,000213
 Logaritmus věrohodnosti -128,7691
 Akaikovo kritérium 261,5382
 Schwarzovo kritérium 266,0915
 Hannan-Quinn 263,3509

Breusch-Paganův test heteroskedasticity -
 Nulová hypotéza: není zde heteroskedasticita
 Testovací statistika: LM = 0,0473953
 s p-hodnotou = P(Chi-Square(1) > 0,0473953) = 0,827659

Test normality reziduí -
 Nulová hypotéza: chyby jsou normálně rozdělené
 Testovací statistika: Chí-kvadrát(2) = 3,63924
 s p-hodnotou = 0,162087

Model 7: OLS, using observations 1-72
 Závisle proměnná: lnFDI_OBYV

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota
const	3,66121	0,367307	9,968	4,57e-015 ***
lnZBRANE_OBYV	0,747589	0,104016	7,187	5,68e-010 ***

Střední hodnota závisle proměnné	6,087390
S.O. závisle proměnné	1,608218
Součet čtverců reziduí	105,6597
S.CH. regrese	1,228586
Koeficient determinace	0,424612
Adjustovaný koeficient determinace	0,416392
F(1, 70)	51,65695
P-hodnota(F)	5,68e-10
Logaritmus věrohodnosti	-115,9716
Akaikovo kritérium	235,9433
Schwarzovo kritérium	240,4966
Hannan-Quinn	237,7560

Breusch-Paganův test heteroskedasticity -
 Nulová hypotéza: není zde heteroskedasticita
 Testovací statistika: LM = 0,483456
 s p-hodnotou = P(Chi-Square(1) > 0,483456) = 0,486861

Test normality reziduí -
 Nulová hypotéza: chyby jsou normálně rozdělené
 Testovací statistika: Chi-kvadrát(2) = 0,526992
 s p-hodnotou = 0,768361

Příloha č. 5: Kompletní výstupy z procesu redukování počtu proměnných

Model 8: OLS, using observations 1-72
 Závisle proměnná: lnFDI_OBYV

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	-2,69732	1,89181	-1,426	0,1588	
URBAN	0,0249773	0,00834092	2,995	0,0039	***
iLIDROZV	-1,79417	2,78813	-0,6435	0,5222	
iDEMOK	0,0758535	0,0773018	0,9813	0,3302	
GRAMOT	0,0140435	0,0115912	1,212	0,2301	
lnHDP_OBYV	0,839020	0,310984	2,698	0,0089	***
CHUDOBA	0,00237731	0,0101168	0,2350	0,8150	
lnZBRANE_OBYV	0,152612	0,131157	1,164	0,2489	

Střední hodnota závisle proměnné	6,087390
S.O. závisle proměnné	1,608218
Součet čtverců reziduí	62,67014
S.CH. regrese	0,989556
Koeficient determinace	0,658719
Adjustovaný koeficient determinace	0,621391
F(7, 64)	17,64694
P-hodnota(F)	8,36e-13
Logaritmus věrohodnosti	-97,16746
Akaikovo kritérium	210,3349
Schwarzovo kritérium	228,5482
Hannan-Quinn	217,5857

Pomineme-li se konstanta, p-hodnota byla nejvyšší pro proměnnou 7 (CHUDOBA)

Breusch-Paganův test heteroskedasticity -

Nulová hypotéza: není zde heteroskedasticita
 Testovací statistika: LM = 10,1594
 s p-hodnotou = $P(\text{Chi-Square}(7) > 10,1594) = 0,179721$

Test normality reziduí -

Nulová hypotéza: chyby jsou normálně rozdělené
 Testovací statistika: $\text{Chi-kvadrát}(2) = 1,52865$
 s p-hodnotou = 0,465648

