

**Česká zemědělská univerzita v Praze
Provozně ekonomická fakulta
Katedra ekonomiky**



Bakalářská práce

**Charakteristika
dynamiky a ekonomického vlivu
nadmárodních společností
(teritoriální a komoditní hledisko)**

Autor:

Tomáš Vaňourek

Vedoucí práce:

Prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc.

© 2009 ČZU v Praze

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci na téma "Charakteristika dynamiky a ekonomického vlivu nadnárodních společností (teritoriální a komoditní hledisko) " jsem vypracoval samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu literatury na konci práce. Jako autor uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 31. 03. 2010

Poděkování

Rád bych touto cestou poděkoval ***Prof. Ing. Miroslavovi Svatošovi, CSc.*** za věcné připomínky, cenné rady a za odborné vedení při psaní této práce.

OBSAH:

1. SOUHRN.....	1
2. CÍL PRÁCE A METODIKA.....	3
3. ÚVOD.....	4
4. CHARAKTERISTIKA NADNÁRODNÍCH SPOLEČNOSTÍ.....	5
4.1. Názory ekonomů na mocenské postavení nadnárodních společností.....	11
4.2. Výsledek omezení vlivu MNC.....	13
4.2.1. - Dokumenty vydané OECD týkající se MNC.....	13
4.2.2. - Směnice pro nadnárodní podniky.....	14
4.2.3. - Obecné zásady.....	16
5. DYNAMICKÝ ROZVOJ NADNÁRODNÍCH SPOLEČNOSTÍ.....	18
6. TERITORIÁLNÍ VLIV NADNÁRODNÍCH SPOLEČNOSTÍ.....	21
6.1. MNC a jejich role v národním hospodářství a světové ekonomice.....	21
6.1.1. Transfery technologií.....	21
6.2. Vazby v globálním produkčním systému.....	21
7. VLASTNÍ PRÁCE.....	24
7.1. Působení MNC na státní politiku.....	24
7.2. Investiční pobídky pro MNC.....	25
7.3. Působení MNC na světovou ekonomiku.....	27
7.3.1. - Vliv na mezinárodní obchod.....	27
7.3.2. - Ovlivňování měnových kurzů.....	27
7.3.3. - Vliv na platební bilanci.....	28
7.4. Finanční krize.....	29
7.5. Teritorium původu MNC.....	33
7.6. Indie – nováček mezi světovou elitou.....	34
7.7. Vliv přímých zahraničních investic z MNC do rozvojových ekonomik.....	37
7.7.1. - Afrika.....	37
7.7.2. - Jih, východ a jihovýchodní Asie a Oceánie.....	38
8. ZÁVĚR.....	39
9. SEZNAM LITERATURY.....	41
10. INTERNETOVÉ ZDROJE.....	43
11. PŘÍLOHY.....	44

Charakteristika dynamiky a ekonomického vlivu nadnárodních společností (teritoriální a komoditní hledisko)

Characteristics of the dynamics and economic
influence of multinational companies
(territorial and commodity aspect)

1. Souhrn

ato práce se zabývá vybranými nadnárodními společnostmi, jejich vlivem na ekonomiky, v nichž působí a globálními dopady jejich působení. Nadnárodní společnosti se v dnešní době stávají stále více významnými hráči na světových trzích. Dokonce dosahují přidaných hodnot jako HDP mnohých menších států. Můžou být výzvou pro zemi, v níž působí nebo naopak hrozbou vládního systému. Obrovská moc je regulována pouze několika málo prostředky, jejichž efektivnost závisí především na ochotě podniků tyto prostředky dodržovat. OECD vydalo směrnice, které se MNC zavázaly dodržovat, pokud dojde ovšem k porušení, jsou sankce obtížně aplikovatelné. Opravdová síla a moc MNC je tedy těžko definovatelná, ale tyto podniky dnes představují většinu v oblasti těžby surovin, ocely a služeb.

V první části jsou popsány možnosti působení nadnárodních společností, jejich organizační struktura a jejich vztah k mezinárodním organizacím, jako OECD. Druhá část analyzuje dopad působení nadnárodních společností na ekonomiky, v nichž působí, přínosy pro rozvojové i rozvinuté ekonomiky a dopad finanční krize na světové komodity, kterými nadnárodní společnosti obchodují.

Klíčová slova:

komodita, teritorium, nadnárodní společnost, přímé zahraniční investice, dynamika, globalizace, finanční krize

Summary

This work deals with selected multinational companies, their impact on the economy in which they operate and the global implications of their work. Multinational enterprises take a bigger part in the world trade markets than ever before. Multinationals are surprisingly small—compared to the smaller states through GNP. They can be a challenge in the host country or in opposite they can be a threat for the system. There are few reasons for the regulation of its great power, following and effectivity of these rules is corporation's good-will. OECD released directives for MNC and they have agreed to follow them. But if they break them it is hard to apply punishment. It is hard to say how big and powerful are MNC, but sure thing is they take most in sources extraction, steel industry and communications.

The first part describes the possibility of exposure to multinational companies, their organizational structure and their relationship to international organizations such as the OECD. The second part analyzes the impact of exposure to multinational companies on the economy in which they operate, the benefits for developing and developed economies and the impact of financial crisis on the world commodity trade to multinational companies.

Keywords:

Commodity, territory, multinational company, foreign direct investment (FDI), dynamics, globalization, financial crisis

2. Cíl práce a metodika

Cílem práce bude zhodnotit dynamiku a ekonomický vliv nadnárodních společností s ohledem na místo působení a komoditu s níž obchodují. Práce bude obsahovat data z dostupných zdrojů OECD a UNCTAD a dalších dostupných materiálů, která byla publikována na summitech OECD v roce 2009, ale především v roce 2008.

Teoretická část práce bude zpracována na základě prostudované odborné literatury a budou zde konkrétní a aktuální údaje k dané problematice zjištěné z dostupných zdrojů a podkladů. Pro zpracování analytické části práce budou použita data dostupná na internetových stránkách OECD a UNCTAD, která vyšla v publikacích vztahujících se k summitům OECD. Podklady získané z UNCTAD budou použity pro statistické vyjádření vývoje a vlivu nadnárodních společností, data získaná z publikací OECD budou využita pro charakteristiku nadnárodních společností, teritoria a komodity, s níž obchodují. Nejmarkantnější změny v dynamickém vývoji MNC z pohledu teritoria a komodity budou detailněji rozebrány v analytické části práce, kde budou údaje vystihovat období posledních deseti až dvaceti let a budou porovnávány se současným stavem. Zdroje a další podklady použité k vypracování této práce budou doplněny dalšími zdroji a daty dostupných na internetu.

3. Úvod

Teritoriální a komoditní vliv nadnárodních společností je v dnešním globalizovaném světě, kdy nejsilnější ekonomiky diktují podmínky vývoje světového trhu, jen těžko přehlédnutelným dopadem na země v nichž působí. Toto téma je zajímavé z hlediska vlivu a rozvoje MNC, v posledních několika letech. Zaměřil jsem se především na vliv státní ekonomiky hostitelských i zemí původu na nadnárodní společnosti (dále jen MNC), vliv přímých zahraničních investic uskutečněných MNC a ekonomický dopad na ekonomiky daných sektorů a oblastí a na celkový význam MNC z globálního hlediska.

MNC jsou současným fenoménem a nástrojem moci v rukou managementu, vždyť mnohé z nich disponují většími rozpočty než je HDP mnoha států, Českou Republiku nevyjímaje. Česká republika se po vstupu do EU otevřela mnohým zahraničním investorům, stejně tak se otevřely nové trhy pro vstup českých podniků jako člena EU. MNC jsou pro nás významným zdrojem pracovních míst a přílivem kapitálu. Z důvodu významnosti těchto akvizic na trhu se mění legislativa a podmínky ve prospěch MNC, čímž vláda sleduje přilákání těchto významných investorů. Právě v době finanční krize je toto téma aktuální, neboť komodity obchodu MNC jsou ropné produkty, automobilový průmysl, telekomunikace, ICT technologie, doprava a infrastruktura. Jedná se o hospodářskou krizi nejvíce postižené oblasti, které se vlivem vládních intervencí formují a dopad krize pocítují méně či více. Cílem práce není nalézt způsob jak využít podporu vládní legislativy ve prospěch MNC, stejně jako využít vliv MNC pro ekonomiku, v níž působí, ale tyto vzájemné interakce popsat a pokusit se vyzdvihnout pozitiva pro obě zúčastněné strany.

4. CHARAKTERISTIKA NADNÁRODNÍCH SPOLEČNOSTÍ (MNC)

MNC jsou jedním z nejvýznamnějších subjektů světové ekonomiky v poválečném období, kdy se prudce rozrůstají. Jako MNC myslíme podniky, vlastníci, kontrolující a řídicí výrobní jednotky v několika zemích. V dnešní době MNC vyrábí více než 25 % světové produkce. Obchod mezi zakládající firmou a její dceřinou společností tvoří více jak 30 % světového obchodu. Mezi MNC můžeme najít skutečně gigantické společnosti s tržním kapitálem až desítky miliard dolarů. MNC vytváří většinu přímých investic dnešní doby. Mateřské firmy poskytují svým nově založeným dceřiným společnostem manažerské zkušenosti, technologie, marketingovou strategii apod.

Hlavním důvodem existence MNC je konkurenční výhoda vyplývající z celosvětové sítě výroby a distribuce (úspory z rozsahu). Tato konkurenční výhoda je získávána částečně z vertikální a horizontální integrace se zahraničními dceřinými společnostmi. Pomocí vertikální integrace si většina MNC zajišťuje zásoby nerostných surovin a polotovarů a využívá nedostatků, jako například legislativní a ekologické, vyskytující se na zahraničních trzích. Pomocí horizontální integrace se svými dceřinými společnostmi mohou MNC lépe chránit a využívat své monopolní postavení, přizpůsobovat své výrobky místním podmínkám a preferencím zákazníků a zajistit si stabilní kvalitu svých výrobků.

