

## **A vállalaton belüli kereskedelem jelentősége, típusai – ellentmondásossága Magyarországon**

### **Bevezetés**

A második világháború utáni világkereskedelem bővülésével együtt hasonlóan gyors növekedés következett be a külföldi befektetések terén is. Ezen belül is a magán vállalatok hosszútávú beruházásai nőttek a leginkább dinamikusán. Ebben a folyamatban szinte kizárólag olyan vállalatok vettek részt, amelyek fejlett, iparosodott országokban működtek, és leányvállalatokat hoztak létre különféle termékek előállítására és szolgáltatások nyújtására az anyaországukon kívül is. Az egyik legfőbb eredménye ennek a folyamatnak az volt, hogy számos több termelőegységgel működő multinacionális vállalat jött létre, amelyek üzemeiket, termelési tevékenységüket globálisan koordinálták.<sup>1</sup> Természetesen multinacionális vállalatok már a második világháborút megelőzően is léteztek, de jelentőségük és befolyásuk a második világháborút követően rendkívüli mértékben megnőtt. A nemzetközi utazások és kommunikáció gyors, megbízható lebonyolítását elősegítő eszközök és módszerek ugrásszerű fejlődése döntő szerepet játszottak ebben a folyamatban. Csupán ezeknek a technológiai fejlődéseknek a segítségével vált valóban lehetségessé egy vállalat globális szintű a távoli anyaországból történő irányítása.

A multinacionális vállalatok növekedése jelentős befolyást gyakorolt az egyes országok és a világgazdasági rendszer egészének fejlődésére egyaránt. A multinacionális vállalatok bonyolítják le a fejlett, iparosodott országok kereskedelmének jelentős részét. Az Egyesült

---

<sup>1</sup> E cikkben nem teszek különbséget multinacionális vállalatok és transznacionális vállalatok között, mivel itt az általam elmondottak ezt nem indokolták. E két fogalom között azért jelentős különbségek vannak. Lásd erről bővebben egy másik cikkemet (Novoszáth 2007b).

Államok feldolgozóipari termékei exportjának 68 százalékát már 1970-ben multinacionális vállalatok bonyolították. Ezek a vállalatok azon képességük révén, hogy bizonyos jószágok termelését, szolgáltatások nyújtását az egyik országból egy másikba helyezték, jelentős befolyást tudnak gyakorolni az egyes országok kereskedelmi szerkezetének és egyúttal kereskedelmi mérlegének alakulására. Ennek következtében nem vizsgálhatjuk a világkereskedelem szerkezeti változásait anélkül, hogy ne vegyük figyelembe a multinacionális vállalatok termelési folyamatokra gyakorolt befolyását.

Fentiekén túlmenően a kereskedelem jelentős része a multinacionális vállalatokon belül bonyolódik. Mindez elsősorban olyan formában zajlik, hogy az anyavállalat különféle termékeket, jószágokat szállít a külföldi leányvállalatának, illetve a külföldi leányvállalat szállít különféle termékeket, jószágokat az anyavállalatának vagy egy külföldi leányvállalata különféle termékeket, jószágokat exportál az anyavállalat egy másik kapcsolt vállalkozásának, leányvállalatának. Ezt a folyamatot nevezzük vállalaton belüli kereskedelemnek. Mintegy egyharmada a fejlett ipari országok között folyó kereskedelemnek ilyen formában zajlik. Néhány ország esetében ez az arány jóval magasabb, mint például az Egyesült Államok esetében és általános tendencia az iparilag fejlett országok esetében az ilyen formában bonyolódó kereskedelem súlyának a gyors növekedése. Egyelőre még nem tisztázott, hogy a vállalaton belüli kereskedelem kialakulására, milyen hatást gyakorol az úgynevezett „meghosszabbított kéz”<sup>1</sup> kereskedelem, amely esetében névlegesen egymástól független eladók és vásárlók között folyik a kereskedelem. Valószínű, hogy a „meghosszabbított kéz” kereskedelem a legfőbb generáló tényezője a vállalaton belüli kereskedelem kialakulásának és a multinacionális vállalatokon belüli fejlesztésekre is valójában az ilyen formában folytatott kereskedelmi folyamatok vannak leginkább befolyással. Különösen a vállalaton belüli kereskedelem és a „meghosszabbított kéz” kereskedelem formájában bonyolított kereskedelemben részt vevő áruk árazási különbségei vannak jelentős hatással, habár más megfontolások is szerepet

<sup>1</sup> Meghosszabbított kéz kereskedelem (arm's length transaction) alatt azt értjük, ha egy termék eladója és a vevője teljesen függetlenül működik egymástól és semmilyen kapcsolatban sincsenek egymással.

játszanak, amelyek az egymástól független partnerek közötti meghosszabbított kéz kereskedelemmel kapcsolatosak. Ezen megfontolások miatt ma már bármely könyv, cikk vagy tanulmány, amely a világkereskedelem új trendjeit igyekszik bemutatni, elkerülhetetlen, hogy ne a multinacionális vállalatok szerepének tisztázásával és a világkereskedelmre gyakorolt hatásuk bemutatásával kell hogy kezdődjön.

E cikkben először azt fogjuk megvizsgálni, hogy a multinacionális vállalatok által végrehajtott külföldi befektetések állománya, hogyan változott a második világháborút követően. Ezt követően azt fogjuk felvázolni, hogy miként következett be a multinacionális vállalatok felemelkedése a külföldi közvetlen beruházások hatására. Ezután bemutatjuk azokat a legfőbb meghatározó tényezőket, amelyek a közvetlen külföldi befektetésekre leginkább befolyással vannak, valamint meghatározzuk a létező multinacionális vállalatok lényegileg eltérő három leginkább elterjedt prototípusát: a horizontálisan integrált, a vertikálisan integrált multinacionális vállalatokat, valamint a multinacionális konglomerátumokat. Ezek után megvizsgáljuk a világkereskedelem egyre gyorsabban fejlődő komponensének a vállalaton belüli kereskedelemnek a főbb jellemzőit és természetét. Befejezésül áttekintjük a Magyarországon tevékenykedő multinacionális vállalatok tevékenységének néhány ellentmondását és dilemmáját, amelyek jelentős hatással vannak országunk fejlődésére, kereskedelmének alakulására.

E cikk keretein belül, terjedelmi korlátok miatt nincs arra módunk, hogy górcső alá vegyük a vállalaton belüli kereskedelem során alkalmazott árazási politikák alapvető elemeit, és egyúttal bemutassuk azok leglényegesebb eltéréseit a meghosszabbított kéz kereskedelmet folytató vállalatok árazási gyakorlatától, és összegezzük azokat a tapasztalatokat, ismereteket, amelyek a transzfer árak manipulációjával kapcsolatosak. Reményeink szerint e szintén érdekesítő témákról egy további cikkben számolhatunk be a közeljövőben.

## A külföldi tőkebefektetések növekedése a második világháborút követően

A hosszútávú magán külföldi tőkebefektetéseknek két formája ismert és terjedt el leginkább. Az első az úgynevezett portfólió befektetések, amikor egy önálló vállalat vagy egy pénzügyi intézmény kamatozó, külföldi értékpapírokat vásárol. Ebben az esetben a külföldi befektetés nyilvánvalóan a nagyobb pénzügyi tőke szerzése érdekében történik. Ez egyrészt úgy valósul meg, hogy a megvásárolt pénzügyi eszközök jelentős rendszeres éves hozamot eredményeznek és/vagy ezek a pénzügyi eszközök jóval magasabb áron értékesíthetők, mint ahogy vásárolták őket, és ezáltal realizálható a haszon a befektető számára. Számos, a világháború előtt lezajlott külföldi tőkebefektetés ilyen megfontolások alapján ment végbe. Sőt, az első világháború előtti, mintegy fél évszázad külföldi tőkebefektetései is ezen a közös elven működtek. Habár ezt követően is gyorsan fejlődtek az ilyen típusú befektetések, mégis fokozatosan át kellett adniuk helyüket a náluk is gyorsabban fejlődő közvetlen tőkebefektetéseknek. Ez utóbbiak többnyire úgy valósultak meg, hogy egy vállalat vagy egy külföldi, tege-rentúli leányvállalatot hozott létre, vagy egy olyan másik vállalaton keresztül bonyolította le befektetéseit, amelynek érdekeltségeit az anyavállalat tartotta a kezében. Habár ez országonként sokszor igen eltérően alakult lényegében azt jelentette, hogy az adott vállalat alap-tőkéjének minimum 10 százalékát birtokolta a külföldi vállalat. A portfólió befektetésekhez hasonlítva a közvetlen befektetések sokkal többet jelentettek egyszerű pénzügyi transzfernél. A pénzbeli tőkeki-helyezés csupán egy eleme volt a közvetlen befektetéseknek, ezen kívül a tulajdonosi irányítás, a teljes működés ellenőrzése, menedzs-ment tevékenység végzése, valamint a technológiák és egyéb források átadása is megvalósult. Habár ezeknek a befektetéseknek is a fő indoka és ösztönzője a minél nagyobb tőke megtérülés elérése volt, nem csak ez motíválta a közvetlen tőkebefektetőket. A közvetlen befektetések jóval nagyobb kockázattal jártak, mint a portfólió befektetések, ezért azon vállalatok számára, amelyek pusztán csak a pénzügyi meg-térülésben gondolkodtak, kedvezőbb volt a portfólió befektetés válasz-tása. Ebből nyilvánvalóan következik, hogy más indokoknak is szere-

pet kellett játszaniuk a közvetlen befektetésekről hozott döntéseknél, mint csak a befektetések pénzügyi megtérülése.