Model 9: OLS, using observations 1-72

Závisle proměnná: lnFDI_OBYV

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	-2,42038	1,46908	-1,648	0,1043	
URBAN	0,0255782	0,00788132	3,245	0,0019	***
iLIDROZV	-2,12293	2,39411	-0,8867	0,3785	
iDEMOK	0,0803346	0,0743663	1,080	0,2840	
GRAMOT	0,0149721	0,0108173	1,384	0,1711	
lnHDP_OBYV	0,826183	0,303916	2,718	0,0084	***
lnZBRÁNE_OBYV	0,155495	0,129630	1,200	0,2347	
Střední hodnota závisle proměnné		6,087390			
S.O. závisle proměnné		1,608218			
Součet čtverců reziduí		62,72421			
S.CH. regrese		0,982338			
Koeficient determinace		0,658424			
Adjustovaný koeficient determinace		0,626894			
F(6, 65)		20,88242			
P-hodnota(F)		1,78e-13			
Logaritmus věrohodnosti		-97,19851			
Akaikovo kritérium		208,3970			
Schwarzovo kritérium		224,3337			
Hannan-Quinn		214,7414			

Pomineme-li se konstanta, p-hodnota byla nejvyšší pro proměnnou 3 (iLIDROZV)

Breusch-Paganův test heteroskedasticity -

Nulová hypotéza: není zde heteroskedasticita

Testovací statistika: LM = 10,3349

s p-hodnotou = $P(\text{Chi-Square}(6) > 10,3349) = 0,11124$

Test normality reziduí -

Nulová hypotéza: chyby jsou normálně rozdělené

Testovací statistika: Chi-kvadrát(2) = 1,67199

s p-hodnotou = 0,433443

Model 10: OLS, using observations 1-72

Závisle proměnná: lnFDI_OBYV

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	-1,68400	1,20987	-1,392	0,1686	
URBAN	0,0234005	0,00747679	3,130	0,0026	***
iDEMOK	0,0737314	0,0738726	0,9981	0,3219	
GRAMOT	0,00851387	0,00798513	1,066	0,2902	
lnHDP_OBYV	0,636313	0,215326	2,955	0,0043	***
lnZBRÁNE_OBYV	0,157205	0,129405	1,215	0,2288	
Střední hodnota závisle proměnné		6,087390			
S.O. závisle proměnné		1,608218			
Součet čtverců reziduí		63,48298			
S.CH. regrese		0,980746			
Koeficient determinace		0,654292			
Adjustovaný koeficient determinace		0,628102			
F(5, 66)		24,98253			
P-hodnota(F)		4,89e-14			
Logaritmus věrohodnosti		-97,63138			
Akaikovo kritérium		207,2628			
Schwarzovo kritérium		220,9228			
Hannan-Quinn		212,7008			

Pomineme-li se konstanta, p-hodnota byla nejvyšší pro proměnnou 4 (iDEMOK)

Breusch-Paganův test heteroskedasticity -

Nulová hypotéza: není zde heteroskedasticita

Testovací statistika: LM = 9,32089

s p-hodnotou = $P(\text{Chi-Square}(5) > 9,32089) = 0,0969294$

Test normality reziduí -

Nulová hypotéza: chyby jsou normálně rozdělené

Testovací statistika: Chi-kvadrát(2) = 2,21026

s p-hodnotou = 0,331167

Model 11: OLS, using observations 1-72
 Závisle proměnná: lnFDI_OBYV

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	-1,79965	1,20428	-1,494	0,1398	
URBAN	0,0245255	0,00739113	3,318	0,0015	***
GRAMOT	0,00876728	0,00798086	1,099	0,2759	
lnHDP_OBYV	0,697517	0,206404	3,379	0,0012	***
lnZBRANE_OBYV	0,135278	0,127523	1,061	0,2926	
Střední hodnota závisle proměnné		6,087390			
S.O. závisle proměnné		1,608218			
Součet čtverců reziduí		64,44117			
S.CH. regrese		0,980718			
Koeficient determinace		0,649074			
Adjustovaný koeficient determinace		0,628123			
F(4, 67)		30,98089			
P-hodnota(F)		1,32e-14			
Logaritmus věrohodnosti		-98,17069			
Akaikovo kritérium		206,3414			
Schwarzovo kritérium		217,7247			
Hannan-Quinn		210,8731			

