

Daneš Brzica*

Transnacionálne korporácie a ich úloha vo svetovej ekonomike v prvej polovici 90. rokov: analýza mezo- a makroúrovne

1. Všeobecný pohľad na príčiny vzniku a rozvoj transnacionálnych korporácií

Transnacionálne korporácie (TNK), ktorých je v súčasnosti vyše 60 000 a ktoré vlastnia viac ako 500 tisíc dcérskych spoločností, predstavujú významných aktérov na globálnom trhu. Ide o značný nárast, ak si zoberieme správu z nedávnej minulosti (WIR,1997), ktorá uvádzala približ-

* Daneš Brzica; Ing., PhD., Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV, Bratislava

ne 45 000 materských firiem a takmer 280 000 zahraničných pobočiek. Zahraničné pobočky TNK predstavujú významnú silu nielen v objeme predaja, ktorý dosiahol v roku 1994 hodnotu 6 412 mld USD (pri náraste 8,1 % oproti roku 1993), ale aj v objeme hrubej výroby 1 557 mld USD (1994). Tá vzrástla o 14,2 % v porovnaní s rokom 1993. Medzi rokmi 1982 a 1994, merané ich produkciou, sa hrubá výroba zahraničných pobočiek takmer strojnásobila a jej podiel na svetovej produkcii mierne vzrástol z 5 % v roku 1982 na 6 % v roku 1994.¹

V súčasnosti sa objavujú náznaky toho, že aj naše väčšie podniky sa snažia expandovať.² Celkovo dynamika vývoja TNK súvisí najmä s globalizáciou. Tá je OECD definovaná ako „...proces, ktorý zvyšuje závislosť trhov a výroby rozličných krajín vďaka dynamike obchodu s tovarom a službami, pohybom kapitálu a technológií“.³ Ukazuje sa, že z hľadiska výskumu strategických zoskupení alebo aliancií (teda kooperujúcich firiem) sa globalizácia niekedy viaže len na isté odvetvia alebo krajiny. V iných oblastiach zostáva len v prvotnom štádiu rozvoja.⁴

Globalizácia nepôsobí rovnako na všetky subjekty operujúce na svetových trhoch. Veľké korporácie nemusia byť pri vytváraní svojich štruktúr a stratégií ovplyvnené globalizáciou, ale bývajú formované domácim prostredím (k tejto problematike sa vyjadrovali napr. J. Hart, P. Hirst alebo L. W. Pauly). Hovorí sa o tzv. hysteréze, kedy existuje istá „historická pamäť“ alebo to, čo poznáme pod pojmom „korporačná inercia“. Firmy sa prispôbujú dlhodobo utváranému domácemu inštitucionálnemu prostrediu, a nie sú priamo ovplyvňované globalizačnými faktormi. K faktorom dlhodobo ovplyvňujúcim vývoj firiem patrí aj správa korporácie.

Globalizácia však prináša aj podnety pre zmenu stratégií. Nepredstavuje vytváranie jedného trhu, ale je to multidimenzionálna entita vyžadujúca rovnako sofistikované nástroje konkurenčného boja, aké sú na národných trhoch. Vznik TNK bol odrazom potreby efektívnej alokácie kapitálu v podmienkach internacionalizujúcich sa ekonomík. Aj keď TNK existovali aj v minulosti, svoj rozmach zaznamenali až v období globalizácie. Patrí k nim množstvo firiem rôznej veľkosti, ale výrazným reprezentantom tejto kategórie sú veľké TNK s pôsobením v mnohých krajinách. Vedľa TNK pôsobia už spomínané strategické aliancie, ktoré niekedy môžu byť vytvárané medzi TNK, ale často vznikajú aj v rámci národných ekonomík medzi menšími firmami. Podľa Európskej komisie však nemusia byť strategické aliancie spojené s globálnymi stratégiami, ale zlepšovanie vlastností členov aliancie sa môže realizovať v rámci domácej stratégie. Situácia v USA, kde od roku 1990 narastá počet domácich strategických aliancií, túto tézu potvrdzuje. Platí to

najmä o oblastiach s významnou prítomnosťou aliancií – biotechnológiách, informačných technológiách a nových materiáloch.

2. Kapitálové toky vo svetovej ekonomike

Obchodná výmena vo svete je čoraz viac sprevádzaná kapitálovými tokmi, ku ktorým zaraďujeme priame zahraničné investície (PZI), portfóliové investície a poskytovanie/získavanie zahraničných úverov. Množstvo zmien v prostredí sa odráža aj v zmene stratégií, pomeru medzi klasickými obchodnými výmenami a výmenami v rámci štruktúry TNK a pod. S meniacimi sa stratégiami firiem treba analyzovať nielen zmeny v zahraničnom obchode, ale aj v kapitálových tokoch. Vývoj foriem medzinárodných transakcií vo svete v období rokov 1990-1993 naznačuje, že v danom období nedochádza k zásadnejším zmenám a podiel vnútrofirmerného vývozu na celkovom vývoze zostáva nezmenený s hodnotou 33,3 %. Mierny nárast je vidieť u ukazovateľa podielu predaja zahraničným pobočkám na celkovom predaji. Napriek dynamike svetovej ekonomiky zostávajú niektoré jej parametre stabilné. Príkladom je stály pomer vývozu tovarov na celkovom vývoze tovarov a služieb. V roku 1995 dosiahol 19,6 %, s miernym nárastom sa v roku 1996 dostal na 19,9 % a zaznamenal pokles v ďalšom roku na 19,7 %. Celosvetový vývoz v oblasti služieb dosiahol v roku 1997 hodnotu 5295 mld USD. Z hľadiska regionálneho vývoja je vzájomný tok tovarov a služieb medzi tromi hlavnými priemyselne rozvinutými teritóriami málo homogénny. Ukazuje sa, že jednotlivé regióny vykazujú rozličný stupeň agregovanej exportnej a importnej aktivity. Najväčším exportérom je Japonsko (256,8 mld USD), nasledované USA (195,0 mld USD) a EÚ (189,9 mld USD). V importe dominujú USA (338,6 mld USD), EÚ (190,6 mld USD) a nakoniec Japonsko s importom vo výške 112,5 mld USD. Posledne menovaná krajina má dlhodobé aktívum obchodnej bilancie, čo je odrazom jej proexportnej orientácie na strane jednej, a obtiažneho prístupu na jej vlastný trh na strane druhej. Väčšia aktivita Japonska navonok ako dovnútra môže asociovať podobnosť aj v iných oblastiach pôsobenia firiem a štátu. Príkladom môže byť oblasť patentovej politiky. Získať patentovú ochranu v Japonsku je oveľa ťažšie ako inde vo svete.

3. Priame zahraničné investície

O PZI sa vedie súboj medzi väčšinou krajín sveta. Zlom v prístupe k nim nastal až od 80. rokov, po predchádzajúcom období skepsy a podozrieva-

nia, najmä zo strany rozvojových krajín, že takéto investície majú negatívny vplyv na ich vývoj a nezávislosť. Množstvo výskumov ukázalo, že celkový prínos PZI je pozitívny. Efekty PZI majú najväčší význam pre krajiny s nedostatkom kapitálu, ktoré boli v minulosti neefektívne riadené štátom a v ktorých chýbajú znalosti pre zaistenie konkurenčnej schopnosti podnikov. Pre pochopenie efektov, ktoré PZI vytvárajú, a príčin, prečo do hostiteľských ekonomík vstupujú, je dôležité analyzovať ich kvantitatívnu aj kvalitatívnu stránku. Tabuľky č. 1 a 2 ukazujú niektoré kvantitatívne charakteristiky PZI. Prvá sleduje vývoj PZI a portfóliových investícií pre vybrané krajiny v rokoch 1970-1995 (v % z HDP). Medzi krajinami s najvyšším podielom PZI na HDP sú najmä menšie krajiny (Belgicko/Luxembursko, Švajčiarsko a Holandsko), ale napríklad aj Veľká Británia. Z hľadiska vývoja zmien uvedeného podielu možno badať postupný nárast významu PZI a portfóliových investícií. Potvrďuje to ich význam takmer vo všetkých sledovaných krajinách s výnimkou Nórska a Japonska. Tabuľka 2 zobrazuje stav PZI pre rozvinuté, rozvojové a tranzitívne krajiny.

