
NĚKTERÉ OTÁZKY POLITICKÉ EKONOMIE NADNÁRODNÍCH SPOLEČNOSTÍ

Tomáš Evan*

Úvod

Většina prací o současném mezinárodním investování v této oblasti implicitně, avšak mylně předpokládá liberální ekonomické prostředí. Snahou článku je najít teoretické důkazy, že hybnou silou současného mezinárodního investování jsou nadnárodní společnosti, které byly vytvořeny a jsou udržovány v merkantilistické tradici.¹

Text definuje nadnárodní společnosti a ukazuje, že jejich nejdůležitějším vztahem je vztah k vládám. To je způsobeno tím, že aby byly schopné pokrýt náklady spojené s podnikáním v zahraničí, musí tyto společnosti disponovat zvláštními výhodami nad domácími firmami. Tyto zvláštní výhody plynou především z politických rozhodnutí vlád, které jsou do značné míry arbitrární povahy. Text dále ukazuje, jak nadnárodní společnosti vznikly a proč si stále udržují značné podíly na světových trzích.

1. Teorie přímých zahraničních investic

Zahraniční investicí se obvykle rozumí každá investice uskutečněná soukromou společností nebo jednotlivcem v cizí zemi. Zahraniční kapitál použitý pro investici může vstupovat do ekonomiky buď přímo prostřednictvím vstupů do stávajících společností, budováním nových na zelené louce či joint-ventures, nebo nepřímo v podobě úvěrů či koupě podílů bez primární snahy ovlivňovat chod podniků.

Nepřímá zahraniční investice je většinou krátkodobé povahy, využívá momentální situace na trhu a má za cíl především zajistit finanční výnos. Pro nepřímé investice je typická snaha o co největší krátkodobý zisk, vyhýbání se riziku prostřednictvím nákupu malého množství (často výrazně pod deset procent) cenných papírů jedné společnosti a značná geografická diverzifikace.

* Metropolitní univerzita Praha, o. p. s. (tomas_evan@hotmail.com).

¹ Tato tradice především obsahuje komplexní vládní manipulaci s pohybem zboží, služeb a kapitálu v zahraničním styku a podporou domácí výroby s cílem udržet pozitivní platební bilanci a co největší objem světového kapitálu, drahých kovů a mezinárodního obchodu pod svou kontrolou. Východiskem je představa, že základním konceptem je pojem moci, která je neměnná a stát buď získává, nebo ztrácí svůj podíl na světové moci. Cílem vlády má být tento podíl zvyšovat, i kdyby to mělo znamenat ekonomický propad pro všechny zúčastněné. Někdy se mluví v souvislosti s Japonským ekonomickým systémem či obchodní politikou Číny též o neomerkantilismu.

Přímá zahraniční investice (PZI) je trvalejší povahy a jejím cílem je zajistit kontrolu nad zdroji, příjmem nebo dodávkami ze zahraniční ekonomiky. Vytváří jak ekonomický, tak politický vztah mezi investorem a vládou hostitelského státu.

Z pozice státu, do kterého investor vstupuje (rozvojová ekonomika, ale i rozvinutá tržní ekonomika), je dlouhodobá investice vždy výhodnější, neboť nahrazuje chybějící domácí úspory a umožňuje financovat restrukturalizaci ekonomiky. Pokud k ní dochází v podobě přímých zahraničních investic, může být též zdrojem dalších nefinančních výhod.

Dlouhodobá investice má také pouze omezené destabilizující dopady na měnový vývoj či deficit běžného účtu. Někteří autoři vnímají příliv PZI přímo jako stabilizující prvek, který zabraňuje útokům na měnu. Frankel a Rose (1996) dokazují na příkladu dat z více než jednoho sta rozvojových zemí, že měnový krach² „je pravděpodobnější, když vyschne příliv PZI, rezervy jsou nízké, když je růst domácího zadlužení vysoký, když rostou úrokové míry v rozvinutých zemích a když se kurs domácí měny ukazuje být nadhodnocen.“³

Pro stabilitu ekonomiky je žádoucí, aby minimalizovala podíl krátkodobého kapitálu. Ten využívá rozdílů v úrokových sazbách a měnových kursech a může svým náhlým odchodem vyvolat finanční krizi. Je ekonomicky neproduktivní a zvyšuje inflaci.

Z pozice nadnárodní společnosti (investora) je nejdůležitější optimální uplatnění jeho výhod tak, aby dosáhl investicí co největšího zisku, kterého by nemohl dosáhnout jinou formou spolupráce (dohoda s domácí firmou, licencováním, apod.), nebo exportem. Podstatné jsou výhody plynoucí z faktorů, kterými disponuje hostitelská země (velikost trhu, levné zdroje pracovní síly, volné přírodní zdroje, apod.). Důležité jsou i strategické důvody investování (získání nových trhů, vývoj nového produktu, atd.).