A későbbiekben részletesen is bemutatjuk a közvetlen külföldi, tengerentúli befektetések különböző típusainak néhány meghatározó tényezőjét. Ez az a pont ugyanakkor, hogy rá kell mutatnunk, a közvetlen tőkebefektetések csupán az egyik módja annak, ha egy vállalat külföldre, tengerentúlra is ki akarja terjeszteni működését. Nyilvánvalóan a közvetlen export a legegyszerűbb és legjobb módszer a külföldi, tengerentúli piacok felmérésére egy adott termék esetében. A legtöbb esetben ez jelenti a legjobb, a legjövödelmezőbb és a legkevésbé kockázatos megoldást. Azonban ez nem mindig van így. Bizonyos körülmények között kedvezőbb, ha egy vállalat leányvállalatot hoz létre külföldön abból a célból, hogy ott állítsa elő részben vagy teljes egészében azokat a termékeit, amelyeket külföldi, tengerentúli piacokon kíván értékesíteni. Alternatív megoldásként adódik, az a lehetőség, hogy egy másik országban hoz létre leányvállalatot kizárólag egy fontos nyersanyag, input alkatrész, alkotórész előállítására, amelyet költséges és kockázatos volna külföldről vásárolni. Egy másik fontos indoka a külföldi, tengerentúli beruházásoknak annak biztosítása, hogy különböző termékek termelése, előállítása váljék lehetségessé, illetve a termékek szélesebb választékát lehessen előállítani. A nemzetközi működés diverzifikálása is lehet célja a befektetéseknek. Minden esetben a közvetlen befektetések a vállalat működésének a kiterjesztését jelentik globálisan. A befektetések további célja lehet egyszerűen az adott vállalat növekedésében egy fejlettebb, magasabb fokra lépés megvalósítása, amely nem kizárólag csak az adott befektetett tőke után szerezhető nagyobb megtérülés biztosítása érdekében történhet, hanem akár a vállalat egészének profitabilitását is megnövelheti.

Ebben a cikkben elsődlegesen a közvetlen befektetésekkel foglalkozom. De ez nem azt jelenti, hogy a portfólió befektetéseket nem tartanám fontosnak. Éppen ellenkezőleg, hiszen az ilyen típusú befektetések megőrizve fő jelentőségüket rendkívül gyorsan fejlődtek a háború óta. A hosszútávú tőke piacok egyre növekvő mértékben váltak nemzetközivé. Döntő részét teszik ki a bankok, biztosítók, nyugdíjalapok, befektetési holdingok stb. portfóliójának. Azonban terjedelmi okok miatt és mivel túlmutatnak jelenlegi elemzéseim keretein,

jelen cikkben nem térek ki rájuk részletesebben. Ez a cikk elsősorban a nemzetközi kereskedelemmel és termeléssel foglalkozik, ezért figyelmemet a közvetlen tőkebefektetésekre összpontosítottam. Ez a típusa az a befektetéseknek ugyanis, amelyik a legszorosabb kapcsolatban áll a nemzetközi kereskedelemmel és termeléssel.

Becslések szerint az 1951 és 1964 közötti periódusban a külföldi közvetlen tőkebefektetések mintegy négyötödét tették ki a magán hosszútávú befektetések növekedésének (Dunning, 1974). Habár némi lanyhulás tapasztalható volt ebben a tekintetben az elmúlt évtizedekben, a közvetlen tőkebefektetések gyorsan növekedtek. Ezért a közvetlen tőkebefektetések jelenleg a legfontosabb típusa a magán hosszútávú befektetéseknek. Ellentétben az első világháborút megelőző fél évszázaddal, amely ugyancsak egy igen intenzív periódusa volt a külföldi tőkebefektetéseknek, de akkoriban a tőkebefektetések zöme, mint ismeretes portfólió befektetések formájában valósult meg. És ez utóbbiak döntő része a gazdag, tőkével bőségesen ellátott gyarmatosítók és a szegény, tőkével kevésbé ellátott gyarmataik között folyt. Ezen kívül a legintenzívebb tőkeáramlás a fejlett, viszonylag tőkével jobban ellátott és a kevésbé fejlett, tőkével rosszabbul ellátott országok között folyt. Ezzel szemben azonban a közvetlen tőkebefektetések döntő része az utóbbi ötven évben az iparosodott és tőkével bőségesen ellátott országok között valósult meg. A fejlődő és fejlett országok közötti tőkeáramlások lényegesen kisebb szerepet játszottak, mint a fejlett országok között megvalósult tőkeáramlások. A közvetlen tőkebefektetések növekedése a második világháborút követően két módon ábrázolható leginkább egyrészt a külföldi tőkebefektetés áramlásának bemutatásával, valamint a külföldi befektetések állománya alakulásának bemutatásával. Mindkét összetevője egyaránt jelentőséggel bír ugyanis, ha a külföldi tőkebefektetésekkel kapcsolatos trendeket elemezzük.

## **A külföldi tőkebefektetéseket meghatározó tényezők**

A külföldi tőkebefektetések valóságos természetének megértését nagyban segíti, ha megkülönböztetjük a külföldi közvetlen tőkebefek-

tetések három típusát és ennek megfelelően a multinacionális vállalatok három jellegzetes típusát.

1. **Horizontális külföldi tőkebefektetések és horizontálisan integrálódott multinacionális vállalatok.** Horizontális külföldi tőkebefektetés akkor fordul elő, amikor egy vállalat azonos termékek vagy rokon termékek csoportjának a termelését több üzembe és különböző országokba telepíti. Ez elsősorban kétféle módon valósulhat meg egyrészt új külföldi leányvállalatok létesítésével (zöldmezős beruházás formájában) vagy egy azonos termékeket (vagy rokon termékek csoportját) gyártó vállalat feletti ellenőrzés megszerzésével vagy a vállalat megvásárlásával.
2. **Vertikális külföldi tőkebefektetések és vertikálisan integrálódott multinacionális vállalatok.** Vertikális közvetlen tőkebefektetésekről akkor beszélünk, ha egy vállalat egy termékének vagy rokon termékei csoportja termelésének, marketing tevékenységének különböző fázisait több üzembe és különböző országokba telepíti. Ez is ugyancsak kétféle formában valósulhat meg, egyrészt új külföldi leányvállalatok létrehozásával, zöldmezős beruházásként vagy olyan külföldi vállalat feletti ellenőrzés megszerzésével illetve megvásárlásával, amelyik az adott vállalat termelésének, marketing tevékenységének egy különböző fázisával foglalkozik. Ahol az újonnan létesített vagy újonnan megszerzett leányvállalat az adott termék termelésének egy korábbi fázisát hajtja végre, szokás hátranyúló vertikális külföldi tőkebefektetésként is emlegetni. Például, ha egy gumi gyártó gumiültetvényt hoz létre Malaysiában. Ahol az újonnan létesített vagy újonnan megszerzett leányvállalat az adott termék termelésének egy későbbi fázisát hajtja végre, szokás előrenyúló vertikális külföldi tőkebefektetésként is nevezni. Például azok az olajtermelő vállalatok, amelyek elsősorban olajfűrással és kitermeléssel foglalkoznak, gyakran fektetnek be olajfinomítók és petrokémiai feldolgozó üzemek létrehozásába, fejlesztésébe. Az olajtermelő vállalatok azért is nagyon jó példái a vertikálisan integrálódott multinacionális vállalatokra, mivel gyakran fektetik tőkéjüket az olajtermelés majd minden fázisába: a kitermelésbe, a szállításba, a finomításba és az elosztásba. Néhány olajtermelő vállalat emellett rendszeresen fektet be az ipárhoz tartozó félkész és késztermékek előállításába.

3. **Konglomerált külföldi tőkebefektetések és diverzifikált vagy konglomerált multinacionális vállalatok.** Konglomerált külföldi tőkebefektetés akkor jön létre, amikor egy vállalat ellenőrzést szerez vagy összeolvad egy olyan másik külföldi vállalattal, amelyik egy másik országban tevékenykedik, és amelyik olyan termékeket vagy termékek csoportjának a termelésével foglalkozik, amelyekkel az adott vállalat még nem foglalkozott. Ezáltal az adott multinacionális vállalat növelni képes az általa előállított termékek körét. Az információ technológia az egyik jól ismert példája a nemzetközileg diverzifikált multinacionális vállalatoknak, ahol több vállalat is jelentős befektetéseket hajtott végre a legkülönbözőbb iparágakban, ideértve az elektronikát, a telekommunikációt, a gyógyszergyártást, a kozmetikai ipart, a biztosításokat vagy a szállodaiipart, és szerzett ellenőrzést vállalatok felett. A konglomerált közvetlen tőkebefektetések ritkán jönnek létre zöldmezős beruházások révén, mivel az adott vállalat ritkán van birtokában a szükséges szakértelemnek és tudásnak, hogy belevágjon egy új, általa még korábban nem folytatott tevékenység alapoktól történő kifejlesztésébe. Általában egy másik vállalat megvásárlásával, amelyik már régebb óta foglalkozik az adott tevékenység végzésével, fér hozzá ehhez a szakértelemhez és tudáshoz, amely azután további, de már vertikális vagy horizontális formában megvalósított tőkebefektetésekre ösztönözhetik.

