

ČESKÉ „NADNÁRODNÍ“ PODNIKY A JEJICH ZAHRANIČNÍ INVESTICE

CZECH MULTINATIONAL ENTERPRISES AND THEIR OUTWARD FOREIGN INVESTMENTS

Romana Nývltová¹

1 ÚVOD

V současné době mnoho podniků podstupuje operace na mezinárodní úrovni, buď formou exportu zboží a služeb nebo přesouváním obchodních a výrobních aktivit do zahraničí. Tento rostoucí trend zapojování se podniků do mezinárodních interakcí je podporován kombinací mnoha faktorů, které umožňují méně rizikové a méně nákladné investování do zahraničí v mnohem vyšší míře než kdykoliv předtím. Jedna se mimo jiné o následující faktory:

- odstraňování systémových bariér zahraničních investic,
- rapidní pokles nákladů na dopravu a telekomunikace,
- postupná liberalizace domácích i mezinárodních kapitálových trhů, na kterých tak lze získat velký objem finančních zdrojů a na kterých lze čelit kurzovým i jiným rizikům.

Podniky, které se zabývají výrobou a prodejem zboží ve více než jedné zemi se nazývají nadnárodní společnosti. Jejich hlavní odlišností od ostatních podniků je fakt, že investují přes hranice domovské země. Významnost nadnárodních společností se celosvětově neustále zvyšuje, společně s rostoucím stupněm globalizace ekonomického prostředí.

V posledním desetiletí se začaly rozvíjet rovněž nadnárodní společnosti v zemích s tzv. tranzitivní ekonomikou. Podniky z České republiky se na celkových zahraničních investicích z těchto zemí podílejí čtyřmi procenty. Česká nadnárodní společnost Škoda Plzeň patří dle [9] mezi skupinu 25 největších nefinančních nadnárodních společností na světě.

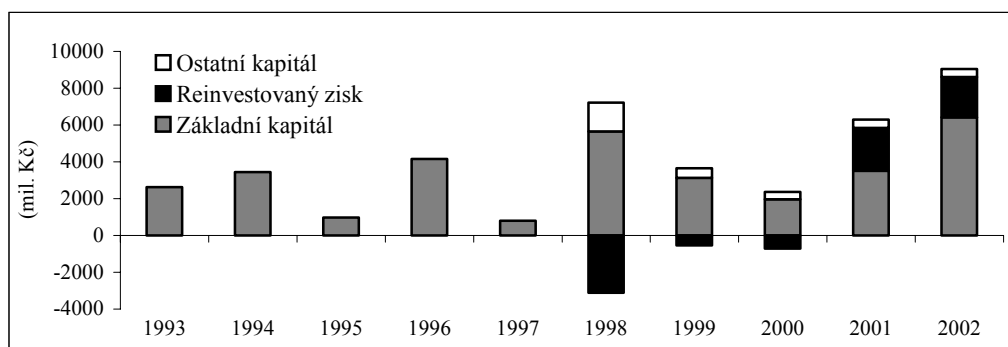
2 VÝVOJ ZAHRANIČNÍCH INVESTIC ČESKÝCH PODNIKŮ

Internacionalizace podniků skrze zahraniční investice má ve středoevropských zemích s tranzitivní ekonomikou velmi krátkou historii. Teprve proces liberalizace, deregulace a privatizace v posledním desetiletí společně se silící globalizací světové ekonomiky donutil středoevropské podniky nejenom exportovat, ale rovněž i investovat do zahraničních zemí.

V České republice hned na počátku devadesátých let uskutečnilo zahraniční investice několik větších podniků. V důsledku nedostatku kapitálu, zkušeností, podceněné přípravy a pouze malé znalosti podnikatelského prostředí však byly zaznamenány mnohé neúspěchy [2]. K dalšímu nárůstu zahraničních investic došlo až v roce 1998 a po následujícím dvouletém poklesu byl nastartován doufejme již trvalý růst (viz. Graf. 1). České podniky si uvědomily,

¹ Romana Nývltová, Ing., Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky a managementu, Technická 2, 616 69 Brno, nyvltova@fbm.vutbr.cz

že uprostřed technologických změn v globalizované ekonomice se jejich postupná internacionalizace stává klíčem k trvalému růstu.