Tabuľka 1: Dynamika PZI a portfóliových investícií (% z HDP)¹

Krajina T	1970-74	1975-79	1980-84	1985-89	1990-95
Belg./Lux.	–	3,4	5,1	14,3	41,5 ²
Kanada	1,7	3,4	3,6	6,1	7,2
Dánsko	–	0,6	0,9	3,5	7,2
Francúzsko	–	1,3	2,1	4,1	7,2
SRN	1,2	1,3	1,7	5,2	6,3
Taliansko	0,9	0,3	0,6	1,7	5,7
Japonsko	–	0,6	2,6	5,9	3,7
Holandsko	7,3	4,7	6,0	10,9	11,1
Nórsko	–	5,6	0,4	6,6	2,1
Portugalsko	–	0,4	1,0	3,6	6,3
Španielsko	–	0,7	1,2	3,1	6,7
Švédsko	1,0	1,2	1,7	5,0	7,0
Švajčiarsko	–	4,5	9,4	14,7	12,8
VB	3,6	4,0	5,4	14,4	11,9
USA	1,0	1,5	1,4	2,9	3,3

¹ Suma absolútnych hodnôt prílevu a odlevu PZI a portfóliových investícií.

² Údaj je pre roky 1990-1994.

Prameň: UNCTAD

Tabuľka 2: Vývoj stavu PZI (v mld USD, prílev kapitálu)

	1980 ^{a)}	1985 ^{a)}	1990	1995
Rozvinuté trhové ekonomiky	581,9	766,9	1372,9	2079,9
Rozvojové krajiny	162,5	227,5	341,5	782,7
SVE	2,3	2,3	2,9	34,7

Prameň: D. Brzica (vypočítané na základe údajov World Economic and Social Survey, 1997, a World Investment Report, 1994).

Poznámka: ^{a)} približný údaj

Index rastu vyjadrený v percentách ukazuje, že v rokoch 1980-1995 dosiahli najvyššiu dynamiku rastu prílevu kapitálu krajiny strednej a východnej Európy (1590 %) v porovnaní s hodnotou 481 % pre rozvojové krajiny a 357 % pre rozvinuté trhové ekonomiky. Tieto výsledky korešpondujú s poradím hodnôt východiskových veličín, teda stavu prílevu v roku 1980, keď najnižšia hodnota bola práve v skupine krajín SVE. Rovnako to odpovedá priebehu transformácie v čase, keď zmeny najskôr prebehli u RTE, potom u RK a nakoniec u krajín SVE. Index rokov 1995/1990 (v %) ukazuje spomaľovanie dynamiky u všetkých skupín. Krajiny SVE vykazujú index rastu 1197 %, rozvojové krajiny 229 % a RTE 151 %. To, čo bolo povedané pre dlhšie sledované obdobie, však zostáva v platnosti. Vývoj pomeru medzi tranzitívnymi a rozvojovými ekonomikami v zložke priamych investícií a iných majetkových tokov z platobných bilancií ukazuje, že nedochádza k podstatným zmenám v trende tohto podielu, ak vynecháme prvotný nárast po vzniku množstva tranzitívnych ekonomík počiatkom 90. rokov.

4. Substitúcia obchodu kapitálom

Rast konkurencie vedie výrobcov k tlaku na vládu, aby chránila trh. Prejavuje sa to aj v zmene stratégií TNK a v charaktere prístupu veľkých firiem na hostiteľské trhy. Nestačí mať len výrobné zariadenia v krajine a exportovať polotovary, ale rastie tlak na finalizáciu produkcie, zvyšovanie podielu výskumu, vývoja a skúseností s domácimi firmami formou participácie na projektoch alebo predajom licencií. Niekedy sa presúvanie aktivít do zahraničia prejavuje v znižovaní podielu domácich aktivít a nastáva vyjednávanie medzi firmou a hostiteľskou vládou.⁵ Rokovacia sila hostiteľskej krajiny sa premieta do výsledkov vyjednávania so zahraničným investorom a zrejme rastie s veľkosťou domáceho trhu hostiteľskej krajiny. Čína plánuje preinvestovať v budúcom období miliardy dolárov, čo jej dáva možnosť úspešne diktovať podmienky pre participáciu na projektoch. Pre menšie krajiny sú takéto možnosti vyjednávania menej priazni-

vé. Exportná substitúcia je podľa J. P. Agarwala jedným z dvoch hlavných kanálov, cez ktoré môžu PZI znižovať zamestnanosť v domovskej krajine.⁶ Agarwal uvádza, že ide o teóriu produkčného cyklu, ktorý bol obľúbený v 60. a 70. rokoch, teda predtým, ako sa zaviedla eklektická paradigma. Eklektická paradigma hovorí o tom, že PZI firmy, ktorá vyrába istý produkt v zahraničnej krajine substituujú svoje exporty tohto produktu zo svojej domovskej základne. Exportná substitúcia zahŕňa vývozy substituované v krajinách, v ktorých boli založené zahraničné pobočky a vývoznú substitúciu v tretích krajinách obsluhovaných zahraničnými pobočkami, ktoré boli pôvodne zásobované dcérskymi spoločnosťami. Je tu aj hypotéza o tom, že dochádza k substitúcii dovozu tovaru kapitálom vo forme PZI. Aj keď táto hypotéza má svoje slabé miesta kvôli zložitým vzťahom medzi rozhodovaním o predaji a o investovaní, využívame ju pre komparáciu zmien v SVE a regiónom RTE a RK.

Na zistenie miery substitúcie sme vytvorili porovnávaciu základňu vo forme tabuliek vývoja PZI a dovozu. Z nich sme vyrátali pomerové ukazovatele uvedené v tabuľke č. 3 (pomer stavu PZI a dovozu). Pri rátaní dynamiky substitúcie bolo možné použiť naše údaje. Pre absolútne komparácie veľkosti dovozu a prílevu PZI za isté obdobie by bolo potrebné narábať s tokovými veličinami pre PZI.⁷

Výsledky ukazujú, že priemerná miera rastu substitúcie bola najvyššia v prípade krajín SVE. V období rokov 1980-1995 u nich miera rastu substitúcie dosiahla 11,8 %, kým v prípade vzťahu PZI a dovozu u rozvinutých trhových ekonomík bola táto miera len 10,23 %. Miera substitúcie môže byť rozdielna

Tabuľka 3: Pomerové ukazovatele

	Priem % miera rastu (1980-95)
PZI RTE : D RTE	10,23
PZI RTE : D RTE/RTE	10,17
PZI RK : D RK	10,35
PZI RK : D RK/RTE	10,40
PZI SVE : D SVE	11,80
PZI SVE : D SVE/ RTE	11,33

Prameň: D. Brzica (vypočítané na základe údajov World Economic and Social Survey, 1997, a World Investment Report, 1994).

PZI RTE – priame zahraničné investície do rozvinutých trhových ekonomík

D RTE/RTE – dovoz rozvinutých trhových ekonomík z rozvinutých trhových ekonomík

PZI RK – priame zahraničné investície rozvojových krajín

PZI SVE – priame zahraničné investície do krajín strednej a východnej Európy

vďaka skutočnosti, že na trhoch rozvinutých trhových ekonomík sú už investori zo zahraničia, ktorí rozvíjajú svoje aktivity a trhy sú tu už pomerne nasýtené. V krajinách SVE to tak zatiaľ nie je a niektoré ekonomiky disponujú stále značným potenciálom domáceho dopytu. Naše členenie dát o dovozoch na kategóriu dovoz podľa regiónu (RTE) a subregiónu (RTE/RTE) neprineslo zistenie žiadnych zásadných rozdielov v hodnotách priemernej miery rastu substitúcie. V uvádzanom prípade išlo o hodnotu 10,2 %, ak sme pri výpočte zobrali dovoz zo všetkých krajín a 10,2 %, keď sme pri dovoze rozvinutých trhových ekonomík brali ich dovoz len z rozvinutých trhových ekonomík. V krajinách strednej a východnej Európy bola priemerná miera rastu pri kalkulácii za celý dovoz v porovnaní s dovozom z rozvinutých trhových ekonomík len o 0,5 percentného bodu vyššia. Na vyššiu dynamiku substitúcie môže vplývať európska integrácia. Regionálna integrácia patrí ku dvom pilierom stratégií TNK a jej význam a efekty s ňou spojené môžu v období očakávania rozširovania EÚ prispievať k vyššej preferencii TNK orientovať sa na oblasť EÚ (a potenciálnych nových členov) ako na globálny priestor.

