

Česká zemědělská univerzita v Praze
Provozně ekonomická fakulta
Katedra ekonomiky



Bakalářská práce

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

Autor:

Tomáš Vaňourek

Vedoucí práce:

Prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc.

© 2010 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 30. 11. 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.

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

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

Souhrn:

Tato bakalářská práce se zabývá ekonomickým vlivem a dynamikou vývoje nadnárodních společností. Sleduje vývoj světových trhů a popisuje ekonomické nerovnosti v postupně globalizovaném světě dnešní doby. Práce dále popisuje vývoj světových korporací až do současnosti a přibližuje změny, které prodělaly během svého vývoje. Jsou zde popsány jednotlivé ekonomiky dotčené vlivem MNC, porovnána ekonomická situace před a po vstupu korporací a konečně jsou vyjádřeny výsledky vývoje světových MNC v porovnání s exportem největších světových ekonomik.

Klíčová slova:

komodita, globalizace, nadnárodní společnosti, přímé zahraniční investice, dynamika, HDP, finanční krize

Summary:

This work deals with the economic effects and the dynamics of multinational companies. It monitors development in world markets, and describes the economic inequality in progressively globalized world of today. The work describes the development of global corporations to the present day and explains the changes that have suffered during its development. It also describes how does MNCs influence the economy, compared to the economic situation before and after the corporations enter, and final results are presented as world MNCs compared with exports of the world's largest economies.

Keywords:

Commodity, globalization , multinational companies, foreign direct investment (FDI), dynamics, GDP, financial crisis

1. Obsah

1. Obsah	3
2. Úvod:	5
3. Cíl práce a metodika	6
4. Multi National Corporation	7
4.2 Teorie nadnárodní firmy	7
4.3 Výhoda vlastnictví a internalizace	8
4.4 Výhoda lokalizace	8
5. Globalizace	9
5.1 Ekonomická globalizace	10
5.1.1 Globální trhy	12
5.1.2 Trhy kapitálu	12
5.1.3 Trhy práce	13
5.1.4 Trhy meziproductů, služeb a technologií	14
6. Hospodářská recese	16
6.1 % změna ve vývoji světových ekonomik	16
7. Ekonomické podklady vývoje ekonomiky	17
8. Vývoj teoretických přístupů k nadnárodním firmám	18
9. Dynamika vývoje MNC	20
9.1 Rozvoj nadnárodních firem	22
10. Ekonomický vliv	23
10.1 Transfery technologií	24
10.2 Přímé zahraniční investice	26
10.2.1 Příliv a odliv PZI 2007 – 2008 v mil USD	27
10.2.2 PZI a ČR	28
10.2.2.1 Přehled přílivu PZI do ČR v milionech USD a %	28
10.2.2.2 Přehled odlivu PZI do ČR v milionech USD a %	31
10.3 Postavení nadnárodních firem v tranzitivních ekonomikách	32
10.3.1 15 neaktraktivnějších ekonomik pro PZI 2009-2011	35
10.4 Co se děje s ekonomikami pod vlivem MNC?	35

10.4.1	Ekonomická velikost vybraných národních států a nadnárodních korporací	37
10.4.2	TOP MNC 2010	38
10.4.4	Příjmy MNC vs export světových ekonomik 2010	39
11.	Závěr.....	41
12.	Vysvětlivky:.....	43
13.	Seznam použité literatury:	44
14.	Přílohy	46
	Doba cestování mezi metropolemi světa	46
35	největších finančních MNC 2009, zdroj UNCTAD	47
	HDP jednotlivých zemí 2009.....	48
	HDP jednotlivých zemí „per captia“ 2009	48
	MNC a jejich původ k roku 2004	49
	Porovnání vádajů MNC a světových ekonomik v roce 2002.....	50
	Grafické vyjádření světového HDP 2009	51
	Přehled exportu uhlí a plynu 2009	51
	Export železa 2009	52
	Export ropných rafinérských produktů 2009.....	53
	Zásoby ropy pro rok 2009	53
	10 největších světových firem podle tržní kapitalizace (1985-2007), zdroj UCTAD	54
	Největší MNC z pohledu zahraničních pohledávek 2008, zdroj UCTAD	55

2. Úvod:

Ve své bakalářské práci jsem se rozhodl zaměřit na téma, které je svým obsahem blíže spjaté s dnes již ustupující hospodářskou recesí, a sice dynamika a ekonomický vliv nadnárodních společností. Obsah tématu je teritoriální a komoditní pohled na vývoj nadnárodních korporací a jejich hospodářský vliv v místě působení. Nadnárodní korporace v dnešní době dosahují výkonů jako některé světové ekonomiky. Jde ve své podstatě o samostatný ekonomický útvar na úrovni podniku provázaného přes několik hostitelských zemí s centrálou v zemi původu. Ekonomické sebevědomí, neohroženost a bezohlednost jsou většinou první negativní úsudky o těchto gigantech na globálních trzích, je tedy zajímavé, že státní zřízení „vysekávají“ cestu hustou džunglí byrokracie a legislativy, k čemuž používají politiku reforem a to vše směrem naproti MNC. Snaha zatraktivnit trh pro zahraniční investory je fenomén, který se prodírá dnešní dobou a země v různých politických uskupeních jej berou jako známku prestiže a ekonomické solventnosti. Je tedy zřejmé, že MNC jsou současným trendem a zbraní moci v rukou managementu. MNC jsou zároveň zdrojem inovací, zaměstnanosti a nového kapitálu. Korporace prošly rozvojem, který dlouhou dobu sledoval jediný cíl – zisk. Není tedy od věci porovnat stát a korporace, kde management nahrazuje vládu a žene se za svým cílem, po vzoru německého podnikového „well oiled machine“. Předmět obchodování MNC je výchozím bodem rozvoje korporací, zpravidla je to jen startovní pozice. Jen vyjímečně tyto ekonomické giganty expandují a na cílovém trhu nezavádějí nabídku nových výrobků nebo služeb. Pořád jde totiž o obchod a cílem obchodování je vždy zisk. Vstup MNC na trh je jistě inovací a v různých případech znamená i dostupnost strategických surovin a komodit, kterými MNC obchodují. Otevřené dveře do systému, ekonomiky zvolené země, mohou znamenat několika letý přínos v mnoha ohledech. Stejně tak ale může nastat situace kdy dojde k potlačení subjektů domácího trhu, ovšem může dojít i k symbioze mezi většinou účastníků. 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 pozitivně pro obě zúčastněné strany a zároveň kvantifikovat data výzkumu.

3. *Cíl práce a metodika*

Cílem práce je seznámení s problematikou nadnárodních společností jako trendu, který do výrazné míry ovlivňuje moderní globalizovanou společnost, čímž přispívá ke světovému rozvoji a zároveň nastínit nedostatky a problematiku z toho plynoucí. Současná situace je popsána na několika příkladech a grafech sestavených za účelem přehledu světového obrátu financí, který umožnil strukturovat ekonomický vliv nadnárodních společností a popsat jejich dynamiků vývoje. Dále jsou použity tabulky, popisující velikost korporací a předmět jejich obchodování, tedy komoditu. Velice podstatný je fakt, že společnosti, které působí na více světových trzích, dodržují ve své podstatě jedinou strategii a tou je expanze, tedy rozšiřování služeb a oslovení co nejvyššího počtu obchodních partnerů. Dalším cílem je kvantifikace dat světové ekonomiky a historických údajů popisujících dynamiku a vliv korporací. V práci je uvedeno několik tabulek, získaných z aktuálních statistik OSN a statistického centra UNCATD, jejichž vzájemně porovnání determinuje výsledky v práci popsané.

Teoretická část je zpracována na základě prostudované literatury a názorů pracovníků v centru OSN a managerů vybraných korporací působících v České republice, stejně tak jako názorů odborníků na dané téma. Vlastní práce shrnuje získaná data do přehledu vývoje a vlivu nadnárodních společností doplněného o vlastní poznatky a názory na dané téma. Pro pochopení souvislostí na světových trzích jsem porovnával data získaná z uvedených zdrojů, zapsaná v tabulkách, v konfrontaci s mapami světového vývoje ekonomiky a obchodu přiložených k této práci. Výsledkem je rozložení korporací dle míst působení stejně tak jako zastřešení silou ekonomiky v níž působí a pravděpodobné centra expanze těchto subjektů.

4. *Multi National Corporation*

„Nadnárodní společnosti jsou podniky, které vlastní nebo ovládají činnost produkující přidanou hodnotu ve dvou nebo více zemích“. Takto popisuje nadnárodní společnosti jeden z významných odborníků John H. Dunning v knize *The theory of Transnational Corporations*. V mnoha publikacích věnujících se nadnárodním společnostem se lze setkat s termínem – *Multinational enterprise* – nadnárodní podnik, dále se používal termín *Multinational Corporation*, mnohonárodnostní společnost, ale také jiný název „Nadnárodní společnost“.

4.2 *Teorie nadnárodní firmy*

Coase (1937) vysvětluje hranici mezi firmou a trhem pomocí nenulových transakčních nákladů cenového koordinačního mechanismu. Rozdělení na tržní (cenový) a hierarchický (interní) koordinační mechanismus lze rozlišit i v mezinárodním měřítku. Tyto krajní body vymezují širokou škálu organizačních forem mezinárodního podnikání, jejichž podobu může firma nabývat. Podnikání v zahraničí je, oproti podnikání v domácí ekonomice, obecně spojeno s vyššími transakčními náklady. Z toho plyne, že pouze odpovídající dodatečné výnosy budou dostatečnou motivací pro jejich uskutečnění. Dunning (1993) vykládá vznik nadnárodní firmy pomocí OLI-teorému, který říká, že investice v zahraničí musí pro firmu znamenat souběžné využití výhody vlastnictví specifických aktiv, výhody lokalizace a výhody internalizace produkce. Jinými slovy firmy vybavené hmotným nebo nehmotným majetkem expandují do ciziny, aby internalizovaly benefity vyvstávající z výhody vlastnictví specifických aktiv a aby porovnalý svoji sílu pomocí lokalizační komparativní výhody. Výhoda vlastnictví specifických aktiv a internalizace jsou endogenně závislé na nadnárodní firmě, avšak o tom, zda firma využije těchto výhod v domácím, či zahraničním prostředí, rozhodují lokalizační výhody. Lokalizační výhody jsou pro firmu exogenní a jsou závislé na charakteristice ekonomiky hostitelské země a také na jejich motivech investování v zahraničí.

4.3 Výhoda vlastnictví a internalizace

Aktiva, specifická pro určitý podnik, poskytují konkurenční výhody, jde o patenty, značky, obchodní tajemství, know-how, distribuční kanály, podnikovou strategii a pod. Z pohledu firemní komodity, tedy aktiva kterým disponuje, se uvádí teorie, která rozděluje tyto subjekty na hmotná a nehmotná aktiva. Podle této platnosti platí, že podnik se snaží rozšířit portfolio svých nehmotných aktiv, protože jejich přesun a manipulace s nimi je výrazně levnější než s hmotnými aktivy. Tím pádem tedy dochází v podniku k úsporám z rozsahu a tím k úsporám v celém podniku. Je to způsobeno především nízkými transakčními náklady.

Internalizace je proces kdy firma efektivně využívá aktivum namísto jeho prodeje na trhu, který se nahrazuje například formou licence. Při správném poměru transakčních a tržních nákladů a poměru ceny patentů a licencí může podniky získat další výhody pramenící z jeho umístění a komodity s níž obchoduje.

4.4 Výhoda lokalizace

Protože se tato práce zabývá i místem působení MNC, tedy lokalizací společnosti, vymezím lokalizační výhody. Mezi zásadní lokalizační faktory zařadím například velikost trhu, vzdálenost od hostitelské země, levná pracovní síla, příznivost daňové a celní politiky v hostitelské zemi, investiční pobídky apod.

Za další významné faktory, tedy faktory, které ovlivňují rozhodnutí korporací zda investovat v dané ekonomice, považují příznivou makroekonomickou situaci hostující země, jako jsou stabilní ceny, nízký národní dluh, nerostoucí schodek státního rozpočtu atd. Je také nezbytné zmínit neekonomické lokalizační faktory kam spadá stupeň korupce, právní vymahatelnost a administrativní efektivita, tedy všechny ty, které ulehčují provozní a obchodní operace.

Stát by měl být připraven na investiční rozvoj a to jen tehdy splňuje-li podmínky sociální, politické a institucionální stability. Stejně tak je důležitý pokrok ekonomických reforem, to ale zejména u rozvojových zemí.