Z uvedeného vyplývá komplementární pozice obou aktérů. Je zřejmé, že pokud by nadnárodní společnost (NS) volila pouze na základě výše uvedených přirozených faktorů a vláda hostitelské země by byla schopna zajistit bezpečnost investovaného kapitálu (ale i další faktory, jak je patrné dále), docházelo by k neustálému pomalému a hlavně rovnoměrnému přesunu zdrojů po celém světě – tedy k naprosté antitezi marxistického systému vyspělého jádra a závislé periferie méně vyspělých států. Realita je jiná. Liberální tradice zůstává v oblasti PZI nenaplněna, neboť 70 procent přímých zahraničních investic je realizováno mezi Evropskou unií (EU), USA a Japonskem.⁴ Do uvažování je totiž nutné zahrnout ještě pozici domovské země investora, tedy rozvinutých tržních ekonomik (RTE).

Přístup vlád rozvinutých tržních ekonomik

Až do sedmdesátých let byl nynější fenomén zvaný přímé zahraniční investice doménou

2 Autoři definují měnový krach jako nominální depreciaci určité měny o ne méně než 25 % a alespoň 10% pokles hodnoty této měny meziročně. Zároveň počítají krach měny pouze jednou ve třech letech, aby se vyhnuli opakovanému započítávání masivního poklesu měny v rámci jedné krize.

3 Frankel, Rose, 1996.

4 UNCTAD, 1998.

amerických korporací,⁵ které v roce 1971 držely 52 procentní podíl na celkovém objemu PZI. Ačkoliv jsou nadnárodní společnosti s dlouholetou tradicí i mezi jinými průmyslovými zeměmi (např. Royal Dutch/Shell, Unilever, Nestlé), v roce 1971 bylo jedenáct z patnácti největších NS ze Spojených států.

V roce 1996 se jednalo už jen o šest společností.⁶ To ukazuje, že nadnárodní společnosti ze Spojených států v posledních letech relativně ztrácejí své výsadní postavení, ale pouze ve prospěch NS z jiných rozvinutých zemí (EU a Japonsko), neboť mezi stovkou největších nadnárodních společností figuruje pouze jedna z rozvojové země.⁷

Je tedy namístě hovořit o RTE jako o dominujících zemích původu nadnárodních společností. Země RTE reagují na existenci nadnárodních společností zcela v merkantilistické tradici, a to dvojím způsobem.

Za prvé v rámci boje za svůj národní zájem nedovolí, aby se světové investice tržně alokovaly, neboť by se přesouvaly „příliš dramaticky“ do nových oblastí. „Bylo rychle zřejmé, že naprostá většina přímých investic proběhla mezi podobně rozvinutými státy s vysokým důchodem, a nikoliv mezi státy rozdílnými. Investice Sever-Sever dominovaly oproti investicím Sever-Jih dokonce i tehdy, když byla data očištěna od rozdílů v důchodech a jiných ukazatelů.“⁸

K tomu, aby byly investice přeměřovány, slouží institut pobídek pro investory, tedy program dotací pro nadnárodní společnosti investující na území státu. Tento program začínají jako nutnou obranu zavádět i státy v tomto ohledu prozatím liberální. Čím rozvinutější stát, tím „lepší“, tzn. masivnější, program pro investory. Není proto překvapující, že státy západní Evropy jsou v používání pobídek aktivnější než státy Evropy východní. „Značná řada vlád rozvinutých a rozvojových států se vrhla do konkurence s ostatními prostřednictvím pobídek, aby získala investice NS. Tyto investiční pobídky mají sklon odklonit toky PZI ve prospěch rozvinutých zemí díky jejich schopnosti nabídnout podstatné finanční pobídky...“⁹ Nástup investic do některých rozvojových států koncem osmdesátých let se časově kryje s rozšiřováním pobídek a rozsáhlou privatizací v těchto zemích.

Za druhé rozvinuté země podporují existenci a další rozvoj svých „národních“ nadnárodních společností. To má dva dopady. Podpora pro nadnárodní společnosti ze strany „mateřských“ států¹⁰ vede spolu s ochotou (nebo nutností) zavádět rozsáhlé dotační programy ke zvýšení daňové zátěže a posílení role státu v ekonomice a zároveň k přílišnému posílení NS na úkor jiných typů společností.

Nadnárodní společnosti investují do posilování své konkurenční výhody, tedy zejména technologií, a do posilování svých pozic na světovém trhu. To vede k zostřování konkurence a k uplatňování útočných a obraných strategií NS. Druhým dopadem je

5 Při určování domovské země nadnárodní společnosti vycházíme z metodiky UNCTAD.

6 UNCTAD, 1998.

7 Jedná se o Petróleos de Venezuela.

8 Markusen, Maskus, 1999.

9 Kumar, 2001, s. 16.

10 Například Spojené státy umožňují „svým“ nadnárodním společnostem odpočítat si daň zaplacenou vládě v místě investice od daní placených v USA.

přesměrování toků přímých zahraničních investic z přirozených směrů zpět do rozvinutých tržních ekonomik.

Následkem je rozšíření bludného kruhu nerozvinutosti v postižených rozvojových ekonomikách, které zůstávají podkapitalizovány. Venables (2000) se v rámci své nově ustavované teorie „nové ekonomické geografie“ věnuje optimální alokaci kapitálu za předpokladu, že pouze kapitál je ze všech tří výrobních faktorů mezinárodně mobilní. Dochází k závěru, že za těchto podmínek se kapitál přesunuje poměrně blízko původnímu ekonomickému centru (RTE). Prospěch byť intenzivnější z něj tak může mít pouze skupina nejbližší položených a většinou již nejbohatších z rozvojových států. Naopak státy nejvzdálenější obvykle s relativně nižším důchodem zůstávají nedotčené.