Graf. 1) Odliv přímých investic z České republiky do zahraničí v letech 1993 – 2002 [5, 6]

Přímé investice českých podniků do zahraničí dosahují výrazně nižších objemů než zahraniční investice proudící do České republiky, jejichž podpoře bylo doposud věnováno veškeré úsilí. Investice do zahraničí byly prozatím vnímány pouze jako odliv kapitálu a ne jako instrument, který může přispět k posílení konkurenceschopnosti investujících společností a pomoci naší zemi k plné integraci s Evropskou unií a světovou ekonomikou. Teprve nedávno si Česká republika začala uvědomovat, že je třeba věnovat úsilí i podpoře internacionalizace domácích subjektů.

3 MOTIVY PRO USKUTEČŇOVÁNÍ ZAHRANIČNÍCH INVESTIC

Tato kapitola se zabývá otázkou, co vlastně podniky vede k zahraniční expanzi. Může se jednat o jejich snahu nalézt nové trhy, suroviny, nové technologie, efektivnost, minimalizovat náklady, vyhnout se politickým a regulatorním překážkám či prostě diverzifikovat. Zřídka jsou však podniky motivovány pouze jedním z těchto aspektů, obvykle se jedná o jejich kombinaci. Teoreticky lze důvody pro uskutečňování zahraničních investic rozdělit na ekonomické a strategické.

3.1 Strategické důvody pro přímé zahraniční investování

Dle [3] jsou strategické motivy zahraničních investic defenzivní či agresivní. Podniky provádějí zahraniční investice za účelem ochrany svých současných obchodních aktivit v zahraničí, například pokud mají problémy s agenty, přepravní náklady jsou vysoké, zahraniční trh upřednostňuje místní výrobu před importem nebo jsou nastoleny vysoké tarifní bariéry a kontrola importu. Rovněž se může jednat o situaci, kdy podnik cítí potřebu internacionalizovat proto, aby se vyrovnal svým konkurentům, dodavatelům nebo zákazníkům. Mezi agresivní důvody patří hledání ziskovějšího využití zdrojů, snižování nákladů, rozvoj globálních plánů a strategií, potřeba expandovat za hranice domácího trhu či snaha získat přístup k zahraničním znalostem.

3.2 Ekonomické důvody pro přímé zahraniční investování

Na dokonalém trhu by zahraniční pobočky nadnárodního podniku neměly být schopny konkurovat domácím společnostem. Jejich problémem jsou totiž dodatečné náklady vyplývající ze vzdálenosti od mateřské společnosti. Aby zahraniční pobočka byla schopna úspěšně konkurovat, musí být tyto dodatečné náklady překonány. To znamená, že v důsledku

tržních nedokonalostí musí existovat nějaké „kompenzující“ výhody, které nejsou dostupné domácím podnikům a které mají dostatečnou velikost na to, aby zahraniční investice pro podniky atraktivní byly. Dle [4] se mohou tyto tržní imperfekce projevit v odlišnosti výrobků, marketingových a manažerských dovednostech, chráněné technologii, lepší dostupnosti zdrojů financování, úsporami z rozsahu či politickými deformacemi (např. vládní investiční pobídky).

