

NADNÁRODNÍ FIRMY V MEZINÁRODNÍM OBCHODU

MULTINATIONALS IN INTERNATIONAL TRADE

Marcel Ševela

Anotace:

Poslední dekády 20.století byly obdobím strmého nárůstu významu nadnárodních firem ve světové ekonomice. Intenzita jejich růstu byla podpořena mnoha tendencemi globálního charakteru jak na straně nabídky tak i na straně poptávky. Rovněž teoretické přístupy zapojení nadnárodních firem do mezinárodního obchodu ukazují další možnosti a zdroje růstu těchto firem za velkého přispění přímých zahraničních investic. Stále větší síla nadnárodních firem podstatně omezuje autonomii ekonomických celků na úrovni národních států a vytváří tak zcela novou strukturu globálních ekonomických vztahů.

Summary:

The multinationals increased rapidly their role in the world economy during the last decades of the 20th century. Their development was supported by a bundle of drives not only on supply side but on demand side as well. The new theoretical approaches to multinationals show the further possibilities and sources of the growth emphasizing the importance of FDI. The increasing power of multinationals bounds the autonomy of national states and create quite new structure of global economic relations.

Klíčová slova:

nadnárodní firmy, mezinárodní obchod, přímé zahraniční investice

Key words:

multinationals, international trade, FDI

Úvod

Mezinárodní pohyb kapitálu není fenoménem až období po druhé světové válce. Jeho rozvoj začal již mnohem dříve. Z počátku to byly převážně portfoliové investice individuálních investorů a finančních institucí do koloniálních zemí. Hlavním světovým investorem do začátku první světové války byla Velká Británie s podílem více jak 40 % na celosvětových zahraničních investicích. Tyto zahraniční investice se soustřeďovaly na akcie těžebních a dopravních společností a na vládní dluhopisy. (Grimwade, 2000, s.112)

Po druhé světové válce nastal zlom nejen v převažující formě zahraničních investic, ale i v roli hlavních poskytovatelů a příjemců investic. Ve velice krátké době začaly většinu zahraničních investic tvořit přímé zahraniční investice, uskutečňované velkými společnostmi s cílem zahájit (přesunout) výrobu v dalších zemích. Tyto společnosti z nějakého důvodu preferovaly výrobu v zahraničí oproti dovozu produktů do dané země, za tímto účelem buď zakládaly zcela novou firmu (greenfield investment) nebo získávaly k řízení opravňující podíl

ve stávající firmě (Mergers & Acquisitions, dále jen M&A). V současné době právě M&A tvoří rozhodující díl FDI.

Přímé zahraniční investice jsou z pohledu národního trhu daleko přínosnější než investice portfoliové, které přináší jen dodatečné kapitálové zdroje. Naproti tomu FDI představují nejen příliv peněz, ale obvykle i dalších prvků ve vlastnictví firmy – manažerské dovednosti, stroje a zařízení, technologie a know-how, které napomáhají ekonomickému růstu země výrazněji než pouhý příliv kapitálu. Přímé zahraniční investice mohou i zlepšit obchodní bilanci pokud jsou výstupy výroby exportovány či substitutují stávající importy.

Stav a vývoj přímých zahraničních investic se obvykle sleduje pomocí ukazatelů příliv/odliv kapitálu nebo stavu zásob zahraničního kapitálu. Tzv. čistý příliv zahraničního kapitálu (rozdíl mezi přílivem a odlivem) odpovídá roční změně zahraničního kapitálu. Obvykle nezahrnuje nevyplacené (zadržené zisky) filiálek zahraničních společností a kapitál získaný na kapitálovém trhu v hostitelské nebo třetí zemi. Druhý typ ukazatelů – zásoba zahraničního kapitálu – je zase obvykle vyjadřován v historických cenách pořízení aktiv v hostitelské zemi. Oba dva typy ukazatelů tedy systematicky podhodnocují velikost aktiv zahraničních firem v hostitelských zemích i bez ohledu na nezapočtení dalších hodnot zejména v nehmotné formě.