Výsledkem je sice existence kvalitní, neustále zdokonalované technologie, kterou mají NS k dispozici, ale též neliberální systém, v němž se kapitál a investice přesunují sice rychle, leč nerovnoměrně a téměř výhradně mezi rozvinutými tržními ekonomikami.

2. Podstata nadnárodních společností

Vývoj teorií nadnárodních společností

Nadnárodní společnosti se rozumí jakákoli výrobní nebo obchodní společnost, u které vlastnictví, management, výroba a marketing přesahuje do několika států. Z výše uvedeného je vidět, jak vlády RTE mohou pod vlivem merkantilistického přístupu k ekonomice efektivně přesměrovat aktivity těchto společností.¹¹ Následuje komplexnější definice vztahu mezi vládami a nadnárodními společnostmi, jejímž cílem je zjistit podstatu existence NS.

Hymer si jako (1960, 1976) první všiml, že existence nadnárodních společností není samozřejmá, a že proto, aby byly schopné pokrýt náklady spojené s podnikáním v zahraničí, musí disponovat zvláštními výhodami nad domácími firmami. Spolu s Kindlebergerem (1969) přišli s tím, že existence přímých zahraničních investic je ze své podstaty neslučitelná s tržním prostředím. Argumentovali, že domácí firmy by v dlouhém období jinak musely vzhledem k dodatečným nákladům NS, které operace v několika státech vyvolávají, získat nad nadnárodními společnostmi konkurenční výhodu. Došli k závěru, že pokud se tak neděje a nadnárodní společnosti se rozvíjejí i v dlouhém období, musí jít o „tržní selhání“.

Existence výhod nadnárodních společností nad domácími firmami hostitelské země trvajících po dostatečně dlouhou dobu byla teorií přijata. Mnoho prací se zabývá jejich podstatou. Vernon (1972) přišel s teorií životního cyklu výrobku a tvrdil, že rozhodnutí investovat v zahraničí následuje bezprostředně po obsazení trhu prostřednictvím exportu a má využít výhody plynoucí z technologické a organizační převahy NS předtím, než je ztracena s postupujícím rozšiřováním nových technologií a postupů. Na tuto teorii navazuje i teorie „stárnoucí smlouvy“.

¹¹ Zde je třeba uvést, že existují i výzkumníci, kteří nevěří ve schopnost vlád na nadnárodní společnosti v této věci působit.

Teorie životního cyklu výrobku byla dále rozšiřována například o případ kapitálu specifického pro určitý průmyslový obor (Caves, 1982), ale celkově byla kritizována (nedokáže předjít, kdy výrobek přejde do další fáze svého životního cyklu, vysvětluje pouze investice, které nahrazují export, apod.).

Tato teorie byla posléze nahrazena eklektickým modelem mezinárodní produkce (Dunning, 1996). Dunning vidí výhody nadnárodních společností ve dvou oblastech. Za prvé jde o výhodu čistého vlastnictví, která je snadno přenositelná a pro firmu interní. Tato výhoda (firemní značka, patent, technologický postup, uplatnění výnosů z rozsahu apod.) je větší než dodatečné náklady na investici a provoz v různých zemích. Důležité zůstává, aby firma měla nad touto výhodou plnou kontrolu, a naopak konkurence na místním trhu podobnou výhodu uplatnit nemohla.

Výhoda čistého vlastnictví je pro NS naprosto zásadní a poskytuje firmě příležitost podnikat s vyššími výnosy či za nižší náklady oproti domácím firmám.¹² „Je nepopíratelné, že mnoho přímých zahraničních investic amerických nadnárodních společností využívá firemních výhod k dosažení mimořádných zisků založených na patentech, technickém know-how, firemních značkách, atd., které by nemohly být plně využity prostřednictvím domácí produkce a následného exportu ani licencováním či s využitím jiných prostředků.“¹³ Pokud by NS o tuto výhodu přišla, či by se její výnos dostatečně snížil, pak by již nebyla schopná operovat v několika státech najednou. Přitom část výhod čistého vlastnictví je ryze arbitrární povahy (například podmínky registrace značky, délka patentu apod.), nebo vychází z monopolu NS nad daným zdrojem (chráněným nebo přímo poskytnutým vládou určitého státu) či službou. Zároveň je zřejmé, že další část těchto výhod (technologie, organizační postupy či marketingové strategie) zastarávají tím, jak se stávají známými většinu okruhu výrobců. Při některých způsobech investování k tomu dochází rychleji než při jiných. Například snižování přílivu amerických PZI do rozvojových zemí v roce 2003 a souběžné kontraktování NS s místními výrobci v těchto zemích bylo komentováno jako nebezpečné pro ekonomiku Spojených států. Tamní analytici vyjádřili znepokojení právě z toho, že NS z jejich země takto přijdou o svojí konkurenceschopnost, když si firmy z rozvojových států s nízkými důchody osvojí jejich technologii.¹⁴ Obecně se tedy dá říci, že velká část výhod čistého vlastnictví je spojena s politickým rozhodováním.