Substitúcia obchodu kapitálom súvisí aj s nárastom vnútrofirmych operácií u TNK. Firmy s medzinárodnými operáciami môžu efektívne využívať svoje výrobné a distribučné kanály na optimalizáciu konsolidovaného hospodárstva. Takéto firmy využívajú makroekonomické aj podnikové informácie o zmenách podmienok na medzinárodných trhoch. Prispôsobujú im alokačnú stratégiu na základe svojich strategických vízií a potrieb. Vyšší prílev zahraničných investícií do krajín SVE potom prichádza aj v dôsledku firemných investícií do zariadení či podnikov uspokojujúcich domáci či regionálny trh technicky menej vyspelými výrobkami v porovnaní s tými, ktoré smerujú na najvyspelejšie trhy. U firiem vyrábajúcich pre export alebo u výrobcov s vysokou konkurenčnou schopnosťou alebo s vysokou mierou substitúcie je potreba držať vysoké štandardy zrejme oveľa vyššie. V prípade využívania kurzových zmien, ako ukázali C. F. Bergsten a S. Rangan, nie je žiaden významný dôvod k tvrdeniu, že TNK reagujú odlišne od iných firiem na kurzové a iné cenové vplyvy.⁸ Tieto závery boli súčasťou diskusie, či vnútrofirmy obchod TNK reaguje na kurzové zmeny rovnako ako obchod medzi vzájomne neprepojenými firmami. Tabuľka 4 ukazuje pomer vývoja vnútrofirmych operácií v porovnaní s výmenami do nepartnerských firiem a s výmenami iných firiem.

Z tabuľky je zrejmé, že tretina exportov predstavuje pohyb v rámci TNK. Iné údaje ukazujú, že z hľadiska objemov sa tak PZI, ako aj obchod v najväčšej miere uskutočňuje v najvyspelejších krajinách. Aj tak existuje rozdiel v štruktúre krajín, ktoré dominujú obchodu, a tými, ktoré dominujú

Tabuľka 4: Transnacionálne spoločnosti: export tovarov a nefaktorových služieb (1993, hodnoty v mld USD)

Druh operácie	Hodnota	Podiel
■ Vnútrofiremné exporty realizované materskými spoločnosťami a zahraničnými filiálkami TNK	1587	33,3 %
■ Export realizovaný materskými TNK a ich zahraničnými filiálkami do nepartnerských firiem	1555	32,6 %
■ Exporty iných firiem	1620	34,1 %

Prameň: UNCTAD

PZI. Závěry z analýzy údajov pre 90. roky naznačujú, že krajiny realizujú väčšinu svojich obchodných a investičných vzťahov so svojimi susedmi či regionálnymi partnermi.⁹ Vzťahy intenzity obchodu a investícií majú pozitívny vzťah a najväčšia intenzita tohto vzťahu platí pre vnútroregionálne operácie.¹⁰ Tabuľky uvedené v skoršej Petriho štúdii dokumentujú intenzitné ukazovatele PZI a obchodu a ukazujú, že ukazovatele intenzity v obchodnej výmene vykazujú najvyššie hodnoty vo vnútri regionálnych blokov. Príkladom môžu byť USA so Severnou Amerikou (4,43), Japonsko so západnou (3,54) a východnou Áziou (2,25) či SRN v Európe (1,6). Podobná situácia je u PZI. Horeuvedené poznatky by mohli potvrdiť narastajúci význam regionálnej kooperácie v niektorých segmentoch svetovej ekonomiky. Okrem predchádzajúcich výpočtov sme zvolili ešte iný prístup založený na hypotéze, že export má menšie výkyvy v hodnotách (stabilnejšie parametre) ako PZI, kde jedna veľká investícia podstatne zmení hodnotu za celý rok. Za tohto predpokladu hodnoty PZI uvádzame ako priemernú hodnotu za obdobie rokov 1990-1995 (zvýraznenie dlhodobého trendu) a export a import za aktuálny rok – 1995 (zvýraznenie aktuálneho vývoja). Pre analýzu významu PZI v porovnaní s vývojom obchodu využívame údaje IMF a WB. Pre zistenie orientácie aktivít využívame párové hodnoty exportu za rok 1995 (EXP_{1995}) a priemernej hodnoty vývozu PZI za obdobie 1990-1995 ($PZIV_{AVER90-95}$) na strane jednej, a hodnotu importu za rok 1995 (IMP_{1995}) a priemernej hodnoty prílevu PZI za obdobie rokov 1990-1995 ($PZIP_{AVER90-95}$) na strane druhej. Tieto ukazovatele substitúcie navonok a dovnútra (US_O a US_I) sú vyrátané pre niektoré významné oblasti sveta. Ukazovatele substitúcie navonok a dovnútra sme rátali na základe nasledujúcich vzorcov: $US_O = PZIV_{AVER90-95} / EXP_{1995}$, $US_I = PZIP_{AVER90-95} / IMP_{1995}$.

Tabuľka 5: Vypočítané hodnoty substitúcie navonok a dovnútra

US_o (SVET)	= 0,04827		
US_o (USA)	= 0,09074	US_o (EEurTRA)	= 0,00122
US_o (Kanada)	= 0,02865	US_o (AsiaDEV)	= 0,02266
US_o (AsiaVTE)	= 0,05774	US_o (EuroDEV)	= 0,00016
US_o (EuroVTE)	= 0,05907		
US_o (SVET)	= 0,04279		
US_1 (USA)	= 0,05283	US_1 (EuroTRA)	= 0,03252
US_1 (Kanada)	= 0,03779	US_1 (AsiaDEV)	= 0,03675
US_1 (EuroVTE)	= 0,04481	US_1 (EuroDEV)	= 0,01003

Prameň: D. Brzica (1998)

Výsledkom je poznanie, že vyspelé krajiny vykazujú oveľa vyššie hodnoty ukazovateľa US_o ako krajiny menej vyspelé či tranzitívne. Zoskupenia vyspelých krajín vykazujú vyššie hodnoty tak US_o , ako aj US_1 . Výnimkou je Kanada, ktorá v oboch prípadoch vyказuje podpriemerné hodnoty. Na určenie kľúčových faktorov by bola nutná analýza identifikujúca vplyv napr. štruktúrnej diferencie, konkurenčnej schopnosti kanadských firiem a ekonomiky alebo vyjadrenie regionálnej nerovnováhy s ohľadom na gravitačnú silu ekonomiky USA. Spojené štáty vykazujú, najmä navonok, vyšší podiel aktivity v oblasti PZI v porovnaní s obchodom. U tranzitívnych ekonomík mohlo byť príčinou vyššej aktivity PZI otváranie sa zahraničiu, účasť zahraničných subjektov na privatizácii a lacná pracovná sila. V budúcnosti bude zaujímavé venovať pozornosť príčinnej súvislosti medzi vyspelosťou krajín a hodnotami týchto pohybov.

5. Regulácia OECD pre vnútropodnikové toky

OECD odporúča aby vnútropodnikové toky – s niektorými výnimkami – boli zahrnuté v rámci transakcií PZI. Transakcie PZI zahŕňajú tie toky, ktoré idú prostredníctvom entít zvláštneho určenia, bez ohľadu na to, ako sú štruktúrované, alebo akým funkciám slúžia. Môže ísť o finančné pobočky, holdingové spoločnosti, operačné pobočky, ktoré taktiež transferujú peniaze medzi entitami TNK a pod. OECD odporúča, aby pôžičky poskytované všetkými pobočkami materským spoločnostiam boli zahrnuté do transakcií v rámci PZI s výnimkou pôžičiek poskytovaných bankami a inými finančnými sprostredkovateľmi materskej banke. OECD, uvedomujúc si, že niektoré krajiny nemusia zahrnúť transakcie prostredníctvom entít zvláštneho určenia a/alebo vnút-

ropodnikové dlhové toky a pôžičky poskytované pobočkami materským podnikom v rámci transakcií PZI, odporúča, aby krajiny poskytovali informácie o hrubých tokoch kvôli medzinárodnej porovnateľnosti údajov o PZI.