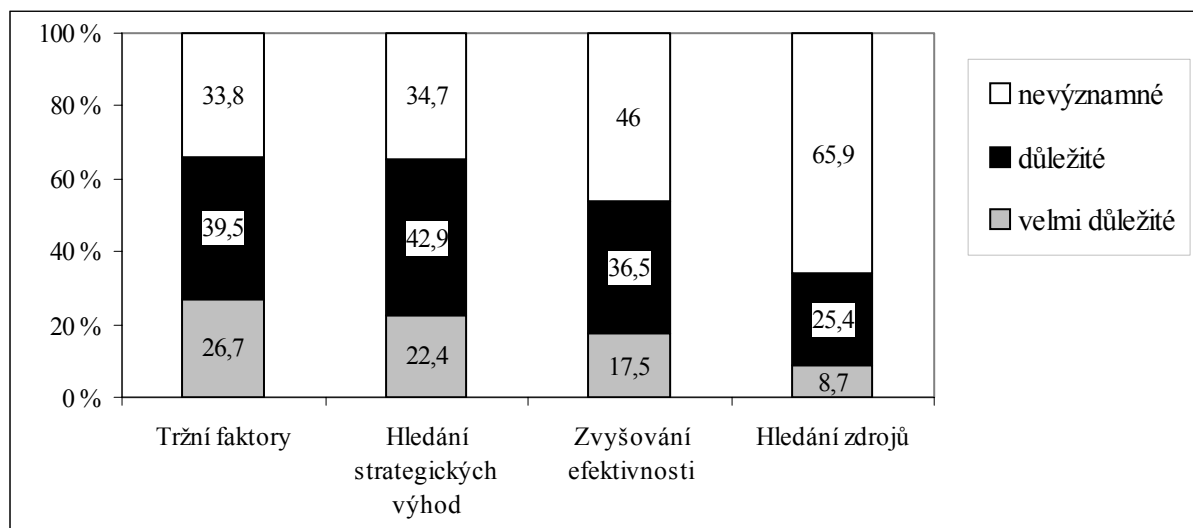
Úspory z rozsahu (neboli možnost zlepšení ziskových marží a výnosů dosažením nižších průměrných nákladů na jednotku v důsledku zvýšení rozsahu operací) se mohou objevit v jakékoliv oblasti obchodních aktivit, například v nákupu, výrobě, marketingu, distribuci atp. Dle [1] jsou úspory z rozsahu také jedním z hlavních očekávaných přínosů ekonomické integrace v Evropské unii či v rámci NAFTA.

Dalším z ekonomických motivů zahraničního investování je mezinárodní diverzifikace, jejímž účelem je snížit volatilitu výnosů a tedy snížit riziko. Podniky mohou podstupovat zahraniční investice za účelem ochrany před příliš vysokou expozicí jedné ekonomice. Jelikož u různých ekonomik je pravděpodobné, že se nebudou vyvíjet paralelně, měl by podnik investováním v různých zemích snížit volatilitu svých peněžních toků. Podnik s volatilními výnosy může mít vyšší úrokové náklady, nižší rating, problémy s likviditou a tedy i vyšší náklady kapitálu. Výsledkem může být tvorba nižší hodnoty pro akcionáře.

I když může být zřejmé, že zahraniční investice přinese podniku mnohé výhody, je vždy třeba precizně uvážit její vhodné umístění. V této oblasti je nutno mimo jiné analyzovat výrobní náklady, marketingové faktory či například vládní politiku. Za účelem maximalizace přínosů zahraničního investování, mohou podniky umístit svou zahraniční výrobu do zemí, kde je levnější půda a pracovní síla nebo kde vzdálenost od ostatních rozvíjejících se trhů (např. v sousedních zemích) umožňuje zredukovat distribuční náklady [10].

4 MOTIVACE ČESKÝCH NADNÁRODNÍCH SPOLEČNOSTÍ

Analýzou motivace českých nadnárodních společností se zabývá studie [8], jejíž autoři dotazovali mimo jiné i 21 největších českých zahraničních investorů. Motivy pro provádění zahraničních investic byly v průzkumu rozděleny dle teoretických předpokladů uvedených v [7] do čtyř skupin: hledání zdrojů, hledání trhů, hledání efektivnosti a hledání strategických výhod. Z grafu č. 2 vyplývá, že nejdůležitějším motivem zahraničních investic pro české nadnárodní podniky (budeme-li zkoumanou skupinu podniků považovat za reprezentativní vzorek) je hledání trhů, dále pak hledání strategických výhod a zvyšování efektivnosti. Za nejméně významný motiv je považováno hledání zdrojů.