Mindegyik külföldi tőkebefektetés típus más és más meghatározó indokkal jön létre, ezért mindegyik típus főbb meghatározóit, egymástól elkülönítve vizsgáljuk meg a továbbiakban a fő motivációjukat, jellemzőiket keresve.

### **Horizontális külföldi tőkebefektetések**

A legtöbb második világháborút követően megvalósult külföldi tőkebefektetés ebbe a kategóriába tartozott. Elméletek sora igyekezett magyarázatot találni a külföldi tőkebefektetések e típusának kiemelkedő fejlődésére. Az egyik leginkább elterjedt és használatos érvelés Caves-től származik (Caves, 1982), aki a horizontálisan integrálódott multinacionális vállalatok tranzakciós előnyeit hangsúlyozta. Nézetei

szerint számos előny származik abból, ha ugyanaz a tulajdonos több, azonos terméket gyártó, de más országba települt üzemet birtokol. Ennek indokai az alábbi állításokon alapulnak:

1. A vállalatok nagyszámú, különleges, vállalat specifikus, eszmei vagyonelemet (vevőkör, szabadalmi jog stb.) birtokolnak, amely után a lehető legtöbb előnyt, legnagyobb profitot szeretnék realizálni. Caves egyrészt a technológiai tudás szerepét hangsúlyozza, azaz azon képességeket, amely révén egy terméket a versenytársaknál olcsóbban lehet előállítani, és amely nem feltétlenül csak szabadalmazott eljárásokat jelent. Másrészt a marketing tudás szerepét, amely képessé teszi az adott vállalatot arra, hogy a riválisaitól eltérő termékeket hozzon létre, és amely nem feltétlenül jelent speciális márkát vagy védjegyet.
2. A piaci feltételek tökéletlensége e különleges, specifikus eszközök esetében ösztönzik az ilyen eszközök nemzetközi kihelyezését, tranzakcióját. Caves ebben a vonatkozásban a piaci feltételek tökéletlenségének két típusára hívta fel a figyelmet:
  - Az előbbieken felsorolt eszmei eszközök kedvező közmegítélése. Ami gyakorlatilag annyit jelent, hogy ezeknek az eszmei eszközöknek, tudás egy részének (például hogyan lehet egy különös terméket olcsón előállítani) egy másik helyre (egy másik országba) telepítésének úgyszólván semmilyen költsége sincs. Mivel az ilyen típusú tudás transzferálásának egy másik gyártóhoz való költsége nulla, tökéletes piaci körülmények között az ilyen tudás ára is nulla lenne. Abban az esetben azonban, ha egy vállalat nemzetközivé tenné ezt a tudást, például azáltal, hogy eladná egy másik vállalatnak a kérdéses országban, akkor lényegesen nagyobb megtérülést tudna elérni.
  - A másik probléma a piaci információk elégtelensége és bizonytalansága. A tudás bizonyos elemeinek az eladója egyrészt nem hozhatja napvilágra ennek a tudásnak az összes részletét, amelyet el akar adni a potenciális vevőnek, mivel a vásárló szabadon használhatná bárhol másutt anélkül, hogy fizetnie kellene érte. Ha mégis felfedné az összes részletet, ez azt eredményezné, hogyha a vásárló fizetni is szándékozna ezért a tudásért, akkor az általa megajánlott ár lényegesen kisebb lenne az általa megvenni szándékozott tudás tényleges értékénél. Ezt a prob-

lémát teszi még bonyolultabbá nagyon gyakran a bizonytalanság a tudás hasznosságában és ennél fogva a tényleges értékének megítélésében. Mivel a legtöbb ember kockázat kerülő, ezért olyan árat fognak megajánlani ezért a tudásért, amely kevesebb annál, mint amit ez a kérdéses tudás valójában megér. Az a vállalat, amelyik megszerezte ezt a tudást, ugyanakkor ösztönözve van az ilyen tudás nemzetközivé tételében (például a piacot megkerülve) annak érdekében, hogy maximalizálni tudja az ilyen tudás megszerzéséből származó lehetséges jövedelmeit.

3. A multinacionális vállalatok által létrehozott eszmei eszközök, technológiai ismeretek, különleges, vállalati specifikus eszközök nemzetközivé tehetők és így realizálható az ilyen eszközök, technológiai ismeretek birtoklásából a lehetséges, legnagyobb, lehetséges haszon. Ha egy vállalat olyan különleges tudásra tesz szert, hogy egy adott terméket, miként lehet olcsóbban létrehozni, mint más gyártók akkor ennek a technológiai ismeretnek a hasznosítására háromféle lehetősége is mutatkozik, egyrészt exportálhatja az adott terméket egy másik országba, másrészt eladhatja a technológiai ismereteit más gyártóknak részesedést kérve azok jövőbeni profitjából, harmadrészt létrehozhat egy leányvállalatot a termék gyártására egy másik országban. Az export kétségtelen lehetőség, de számolni kell a felmerülő szállítási költségekkel. Továbbá a kérdéses termék esetében előfordulhatnak vám és nem vám jellegű akadályok is. A technológiai eljárás licencének eladása valószínűleg nem biztosítja a lehetséges legnagyobb bevételt és hasznot a piaci verseny fentiekben bemutatott tökéletlen működése miatt. A piac mégis gondoskodik megfelelő megoldásról e probléma kiküszöbölésére. A vállalatok a belföldi piacokon való értékesítést fogják preferálni. Ennek végrehajthatóságához azonban a kérdéses országban olyan üzemet kell létrehozniuk, amely lebonyolítja a technológia ismeretek megfelelő felhasználását.

Elméletileg a horizontálisan integrálódott multinacionális vállalatok létezése tehát végső soron azzal magyarázható, hogy az ilyen multinacionális vállalatok leginkább azokban az iparágakban lesznek gyakoriak, ahol a vállalatok nagyszámú, a fentiekben vázolt, meg nem fogható, vállalat specifikus, eszmei eszközökkel, technológiai ismeretekkel

rendelkeznek. Ennek megfelelően ezekre az iparágakra a magas szintű kutatás-fejlesztési kiadások és a hirdetési, értékesítési, promóciós költségek lesznek leginkább jellemzőek. Számos lényeges statisztikai adat és információ létezik, amelyek alátámasztják e megállapítás igazságát. A multinacionális vállalatok elsősorban a leginkább kutatás-intenzív iparágakban tevékenykednek (például a feldolgozóipar high-tech ágazataiban). A gyógyszeripar az egyik legekleatásabb példa. Rugman úgy vélte, hogy számos jó indoka van annak, hogy magas külföldi tőkebefektetői aktivitás jellemző az ilyen iparágakra (Rugman, 1985). Ezek az iparágak jelentős mértékben kutatás-intenzívek. A termék innováció sebessége különösen gyors. A termékek gyártási technológiája gyakran szabadalmak formájában kerül levédésre. A kifejlesztő teljes mértékben érdekelt az általa ily módon létrehozott tudás maximális hasznosításában. Mivel a szabadalmakat nem minden országban tartják tiszteletben a kifejlesztő vállalat általánosan vonakodik az ilyen tudás másik gyártónak történő eladásától. A legjobb hasznosítása ennek a tudásnak, ezáltal a belső piacokon való értékesítéssel érhető el.

Caves további három szempontra is rámutatott, amelyek magyarázatot adnak a horizontális külföldi tőkebefektetések terjedésére (Caves, 1982):

1. Felesleges irányítói kapacitások. Egy vállalat tevékenységében sok szellemi eszköz nem folytonosan, folyamatosan szükséges, hanem csak szakaszosan. Így bizonyos időszakokban ezek az eszközök nem aknázhatók ki kellően, feleslegessé válhatnak. Ez leggyakrabban a vállalatok menedzseri kapacitására jellemző. A közvetlen külföldi tőkebefektetések egy lehetséges mód az időszakosan feleslegessé váló vállalat vezetői kapacitások hatékonyabb kihasználására.
2. A vállalaton belül generálódó források felhalmozódása. Egy vállalat eljuthat olyan állapotba, amikor a befektetéseinek hozamát, már nem tudja hatékonyan a meglévő tevékenységei bővítésére, fejlesztésére fordítani. Ekkor ezek a fejlesztések már egyre kisebb haszonlehetőséggel kecsegtetnek, összehasonlítva a külső befektetési lehetőségekkel. Ugyanakkor a vállalatok legtöbbször mégis szívesebben fektetnek egy olyan mégoly marginális tevékenységbe is, amely valamilyen formában kapcsolódik hozzájuk, amelyikben va-

lamilyen tapasztalatot, gyakorlatot szereztek mintsem egy tőlük távol eső, teljesen külső tevékenységbe. A horizontális külföldi tőke befektetések elősegíthetik e feleslegesen felhalmozódott források jövedelmezőbb felhasználását, kiaknázását.