To platí tím spíše o druhé výhodě, kterou je výhoda alokace. Ta závisí na charakteru hostitelské země, je pro firmu externí, a proto nepřenosná. Atraktivita jednotlivých regionů se může výrazně měnit v čase a hostitelský stát může do určité míry „vyrobit“ pro NS příznivější prostředí prostřednictvím investičních pobídek, ať už jde o přípravu infrastruktury, daňové zvýhodnění, finanční či dokonce regulativní pobídky snižující ochranu zaměstnanců a životního prostředí apod.

Nadnárodní společnosti se o přímé zahraniční investici a jejím umístění rozhodnou poté, co naleznou investiční příležitost, která maximalizuje oba typy výhod. Stále platí,

12 Mnozí autoři předpokládají, že NS dokáží pravidelně dosahovat rostoucích výnosů z rozsahu.

13 Feldstein, 1994, s. 5.

14 Viz například článek U.S. Manufacturers Decrease Overseas Investment for Third Consecutive Year od výzkumníků firmy Deloitte, internetová stránka firmy Deloitte, 25. 5. 2004.

že pokud má k PZI dojít, musí být zisk z těchto výhod větší, než náklady na operace v několika zemích. NS má celou škálu možností, které může využít při pronikání na cizí trh. Export je z nich nejméně zavazující a má nejmenší počáteční náklady, dále jde o licencování a udělování franšíz. Joint-venture je nákladnější, ale nabízí větší možnost kontroly, což ještě více platí o dcerách či pobočkách NS.

Rozhodování mezi jednotlivými formami uplatnění výhod je dynamické, liší se pro různá průmyslová odvětví a určuje míru internalizace trhů v těchto odvětvích. Pojem internalizace je stejně jako pojem transakčních nákladů (TN) spojen se jménem Ronalda Coase (viz níže).

Předcházející řádky vysvětlují, jak ekonomická teorie měnila svá vysvětlení na otázku jak to, že NS vůbec mohou existovat, respektive jaké mají výhody nad domácími firmami, a tedy jak se na cizích trzích udrží. Stejně důležitá je ale otázka, proč firmy na zahraničním trhu přímo investují. První studie o PZI se řídily teorií mezinárodního obchodu a vycházely z komparativní výhody, kterou zahraniční investice poskytuje. Tímto bylo možné vysvětlit jednání NS vyhledávajících kontrolu nad surovinami. Nebylo však možné vysvětlit chování zejména amerických NS v Evropě, které po druhé světové válce zakládaly stále rostoucí počet svých filiálek s cílem ovládnout či spíše udržet ovládnuté západoevropské trhy. Koncem 60. a v 70. letech pak význam této strategie upadal a byl to nedokonalý přístup na jednotlivé národní trhy, kterým byl vysvětlován stále rostoucí počet velkých společností, jež začaly v zahraničí investovat přímo (Hymer, 1976). I tento přístup však zastaral, když nutnost přeskokování cel (v originále „tariff hopping“, či „tariff jumping“), kdy společnost musí postavit závod v dané zemi, aby nebyla nucena platit cla na dovážené spotřební zboží, nebyla tak aktuální. Relativně protekcionistické hospodářské politiky vyspělých států v 70. letech 20. století nahradily totiž přece jen liberálnější politiky let 80.

Alternativní vysvětlení přišlo v podobě „myšlenkového proudu, který navrhoval teorii internalizace (Rugman 1986). Tato teorie vysvětlovala PZI jako potřebu internalizovat transakční náklady, aby se zvýšila ziskovost, a vysvětlila tak objevení PZI z důvodu vyhledávání efektivity“.¹⁵

Markusen a Venables (1999) se pokusili zjistit, za jakých předpokladů firma přejde od obsluhování zahraničního trhu prostřednictvím exportu k jeho obsluze prostřednictvím umístění závodu. Museli proto, podobně jako jiní před nimi, změnit předpoklady Heckscher-Ohlinova modelu mezinárodního obchodu, který se dostával pod stále větší tlak už v 80. letech minulého století. Předpoklady úplné konkurence a konstantních výnosů z rozsahu citelně nevyhovovaly neliberální realitě. Ve svém útoku na tento model „byli výzkumníci motivováni tím, že se ve velkém množství obchodovalo s podobnými výrobky (v rámci jednoho průmyslového odvětví) mezi zeměmi s podobnou vybaveností faktory produkce, tedy zjevně v rozporu s předpoklady H-O teorie. Byly přidány prvky rostoucích výnosů z rozsahu, nedokonalé konkurence a různosti produktů, aby bylo možné vygenerovat předpoklady v souladu se stylizovanými fakty. Bylo možné umístit tuto novou teorii „nad“ základní H-O strukturu....“¹⁶ Tato „nová teorie obchodu“