Výsledky a diskuse

Rozvoj nadnárodních firem

Nadnárodní firmy jsou ve svém nejširším vymezení firmy, které na více národních trzích vlastní aktiva umožňující mateřské společnosti ovlivňovat chování firem dalších - filiálek (Caves, 1982). Za první nadnárodní firmy lze považovat britské a holandské obchodní společnosti z 16.–17.století zaměřující se na obchod s koloniemi (Royal Dutch Stoll, Dunlop, British American Tobacco). Do první světové války zůstala Velká Británie vedoucí zemí, v meziválečném období byla vystřídána Spojenými státy americkými (General Electric, Ford Company), jejichž jednoznačná dominance trvala až do přelomu 60. a 70.let 20.století. Většina amerických přímých zahraničních investic směřovala do západní Evropy. Od 70.let 20.století již nebyly trhy Evropy tak přitažlivé, USA se více zaměřily na Latinskou Ameriku a oblast Středního Východu. V tomto období se významnými investory současně stávají země Evropského společenství a Japonsko, které v 90.letech jednoznačně dominovaly světovým přímým zahraničním investicím. Devadesátá léta jsou také nástupem další skupiny čistých investorů - nově industrializovaných zemí jihovýchodní Asie.

Začátek nového tisíciletí nebyl pro rozvoj přímých zahraničních investic příznivý. Kombinace ekonomického ochlazení nejvýznamnějších světových ekonomik a finančních krizí vedla k podstatnému poklesu investiční aktivity. Roky 1999 a 2000 se vyznačovaly přibližně 50 % růstem investičních toků a počtu M&A, následující rok 2001 naopak poklesem zhruba o polovinu. Poklesy se objevily po přesně deset let trvajícím růstu. Opakuje se situace z přelomu 80 a 90.let a roku 1982. Současný pokles je ale ze zmíněných tří nejhlubší.

M&A, které v současné době tvoří rozhodující část přímých zahraničních investic, sledovaly podobný trend, hodnota uskutečněných transakcí klesla o 44 % vůči roku 2000 na 594 mld. USD. Důvody tohoto poklesu lze shledávat v oslabení ekonomického růstu, nižších očekávaných ziscích, konsolidací po hektických letech 1999–2000, nižších cenách akcií a problémech při získávání kapitálu. Velké M&A (nad 1 mld.USD) reagovaly na nepříznivé celosvětové podmínky ještě výrazněji.

I přes negativní vývoj v roce 2001 celosvětový vliv nadnárodních společností narůstá. Podle odhadů existovalo ke konci roku 2001 téměř 65.000 nadnárodních společností, které využívaly sítě 850.000 filiálek. Obrat nadnárodních společností dosáhl 18,5 bil. USD, což je

asi 2,5 násobek celosvětového objemu exportu. Přidaná hodnota vyprodukovaná nadnárodními společnostmi dosáhla 3,5 bil. USD, což je přibližně 11 % celosvětového GDP.

Nadnárodní společnosti nabývají rovněž na významu z pohledu jednotlivých ekonomik. Ať měreno celkovými aktivy, které se často velice odlišují od hodnot přílivu či zásob zahraničního kapitálu, či ziskovostí. Z pohledu těchto nejčastěji používaných ukazatelů lze říci, že nadnárodní společnosti většinou výrazně převyšují národní ekonomiky v produktivitě práce měřeno přidanou hodnotou na pracovníka. Na druhou stranu ziskovost nadnárodních firem tak jednoznačně nepřevyšuje ziskovost národních firem. Tento rozdíl je nutno přičíst zejména podstatně vyšším mzdám a dalším sociálním nákladům, vyšším investicím do vědy a výzkumu, intenzivnějšímu marketingu nadnárodních firem, často i snaze či nutnosti prodávat při nižších cenách nebo převodu zisku prostřednictvím transferových cen.

Vývoj teoretických přístupů k nadnárodním firmám

Hledání příčin vzniku a rozmachu nadnárodních společností v ekonomické teorii začalo až po první světové válce. Jednotlivé typy nadnárodních firem mají rozdílná teoreticko-ekonomická východiska a je proto nutné se jim věnovat odděleně.