3. Tény, hogy sok szellemi eszközt, amelyet a vállalatok birtokolnak nem lehet elválasztani attól a vállalattól, amelyik tulajdonában van. Ezért nem lehet ezeket az eszközöket a piacon megszokott módon adni és venni. A külföldi tőkebefektetések az a kizárólagos mód arra, hogy ezeket az eszközöket külföldön is igénybe lehessen venni. Például, ha egy vállalat vezetői és alkalmazottai ismernek egy technológiai eljárást, akkor ezt a tudást közösen birtokolják, és ahogy a vállalati vezetők és alkalmazottak szakmai tudását, ezt sem lehet eladni. Amennyiben ennek a tudásnak valamely részét mégis sikerülne értékesíteni, az ár amit kapni lehet érte jóval kisebb lenne annak valóságos értékénél. Egy vállalat specifikus szakmai ismereteinek döntő többsége így viselkedik.

Végül a horizontális külföldi tőkebefektetések révén jobban ki lehet használni a gazdaságos méret nagyság megvalósításából származó előnyöket azáltal, hogy a különféle termék variánsok előállítására külön-külön üzemet lehet létrehozni különböző országokban. Ennek következtében például az alapanyagokat, alkatrészeket, szerkezeti alkotórészeket sokkal olcsóbban lehet előállítani. A szállítás gazdaságossága is ezt segítheti elő. A több üzemes vállalat működésére kisebb hatással van a helyi kereslet ingadozása. Ha a kereslet egy országban nyomott, akkor az adott országban lévő üzem termelésének nagyobb részét lehet exportálni azokba az üzemekbe, amelyek olyan más országokban vannak, ahol a kereslet élénk. Végül a több üzemes vállalat jelentős költség megtakarítást érhet el a termék specializálódás révén. Mindegyik üzem egy-egy különleges termék termelésére szakosodhat, amely által nagyobb termelési széria érhető el.

Caves visszautasította azokat a kritikákat, miszerint az ő tranzakciós megközelítése a horizontálisan integrálódott multinacionális vállalatok működésének magyarázatára statikus lenne. Úgy vélte, az általa adott magyarázatok adaptálhatók arra az esetre is, ha egy vállalat időben növekszik. A vállalatok kezdetben belföldön bővítik tevékenységüket. Először azt keresik, hogy azok a vállalat specifikus előnyök, amelyekkel rendelkeznek, miként aknázhatók ki belföldön. Mindezt

azért teszik így, mert a belföldi bővítéssel kapcsolatos információk megszerzésének költségei kisebbek, mint egy külföldi bővítés esetén lennének. Azonban elérkezik egy pont, amikor a belföldi termelés további bővítésének jövedelmezősége alacsonnyá válik. A vállalat a piaci részesedését csak a versenytársai piaci részesedésének csökkenése árán növelheti. És ez az a pont, amikor a külföldi terjeszkedés jövedelmezőbbé válik. Kezdetben a vállalatok olyan országokban igyekeznek új üzemeket létrehozni, amelyekben hasonló nyelvet beszélnek és hasonló kultúrával rendelkeznek. Ezekben az országokban a befektetésekhez szükséges információk megszerzésének költségei olcsóbbak. Ugyanakkor néhány különleges, vállalat specifikus ismeret birtoklása segít ellensúlyozni a külföldi termelés indításával kapcsolatosan felmerülő extra költségeket gyakorlatilag bármely országban.

Caves tranzakciós megközelítése a horizontális külföldi tőke befektetések magyarázatára számos hasonló vonást mutat Dunning és Norman a nemzetközi termelés elméletéről részletesen kifejtett gondolataival (Dunning és Norman, 1985). Dunning és Norman három tényező szerepét hangsúlyozta a horizontális külföldi befektetések kapcsán:

1. Tulajdon specifikus előnyök: azok az előnyök és szellemi eszközök, amelyek kizárólagosan vagy szabadalmak révén egy vállalat-hoz köthetőek, és amelyek révén az adott vállalat verseny előnnyel rendelkezik a versenytársaival szemben más országokban.
2. Hely specifikus előnyök: azok az előnyök és szellemi eszközök, amelyekkel egy adott ország rendelkezik, és amelyek révén vonzóvá válik arra, hogy nemzetközi termelési tevékenység helyszínévé váljon, például az alacsony munkaerő költségek, adók és kormányzati támogatások, nagy és gyorsan növekvő piacok stb.
3. A belföldiesítés előnyei: bizonyos tranzakciók irányítása helyszínen könnyebben végrehajtható, mint egy külső piacon.

Ez a három előny egyszerre, egyidejűleg való jelenléte magyarázza a külföldi tőke befektetések folyamatos bővülését. A három előny angol megfelelője kezdőbetűi után (Owner-specific – O, Location-specific – L, Internalization – I) Dunning és Norman a nemzetközi termelés elméletének OLI paradigmájaként nevezte el ezt az összefüggést. Szemmel látható a hasonlóság Caves megközelítésével. A tulajdon specifikus előnyök az OLI elméleti keretben valójában Caves vállalat-

specifikus előnyökkel illetve eszmei eszközeivel mutat jelentős rokon-ságot. Az OLI paradigma esetében is ugyanúgy nehézséget jelent egy vállalat számára az ilyen szellemi eszközök és előnyök kiaknázása a piacok tökéletlenségei miatt. Dunning és Norman paradigmájában szereplő hely specifikus előnyöknek nincs közvetlen párja, Cave tranzakciós előnyök elméletében. Azonban könnyedén egyesíthető a két elmélet (Dunning, 1993).

## Vertikális külföldi közvetlen befektetések

A horizontális és a vertikális külföldi közvetlen tőkebefektetések is tudatos döntést jelentenek arra vonatkozóan, hogy ki kell váltani az adott belső piacokon folytatott meghosszabbított kéz típusú kereskedelmi tevékenységeket. Azonban, amennyiben a kérdéses piacok a közbülső termékek (félkész termékek, alkatrészek, nyersanyagok) piacai, akkor bonyolult koordináció válhat szükségessé a termelés egyes szakaszainak összehangolására, különösen, ha azok mindegyike különböző országban kerül végrehajtásra. Az ilyen vertikális integráció számos előnnyel és hátránnyal is jár az adott vállalat számára. Ahol a hasznok meghaladják a költségeket, ott a vállalatok motiváltak lesznek arra, hogy vertikális külföldi közvetlen befektetéseket hajtsanak végre.

Mark Casson professzor megkísérelte számba venni mindazokat a költségeket és hasznokat, amelyek a vertikálisan integrálódott multinacionális vállalatok tevékenységével kapcsolatosak (Casson, 1986). Casson az alábbi tényezőket azonosította, mint olyan tényezőket, amelyek pozitív befolyással vannak a vertikális integrálódás kialakulására és megerősödésére.

1. **A meghosszabbított-kéz szerződések hiányosságai arra vonatkozóan, hogy meg lehessen birkózni a termelési folyamatok merevségeivel és visszafordíthatatlanságával.** Casson az alábbi nehézségeket hozza példaként:

- (a) A magas állandó költségek állnak szemben a termelési lánc kezdeti szakaszánál lévő („a folyó felső szakaszánál lévő/fekvő”) termelők érdekeivel, mivel a versenyképes árak alkalmazása a közbülső termékeknel nem nyújt kellő fedezetet a

termelési lánc kezdeti szakaszánál lévő termelők állandó költségeire. Ugyanakkor a termelési lánc végső szakaszainál lévő termelők az optimálisnál is nagyobb profitot realizálhatnak, amellyel eltakarhatják akár a nem hatékony működésükből származó veszteségeiket is, és még így is kedvező nyereséget tudnak realizálni.

- (b) Jelentős vesztesége származik a közbülső termékek gyártóinak abból, hogy olyan magasan specializált berendezéseket vásárolnak, amelyeknek korlátozott a felhasználási lehetősége és nincs maradvány értéke. Amennyiben valamely gyártó ilyen beruházásra szánja el magát, akkor jelentős mértékben kiszolgáltatottá válik a nagyobb fogyasztóinak, hiszen az ilyen gyártó eredményessége ettől kezdve nagymértékben attól függ, hogy milyen mennyiségben vásárolnak az ilyen specializált eszközök révén előállított termékekből, és emiatt sokszor kedvezőtlenebb feltételeket is kénytelenek elfogadni a szerződéseik feltételeinek újratárgyalásakor. Az ilyen bizonytalanság megakadályozhatja, a termelési lánc kezdeti szakaszánál lévő („a folyó felső szakaszánál lévő/fekvő”) gyártót abban, hogy ilyen befektetéseket vállaljon. Az egyik megoldása az ilyen jellegű problémáknak, hogy a közbülső termék gyártója egyesül a termékeit felhasználó végtermék gyártóval.
- (c) Állandó technológiai folyamatok alkalmazása egy a termelési lánc végső szakaszánál lévő („a folyó deltájánál lévő/fekvő”) gyártó részéről a jelentős input elemek elsőrendű minőségű, megfelelően ütemezett szállítását, biztosítását feltételezi. Az input egységek szállításának a megszakadása a termelési folyamat összes fázisának az összeomlását idézheti elő. Nagy mennyiségű készlet folyamatos fenntartása az egyik megoldás erre a problémára, de ez a megoldás rendkívül költséges. További input egységek vásárlása lehet egy másik megoldás erre a problémára, de sokszor bonyolult kedvező feltételekkel ennek a megvalósítása. Ezért a termelési lánc végső szakaszánál lévő gyártó választhatja az integrációt a termelési lánc korábbi fázisánál lévő gyártóval annak érdekében, hogy elkerülje a termelés folyamatossága időnkénti megszakadásából származó problémákat.