Pomineme-li se konstanta, p-hodnota byla nejvyšší pro proměnnou 8 (lnZBRANE_OBYV)

Breusch-Paganův test heteroskedasticity -

Nulová hypotéza: není zde heteroskedasticita
 Testovací statistika: LM = 7,95324
 s p-hodnotou = P(Chi-Square(4) > 7,95324) = 0,0933061

Test normality reziduí -

Nulová hypotéza: chyby jsou normálně rozdělené
 Testovací statistika: Chi-kvadrát(2) = 4,39783
 s p-hodnotou = 0,110923

Model 12: OLS, using observations 1-72
 Závisle proměnná: lnFDI_OBYV

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	-2,38083	1,07343	-2,218	0,0299	**
URBAN	0,0275299	0,00683328	4,029	0,0001	***
GRAMOT	0,00824958	0,00797326	1,035	0,3045	
lnHDP_OBYV	0,811722	0,176265	4,605	1,86e-05	***
Střední hodnota závisle proměnné		6,087390			
S.O. závisle proměnné		1,608218			
Součet čtverců reziduí		65,52351			
S.CH. regrese		0,981622			
Koeficient determinace		0,643180			
Adjustovaný koeficient determinace		0,627438			
F(3, 68)		40,85744			
P-hodnota(F)		3,26e-15			
Logaritmus věrohodnosti		-98,77032			
Akaikovo kritérium		205,5406			
Schwarzovo kritérium		214,6473			
Hannan-Quinn		209,1660			

Pomineme-li se konstanta, p-hodnota byla nejvyšší pro proměnnou 5 (GRAMOT)

Breusch-Paganův test heteroskedasticity -

Nulová hypotéza: není zde heteroskedasticita
 Testovací statistika: LM = 7,04361
 s p-hodnotou = P(Chi-Square(3) > 7,04361) = 0,0705207

Test normality reziduí -

Nulová hypotéza: chyby jsou normálně rozdělené
 Testovací statistika: Chi-kvadrát(2) = 4,57959
 s p-hodnotou = 0,101287

Model 13: OLS, using observations 1-72

Závisle proměnná: lnFDI_OBYV

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	-2,58750	1,05522	-2,452	0,0167	**
URBAN	0,0289964	0,00668808	4,336	4,85e-05	***
lnHDP_OBYV	0,907368	0,150156	6,043	6,86e-08	***
Střední hodnota závisle proměnné			6,087390		
S.O. závisle proměnné			1,608218		
Součet čtverců reziduí			66,55503		
S.CH. regrese			0,982123		
Koeficient determinace			0,637563		
Adjustovaný koeficient determinace			0,627057		
F(2, 69)			60,68889		
P-hodnota(F)			6,22e-16		
Logaritmus věrohodnosti			-99,33264		
Akaikovo kritérium			204,6653		
Schwarzovo kritérium			211,4953		
Hannan-Quinn			207,3843		

Breusch-Paganův test heteroskedasticity -

Nulová hypotéza: není zde heteroskedasticita

Testovací statistika: LM = 7,43227

s p-hodnotou = $P(\text{Chi-Square}(2) > 7,43227) = 0,0243278$

Test normality reziduí -

Nulová hypotéza: chyby jsou normálně rozdělené

Testovací statistika: Chi-kvadrát(2) = 4,87282

s p-hodnotou = 0,0874745

Model 14: OLS, using observations 1-72

Závisle proměnná: lnFDI_OBYV

	koeficient	směr. chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	-4,00575	1,12355	-3,565	0,0007	***
lnHDP_OBYV	1,26727	0,140129	9,044	2,20e-013	***
Střední hodnota závisle proměnné			6,087390		
S.O. závisle proměnné			1,608218		
Součet čtverců reziduí			84,68581		
S.CH. regrese			1,099908		
Koeficient determinace			0,538828		
Adjustovaný koeficient determinace			0,532240		
F(1, 70)			81,78732		
P-hodnota(F)			2,20e-13		
Logaritmus věrohodnosti			-108,0057		
Akaikovo kritérium			220,0114		
Schwarzovo kritérium			224,5648		
Hannan-Quinn			221,8241		

