

# Disponibilita informací a expanze firmy v nadnárodní společnost

## information Disponibility economics and firm expansion in multinational firm

Jiří Tvrdoň

**Klíčová slova:** informace, nadnárodní společnost, transakční náklady, globalizační procesy, nová ekonomika

**Key words:** information, multinational firm, transaction costs, globalizational processes, new economics

### Anotace:

Článek se zabývá analýzou disponibility informací, která je jedním z významných faktorů ovlivňujících vznik a rozvoj nadnárodních společností v rámci stále intenzivnějších globalizačních a integračních procesů. Racionální rozhodnutí vyžaduje informace o nákladech a ziscích spojených s těmito alternativami. Důraz v tomto příspěvku je kladen na diskretní výběr mezi konečným počtem alternativ. Model diskretních výběrů je účinným prostředkem ke zjednodušení řešení a překonání jinak obtížně zvladatelných analytických problémů. Nejjednodušší možný diskretní výběr je ten, zda zavést či nezavést daný projekt zakládání nadnárodních společností. Je to jednoduché, protože nejde pouze o párový výběr, ale také jedním z párů je nulová strategie neděláním ničeho. Čistý zisk z nulového projektu je na počátku nulový. Proto rozhodnutí vyžaduje pouze informace o nákladech a ziscích z jednoho projektu. Rozpracovaný metodický postup je pak aplikován v komplexním řešení vyžadující úplnou informaci.

### Abstract:

The article deals with an analysis of information disponibility which is one of significant factors influencing a raise and development of multinational firms in frame of still more intensive globalization and integration processes. A rational decision requires information on the cost and benefits associated with these alternatives. The emphasis in this paper is on discrete choice between a finite number of alternatives. Discrete choice models are a powerful means of simplifying problems and overcoming otherwise intractable analytical ones. The simplest possible discrete choice is whether or not to proceed with a given project of founding of multinational firm. it is simple because, not only is it a pairwise choice, but also one of the pair is the null strategy of doing nothing at all. The net return from the null project is known to be zero at the outset. The decision therefore only requires information on the costs and benefits of a single project. A work out methodical procedure is then applied in a complex solution requiring complete information.

### Úvod

Vstupem České republiky do Evropské unie se významně mění podmínky pro fungování firem v integrovaném celku a jejich konkurenceschopnost. Pokud firma byla úspěšná v místních podmínkách, neznamená to srovnatelné postavení v evropském a

globálním ekonomickém prostoru. V těchto náročných podmínkách mohou uspět pouze firmy charakterizované vysokou flexibilitou a adaptabilitou na změněné a měnící se podnikatelské prostředí charakterizované mnohonárodnostními, multikulturními, multispolečenskými determinanty určujícími hranice firem, jejich četnost a umístění, jakož i spojení a kooperaci mezi nimi.

## **Cíl a metodický postup**

V návaznosti na výše uvedené je cílem příspěvku s využitím teorie mezinárodního podniku přispět k analýze vybraných determinantů zakládání a fungování nadnárodních společností, která by měla podpořit efektivnost vynakládaných zdrojů firem v globalizovaném prostředí. Metodický postup vyplývá z pracovní hypotézy

- (i) I když pojem globalizace je často používáný, koherentní vysvětlení ekonomické struktury globální ekonomiky lze jen těžko nalézt. Při odvolávání se na formální modely mají literární zdroje tendenci citovat standardní ekonomické teorie o mezinárodním obchodu. Může jít o teorie substituce faktoru, jako je Heckscher–Ohlin–Stolper–Samuelsonova teorie (viz např. Kemp, 1964) nebo teorie strategické obchodní politiky založené na transportních nákladech a zvyšujících se výnosech z rozsahu (Helpman a Krugman, 1985).
- (ii) Většina literárních pramenů v rámci globalizace se zabývá spíše odvětvími a méně firmami
- (iii) K účelné analýze je nezbytné rozčlenit globální ekonomiku od úrovně odvětví až po úroveň individuální výrobní jednotky..

## **Výsledky analýzy**

### **Vymezení postavení firem v globálním prostředí**

K charakteristice změn v postavení firem v současném hospodářství je nezbytné interpretovat globální ekonomiku jako souhrn výrobních jednotek spojených komplexem výrobních sítí a toků znalostí. Takto propojené jednotky mohou být různých typů. Dělí se podle funkce – například výrobní, marketingová nebo výzkumná a vývojová. Existují přitom různá místa, kde může být příslušná jednotka umístěna. Každá činnost může být soustředěna do určitého jednoho místa nebo distribuována na všechna stanoviště. Některé lokality přitahují určité typy jednotek a jiné zcela odlišné. Různé stanovištní struktury vedou k různým geografickým strukturám toku výrobků a toku znalostí.