Vstup zahraničního investora na trh determinují tři skupiny lokalizačních výhod. Za prvé jde o tzv. market seeking, jde tedy o nasycení nových trhů nebo o užitek z otevření trhů nových. V případě vyhledávání nového investora může dojít k vytlačení domácích producentů. Hlavními stimuly pro přilákání PZI jsou tedy velikost trhu, stejně tak jeho růst a obsluha zahraničního trhu, tj. Cla, transportní náklady apod.

Druhým typem je tzv. Asset seeking, jde o proces kdy se investor snaží dostat k prostředkům, které jsou v jeho ekonomice nedostupné a to vše pomocí investice na zahraničním trhu. Jedná se tedy práci, know-how, komodity, přírodní zdroje apod. Tento popis přesně kopíruje například chování japonských automobilek na konci 80 let 20. století.

Obecně platí že dostupnost zdrojů, úroveň infrastruktury a levná a kvalifikovaná pracovní síla jsou hlavními motivy pro investory a přesuny jejich kapitálu.

Za třetí se jedná o tzv. Efficiency seeking, tedy sledování efektivních možností na trhu a to například sledování úspor z rozsahu a úspor ze sortimentu. Tomu poslouží prostorové rozdělení výroby do více továren v případě, že firma vykazuje vyšší úspory z rozsahu na úrovni jednotlivých výrobních závodů.

5. Globalizace

Tento pojem je výchozím bodem pro zhodnocení MNC, jejich ekonomického vlivu a dynamiky jejich rozvoje, to vše z pohledu ekonomického i materiálního, tedy komoditního.

Obecně se globalizace popisuje jako „abstraktní fenomén, zahrnující různé změny společnosti, které vedly k větší propojenosti politických, sociokulturních a ekonomických událostí na globální úrovni. Globalizaci lze chápat jako nerovný proces, v jehož důsledku se některé části světa relativně přibližují, zatímco jiné relativně oddalují, to vše bez ohledu na geografickou vzdálenost. Tyto nové vzdálenosti jsou určeny rychlostí přenosu informací a jsou přímým důsledkem úrovně zapojení míst od systému globální ekonomiky.

Díky těmto rozdílům mohou mít podobné procesy v různých částech světa velmi rozdílné důsledky (typickým příkladem je např. zavádění volného trhu).“

Tato bakalářská práce se zabývá globalizací ze strany obchodu a je rozdíl mezi globalizací a ekonomickou globalizací. Řekněme tedy že: „Globalizací se zkráceně nazývá teorie globálního ekonomického růstu, podle níž extenzivní rozvoj vyspělých zemí ve svém důsledku způsobuje i zvýšení životní úrovně a zmírnění chudoby v rozvojových zemích. Oponenti a odpůrci globalizace v tomto významu upozorňují na to, že sociální rozdíly se naopak prohlubují a že proti chudobě ve třetím světě musí vyspělé země bránit aktivní podporou místního drobného podnikání a zmenšením ekologických dopadů průmyslu v rozvinutých zemích, které jejich situaci zhoršují.“

Je tedy zjevné, že proces globalizace spojuje rozvinuté ekonomiky s transitivními a ve své podstatě se jedná o zkaracování obchodních, politických i osobních vzdáleností mezi lidmi. Historicky je vývoj globalizace popisován takto: „Základním impulsem pro zahájení globalizace byla revoluce v dopravě, která proběhla v polovině 20. století. Díky rychlejší silniční, letecké, železniční i lodní dopravě bylo možné pro firmy uzavírat smlouvy nejen s těmi lokálními, ale i s těmi, kteří by byli jinak moc daleko – třeba i přes polovinu planety. Průkopníkem globalizace byly Spojené státy americké, kde místní společnosti expandovaly v 60. letech na evropské trhy. Došlo k tomu, že Američané se museli částečně přizpůsobit vkusu evropského zákazníka; zároveň ten se ale stykem s jinou kulturou a způsobem výroby či prodeje také změnil. Tuto výměnu někteří lidé označili jako přínos, někteří, převážně nacionalisté se s tím ale nikdy nesmířili. Do globalizace se ale zapojily i další země; později v 70. letech, když nastal prudký rozvoj japonské ekonomiky a zboží zde vyráběné se rozšířilo do všech zemí. V USA a Evropě tak byla následkem konkurenčního boje odepsána, nebo výrazně zredukována celá odvětví průmyslu, jejich místo zaujaly právě japonské firmy s japonským způsobem výroby. Takové procesy pokračovaly dále i v 80. a 90. letech a probíhají i nadále.“

5.1 Ekonomická globalizace

„Podstatou ekonomické globalizace, tedy postupné penetrace financí, práce a kapitálu spektrem subjektů světové ekonomiky, jsou právě MNC. Státní subjekty si korporace předcházejí snohou o udržení cenové stability a daňovými výhodami. Odměnou jim za to mají být investice k posílení ekonomiky. Aby toho

MNC snáze docilovaly a k transparentnosti jejich jednání se zakládají lobbystické organizace jako např. ERT. Tyto společenství mají obrovský vliv rozhodovací procesy v EU nebo v NAFTA.

Klíčovou roli v procesu ekonomické globalizace nesou instituce Světová banka (WB) a Mezinárodní měnový fond (IMF) založené v roce 1944 v Bretton Woods v USA. Tyto instituce formou půjček a investic financují projekty na „oživení“ slabých ekonomik. Přitom si stanovují tvrdé podmínky při poskytování úvěrů, které rozvojové země vzhledem ke své hospodářské situaci stěží mohou odmítnout a stávají se tak jakýmiisi vazaly, neboť dluh společně s obrovskými úroky nemohou nikdy splatit. Nyní se tak děje prostřednictvím programů strukturálních úprav (Structural Adjustment Programme - SAP) pro poskytování půjček, jejichž návratnost se snaží zabezpečit tím, že po vládách požadují např. snížení dotací v zemědělství, devalvaci měny či škrty ve výdajích na zdravotnictví, vzdělání apod.

K těmto institucím přibyla v roce 1947 Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT), která byla v roce 1996 přeměněna ve Světovou obchodní organizaci (World Trade Organization - WTO) a která se někdy nazývá „třetím sloupem“ brettonwoodských organizací. Tato instituce je nástrojem k prosazování neoliberálního systému volného trhu, což je výhodné především pro nadnárodní korporace. Jejím cílem je zajistit fungování „volného“ trhu odstraňováním překážek pro volný pohyb zboží a kapitálu. Avšak expanze velkých nadnárodních korporací v poslední době představuje vítězství komplexních byrokratických organizací nad principy volného trhu. Pečlivě organizované vstupy pracovní síly, surovin a polotovarů a rovněž výstupy v podobě zboží a služeb volnou soutěž na trhu prakticky vylučují. Jako prostředek se využívá vyhledávání co nejlevnější pracovní síly, působení reklamy, korupce.

Za vrchol ekonomické globalizace lze považovat prozatím zažehnaná ratifikace Multilaterální dohody o investicích (MAI), již projednávaly členské státy Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD). Jejím cílem je rozšířit deregulační program WTO do všech oblastí, které jsou z hlediska ekonomiky zajímavé. Jde o vytvoření závazných pravidel omezujících kontrolu vlád nad zahraničními investory a zajištění větší právní jistoty a ochrany pro investice. MAI by znamenala znamenala pro signatářské státy drastický zásah do jejich suverenity a značně ztíží zpříšňování sociálních a ekologických norem, naopak pro nadnárodní korporace a investiční skupiny by znamenala nevídané obchodní možnosti.“ Tolik citace Slavomíra Tesárka publikována v Britských listech.

5.1.1 Globální trhy

Nejdůležitější institucí v tomto segmentu trhu je již zmíněný WTO se sídlem v Ženevě. Její podstatu tvoří multilaterální dohody států a integračních seskupení. Stejně tak musím zdůraznit, že na vzdory snaze liberalizovat trh, jsou subjekty, které se snaží formou protekcionismu ochraňovat slabé, ale významné odvětví, která ztrácejí efektivitu (ochrana ocelářství v USA, zemědělství v EU apod). Otázka stability globálního obchodu je ovšem klíčová pro další hospodářský rozvoj.

5.1.2 Trhy kapitálu

Financializa ce světa, tedy rozvoj peněžního hospodářství, je hlavní bodem ekonomické globalizace. Finanční sektor globálního hospodářství roste rychleji než „reálná ekonomika“. V prostředí více než 50 světových burz na všech kontinentech se kapitál stává vzácným statkem a soutěží o jeho získání jen prospívá konkurence různých regionů a zemí v globálním měřítku. Kapitálové transakce mohou však mít velice rozdílnou podobu. Důležitý je zejména aspekt rychlosti – mobility kapitálu (volatility). Pro země, kam kapitál „přistává“, jsou nejcennější FDI, a to ať už jde o investiční celky „na zelené louce“ nebo třeba privatizační akvizice důležité pro tranzitivní ekonomiky. Podobně i společné investiční projekty „joint ventures“ jsou stabilizačními faktory rozvoje: dokud běží investiční „zakladatelský plán“, nemůže se vlastník (kapitálová skupina) tak snadno vyvázat z vlastnické odpovědnosti vůči hostitelské zemi. Už daleko mobilnější jsou „portfoliové investice“ – kapitálové toky směřující do investičních a penzijních fondů, stavebních spořitelén, s jejichž podílovými listy se každodenně obchoduje na trzích cenných papírů. Ještě efemérnější jsou kapitálové transakce obchodníků s měnami jednotlivých zemí.

Funkce, které kapitálové trhy plní v globálním měřítku, jsou nezastupitelným generátorem ekonomických informací o hospodaření podniků kótovaných na burzách i o efektivnosti veřejné správy politiků vládnoucích

různým zemím. V tom není spor, a v tomto ohledu není za kapitálové trhy žádná náhrada. Co však je předmětem odborných i politických diskusí, to je otázka, zda a v jaké podobě by měly být tyto kapitálové transakce „globálně regulovány“. Finanční krize propukající čas od času v různých zemích, regionech, ba celých kontinentech, totiž poukazují na hrozby destabilizace finančních trhů. A rizikem destabilizace hrozí právě ty „nejmobilnější“, spekulativní kapitálové transakce. Už po více než čtvrtstoletí se vždy čas od času vracejí diskuse k návrhu amerického ekonoma Jamese Tobina na zavedení daně, která by zatěžovala právě spekulativní kapitálové transakce, a která by měla jednak „ořezat“ ty nejrizikovější investice, jednak by mohla vytvářet jakýsi globální stabilizační fond k „hašení“ požárů finančních krizí. Odpůrci vůči takto konstruované dani (Tax Tobin) ovšem namítají, že její zavedení by bylo kontraproduktivní: mohlo by paradoxně zvýšit rizika morálního hazardu investorů (Mlčoch 2006).

5.1.3 Trhy práce

Globální trh práce ovlivňuje několik faktorů:

- nerovnoměrností hustoty osídlení: přelidněné státy jako Indie a Čína mají 20krát větší hustotu osídlení než USA a 40krát ve srovnání s Kanadou,
- demografickou implozí prakticky v celé euroamerické civilizaci (a explozí na ostatních kontinentech),
- zvýšenými možnostmi migrace – stěhování v měřítku zeměkoule.

„Knowledge based society“, vládoucí globálním trhům, považuje právem lidský mozek za nejvzácnější ekonomický statek. Demografická krize v našem civilizačním okruhu a migrační tlaky z chudých zemí směřují k „novému stěhování národů“. Avšak – srovnatelně vzato – jsou toky kapitálu nadány daleko větší mobilitou. Frikce a migrační politiky znamenají často selektivní reglementaci na trzích práce a zájemce dělí na vyvolené a zavržené. Problémy „marginalizace“ – „vyloučení na okraj“ – zájmu globálních trhů (exclusion) mají ovšem těžké sociální důsledky, pomáhají udržovat existenci „duálních ekonomik“ v řadě rozvojových zemí, ale dokonce i v zaostávajících regionech vyspělého světa.

Ani transfery „vyvolených“ nelze považovat za „fair play“. Investice post-suverénního státu do vzdělání jeho občanů se v okamžiku jejich trvalé emigrace

stávají ztracenou investicí: vědění se totiž z povahy věci spontánně „privatizuje“ a bohatší země tak selektivně „sifonují“ lidské zdroje. V globální ekonomice vznikají celé „řetězce“ přetahování a odsávání mozků (USA – EU – střední Evropa – postsovětské republiky – centrální Asie...)