Konkurenční výhoda souvisí také s financováním, výzkumem, vývojem a získáváním informací o trhu. MNC mohou mnohem více specializovat výrobu, než si mohou dovolit menší domácí firmy a to z důvodu jejich velké produkce. Výrobní součástky vyžadující jen málo kvalifikovanou práci, mohou být vyráběny v zemi s nízkými mzdami a potom odesílány kamkoli na kompletaci. Dceřiné společnosti mají mnohem lepší přístup na mezinárodní kapitálové trhy, což umožňuje korporacím snadněji získat potřebné finanční prostředky na velké projekty. Výhodou je také možnost koncentrace výzkumu a vývoje v zemi, která má nejlepší předpoklady, kvalifikované pracovníky, techniku apod. Zahraniční dceřiné společnosti sbírají informace po celém světě a přenášejí je do mateřských firem, které je pak mohou efektivně využívat.

Velké korporace investují v zahraničí, pokud očekávají, že zisk z dodatečných investic v jejich odvětví bude vyšší než doma. Rozdíl v očekávané míře zisku z investic doma a v zahraničí v určitých odvětvích jsou nejdůležitější pro rozhodování transnacionálních korporací o zahraničních investicích. Svou roli hraje i snaha o diversifikaci rizika. Tzn. různý průběh hospodářského cyklu. Proto například Toyota investuje v USA a IBM v Japonsku. Ale současně některé japonské elektronické MNC investují v USA se snahou proniknout na trh počítačů.

MNC jsou oligopolní firmy, které se většinou soustřeďují na výrobu automobilů, ropných produktů, elektroniky, počítačů, software, kovů, kancelářského vybavení, chemických produktů a potravin. MNC jsou také ve výhodě při kontrole a změně prostředí, ve kterém působí. Například při rozhodování o vybudování nové společnosti, MNC obvykle hledají - „shop around“, to jsou země s nízkými mzdami, které poskytují nejvíce pobídek pro zahraniční investice ve formě daňových prázdnin, dotací a dalších daňových a obchodních výhod. Velikost většiny MNC v porovnání s domácími firmami jim umožňuje mnohem lépe ovlivňovat místní politiku a získávat z ní výhody. MNC mohou nakupovat perspektivní místní firmy a tím předcházet budoucí konkurenci. MNC díky větší diversifikaci čelí menšímu riziku a všeobecně dosahují vyšších zisků, než domácí firmy.

MNC mohou pomocí přesunů svých komponentů mezi zeměmi s různým daňovým zatížením minimalizovat své daňové zatížení. Tyto pohyby výrobků jsou nazývány jako cenové transfery. Mnohé země od roku 2000 svými zákony tuto možnost omezují.

MNC získávají svou konkurenční výhodu kombinací všech faktorů. Vertikální a horizontální integrací se svými dceřinými společnostmi a lepší pozicí na trhu, než mají domácí firmy, která jim umožňuje kontrolovat prostředí, v němž operují. MNC se také stávají prominentní formou privátních mezinárodních ekonomických organizací.

Ačkoliv MNC svou efektivní organizací výroby a distribuce na celosvětové bázi mohou zvyšovat velikost světového produktu a bohatství, mohou současně způsobovat vážné problémy domácí i hostitelské zemi. Nejvíce kontroverzní ze všech zmiňovaných škodlivých efektů na domácí ekonomiku je ztráta pracovních míst související s přímými zahraničními investicemi. Jedná se především o málo kvalifikovaná a nekvalifikovaná pracovní místa, ve kterých má domácí trh práce komparativní nevýhodu. To je také důvod, proč odbory ve vyspělých zemích bojují proti přímým zahraničním investicím MNC. Na druhé straně MNC vytváří dodatečná pracovní místa v sídlech korporací, především manažerské a technické.

Další problém souvisí s vývozem technologií do zemí s levnou pracovní silou, s cílem maximalizovat zisk korporací. Někteří oponenti prohlašují, že tento vývoz může podkopat technologickou převahu a budoucnost domácí ekonomiky. Proti tomuto tvrzení stojí skutečnost, že většina MNC koncentruje svůj výzkum a vývoj v domácí zemi a tím podporuje převahu dané ekonomiky v technologiích. MNC prostřednictvím cenových transferů a podobných praktik přesunují své operace do zemí s nižším zdaněním a tak snižují příjmy z daní v domácí ekonomice a to ovlivňuje státní rozpočty v daných zemích. Tyto praktiky vycházejí z dohody o dvojím zdanění. Hostitelské země zdaňují zisky zahraničních korporací jako první. Domácí země zdaňuje jen zbylý zisk a to ve velikosti rozdílu mezi daňovými sazbami.

Možnost přístupu na mezinárodní kapitálové trhy dává šanci MNC zasahovat do monetárních politik a způsobovat tak vládám problémy s kontrolou ekonomiky. Všeobecně domácí země uvalují restriktce na aktivity MNC, z důvodu udržení kontroly nad stavem platební bilance a úrovní zaměstnanosti.

Problémy s MNC v hostitelských zemích mají ještě vážnější charakter. První a nejpádňější je tvrzení, že MNC dominují ekonomikám hostitelských zemí. Například v Kanadě 60 % kapitálu ve výrobních odvětvích je ve vlastnictví nebo pod kontrolou zahraničních investorů. Ve stejné situaci se nacházejí i některé malé rozvojové země. Dominantní postavení MNC hostitelských zemí se projevuje několika způsoby:

- půjčky kapitálu v zahraničí s cílem obejít politiku těžce dostupných peněz nebo naopak investice fondů do zahraničí, jestliže úroková míra v hostitelské zemi je nízká,
- dalším škodlivým efektem je přesouvání fondů na výzkum a vývoj z hostitelské domácí země. Tato strategie může být více efektivní pro MNC i v rámci světové ekonomiky, ale ponechává hostitelskou zemi závislou na technologiích. To platí především pro rozvojové země,
- MNC se mohou také snažit absorbovat domácí úspory a podnikatelský talent s cílem omezit potencionální konkurenci.
- MNC může také vydobýt na hostitelské zemi prostřednictvím daňových úlev nebo obejitím zdanění výhody, které souvisí s investicí v hostitelské zemi (získávají tak nepřiměřené výhody oproti domácím firmám).
- Investice do těžby nerostných surovin v rozvojových zemích jsou spojovány se stížnostmi na zahraniční vykořisťování formou nízkých cen placených v hostitelské zemi, používání vysoce výkonných technologií a s tím související nadměrné využívání přírodních zdrojů.

Mnohé z těchto stížností jsou do určité míry pravdivé, především v případě rozvojových zemí, a vedou hostitelské země k zavádění regulačních opatření na zahraniční investice s cílem snížit jejich záporné efekty a zvýšit přínosy. Kanada například zavedla vyšší zdanění zahraničních dceřiných společností, které mají méně než 20 % kanadského kapitálu. Indie specifikovala sektory ekonomiky, ve kterých je dovoleno investovat a stanovila pravidla regulující jejich aktivity. Některé rozvojové země povolují jen zahraniční investice ve formě „joint venture“ a stanovují pravidla pro přesun technologií, trénink zaměstnanců, uvalují limity na dovoz vstupů a převádění zisků, zavádějí ekologické regulace, atd.

I v USA, které jsou domovskou zemí poloviny největších MNC, se začínají objevovat hlasy týkající se obav ze zahraniční kontroly nad některými odvětvími. Od roku 2004 je vyvíjeno velké úsilí ze strany EU, OECD, OSN a WTO o vypracování mezinárodního kodexu, týkajícího se chování MNC. Tato snaha se však setkává s mnoha problémy.

➤ Podkladem byla kniha Společné a nadnárodní podniky, Dvořáček a kol.

4. 1. Názory ekonomů na mocenské postavení nadnárodních společností

MNC jsou pro mnohé ekonomy hrozbou nebo prvkem v systému, který je třeba regulovat. Pro přiblížení jsem uvedl některé názory z minulosti, které v porovnání s touto prací přiblíží problematiku a MNC a upřesní vývoj legislativ a vykonané kroky pro větší průhlednost MNC.

Z názorů publikovaných ve Financial Times rok 1996:

Charles Reich, levicový veterán:

“Současný sociální neklid - chudoba, nezaměstnanost atd. - byl vytvořen velkými korporacemi z důvodu jejich vlastního prospěchu. Moc vlády by se měla zvýšit, aby je kontrolovala.”

Francis Fukuyama:

“Jde o trik šedesátých let. Léčebné prostředky navrhované Reichem vyústily v první řadě do nepořádku. Chudoba a zločin nebyly způsobeny velkými společnostmi, ale mohutnými vládami. “

Ralph Nader:

“Velké korporace působí negativně na demokracii a na vývoz pracovních míst a oslabují zákonné záruky pro dělníky, spotřebitele a životní prostředí.”

Tony Jackson:

“I když se nadnárodní společnosti USA nestanou ještě mohutnějšími, přesto mohou být ještě mocnějšími. Moderní komunikace a snižování obchodních bariér jim poskytují větší možnost provádět arbitráž práce a kapitálu po celém světě. Odtud se odvozuje takové řešení, jaké navrhuje jeden z bývalých kandidátů na amerického prezidenta Buchanan: vytvořme opět bariéry.”

George Soros, světově úspěšný finančník maďarského původu:

“Současný světový řád je zlatým věkem kapitalismu, který se nakonec zhroutí. Posledně srovnatelné období představovalo konec 19. století. Tehdy bylo britské impérium srdcem systému a mělo zájem na udržení bezpečnosti. Tam, kde byl konflikt, vyslalo dělový člun.”