Hlavnou kategóriou entít zvláštneho určenia sú holdingové spoločnosti, ktorých funkciou je vlastniť investície v iných spoločnostiach. Sú považované za finančné korporácie, aj keď ich podiely môžu byť aj v iných odvetviach, napr. spracovateľskom priemysle, baníctve alebo obchode. Na rozdiel od iných typov spoločností v „klaňových rajoch“, holdingy môžu byť pasívnymi entitami TNK. Ich hlavným účelom môže byť vlastníctvo investičných nárokov v tretích krajinách. Aby sa identifikovalo konečné umiestnenie investícií, musia byť niekedy tieto nároky sledované prostredníctvom labyrintu široko rozptýlených holdingových spoločností. Tie v svojich krajinách inkorporácie často nemajú žiadne fixné aktíva. Ich fyzická prítomnosť v ich krajinách inkorporácie môže dosiahnuť nie viac ako súbor zložiek v úradoch právnikov, účtovníkov alebo bánk. Tieto zložky obsahujú informácie o ich inkorporácii, vlastníctve a finančnej pozícii. Jediná zamestnanosť vytváraná týmito entitami môže byť len taká, aby sa tieto zložky udržiavali aktualizované.¹¹ Optimistickejší pohľad na pôsobenie TNK takmer vo všetkých krajinách sa odrazil aj v národných legislatívach, ktoré sa takmer výlučne menia v smere podpory vstupu nadnárodných korporácií do krajiny.¹² Otázkou výhod a nevýhod je možné skúmať aj z pohľadu komparatívnej analýzy toho, ako sa vyvíjala konkurenčná schopnosť podnikov rovnakého odvetvia v rozdielnych krajinách v prípade, ak podniky používali stratégiu spolupráce s nadnárodnými korporáciami, ktoré do týchto krajín vstúpili. Motivácia budovania TNK je daná nielen očakávaním vyšších ziskov, ale aj negatívne – hroziacou konkurenciou. Spolupráca dáva možnosti vyššej efektívnosti, ako ukazujú analýzy podnikov s priamymi zahraničnými investíciami.

6. Legislatívne podmienky pre výrobnú kooperáciu v krajinách OECD

Za základ pre reguláciu kooperácie TNK (zoskupení) môžeme brať reguláciu investícií, ktorá je upravená bilaterálnymi a multilaterálnymi zmluvami. Uvádzame len tie, ktoré sa viažu na reguláciu investičných politík na multilaterálnej úrovni.¹³ Konkurenčná politika sa stáva dôležitým prvkom, pretože koncentrácia sa stáva hlavnou záležitosťou v období globalizácie trhov. Charakter koncentrácie sa zmenil s nástupom strategických aliancií, v ktorých často dochádza aj k ťažko identifikovateľným dohodám. V kontexte konkurenčnej politiky sa musí zvažovať správanie štátnych monopolov, ktoré majú tendenciu využívať svoju dominantnú pozíciu. Pomoc štátu môže taktiež narušovať konkurenčné prostredie, najmä ak zvyhodňuje isté

podniky alebo produkciu istých tovarov. Sem môže spadať aj štátna pomoc na záchranu a reštrukturalizáciu podnikov, pomoc pre privatizačné programy, regionálna a odvetvová pomoc atď.¹⁴ Pre strategické združenia je dôležitá relevantná legislatíva vo všetkých oblastiach podnikania, či už ide o legislatívu pre oblasť zakladania podnikov, regulácie kapitálového trhu, ochrany životného prostredia alebo preberania podnikov. Aj keď združenia majú možnosti niektoré zákonné opatrenia obchádzať, napr. nemožnosť kontroly dohovorov o alianciách, predsa len legislatíva môže zohrávať svoju úlohu. Nie je možné rozoberať špecifiká európskej legislatívy v tejto oblasti, ale naznačili sme niektoré dimenzie, ktoré sú podľa nás významné.

7. Dopad TNK na ekonomiky hostiteľských krajín

Vychádzajúc z hypotézy, že jedným z kritérií úspešnosti firiem je ich veľkosť, prítomnosť významných firiem na domácom trhu je žiaduca z niekoľkých dôvodov.¹⁵ Prvým je skutočnosť, že prítomnosť významnej firmy v krajine je signálom o dôvere v stabilitu krajiny a nízkom investičnom riziku. Druhým dôvodom je ekonomický potenciál takejto firmy vyjadrený súborom charakteristík od pozície firmy na globálnom trhu až po možnosti financovania nákladného výskumu a vývoja. Prítomnosť silnej firmy sa môže prejavovať v raste technologickej úrovne krajiny či vo vyššej miere konkurencie na domácom trhu. Veľké firmy sa môžu stať katalyzátorom rozvoja malých a stredných firiem, domácich i zahraničných, ktoré sa môžu zapájať do spolupráce s nimi. V prehľade prvých dvadsiatich firiem sveta podľa veľkosti zahraničných aktív sa nachádza množstvo tradičných producentov (napr. VW a GM) a väčšina z nich pôsobí v tradičných oblastiach výroby. Ak sa pozrieme na prvých päťsto firiem, vidíme, že miera diverzifikácie úspešných odvetví je vyššia. Hovorí o tom tabuľka 6.

Podľa uvedenej štruktúry je možné domnievať sa, že ak sa v krajine príjemcu nachádzajú významne zastúpené odbory ako bankovníctvo, poisťovníctvo, spracovanie ropy, veľkoobchod, počítačové služby, ťažba ropy či výroba motorových vozidiel, potom je dosť pravdepodobné, že ide o oblasti, v ktorých budú veľké, prípadne ekonomicky efektívne firmy. Len v prípade bankovníctva, počítačovej techniky a softvéru sú naše odhady o možnostiach inovácií v danom odbore v súlade s vysokou mierou úspešnosti najväčších firiem reprezentujúcich daný odbor. V snahe integrovať sa a zlepšiť konkurenčnú pozíciu musia menej rozvinuté ekonomiky vytvoriť pod-

Tabuľka 6: Rozdelenie veľkých firiem podľa odborov činnosti (najväčších 500 svetových firiem) (podiel odboru v %, výber odborov s podielom vyšším ako 3 %)

Banky (obchodné a sporiteľne), cenné papiere, finančné firmy	15,0
Chemikálie	3,2
Počítačové služby a softvér, počítače, kanc. stroje, elektronika polovodiče	7,6
Potraviny a nápoje	3,6
Potravinové a zmiešané obchody, obchod, špecializovaný maloobchod	10,0
Poistovne (všetky druhy)	10,8
Pošta, balenie, zasielateľstvo	1,6
Ťažba, výroba ropy, rafinérie	6,8
Motorové vozidlá a súčiastky	5,0
Telekomunikácie	4,4
Tabak	0,6
Obchodovanie a veľkoobchod	5,6
Plyn a energia, utilities	3,2

Poznámka: a) zvýraznené sú odbory, v ktorých sa dá očakávať vo väčšej miere rozvoj inovácií a inovácií

Prameň: D. Brzica (1998), s využitím údajov z databázy Fortune 500

mienky pre celkovú modernizáciu a rast. Zmena ekonomiky môže ísť cez dve fázy reštrukturalizácie s využitím zahraničného kapitálu. V prvej fáze je nevyhnutné získať tradične úspešné spoločnosti disponujúce potrebnými zdrojmi na rozvoj a v druhej fáze treba pritiahnúť inovačné firmy schopné priniesť „technologický zlom“ do štruktúry ekonomiky. Fázový posun, medzi prvou a druhou fázou, môže byť minimálny, ak existuje technologické prepojenie medzi podnikmi prvej a druhej skupiny. Snaha regulovať prístup investorov na domáci trh sa realizuje prostredníctvom stimulov a kritérií pre vstup do krajiny. Obmedzenie záujmu o hostiteľskú krajinu sa robí nie cez nástroje obmedzujúce vstup, ale cez dodatočné stimulačné nástroje štátu pre isté kategórie podnikov. Tie sa väčšinou vymedzujú nie odvetvovo alebo podľa krajiny pôvodu, ale veľkosťou investície prípadne mierou „ekologického efektu“. V niektorých krajinách hranice veľkosti investícií dosahujú značnú výšku, čo je v súlade s tvrdením, že prítomnosť veľkých firiem môže mať pozitívny efekt v podobe podstatnej zmeny klímy pre podnikanie. Tabuľka č. 7 ukazuje na niektoré úspešné firmy operujúce v ázijskej oblasti. Výber slúži ako príklad úspešných firiem s podrobnejšou špecifikáciou umiestnenia firiem podľa niektorých vybraných kritérií hodnotenia.