Odlivem mozků je nejvíce postižena Afrika jako kontinent a dále země, které mají vzdělávací systém postavený na znalosti angličtiny (Indie, Pákistán). I když některé země získávají významný příspěvek ke svému HDP tím, že jejich emigranti posílají domů peníze, ztracené veřejné investice do vzdělání tím nejsou kompenzovány a dlouhodobý odliv nejkvalitnější části populace znamená podvazování šance na rozvoj hospodářství, zdravotnictví, školství a veřejné správy afrických zemí. Co do profese, patrně největší odlivy mozků se týkají lékařů a zdravotnického personálu. Paradoxně, ale ekonomicky zákonitě, nejvíce na této migraci získávají ty nejbohatší země s nízkou hustotou populace (Kanada, USA, západní Evropa...). Otázkám migrace a politikám ovlivňování migrace se věnuje „International Organization for Migration“ (IOM).

„Selektivní migrace“ se týká určitých skupin „vzdělanostního kapitálu“ a je ovlivňována cílevědomými politikami zemí vystěhovalců, ale ještě více sítí a motivačními pohnutkami zemí přijímajících migraci. Možnost volného pohybu pracovních sil a právo na vystěhování je považováno za jedno ze „základních lidských práv“. Nutno ovšem přiznat, že hájení těchto práv ze strany vyspělého světa je také „zájmově podmíněno“: jsou to právě bohaté země, které na takové migraci nejvíce profitují. Existují i ostřejší termíny „parazitování“ na investicích do veřejného vzdělání rozvojových zemí i zemí tranzitivních. (Citováno z „http://www.czp.cuni.cz/wiki/Trhy_pr%C3%A1ce“ 2008)

5.1.4 Trhy meziproduktů, služeb a technologií

Kromě obchodu s produkty a službami je třeba věnovat také pozornost trhům polotovarů, dílů, součástek, protože i ty jsou dnes organizovány v globálním měřítku, a část z nich jako součást vnitrokoncernové kooperace uvnitř nadnárodních korporací, tedy mezi filiálkami jedné vlastnické skupiny, která ovšem operuje v různých daňových a celních systémech různých zemí a na různých kontinentech. Zde vzniká závažný problém s oceňováním těchto transakcí: trh, který jinak generuje cenové informace, je zde „vertikální integrací“ vyřazen z provozu. OECD sdružující třicítku nejvyspělejších zemí světa

zastává zásadu „měřit všem stejným metrem“ (tzv. „arm´s length principle“), který zavazuje nadnárodní korporace a jejich složky používat při oceňování vnitropodnikových transferů „cen srovnatelných s trhem“ – tedy stejných cen, jakoby nepatřily do stejné vlastnické skupiny. Tento princip – ohrožovaný nedostatkem informací a všudypřítomným oportunistem – by měl státům, kde filiálky sídlí, zajistit spravedlivý podíl na daních. Ale to je normativní princip: jak by věci být měly.

Jedním z důležitých faktorů, které „přepnuly spínače evoluce“ na vývoj směrem k multinacionálním společnostem byly (a jsou) potíže s ochranou duchovního vlastnictví (patenty, vynálezy, obchodní značky, licence, „know how“). Jako „odezvu“ soukromé sféry na tyto potíže lze pozorovat rostoucí „vnitřní obchod s licencemi“ uvnitř nadnárodních společností a přímé investice spojené s difúzí technického a technologického pokroku. Odhaduje se, že dnes cca 80 % veškerých mezinárodních poplatků za technologie má povahu „vnitřního obchodu“ uvnitř transnacionálních korporací. Kontrola a regulace tzv. „transferových cen“ těchto operací je ze strany národních vlád ještě obtížnější, než na trzích produktů a meziproduktů.

(Citováno z http://www.czp.cuni.cz/wiki/Trhy_pr%C3%A1ce 2008)

6. Hospodářská recese

Světová finanční krize 2008 – 2009 byla největší krizí od druhé světové války a postihla téměř všechny regiony světa. Prodleva mezi finančním šokem na světových trzích a dopadem na ekonomiku byla výrazně krátká.

6.1 % změna ve vývoji světových ekonomik

země/rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Svět	4,1	3,5	3,9	3,9	1,7	-1,9	3,5
vyspělé ekonomiky	3,1	2,5	2,8	2,5	0,3	-3,4	2,2
Japonsko	2,7	1,9	2	2,4	-1,2	-5,2	2,5
USA	3,6	3,1	2,7	2,1	0,4	-2,4	2,9
EU-27	2,5	2	3,1	2,8	0,7	-4,2	1,1
Velká Británie	3	2,1	2,8	2,6	0,5	-4,9	1,1
rozvojové země	7,3	6,7	7,4	7,8	5,4	2,4	6,9
Afrika	5,9	5,6	5,9	6	4,9	2,5	4,8
Latinská amerika , karibik	6,1	5	5,7	5,9	4,3	-1,8	5,2
Asie	8	7,6	8,2	8,8	5,8	4	7,8
východní Asie	8,3	8,1	9,2	10,2	6,8	5,3	8,9
Čína	10,1	10,4	11,6	13	9,6	8,7	10
Jižní Asie	7,5	8,1	8,4	8,7	5	5,5	6,6

Zdroj: UNCTAD secretariat calculations

Je tedy zřejmé, že domácí produkt rozvojových ekonomik nepodléhal výkyvům jako ve vyspělých světových ekonomikách. V letech 2008 až 2009 kdy se dopady krize projeví nejvíce markantně můžeme pozorovat jev, který zcela jistě tyto ekonomiky ovlivnil. Mezi padesátkou největších finančních korporací není ani jedna z oblasti rozvojových ekonomiky mezi lety 2008 a 2009. Tímto tedy ovlivnily korporace průběh krize, který se stal odrazovým můstkem pro ekonomiky jako je např. Čína, která využila průběžného růstu ekonomiky a po ustálení světových trhů přechází na expanzivní politiku korporátních podniků,

kteřé se do hospodářské recese zaměřovali především na asijský trh rozvojových zemí.

Ačkoli byly korporace této oblasti postiženy krizí, zároveň profitovaly z růstu mezinárodního trhu jako z vládních podpor pro internacionalizační strategii. Tyto „cash-rich“ podniky měli výhodu nízkých cen pro využití nových akvizic ve vyspělých zemích. Takže postupně posilují pozice na dosud těžko dostupných trzích a zároveň získali technologické know-how.

7. Ekonomické podklady vývoje ekonomiky

Rostowův model ekonomického rozvoje, sestavený v 60. letech dvacátého století předvídal chování tržních segmentů na světovém trhu. Především tedy navrhl chování nadnárodních podniků. Tento model můžeme rozvést do pěti bodů a to následovně:

1. Tradiční společnost- charakteristická soběstačností, zemědělstvím a malou propojeností s okolím.
2. Podmínky pro rozvoj- inovace, růst těžby surovin (kolonie), vytváření externích vazeb, rozvoj měst a dopravy a růst populace.
3. Ekonomický rozvoj- rozvoj výroby a vývozu, vznik regionálních rozdílů, růst aglomerací, konurbací
4. Ekonomická zralost- špičkové technologie a služby, ovlivňuje vývozem a inovacemi další země, expanze výroby (MNC), stabilizace demografických růstů
5. Masová spotřeba- velká produkce

8. Vývoj teoretických přístupů k nadnárodním firmám

Pro začátek je potřeba si uvědomit základní typy a rozdělení MNC, najít důvody jejich rozmachu a najít pozitiva i negativa na poli jejich působení a zhodnotit jejich vliv na aspekty, které jsou pro ekonomiky v nichž působí nejzákladnější.

MNC je více typů, máme na ně různé teoretickoekonomické pohledy, a proto se jimi budu zabývat zvlášť.

Horizontálně integrované nadnárodní podniky umísťují výrobu stejného produktu ve stejné výrobní fázi na více národních trzích. Trhy, které poskytují stejné podmínky zahraničnímu zboží jako domácímu zboží, determinují nedokonalost těchto trhů a to lze považovat za původce chování těchto firem. Pro domácí výrobce jsou tedy typické nižší náklady, nejsou omezeni devizovými riziky, znají, znají kulturu prostředí, dokáží se lépe trhu přizpůsobit i se na něm lépe orientovat a jsou lépe informovaní, apod.

Státní orgány často preferují domácí zboží před importovaným, to dokazují kladením ať už viditelných nebo neviditelných překážek, kterými se snaží trh chránit. Podnik zaměřený výhradně na import zpravidla disponuje konkurenčními výhodami, které vyrovnají výše uvedené překážky. Navazující přístupy se snaží identifikovat tuto specifickou výhodu, která umožňuje nadnárodním firmám úspěšně konkurovat domácím firmám na jejich trhu. Podle Vernona (1966) lze specifické konkurenční výhody pro nadnárodní firmy odvodit z teorie Produkčního cyklu výrobku v mezinárodním obchodu. Jde především o technologické znalosti, dovednosti nebo schopnost produkce s výrazným snížením nákladů. 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. Pro rozvoj nadnárodních společností jsou dále specifické obtížnosti při prodeji nehmotných aktiv, kdy je těžké určovat cenu z důvodu kvantitavních množství asymetrických informací.

Kupující tedy nakupují za ceny, které jsou na úrovni očekávané hodnoty, ta je ovšem zpravidla nižší než skutečná cena aktiva. Je tedy zřejmé že firma bude raději tuto výhodu sama využívat než s ní dále obchodovat. To je tedy přiblížení chování MNC na trhu a vlivu na ekonomiku pro vertikálně integrované MNC.

Horizontálně integrované MNC jsou typické využitím nadbytečného množství řídicích kapacit, nadbytečného interního kapitálu, úspory z rozsahu a neodělitelnost znalostí od podniku. Je tedy čas popsat dynamiku MNC, která se projeví při určitém stupni rozvoje MNC. Jde o moderní pojetí podniků, kdy se při specifickém rozvoji firmy začne podnik dále rozvíjet a to v procesech jako jsou například přechod z nasyceného domácího trhu na trhy zahraniční. Z počátku se jedná vstup na zahraniční trh exportováním výroby, po určité době dojde k převážením výroby a je efektivnější vyrábět pomocí 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, specifická 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

Teorie vycházející z principu zajištění investice proti devizovému riziku a nákladům na zajištění kapitálu popisuje Aliber a to pro konglomerátní firmy. Rozvoj a vznik jednotlivých typů MNC je rozdílný, avšak důvody jsou většinou podobné. Jde především o maximalizace možných očekávaných zisků a snaha o překonání nedokonalosti trhů. S rostoucím tlakem konkurenčního prostředí pak tyto důvody získávají na síle. Můžeme tedy předpokládat další mezinárodní koncentraci aktivit i navzdory mírně opačným trendům jako je outsourcing.

9. Dynamika vývoje MNC

19. století, toto období lze považovat za zrod MNC. Tento proces se až do dnešní doby odehrál v několika etapách, vývojových stupních chcete-li.

Koloniálně-surovinové MNC -> nadnárodní společnosti trustového typu, spojené převážně s vojenskou výrobou – internacionalizované investice a obchod MNC – MNC na celosvětových trzích

Etapa koloniálně-surovinové MNC byla obdobím kdy činnost těchto subjektů do značné míry ovlivňovalo využívání nerostných surovin bývalých kolonií. Organizačně se jednalo o kartely, syndikáty a první formy trustu. Na počátku multinacionální expanze uskutečňované především přímými zahraničními investicemi stály britské a holandské společnosti, např. Britská Východoindická společnost byla ustanovena za účelem provádění obchodních aktivit a uzemních akvizic mimo spojené království a obdobně pak Hudson Bay Company v Kanadě. Ve stejném období byli založeny, ve třicátých letech, první nadnárodní banky. První byli britské banky se zámořskými pobočkami

v Austrálii, Kanadě a západní Indii. Tento postup dále následovaly také německé, francouzské, belgické a jiné evropské banky.

Za zahájení aktivní činnosti nadnárodních společností trustového typu, spojených převážně s vojenskou výrobou považujeme období mezi dvěma světovými válkami, kdy si některé koncerny ponechaly dominantní pozici na trhu dodnes.