4.2. Výsledek omezení vlivu MNC

Nadnárodní podniky se staly hlavními hráči na poli globální ekonomiky. Prosazují agresivní obchodní politiku a snaží se o neustálou expanzi, čímž stále více zasahují do národních politik jednotlivých států. Rostou obavy z moci nadnárodních společností a tudíž i výzvy k regulaci a kontrole těchto společností v podobě obdoby antimonopolního zákona s národní působností či v podobě mezinárodní dohody, která by vycházela vstříc právům jednotlivých států, respektive občanů těchto zemí než nadnárodních firem, jako je tomu u multilaterální dohody o investicích (MAI), která mimo jiné umožňuje MNC žalovat státy, jejichž zákony omezují obchod nadnárodních podniků. Byla vydána směrnice OECD pro nadnárodní společnosti obsahující dobrovolné zásady a standardy odpovědného chování nadnárodních společností, které je slučitelné s právními předpisy dané země, v které provádí svou činnost.

4. 2. 1. Dokumenty vydané OECD týkající se MNC

- Směrnice OECD o MNC (obsah: pojmy a zásady, zveřejňování informací, zaměstnanost a pracovně-právní vztahy, životní prostředí, potírání úplatkářství a korupce, zájmy spotřebitelů, věda a technologie, hospodářská soutěž, daňový systém, národní kontaktní místa, výbor pro mezinárodní investice a nadnárodní společnosti)
- Úmluva o boji proti úplatkářství zahraničních veřejných činitelů při mezinárodních podnikatelských transakcích.
- Kodex pro řízení a správu společností (Corporate Governance).
- Směrnice pro ochranu spotřebitelů v kontextu elektronického obchodování.
- Směrnice pro účtování vnitropodnikových (transferových) cen
- tj. o převodních cenách.

4. 2. 2. Směrnice pro nadnárodní podniky

Směrnice představují doporučení dobrého podnikatelského chování podniků v těch zemích, na které se vztahují. Je to 30 členských zemí OECD a dále Argentina, Brazílie a Chile. Směrnice se však vztahují na operace podniků na celém světě. Jedná se o pravidla schválená vládami příslušných zemí.

Směrnice obsahují tyto kapitoly: úvod, pojmy a zásady, obecné zásady, zveřejňování informací, zaměstnanost a pracovní právní vztahy, životní prostředí, potírání úplatkářství, zájmy spotřebitelů, věda a technologie, hospodářská soutěž, daňový systém.

Z jednotlivých kapitol přiblížím pouze první dvě.

Pojmy a zásady

Směrnice představují doporučení, která vlády společně adresují MNC. Obsahují zásady a standardy dobré praxe, která je slučitelná s platnými právními předpisy. Dodržování směrnic ze strany podniků je dobrovolné a není právně vynutitelné.

Vzhledem k tomu, že operace MNC probíhají na celém světě, měla by se mezinárodní spolupráce v této oblasti rozšířit na všechny země. Vlády, které přijaly tyto směrnice, vybízejí podniky působící na jejich území, aby dodržovaly směrnice všude, kde vyvíjejí svoji činnost a současně, braly ohled na zvláštní podmínky každé hostitelské země.

Cílem směrnic není zavádět rozdíly v zacházení s nadnárodními a národními podniky. Směrnice odrážejí dobrou praxi pro všechny podniky. Na chování nadnárodních i národních podniků se kladou stejné požadavky a očekávání ve všech případech, kdy jsou pro ně relevantní. Vlády, které přijaly směrnice, by je neměly používat k ochranářským účelům nebo způsobem, který působí proti komparativní výhodě kterékoli země, kde MNC investují. Vlády tyto směrnice deklarují se závazkem, že splní svou odpovědnost a budou zacházet se všemi podniky spravedlivě a v souladu s mezinárodním právem a se svými smluvními závazky.

Aby se usnadnilo vyřešení právních problémů mezi společnostmi a vládami hostitelských zemí, vybízí se k využívání vhodných mechanismů pro řešení mezinárodních sporů, např. arbitráže.

Vlády, které přijaly tyto směrnice, budou podporovat a prosazovat jejich používání. Ústavní národní kontaktní místa budou podporovat používání směrnic a působit jako diskusní fórum ke všem otázkám vztahujícím se ke směrnicím. Vlády se také zúčastní případného přezkoumání a konzultačních postupů k vyřešení problémů týkajících se interpretace směrnic v měnícím se světě.

4.2.3. Obecné zásady

Podniky by měly mít plně na zřeteli celkovou politiku zemí, ve kterých působí, a zvažovat názory jiných zainteresovaných stran. Za tímto účelem by měly:

1. Přispívat k ekonomickému a sociálnímu pokroku a k ochraně životního prostředí s cílem dosáhnout trvalého rozvoje.
2. Respektovat lidská práva všech, jichž se týkají v rámci jejich činnosti, v souladu s mezinárodními povinnostmi a závazky vlád hostitelských zemí.
3. Pomocí úzké spolupráce s místní komunitou a místními podnikatelskými kruhy podporovat budování místních kapacit a rozvíjení takových činností podniku na domácím trhu i zahraničních trzích, které jsou v souladu se zdravou obchodní praxí.
4. Podporovat rozvoj lidského kapitálu, zejména vytvářením pracovních příležitostí a poskytováním možností odborného výcviku pro zaměstnance.
5. Neusilovat o získání nebo přijímání výjimek, které nejsou součástí právního nebo regulačního rámce a které se týkají životního prostředí, zdraví, bezpečnosti práce, pracovních sil, zdanění, finančních pobídek nebo dalších otázek.
6. Podporovat a dodržovat zásady řízení a správy společností a vypracovat a užívat správnou praxi řízení a správy společnosti.

7. Rozvíjet a aplikovat účinné samoregulační postupy a systémy řízení, které posilují vztahy vyznačující se vzájemnou důvěrou a porozuměním mezi podniky a společenským prostředím ve kterém působí.
8. Zvyšovat povědomí zaměstnance a jeho ztotožnění s firemní politikou tím, že ho budou s touto politikou odpovídajícím způsobem seznamovat včetně využití výcvikových programů.
9. Zdržet se diskriminujících nebo disciplinárních postihů vůči zaměstnancům, kteří v dobré víře informují vedení firmy, nebo přiměřeným způsobem kompetentní veřejné orgány o praktikách, které jsou v rozporu se zákonem, směrnicemi nebo politikou podniku.
10. Vybízet tam, kde je to praktické, obchodní partnery, dodavatele a smluvní partnery, aby užívali zásady správy a řízení společností, které jsou slučitelné se směrnicemi OECD pro MNC.
11. Zdržet se jakéhokoli nevhodného zasahování do místní politické činnosti.

5. Dynamický rozvoj nadmárodních společností

Od období průmyslové revoluce, kdy bylo charakteristické masivní stěhování pracovní síly z Evropy do Severní Ameriky, a většina tehdejších dceřiných společností vznikala v koloniích světových velmocí, se nicméně firmy orientovaly spíše na místní trh a zahraniční aktivity byly organizovány pouze monocentricky. MNC projevovaly zájem především o odliv přímých zahraničních investic ze země a o upevnování svého postavení v koloniích.

Období od roku 1918 do druhé světové války je charakteristické rostoucím vlivem nadnárodních společností. Světová ekonomika je pod vlivem Keynesiánské politiky a většina MNC se zaměřuje na trh vyhledávající investice.

V poválečném období byly dominantní Spojené státy a americké MNC. Rostla role Japonska ve světové ekonomice. Rostl počet nadnárodních společností, které neustále rozšiřovaly své aktivity a zakládaly dceřiné společnosti. Nejvýraznějším obdobím rozvoje MNC byla tzv. americká vlna, od roku 1945 do 1960. Jednalo se především o rozvoj aktivit amerických MNC v Evropě, která se vzpamatovávala z dopadů druhé světové války. Zpočátku šlo zejména o vývoz zboží z USA do Evropy, ale se sílícím evropským hospodářstvím se zvyšovala konkurence pro americké produkty a tedy pro americké MNC nebylo již rentabilní výrobky dovážet (z důvodu vysokých cel a dopravních nákladů). Americké MNC začaly stavět své výrobní závody přímo v Evropě.

Se stabilizací evropského trhu v 70. letech začaly evropské MNC expandovat do Asie, Jižní Ameriky, Kanady a USA. V tomto období se také rozšířila tzv. „nadmárodní ideologie“, která propagovala roli nadnárodních společností v růstu ekonomiky rozvojových zemí. Podle této strategie byl odstartován industrializační proces s různými stupni intenzity v 17 zemích Asie, 13 zemích Afriky a v 21 zemích Latinské Ameriky. Nicméně podle statistik OECD téměř 80 % vyvezené technologie ze strany MNC do jejich filiálek v rozvojových zemích se realizoval jako majetek těchto společností, nikoli jako zboží určené pro rozvojové země. Na druhé straně více než třetina vývozu rozvojových zemí nesměřovala přímo na světový trh, ale vyvážela se ze strany filiálek do mateřských společností za předem stanovených podmínek. Tento trend se ani v dnešní době nezměnil. Proto se domníváme, že rostoucí aktivity MNC na území rozvojových zemí vedou spíše k rostoucí závislosti těchto zemí na společnostech.

Ve 21. století růst nadnárodních společností pokračuje. Po mírné stagnaci v roce 2001 (poprvé po dlouhé době expanze) operace nadnárodních společností opět vzrostly. Mírného snížení dosáhl index transnacionality, který vyjadřuje podíl zahraničních aktivit společností na jejich celkových aktivitách.