15 Banga, 2003, s. 8.

16 Markusen, Venables, 1999, s. 1.

však stále podle Markusena a Venablese trpěla nedostatky, neboť „brala jen málo v úvahu nadnárodní společnosti, přičemž průmyslovým odvětvím, která tvoří ‚matérii‘ nové teorie obchodu, často dominují právě nadnárodní společnosti. Důkazy předložené Markusenem (1995)¹⁷ ukazují, že mezi rozvinutými ekonomikami rostou zásoby přímých investic mnohem rychleji než obchod, a že rozvinuté země v porovnání s aktivitami mezi rozvinutými a rozvojovými státy přicházejí do styku více skrze přímé investice než obchod. ... Náš popis nadnárodních společností je ten, že firmy v oboru s diferencovaným produktem mohou být buď firmy operující z jedné země a továrny, z níž dodávají na zahraniční trhy prostřednictvím exportu, nebo nadnárodní společnosti s továrnami v obou zemích.“¹⁸ Při takovýchto změnách původního modelu pak ve svých závěrech Markusen a Venables demonstrovali, že „přítomnost nákladů na obchod mění jeho skladbu a vytváří pobídky pro mobilitu výrobních faktorů, která může vést k aglomeraci aktivit v jediné zemi, a tak ke vzniku nadnárodních společností. Směs národních a nadnárodních společností, které operují za rovnovážného stavu, záleží na technologii a rozdělení světových výrobních faktorů mezi zeměmi. Nadnárodní společnosti budou existovat tím spíše, čím podobnější jsou si země ve vybavenosti výrobními faktory relativně i absolutně“,¹⁹ uzavírají autoři. V současnosti je to popis dobře odpovídající realitě.

Podstata firmy podle Ronalda Coase

V hlavním proudu ekonomické teorie má existence firmy jasnou příčinu. „Firmy, jak uvidíme, existují z celé řady důvodů. K těm nejdůležitějším patří: využít úspory z rozsahu výroby, opatřit fondy a organizovat výrobní proces.“²⁰ I velikost firmy je dána, a to dvěma zákony. Podle prvního se firma zvětšuje, když dochází k úsporám z rozsahu. Jinak řečeno, když výrobní náklady s rostoucími objemy produkce klesají. Proti němu stojí zákon klesajících výnosů. Podle něj mezní produkt z každé jednotky vstupu klesá, zvyšuje-li se množství jednoho vstupu při konstantní úrovni všech ostatních.

Coase šel v odpovědi na otázku, proč vůbec existuje firma, jinou cestou: „Hlavním důvodem, proč je výhodné založit firmu, se zdají být náklady na používání cenového mechanismu. Nejmarkantnějším nákladem ‚organizování‘ výroby prostřednictvím cenového mechanismu je zjišťování, jaké ceny jsou ... Je nutné vzít v úvahu náklady vyjednávání a uzavírání jednotlivých smluv pro každou transakci, která na trhu nastává.“²¹ Proti opačnému extrému, tj. existenci jediné firmy, Coase zase staví náklady vyplývající z faktu, že firma je příliš velká a mezní náklady na transakci se zvyšují, nebo že vlastníci či manažeři nedokáží firmy dobře organizovat.

Tyto dva faktory hrají roli při určování velikosti firmy, což je podstatou Coasovy teorie integrace. Teorie, která má vysvětlit: „proč by jedna integrační síla (podnikatel)

17 Původní odkaz: Markusen, J. R. The boundaries of multinational firms and the Theory of international trade. Journal of Economic Perspectives, vol. 9, no. 2, s. 169–189.

18 Markusen, Venables, 1999, s. 2.

19 Tamtéž, resumé

20 Samuelson, Nordhaus, 1991, s. 472.

21 Coase, 1988, s. 21.

měla být nahrazena druhou integrační silou (tržním mechanismem).²² Dochází tak do jakéhosi rovnovážného bodu pro firmu v dané situaci, kdy jsou transakční náklady nejmenší.

Kritický přístup ke Coasově tezi ukazuje, že trh proniká i za brány firem a ovlivňuje veškeré uspořádání výroby (Alchian a Demsetz, 1972). O úspěchu firem rozhoduje trh, neboť ten pod hrozbou vytlačení konkurencí nutí k efektivnímu využití výrobních faktorů. Věc můžeme ilustrovat příkladem dělníků u pásu (Hampl, 2000).²³ Právě proto, že každý dělník uzavírá (virtuální) smlouvy o provedení díla před každou operací, jejichž součástí je penalizace (finanční postih, výpověď), které si je vědom, může firma s pásovým způsobem výroby vůbec existovat – obstát na veřejném trhu. V tržním systému neexistují dvě nezávislé „integrační síly“. Spíše můžeme mluvit o soukromém trhu (firma) a trhu veřejném. Informace o cenách z veřejného trhu se dostávají na soukromý trh, kde podle nich vlastník přeorganizuje výrobní prostředky, kterými disponuje, nebo zkrachuje. Mezi soukromým trhem (firmou) a jednotlivcem na veřejném trhu existuje kontinuum obchodního spolčování se, pojišťování proti riziku, ručení či spoluúčasti, které řeší různými prostředky nedostatek informací, riziko a nejistotu.