Horizontálně integrované nadnárodní firmy umísťují výrobu stejného produktu ve stejné výrobní fázi na více národních trzích. Toto chování firem je výsledkem nedokonalostí jednotlivých národních trhů, které neposkytují zahraničnímu zboží stejné podmínky jako domácímu (Kindleberger, 1969, aj.). Domácí výrobci obvykle čelí nižším nákladům, jsou lépe informovaní, znají jazyk a kulturu spotřebitelů, nejsou vystaveni devizovému riziku, atd. Národní vlády také často preferují domácí zboží před dovozy a dávají to jasně najevo ochranou svého vnitřního trhu ať již viditelnými a neviditelnými překážkami. Pokud chce tedy firma setrvat pouze u importu zboží, musí disponovat nějakou jinou podstatnou konkurenční výhodou, která vše výše uvedené převáží.

Navazující přístupy se snaží identifikovat tuto specifickou výhodu, která umožňuje nadnárodním firmám úspěšně konkurovat domácím firmám na jejich trhu. Určité náznaky podstaty specifické konkurenční výhody nadnárodních firem lze odvodit z teorie Produkčního cyklu výrobku v mezinárodním obchodu (Vernon, 1966). Touto výhodou jsou technologické znalosti a dovednosti či schopnost produkovat s výrazně nižšími náklady.

Caves (1982) identifikoval dva typy specifických výhod, které dále upřesňují Vernonův přístup. První oblastí jsou znalosti umožňující levnější výrobu, druhou pak „udržitelné marketingové dovednosti“ nejčastěji ve formě značky, ochranné známky. Caves dále zdůvodnil rozvoj nadnárodních společností obtížnostmi při prodeji nehmotných aktiv, zejména znalostí a informací, kdy se obtížně z důvodu asymetrických informací sjednává cena prodáváného aktiva. V případech, kdy není možné zcela prodávaná aktiva prezentovat, kupující je ochoten přistoupit pouze na cenu odpovídající očekávané hodnotě, která je obvykle nižší než skutečná cena aktiva. Tím je pro firmu lepší využívat daného aktiva na všech možných trzích vlastními silami. Ve svých dalších pracích pak rozšířil důvody vzniku horizontálně integrovaných nadnárodních společností na situace využití nadbytečných řídicích kapacit, nadbytečného interního kapitálu, případ neoddělitelnosti znalostí od mateřské firmy a využití úspor z rozsahu.

Modernější pojetí chápe horizontální integrace firem jako dynamický proces, který se objeví při určitém specifickém stupni rozvoje firmy. Z počátku firma vyrábí pro domácí trh, po jeho nasycení začíná exportovat na další trhy a časem převáží bod, kdy je pro ni výhodnější produkovat prostřednictvím zahraničních filiálek. Musí tedy existovat soubor podmínek pro hodnocení lokalizace výroby v domácí ekonomice či v konkrétní zahraniční zemi. Dunning (1977) shrnul tyto podmínky do tří skupin (v tzv. eclectic theory-OLI concept):

- specifické konkurenční výhody firmy proti ostatním firmám
- konkurenční výhody teritoria oproti ostatním teritoriím
- konkurenční výhoda internacionalizace, kdy mateřské firmy musí být výhodnější než spolupráce s lokálními firmami

Vertikálně integrované nadnárodní firmy umísťují jednotlivé fáze výroby produktu do odlišných zemí. Zdůvodnění tohoto postupu vychází opět z nedokonalosti trhů. Buckley a Casson (Grimwade, 2000, s.154) shrnuli příslušné důvody do následujících bodů:

- nízká flexibilita a technologické návaznosti výrobního procesu (výše fixních nákladů, specifčnost investic, in-time dodávky, kvalita dodávek, neskladovatelnost dodávek)
- nemožnost alternativního využití zdrojů dodavatelů (v čase, v místě) snižuje flexibilitu výroby
- zneužití monopolní síly dodavatelů
- koordinace parametrů dodávek při rostoucí specializaci výrob (synchronizace investic,...)
- státní zásahy do trhu – zmírnění transferovými cenami dodávek

Konglomerátní nadnárodní firmy, vzniklé integrací přímo nesouvisejících aktivit v různých zemích, vedou k diversifikovaným firmám. Firma potom pro své akcionáře minimalizuje riziko pokud:

- velké množství nekorelovaných (či negativně korelovaných) výrobků
- aktivity firmy jsou umístěny v rozdílných zemích

Aliber (Grimwade, 2000, s.136) poskytuje další vysvětlení konglomerátních firem, které vychází z principu zajištění investice proti devizovému riziku a nákladů na zajištění kapitálu pro rozdílně silné měny.