Globální systém musí být koordinován. Existuje mnoho typů institucionálních opatření, které lze využít k realizaci koordinace. Například firmy, trhy, sociální sítě a stát. V nejjednodušší formě internalizační teorie je pozornost zaměřena na výběr mezi firmou a trhem.

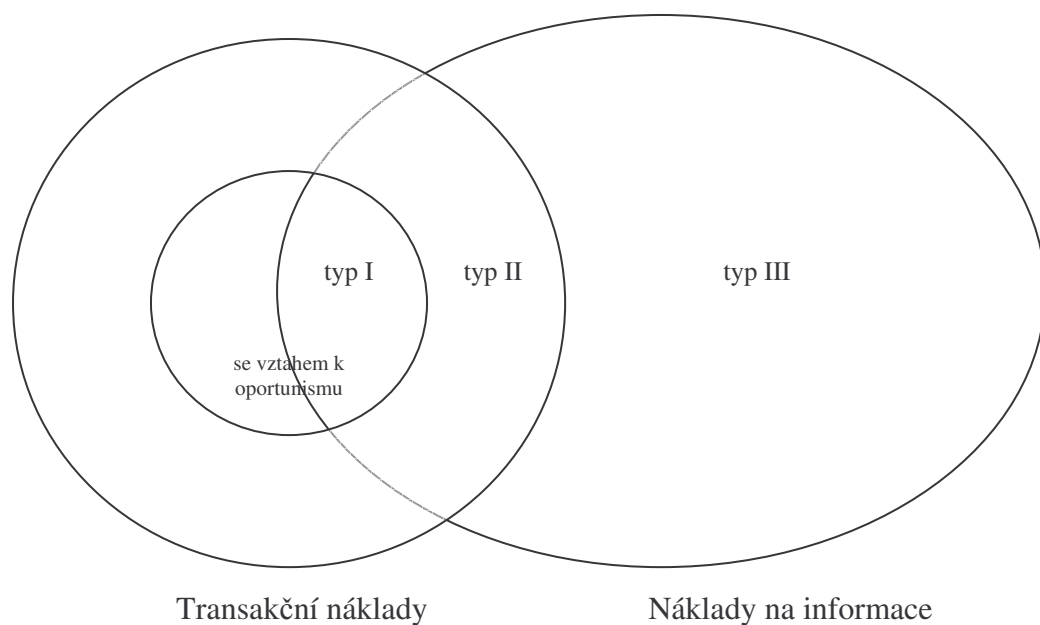
Firma může vlastnit a kontrolovat jakékoli množství zařízení a jednotek. Když jsou dvě zařízení kontrolována různými firmami a existuje zde spojení mezi nimi, zapojené firmy spolu musí jednat a uzavřít dohodu k harmonizaci jejich rozhodování. V tomto případě je spojení koordinováno vnějšími tržními silami. Pokud jsou dvě propojená zařízení kontrolována jednou firmou, uvnitř je propojení koordinováno manažery. Pokud jsou zařízení umístěna v různých zemích, pak vnitřní kontrola vytváří nadnárodní podnik, jinak místo toho vznikne národní víceprovozový podnik.

Existuje mnoho kombinací podniků a trhů, kterými může být globální ekonomika koordinována. Jedním extrémem je jediná firma, která koordinuje celý svět, vlastní veškeré vybavení a vnitřně koordinuje všechna propojení mezi nimi. Jiným extrémem je, pokud jsou zařízení ve vlastnictví různých firem. V tomto případě vnější trhy koordinují veškeré vztahy mezi firmami. Avšak kolik různých firem bude koordinováno tou či onou formou a jaké skupiny aktivit lze řešit s využitím transakčních nákladů a nákladů na informace.

## Fungování nadnárodních společností a náklady na informace

Fungování nadnárodních společností lze charakterizovat s využitím transakčních nákladů a v širším pojetí nákladů na informaci. Náklady na informaci se liší od transakčních nákladů. Zatímco většina transakčních nákladů jsou náklady na informaci, opačně to neplatí. Náklady na informace mají mnohem obecnější pojetí než transakční náklady, jak je běžně tento pojem chápán. Například náklady na informace vyvolané hodnocením investic, plánováním experimentů a hledáním nových výrobních lokalit, to nejsou transakční náklady, avšak snaha o minimalizaci těchto nákladů má významný vliv na organizaci podniku

Vztah mezi transakčními náklady a náklady na informace je popsán v obrázku 1.