Liberální tradice tvrdí, že pokud stát dobře plní své základní funkce (bezpečnost, obrana a soudnictví), pak se *čisté* transakční náklady (TN) z použití tržního mechanismu blíží nule. V dokonalé konkurenci je cena dána veřejným trhem, zisky se blíží nule, firmy jsou tedy malé a vyrábějí všeobecně známý, identický produkt. Je však možné, že nová výrobní technologie (například investičně velmi nákladný jaderný reaktor) umožní narušit dokonalou konkurenci, ovlivňovat cenu, dosáhnout zisku a zvětšit firmu.²⁴ Transakční náklady z rozsahu firmy jsou tak kvůli využití úspor z rozsahu stlačeny, což má vliv jak na optimální velikost firmy, tak na její postavení na trhu (viz obrázek 1).²⁵ To až do okamžiku, kdy další výrobní technologie (například levnější plynový turbogenerátor) omezí vliv úspor z rozsahu a transakční náklady z rozsahu firmy zmenší firmu na velikost, ve které je opět možná (kvazi) dokonalá konkurence.

22 Tamtéž, s. 25.

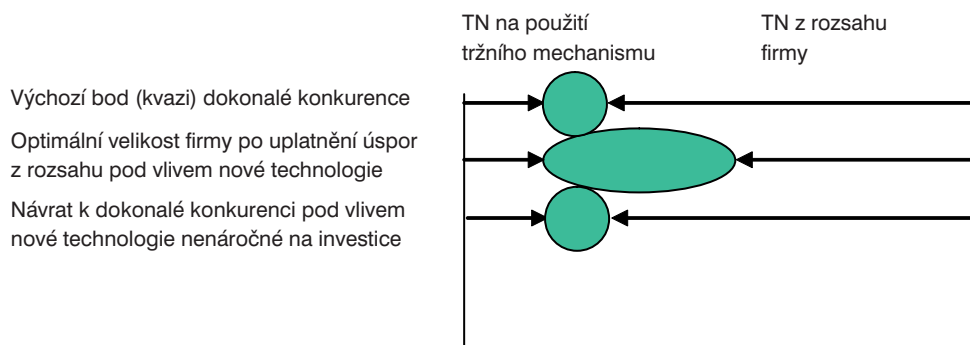
23 Zkusme si pro ilustraci představit situaci, kdy v obrovské hale s pásovou výrobou každý dělník u pásu uzavírá smlouvy o provedení díla (své operace) s každým dělníkem před sebou i za sebou. Transakční náklady takového způsobu organizace výroby by byly tak vysoké, že by pásový způsob výroby bez existence firmy nebyl prakticky možný.” Hampl, 2000. Práce jinak přesvědčivým způsobem argumentuje, proč není možné objektivně definovat veřejný statek a proč je přístup převládající „Samuelson-Musgraveovské doktríny“ zcela arbitrární.

24 Toho, že nové vynálezy mají vliv na velikost firem, si všímá i Ronald Coase, když uvádí příklad telegrafu a telefonu, které umožnily snížit náklady organizování a měly dopad na zvětšení firem. Coase, 1988, s. 21.

25 Velikost oválu reprezentuje relativní velikost firmy, jeho horizontální umístění pak škálu od dokonalé konkurence po monopolní postavení na trhu.

Obrázek 1

Vliv relativní změny TN z rozsahu firmy na její velikost

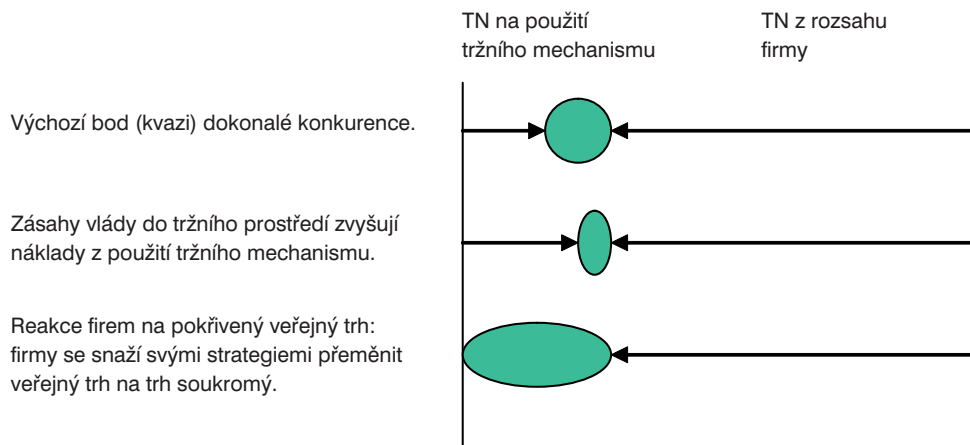


Pramen: Autor.

Avšak v okamžiku, kdy vláda opustí své tři základní role, které jí předepsal již A. Smith a zasahuje do veřejných trhů, zvyšuje tak TN z použití tržního mechanismu firmám na těchto trzích. Reakce „postižených“ firem je na toto „selhání trhu“ jednoznačná. Snaží se internalizovat pokřivený veřejný trh, aby snížily své transakční náklady. Zvětšují svoji velikost a sféru soukromých trhů. Zde leží podstata nadnárodních společností.

Obrázek 2

Vliv TN na použití tržního mechanismu na velikost firmy



Pramen: Autor.