Internacionalizaci investic a obchodu MNC ovlivnil především technologický pokrok v dopravě, výpočetní technice a komunikacích. Vzdělání význam reklamy, která pomáhala zvětšovat tržní podíly pro MNC. Tzv. Nadnárodní společnosti třetího typu umožnily v té době rozšíření vědeckotechnických poznatků tzv. Vědecké revoluce, a to i v periferních zónách světového hospodářství. Ovšem nejpodstatnějším ekonomickým fenoménem je skutečnost, že v této době, tedy v šedesátých letech dvacátého století, vzniká základ celosvětového trhu, včetně informačních technologií, mezinárodní trh kapitálu a pracovní síly i vědeckotechnických služeb.

Celosvětově působící MNC přicházejí na scénu světového obchodu počátkem osmdesátých let dvacátého století, od předešlých tří vývojových stupňů se odlišují především celosvětovým působením na trzích a uskutečňováním konkurenčního boje ve světovém měřítku. Světový trh se postupně rozděluje mezi omezený počet globálních MNC. Nejnovější vědeckotechnické poznatky, nejprogresivnější informační technologie s flexibilní organizací každého samostatného výrobního stupně, adaptivnost struktury korporace a jednotná organizace účetnictví a auditů, právě to byli aspekty a základní kroky pro realizaci a jednání MNC tohoto typu. Avšak jeden, a sice nejvýznamnější atribut MNC čtvrtého vývojového stupně je narůstající ekonomický a politický vliv na vlády zemí, ve kterých působí.

Ve 21. století růst nadnárodních společností pokračuje. Po mírné stagnaci v roce 2001 (poprvé po dlouhé době expanze) operace nadnárodních společností opět vzrostly. Měřeno růstem celkových a zahraničních aktivit a prodejem za sto největších světových MNC. Zahraniční aktiva vzrostla ve sledovaném období o 12,1 %, celková aktiva o 13,86 % a nárůst zaznamenal i zahraniční a celkový prodej. Zahraniční nezaměstnanost klesá, a to o 2,75 %. 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.

9.1 Rozvoj nadnárodních firem

Nadnárodní podniky vlastní na více národních trzích aktiva, která jim umožňují ovlivňovat chování firem dalších, tedy jejich filiálek. To je trorie, která MNC charakterizuje, popisuje a ve své podstatě vyjadřuje jejich počínání v současnosti i jejich plány do budoucna. Podívejme se tedy důkladněji na období od začátku milénia. Shrňme si PZI a udělejme si stručný přehled M&A, který nám umožní nahlédnout na vývoj mnc a jejich působení jak s komoditami tak s ekonomikami jednotlivých států.

V roce 1999 a 2000 došlo k 50% růstu investičních toků a v roce následujícím k poklesu zhruba o polovinu. Tyto výkyvy, zejména poklesy, se opakují po desetiletí, které se vyznačovalo vytrvalým růstem. Dokonce došlo k hlubšímu poklesu než na koci 80. let a v roce 1982. V dnešní době jsou M&A hlavní součástí PZI a jejich hodnota klesla o 44% na 594 mld. USD v roce 2000. Šlo tedy o hodnotu uskutečněných investic, která byla ještě výraznější pro M&A, nad 1 mld. USD. Pravděpodobnou příčinou bylo snížení cen akcií, nižší předpokládané zisky, problémy při získávání kapitálu a oslabení ekonomického růstu. Ale i přes negativní vývoj v roce 2001 celosvětový vliv nadnárodních společností narůstá. Odhaduje se totiž, že 65 000 MNC využívalo 850 000 filiálek na konci roku 2001 a jejich obrat se blížil 18,5 bil. USD, tedy 2,5 krát celosvětový objem exportu té doby. Za další důležitý ukazatel považují hodnotu přidané hodnoty vyprodukované MNC, která byla 3,5 bil. USD, tedy 11% světového GDP.

Vliv MNC v jednotlivých ekonomikách stoupal a stále se tak děje, lze říci že v produktivitě práce, narozdíl od ziskovosti, výrazně převyšují korporace národní

ekonomiky. Tak markantní rozdíl už ovšem neplatí v již zmíněné ziskovosti. Důvodů je pravděpodobně několik, ale jsou přesvědčivé, vyšší mzdy a další sociální náklady, investice do výzkumu a vědy, velikosti marketingu a nebo i zapojením transferových cen. To vše je měřené celkovými aktivy, které se odlišují od přílivu či zásob zahraničního kapitálu.

10. *Ekonomický vliv*

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.

Pokud MNC investuje svůj kapitál na půdě rozvojové ekonomiky, je jisté že danou ekonomiku ovlivní jak pozitivně tak i negativně. Stejně tak ji přímo ovlivní, kdy se v krátkém období zvýší hospodářský růst, a bude mít dlouhodobý efekt, který se projeví až změnou strukturálních charakteristik podniku. Pozitivní změny přináší do dané ekonomiky příliv kapitálu, kterého je v rozvojových zemích nedostatek. Tato investice se projeví růstem HDP, vláda získává vyšší příjmy na daních a zároveň se vytváří nové pracovní příležitosti pro obyvatelstvo. To přináší další pozitivní sociální efekty jako je snížení nezaměstnanosti a ekonomika má tedy možnost dále růst. Dále vznikají tzv. podpůrné subjekty, tedy dodavatelské a subdodavatelské firmy, které přispívají k ekonomickému růstu, stejně tak je-li investice spojena s exportním odvětvím, tím se zároveň příznivě ovlivní obchodní bilance. Dalším důležitým pozitivem je know-how korporací, které s sebou přináší. Jde o manažerské postupy, zkušenosti a o výrobní metody. Navíc cílový trh obohatí zpravidla zbožím a službami s vyšší kvalitou.

10.1 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.

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 autorova 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.

MNC svým příchodem na trh mohou způsobit i negativní důsledky, a sice jejich vstup znamená velkou konkurenci pro domácí tržní subjekty a dochází k riziku jejich vytlačení z trhu. Tato situace může vyústit až v dekapitalizaci ekonomiky, kdy se majoritní část zisků vytvářených v této ekonomice přesouvá mimo ni. V tomto případě jsou výkonnostní ukazatele ekonomiky a dobré úrvi ačkoliv se na nich nedostatečně participuje domácí obyvatelstvo. Stejně tak je negativním ekonomickým ukazatelem rozhodnutí investora dovážet zboží ze zahraničí, čímž negativně ovlivní rozdíl mezi exportem a importem, tedy obchodní bilanci.

10.2 Přímé zahraniční investice

Tři nutné výhody firmy podle Dunningovy teorie lokalizace produkčních kapacit firmy v zahraničí:

Je znovu nutné zopakovat Dunninga a jeho teorie, zejména jeho výhody lokalizace produkčních kapacit firmy v zahraničí. Jedná se o základní vyhodnocení a pochopení PZI, které determinují MNC a jejich způsob chování na trzích. Jde o tyto tři výhody:

Výhoda vlastnictví specifických aktiv - tj. aktiv, která jsou založena na kumulovaných znalostech firmy. Firemně specifická aktiva zahrnují patenty, značky, obchodní tajemství, management, lidský kapitál, distribuční a marketingové sítě či reputaci. Specifická hmotná a nehmotná aktiva ovlivňují to, zda jsou nákladové výhody a tržní síla dostatečné v porovnání s náklady na chod nadnárodní firmy v zahraničí.

Výhoda internalizace – má-li firma výhodu specifických aktiv, musí být schopna využít toho sama lépe než je prodat na trhu. To závisí na formě spravování podniku, poměru mezi interními transakčními náklady a tržními náklady, na charakteristice znalosti, která má být přenesena, a nakonec i na nákladech na jejich přenos. Firmy se takto snaží vyhnout nákladům z tržních selhání, které plynou z asymetrických informací, z forem kontraktů a nevylučitelnosti.

Lokalizační výhoda - závisí na charakteristikách hostitelské země a na motivaci investovat v zahraničí.

S tímto přicházejí i efekty, které jsou na výhodách trhů přímo závislé. Vzhledem k tomu, že efektů je několik a jejich váhy se vzhledem k preferencím hospodářské politiky mění v čase i v prostoru, je nutné použít metodu multikriteriální analýzy, která postihuje jak rozličné efekty, tak i měnící se

preferenci hospodářské politiky. Obecný vzorec propočtu efektivity pobídkové investiční akce lze vyjádřit jako:

$$Efektivnost = f(\text{Současná hodnota } a), \Sigma = p \cdot t \cdot \text{Nákladů} \cdot 0 \cdot \Sigma = n \cdot m \cdot t \cdot \text{Efektů}$$

kde t je čas (m a n jsou začátek a konec existence měřitelných efektů; p je konec nákladů investičních pobídek, většinou konec daňových prázdnin); *Efektivity* zahrnují výši investice, počet nově vytvořených pracovních míst, strukturální charakteristiky, exportní výkonnost, význam investora, propojení s domácími firmami a dopady investice na místní obyvatelstvo a firmy. Za *náklady* investičních pobídek jsou považovány pouze fiskální náklady (pro jednoduchost se často nedělá rozdíl mezi tzn. přímými a nepřímými investičními pobídkami). To je tedy k pochopení PZI, jejich propočtu a pochopení efektu z nich vyplývajících. Podívejme se tedy na vývoj v 21. Století, který implicitně popisuje MNC v roli pilotního subjektu na globálním trhu z pohledu státních ekonomik.

Do roku 2007 se PZI vyvíjeli rovnoměrně bez nečekaných nárůstů či úpadků a světová ekonomika kopírovala odezvu na příliv těchto investic. 2007 se pak stal nejvýznamnějším rokem pro PZI – 1,9 bilionu USD – vyvolaný pozvolným růstem světové ekonomiky, liberalizací investičních trhů a obrovským nárůstem internacionalizace TNC. Je také důležité si uvědomit že v létě 2007 se v USA hovoří o tzv. „subprime crisis“, tedy již v této době docházelo ke stagnaci na trzích, která vyústila v omezení PZI až roku 2008, což je známé jako hospodářská recese.

10.2.1 Příliv a odliv PZI 2007 – 2008 v mil USD

	Příliv PZI			Odliv PZI		
	2007	2008	%	2007	2008	%
svět	1740,9	1658,5	-14,5	2063,4	1868,9	-9,4
vyspělé ekonomiky	1341,8	1001,8	-23,5	1743,4	1536,4	-11,9
EU	920,9	559	-39,3	1270,7	990,3	-22,1
USA	232,8	320,9	37,8	313,8	298,6	-4,8
Japonsko	22,5	19	-15,6	73,5	127,4	73,2
Rozvojové ekonomiky	512,2	549,1	7,2	268,8	274,1	2
Afrika	53,5	72	34,7	5,2
Latinská amerika, karibik	127,3	139,3	9,4	52,1	36,1	-30,7
Asie, Oceánie	331,4	337,8	1,9	211,4	293,6	13,4
tranzitní ekonomiky	86,9	107,6	23,8	51,2	58,3	13,9

Zdroj Eurostat

10.2.2 PZI a ČR

10.2.2.1 Přehled přílivu PZI do ČR v milionech USD a %

	Tok PZI	% fixního kapitálu
2006	5463	
2007	10444	23,8
2008	6451	12,5
2009	2725	6,4
	Zásoby PZI	% HDP
2000	21644	
2007	112408	64,5
2008	113174	52,4
2009	115899	60,9

Zdroj UNCTAD

Z tabulky která popisuje příliv PZI do ČR za posledních několik let je jasně patrné jak PZI a tedy zahraniční investoři ovlivňují vývoj našeho HDP a tím i výkonnost naší ekonomiky. Jak již bylo zmíněno v předešlé kapitole rok 2007 byl nejúspěšnějším rokem pro investory a tato čísla tedy dosahovala celosvětových maxim a to nejen u nás ale i např. V celé EU dosáhla tato hodnota navýšení 158,1% než v roce 2008, z 26,1% z GFCf EU tedy klesla na GFCf% HDP. Nezapomínejme že popisují příliv PZI, tedy vstup investorů na trh ve zmíněné oblasti nebo regionu.

K podpoře těchto akvizic na trhu lze dosáhnou tzv. investičními pobídkami.