Tabuľka 7: Desať najúspešnejších neázijských firiem pôsobiacich v Ázii

Firma	1	2	3	4	5	Špecifické problémy
1. Microsoft	14	1	1	13	1	A
2. Coca Cola	35	15	6	14	2	
3. McDonald's	44	2	9	33	3	
4. Motorola	16	7	7	40	7	
5. Citibank	54	17	19	3	10	
6. IBM	15	54	12	48	6	A, B
7. Intel	19	18	2	31	5	
8. General Electric	31	41	5	20	12	
9. Kodak	4	23	34	67	17	
10. Walt Disney	27	5	4	41	4	

Vysvetlivky:

- 1) vysoká kvalita služieb/výrobkov
 - 2) inovatívnosť v reakcii na potreby zákazníkov
 - 3) manažment má dlhodobú víziu
 - 4) finančná dôveryhodnosť
 - 5) spoločnosť, s ktorou chcú súťažiť iné firmy
- A) spory s antimonopolným úradom (v minulosti /v súčasnosti)
 B) 8,1 mld USD strata (1993)

Prameň: FEER a autor

Zmienené úspešné firmy majú svoje zastúpenie aj v stredoeurópskom regióne. Niektoré sú prítomné v SR (VW), iné investovali inde z dôvodu neúspechu v obsadení trhu cez privatizáciu domácich firiem alebo v dôsledku svojich strategických zámerov. Tie môžu obsahovať aj rozdelenie teritórií medzi členmi strategickej aliancie. Pre niektoré výrobky existujú špecializované firmy, ktoré pokrývajú vysoké percento relevantného trhu, ale nepatria medzi najväčšie spoločnosti.¹⁶ Aj prítomnosť takýchto firiem môže mať svoj význam pre ekonomiku. Ich význam rastie s mierou ich spolupráce s veľkými výrobcami finálnych produktov. Štát môže sledovať pri výbere investorov takisto ciele, ktoré nemajú len ekonomickú dimenziu – napr. ekologické ciele). Pre transparentnosť rozhodovania je vždy dôležité vopred stanoviť kritériá pre investorov. S ohľadom na hodnotenie krajín investormi podľa úrovne všeobecných podmienok by sa mala preferovať ponuka plošných stimulov. Špeciálne výhody je možné poskytovať veľkým investorom prinášajúcim strategické investície a obmedzenie vstupu investorov do krajiny by sa malo viazať len na špeciálne kritériá – napríklad znečisťovanie ovzdušia.

8. Potenciálne výhody a nevýhody strategických zoskupení

Aj keď v mnohých ekonomikách zohrávajú významnú úlohu malé podniky, je schopnosť expanzie na zahraničné trhy umožnená predovšetkým podnikom kapitálovo silným, so znalosťou prostredia a schopnosťou budovať strategické spojenia. Existujú modely podnikateľských sietí, v ktorých výmena prebieha na báze spolupráce vyjadrenej v nemajetkových vzťahoch. Partneri sa skladajú z vedúcej firmy, zvyčajne TNK, a kľúčových dodávateľov, odberateľov, vybraných konkurentov a nepodnikateľskej infraštruktúry. Fungovanie tejto štruktúry závisí od asymetrickej kontroly strategického zamerania siete vedúcou firmou a od schopnosti podnikateľských systémov partnerov (hodnotových reťazcov) vytvárať sieťový podnikateľský systém. Partneri spolupracujú s TNK a dochádza k výhodnej spolupráci – TNK dodáva zdroje a svoj globálny rozmer a ostatné firmy poskytujú znalosti a kapacity. Stratégie, na ktorých je založená spolupráca, vychádzajú zo stratégií používaných pri iných formách spolupráce či väzieb. Asymetrické strategické riadenie je vyjadrené aj v oblasti prijímania a vyhlasovania kooperačných paradigmat pre aktivity siete založené na dlhodobých vzťahoch, reštrukturalizácii miesta výroby a poskytovania služieb pre aktivity s pridanou hodnotou prostredníctvom siete, benchmarkingu a merania aktivít partnerov v sieti a procesov ku globálnym štandardom konkurenčnej schopnosti, ako aj v oblasti podpory rozvoja „spoločného jazyka“ na sprostredkovanie znalostnej generácie a vnútroštetového učenia. Existuje rad efektov, ako napríklad zmierené súperenie; pokrytie rôznorodých potrieb kupujúcich; vzájomné viazanie výrobkov prostredníctvom koalícií; vzájomné subvencovanie; efekt získania globálneho charakteru; prístup k výsledkom výskumu a vývoja materskej firmy pre aplikáciu vo vlastnej výrobe; finančný kapitál; expertná podpora a globálny marketing; efekty z rozsahu a lepší prístup k veľkým objednávkam. V nasledujúcich bodoch popíšeme niektoré druhy výhod.

a) Efekt získania globálneho charakteru: Len s pomocou veľkých TNK môže malý alebo stredný podnik získať v krátkom čase a s nízkym kapitálom globálny trh. Za istých podmienok je možné dosiahnuť to aj vlastnými silami, ale táto cesta je zdĺhavejšia a nákladnejšia.

b) Prístup k výsledkom výskumu a vývoja: Spolupráca v oblasti výskumu a vývoja je hlavnou motiváciou vytvárania strategických združení medzi veľkými nadnárodnými korporáciami (napr. spolupráca firiem Siemens a Philips). Práve v oblasti výskumu a vývoja ide v súčasnosti o vysoké čiastky, ktoré treba vynakladať a ktoré aj pre veľké korporácie predstavujú neúmerne vysoké riziko, ak by ich mali investovať samy.

c) Finančný kapitál: Nedostatok kapitálu môže byť stimulom pre rozhodnutie o spolupráci s TNK alebo pre vytvorenie strategického zoskupenia. Napríklad regulácia priamych zahraničných investícií v Číne, kde sa stanovujú limity pre vstup zahraničného kapitálu v značne vysokých objemoch, môže automaticky zvýhodňovať len zahraničných partnerov s dostatočným kapitálom.

d) Expertná podpora a globálny marketing: Globálny marketing pre výrobky môže zaistiť spolupráca s renomovanou firmou. Príkladom môže byť Metaxa, ktorá bola alkoholickým nápojom s obmedzeným trhom a ktorej meno sa stalo svetovým pojmom až po jej distribúciu známou zahraničnou firmou. Veľké firmy umožňujú poskytovať expertov a presúvať ich podľa potreby medzi svojimi pobočkami. Experti sú významní aj pre svoju znalosť zahraničných trhov a miestnych pomerov, čo pre stredné podniky môže byť často veľkým problémom.

e) Efekty z rozsahu: V globálnom podnikaní zohráva významnú úlohu schopnosť produkovať tovary vo veľkých sériách a súčasne poskytovať dobré servisné podmienky a garancie. Účast v rozličných zoskupeniach umožňuje poskytovať služby rýchlejšie a efektívnejšie. Účast v strategickej aliancii umožňuje napríklad leteckým spoločnostiam poskytovať služby, ktoré by nemohli byť realizované jedinou spoločnosťou (napr. lety do oblastí mimo ich pôsobnosť).

f) Lepší prístup k veľkým objednávkam: S rastúcou konkurenciou na trhu veľkých dodávok je čoraz ťažšie získať významné objednávky. Navyše niektoré vlády viažu získanie štátnych objednávok na spoluprácu s renomovanou zahraničnou firmou, prípadne na spoluprácu s niektorou domácou firmou. Pre menšie firmy je preto nevyhnutné zapájať sa do spolupráce s TNK. Skúsenosti TNK s operáciami v zahraničí umožňujú malým a stredným firmám získať výhodu nad tými firmami, ktoré nie sú v takomto spojení.