- (d) Ahol a közbülső termékek romlandók vagy rövid életűek ott az input termékek raktározása nem lehetséges. Ha nincs megfelelő piaca ezeknek a közbülső termékeknek, akkor csak a vertikális integráció lehet a természetes megoldás.
- (e) A termelési lánc közbülső termékeinek a vásárlója rendszeresen szembetalálja magát a termék minőségi bizonytalanságának problémájával. Az eladók többet tudnak a termék minőségéről, mint a vásárlók ezért a vásárlók folytonosan bizalmatlanok a termék minőségét illetően. A piac nemzetközivé válása a vertikális integráció révén megoldást jelent erre a problémára is, miután így a vásárlók számára is elérhetővé válnak azok az információk, amelyekkel mindaddig csak az eladók rendelkeztek.
2. **A meghosszabbított kéz kereskedelem árazási gyakorlata sokszor eltorzítja azokat az információkat, amelyek azoknak a döntéseknek a meghozatalához szükségesek, amelyek a termelés időben vagy térben való kiváltásával kapcsolatosak.** Először vegyük szemügyre a termelés időbeni helyettesíthetőségének problematikáját. Casson példája nyomán előfordulhat olyan eset, amikor hirtelen megnő a kereslet egy a termelési lánc végén lévő („a folyó deltájánál lévő/fekvő”) termék után, amelynek kielégítéséhez meg kell gyorsítani és növelni kell a termelési lánc kezdetén és végén lévő termékek termelését. Ha a termelés minden fázisában egymástól független termelők vannak, akkor ez a folyamat igen bonyolult és hosszadalmas lehet. A termelők vertikális integrációja ugyanakkor jóval nagyobb rugalmasságot adhat e probléma megoldásához. Ami a termelés térbeli helyettesíthetőségét illeti, vegyünk egy olyan esetet, ahol a termelési lánc közbülső részén lévő adott terméket térben széles spektrum mentén kell szétosztani és e termék iránti kereslet jelentősen ingadozó. Az igények folyamatos kielégíthetősége egy ilyen esetben jelentős raktár készlet tartós felhalmozását teszi indokolttá. Ugyanakkor a vertikális integráció által elkerülhetővé válik ilyen raktár készletek felhalmozása, mivel így lényegesen könnyebbé válhat és rugalmasabban intézhető azon közbülső termékek termelésének átprogramozása, amelyekből átmeneti hiány alakul ki egy adott telephelyen.

3. **Az eltorzított közbülső termék árakat a monopolhelyzet érvényesítésének igénye okozza.** Casson egy olyan monopolhelyzetben lévő termelőt mutat be példaként, akinek a terméke a termelési lánc kezdetén helyezkedik el („a folyó felső szakaszánál van”) és monopol jellegű árakat alkalmaz. Az ilyen termelőnek számolnia kell azzal, hogy a termelési lánc végén elhelyezkedő termelő igyekszik majd kiváltania, helyettesítenie a termékét. Ha ez a termelő is monopolhelyzetben van, akkor egy másik többlet felár is kerül a termékre, amelyet végső soron a fogyasztónak kell megfizetnie a végtermékben. Ennek az lehet a következménye, hogy jelentősen csökkenek az igények a közbülső termék iránt. Másrészt, ha a két monopolhelyzetben levő termelő integrálódik, akkor a közbülső termék ára valójában „árnyék árrá” válik és a végtermék határ költségével lesz egyenlő, amely által elkerülhetővé válik a közbülső termék kiváltásának, helyettesítésének problémája. Mivel a termelési lánc közös tulajdon alatt működik, a profit megosztása a két fázis között értelmét veszti. A két termelőnek ettől kezdve a közös profit maximalizálása válik fontossá.

A vertikális külföldi közvetlen befektetés ugyanakkor eszköz lehet arra is, hogy egy a piacon meghatározó vállalat megakadályozza a lehetséges versenytársait a termelési lánc különböző fázisaiban keletkező közbülső termékek termelésében. Ennél fogva, ha egy vállalat visszautasítja egy közbülső termék eladását a versenytársának vagy éppen egy közbülső termék megvásárlását a versenytárstól, ezzel őt arra kényszerítheti, hogy költséges fejlesztéseket hajtson végre a termelési lánc különböző fázisaiban. Valójában megakadályozhatja ezzel a versenytárs belépését egy adott lokális piacra.

4. **Új munkamegosztás bevezetése ösztönzőleg hat a vertikális integrálódásra.** Új termelési eljárások bevezetése és új termékek létrehozásának innovációs folyamatai egyaránt magasabb szintű munkamegosztás kialakítását segítik elő. Casson ráirányította a figyelmet mindazokra a technológiai fejlesztésekre, amelyek a második világháborút követően a termelési folyamatok jelentős szétaprózódásához és megannyi új tevékenység létrejöttéhez vezettek. Ez a folyamat végső soron nagyszámú közbülső termék megszületését is elősegítette. Korai szakaszában ezek a technológia fejlesztési feladatok több előnnyel jártak azok számára, akik nemzetközi

hálózatok építésével kapcsolódtak be ezekbe a folyamatokba, mint azok számára, akik egymástól független cégekként vettek részt ezekben a folyamatokban meghosszabbított-kéz típusú szerződésekkel kereskedve egymással. A gyártóknak ugyanis szinkronizálniuk kell a beruházásaikat, azért hogy az összes üzem folyamatosan, fennakadások nélkül tudjon egy időben működni. Ebben a tekintetben pedig az a leginkább kívánatos, hogy a termelés összes fázisát közös tulajdon révén központilag tervezve lehessen koordinálni.

5. **A kormányzati intervenciók ösztönözhetik a transzfer árazás gyakorlatát.** A transzfer árak azok az árak, amelyeket a multinacionális vállalatok alkalmaznak a tulajdonukba tartozó vállalataik egymásnak történő, csoporton belüli eladásai során. Ezek az árak akár jelentősen is eltérhetnek, a meghosszabbított-kéz típusú kereskedelem során alkalmazott áráktól. A transzfer árak manipulációja számos esetben jelentős előnyökkel kecsegtet a vertikálisan integrálódott multinacionálisok számára. A transzfer ár manipuláció szempontjából különös jelentősége van a különböző országok által alkalmazott adók színvonala közötti eltéréseknek. Például azokban a befogadó országokban, ahol az adók általános szintje alacsonyabb, mint abban az országban, ahol a multinacionális vállalat anyavállalata is található, a globális adófizetési kötelezettség minimalizálható azáltal, ha az anyavállalat alulszámlázza azoknak a közbülső termékeknek az árait, amelyeket a leányvállalatának szállít. Ezzel a módszerrel a létrejött profit egy része az anyaország helyett abban az országban kerül kimutatásra, ahol az adók mértéke kisebb, mint az anyaországban. Az olyan kormányzati eszközök alkalmazása, mint a vámok, az árkontroll, a profit repatriálást akadályozó intézkedések és az árfolyam kontroll további ösztönzést adhatnak a transzfer árak alkalmazásának. Tehát a transzfer árazás előnyeinek kihasználása is ösztönzőleg hathat a vertikális külföldi tőkebefektetések alakulására.

A vertikális integráció lehetséges hasznai mellett természetesen szólni kell a hátrányairól is. Mindenekelőtt itt említendő a vezetés hatékonyságának, gazdaságosságának csökkenése a termelés különböző fázisainak elkülönített tevékenységekként történő koordinációjában, különösen, ha ráadásul ezek a tevékenységek egymástól nagy távolságra

települtek. Másrészt ilyen hátrányok a technikai nehézségek, amelyek abból adódnak, hogy a termelés különböző fázisai különböző méret-nagyságok esetében működik a leggazdaságosabban. Ez azt jelenti, hogy a vállalkozás egészét kell optimalizálni, ami csak a legkisebb közös többszörös mentén, az egyes fázisok közül a legkisebb gazdaságos méretnagysághoz való közelítéssel lehetséges. Amely azonban meghaladhatja a végtermék potenciális piacát. Mindezek eredményeként a termelés néhány fázisa nem a leggazdaságosabban fog működni. Az egyik lehetséges megoldás erre a problémára a részleges nemzetközivé tétel. Ilyenformán, ahol az adott termelési fázis outputja kisebb lenne, mint a minimálisan gazdaságos méretnagyság ott a külső piacokon történő eladások révén lehet növelni a termelés kibocsátását. Végül a vertikális külföldi közvetlen tőkebefektetések akadályokba ütközhetnek olyan politikailag instabil országokban, amelyekben a külföldi vállalatokat diszkriminálják. Az ilyen országokban ugyanis tartani kell az államosítástól, kisajátítástól és más diszkriminatív szabályok bevezetésétől. Ilyen körülmények között a vállalkozások érhetően a meghosszabbított-kéz bázisú megállapodások révén történő vásárlásokat fogják preferálni, mint a saját termelés megteremtését.