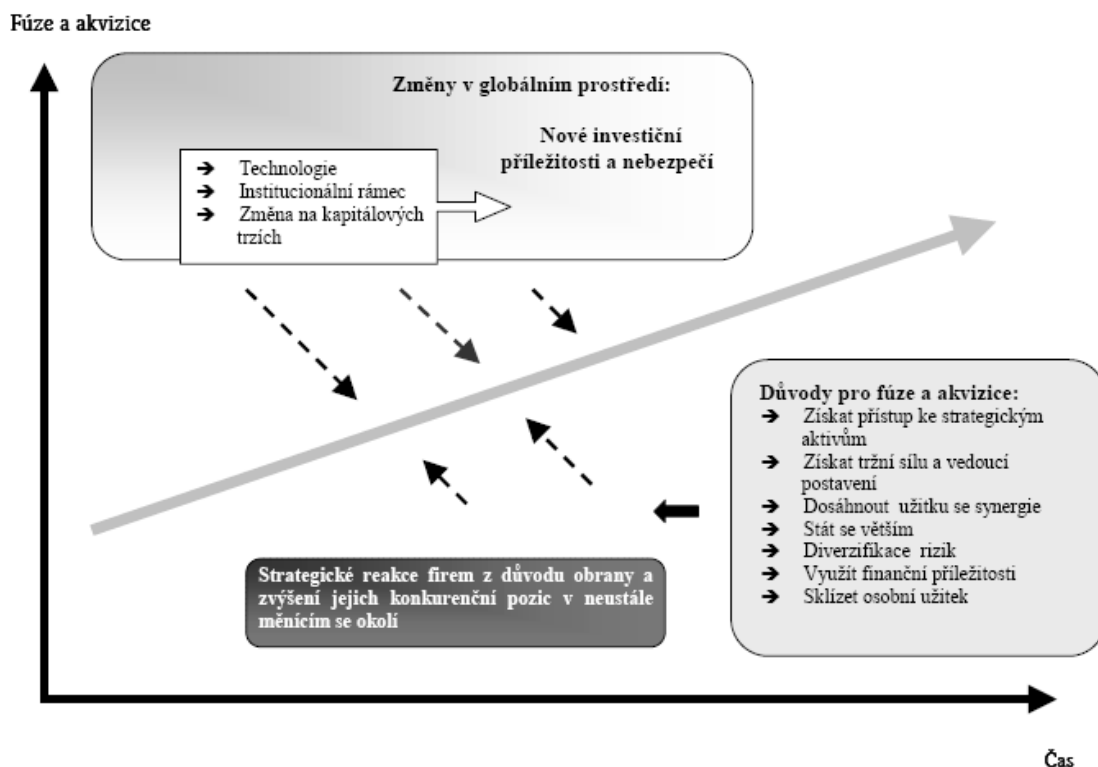
Investiční pobídky jsou jedním z významných nástrojů hospodářské politiky. Její rozsah vůči přímým zahraničním investicím (PZI) se liší podle vyspělosti země a strategie. S růstem celosvětového objemu a významu PZI docházelo i ke změnám v hospodářské politice vůči PZI.

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 dvojnásobným 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.

Faktory růstu globálních fúzí a akvizic



Pramen: UNCTAD, World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Obrázek

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, zvyhodňují především MNC.

Pro český trh znamenal rok 2007 jen mírný nárůst investic oproti 2006, avšak následující roky přišlo silné ochlazení a investice zamrzaly a to téměř o 50% každým následujícím rokem. Postupně se z 23,8% GFCf dostaly na 6,4% a to jen jasně dokazuje že investoři, tedy MNC, přešli na systém úspor a změn v managementu, který se především orientoval na zefektivnění výroby, odprodej méně prosperujících filiálek. Můžeme tedy říct že z globálního pohledu se většinou tyto ekonomické kolosy uzavřeli do sebe a zaměřili se na vnitřní rozvoj na úkor globálních expanzí. Opakem však zůstávají mateřské korporace původem z Číny, jak již bylo zmíněno. Bylo ale zároveň oppomenout fakt, že HDP ČR od roku 2006 klesal a v roce 2008 se růst dokonce zastavil a došlo ke změně o -4,1%, tato ztáta se však postupně zmenšuje a za druhý kvartál roku 2010 vykazuje HDP růst o 2,4%.

Trh velké británie, považovaný za samostatný, rozvinutý trh ve vyspělé ekonomice, opisoval v podstatě stejný vývoj jako trh Polska a ČR, tedy bohatý příliv investorů v letech 2006 a 2007 s investicemi několika mnohonásobně většími než v ČR a několikanásobně většími než v Polsku. Investoři využívali po svém vstupu všech možností působení na ostrovech a tomu i přizpůsobili velikost investovaného kapitálu. Jen pro představu hodnota investic v roce 2007 byla v UK 186 381 a v Polsku 23 561, český trh „oplýval“ investicemi 10 444 a to v milionech USD. Rozdíli jsou tedy obrovské, průběh je však překvapivě téměř identický. Je až zarážející že MNC omezili svůj globalizační plán nezávisle na sobě ve všech ekonomikách, tedy vyspělých i rozvojových, a to i když se jich výkyvy na trzích přímo nedotýkaly. Osobně si myslím, že trh se začal deformovat a nejprve to pocítily společnosti, které působili především USA, kde sídlí většina z největších světových korporací a další podniky je kopírovaly chování těchto tržních subjektů spíše z nejistoty nežli z nutnosti.

Dalším ukazatelem, který hodnotí ekonomický vliv MNC je odliv PZI, tedy právě opačný ukazatel než kterým jsem se dosud zabýval.

10.2.2.2 Přehled odlivu PZI do ČR v milionech USD a %

	Tok PZI	% fixního kapitálu
2006	1468	
2007	1620	3,7
2008	4323	8,4
2009	1340	3,1
	Zásoby PZI	% HDP
2000	738	
2007	8557	4,9
2008	12531	5,8
2009	13871	7,3

Zdroj UNCTAD

Je logické, že vyspělé ekonomiky a korporace v nich působící, respektive se sídlem mateřské společnosti v této ekonomice, se snaží svůj rozvoj situovat především na trhy rozvojových ekonomik. Vede je k tomu cena pracovní síly a cena investic, která je nekolikanásobně nižší než ve vyspělých zemích. Vzhledem k míře a kvalitě infrastruktury, řekněme ze střední Evropy až po východní část, není problém dopravit zboží na požadované trhy.

Podívejme se tedy jak MNC a ostatní investoři figurovali v odlivu PZI ve vybraných zemích z našeho okolí a EU.

Vývoj EU kopíroval průběh přílivu PZI stejně jako odlivu, pro představu v roce 2006 to bylo 694 946, 2007 byl 1 287 277, 2008 byl 915 780 a konečně 2009 byla hodnota odlivu PZI 388 527 a to v milionech USD. Pro porovnání, úroveň ČR je pouze 0,21% hodnoty EU v roce 2006 a poslední získané údaje uvádějí ukazují hodnotu 0,34%. V porovnání s UK jsou tyto hodnoty 1,7% v 2006 a 7,26% v roce 2009. Znamená to tedy že investoři z naší ekonomiky, oproti vyspělé britské ekonomice, významně investovali v zahraničí.

10.3 Postavení nadnárodních firem v tranzitivních ekonomikách

Rozvoj nadnárodních firem v tranzitivních ekonomikách začíná logicky až uvolněním devizově kapitálových režimů. V tomto období došlo k nárůstu PZI, důvody byly jednoznačné, nedostatek kapitálu a různé formy privatizace. Tranzitivní ekonomiky jsou většinou významné svoji relativně vysokou kupní silou a kapitálem dostupným za příznivé ceny, právě to bylo a je tak významným důvodem pro vstup MNC na tranzitivní trhy. Vlády a úřady tyto záměry světových podniků brzy pochopily a začaly je cíleně lákat a trh nastavovat jejich potřebám. Šlo především o zvyšování konkurenceschopnosti ekonomiky. Které ekonomiky toho dosáhly je uvedeno v přiloženém grafu. K doplnění těchto informací je důležité si uvědomit, že světová ekonomika se pomalu dostává z bouřlivého prostředí posledních dvou let. Ekonomové, investoři, bankéři a jiní finanční odborníci se snaží předpovědět vývoj MaA. O jaké trhy se jedná, tedy trhy kde se investice podnikům vrátí v krátkém čase a v úměrné výši se pokusím pospsat právě pomocí tohoto grafu.

Počátkem roku vydala OSN na konferenci o obchodu a rozvoji svoje vyhlídky pro období do roku 2011. WIPS, ten představuje přehled a budoucí vývoj PZI největších MNC. Jde o výsledek získaný ze vzorku 241 top manažerů z 20 top MNC. Konečná podoba vypadala takto:

1. Čína
2. Spojené státy americké
3. Indie
4. Brazílie
5. Ruská federace
6. Velká Británie
7. Německo
8. Austrálie
9. Indonésie
10. Kanada
11. Vietnam
12. Mexiko
13. Polsko
14. Francie

Předvídatelné důvody selekce těchto trhů byli předvídatelné a zřejmé.

- * Velikost trhu
- * Růst trhu
- * Dostupnost levnější pracovní síly
- * Přístup k přírodním zdrojům
- * Kvality podnikatelského prostředí

Jaké jsou tedy atributy pro MNC a vstup na trh? WIPs je cituje takto:

* " rostoucí trhy v rozvojových a tranzitivních ekonomikách jsou obecně oblíbené. Jsou to trhy Číny, Indie, Brazílie, Ruska, Indonésie, Vietnamu, Polska a Thajska.

* Pořadnost mají největší ekonomiky, a to buď v rozvinutých zemích, jako jsou Spojené státy, Německo a Kanada, nebo v nově vznikajících, jako je Čína, Ruská federace a Brazílie. To vše pro velikost trhu.

* Pro přístup na regionální trhy zemí, které jsou začleněny do velkých trhů nebo které jsou v blízkosti velké a rostoucí ekonomiky jako je Mexiko, Německo, Vietnam a Polsko.

* Pro přítomnost dodavatelů ve většinou vyspělých zemích jako je například Velká Británie, Německo a Francie, a v lehce menším rozsahu některé rozvojové země jako Indie.

* Pro jejich podnikatelské prostředí (včetně vládní efektivity, stability a kvality infrastruktury) jsou zvýhodněny rozvinuté země jako Spojené státy, Německo a Austrálie. Francie je často zmiňována o kvalitě infrastruktury.

* Pro dovednosti a talent, rozvinuté země jako Spojené státy, Německo, Velká Británie a Francie, ale i některé rozvojové země, jako je Indie a Thajsko.

* Levná pracovní síla favorizována v rozvojových zemích, především v Asii, tedy Čína, Indie, Vietnam, Indonésie a Thajsko.

* Pro přístup k přírodním zdrojům, země, která je jimi dobře zásobená, jako je Kanada, Austrálie a Indonésie.

* Přístup na kapitálové trhy je často zmiňován jako přínos pro Spojené státy, Spojené království a Kanadu.

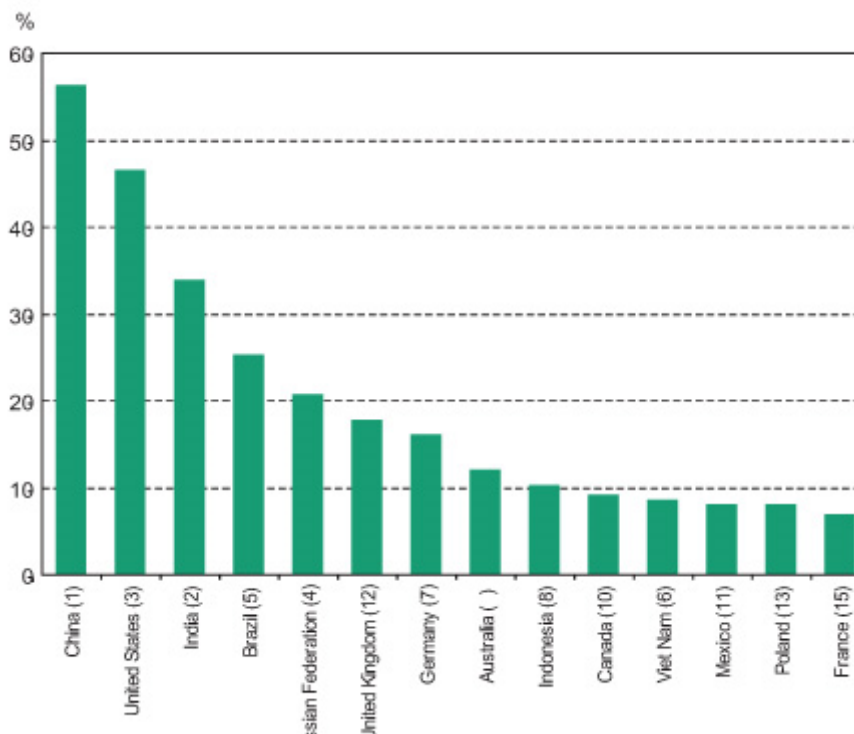
* Motivace je často klíčovou pro Austrálii, Vietnam a Brazílii. "

WIPS tuto studii uzavírá s tím, že v roce 2010, což se mimochodem potvrzuje v tabulkách uvedených výše, že postupné zotavení začne ve 2010 a v roce 2011 nabere na síle. Zákledním kamenem pro tento optimismus je rostoucí internacionalizace podniků, což povede, vždy v minulosti vedlo, k dalším vlnám mezinárodních investičních projektů. To vše má odstartovat oživení trhů. Jak už tedy bylo zmíněno, tyto faktory určí kdy a kam se budou přesouvat PZI.