Nevýhody spočívajú v presune jednotiek výskumu a vývoja, ako aj hlavných strategických činností do centrálneho mimo domácu krajinu; v potrebe zmeniť správanie podľa noriem TNK; prístupní na väčšinový vlastnícky podiel TNK (ak ide o majetkové prepojenia); u strategických aliancií je otázkou doba trvania spojenia i špecifická pozícia konkurovania si v spojení. Výhody a nevýhody je možné skúmať aj na základe komparatívnej analýzy toho, ako sa vyvíjala konkurenčná schopnosť podnikov rovnakého odvetvia v rozdielnych krajinách v prípade, ak tieto podniky používali stratégiu spolupráce s TNK, ktoré do týchto krajín vstúpili. Motivácia budovania TNK je daná nielen ziskom, ale aj hrozbou konkurencie. Spolupráca prispieva k vyššej efektívnosti, ako ukazuje analýza podnikov so zahraničnou účasťou. Vzhľa-

dom na historický vývoj môžu napríklad japonské firmy dosiahnuť lepšiu vyváženosť medzi horizontálnou a vertikálnou organizáciou u diverzifikovanej firmy ako tradične silne autonómne a centralizované americké a európske firmy. Hodnotenie strategických zoskupení je možné len vo väzbe na konkrétne podmienky, menovite na situáciu v oblasti pôsobenia firmy s ohľadom na relevantný trh a pod. Všeobecne sa uplatňuje antimonopolná legislatíva pre prípady, keď podniky ohrozujú zlúčením konkurenčnú situáciu na trhu. V prípade aliancií je situácia zložitejšia, pretože dohody sú často neformálne, majú krátkodobý charakter a je ťažké hodnotiť ich národohospodársky efekt.

Niektoré efekty môžu podporovať úspešnosť v rámci regionálnej integrácie krajiny, iné efekty môžu zasa viesť k vyššej liberalizácii ekonomiky ako takej a k potrebe eliminovať regionálny protekcionizmus. Faktormi, ktoré môžu ovplyvniť situáciu, sú napríklad sídlo TNK, veľkosť firmy a jej medzinárodné pôsobenie.

9. Skúsenosti zo spolupráce TNK a domácich firiem

Spolupráca medzi veľkými spoločnosťami (vrátane TNK) a menšími firmami je čoraz bežnejšia. V Japonsku funguje aj na základe spolupráce hlavnej japonskej firmy s inými firmami. Pri nej systém „just in time“ stiera rozdiely medzi firmami, pretože používajú výmenu dát priamo medzi klientmi a ich dodávateľmi. Takéto príklady možno vidieť nielen napríklad v SRN, ale aj iných krajinách.¹⁷ Za príklad koexistencie národných a zahraničných firiem sa považuje francúzsky automobilový priemysel zastúpený firmami Peugeot a Citroën. Väzby na dodávateľov sú vo Francúzsku realizované v značnom objeme – výrobcovia automobilových komponentov tvoria približne 25 % celkovej hodnoty francúzskej automobilovej produkcie. Zaujímavé však je, že 70 % priemyslu súčiastok je pod zahraničnou kontrolou (francúzsky je napr. Michelin a Saint-Gobain). Veľké spoločnosti kúpili pôvodne malých a stredných domácich výrobcov súčiastok. So zavedením konceptu partnerstva však nemajú malé firmy naďalej priame vzťahy s výrobcami automobilov. Koncept partnerstva bol rýchlo zavedený z dôvodu vzrastajúcej medzinárodnej konkurencie.¹⁸

Štát, ak nie je vlastníkom podniku, nemusí aktívne vstupovať do vyjednávania so zahraničnými firmami. Záujem vychádza od podniku, ktorý zvažuje svoju stratégiu a porovnáva ju so stratégiami potenciálnych partnerov. Predpokladá sa, že pre spoluprácu existujú ekonomické dôvody, ktoré nemusia mať výhradne krátkodobý ziskový charakter. Môže ísť o zvýšenie konkuren-

čnej schopnosti podniku, získanie mena v novej oblasti výroby, prístup k novým trhom a pod. Spolupráca, ak neporušuje reguláciu danú štátom, sa môže stať efektívnym nástrojom strategického riadenia a môže zvýšiť konkurenčnú schopnosť. Na druhej strane predstavuje aj riziká a nevýhody. Partnerstvá, aliancie a iné formy koordinácie aktivít samostatných firiem sa objavujú v rozličných odvetviach a v rozličných oblastiach sveta. Ich miera spolupráce, dĺžka trvania, veľkosť a iné charakteristiky sú niekedy dosť odlišné a taktiež efekty zo spolupráce sú rozdielne. Preto aj rozhodovanie v tejto oblasti je rozhodovaním podnikateľským a štát by mal regulovať len princípy, a nezasahovať do rozhodovaní manažmentu podnikov v týchto otázkach s výnimkou kontroly monopolného správania.¹⁹

V zahraničí existujú rozličné inštitúcie, ktoré sa zaoberajú otázkami pôsobenia zahraničných firiem vo vlastnej krajine a otázkami vstupu zahraničných firiem do krajiny. V USA je regulácia daná legislatívou (napr. vo vzťahu k vlastníctvu pozemkov) na národnej aj štátnej úrovni. Známym zákonom je novela *Exxon-Florio Act* z roku 1988, ktorá je v platnosti od roku 1991.²⁰ Zameriava sa na ochranu obranyschopnosti USA a umožňuje za týmto účelom preverovať zahraničné investície. Pod reguláciu spadajú investície, resp. vstup zahraničných firiem do oblastí ako napr. obranný priemysel, letecká a námorná preprava. Cudzinci nemajú prístup do atómovej a vodnej energetiky, rozhlasu, televízie a bankovníctva (ak zahraničné banky chcú rozvinúť sieť svojich pobočiek na teritóriu štátu). Prísne obmedzenia sú aj vo vydavateľskej činnosti.²¹ Príkladom využívania prísnych režimov regulácie môžu byť aj iné krajiny – napr. Japonsko alebo Francúzsko. Partnerstvo sa prejavuje aj v oblasti civilného letectva. Napríklad strategická aliancia firiem Austrian Airlines, Delta Airlines, Sabena a Swissair dostala v USA antitrustovú imunitu. To im umožňuje ustanoviť efektívne partnerstvo na severoatlantických trasách.²² Podobne Európska komisia súhlasila so zámerom firmy Philips, ktorá chcela získať 51 % podiel na závode IBM pre výrobu mikroprocesorov umiestnenom v Böblingene (SRN). Vytváranie konglomerátov bolo ešte v 70. rokoch pozitívne hodnotené pre ich synergický efekt. Neskôr sa ich atraktivita znížila, pretože v niektorých prípadoch časti podnikov mali vyššiu hodnotu ako celý konglomerát. Pripisovalo sa to aj problémom známym z teórie ako problém agentov, tzn. vzťah medzi vlastníkom a manažérom.

Súvislosť pôsobenia TNK so zmenami odvetvovej štruktúry sa skúma v rámci lokalizačných teórií. Platí, že charakter procesov determinuje rozhodnutia o umiestnení výrobných kapacít či už blízko zdrojov surovín či blízko trhu.

Na jednej strane tabuľka 4 ukazuje, aké oblasti produkcie možno očakávať po vstupe veľkých zahraničných firiem, na strane druhej je vidieť, že firmy budú môcť používať svoje kapacity na výrobu, ktorá sa bude posúvať v rámci reťazca aktivít smerom k vyspelým technológiám tak, ako sa krajina pres - va medzi technologicky a ekonomicky vyspelejšie.