Vzhledem k podstatě výhod čistého vlastnictví a alokace, a tedy nutnosti politického vyjednávání, je propojenost mezi NS a státy dlouhotrvající a silná. Charakter mezinárodních ekonomických vztahů, kde neexistuje jednoznačná autorita, tím méně pak v oblasti PZI, k této vazbě přispívá. Veřejný trh tak vykazuje závažné deformace a trpí mimo jiné i těmito strukturálními selháními: značné bariéry vstupu, využívání monopolistických praktik jako jsou křížové dotace, segmentace trhu, vytváření kartelů; na těchto trzích dochází k morálnímu hazardu stejně jako porušování kontraktů ze strany NS i vlád. NS také využívají rozdíly ve vládních regulacích veřejného trhu v jednotlivých zemích, tj. rozdílů v daňovém zatížení, clech, necelních bariérách, ochraně životního prostředí aj.

Existence národních společností je způsobena zásahy vlády a nadnárodní společnosti jsou odpovědí na tyto zásahy. Enderwick (1994) však správně poukazuje na to, že NS jsou zároveň zdrojem vládních zásahů. Historie vzniku nadnárodních společností navíc ukazuje, že první z těchto firem, které byly za nějakým účelem podporovány vládou, mohly být počátečním zdrojem pro vládní zásahy v jiných zemích.

Závěr

Existence nadnárodních společností není samozřejmá. Tyto společnosti mají oproti své konkurenci náklady spojené s podnikáním v zahraničí, a musí proto v dlouhém období disponovat zvláštními výhodami nad domácími firmami. Tyto výhody jsou mimotržní a pro jejich existenci je nezbytná aktivita státu. Stát svými zásahy do tržního prostředí zvětšuje transakční náklady z použití tržního mechanismu, a tím i vliv nadnárodních společností. V současnosti se jedná o vliv aktivní vnější hospodářské politiky a politiky vůči investorům, jejímž prostředkem jsou mimo jiné tzv. pobídky pro investory. V minulosti vlády prostřednictvím svých zakázek či přímou finanční výpomocí záměrně posilovaly „své“ nadnárodní společnosti. Vyjednávání vlád a nadnárodních společností se v průběhu posledních 50 let stalo tržně konformnější, ale zároveň se institucionalizovalo a stále zůstává v duchu merkantilistické tradice.

K tomu, aby dosáhla výsledků blízkých realitě, musí současná teorie mezinárodního obchodu po mnoha desetiletích liberalizace předpokládat obchodní bariéry, nedokonalou konkurenci a všeobecně rostoucí výnosy z rozsahu. Změnila se praxe a přizpůsobila se i několik desetiletí za ní pokulhávající ekonomická teorie. V oblasti mezinárodního investování jsme ve věku merkantilismu, přestože nejskloňovanějším slovem veřejných diskusí zůstává slovo liberalismus.

Literatura

- ALCHIAN, A.; DEMSETZ, H. 1972. Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review*. 1972, vol. 62, s. 777–95.
- BANGA, R. 2003. *Impact of Government Policies and Investment Agreements on FDI Inflows* [online]. Indian Council for Research on International Economic Relations, New Delhi, November 2003 [cit. 2007-05-12]. www.icrier.org/pdf/WP116.PDF.
- BENÁČEK, V. 2000. Přímé zahraniční investice v České ekonomice. *Politická ekonomie*. 2000, roč. 48, č. 1.
- BLONIGEN, B. A.; SLAUGHTER, M. J. 1999. Foreign-Affiliate Activity and U.S. Skill Upgrading. [Working paper no. 7040]. NBER, 1999.