Breusch-Paganův test heteroskedasticity -

Nulová hypotéza: není zde heteroskedasticita

Testovací statistika: LM = 1,16286

s p-hodnotou = $P(\text{Chi-Square}(1) > 1,16286) = 0,280873$

Test normality reziduí -

Nulová hypotéza: chyby jsou normálně rozdělené

Testovací statistika: Chi-kvadrát(2) = 4,4854

s p-hodnotou = 0,106172

Příloha č. 6: Test kolinearity

Faktory zvyšující rozptyl (VIF)

Minimální možná hodnota = 1.0

Hodnoty > 10.0 mohou indikovat problém kolinearity

URBAN	1,440
lnHDP_OBYV	1,440

$VIF(j) = 1/(1 - R(j)^2)$, kde $R(j)$ je vícečetný korelační koeficient mezi proměnnou j a ostatními nezávisle proměnnými

Vlastnosti matice $X'X$:

1-norma = 243656,88

Determinant = 95657590

Převrácená hodnota = 3,123188e-006

Příloha č. 7: Soubor dat použitý k analýze závislosti stavu příchozích FDI na obyvatele na indexu snadnosti podnikání

Stát	FDI OBYV	iPODNIK	Stát	FDI OBYV	iPODNIK
Alžírsko	349,87	132	Kuvajt	361,98	52
Angola	974,12	168	Libanon	5317,55	99
Argentina	1630,72	113	Libérie	683,14	157
Arménie	824,64	44	Madagaskar	91,31	144
Bahrajn	18024,35	18	Malajsie	3036,62	20
Bangladéš	28,59	110	Malawi	42,35	134
Belize	2758,32	78	Mali	107,59	166
Bolívie	554,42	150	Maroko	946,80	128
Botswana	665,97	38	Mauricius	980,23	24
Brazílie	1672,86	125	Mauritánie	623,58	160
Burkina Faso	50,44	148	Mexiko	2416,76	56
Čína	246,90	83	Mongolsko	442,58	58
Demokratická republika Kongo	22,73	181	Mozambik	151,09	141
Dominičanská republika	869,78	97	Namibie	1829,87	51
Egypt	618,05	114	Nepál	4,47	121
Ekvádor	718,27	136	Nicaragua	532,84	107
Filipíny	197,29	140	Nigérie	429,32	118
Gabon	482,56	151	Omán	1774,95	57
Ghana	155,41	87	Pákistán	116,24	77
Gruzie	1135,65	15	Panama	4414,20	81
Guatemala	500,38	112	Paraguay	293,22	115
Guinea	81,58	171	Peru	847,95	62
Guyana	1613,92	105	Rwanda	16,69	139
Honduras	566,54	133	Salvador	836,54	72
Chile	6415,34	40	Saúdská Arábie	2705,33	16
Indie	66,40	122	Senegal	41,59	149
Indonésie	259,03	129	Sierra Leone	85,15	156
Irák	41,17	152	Spojené Arabské Emiráty	11854,85	46
Írán	80,38	142	Srí Lanka	163,57	102
Jamajka	3059,91	63	Súdán	343,82	147
Jemen	103,81	98	Tádžikistán	145,04	159
Jihoafrická republika	1916,13	32	Thajsko	1309,28	13
Jordánsko	2347,11	101	Trinidad a Tobago	10946,39	80
Kambodža	268,30	135	Tunisko	2525,43	73
Kamerun	205,55	164	Turecko	1920,42	59
Katar	8790,13	37	Uruguay	1457,45	109
Kazachstán	2827,87	70	Uzbekistán	60,27	138
Keňa	49,85	82	Venezuela	1664,09	174
Kolumbie	1248,26	53	Vietnam	467,22	92
Konžská republika	977,97	178	Zambie	460,60	100
Kostarika	2097,95	117	Zimbabwe	131,45	158

Pozn.: iPODNIK - index snadnosti podnikání

Zdroj: World Bank (2008), UNCTAD (2008) a Maddison (2009)