10. Záver

Celkové hodnotenia robené v rámci UNCTAD potvrdzujú, že prítomnosť TNK vytvára lepšie podmienky pre rozvoj domácich ekonomík najmä v dôsledku ich rastu v oblasti technologických inovácií a inovácií. Dokladom je enormný nárast nových technológií a materiálov uplatňovaných od automobilového priemyslu až po hutníctvo. Dokonca i v oblastiach považovaných za menej inovatívne dochádza ku zmenám. Príkladom môže byť aj taká oblasť, akou je stavebníctvo, kde sa očakáva napríklad využitie tzv. inteligentného betónu. Čím je vyspelejšia prijímajúca ekonomika vrátane jej inštitucionálnej, tým je väčšia šanca, že divergencia medzi inštitúciami formujúcimi správanie v hostiteľskej a domovskej krajine je nižšia a že je možnosť negatívneho vplyvu. Mikroekonomické základy produktivity, a teda aj efekt TNK na hostiteľskú krajinu, závisia od dvoch vzájomne prepojených oblastí. Po prvé od sofistikovanosti, s akou firmy súťažia, a po druhé od kvality mikroekonomického podnikateľského prostredia. Sofistikovanejšie stratégie spoločností vyžadujú zlepšenú infraštruktúru. V ekonomickom rozvoji zohráva úlohu veľa inštitúcií, akými sú napr. univerzity alebo agentúry vytvárajúce štandardy.

Analýza agregátnych dát ukazuje, že TNK zohrávajú čoraz vyššiu úlohu v rámci svetovej ekonomiky a že sú čoraz viac pozitívne prijímané národnými (hostiteľskými) vládami. Najmä posledne zmienená skutočnosť niekedy zaniká v množstve správ súvisiacich s protestnými akciami jednotlivcov a záujmových skupín proti pôsobeniu TNK. Teoretická argumentácia súvisiaca s globalizáciou však, s ohľadom na jej zložitost', nemohla byť v tomto príspevku podaná. ■

Poznámky:

1. Pozri *Transnational Corporations* (1997).
2. V rebríčku hodnotenia tranzitívnych krajín obsadila firma VSŽ, a.s., Košice deviate miesto a Matador, a.s., Púchov dvanáste miesto.
3. M. Humbert et al. (1993), Sachwald, F. et al. (1994) a iné práce podrobnejšie spracovávajú tému globalizácie.
4. Pozri E. Doblman, R. Halvorson-Quevedo (1997), D. Yoffie, Ed. (1993).

5. O vnútrofiremných dovozoch predstavujúcich tovary a služby vyrábané v zahraničí pobočkami a dovážanými do domovskej krajiny sa predpokladá, že znižujú skutočnú alebo potenciálnu domácu výrobu a zamestnanosť.
6. Pozri J. P. Agarwal (1997).
7. Pre rok 1988 bol u RTE tok PZI do týchto krajín 131 mld USD, v roku 1990 168 mld USD a v roku 1990 176 mld USD. Pre rozvojové krajiny tieto hodnoty boli 28 mld USD (1988), 27 mld USD (1989) a 31 mld USD (1990). U krajín SVE za rovnaké obdobie hodnoty predstavovali 0,02 mld USD, 0,3 mld USD a 0,3 mld USD.
8. Pozri C. F. Bergsten (1978), S. Rangan (1994).
9. Pozri P. Petri (1993).
10. Pre podrobnejšie údaje o závislostiach urobených s využitím logaritmickej transformácie intenzity pozri prácu P. Petriho (1994) a pre regionálne vzťahy v oblasti obchodných vzťahov pozri práce Frankela (1993) a Petriho (1993). Pre značnú rozsiahlosť výpočtov tu uvádzame len referencie na literatúru. Logaritmická transformácia intenzity, ktorá bola použitá v texte, je vyjadrená touto rovnicou: $q_{ab}' = \log(q_{ab})$, kde q_{ab}' = logaritmické merítko intenzity investícií alebo obchodu krajiny a s krajinou b.
11. Pozri OECD (1996).
12. Pozri D. Brzica (1996).
13. Menovite ide o tieto multilaterálne zmluvy: Energy Charter Treaty; Code of Liberalization of Capital Movements (OECD); Code of Liberalization of Current Invisible Operations (OECD); National Treatment Instrument (OECD); Guidelines for Multinational Enterprises (OECD); General Agreement on Trade in Services (WTO) a Trade-Related Investment Measures (WTO). Uvedený súbor naznačuje, že sa otázkam regulácií venuje značná pozornosť aj v globálnom rámci. Jednotlivé zmluvy majú rozličné charakteristiky, či už ide o ich mieru záväznosti, rozsah daný počtom členov, ktorí sú do dohody zapojení, cieľ dohôd alebo ich charakteristiky.
14. Pozri T. L. Brewer, S. Young (1996).
15. Veľkosť ako kritérium úspešnosti znamená, že firma vytvára svojim predajom dostatočné zdroje, je pomerne dlho na trhu, aby dokázala získať dostatočné množstvo kapitálu, a je v oblastiach, ktoré sú menej citlivé na výkyvy rozličných druhov. Odporom citlivým na technologické a inovačné zmeny je napríklad mikroelektronika a výroba softvérových produktov, kde zmena inovácií a vysoká cena licencií, v prípade, že firma nemá autorské práva, môže viesť k rýchlemu zániku firmy (D. Brzica, 1998).
16. Často ide o veľmi úzke výrobné zameranie a veľmi úzky trh (napríklad súčiastok alebo komponentov).
17. Pozri J. Marceau (1992).
18. Pozri A. Gorgeu, R. Mathieu (1992).
19. Samozrejme, konkrétne výbody sa líšia podľa charakteru prepojenia, miery prepojenia, charakteru NK i obchodnej a marketingovej stratégie. Niektoré nadnárodné korporácie získavajú domáce firmy len na obsluhovanie domáceho trhu a rovnaké podniky budujú v každej krajine, iné využívajú podnik v jednej krajine aj na obsluhovanie trhov okolitých štátov.
20. Pozri E. Graham, P. Krugman (1995).
21. Pozri Národní hospodářství (1995).
22. Pozri Skyline (1996).

Literatúra:

- [1] AGARWAL, J. P., GUBITZ, A., NUNNENKAMP, P. (1991): *Foreign Direct Investment in Developing Countries: The Case of Germany*, Institut für Weltwirtschaft, Universität Kiel, Tübingen-Möhr.
- [2] BREWER, T. L. S., YOUNG, S. (1996): "Investment policies in multilateral and regional agreements: a comparative analysis", *Transnational Corporations*, Vol. 5, No. 1, April, pp. 9-35.
- [3] BRZICA, D. (1998): *Foreign Direct Investment in the Slovak Republic: Theory Policy, Facts and Future*. (v tlači).
- [4] BRZICA, D. (1997) *Ekonomické aspekty globalizácie: výzva pre Slovensko 21. storočia*. (text prednášky).
- [5] DOHLMAN, E., HALVORSON-QUEVEDO, R. (1997): "Globalization and Development". *The OECD Observer*, No. 204, February/March, pp. 36-39.
- [6] FRANKEL, J. (1993): *Is Japan creating a trade bloc in East Asia and the Pacific?*, In: J. Frankel and M. Kabler (Eds.) *Regionalism and Rivalry: Japan and the U.S. in Pacific Asia*, University of Chicago Press, s. 53-88.
- [7] GORGEU, A., MATHIEU, R. (1992): "Developing 'Partnerships': New Organisational Practices in Manufacturer-Supplier Relationships in the French Automobile and Aerospace Industries", pp. 171-180, In: Marceau, J. (Ed.) *Reworking the world: organisations, technologies and cultures in comparative perspective*, New York, de Gruyter, 1992.
- [8] GRAHAM, E., KRUGMAN, P. (1995): "Foreign Direct Investment in the United States", IIE, Washington D.C.
- [9] HANDBOOK (1995): *Handbook of International Trade and Development Statistics*. United Nations.
- [10] HUMBERT, M., (Ed.), (1993): *The Impact of Globalisation on Europe's Firms and Industries*, London: Pinter Publishers.
- [11] MARCEAU, J. (1992): "Introduction", pp. 127-132, In: Marceau, J. (Ed.) *Reworking the world: organisations, technologies and cultures in comparative perspective*, New York, de Gruyter, 1992.
- [12] NH (1995): "Péče o zahraniční investice ve světě", *Národní hospodářství*, č. 10, s. 22-24.
- [13] OECD (1996): "Benchmark Definition of Foreign Direct Investment", Third Edition.
- [14] OECD Documents (1996): "Toward Multilateral Investment Rules".
- [15] PATEL, P. (v tlači): "Localised Production of Technology for Global Markets", *Cambridge Journal of Economics*.
- [16] PETRI, P. A. (1994): *The regional clustering of foreign direct investment and trade*. *Transnational Corporations*. Vol. 3. No. 3, s. 1-24.
- [17] PETRI, P. A. (1993): *The East Asian trading bloc: an analytical history*, In: J. Frankel and M. Kabler (Eds.) *Regionalism and Rivalry: Japan and the U.S. in Pacific Asia*, University of Chicago Press, s. 21-52.
- [18] RANGAN, S. (1997): "Are transnational corporations an impediment to trade adjustment?", *Transnational Corporations*, Vol. 3, No. 3, December, pp. 52-80.
- [19] SACHWALD, F., (Ed.), (1994): *Les Défis de la Mondialisation, Innovation et Concurrence*, Paris: Masson, Institut Français des Relations Internationales.
- [20] SKYLINE (1996): "Editorial", No. 5, p. 3.