### **Konglomerált külföldi közvetlen befektetések**

A konglomerált vagy nemzetközileg diverzifikált multinacionális vállalatokban sokkal kevesebb a közös vonás, mint a horizontálisan és a vertikálisan integrálódott típusoknál. Mindazonáltal ezek a vállalatok is eléggé elterjedtek. A külföldi közvetlen befektetések e típusára leginkább az a jellemző, hogy az ilyen befektetők egy befektetői csoport részeként diverzifikáció útján igyekeznek kockázataikat minimalizálni. Az ilyen befektetők jellemzően kockázat kerülők. Ebből fakadóan előnybe részesítik a portfólió típusú befektetéseket, amelyek megtérülésének a szórása minimális. Ezért befektetéseiket inkább nagyszámú holding létrehozásával hajtják végre mintsem egy tevékenységre koncentráltan. Egyetlen követelmény, hogy az egyes holdingok megtérülése között ne legyen szoros korreláció.

Azonban közismert az, hogy a tőke piacok tökéletlensége miatt költséges lehet egy különálló, független befektetőnek egy ilyen haté-

kony portfóliót létrehozni. Ennél fogva egy lehetséges alternatíva az ilyen befektetők számára, hogy befektetési érdekszövetségbe tömörülve az egyes befektetők elképzelései szerint kialakított portfóliónak megfelelő diverzifikációval hajtsák végre befektetéseiket. Ugyanakkor a befektetési érdekszövetségek számára sokszor igen bonyolult megtalálni és lebonyolítani az optimum diverzifikációnak megfelelő befektetéseket. Sokszor igen költséges a különböző típusú beruházások lehetséges megtérülésének megbízható előrejelzéséhez szükséges információk megszerzése. A befektetési érdekszövetségek ennek megfelelően általában viszonylag kis számú, kellő nagyságú részvénytársaság révén hajtják végre befektetéseiket. Könnyen belátható illetve igazolható az a megállapítás, hogy a befektetők a vásárolt részesedésük optimális diverzifikációját leginkább nemzetközileg diverzifikált multinacionális vállalatok révén tudják végrehajtani. Ráadásul így később képesek a részesedésük kockázatának minimalizálását is végrehajtani, mivel olyan más vállalatokban birtokolnak részesedéseket, amelyek (a) egymástól független termékeket gyártanak, (b) egymástól különböző országokba települtek. Ennek következtében egy hirtelen visszaesést az egyik termék esetében kiegyenlíthet egy másik termék iránti igények növekedése, illetve az egyik ország lokális piacának visszaesését egy másik ország piaci fellendülése enyhítheti.

Ennél fogva a konglomerált vagy nemzetközileg diverzifikált multinacionális vállalatokat tekinthetjük úgy is, mint egy potenciális pótló járművet (például villamos pótló busz) a pénzügyi eszközök diverzifikációjára (Rugman, 1985). Továbbá az ilyen multinacionális vállalatok nem csak a befektetők, hanem a fizetett menedzsment kockázatcsökkentési igényeinek is eleget kívánnak tenni. A fizetett menedzsment nagy jelentőséget tulajdonít a fizetése stabilitásának, a munkahelye biztonságának a jóléte maximalizálásában. Ezek a célok gyakran sokkal fontosabbak számukra, mint a profit maximalizálása ellentétben a részvénytulajdonosokkal. Gyakori vélekedés, hogy a modern nagy vállalatoknál a tényleges kontroll valójában a menedzserek kezében van és nem a tulajdonosokéban. Mivel a menedzserek a kockázatok csökkentésében érdekeltek ez egy újabb indoka a nemzetközileg diverzifikálódott multinacionális vállalatok elterjedésének.

Aliber tanulmányában a konglomerált külföldi befektetések indokaihoz további magyarázatokkal szolgált (Aliber, 1970). Vélekedése

szerint a nemzetközileg diverzifikálódott multinacionális vállalatok elsősorban valutaövezet-függő jelenségek. A befektetők ugyanis a beruházásaikat mindig egy adott ország konkrét pénznemében bonyolítják le és ezért további kockázatokat jelent, ha az adott pénznemben megvalósított beruházás értéke csökken, mivel az adott pénznem árfolyama csökken. Az ilyen jellegű kockázatok elleni védekezés egyik módja a deviza piacon határidős fedezeti ügyletekkel ellentételezni ezeket a kockázatokat. Azonban ezek az ügyletek költségesek. Következésképpen a befektetőknek kamat-prémiumra kell szert tenniük, ha kompenzálni kívánják a valuta leértékelődéséből származó kockázataikat. A befektetők elsősorban az olyan valutában lévő befektetéseik esetében várnak prémiumot, amely esetében valószínűsíthető annak leértékelődése. Ha ez a kamat-prémium nem kedvező mértékű, akkor a befektetők vonakodni fognak az adott valutában befektetéseket eszközölni. Természetesen más valutával járó kockázatok, mint például a politikai kockázatok ellentételezése miatt is szükség lehet ilyen prémiumra. Aliber véleménye szerint azok a befektetők, akik nemzeti bázison működő multinacionálisok részesedéseit vásárolják meg rövid-látóak. Úgy cselekednek, mintha csupán egy valuta-övezetben működnének. Mindez azért következik be, mivel azok a multinacionális vállalatok, amelyek erős valutájú országokban működnek pénzügyi előnyöket élveznek, ha további tőkekihelyezéseket eszközölnék a külföldi, tengerentúli tevékenységeik fejlesztésére. Az erős valutában eszközölt fejlesztések kisebb kockázati prémiumot fognak tartalmazni, mint a gyengébb valutában eszközölt fejlesztések. Aliber teóriáját kimondottan az Egyesült Államok közvetlen tőkebefektetéseinek ötvenes és a hatvanas évek kezdetének gyakorlatára alapozta. Ennek a periódusnak a nagy részében az európai valutákhoz képest az amerikai dollár erős valutának számított. Ez azt jelentette, hogy az amerikai nyugat-európai leányvállalatai kedvezőbb kamatfeltételek mellett tudtak kölcsönt igényelni, mint a helyi vállalatok. Másfelől az Egyesült-Államok-beli multinacionális vállalatok magasabb jövedel-mezőséget tudtak realizálni európai befektetéseik után, mint az európai befektetők. Vagyis az amerikai multinacionális vállalatok számára ez előnyös időszak volt arra, hogy bizonyos európai vállalatokat olcsóbban vásárolhassanak meg.

A hatvanas évek végén azonban az amerikai dollár viszonylag gyenge valutává vált. Ettől kezdve megszűnt a legfőbb indoka az amerikai multinacionális vállalatok konglomerált típusú befektetései bővítésének. Ezzel szemben a japán és német multinacionális vállalatok külföldi terjeszkedését, közvetlen befektetéseit segítette az erős jen és márka. Ennek az elméletnek az egyik problémája, hogy nem veszi figyelembe azt a tényt, hogy számos külföldi közvetlen tőkebefektetés az elmúlt évtizedekben általában kétféleképpen jött létre. A multinacionális vállalatok egyre növekvő befektetéseket hajtottak végre a rivalisaik, bázis otthoni piacain. Ennek következtében egyre növekvő számú befektetés jött létre keresztirányban az összes fejlett, iparosított országban. Ez ellentmondásban van Aliber modelljének előrejelzésével.

Az a feltételezése, hogy a befektetők rövidlátóak ugyancsak megkérdőjeleződött. Vajon egy befektető, amikor egy multinacionális vállalat részvényeit kívánja megvásárolni, ha az összes korábbi befektetése csak egy valuta-övezetben van valóban továbbra is csupán abban az övezetben fog vásárolni? Ha korábban így is cselekedtek, vajon a szerzett tapasztalataik fényében nem az a valószínűbb, hogy változtatni fognak magatartásukon? Ugyanakkor Aliber elmélete helyesen állapítja meg, hogy a konglomerált külföldi közvetlen tőkebefektetések sokkal inkább pénzügyi, mint gazdasági okokkal magyarázhatók. A gazdasági haszna a konglomerált külföldi közvetlen tőkebefektetéseknek minimális. Kettő vagy több egymástól eltérő, egymáshoz nem kapcsolódó tevékenység egy tulajdonos által és nemzetközi bázison történő összekapcsolása valószínűleg különlegesen nagy többlet jövedelmet nem eredményez. Valójában számos iparág működésének koordinációja, a bennünk érvényesülő eltérő érdekek miatt adódó nehézségek következtében jelentős veszteséget okoz. Így az ilyen konglomerált külföldi közvetlen tőkebefektetések sokkal inkább a pozitív pénzügyi kilátások miatt lehetnek vonzóak.