Podle společnosti UNCTAD se uspořádání sta největších společností nefinančního sektoru během posledních několika let příliš nezměnilo, avšak v důsledku současné finanční krize v roce 2008 a velkým sklonům MNC podléhat vlivům na akciových trzích došlo k mnohým změnám. Také v odvětvové struktuře pokračoval nastolený trend v podobě nárůstu počtu společností, které operují v oblasti služeb. Je pouze překvapením, že i po celosvětovém poklesu odvětví telekomunikací pouze velmi málo společností pohybujících se v tomto odvětví zaznamenalo pokles pořadí největších MNC. Pokud se týká teritoria vzniku, přibližně 90 % společností pochází z EU, Japonska a USA.

6. Teritoriální vliv nadnárodních společností

6.1. Nadnárodní společnosti a jejich role v národním hospodářství a světové ekonomice

6.1.1. Transfery technologií

Transfer technologií přes MNC je velice důležitý především ze strany méně rozvinutých zemí. Je to pro ně v podstatě jediná možnost, jak získat nové technologie, protože většinou nemají podmínky pro vývoj vlastní. Ovšem při transferu technologií je potřeba dávat pozor na cenu a modernost technologie. Zejména na přelomu 80. a 90. let, kdy země střední a východní Evropy nastoupily proces transformace, byly do těchto zemí přes MNC zaváděny technologie, které ve vyspělých zemích již neměly šanci na úspěch.

6. 2. Vazby v globálním produkčním systému

Pro ekonomiku hostitelské země jsou důležité vazby mezi nadnárodními společnostmi a domácími podniky - dodavateli. V případě tržních transakcí je účelné rozlišovat sílu vazeb mezi MNC a jejím dodavatelem. Nutno podotknout, že tzv. outsourcing vykazuje vlastnosti kvalitativně odlišné od tradičních dodavatelsko odběratelských vztahů, a to zejména v počtu opakování transakcí, míře formálnosti a dlouhodobosti vazeb či objemu vyměňovaných informací. V praxi se to projevuje získáním dodavatelských certifikátů velkých MNC a dlouhodobých kontraktů na dodávky do jejich produkčního systému.

Globální konkurence tlačí firmy ke specializaci na jádrové aktivity, pro které vykazují nejvyšší konkurenční výhody, a naopak k dodavatelskému zajištění (outsourcingu) všeho ostatního. Velké MNC jsou v nevýhodě zvláště v těch fázích produkčního řetězce, které vykazují nízké úspory z rozsahu a které jsou schopny produkovat efektivněji malé a střední podniky. Velké MNC se tudíž rostoucí měrou obklopují dodavatelskou sítí procesně úzce specializovaných malých podniků zejména v sektoru podnikových služeb či ve výrobě komponentů pro jejich finální produkty. Jakkoli je význam MNC v globálních produkčních systémech klíčový jako jejich koordinátorů a „vlajkových lodí“, je podle autora názoru nejvíce rostoucí právě význam outsourcingu, který tak může otevřít největší prostor pro průnik menších domácích firem do globálního produkčního systému.

Prostor pro rozvoj podniků se zahraniční účastí záleží na jejich pozici ve vnitrofiremním produkčním systému mateřské nadnárodní společnosti. Tyto podniky nejen spolupracují s ostatními pobočkami a centrálou MNC, ale pohybují se také na jejím vnitropodnikovém trhu, kde si naopak mohou konkurovat. Otázkou je také otevřenost tohoto trhu pro vnější konkurenci, případně rozsah vazeb poboček mimo produkční systém MNC. Do jaké míry je rozhodování v rámci hierarchické struktury nadnárodní společnosti centralizováno a zda vnitropodnikový trh existuje, záleží na její globální podnikatelské strategii.

Globální strategie MNC mohou omezovat rozvoj ovládaných firem, pokud MNC po vstupu do podniku přesunou nebo nahradí jeho vědecko výzkumné aktivity svými vlastními v mateřské zemi. Nutnost podřízení se globální strategii mateřské společnosti také může znamenat omezení přístupu k moderním technologiím, pokud MNC do svých poboček systematicky přemísťují zastaralé technologie, nebo omezují jejich aktivity na činnosti s nízkou přidanou hodnotou. Vstup zahraničního investora sice může umožnit lepší přístup daného podniku na zahraniční trhy, ale zahraniční vlastník také může jeho proniknutí na některé geografické nebo produktové trhy zamezit.

Nadnárodní společnosti mají zpravidla stanoveny přísné standardy na kvalitu subdodávek. Nedostatek domácích dodavatelů, schopných plnit tyto požadavky, je pro rozvíjející se ekonomiky často hlavní překážkou plného využití rozvojové příležitosti. V takovém případě své vstupy dovážejí nebo motivují své globální dodavatele k založení poboček v hostitelské zemi a zejména velké projekty mohou být následovány vlnou přímých zahraničních investic jejich globálních dodavatelů.

7. VLASTNÍ PRÁCE

7. 1. Působení MNC na státní politiku

Nadnárodní podniky se staly hlavními hráči na poli globální ekonomiky. Prosazují agresivní obchodní politiku a snaží se o neustálou expanzi, čímž stále více zasahují do národních politik jednotlivých států. Od třetí čtvrtiny dvacátého století se často stává, že některé MNC mají stejně velké výkony jako HDP některých států. To, že MNC posilují vliv ve světě, dokazuje i analýza prováděná organizací UNCTAD. Na základě vytvořené přidané hodnoty (suma vyplacených odměn, odpisů a hrubého zisku nebo jako odhad 30 % podílu z celkového prodeje) lze konstatovat, že ze stovky největších hospodářských subjektů světa tvoří 29 soukromé korporace a zbytek státy, dále že stovka největších firem po celém světě zaměstnává kolem 15 milionu lidí. Světový koncern EXXON Mobil (63 mld. USD) je ekonomicky výkonnější než státy jako Pákistán (62 mld. USD) nebo Kuvajt (38 mld. USD) a to vše ke konci 20. a začátku 21. století.

Jednotlivé země mohou činnost MNC ovlivňovat a usměrňovat pomocí své legislativy. Mnoho států vyžaduje, aby si tyto společnosti před investováním na jejich území požádaly o povolení. Dále regulují jejich činnost pomocí dovozních kvót, cel, daňových sazeb, nebo také určováním počtu součástí finálního výrobku, které musí být vyrobeny v hostitelské zemi. Stát zároveň může zhoršovat postavení MNC díky výhodám, které poskytuje domácím společnostem. Státy mohou ale také podporovat přímé zahraniční investice, což je v poslední době velice častý jev v rozvojových a transformujících se zemích.

Nadnárodní společnosti ovšem nejsou odkázány jen na administrativní rozhodování států. Ony sami je mohou aktivně ovlivňovat a mnohdy tak také činí. K tomu slouží lobování nebo úplatky. Je zřejmé, že korupce není jen záležitostí MNC, ale právě ony bývají velkou částí těch, na které je tato činnost sváděna. Na druhou stranu je veřejným tajemstvím, že za některými státními převraty (Afrika) stály právě vlivné MNC. Oproti tomu korporace dosti často požadují stabilní politické prostředí, které jim umožní investovat bez velkého rizika. To může představovat výhodu i nevýhodu pro hostitelskou zemi, jelikož stabilní politické prostředí neznamena vždy stabilní stát. V historii se mnohokrát stalo, že v diktátorsky či autokraticky řízené zemi MNC investovaly. Právě to může být problémem, neboť tím napomáhají pomocí svých zisků udržet nedemokratické politické systémy, které jim za to poskytují jistou formu ochrany investic (Zimbabwe).

7. 2. Investiční pobídky pro MNC

Investiční pobídky jsou jedním z významných nástrojů hospodářské politiky. Její rozsah vůči přímým zahraničním investicím (PZI) se liší podle vyspělosti země a strategie. S růstem celosvětového objemu a významu PZI docházelo i ke změnám v hospodářské politice vůči PZI.

První generací těchto politik je liberalizace režimu PZI a odstranění překážek a handicapů vůči domácím investicím. Na mezinárodní úrovni jde zejména o dvoustranné smlouvy o vzájemné ochraně investic a o zamezení dvojího zdanění.

Druhou generací politik vůči PZI je již aktivní hospodářská politika v lákání investic formou investičních pobídek. Tím rozumíme cílenou, penězi ocenitelnou výhodu pro investora, která má ovlivnit jeho rozhodnutí ve prospěch investování v dané zemi. Investiční pobídku může vláda investorovi poskytnout v zásadě dvojím způsobem, a to buď přímou finanční podporou anebo nepřímo, úlevou z požadavků, které má stát na ekonomické subjekty. Třetí generace hospodářských politik vůči PZI jsou cílené investiční pobídky, které jsou poskytovány na regionální či municipální úrovni, a to podle velikosti investic, oboru podnikání, rozvoje regionálního clusteru, exportní výkonnosti a technologické náročnosti. Dále je to podpora vazeb s místními firmami, rozvoj speciálních ekonomických zón – exportní a technologické parky.

V zásadě platí skutečnost, že bohaté vyspělé státy jsou schopny a ochotny udělovat více přímé dotace než nepřímo působící úlevy a naopak chudší státy jsou schopny poskytovat víceméně pouze úlevy. Každá forma podpory má odlišný vliv na investiční aktivitu a možné externality podle konkrétní investice na konkrétním místě.

Jedním z protiargumentů PZI je znevýhodňování domácích podnikatelů oproti zahraničním investorům právě prostřednictvím investičních pobídek, které jsou sice k dispozici i pro domácí investory, ovšem z jejich nastavení je zřejmé zacílení na přilákání PZI. Investiční pobídky tím, že se orientují hlavně na podporu velkých projektů, zvýhodňují především MNC.