- CAVES, R. E. 1988. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge, 1982.
- COASE, R. H. (ed.). *The Firm, the Market and the Law*. Chicago : University of Chicago Press, 1988.
- COASE, R. H. 1988. The Nature of the Firm. 1937. In COASE, R. H. (ed.). *The Firm, the Market and the Law*. Chicago : University of Chicago Press, 1988.
- ENDERWICK, P. (ed.). 1994. *Transnational Corporations and Human Resources*. London and New York : Routledge, 1994.
- FRANKEL, J. A.; ROSE, A. K. 1996. *Currency Crashes in Emerging Markets: Empirical Indicators* [online]. [Working paper no. 5437]. NBER, Januar 1996 [cit. 2007-05-12]. www.nber.org/papers/w5437.
- DUNNING, J. H.; NARULA, R. 1996. *Foreign direct investment and governments: Catalysts for economic restructuring*. London and New York : Routledge, 1996.
- EVAN, T. 1998. Naučit se kupecké počty. *Banky a finance*. 1998, č. 2.
- FELDSTEIN, M. 1994. Taxes, Leverage and the National Return on Outbound Foreign Direct Investment. [Working Paper No. 4689]. [online]. NBER, March 1994 [cit. 2007-05-12]. www.nber.org/papers/w4689.
- FOLEY, M. 1996. *Investment Incentives and Subsidies*. Bled (Slovenia) : OECD AGI (Advisory Group on Investment), 1996.
- GILPIN, R. 1987. *The Political Economy of International Relations*. Princeton : Princeton University Press, 1987.
- HAMPL, M. 2000. Trojí přístup k veřejným statkům. [Nepublikovaný autorský výtisk].
- HYMER, S. H. 1976. *The International Operations of National Firms: A study of Direct Investment*. Cambridge : MIT Press, 1976.
- KINDLEBERGER, Ch. P. 1969. *American Business abroad: Six lectures on Direct Investment*. New Haven : Yale University Press, 1969.
- KUMAR, N. 2001. *Infrastructure Availability, Foreign Direct Investment Inflows and Their Export-orientation: A Cross-Country Exploration* [online]. Research and Information System for Developing Countries, New Delhi, 20. 11. 2001 [cit. 2007-05-12]. www.gdnet.org/pdf/nkumar.pdf.
- MARKUSEN, J. R. 1997. Trade versus investment liberalization. [Working Paper No. 6231] NBER, 1997.
- MARKUSEN, J. R.; MASKUS, K. E. 1999. Multinational Firms: Reconciling Theory and Evidence [Working Paper No. 7163]. [online]. NBER, Juni 1999. [cit. 2007-05-12]. www.nber.org/papers/w7163.
- MARKUSEN, J. R.; VENABLES, A. J. 1999. The Theory of Endowment, Intra-Industry and Multinational Trade [Working Paper No. 5529]. [online]. NBER, July 1999. [cit. 2007-05-12]. www.nber.org/papers/w5529.
- MORAN, T. H. (ed.). 1993. *Governments and Transnational Corporations*. Part One. London; New York : Rutledge, 1993.
- MORAN, T. H. (ed.). 1985. *Multinational Corporations: The Political Economy of Foreign Direct Investment*. Lexington, MA : Lexington Books, 1985.
- O'ROURKE, K. H.; WILLIAMSON, J. H. 2000. When did globalization begin? [Working Paper No. 7632]. NBER, 2000.
- SAMUELSON, P. A.; NORDHAUS, D. 1991. *Ekonomie*. Praha : Svoboda, 1991.
- UNCTAD. 1998. *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*. Geneva : UNCTAD, 1998.
- VENABLES, A. J. 2000. *International Trade; Regional Economic Integration* [online]. London School of Economic, 10. July 2000. [cit. 2007-05-12]. www.econ.ox.ac.uk/members/tony.venables/regenc2.pdf.
- VERNON, R. 1972. *The Product Life Cycle and International Trade*. Boston : Harvard University Press, 1972.
- ZEMPLINEROVÁ, A.; BENÁČEK, V. 1999. Růst a strukturální změny v zahraničním obchodě českého zpracovatelského průmyslu v letech 1993–1997. *Finance a úvěr*. 1999, roč. 49, č. 12.

SOME ISSUES OF POLITICAL ECONOMICS OF MULTINATIONAL CORPORATIONS

Abstract: The existence of multinational corporations is not self-evident. These corporations have costs linked with business in foreign countries compared to their domestic competitors. Therefore, in the long term, they must have particular advantages over domestic firms. These advantages are external to the market system, and in order to make them exist, a governmental activity is necessary. The government, through its intervention on the market, increases transaction costs of using the market mechanism, and through this, it also increases the influence of multinational corporations. Today, the issue is the influence of active external macroeconomic policy and the policy towards investors which uses incentives for them. The bargaining between governments and MNCs has conformed more to the market rules. However, at the same time, it has also become more institutionalised and still remains in the mercantilistic tradition.

Keywords: multinational corporations, foreign direct investment, macroeconomic policy, incentives

JEL Classification: F210, F230

ŘÍCHOVÁ, B. a kol. *Západoevropské politické systémy*. 1. vyd. Praha : VŠE, Nakladatelství Oeconomica, 2009. 292 s. ISBN 978-80-245-1516-8.

Souhrn sedmi případových studií (Belgie, Itálie, Nizozemska, Portugalska, Rakouska, Španělska a Švédska) nabízí zájemcům základní faktografii týkající se vývoje politických systémů uvedených zemí. Současně mohou čtenáři získat strukturovanou představu o hlavních vývojových trendech spjatých s modernizací a demokratizací těchto společností od 19. století do současnosti, sledovat projevy kontinuity i diskontinuity vývoje.

Jednotlivé případové studie se zaměřují na analýzu příčiny změn v poměru sil mezi jednotlivými politickými institucemi i jejich vnitřní proměny (posun od ideologicky či segmentálně vymezených stran ke stranám univerzálního typu – catch all party), posílení vlivu veřejnosti a aktivit nevládních organizací, což podporuje i volatilitu voličů. Sledují rovněž nástup nových aktérů, radikálně pravicových nacionalistických stran, souběžně v několika státech západní Evropy (případ vlámských, rakouských či nizozemských nacionalistů). Zvolený soubor zemí navíc tvoří z hlediska komparativní analýzy logicky propojený celek, který vypovídá o dynamice a trendech vývoje mocenských vztahů v západní Evropě v druhé polovině 20. století.

Je však nutné si stále uvědomovat, že postihujeme procesy a proměny, které zdaleka nejsou ukončené. Proměňuje se nejen vnitřní prostředí, ale i prostředí vnější. Především proces evropské integrace se stále více stává vnitropolitickým faktorem a ovlivňuje vnitřní podoby vládnutí. Pro obecnější závěry o trendech vývoje demokratické formy vládnutí na přelomu 20. a 21. století tak bude nutné ještě počkat.

-red-