[21] *TRANSNATIONAL CORPORATIONS (1997): "World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy", Vol. 6, No. 2, pp. 127-169.*

[22] *YOFFIE, D. (Ed.) (1993): "Beyond free trade: Firms, governments, and global competition". Boston: Harvard Business School Press.*

[23] *WIR (1997): World Investment Report. Geneva.*

Resumé:

Daneš Brzica: *Transnational Corporations and their Role in World Economy in early 1990s: Meso- and Macro-Level Analysis*

Transnational corporations (TNCs), which now amount to more than 60,000 and control more than 500,000 subsidiaries, represent important actors on the global market. Foreign affiliations of TNCs represent an important force not only due to their sales volumes, reaching the volume of USD 6,412 bn. in 1994 (i.e., an increase of 8.1 % compared to 1993), but also in gross production volume of USD 1,557 bn. (1994). It increased by 14.2 % compared to 1993. Between 1982 and 1994, measured by their productivity, gross production of affiliations tripled and its share on total world production increased from 5 % in 1982 to 6 % in 1994. Today there are some signals that also our companies try to expand. In general, the dynamics of TNCs development is linked especially to globalization. Sometime, however, is globalization linked only to some industries or branches. It also has unequal impact on subjects operating on world markets. Origin of TNCs was a consequence of the need to effectively allocate capital in period of internationalizing economies. Although TNCs had existed in the past their boom they recorded only in the period of globalization.

Capital flows

Trade exchange is frequently accompanied by capital flows. Among capital flows there are three basic types of them: foreign direct investment (FDI), portfolio investment and foreign credits.

It is shown that individual regions show different degree of aggregated export and import activities. The major exporting country is Japan (USD 256.8 bn.), followed by USA (USD 195.0 bn.) and EU (USD 189.9 bn.). In imports dominate USA (USD 338.6 bn.), EU (USD 190.6 bn.) and finally Japan with import at USD 112.5 bn.

Foreign direct investment

Many countries in 1990s fight for attracting FDI. This strikingly different approach has started only since 1980s, after a period of negative evalua-

tion of the role of TNCs especially from developing countries. Many researches have shown that total FDI contribution is positive. Effects from FDI have their highest impact on the countries having not enough capital, with inefficient governance and with poor knowledge in the area of company management. This part of the paper documents the situation with FDI by several tables on FDI. Among countries with the highest FDI on GDP the during analyzed period are especially smaller countries (Belgium/Luxembourg, Switzerland and The Netherlands), but also, e.g., the United Kingdom.

The growth index expressed in per cents shows that in the period 1980-1995 Central and Eastern European countries reached the highest dynamics of FDI inflows (1590 %) compared to 481 % for developing countries and 357 % for developed countries. These results correspond with ranking of values of original data, i.e., inflow data for 1980, when the lowest value was in the group of Central and Eastern European countries. It also corresponds to the course of transformation, when changes started in developed economies, than in developing countries and finally in countries of Central and Eastern Europe. Index of years 1995/1990 (in %), shows slowing dynamics in all groups. Countries of Central and Eastern Europe show growth index 1197 %, developing countries 229 % and developed economies 151 %.

Substitution of trade by capital

Growth of competition forces producers to make pressure on government to protect internal market. This has an impact on change of TNCs strategies and in the nature of TNCs approach toward host markets. It is not enough now to have production capacities in country and export, e.g., spare parts. Pressures grow toward finalizing of production, increase of research and development and sharing of know-how and skills with home firms in form of participation on projects or by selling a license.

Agarwal shows, that it is production cycle theory, which was frequently used in 60s and 70s, i.e., before the eclectic paradigm has been accepted. This paradigm says that FDI of a firm, which produces the same product in abroad, substitutes its exports of that product from its home basis. The paper briefly discusses that problem.

To get the substitution ratio we created comparison basis mentioned in form of tables in the text. Based on these tables we computed ratios (ratio FDI and import). The results show that average growth rate of substitution was highest in Central and Eastern European countries (11.8 % between 1980-1995). In most developed countries it was only 10.2 %.

Substitution of trade by capital is related also to the increase of TNCs' intra-firm operations. Firms with international operations can effectively use their production and distribution channels for optimization of their consolidated business.

In case of using exchange rate changes, as shown by C. F. Bergsten (1978) and S. Rangan (1994), there is no serious reason to say that TNCs react differently from other firms toward exchange rate or other price changes.

A table shows that one third of the exports is represented by activities inside TNCs. Other data show that both FDI and trade volumes are the highest in developed countries. However, there is a difference between the countries that dominate trade and those that dominate FDI. Conclusions from an analysis of data for 1990s (P. Petri, 1993) indicate that countries do most of their trade and investment relations with their neighbors or regional partners. Intensity relations between trade and investment have positive relation and the highest intensity of this relation is for intra-regional operations.

We prepared trade intensity indicators they show the highest values inside regional blocks. An example can be USA with North America (4.43), Japan with West and East Asia (3.54 a 2.25) or Germany in Europe (1.6). The similar situation is for FDI. These notes could confirm growing importance of regional cooperation in some areas of world economy. Beside previous computation we chose another approach based on the hypothesis that exports have lower fluctuations in values (i.e., stable parameters) than FDI, where one huge investment changes value for the whole year. Under this precondition we present FDI values as average for the period 1990-1995 and exports and imports for the current year – 1995. For the analysis of activity orientation we used pair values of export for 1995 (EXP1) an average volume of FDI export during 1990-1995 (PZIVAV90-95) on one hand and volume of imports for 1995 (IMP1995) and average volume of FDI inflow during 1990-1995 (PZIPAV90-95). These ratios of outside and inside substitutions (US a USI) are computed for some important areas of the world.

The result is that developed countries have higher values of US0 than less developed or transitive ones. Groups of developed countries report much higher values both US0 and USI. One exemption is Canada, which has, in both cases, less than average values. For closer analysis it should be necessary to study structural differences, competitiveness of Canadian firms or regional disparity with respect to gravity power of the US economy.

Impacts of TNCs on host economies

Based on the hypothesis that one of success criteria is their size is the presence of important firms on domestic market desirable from several reasons. First is the fact that presence of well-known firm in a country gives signal about confidence in stability of such a country and low investment risk. Second reasons economic power of such a firm. Presence of such firm can be seen in growth of technology level of country or in higher level of competition on domestic market.

Experience from cooperation of TNCs and domestic firms.

Such cooperation between large companies (incl. TNCs) and smaller firms is going to be more common and provides many advantages. On the other hand, it also represents both risks and disadvantages.

Interrelations between TNCs activity and change of industrial structure are analyzed in the framework of localization theories. It holds that the nature of processes determine location decisions either close to a source of raw materials or close to a market. On one hand table in the text shows, which production areas are possible to expect after inflow of huge foreign firms. On the other hand it is possible to see that firms will be able to use their capacities for production, which will move toward more sophisticated and developed production.

Conclusion

General evaluation done by UNCTAD confirms that presence of TNCs create better environment for development of host economies, especially due to technological inventions and innovations.

Microeconomic basis of productivity, and therefore also TNCs effect on host country, depends on two interrelated areas. Firstly from level of sophistication with which firms compete and secondly from quality of microeconomic business environment. More sophisticated strategies require improved infrastructure. Various institutions, as e.g. universities or agencies setting standards, also play important role.

Analysis of aggregated data shows that TNCs play more important role in the world economy and that they are more positively accepted by host economies. Especially the last mentioned fact is sometime hidden among many reports and news linked to individuals and interest groups fighting against TNCs.