Implicitně tedy můžeme sledovat křivku grafu a z ní odvodit varování pro ekonomiky jako USA a stejně tak dobré vyhlídky pro Čínu. USA totiž mohou významně zaostat za svými konkurenty a to v oblastech jako je pomalejší oživení trhu, nepříznivá daňová politika a postupy ochrany obchodu a jejich omezující nařízení. To jsou alespoň čtyři dle mého názoru nejvýznamnější. Pokud tedy tyto ekonomiky neobstojí v boji na řekněme kluzkém svahu křivky použitého grafu, zklouznou pod vrchol, kam se budou dostávat namáhavou a málo odměněnou tvrdou prací. To vše pokud se jim nepodaří podpora a např. USA klesne na čtvrté nebo páté místo.

10.3.1 15 neaktraktivnějších ekonomik pro PZI 2009-2011

(jednotky: % odpovědí, čísla v závorce udávají pořadí při lošském hodnocení)



10.4 Co se děje s ekonomikami pod vlivem MNC?

MNC celosvětově pronikají do ekonomik, tranzitivních i vyspělých či rozvinutých a stále více se podílí na ekonomickém životě. Po předložení důkazů, podkladů a dat v předešlých kapitolách, nastal čas na zhodnocení přínosů a negativ v těchto směrech:

- zvýšení konkurenceschopnosti, která se projeví obvykle růstem exportů a poklesem importu, dále pak diversifikací struktury exportu, zvýšením sofistikovanosti a efektivnosti exportu a tvorbou lepšího klima 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.

Opak je tedy odchod MNC ze země, co je k tomu může vést? Určitě chyby vládní intervencí. Představme si například situaci kdy se politika a ekonomika země přizpůsobí MNC, jde přeci o jedinečnou možnost řešení finančních problémů, zaměstnanosti apod. V nastalém případě však musí dojít k omezení, ty jsou nastaveny v určitém intervalu, řekněme tedy např. deset let. Tato doba byla použita v ČR pro určité MNC, které po jejím uplynutí, resp. Po uplynutí tzv. daňových prázdnin český trh opustily. Po uplynutí této doby nastane tedy dochází k negativním efektům a k možnosti rychlého odchodu při výše uvedených změnách. Můžeme sem řadit i problémy 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 obrat 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, to vše podle UN.

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. Pro ilustraci jsem použil tabulku k roku 2000, tedy počátku sběru údajů pro tuto práci, ve které je souhrn MNC světově schopných konkurovat státním ekonomikám a jejich vzájemné porovnání.

10.4.1 Ekonomická velikost vybraných národních států a nadnárodních korporací

1	USA	9882,8
2	Japonsko	4677,1
3	Německo	1870,1
6	Čína	1076,9
22	Rakousko	191
24	Polsko	162,2
38	Irsko	94,4
44	Wal-Mart Stores	67,7
48	Exxon	52,6
49	Česká republika	50,8
53	General Motors	46,2
54	Maďarsko	45,6
69	General Electric	32,5
72	Toyota Motor	30,4
95	Volkswagen	19,7
99	Slovensko	19,1

(HDP či přidaná hodnota ve firmě v mld. USD; seřazeno podle pořadí)

Údaje za rok 2000

Naproti tomu porovnejme údaje za rok 2010, tedy co se týče MNC a jejich vývoje za posledních deset let, kdy si prošly hospodářskou recesí a finanční krizí. Hodnotíme tedy období nedlouho po rekonvalescenci trhu a znovu nastartování světových ekonomik.

10.4.2 TOP MNC 2010

pořadí	MNC	příjmy	zisk
1	Wal-Mart Stores	408,214	14,335
2	Royal Dutch Shell	285,129	12,518
3	Exxon Mobil	284,650	19,280
4	BP	246,138	16,587
5	Toyota Motor	204,106	2,256
6	Japan Post Holdings	202,196	4,849
7	Sinopec	187,518	5,756
8	State Grid	184,496	-343
9	AXA	175,257	5,012
10	China National Petroleum	165,496	10,272
11	Chevron	163,527	10,483
12	ING Group	163,204	-1,300
13	General Electric	156,779	11,025
14	Total	155,887	11,741
15	Bank of America Corp.	150,450	6,276

Údaje za rok 2010

Jednotky v miliardách USD

Porovnejme tedy vývoj který prodělal trh, markantně ovlivněný počínáním MNC, za rok 2000. K tomuto srovnání jsem použil největší MNC z pohledu jejich příjmů a pro lepší představu k nim přiřadil i jejich zisky. To vše jsem porovnal s exportem světových ekonomik. Proč? Je velice důležité pochopit že MNC je „pouze“ firma, která sleduje své zájmy. To ostatně již bylo popsáno v předešlé kapitole o charakteristice MNC. Na druhou stranu si musíme uvědomit že oponentem v této tabulce je stát jako takový, dokonce ty ekonomicky nejsilnější státní zřízení, USA, EU, Německo.

10.4.4 Příjmy MNC vs export světových ekonomik 2010

pořadí	MNC	příjmy	zisk	země	export
1	Wal-Mart Stores	408,214	14,335	EU	1,525
2	Royal Dutch Shell	285,129	12,518	Čína	1,200
3	Exxon Mobil	284,650	19,280	Německo	1,159
4	BP	246,138	16,587	USA	1,046
5	Toyota Motor	204,106	2,256	Japonsko	542
6	Japan Post Holdings	202,196	4,849	Francie	472
7	Sinopec	187,518	5,756	Holandsko	417
8	State Grid	184,496	-343,000	Itálie	412
9	AXA	175,257	5,012	Jižní Korea	373
10	China National Petroleum	165,496	10,272	Velká Británie	357
11	Chevron	163,527	10,483	Canada	323
12	ING Group	163,204	-1,300	Rusko	321
13	General Electric	156,779	11,025	Mexiko	303
14	Total	155,887	11,741	Belgie	274
15	Bank of America Corp.	150,450	6,276	Singapur	254

Zdroj: wikipedia, wall street jurnal

Jednotky v mld. USD

Co se tedy v ekonomice stalo, jaký vliv měly MNC, prospěla nám hospodářská recese? Pokusím se na tyto otázky odpovědět pomocí materiálů použitých a pravidel popsaných v předchozích kapitolách. Začnu tedy změnou, která nastolila změnu vnitřní rovnováhy ekonomického systému. Ta nastala nedlouho po kolapsu poptávky soukromého sektoru. Řešením byla fiskální stimulace, což se ukázalo jako úspěšné řešení. Zabránilo se tedy nejhoršimu, zároveň je teď důležité aby tato poptávka začala posilovat a to do takové míry aby podpořila udržitelný růst. Můžeme tedy předpokládat, že fiskální stimulace přejde na konsolidaci.

Je jasné, že se změnou rovnováhy vnitřní musí následovat vnější změna rovnováhy. USA a další rozvinuté ekonomiky byly zabezpečené domácí poptávkou, teď se ale musí začít orientovat na export. Jejich počínání je patrné z tabulky kde je USA jako nejsilnější světová ekonomika vedena „pouze“ na

čtvrtém místě světového exportu za rok 2010. Pravým opakem je Čína, která se zaměřila především na export a nyní se snaží posílit pozici na domácím trhu.

Podle prozkoumaných materiálů a materiálů výše uvedených jsem přesvědčen o téměř až fantastické moci MNC, které jsou na startovní čáře rozvoje nových ekonomik a teorie bankéřů, finančních analytiků i investorů berou jako samozřejmé, že stimuly ekonomik a trhů budou šité na míru MNC mnohem více než jiným společnostem. Jsem přece v globalizovaném světě a MNC v něm jsou nejdostupnějším nástrojem moci a zdrojem prostředků.

V předchozím odstavci jsem zmínil ekonomiku Číny s doporučením obrátit snahu o získání poptávky na domácí trh. Tato myšlenka nemá mnoho společného s tématem této práce do té chvíle, dokud si neuvědomíme, že v prvních 137 světových MNC je deset subjektů původem z právě z Číny a navíc se jedná o státní podniky, kde je zapojena čínská vláda. Jde tedy o navýšení oproti roku 2007 o 43 firem v prvních 500. Dnes je jich tedy více než 54. V první světové desítce jsou hned dvě tyto společnosti.

11. Závěr

Cílem této práce bylo popsat ekonomický dopad působení nadnárodních společností ve světových ekonomikách a zároveň popsat dynamiku vývoje korporací. Při psaní této práce jsem došel k názoru, že nadnárodní korporace v dnešní globalizované době udávají moderní trendy v obchodování a managementu a posilují nebo naopak oslabují ekonomiky v nichž působí. Jedná se o fenomén, který postupně zesiluje a to i na vzdory současné rekonvalescenci světové ekonomiky po prodělané hospodářské recesi od roku 2008. Ukazatel přímých zahraničních investic naznačil, že působení korporace v ekonomice je vítaným přínosem a posunem ke zvýšení zaměstnanosti a tím i zlepšení ekonomické situace, zpočátku pouze regionálně a později celoplošně pro daný stát. Atraktivita trhu korporátních podniků se stává prestižní záležitostí a vítěz se může těšit přísunu technologií a kapitálu a to nezmiňuji pouze tranzitivní ekonomiky. Vyspělé světové trhy, například USA jsou v situaci, kdy nárůst exportu a tedy vyšší podíl obchodu v zahraničí, zvýší výkon ekonomiky a tím nastartuje fungování trhu. V opačném případě se trh zpomalí a obnova bude probíhat mnohem radikálněji. MNC dnes také rozhodujícím způsobem ovlivňují světovou dělbu práce a rozhodujícím způsobem pronikly a pronikají do národních ekonomik, což vede ke srůstání světové ekonomiky, i když nerovnoměrnému a neúplnému. Nastupuje zde něco jako vnitropodnikový obrat v širokém nadnárodním zářmování. Stejně tak je důležitý poznatek, že podíl světového zahraničního obchodu tvoří až ze dvou třetin podíl korporací a to formou kooperační závislosti. Současný trh je tedy trhem s nerovnými cenami a nerovným postavením jednotlivých podniků. Vnucování své vůle světu vyplývá z možnosti technologického pokroku, který MNC dosahují díky ekonomické nezávislosti a tím si otvírají cesty pro finanční kapitál z celého světa.

Dynamika nadnárodních společností je nejvíce hmatatelná v posledním období, tedy od poloviny dvacátého století, kdy se ve světě začal rozšiřovat trend globalizace a podniky hledali svoje strategické cíle především v expanzi na zahraniční trhy. Cílem této práce bylo zachytit vývoj nadnárodních společností, prokázaný statistickými údaji a shrnout okolnosti vývoje podniků z teritoriálního a komoditního pohledu.

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. Za nejzajímavější považuji rychlý a efektivní rozvoj asijských a indických MNC,

které během několika let dokázaly to, co MNC z vyspělých ekonomik, navíc skvěle odolávají dopadům finanční krize.

12. Vysvětlivky:

MNC - Multi National Corporation (Nadnárodní společnost)

GFCf - Gross fixed capital formation

M&A - Mergers and acquisitions (fúze a akvizice)

ERT - Evropský kulatý stůl průmyslníků

NAFTA - Severoamerické dohody o volném trhu

13. Seznam použité literatury:

Doc. RNDr. Václav Kašpar, CSc. Aktuální otázky světové ekonomiky, Nadnárodní společnosti ve světové ekonomice. VŠE Katedra ekonomiky, 2000/9 ISBN 80-245-088-4

Michel Ghertman. Nadnárodní společnosti, Presses Universitaires de France, 1994 ISBN 80-86009-06-8

Kadeřábková, A. (2003). Konkurenční výhoda transitivity 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, ISBN 80-86131-25-1.