7.3. Působení MNC na světovou ekonomiku

7.3.1. Vliv na mezinárodní obchod

V posledních dekáдах roste objem mezinárodního obchodu rychleji, než růst hrubé domácí produkce. Právě na tomto růstu se MNC značně podílejí. Většinou se jedná o transakce mezi zahraničními filiálkami a centrály.

7.3.2. Ovlivňování měnových kurzů

Nadnárodní společnosti mohou ovlivňovat měnové kurzy svojí obchodní či investiční činností:

- **obchodní** - záleží na tom, v jaké měně provádí platby za výrobky a služby ze zahraničí. Tím mohou zvyšovat/snižovat nabídku a poptávku po různých měnách a následně ovlivňovat jejich kurzy. To však s sebou přináší i určitá rizika, zejména při dlouhodobějších kontraktech, kdy při měnových výkyvech může dojít k velkým finančním ztrátám.
- **spekulativně investiční** - jedná se o činnost, při které nadnárodní společnosti ze svých volných prostředků nakoupí vybranou cizí měnu, aby ji za nějakou dobu prodala se ziskem

7.3.3. Vliv na platební bilanci

Tento vliv bývá rozdílný díky tomu, v jakém postavení jsou nadnárodní společnosti v jednotlivých zemích. Tzn., zda se jedná o spíše domácí, či zahraniční pobočky. V dnešní době je více než 50 % všech transakcí, které ovlivní platební bilanci, prováděno právě nadnárodními společnostmi. Pro platební bilanci hostitelské země mohou mít operace společností pozitivní či negativní důsledky:

pozitivní

- export zboží a služeb vyprodukovaných v hostitelské zemi
- náhrady dovozů místní produkcí

negativní

- repatriaci zisků vytvořených v hostitelské zemi
- dovoz služeb a produktů potřebných k výrobě produktů.

7.4. Finanční krize

Vliv finanční krize v České republice a také vliv na MNC, se společně s úhlem pohledu může lišit. Je možné se zaměřit jak na místo působení centrály MNC nebo na komoditu se kterou MNC obchoduje.

V České republice se finanční krize nejvíce dotkla automobilového průmyslu, tedy společností Volkswagen, Škody v Mladé Boleslavi a automobilky Hyundai, která má filiiálku v Nošovicích. Průběh krize u nás a v Evropě je do značné míry ovlivněn průběhem v USA a možností společností přenesením nebo inspirací pro řešení právě ze Spojených států, a snahou o aplikaci do ekonomického systému hostitelských zemí. Jedinečným příkladem je General Motors. Americká MNC, která působí ve 34 zemích světa, zaměstnává 244 000 lidí. Právě tento mezinárodní kolos se dostal vlivem krize do recese a hrozil mu plný úpadek, tedy bankrot. Ten se podařilo americké vládě odvrátit jednak přijetím speciálních opatření právě pro automobilový průmysl a jednak nedávným záchranným balíčkem do ekonomiky, který alespoň prozatím tento průmysl a GM stabilizoval. Centrála ani její filiiálky ještě nemají vyhráno. Americké vládě totiž došla trpělivost a po “napumpování” 13,4 miliard dolarů, které se nijak výrazně neprojevíly v řešeních, žádá radikální restrukturalizaci společnosti a neprodlenou přípravu podniku na rychlý bankrot. Na popud vlády byl také sesazen generální ředitel Wagoner, kterého nahradil Frederick Henderson. Podání žádosti GM o bankrotovou ochranu by pravděpodobně vyústilo ve zdlouhavý proces s jen omezeně odhadnutelnými následky, které by ovšem pocítily mnohé části světového trhu.

Experti z deníku Financial Times na insolventnost firem, publikovali články, ve kterých předpokládají tvrdý dopad bankrotu na celý americký trh a trvání bankrotu samotného delší než jeden rok. Navzdory podpoře GM přímo z Washingtonu, jejíž účel bylo snížení dopadu bankrotu na spotřebitele a americké výrobce automobilů, se dá očekávat tzv. „dominový efekt“. Principem je, že pokud GM zbankrotuje, utrpí jeho dodavatelé a následkem toho i další odvětví. Bankrot GM by mohl být rozhodujícím momentem pro americký výrobní sektor, dokonce by mohl eskalovat do větších rozměrů a postihnout i další odvětví a tím i další země, propojené s USA v podobě MNC.

Na tomto příkladu je tedy evidentní, že průběh krize u MNC může znamenat naprosté otevření vládním zásahům výměnou za finanční nebo legislativní pomoc.

Nicméně průběh krize ukázal, jak je pro USA pod vedením George Bushe důležité mít *General Motors*. Busch svým chováním dokázal, že vláda takové giganty bude i nadále podporovat. Nyní, když je prezidentem Barack Obama se situace mění a vláda vyžaduje radikální řešení, které přinesou výsledky. Pro *General Motors* se zatím nejedná o bezvýchodnou situaci, může totiž sáhnout k nouzovému řešení, a sice k dohodě s majiteli obligací na výměně svého dluhu za akcie společnosti, které mají hodnotu přibližně 28 miliard dolarů. Naproti tomu automobilka jako *FORD MOTORS*, jejíž prodej automobilů v USA klesl meziročně o 46% na necelých 96 000, o finanční podporu vlády doposud nepožádala. Děje se tak navzdory tomu, že automobilka loni dosáhla ztráty 14,6 miliard dolarů, tedy nejhorší výsledek za více než sto let existence automobilky.

Právě toto je jeden z nejlepších příkladů provázanosti vlády a MNC, a jejich společné snahy jak k profitu, tak pro podporu hostitelské země. Samozřejmě je to také ovlivněno zemí původu MNC a politickými vztahy s hostitelskou zemí.

General Motors je společností působící na různých kontinentech a v různých zemích. Pro Evropu v době krize je zajímavá především automobilka *OPEL*, která je dceřinou společností *General Motors* a zaměstnává přibližně 25 000 zaměstnanců v Německu. Tato filiálka se v době krize taktéž dostala do potíží a podle jejího finančního ředitele je jediným východiskem finanční podpora od vlády. Opel je zasažen do takové míry, kdy požaduje půjčku ve výši 3,3 miliardy Euro splatnou v období 2014–2015. *General Motors* je ochoten za tuto částku přenechat 25-30% podílu ve společnosti *Opel* třetímu investorovi, tím by se mohla stát spolková vláda a zainteresované zemské vlády.

Pokud se pokusím najít situaci, kdy se promítla finanční krize a spolupráce s vládou jako světový efekt, musím se zaměřit na ruský *Gazprom*, který je v rukou Kremlu velice silnou zbraní. Ruská vláda ovládá 50,002% společnosti, která v roce 2007 zvýšila svoji kapitalizaci o 21,18% a dosáhla tak hodnoty 329,563 miliard dolarů a zařadila se mezi tři největší světové energetické společnosti spolu s *ExxonMobil* (USA) a *PetroChina* (China). Jedná se tedy o situaci ze začátku tohoto roku, kdy se uzavřely plynové kohouty, a část Evropy zůstala uprostřed zimy bez tepla. Jde tedy o opačný jev, kdy následky tvrdě pocítili lidé, kteří s těmito dvěma organizačními strukturami nemají nic společného. I tak se tedy může projevit snaha koncernů a vlád o dosažení cílů, i když se můžeme jen domnívat, zda mediální prohlášení, která účastníci pronesli, byla pravdivá nebo se jednalo o věci politické.

Jedním z mála odvětví, které zatím nepocit'uje tvrdý dopad hospodářské krize, je obchod s módním textilem. U nás tedy konkrétně švédsko-americký řetězec *GANT*, kterému loni vzrostl zisk oproti roku 2007. Na základě toho a dalších dostupných informací se vedení rozhodlo rozšířit své působení v ČR do Brna a další pobočku do Prahy. Generální ředitel Dirk-Jan Stoppelburg jako důvod skvělých výsledků v době krize uvedl: „To, že nám ani v krizi zisky neklesají, má dva důvody. Za prvé *Gant* je specifický tím, že většina jeho klientů jsou věrní zákazníci, kteří mají tuto značku v oblíbenosti po mnoho let. Tyto zákazníci *Gant* neztrácí ani v době krize.“ Druhým aspektem růstu je jakási setrvačnost. „Zatímco dříve jsme byli zvyklí, že tempo růstu bylo celosvětově něco kolem 15%, teď jsou to jen 4%. Krize nás nesrazila do mínusu, jen nás trochu přibrzdila.“ Upřesňuje.

Jak tedy vyplývá z tohoto zhodnocení, hospodářská krize se nemusí nutně dotýkat MNC v takové míře, aby se její vedení uchýlovalo k těm nejradikálnějším krokům. Krize může tempo růstu nejen otočit na protipól a hnát podnik do recese, ale může tempo růstu „jen“ zastavit nebo dokonce pouze zpomalit a koncern tak i nadále prosperuje anebo dokonce čerpá výhody, které z krize pramení.

Další směrnicí na přímce hospodářské krize je management, tedy vedení společnosti. Je to jen na jejich schopnostech jaká opatření přijmou, a jak se dokážou v době krize přizpůsobit podpoře ze strany vlády a centrály, pokud jde o filiálku, nebo bankovního sektoru, v podobě možnosti speciálních úvěrů.

7.5. Teritorium původu MNC

Nespornou rozdílností v komoditách a strategiích MNC je oblast, tedy teritorium, odkud koncern pochází. Stále více se na přední příčky na trzích a na nejlepší výchozí pozice tlačí východní společnosti, zaměřím se teď na čínské, které během několika let dokázaly vybudovat takové zázemí, které jiné společnosti ve vyspělých zemích budovaly i desítky let.