Graf. 2) Významnost jednotlivých skupin motivů pro zahraniční investice u nadnárodních společností z České republiky

Dále se studie [8] zabývá podrobnějším rozbohem jednotlivých skupin motivů. Jak vyplývá z tabulky č. 1, je za nejdůležitější motiv při hledání trhů považováno udržení resp. rozšíření stávajícího tržního podílu a rovněž přítomnost na důležitých trzích, ze kterých existuje snadné napojení na trhy sousední.

Faktor	Významnost *
Udržení/rozšíření existujícího tržního podílu na zahraničním trhu	1,28
Rostoucí poptávka na zahraničním trhu	1,89
Přístup na trhy třetích zemí	2,1
Příliš malý domácí trh, nedostatek příležitostí	1,55
Přítomnost na důležitých trzích, lepší možnost spojení se sousedními trhy	1,67
Následování konkurentů, kteří již do zahraničí investovali	2,17
Následování zákazníků, kteří již do zahraničí investovali	2,61
Potřeba přizpůsobit se zahraničnímu vkusu, lepší poprodejní servis	2,06
Obcházení obchodních restrikcí	2,22
Přeferenční smlouvy (mimo Evropu)	2,61

Tab. 1) Důležitost jednotlivých tržních motivů

Hledání strategických výhod je druhý nejméně významný motiv zahraničních investic, což by teoreticky mělo svědčit o dlouhodobé orientaci podniků a také o tom, že podniky mají velmi rozvinutou strategii své internacionalizace. Autoři studie však provedli dodatečná šetření, která tuto teorii nepotvrdila. Bylo zjištěno, že podniky prozatím používají internacionalizaci spíše jako nástroj pro přežití. Z tabulky č. 2 je však zřejmé, že české podniky vnímají významnost posílení své konkurenční pozice a růstu v kontextu zvyšující se globalizace ekonomického prostředí.

Pozn *: vážený průměr všech možných odpovědí, přičemž hodnocení 1 značí velkou důležitost daného faktoru a hodnocení 3 jeho malou důležitost. Pokud je tedy vážený průměr vyšší než 2, pak tento faktor neovlivnil rozhodování nijak významně. Pokud se průměr rovná 2, faktor je důležitý a pokud je průměr nižší než 2, faktor je velmi důležitý.

Faktor	Významnost²
Růst podniku	1,94
Posílení celkové konkurenční pozice	1,35
Vyšší očekávané ziskové marže	1,89
Diverzifikace rizika, trhů, produktů	1,8
Přístup k zahraničním znalostem a technologiím	2,1
Zaměstnání zahraničních odborníků	2,57
Lepší příležitosti pro výzkum a vývoj	2,85

Tab. 2) Významnost jednotlivých motivů při hledání strategických výhod

Tabulky č. 3 a 4 dále poukazují na to, co konkrétně podniky motivuje v oblasti hledání efektivity a zdrojů. Za důležitou je považována především možnost restrukturalizace podniku a racionalizace procesů, která by měla být dosažena po uskutečnění zahraniční investice. Očekávány jsou také úspory z rozsahu a rovněž i efekty ze specializace. Tyto faktory mohou nadnárodní společnosti významně pomoci při tvorbě konkurenční výhody. Poněkud překvapivé je, že lepší možnosti financování nejsou při rozhodování o zahraniční investici považovány za příliš významný faktor. Důvodem může být skutečnost, že české podniky mají lepší rating z pohledu domácích finančních institucí než v zahraničí.