Caves, R. E. (1982). Multinational enterprise and economic analysis. Cambridge university press, 1982

Grimwade, N. (2000). International Trade – new patterns of trade, production and investment. London: Routledge, 2000, ISBN 0-415-15627-0.

OECD. Science Technology and Industry Outlook 2002 (2002), OECD Directorate for Science, Technology and Industry, 2002. ISBN 92-64-19844-X.

Dembinski, P. (2003). Economic and Financial Globalization. What the Numbers Say. New York – Geneva: United Nations.

Drabek, Z. (2001). Globalisation under Threat. The stability of trade policy and multilateral agreements. Cheltenham: Edward Elgar.

Mlčoch, L. (2003). Globalizace jako hospodářský proces a civilizační výzva. In:

Mlčoch, L. (2005). Ekonomie důvěry a společného dobra, Národohospodářský ústav Josefa Hlávky, sešit č.5/2005, Praha, září 2005

Mlčoch, L. Ekonomický rozměr globalizace. In: Dlouhá, J., Dlouhý, J., Mezřický, V. (eds.) (2006) Globalizace a globální problémy. Sborník textů k celouniverzitnímu kurzu 2005 – 2007. pp 171 – 179. Univerzita Karlova v Praze, COŽP. ISBN 80-87076-01-X.

Globalization. Ethical and Institutional Concerns. The Pontifical Academy of Sciences, Vatican City 2001.

Stiglitz, J., 2003. Jiná cesta k trhu. Hledání alternativy k současné podobě globalizace. Praha: Prostor, edice Střed.

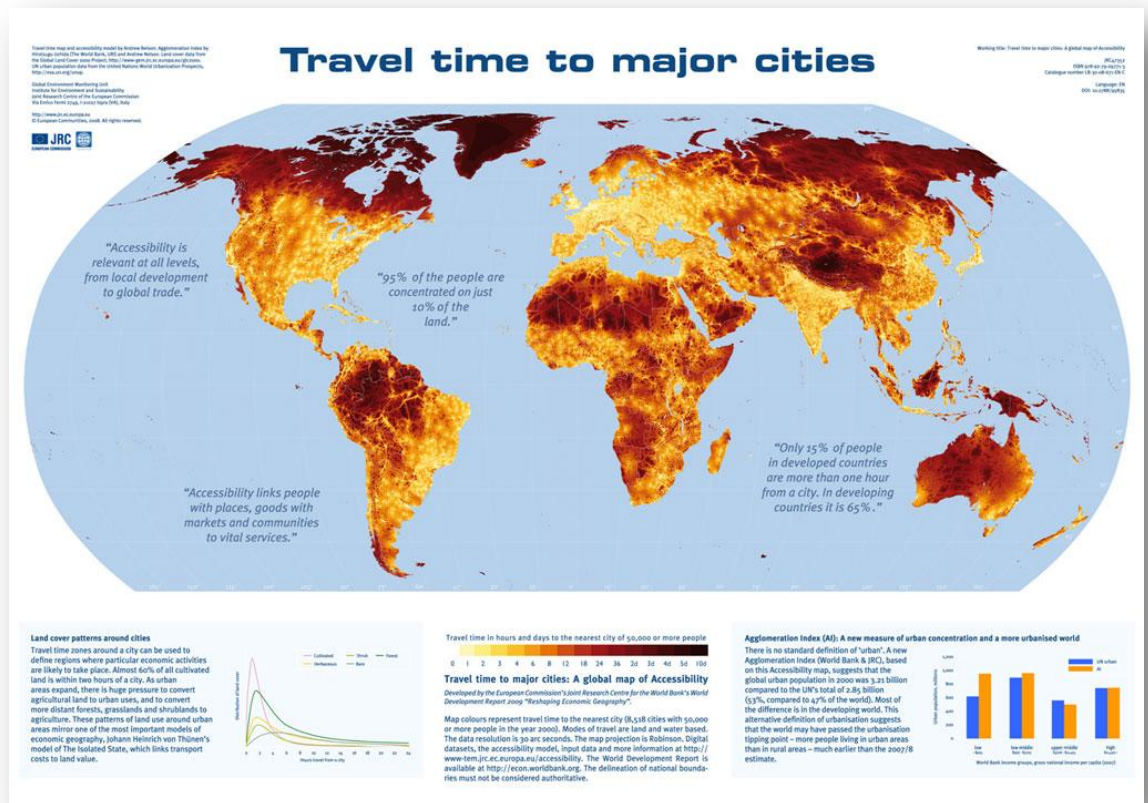
Sachs, J., 2005. The End of Poverty". London: Penguin books.

Směrnice OECD pro nadnárodní společnosti, EKONOM 34 / 2001.

2003. Globalization in Crossfire, monotématické číslo „Finance&Common Good“, No.15/2003.

14. Přílohy

Doba cestování mezi metropolemi světa



Zdroj: European commission, Joint research centre

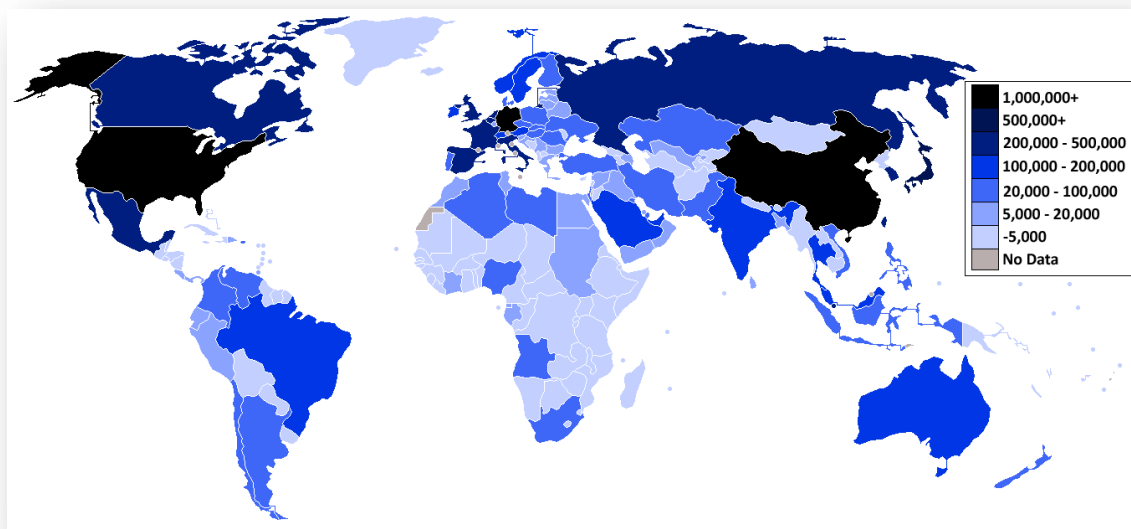
Údaje k roku 2008

35 největších finančních MNC 2009, zdroj UNCTAD

2009	2008	Finanční TNC	původ	zamestnanci		hostitelské země
				Total	Total	
1	1	Citigroup Inc	United states	263 000	796	75
2	11	BNP Paribas	France	201 740	755	61
3	2	Allianz SE	Germany	151 800	546	58
4	4	Generali Spa	Italy	85 322	278	45
5	6	Societe Generale	France	160 144	380	57
6	8	UBS AG	Switzerland	64 293	615	38
7	9	Unicredito Italiano Spa	Italy	165 062	853	38
8	5	HSBC Holdings PLC	United Kingdom	309 516	741	54
9	10	Axa	France	103 432	542	38
10	12	Deutsche Bank AG	Germany	80 849	949	39
11	7	Zurich Financial Services	Switzerland	56 668	265	29
12	17	Credit Agricole SA	France	89 172	312	46
13	14	Credit Suisse Group AG	Switzerland	48 300	209	31
14	19	ING Groep NV	Netherlands	105 140	884	45
15	32	Morgan Stanley	United States	62 211	147	29
16	15	Swiss Reinsurance Company	Switzerland	10 552	91	24
17	22	The Bank Of Nova Scotia	Canada	67 910	118	25
18	20	Banco Santander SA	Spain	169 924	390	28
19	18	Natixis	France	19 439	217	35
20	40	Nomura Holdings Inc	Japan	26 143	104	26
21	31	Muenchener Rueckversicherung AG	Germany	47 017	385	41
22	21	KBC Group NV	Belgium	54 185	317	25
23	13	American International Group Inc	United States	96 000	299	43
24	28	Standard Chartered PLC	United Kingdom	77 697	107	31
25	16	Dexia	Belgium	27 280	151	24
26	25	The Royal Bank Of Canada	Canada	70 812	107	18
27	..	Bank of America Corporation	United States	283 914	369	40
28	27	Intesa Sanpaolo	Italy	103 718	98	22
29	38	Mitsubishi UFJ Financial Group	Japan	84 989	84	22
30	..	Old Mutual PLC	United Kingdom	53 706	225	23
31	30	Skandinaviska Enskilda Banken AB	Sweden	19 032	117	19
32	34	BBV Argentaria SA	Spain	103 545	169	23
33	42	Manulife Financial Corp.	Canada	21 000	44	14
34	36	Berkshire Hathaway Inc	United States	257 000	380	33
35	29	JPMorgan Chase & Company	United States	226 623	704	35

Export podle jednotlivých zemí 2009

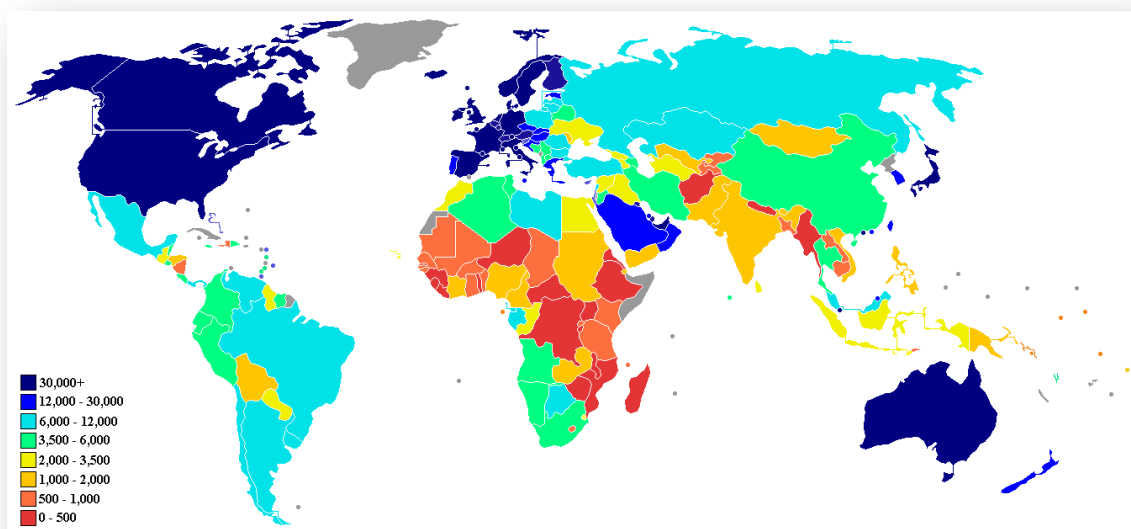
HDP jednotlivých zemí 2009



Worldmapper.com

Pozn. Zvětšená plocha determinuje oblasti s vyšší úrovní HDP

HDP jednotlivých zemí „per capita“ 2009

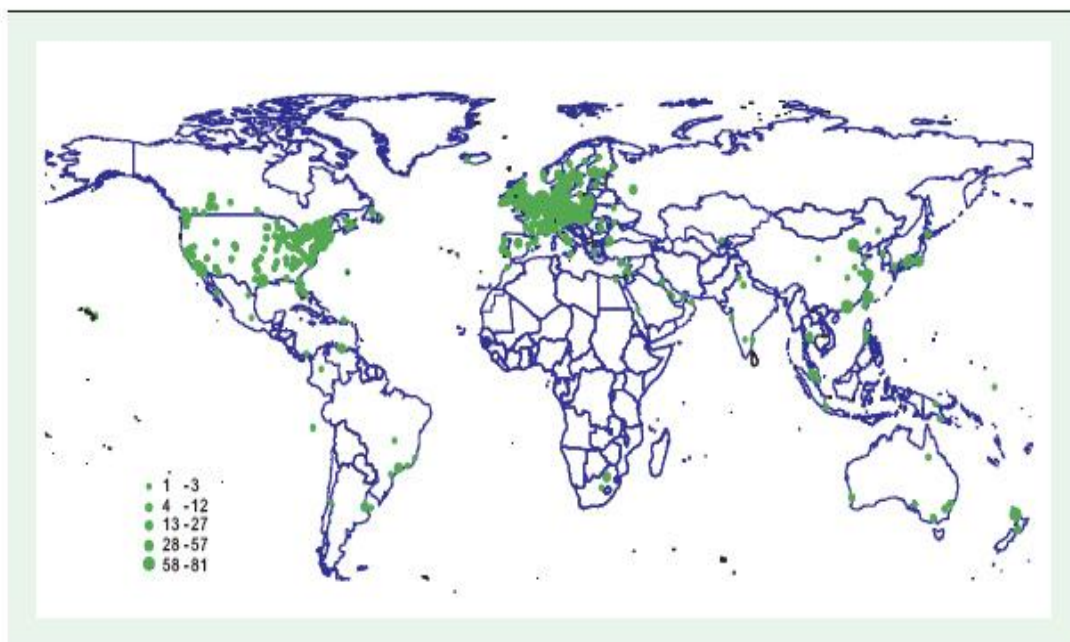


Worldmapper.com

Pozn. Zvětšená plocha determinuje oblasti s vyšší úrovní HDP

MNC a jejich původ k roku 2004

Figure IV.7. Worldwide location of majority-owned foreign affiliates engaged in R&D, 2004