Obr. 1. Vztah mezi transakčními náklady a náklady na informace

Průnik kruhů a elipsy určuje tři složky nákladů na informace. Náklady na informace typu I odpovídají průniku vnitřního kruhu a elipsy. Jsou to informačně-nákladové složky transakčních nákladů mající vztah k oportunistu, např. náklady na přezkoumání stimulů, za jakých fungují obchodní partneři. Náklady na informace typu II jsou spojovány s průnikem mezikruží s elipsou. Jsou to náklady na informace, které, v širším pojetí, mají vztah k transakcím, ale závisí na oportunistu. Příkladem jsou náklady na specifikaci výrobku a změnu informace o umístění výrobní jednotky. Typ III je zobrazen zbytkem plochy elipsy. Tyto náklady nejsou závislé na žádné jednotlivé transakci. Mohou být pouze přiřazeny k velkému souboru transakcí. V limitované míře jsou to náklady připisovatelné ke všem transakcím, do jakých se firma zapojuje. Jinými slovy jsou to vlastně nealokované režijní

náklady zůstatků v obchodě, jako např. náklady na sledování tržního prostředí z hlediska nových hrozeb konkurence pro podnik.

V nadnárodní společnosti, jakož i v běžném podnikání dochází k mnoha rozhodování v nejistotě. Nejistota vzniká, protože informace jsou vzácné. Pokud nejsou vzácné, pak by bylo možné je shromáždit a připravit dostatek informací k rozptýlení všech nejistot kolem každého rozhodování. Ačkoli existence nejistoty je brána jako samozřejmost, v mnoha situacích jsou požadované informace z principu dostupné. To znamená, že jsou dostupné jen při vysokých odrazujících nákladech. Například, jestliže by mohl dodavatel PC bez nákladů hovořit se všemi potenciálními kupci nového modelu a zaznamenat jejich preference, pak by přesně znal, jaká specifikace by nejlépe uspokojila jejich požadavky.

Stupeň vzácnosti jakékoli komodity se měří jejími náklady. V tomto ohledu jsou informace stejné jako jakákoli jiná komodita. Vzácnost informací se měří náklady na informace. Rozlišuje se několik složek nákladů na informace. Patří sem:

- *náklady na pozorování* vzniklé při přímém hodnocení prostředí podniku;
- *náklady na komunikaci* přenášených informací mezi dvěma místy a mezi různými osobami;
- *náklady na paměť* pro udržení informace v rezervě pro příležitostné využití v budoucnosti;
- *náklady na úschovu a opětovné vyhledávání* uschovaných informací;
- *kalkulační náklady* spojené se zpracováním informace s využitím logických či matematických operací s cílem dojít k rozhodnutí a zjednodušit skladování a podílení se na nich.

Žádnou diskuzi o dostupnosti informací a jejich nákladech nelze dokončit bez zmínky o úloze nové informační technologie (IT). Největší dopad na organizaci nadnárodní společnosti má omezení komunikačních a paměťových nákladů. Dříve byla omezení v procesních nákladech důležitá zejména pro vědecké výpočty. Dokonce i dnes jejich význam pro obchod vyplývá hlavně z rychlejšího ukládání a zpětného nalezení dat než z rychlejších výpočtů. Omezení komunikačních a paměťových nákladů stimulovalo investice do příbuzných databází, které obsahují velké množství vysoce specifických informací a přístupné členům organizace (Casson a Wadson, 1996). Zásoba informací o jednotlivých domácnostech, hotelových pokojích, leteckých linkách atd. měly významnější dopad na firmy vytvářející trh v sektoru služeb – například rozvoj počítačového rezervačního systému pro cestování a turistický ruch a široké využití automatizace bankovních účtů a hodnocení úvěrů ve finančním sektoru.

Významným rysem nové IT je to, že se jednoznačně přiklání k skrytým informacím. Tím se povzbuzuje převod z kvalitativní informace na kvantitativní formu. To pak podporuje sdílení kvantitativních informací, protože komunikační náklady jsou tak nízké. Informace o minulých transakcích mohou být uloženy v archivu pro další šetření. Oddělení marketingu firmy tento archiv může využívat k cíleným dopisům, třídění zákazníků prostřednictvím telefonních dotazů, optimalizaci umístění maloobchodních prodejen atd. Iniciativní pracovníci mohou využít databázi k průzkumu nových výrobků. To podněcuje diverzifikaci firmy podle jednotlivých oborů. Využitím databáze jako veřejného zboží v rámci firmy je firma zainteresována na vytváření trhů v oblastech, které pokrývá.