## **Multinacionális vállalatok és a nemzetközi kereskedelem: a vállalaton belüli kereskedelem szerepe**

A közvetlen külföldi tőkebefektetések növekedése a második világháború óta és azt követően, a multinacionális vállalatok elterjedése óriási hatással volt a világkereskedelem fejlődésére. A multinacionális vállalatok működése eredményezi a világkereskedelem egy jelentős és egyre növekvő részét, különösen az iparosodott országok külkereskedelmében. Egy jelentős része ennek a külkereskedelemnek a kutatók által különféle néven elnevezett vállalaton belüli, házon-belüli, csoporton-belüli kereskedelem formájában valósul meg. Ezt a fajta kereskedelmet leginkább úgy lehet meghatározni, mint azt a kereskedelmet, ami a multinacionális vállalatok és egy másik országban lévő leányvállalataik, valamint kapcsolt vállalkozásaik között folyik. Az ilyen fajta kereskedelem döntő részben egy termelési lánc különféle fázisához tartozó termékek és szolgáltatások cseréjét jelenti a multinacionális vállalat különböző, vertikálisan integrálódott üzemei között. A multinacionális vállalatok, mint a világkereskedelem hálózatainak és a vállalaton belüli kereskedelem, mint a világkereskedelem egyre meghatározóbb komponenseinek egyre növekvő jelentősége több okból is érdeklődésre tarthatnak számot. Két oknak meghatározó jelentősége van e cikk témaköre szempontjából:

1. Azokban az országokban, ahol a multinacionális vállalatok bonyolítják a külkereskedelem meghatározó részét ott a nemzetközi kereskedelem alakulására a multinacionális vállalatok döntései a különféle üzemeik telepítésére vonatkozóan döntő befolyással vannak. Ahogy a multinacionális vállalatok szervezik az üzemeiket és osztják különböző szakaszokra a termelési lánc egyes részeit válik meghatározó tényezővé ezen országok exportjának és importjának alakulása szempontjából.
2. Azokban az országokban, ahol a külkereskedelem meghatározó része vállalaton belüli kereskedelemként bonyolódik a kereskedelem hagyományos modelljeinek alkalmazása, a tökéletes verseny és a meghosszabbított kéz típusú kereskedelem feltételezése az egymástól független eladók és vásárlók között félrevezető lehet és helytelen következtetések levonását eredményezheti. Az egyik leginkább meglepetéstartó tényező ebben a vonatkozásban azok az árak,

amelyeket a multinacionális vállalatok alkalmaznak az anyavállalataik és a leányvállalataik között folytatott kereskedelem esetében. Ezek az úgynevezett transzfer árak akár jelentősen is eltérhetnek azoktól a piaci áraktól, amelyeket egyébként például a meghosszabbított kéz típusú kereskedelem formájában lebonyolított tranzakciók során alkalmaznak.

## **Multinacionális vállalatok Magyarországon**

Ebben a fejezetben azt kívánom elemezni, hogy Magyarország esetében, milyen szerepet játszanak a multinacionális vállalatok az ország fejlődésében, a kereskedelme szerkezetének alakításában. Milyen statisztikai tények alapján következtethetünk a vállalaton belüli kereskedelem tényleges kiterjedésére, ismerhetjük meg főbb jellemzőit. Sajnos azok az adatok, amelyek a vállalaton belüli kereskedelem létre utalnak sokkal kevésbé átfogó formában állnak rendelkezésünkre, mint például az iparágon belüli külkereskedelem esetében. Ennek pedig az a fő oka, hogy a multinacionális vállalatok nagymértékben vonakodnak attól, hogy sok információt tegyenek közzé azokról a tranzakciókról, amelyeket vállalaton, csoporton belül folytatnak.

A multinacionális vállalatok tevékenysége és az általuk generált működőtőke-áramlás mind nagyobb szereppel bír a világgazdaságban. A kilencvenes évek elején mintegy 37 ezerre becsülték a számukat, amelyekhez több mint 170 ezer leányvállalat kapcsolódott. A multinacionális vállalatok száma 2004-re 70 ezerre nőtt, 690 ezer leányvállalattal, amelyek fele fejlődő országokba települt. A multinacionális vállalatok súlya a világgazdaságban folyamatosan növekszik, amely leginkább a külföldi tőke befektetések állományának növekedésében és a külföldi leányvállalatok működésében követhető nyomon. A multinacionális vállalatok zömének bázisa ma még a fejlett országokban található, de egyre nagyobb számban találkozhatunk olyanokkal, amelyek a fejlődő országokban is rendelkeznek bázisokkal és nem csupán leányvállalatokkal (lásd erről bővebben: Novoszáth, 2007a).

A multinacionális vállalatok térhódítása a világgazdaság több aspektusában is megmutatkozik. A globális értékesítési bevételek, az alaptőke, a hozzáadott érték, a munkavállalók száma vagy az export-

tevékenység arányában részesedésük hányada növekvő trendet követ. A multinacionális vállalatok és leányvállalataik a világ GDP-jének megközelítőleg egy tizedét, exportjának egy harmadát adják. A nemzetközi termelés nagy részét egy viszonylag kisszámú vállalati kör realizálja. A nemzetközi tőkeáramlást és a világgazdaság fejlődését a multinacionális vállalatok vezetik.

Az Ecostat vizsgálatai szerint Magyarországon a multinacionális vállalatok közül 159 működik, ezek összes értékesítési árbevétele 2004-ben 7249 milliárd dollárt tett ki (Ecostat, 2005). Ez az összeg hazánk GDP-jének majd százszorosa. A hazánkban is érdekeltséggel bíró multinacionális vállalatok közel 17 millió főt foglalkoztatnak világszerte. A legtöbb Magyarországon is érdekeltséggel rendelkező multinacionális vállalatnak (56) az Egyesült Államokban található az anyavállalata, ezután következnek a japán és német nemzetiségű multinacionális vállalatok leányvállalatai (22-22), valamint a franciáké 21 céggel. Emellett a brit (7) és a dél-koreai (6) jelenlét is számottevő. A globális rangsorokhoz hasonlóan a multinacionális vállalatok többsége nálunk is a tartós fogyasztási cikkek gyártásában, az élelmiszeriparban, a számítástechnikai szektorban és a bankszférában tevékenykedik.

Mintegy tíz évvel ezelőtt, amikor Magyarország még élen járt a térségben a külföldi tőkebefektetések és a multinacionális vállalatok térhódítása tekintetében számos szakértő, köztük jómagam is pozitív reményekkel telve fogalmaztuk meg várakozásainkat e folyamat a magyar gazdaságra várható lehetséges hatásairól (lásd pl.: Antalóczy, 1998; Bogóné – Berényi, 1998; Bogóné – Fülöp – Kovács – Szűcs, 1996; Makó – Novoszáth, 1994). Most tíz év múltán arra teszek kísérletet, hogy számba vegyem a külföldi befektetések, elsősorban a magyarországi multinacionális vállalatok tevékenységének jelenlegi fő jellemzőit, hatásait és szembesítsem azokat az egykori várakozásainkkal. Egyúttal megkísérlem összegyűjteni azokat a megválaszolásra váró kérdéseket, dilemmákat, amelyek egy induló kutatás alapjául szolgálva el kell, hogy vezessenek bennünket ahhoz, hogy pontos választ adhassunk a hogyan tovább kérdésére.

A nagybefektetők – elsősorban a multinacionális cégek – üzleti megfontolásaiban általában a hosszabb távú megtérülési szempontok dominálnak: a megtermelhető, kivihető profit nagysága, a kívánt piaci

részesedés megszerzése fontosabb a rövid távú befektetési, adó- és kereskedelempolitikai kedvezményeknél. Jelenlétük a magyar gazdaságban alapvetően a piacszerzésre – mármint a volt szocialista országok piacainak megszerzésére – irányult, de ezen belül is többféle magatartást figyelhettünk meg.

Legtöbbször azt, ami a fogadó országok számára legkevésbé kedvező, amikor a multinacionális vállalat egyértelmű célja a kellemetlenkedő konkurenciától való megszabadulás, amikor a piacot és a termelői kapacitás felvásárlását, a hazai termelés leállítását vagy kiszorítását kíséri. A kelet-közép-európai országok, így hazánk esetében is igen gyakran találkozhattunk azzal, hogy a multinacionális vállalat megvette a termelést és azt saját „levetett” technológiájával továbbfejlesztve jelent meg a hazai és a kelet-európai piacokon. Jelentősen ritkábban fordult elő, hogy a multinacionális befektető ugyan piacot vett, de ez új, korszerű termelési módszerek meghonosításával és üzleti térnyeréssel is együtt járt. Ennél is ritkábban tapasztalhattuk, hogy a gyártás korszerűsödését, a termékszerkezet megújítását a hazai beszállítói kör jelentős bővítése is követte volna. Szinte csak elvétve láthatunk példát arra, amikor a befektetők a gyártásfejlesztést, a termékfejlesztést, valamint a K+F tevékenységet is Magyarországra telepítették, illetve a meglévőt fejlesztették volna.