Příčiny vzniku a rozvoje jednotlivých typů nadnárodních společností jsou velice rozdílné. Jejich společným jmenovatelem je snaha o překonávání nedokonalostí trhů či prostý cíl maximalizace očekávaného zisku. Nezdá se, že by tyto důvody nějakým způsobem oslabovaly, spíše naopak sílí s rostoucím tlakem konkurence a vlastníků firem. Lze tedy předpokládat další koncentraci aktivit zejména na mezinárodní úrovni i přes mírně opačný trend posledních let, kdy firmy zajišťují část svých potřeb pomocí externích firem (outsourcing).

Postavení nadnárodních firem ve vybraných tranzitivních ekonomikách

Rozvoj nadnárodních firem v tranzitivních ekonomikách začíná logicky až uvolněním devizově kapitálových režimů. Tento proces byl z počátku pomalý, různé formy privatizace a zejména nedostatek kapitálu pro rozvoj firem vedl k rychlému nárůstu přílivu přímých zahraničních investic. Zahraniční firmy nalézaly v regionu tranzitivních zemí nenasyčené trhy s relativně vysokou kupní silou, byl jim v rámci privatizačních procesů nabízen majetek za příznivé ceny. Vlády tranzitivních zemí záhy pochopily význam přímých zahraničních investic ve zvyšování konkurenceschopnosti ekonomiky a welfare obyvatel, začaly cíleně tyto investice do svých zemí lákat a bojovat o přízeň investorů v rámci svého regionu.

Přímé zahraniční investice do tranzitivních zemí od roku 1990 neustále rostou, ačkoliv jednotlivé země zaznamenaly dílčí jednorozhodné poklesy. Rok 2001 byl rovněž ve znamení růstu i když jen dvouprocentního, ačkoliv přímé zahraniční investice celosvětově poklesly o polovinu. O růstu významu tranzitivních zemí pro nadnárodní firmy svědčí fakt, že jejich podíl na přímých zahraničních investicích během deseti let vzrostl z 0,1% v roce 1990 na

3,9% v roce 2001. Základní charakteristiky popisující vybrané ekonomiky jsou zachyceny v Tab I.

Tab I: Hlavní ukazatele přímých zahraničních investic vybraných zemí

	Počet mat. Firem 2000	Počet filiálek 2000	Příliv FDI 2001	Odliv FDI 2001	Zásoba FDI 2001	Zásoba FDI v zahraničí 2001	Podíl zásoby FDI na HDP 2000	Index FDI potenciálu		Index FDI výkonnosti	
								1990	2000	1990	2000
USA	3 263	15 699	124 435	113 977	1321 063	1381 674	12,4%	0,64(1)	0,66(1)	1,1(50)	0,8(74)
V.Británie	3 208	8 609	53 799	39 462	496 776	942 848	30,5%	0,47(14)	0,55(17)	3,3(16)	1,8(25)
Německo	8 522	13 267	31 833	43 257	480 899	513 835	24,1%	0,52(9)	0,54(20)	0,3(106)	1,3(43)
Francie	1 922	9 473	52 623	82 814	310 430	515 475	19,9%	0,51(13)	0,55(19)	0,9(60)	0,8(69)
Rakousko	917	2 588	5 909	2 961	34 400	26 300	16,1%	0,48(17)	0,52(23)	0,4(98)	0,7(75)
Česká rep.	660	71 385	4 916	96	26 764	832	42,5%	0,32(31)	0,38(39)	2,8(20)	2,5(13)
Maďarsko	-	26 433	2 414	337	23 562	4 377	43,4%	0,27(48)	0,35(42)	5,0(6)	1,1(49)
Polsko	58	35 840	8 830	14	42 433	1 039	21,3%	0,25(50)	0,32(51)	1,9(37)	1,4(38)
Slovensko	-	5 560	1 475	15	6 109	382	24,2%	0,28(44)	0,36(41)	1,5(40)	1,5(35)
Slovinsko	-	1 655	442	104	3 250	898	15,5%	0,29(42)	0,42(31)	0,6(80)	0,3(110)
Rusko	-	7 793	2 540	2 618	21 795	14 412	7,7%	0,31(37)	0,29(64)	0,3(108)	0,3(104)