Počítače mohou realizovat sofistikované rozhodovací procesy řízené systémy odborníků. Tyto postupy mohou být příliš složité na to, aby se je naučili manažeři minulé doby. A i kdyby se je mohli naučit, byli by v jejich provádění příliš pomalí. Tam, kde je čas důležitý (např. ve finančních spekulacích), se expertní systémy více než doporučují. Zavedení expertních systémů posouvá moc z původních manažerů na ty, kteří navrhují tento systém.

Tam, kde designéři spoléhají na skryté informace, budou centrálně lokalizováni, aby s nimi mohl vrcholový ředitel přímo konzultovat. Původní manažeři proto zaznamenali posun moci. Vzdávají se moci ve prospěch systémových analytiků, kteří počítačový systém konfigurují, ale jsou schopni se podílet na přístupu k ohromnému objemu dat s kýmkoli dalším z organizace. Rozsah „zplnomocnění“ způsobený tímto přístupem závisí na tom, jak je konkrétní manažer podnikavý a počítačově vzdělaný.

Jak dalece jsou analytické systémy nuceny se podílet na své moci závisí na tom, zda jsou důležité i jiné zdroje skrytých informací. Například pro banku jsou velmi důležité skryté informace o úvěrovém postavení hlavních dlužníků. Zatímco uplatnění skrytých informací na vytvoření expertních systémů bude centralizované, dobře fungující banka bude pokračovat s usměrňováním místních manažerů uvádět jejich skryté informace dlužníkům pro správné využití. To názorně vysvětluje obecné hledisko tak, že zatímco komputelizace straní centralizaci expertních systémů, decentralizace zůstává významnou tam, kde jsou skryté informace v rámci organizace, které nemohou být zahrnuty do počítačových výpočtů.

## Závěr

Typické rozhodování vyžaduje syntézu několika rozdílných informací. Pokud je požadována více než jedna informace, ten, kdo rozhoduje, již nebude čelit dvojitému výběru, zda sbírat jednu informaci, ale odstupňovanému výběru podle toho, kolik přesně informací je potřeba shromáždit. Jedním extrémem je nulová strategie shromažďování žádných informací, druhým extrémem je pak vyčerpávající strategie sběru všech informací. Mezi těmito dvěma extrémy leží široká řada možností.

Jestliže je potřeba  $n$  informací pro správné rozhodnutí, pak může být v praxi shromážděno jakékoli číslo  $m \leq n$  různých informací. Navíc jakékoli  $m$  informací lze vytvořit  $n!/m!$  různými způsoby. To znamená, že je zde  $2^n$  možných podmnožin informací celkem. Tudíž zatímco pro  $n = 1$  jsou zde jen dvě možnosti, jak bylo zmíněno výše – zejména pro sběr jedné informace nebo žádné – pro  $n = 2$  jsou zde 4 možnosti, pro  $n = 3$  již 8 možností a tak dále. Komplexnost problému rozhodování se exponenciálně zvyšuje se zvyšováním množství potřeby informací.

V míře, v jaké firma disponuje uvedenými informacemi, v té se stává úspěšným účastníkem a spolutvůrcem globální podnikatelské sítě.

## Literatura:

1. Casson, M.C. (2000): Enterprise and Leadership, Cheltenham: Edward Elgar
2. Casson, M.C., Wadson, N. (1996): Information strategies and the theory of the firm“, University of Reading Discussion Papers in Economics, No. 334
3. Coase, R.H. (1937): The nature of the firm, *Economica* 4, 386-405
4. Helpman, E.M., Kurugman, P.R (1985): Market Structure and Foreign Trade, Cambridge, MA: MIT Press
5. Kemp, M.C. (1964): Pure Theory of International Trade, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall
6. Buckley, P.J. (1991): Analysing foreign market entry strategies, *Journal of International Business Studies*, 29, 539-561

## Kontaktní adresa:

Prof. Ing. Jiří Tvrdoň, CSc.

Katedra zemědělské ekonomiky

Provozně ekonomická fakulta  
Česká zemědělská univerzita  
Kamýcká 129  
160 00 Praha 6 – Suchdol  
tel: 024382290  
e-mail: [tvrdon@pef.czu.cz](mailto:tvrdon@pef.czu.cz)