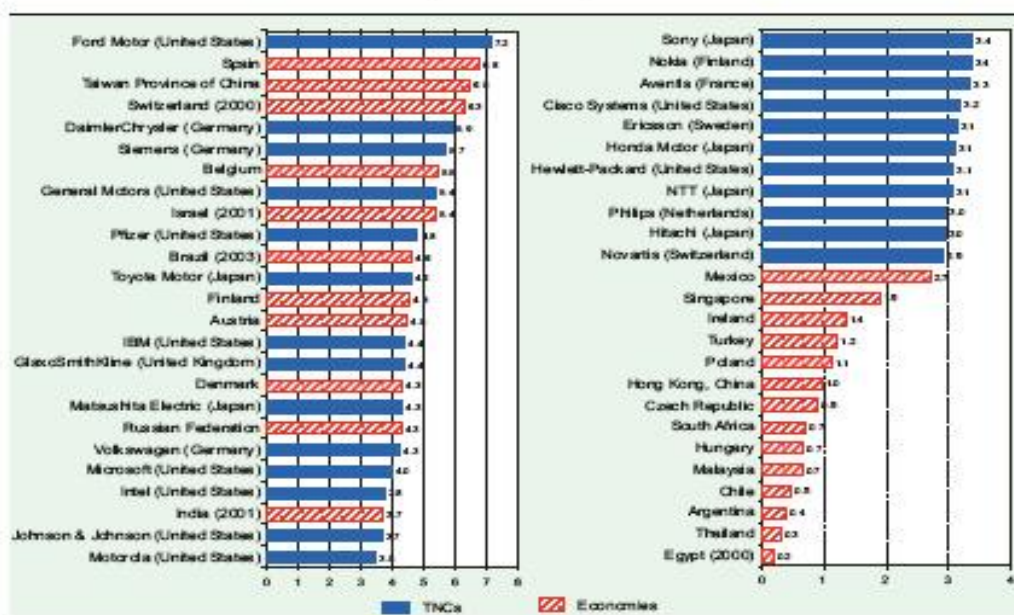


Source: UNCTAD, based on the Who Owns Whom database (Dun & Bradstreet).

Note: On the basis of 2,603 majority-owned foreign affiliates engaged in R&D.

Porovnání výdajů MNC a světových ekonomik v roce 2002

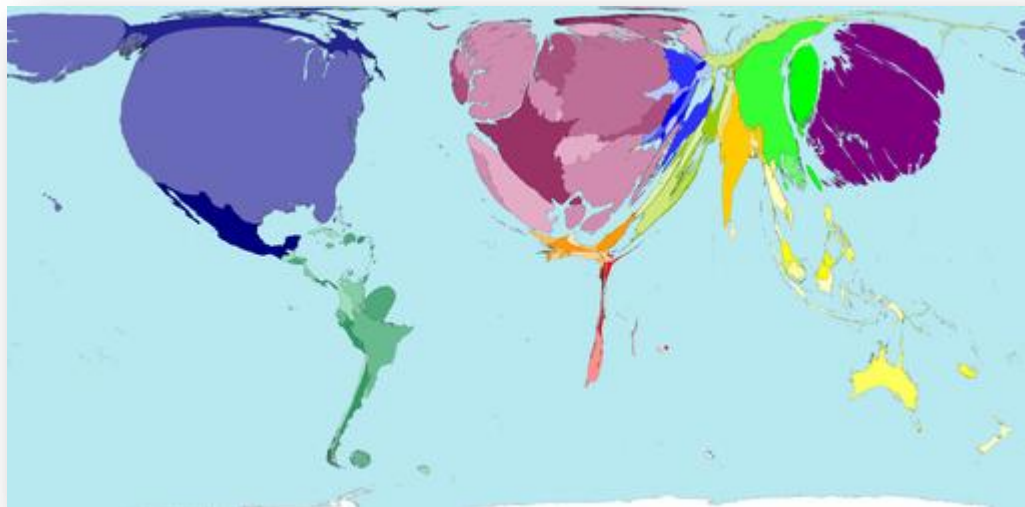
Figure IV.1. R&D expenditure by selected TNCs and economies, 2002
(Billions of dollars)



Source: UNCTAD, based on annex table A.III.2 and United Kingdom, DTI 2004.

Pozn. V miliardách USD

Grafické vyjádření světového HDP 2009



Worldmapper.com

Pozn. Zvětšená plocha determinuje oblasti s vyšší úrovní HDP

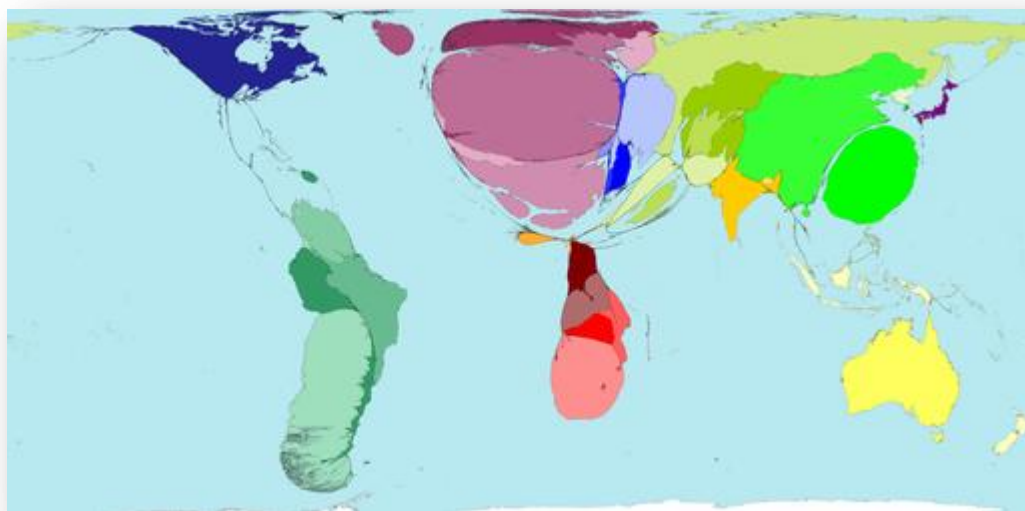
Přehled exportu uhlí a plynu 2009



Worldmapper.com

Pozn. Zvětšená plocha determinuje oblasti s vyšší úrovní exportu

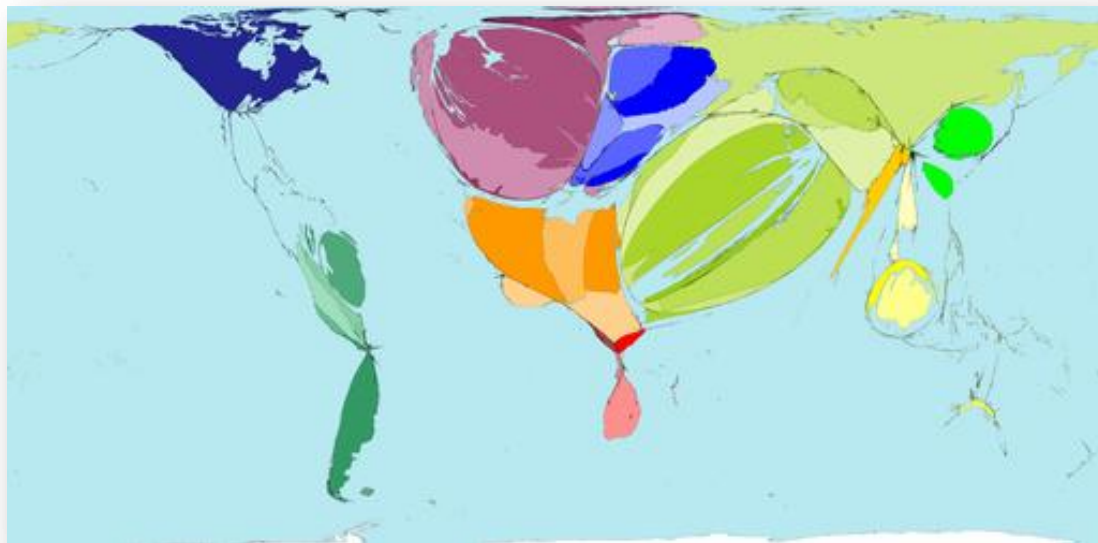
Export železa 2009



Worldmapper. com

Pozn. Zvětšená plocha determinuje oblasti s vyšší úrovní exportu

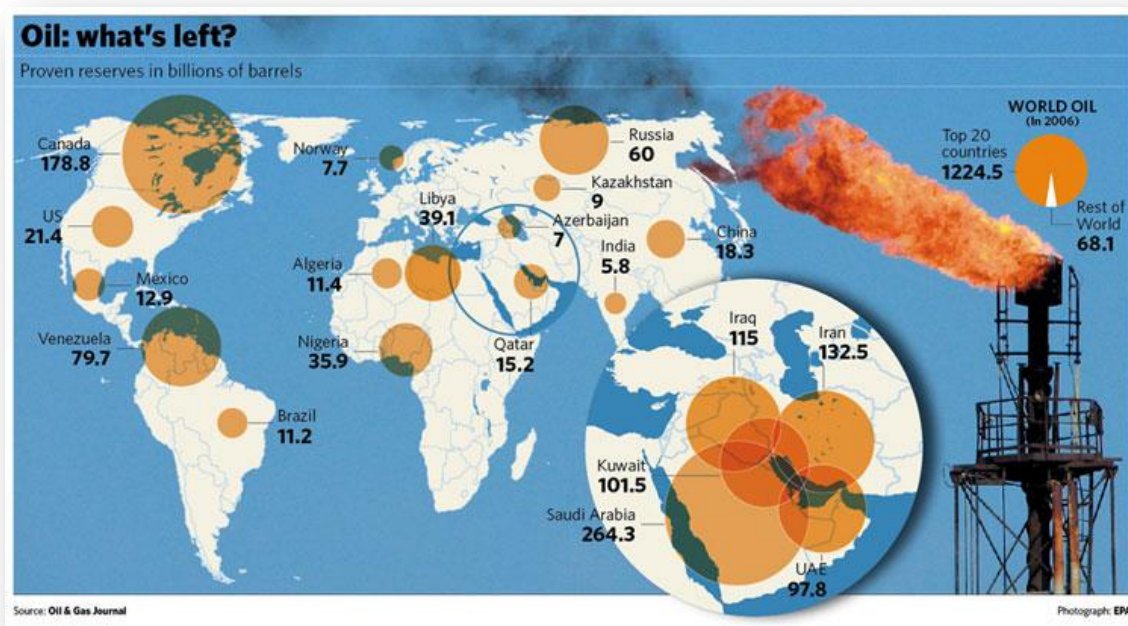
Export ropných rafinérských produktů 2009



Worldmapper. com

Pozn. Zvětšená plocha determinuje oblasti s vyšší úrovní exportu

Zásoby ropy pro rok 2009



Zdroj: Oil and gas jurnal

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

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.

Největší MNC z pohledu zahraničních pohledávek 2008, zdroj UCTAD

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	Vattenfall	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 energies 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