Pozn.: hodnotové veličiny pohybu a zásob FDI jsou v vyjádřeny v mil.USD

Zdroj: World Investment Report, 2002

Sledovaný soubor obsahuje pouze nejdůležitější transitivity ekonomiky, které se podílejí na přímých zahraničních investicích regionu více jak z 80 procent. Z první šesti sloupců dat je jednoznačně zřejmé, že transitivity ekonomiky jsou výraznými čistými příjemci zahraničních investic, ať již měřeno tokovými či stavovými veličinami. Mírně odlišnou pozici má Ruská federace, jejíž firmy sami investují v zahraničí, především v zemích bývalého Sovětského svazu, popř. bývalého RVHP.

Lepší možnost srovnání úlohy transnacionálních firem v ekonomice nám poskytnou ukazatele vztažené k velikosti příslušné ekonomiky. Podíl zásob přímých zahraničních investic na HDP je u souboru transitivity ekonomik velice rozdílný, pohybuje se od hodnoty přes 40 % v případě České republiky a Maďarska až po necelých 8% pro Ruskou federaci. Z tohoto ukazatele můžeme snadno usuzovat na význam nadnárodních firem při tvorbě domácího produktu.

Poslední dva ukazatele zahrnuté v tabulce zachycují vývoj potenciálu země a skutečného přílivu přímých zahraničních investic. Ukazatel výkonnosti ekonomiky při přílivu přímých zahraničních investic je vypočten jako poměr podílu země na celosvětových přímých zahraničních investicích a podílu země na celosvětovém HDP. Hodnoty ukazatele větší jak jedna odpovídají nadproporcionálnímu výkonu, menší jak jedna naopak podproporcionálnímu. Ukazatel potenciálu je vypočten na základě osmi snadno měřitelných veličin u nichž byla zjištěna celosvětově vysoká pozitivní korelace s ukazatelem výkonnosti ekonomiky při přílivu přímých zahraničních investic. Jedná se o prostý aritmetický průměr normovaných hodnot (UN, 2002, s.35). Za účelem vyloučení jednorozměrných výkyvů odpovídají hodnoty tříletým průměrům let 1988-1990 a 1998-2000. Čísla v závorce za příslušnou hodnotou jsou pořadí ekonomiky v příslušném roce.

Transitivity ekonomiky se jeví jako docela homogenní celek z pohledu potenciálu pro příliv přímých zahraničních investic, jejich průměrné pořadí se ale za deset let mírně zhoršilo. Největší propad zaznamenala Ruská federace následována hned Českou republikou. V oblasti skutečných výkonů při přílivu přímých zahraničních investic si naopak Česká republika nejvíce polepšila, obrovský propad na druhou stranu zaznamenalo Maďarsko.

Závěr

Nadnárodní firmy úspěšně pronikají do transitivity ekonomik a i celosvětově se podílí stále více na ekonomickém životě. Z mnoha důvodů jsou tyto tendence přijímány jako pozitivní, ale často se objeví i negativní důsledky. Jednoznačně pozitivními jsou následující efekty:

- zvýšení konkurenceschopnosti, která se projeví obvykle růstem exportů a poklesem importu, dále pak diversifikací struktury exportu, zvýšením sofistikovanosti a efektivnosti exportu a tvorbou lepšího klimatu pro další zahraniční investice
- jsou velkým zaměstnavatelem – celosvětově v nadnárodních firmách pracovalo v roce 2001 více jak 54 mil. osob. V některých ekonomikách se značně podílí na zaměstnanosti (Irsko-37%, Švédsko-28%, Rakousko-28%, USA-15%, ...)
- podílí se významně na tvorbě produktu národních ekonomik (Irsko-35%, Maďarsko-24%, ČR-10%,...) měřeno jako nadnárodními firmami přidaná hodnota vůči HDP
- mají obvykle vyšší produktivitu práce než domácí firmy (Irsko, Nizozemí-2xvyšší, nižší ale naopak ve Švédsku a Francii) měřeno jako poměr přidaných hodnot na pracovníka. Díky vyšší produktivitě práce obvykle vyplácí i vyšší mzdy a mají vyšší ziskovost výroby, ale ne úměrně k vyšší produktivitě.
- výrazně se podílí na výdajích na vědu a výzkum (Kanada-35%, V. Británie-30%, ČR-2,7%,...)
- společně s investicí přináší poznatky, technologie, přístup na trhy, firemní kulturu, aj.