Některé čínské akvizice, jež dosáhly v roce 2008 nejvyšší úrovně, toho mohou být důkazem. Jako např. akvizice *IBM* osobních počítačů čínskou *Lenovo*, nebo *MG ROVER* pod *NANJING ATOMOBILE GROUP CORPORATION*. Toto je dle mého názoru jediné logické vyústění čínské zahraniční politiky, která se zaměřuje především na export. Snaží se tedy vyhledávat nové trhy, nové komodity, nové zdroje a nové strategie. Nedostatek přírodních zdrojů v Číně je v přímém kontrastu s jejich potřebou v zemi, a proto jediným možným řešením jsou nezávislé přímé zahraniční investice v zemích působení.

Je logické, že nejsilnější MNC v oblasti komunistické Číny jsou společnosti ve vlastnictví vlády nebo jsou s vládou v nejužším propojení. Především se jedná o *SINOPEC*, *CNPC* a *CNOOC*. Například poslední jmenovaná *CNOOC*, olejářská společnost, vydělala ke konci roku 2008 12142,9 milionů čínských juanů, tedy o 34,8% více, než v loňském roce. Pro představu, v přepočtu na koruny (v kurzu k 11. 04. 2009 je to 35643,2 milionů korun). Tedy hlavními motivy tohoto prudkého rozvoje čínských MNC je otevřené investování na mezinárodním ekonomickém kapitalistickém trhu.

Je více než očividné, že mezi čínskými a západními MNC není největší rozdíl v motivaci, ale především v charakteru země a přijímání podmínek politického a kulturního kontextu. Jak se tento způsob podpory MNC projeví, se dozvíme až během několika dalších let. Možná, že právě v této oblasti vzniká nová efektivní strategie pro nadnárodní společnosti. To vše ale ukáže až čas. Vždyť teprve teď se budou ve výsledcích projevovat dopady hospodářské krize.

7.6. Indie – nováček mezi světovou elitou

Ve chvíli, kdy Tata koupila *Jaguar* a *Land Rover* od amerického *Fordu*, stala se první světově známou společností. Tahle akvizice byla nicméně jednou z mnoha vysoce zaměřených akvizic indických MNC v pozdějších devadesátých letech minulého století. Vždyť například ve Švédsku je přes dvacet dceřiných společností indických MNC.

Co je vlastně TATA? Jedná se o multinacionální konglomerát se sídlem v Dubaji, který si během několika let své existence vydobyl obrovský respekt na poli MNC. To především tím, že je zapojen v nejvíce rozvinutých obchodních oblastech světa. Jedná se o ocel, automobily, informační technologie, komunikace, energii, čaj a hotely. Těchto sedm světových stran globálního obchodování zavedlo Tatu do 85 zemí světa na šesti kontinentech, odkud exportuje své produkty a služby do dalších 80 zemí.

Vynoření indických MNC z hlubin světového trhu je zajímavé z mnoha důvodů. Především je zajímavé jejich snažení proniknout na cizí trhy, hlavně na ty, které jsou nejvíce odlišné od trhu domácího. Další zajímavostí je snaha implementace indického know-how v hostitelské zemi. Je až zarážející, že tam, kde funguje systém moderního managementu, který láká zaměstnance do velkých korporací za vidinou blahobytu a výhod, vrátím se ke Švédsku, které jsem již zmínil v úvodu, může existovat a dokonce prosperovat systém, který je založen na indické tradici zvaný „low-cost“ nebo také „low-value“. Jedná se o chování postavené především na kontrole výdajů a minimalizaci ztrát. Tedy ve Švédsku se dostáváme k porovnání například *Ericssonu* a *Tata Steel*. Jak je tedy možné, že se indické MNC dočkaly neuvěřitelného rozvoje během posledních několika let?

MNC se tradičně rozvíjejí tam, kde je dostatek příležitostí a strategických výhod, zdrojů které je možné exportovat. Exportovat surové materiály, opracované materiály na základě levné pracovní síly nebo nízké ceny materiálu nebo kombinací obojího. Tedy přesně po vzoru korejských korporací v osmdesátých letech nebo japonských ještě před nimi. To je samozřejmě i případ indických přímých zahraničních investic v první fázi vývoje. Těžební společnosti totiž vynaložili 95% přímých zahraničních investic v Indii v osmdesátých letech. Situace se ale začala rychle měnit a již počátkem osmdesátých let se trh začal transformovat od těžby a směřoval poptávku do oblasti služeb.

Indické MNC tedy nezůstaly pozadu a do transformace se aktivně zapojily. Výsledkem je působení v IT sektoru, který na počátku trpěl nedostatkem kvalitní pracovní síly a nedostatkem vzdělání v oboru. Světová ICT revoluce tedy nabídla volný prostor a indické MNC jej využily pomocí outsourcingu. Rozvoj služeb ve světě nebyl spoutaný tak jako těžební průmysl v době měnových restrikcí a jejich pozdější vývoj splýval s deregulací indické ekonomiky. Indické společnosti tak mohly v zahraničí celkem rychle rozvíjet své působení. Rychlý růst indických IT sektorů vedl k postupným změnám na kapitálovém trhu indických přímých zahraničních investic. Z úplné dominance těžby na začátku osmdesátých let se do roku 1987 služby dostaly na úroveň 15% a v roce 2006 to bylo již 40%. Odpověď tedy zní, že příčinou expanze byl vývoj tehdejšího trhu, který od těžby donutil Tatu přejít ke službám a ta tak po několika letech vývoje měla možnost svým know-how kvalitně konkurovat v obou těchto majoritních odvětvích.

Zahraniční investice z Indie rovnoměrně vzrůstaly během posledních dvaceti let a staly se součástí trendu vzrůstající důležitosti přímých zahraničních investic z rozvojových světových ekonomik. I když je Indie stále jen malým investorem v porovnání s mnoha jinými světovými ekonomikami, je osmdesátou osmou ekonomikou na žebříčku *UNCTAD FDI performance index* a stále se rychle rozvíjí. V minulosti byly zahraniční investice z Indie směřovány především do těžebních oblastí v rozvojových ekonomikách. Po druhé vlně ekonomické liberalizace v devadesátých letech dvacátého století indické investice začaly exponenciálně růst a své zaměření otočily na ekonomiky rozvinuté. Slučování a akvizice byly možností pro vstupy do jiných zemí a investic „na zelené louce“, které se staly motivací a kritériem pro vyhledávání nových trhů stejně tak, jako možnost pořizování nových technologických akvizic.

7.7. Vliv přímých zahraničních investic z MNC do rozvojových ekonomik

MNC přinášejí do hostitelských zemí mnoho nových technologií, know-how a v neposlední řadě i strategii, mezinárodní zkušenosti a uznání podniku. Příliv investic určuje cena komodit, příležitosti trhu a možnost rozvoje.

7.7.1. Afrika

Od roku 2005 tyto aspekty splňuje nejlépe Afrika, kde v roce 2007 vzrostl příliv investic na 53 miliard \$, tedy nový rekord. Rostoucí trh s komoditami, větší portfolio pro možnost investic, nejvyšší v rozvojových oblastech mezi rokem 2006 a 2007 a upravené podmínky k životnímu prostředí, splnily podmínky pro příliv zahraničních investorů. Také nejméně rozvinuté země v Africe zaznamenaly další rok plný přílivu zahraničních investic. Největším zájmem zahraničních investorů, tedy směrování kapitálu, bylo do extrakce přírodních zdrojů.

S růstem ceny komodit také posílila kapitálová mobilita afrických států a v roce 2007 vzrostly investice z Afriky na 6 miliard \$. Přestože vzrůstá příliv kapitálu, je Afrika pouze na 3% světových přímých zahraničních investic. Tento kontinent je podporován především evropskými MNC a MNC původem z USA, zejména do jižní části. Pro rok 2008 bylo naplánováno, předpovězeno a předběžně sepsáno několik závazků, které předvídají, že tento rok bude dalším, již čtvrtým rokem trvalého růstu přílivu investic ze zahraničí. Nejsilnějším ukazatelem k tomu přispívají čínské MNC, které projevíly zájem o vstup na tento trh a zájem o suroviny z oblasti extrakce ropných a plynových materiálů. Podle průzkumu UNCTAD téměř všechny MNC uchovají nebo dokonce zvýší podíl svých investic v Africe pro následující dva roky.

7.7.2. Jih, východ a jihovýchod Asie a Oceánie

Investice v obou těchto oblastech, jak uvnitř, tak i ven, dosahují nejvyšších hodnot v historii. Dosáhly 249 miliard \$ v roce 2007. Většina těchto oblastí dosáhla vyšších přílivů investic, kromě Oceánie. Kombinace příznivého podnikatelského vnímání, snaha o vyšší ekonomickou integraci v regionech, zlepšené investiční prostředí a dobré přírodní podmínky přispěly k vysokému vývoji těchto oblastí. Čína a Hong Kong zůstávají dvěma top destinacemi v regionu, stejně jako mezi všemi rozvojovými ekonomikami. Mezitím Indie a mnohé státy ASEANu také zaznamenaly vyšší příliv investic, stejně jako poválečné země a asijské nejméně rozvinuté státy, jako Afganistán, Kambodža, Srí Lanka a Východní Timor.

Konečně všechny vyhlídky pro budoucí investice v regionu jsou velice příznivé. Udržitelný ekonomický růst vzrostl, demografické změny, dobré podnikatelské záměry a nové investiční možnosti se staly hlavním faktorem přispívajícím k rozvoji v roce 2007 a budou přitahovat investory i nadále.

8. ZÁVĚR

Cílem této práce bylo zachytit vývoj nadnárodních společností, prokázaný statistickými údaji a shrnout okolnosti vývoje podniků z teritoriálního a komoditního pohledu.