Faktor	Významnost²
Restrukturalizace podniku, racionalizace	2,11
Specializace	2,22
Úspory z rozsahu, přebytečná výrobní kapacita	2,22

Tab. 3) Významnost jednotlivých motivů při hledání efektivity

Faktor	Významnost *
Nižší náklady na suroviny v zahraničí	2,71
Nižší jednotkové náklady na pracovní sílu v zahraničí	2,62
Nižší dopravní náklady	2,43
Lepší možnosti financování	2,3
Uvolněnější předpisy a regulace v oblasti ochrany životního prostředí	2,95
Nižší daně a cla, daňové úlevy a další pobídky zahraniční země	2,35

Tab. 4) Významnost jednotlivých motivů při hledání zdrojů, * viz. tabulka č. 1

5 ZÁVĚR

Zahraniční investice směřující z České republiky do zahraničí dlouhodobě stagnovaly, ale v posledních dvou letech lze sledovat jejich poměrně rapidní nárůst. České podniky si uvědomily, že uprostřed technologických změn v globalizované ekonomice se jejich postupná internacionalizace stává klíčem k trvalému růstu.

Prozatím byly zahraniční investice uskutečňovány spíše z důvodu snahy o přežití v současném vysoce konkurenčním prostředí. Ve většině případů se jednalo o přeměnu dosavadních exportních aktivit podniku – podnik exportoval na určitý trh, ale situace se z nějakého důvodu (importní bariéry, růst dopravních nákladů, růst konkurence na zahraničním trhu atp.) stala neudržitelnou a tak bylo nutno přesunout do dané země část podniku (tedy uskutečnit zahraniční investici). Očekávaným přínosem této zahraniční expanze přitom obvykle bylo především udržení, resp. rozšíření stávajícího tržního podílu a posílení celkové konkurenční pozice.

I přes zmíněný nárůst investic českých podniků v zahraničí je však jejich objem ve srovnání se zahraničními přímými investicemi v tuzemsku neporovnatelně nižší. Tato situace je z hlediska konkurenční pozice českých podniků i celé země dlouhodobě neudržitelná. Problémy je nutno řešit jak na straně samotných podniků, které zahraniční investice nepodstupují, tak i na straně tuzemské politiky v oblasti PZI. Z hlediska legislativních předpisů mají sice investoři cestu otevřenou (plná liberalizace v této oblasti byla dosažena již v druhé polovině devadesátých let), avšak stále neexistuje žádný program na podporu internacionalizace. Proto je nezbytné, aby investice do zahraničí začaly být vnímány jako instrument, který přispěje k posílení konkurenceschopnosti investujících společností a rovněž pomůže naší zemi k plné integraci s Evropskou unií a světovou ekonomikou.

LITERATURA

- [1] BARCLAY, J. Regional blocks. In Dawes, B. (ed.) *International Business: A European Perspective*. Cheltenham: Stanley Thornes, 1995.
- [2] BOHATA, M. *Outward FDI: country study of Czech Republic. Intermediate Report for ACE Project*. Ljubljana: Faculty of Social Sciences, 2000, Paper No. 4, No. P97-8073-R.
- [3] BROOKE, M. *International Management*. Cheltenham: Stanley Thornes, 1996, 328 Pages. ISBN 0-74-872245-9.
- [4] BUCKLEY, A. *Multinational Finance*. New York: Prentice Hall, 1996, 816 Pages. ISBN: 0-13-240920-8.
- [5] ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. Přímé zahraniční investice 2001. Březen 2003. http://wdb.cnb.cz/cnb/docs/PZI/PZI_2001_CZ.PDF.
- [6] ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. Přímé zahraniční investice za rok 2002. http://www.cnb.cz/stat_pb_pzi00.php.
- [7] DUNNING, J. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. England, Workingham: Addison Wesley, 1993, 687 Pages. ISBN 0-201-17530-4.
- [8] JAKLIČ, A. AND SVĚTLIČIČ, M. Does transition matter? FDI from the Czech Republic, Hungary and Slovenia. *Transnational Corporations*. August 2001, Vol. 10, No. 2, Pp. 67 – 105. United Nations Conference on Trade & Development. <http://www.unctad.org>.
- [9] UNITED NATIONS. *World Investment Report 2002. Transnational Corporations & Export Competitiveness*. United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva, 2002. <http://www.unctad.org>.
- [10] WATSON, D. AND HEAD, A. *Corporate Finance: Principles and Practice*. London: Financial Times Limited, 1998, 465 Pages. ISBN 0-273-63008-3