K negativním efektům mimo často nadměrného využití konkurenčních výhod země a možnosti rychlého odchodu při změně podmínek řadíme problém transferových cen. Tyto „umělé“ ceny jsou používány nejen ve vnitrofiremním obchodu, ale lze se s nimi setkat i v obchodních vztazích mezi finančně nepropojenými firmami, kdy se cena kompenzuje jiným způsobem. Firmy přistupují k těmto praktikám zejména z důvodu snížení či úplného zamezení dopadu:

- rozdílných daňových systémů (především důchodových daní a DPH)
- rozdílných celních předpisů (cla ad valorem, licence,...)
- devizového rizika
- zákazu či omezení převodu kapitálu a repatriace zisku
- politického a sociálního tlaku z titulu vysokých zisků
- snížení vykazovaného zisku z důvodu zachování vládní pomoci a jiných úlev.

Velikost a ekonomická síla nadnárodních firem je nesporná. Dvě stě největších nadnárodních firem má obrát odpovídající 27% celosvětového HDP. Pokud bychom současně seřadili národní ekonomiky a nadnárodní firmy podle HDP, resp. přidané hodnoty, pak 36 z nich jsou národní ekonomiky a 14 nadnárodní firmy (UN, 2002, s. 256). US Department of Commerce odhaduje, že téměř 100% exportu USA generují nadnárodní firmy, importu pak asi 81%. Podíl vnitrofiremního obchodu nadnárodních firem, který je již zcela mimo kontrolu státu (transferové ceny) tvořil podle odhadů 35,8% exportu a 39,5% importu USA.

Výsledky uvedené v příspěvku jsou součástí řešení projektu č. 402/03/P130 „Vybrané aspekty postavení české ekonomiky v mezinárodním obchodu“ realizovaného za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím Grantové agentury České republiky.

Literatura

- [1.] Caves, R. E. (1982). Multinational enterprise and economic analysis. Cambridge university press, 1982, 356 s.
- [2.] Dunning, J. H. (1977). Trade location and economic activity of multinational enterprise. London: Macmillan Press, 1977.
- [3.] Grimwade, N. (2000). International Trade – new patterns of trade, production and investment. London: Routledge, 2000, 420 s. ISBN 0-415-15627-0.
- [4.] Kadeřábková, A. (2003). Konkurenční výhoda transaktivních ekonomik. In: Kadeřábová, A., Spěváček, V., Žák, M. Růst, stabilita a konkurenceschopnost: aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU. Praha: Linde nakladatelství s.r.o., 2003, s. 213-287. ISBN 80-86131-25-1.
- [5.] Kindleberger, C. P. (1970). The international corporation. Cambridge: MIT Press, 1970, 286 s.
- [6.] OECD. Science Technology and Industry Outlook 2002 (2002), OECD Directorate for Science, Technology and Industry, 2002, 231 s. ISBN 92-64-19844-X.
- [7.] UN Statistic Division (2002). World Investment Report 2002-Transnational corporations and export competitiveness. UN Press, 2002, 352 s. ISBN 92-1-112551-0.
- [8.] UNCTAD Handbook of Statistics [on-line]. [cit. 27.2.2003]. Dostupné na <http://stats.unctad.org/public/eng/ReportFolders/Rfview/Explorerp.asp>

Adresa autora:

Ing. Marcel Ševela, Ph.D, Ústav ekonomie, Provozně ekonomická fakulta Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno
e-mail: sevela@mendelu.cz, sevela@atlas.cz