Evropská unie sdružuje z hlediska zahraničních pohledávek společnosti, které vládnou světovému trhu. Komoditami s nimiž obchodují, jsou především energetika a komunikační technologie. Základní průmysl, jako ropný, ocelový a těžební je zpravidla a dle dostupných informací prioritou rozvojových ekonomik a MNC v nich působících. V práci jsem se zaměřil jak na ekonomiky rozvinuté, tak na rozvojové, pokusil jsem se najít podněty pro výběr komodity, s níž obchodují a pro výběr země, v níž působí nebo kam expandují.

Za nejzajímavější považuji rychlý a efektivní rozvoj asijských a indických MNC, které během několika let dokázaly to, co MNC z vyspělých ekonomik a to vše v kratším časovém horizontu. Rozbor těchto charakteristik by bylo téma rozsahu několika bakalářských prací, pokusil jsem se ovšem najít alespoň základní poznatky a možná řešení této hádanky.

Dalším záměrem práce bylo zhodnocení přímých zahraničních investic (PZI), jež jsou hlavním ukazatelem ekonomik pro vstup zahraničních investorů na trh a ukazatelem vývoje podmínek pro přilákání zahraničních investorů. Na rozdíl od Číny, která se zaměřila na vývoz investic, jsou ekonomiky, které pro mne byly během mého zkoumání překvapením. Především se jedná o poválečné země a africké státy, kromě Jihoafrické republiky. Tyto ekonomiky, ač poznamenány válečnými konflikty, vedeny jako nepříznivé oblasti pro obchod, začaly přizpůsobovat trh pro zahraniční investory a příliv investic na mnoha z těchto míst dosáhl maxima, nezdědka i několikanásobně.

Závěrem lze konstatovat, že v globalizovaném světě, kde byly možnosti investic viděny především v komunikacích a službách, jsou varianty, které pozvednou trh a dokonce budou přínosem pro rozvojové ekonomiky, v nichž se investuje. Otázkou ovšem zůstává, jak tyto státy, donedávna zmítané válečným běsněním, využijí příliv kapitálu, který jim poskytuje možnost pro rychlý rozvoj ekonomiky. Následné zařazení mezi státy uznávané okolními ekonomikami slouží jako vstupenka mezi suverénní účastníky světového trhu. Dveře se těmto ekonomikám otevřely. Projít jimi už budou muset sami.

Seznam zkratk:

MNC – z anglického MultiNational Corporations, tedy Nandárodní společnosti

GNP – z anglického Gross National Product, tedy HDP

9. SEZNAM LITERATURY

Beneš V. : ZAHRANIČNÍ OBCHOD,
Grada Publishing, Praha 2004, 1. vydání
ISBN 80-247-0558-3

United nations 2008 : Transnational corporations,
vol. 17 number 3, december 2008, United nations 2008, New York and Geneva
United Nations Conference on Trade and Development
Division on Investment and Enterprise

Hes A. : ZÁKLADY MEZINÁRODNÍHO OBCHODU,
Česká zemědělská univerzita, Praha 2005, 3. přepracované vydání
ISBN 80-213-1406-0

Svatoš M. a kol. : EKONOMIKA AGRÁRNÍHO SEKTORU,
Česká zemědělská univerzita, Praha 2008, 4. vydání
ISBN 978-80-213-1846-5

Ehl, M. : Globalizace pro a proti. Praha: Academia, 2001
Havlíček, T. Bangladéš: nejchudší stát v Asii? Geografické rozhledy,
2006/2007,

DVOŘÁČEK : Společné a ndnárodní podniky Praha, Oeconomia 2006
ISBN 8024510294

Jeníček, V. Foltýn, J. : Globální problémy a světová ekonomika, Praha,
nakladatelství Beck, 2003

Jeníček, V. : Global problems of the world – structure, urgency.

Krátký, K. : Konflikty v současném rozvojovém světě. Praha, 2005

Lacina, L. Rolný, I. : Globalizace, etika, ekonomika. Boskovice:
Nakladatelství František Šalé - Albert, 2001

Mezřický, V. : Globalizace, Praha, nakladatelství Portál, 2003

Novotný, J. : Nejchudší země světa.
Geografické rozhledy, 2006/2007, roč. 16, č. 1

Giorgio Barba Navaretti, Jan I Haaland, Anthony Venables:
**Multinational Corporations and Global Production Networks:
The Implications for trade Policy**
Published by OECD

10. Internetové zdroje

ČSÚ-Vývoz zahraničního obchodu v roce 2008

<http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cvzo020508analyza08.doc>

Databáze OECD

http://www.oecd.org/home/0,2987,en_2649_201185_1_1_1_1_1,00.html

Databáze OSN [online] HPI pro nejméně rozvinuté země (LDCs)

Dostupné z: <http://www.un.org/specialrep/ohrrls/ldc/2005%20human%20poverty%20index.pdf> [cit. 2008-02-14]

Databáze OSN – Human development reports [online]

Hrubý domácí produkt podle PPP
Dostupné z: <http://hdrstats.undp.org/indicators/5.html> [cit. 2008-02-14]

Databáze OSN – Human development reports [online]

HPI (index chudoby)
Dostupné z: <http://hdrstats.undp.org/indicators/18.html> [cit. 2008-02-14]

Multinational Corporations and Global Production Networks: The Implications for trade Policy Giorgio Barba Navaretti, Jan I Haaland, Anthony Venables

How big are the big multinational companies? [online]

OECD, Paul De Grauwe Filip Camerman

Multinational corporations and the global economy [online]

OECD, Ph.D. Professor Romeo Ionescu, Ph.D. Associate Professor Raducan Oprea,
Dunarea de Jos University, Romania

Indian multinational corporations – low cost, high-tech or both? [online]

OECD, Stefan Jonsson

www.oecd.org/statistics [online]

www.worldbank.org/prospects [online]

www.imf.org/weo [online]

www.cnooc.com [online]

11. PŘÍLOHY

Tabulka č. 1:

10 největších světových firem podle tržní kapitalizace (1985-2007)

Zdroj: UNCTAD

Pořadí	2007		1999		1989	
	Firma	země	Firma	země	Firma	země
1.	<i>Petrochina</i>	Čína	<i>Microsoft</i>	USA	<i>Nippon T&T</i>	Japonsko
2.	<i>Exxon Mobil</i>	USA	<i>General Electric</i>	USA	<i>Industrial Bank of Japan</i>	Japonsko
3.	<i>General Electric</i>	USA	<i>IBM</i>	USA	<i>Sumitomo Bank</i>	Japonsko
4.	<i>China Mobil</i>	Čína	<i>Exxon</i>	USA	<i>Fuji Bank</i>	Japonsko
5.	<i>Industrial and Commercial Bank of China</i>	Čína	<i>Royal Dutch/Schell</i>	Niz./Brit.	<i>Dai-Ichi K. Bank</i>	Japonsko
6.	<i>Microsoft</i>	USA	<i>Wal-Mart Stores</i>	USA	<i>IBM</i>	USA
7.	<i>Gazprom</i>	Rusko	<i>AT & T</i>	USA	<i>Mitsubishi Bank</i>	Japonsko
8.	<i>Royal Dutch/Schell</i>	Niz./Brit.	<i>Intel</i>	USA	<i>Exxon</i>	USA
9.	<i>AT & T</i>	USA	<i>Cisco Systems</i>	USA	<i>Tokyo Electric Power</i>	Japonsko
10.	<i>Sinopec</i>	Čína	<i>BP Amoco</i>	Británie	<i>Royal Dutch/schell</i>	Niz./Brit.

Tabulka č.2:
Největší MNC z pohledu zahraničních pohledávek
Zdroj: UNCTAD

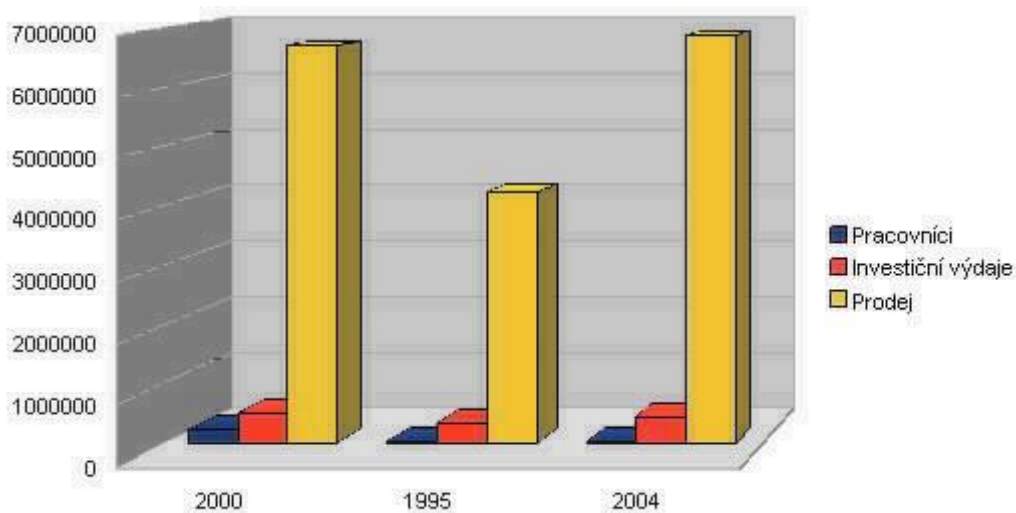
Pořadí	Energetika	Telef. komunikace	Přírodní plyn	Transport
1	Electricité de France	Vodafone group	Gaz de France	Grupo Ferrovial
2	E.ON	Teléfonica	Spectra Energy Corp.	Abertis
3	Endesa	Deutsche Telekom	Centrica	Ap Moeller-Maersk
4	Vatt en fall	France Télécom	Gas natural	Dp World
5	National grid	Vivendi Inc	Transcanada Corp.	China World Shipping
6	AES corp.	Liberty global Inc	Enbridge Inc	Canadian National Railways Co.
7	Fortum	Telia Sonera	Sempra Energy	Skanska
8	Duke energy corp.	SingTel	El Paso Corp.	PSA International
9	EDP energias de Portugal	Telenor	Hunting Plc.	Hochtief
10	International power Pfc	Nortel Networks	Williams Companies	Vinci
11	CLP holdings	KPN	Hong Kong & China gas co.	Macquarie Airports
12	Iberdrola	BT Group	DistriGaz 'D'	Deutsche Bahn
13	Unión Fenosa	Verizon Communications	Canadian Utilities Ltd.	Orient Overseas International
14	PPL corp.	SES	Iwataril international Corp.	Grupo ACS
15	A tel-Aare tessin	Telecom Italia		Obrascon Huarte Lain
16	Public service enterprise group	América Móvil		Kansas City Southern
17	Keppel corp.	Mobile Telecommunications Co.		Canadian Pacific Railway
18	Cofide- CIR group	TDC AVS		First Group
19	Edison international	Portugal Telecom		BBA Aviation
20	Enel	Tele2		Communications Construction Co.

Tabulka č. 3:

Prodej, investiční výdaje a factor práce amerických MNC

Zdroj: UNCTAD

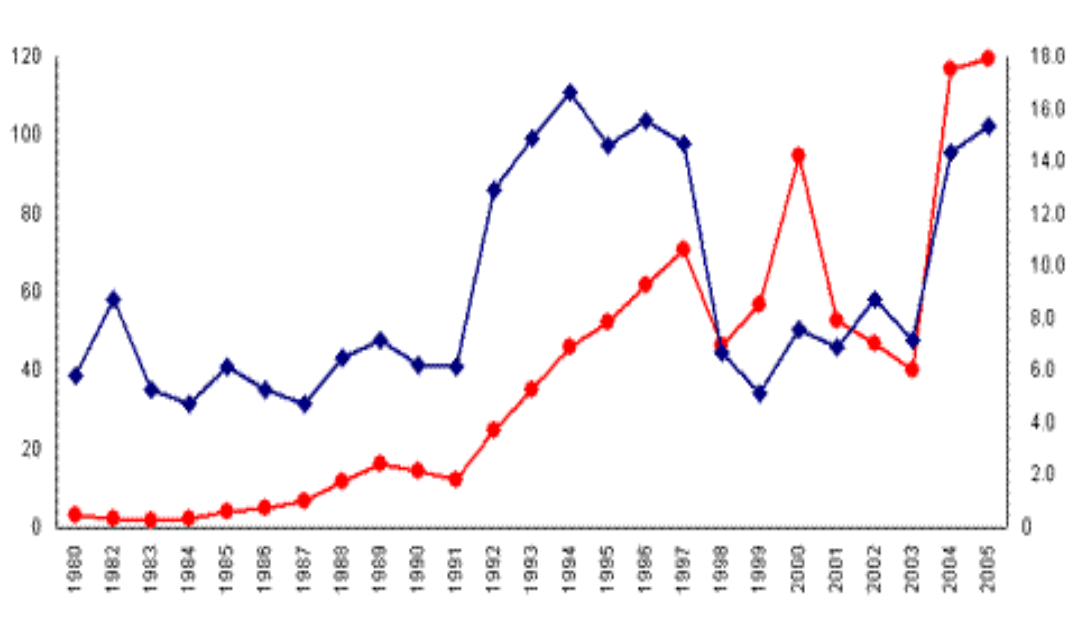
<i>Rok</i>	<i>Pracovníci v tisících</i>	<i>Investiční výdaje v milionech USD</i>	<i>Prodej v milionech USD</i>
1989	23879,4	187654	3136837
1990	23785,7	274614	3243721
1991	23345,4	269221	3252534
1992	22812,0	272049	3330886
1993	22760,2	271661	3480778
1994	24272,5	303364	3990013
1995	24499,7	323616	4235578
1996	24867,0	340510	4478970
1997	26357,8	398037	4886330
1998	26592,9	411155	4970138
1999	30772,6	483032	5975478
2000	32056,6	506948	6695166
2001	30929,2	524215	6800777
2002	30373,2	443388	6337779
2003	29543,3	433640	6489510
2004	29572,8	438202	6866069



Tabulka č. 4:

Odliv přímých zahraničních investic z rozvojových ekonomik 1980-2005

Zdroj: UNCTAD



Odliv přímých zahraničních investic

Odliv přímých zahraničních investic v poměru ke světu

Tabulka č. 5:

Toky přímých zahraničních investic, podle regionů a vybraných zemí

➤ **Příliv přímých zahraničních investic 1995-2007**

Zdroj: UNCTAD

<i>Region/ekonomika</i>	<i>Příliv přímých zahraničních investic v bilionech dolarů</i>						
	1995-2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Rozvinuté ekonomiky	539,3	442,9	361,1	403,7	611,3	940,9	1247,6
EVROPA	327,9	316,6	279,8	218,7	505,5	599,3	848,5
- Evropská Unie	314,6	309,4	259,4	214,3	498,4	562,4	804,3
JAPONSKO	4,6	9,2	6,3	7,8	2,8	-6,5	22,5
USA	169,7	74,5	53,1	135,8	104,8	236,7	232,8
Ostatní rozvinuté země	37,1	42,6	21,8	41,3	-1,7	111,3	143,7
Rozvojové země	188,3	171,0	180,1	283,6	316,4	413,0	499,7
- Afrika	9,0	14,6	18,7	18,0	29,5	45,8	53,0
- Latinská Amerika a karibské oblasti	72,9	57,8	45,9	94,4	76,4	92,9	126,3
- Asie a Oceánie	106,4	98,6	115,5	171,2	210,6	274,3	320,5
- Asie	105,9	98,5	115,1	170,3	210,0	272,9	319,3
- Západní Asie	3,3	5,5	12,0	20,6	42,6	64,0	71,5
- Východní Asie	70,7	67,7	72,7	106,3	116,2	131,9	156,7
- Čína	41,8	52,7	53,5	60,6	72,4	72,7	83,5
- Jižní Asie	3,9	7,1	5,9	8,1	12,1	25,8	30,6
- Jihovýchodní Asie	28,0	18,1	24,6	35,2	39,1	51,2	60,5
- Oceánie	0,5	0,1	0,4	0,9	0,5	1,4	1,2
- Jihovýchodní Evropa (CIS)	7,3	11,3	19,9	30,4	31,0	57,2	58,9
- Jihovýchodní Evropa	1,2	2,2	4,1	3,5	4,8	10,0	11,9
- CIS	6,1	9,1	15,8	26,9	26,1	47,2	74,0
Svět	734,9	625,2	561,1	717,7	958,7	1411,0	1833,3
<i>Procenta ze světových investičních toků:</i>							
Rozvinuté ekonomiky	73,4	70,8	64,4	56,2	63,8	66,7	68,1
Rozvojové ekonomiky	25,6	27,4	32,1	39,5	33,0	29,3	27,3
Jihovýchodní Evropa (CIS)	1,0	1,8	3,5	4,2	3,2	4,1	4,7

Tabulka č. 6:

Toky přímých zahraničních investic, podle regionů a vybraných zemí

➤ Odliv přímých zahraničních investic 1995 -2007

Zdroj: UNCTAD

<i>Region/ekonomika</i>	<i>Odliv přímých zahraničních investic v bilionech dolarů</i>						
	1995-2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Rozvinuté ekonomiky	631,0	483,2	507,0	786,0	748,9	1087,20	1692,1
EVROPA	450,9	279,9	307,1	402,2	689,8	736,9	1216,5
- Evropská Unie	421,6	265,6	285,2	368,0	609,3	640,5	1142,2
JAPONSKO	25,1	32,3	628,8	31,0	45,8	50,3	73,5
USA	125,9	134,9	129,4	294,9	15,4	221,7	313,8
Ostatní rozvinuté země	29,2	36,0	41,8	58,0	-2,1	78,4	88,3
Rozvojové země	74,4	49,6	45,0	120,0	117,6	212,3	253,1
- Afrika	2,4	0,3	1,2	2,0	2,3	7,8	6,1
- Latinská Amerika a karibské oblasti	21,1	12,1	21,3	28,0	35,8	63,3	52,3
- Asie a Oceánie	51,0	37,3	22,5	89,9	79,5	141,1	194,8
- Asie	51,0	37,2	22,5	89,9	79,4	141,1	194,7
- Západní Asie	0,9	3,2	-1,9	7,7	12,3	23,2	44,2
- Východní Asie	39,6	27,6	17,4	62,9	49,8	82,3	102,9
- Čína	2,0	2,5	2,9	5,5	12,3	21,2	22,5
- Jižní Asie	0,3	1,8	1,6	2,3	3,5	13,4	14,2
- Jihovýchodní Asie	10,2	4,7	5,3	17,0	13,8	22,2	33,5
- Oceánie	-0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1
- Jihovýchodní Evropa (CIS)	2,0	4,5	10,7	14,1	14,3	23,7	51,2
- Jihovýchodní Evropa	0,1	0,5	0,1	0,4	0,3	0,4	1,4
- CIS	1,9	4,1	10,6	13,8	14,0	23,3	49,9
Svět	707,4	537,4	562,8	920,2	880,8	1323,2	1996,5
<i>Procenta ze světových investičních toků:</i>							
Rozvinuté ekonomiky	89,2	89,9	90,1	85,4	85,0	82,2	84,7
Rozvojové ekonomiky	10,5	9,2	8,0	13,0	13,3	16,0	12,7
Jihovýchodní Evropa (CIS)	0,3	0,9	1,9	1,5	1,6	1,8	2,6