Jelentős különbségeket vehettünk észre a multinacionális befektetők között abban a tekintetben is, hogy az általuk létrehozott vagy ellenőrzött vállalatok termékeit milyen piacokon értékesítik. A többségük szinte kizárólag a hazai piacokra koncentráltak, ez elsősorban azokra a cégekre volt jellemző, amelyek termékei esetében a versenyben nagy szerepe van a hirdetéseknek, reklámoknak. Az az érdekük, hogy olyan közel kerüljenek a fogyasztókhoz, amennyire csak lehetséges, hogy a termékeiket és a róluk szóló reklámokat a legmegfelelőbbben tudják a helyi ízléshez és a nemzeti piac specifikus vonásaihoz hozzáigazítani (pl. sörgyárak, mosó- és tisztítószergyártók, kereskedelmi üzletláncok stb.).

A multinacionális vállalatok egyik másik csoportja számára nem feltétlenül és kizárólag csak a fogyasztókhoz való közelség volt az elsődleges szempont. Ezek számára nem is elsősorban a magyar piac, hanem a kelet-közép-európai régió jelenti a legfontosabb vonzerőt. Míg a multinacionális befektetők egy harmadik csoportját azok a vál-

latok alkotják, amelyek fejlett országokban való piaci pozícióik általános javítását is várják a termelésük, gyártásuk, esetleg fejlesztési tevékenységük magyarországi kihelyezésétől. A mai napig azonban ez utóbbiak települtek meg Magyarországon a legkisebb számban.

Újabb illúzióval kellett leszámolnunk 2002-ben miután az év egyik legnagyobb negatív gazdasági szenzációja az IBM október 22-ei bejelentése lett, miszerint felszámolja székesfehérvári gyárát. A hazai kapitalizmus mintavárosában (a korábbi szocialista mintavárosban) a hír meglepetésként hatott, pedig elemzők már korábban jelezték: aligha hihető, hogy a multinacionális vállalatok örökre itt maradnak. Utóbb aztán kiderült, hogy az IBM már hónapokkal korábban adott jelzéseket a székesfehérvári polgármesternek, ám sem neki, sem tanácsadónak nem volt fülük a figyelmeztetésre. Az IBM Storage Products Kft. egyetlen aktussal 3700 munkahelyet telepített Kínába Székesfehérvárról, teljesen felszámolva itteni üzemeit.

Ezt követően a magyarországi elektronikai cégek közül egyre több határozott úgy, hogy olcsóbb termelési költségű országokba helyezi ki a gyártását. A sort az IBM székesfehérvári merevlemez-meghajtókat készítő üzemének felszámolását követően a Flextronics folytatta és szüntette meg az X-boksz gyártását Sárváron, majd tetézve a fehérváriak gondjait, a termelés globális összevonása keretében a Kenwood Electronics Bretagne S. A. is felszámolta ottani autórádió-összeszerelő üzemét. Megszüntetve ezzel további 200 munkahelyet, vonult ki a Kenwood Székesfehérvárról. Ezt követően Európa legnagyobb szórakoztatóelektronikai csoportja, a Philips jelentette be, hogy a katódsugaras tv képcső gyártását (CRT) Magyarországról Kínába helyezi át.

A hagyományos iparágakban tevékenykedő cégek közül a Salamander cipőgyár számolta fel bonyhádi üzemét, ahol kilencszáz dolgozót bocsátottak el. Valamint Európa legnagyobb építőipari cége, a svéd Skanska is úgy döntött, kivonul az itthoni piacról. Igazán drámai helyzet alakult ki az olyan kisebb településeken, mint például Rétság, ahonnan a TDK Ukrajnába telepítette 200 fős üzemét. Mivel ezeknek a nagyközségeknek, kisvárosoknak a sorsát döntően meghatározza egy-egy üzem léte vagy nemléte.

Az ENSZ beruházási jelentésében található, Magyarországról szóló táblázatból kiolvasható, hogy 2002 júniusa és 2003 júniusa között közel hatezer munkahelyet szüntettek meg, pontosabban telepítettek

Kínába és Ukrajnába a hazánkban megtelepedett multinacionális cégek (UNCTAD, 2005).

Az IBM gyárbezárása miatt a szakszervezetek olyan beruházás ösztönző csomag átgondolását sürgették, amelyben az adókedvezményekért cserébe konkrét követelményeket kellene megfogalmazni a betelepülő multinacionális vállalatokkal szemben, és ezzel kötelezni lehetne a cégeket munkaügyi kapcsolataik kialakítására, és így megvalósítható lenne a foglalkoztatás biztonsága. Emellett az Országos Érdekegyeztető Tanács ülésén az MSZOSZ felvetette, hogy az IBM-gyár bezárásához hasonló helyzetekben növeljék meg a kivonulás költségeit, drágítsák meg a leépítést.

Az ILO és az osztrák IHS kutatóintézet felmérése szerint elsősorban Magyarország versenyképességének romlásával magyarázható, hogy a korábbi egyirányú tőkebeáramlást felváltotta a multinacionális vállalatok „jövése-menése”. A nemzetközi munkaügyi szervezet elemzése szerint a magyarországi termelés költségeit elsősorban a reálbérek növekedése emelte meg.

A Kopint-Datorg tanulmánya szerint több tényező együttes hatása okozta a magyarországi üzemek felszámolását. Ez irányú vizsgálataik szerint az Európai Unió importkereslete, különösen a német import hanyatlott 2002-2003-ban, emellett a magyar gépipari vállalatok versenyelőnye is csökkent, különösen a munkaerőköltségek gyors növekedése miatt. Ezért jó néhány multinacionális társaság a magyar kapacitások leépítéséről döntött, elsősorban a villamosgép- és műszergyártó ágazatban. Ráadásul Magyarországnak az autóalkatrész-gyártásnál sem sikerül évek óta újabb befektetőket becsábítani és a nagyobb befektetők (pl.: Toyota, Hyundai, Peugeot, KIA stb.) ma már sokkal inkább más térségbeli országot és nem Magyarországot választják megvalósítandó beruházásaik színhelyéül.

A multinacionális nagyvállalatok telephelyválasztásában a munkaerőköltség csak egy és korántsem a legfontosabb tényező. Különösen a műszakilag igényesebb, szakképzett munkaerőt igénylő iparágakban az is lényeges, hogy a bevált termelési kultúrára mennyire fogékonyak az adott országban. A külföldi telephelyek termelékenységét, nemzetközi versenyképességét nem csupán a gyárakban alkalmazott technológia határozza meg, hanem a gazdasági környezet minősége is. Ilyen a különféle kiszolgáló tevékenységek, mint például a pénzügyi, tele-

kommunikációs, adatfeldolgozási, logisztikai szolgáltatások, illetve a beszállítók színvonala, megbízhatósága, az infrastruktúra minősége. Nem közömbös a gazdaságpolitika és a közigazgatás vállalkozóbarát mivolta sem.

### **Átláthatatlan támogatások a multinacionális vállalatoknak**

Hazánkban jelenleg megközelítőleg 50 cég élvezi azt az adókedvezményt, amit 10 évre adtak. Az utolsó kifutási ideje 2011-ben jár le. Habár nehéz számszerűsíteni, egyes becslések szerint évi 100-150 milliárd forintra volt tehető az az adókedvezmény, amelyet érintett a versenyfejezet lezárása körüli alkudozás Budapest és Brüsszel között az ország EU-s csatlakozását megelőző főtárgyalói tanácskozáson. Brüsszel és Budapest közötti áthidalhatatlannak tűnő nézetkülönbség abban alakult ki, hogy milyen formában és mértékben élvezhessék a multinacionális vállalatok szerzett jogait a jövőben. Több multinacionális vállalat ugyanis azzal fenyegetőzött, perre megy és/vagy kivonul Magyarországról, ha kár éri.

A versenypolitikai fejezeten belül hosszabb ideje egyetlen rendezetlen probléma volt: a magyarországi nagyberuházóknak nyújtott adókedvezmények rendszere. A legnagyobb támogatott magyarországi cégek: az Audi, a Philips, a General Electric, a General Motors/Opel és a gyártását radikálisan szűkítő IBM. Hazánkban az eddigi rendszer szerint egy meghatározott összegben felül (10, illetve a szegényebb régiókban 3 milliárd forint felett) beruházó vállalatok tíz évre teljes mentességet kaphattak a társasági adó megfizetése alól. A gond ezzel az volt, hogy a kedvezményt nem a beruházás értékéhez viszonyították, vagyis az évek során igénybe vett adókedvezmények kumulált értéke az eredeti beruházás értékét is meghaladhatta, továbbá az uniós szabályoktól eltérően nem szabtak neki felső határt.

Az unió – korábbi álláspontjától eltérően – beleegyezett: az 1997-óta igénybe vett és a csatlakozás után lejáró beruházási adókedvezményeket 2001. január 1. helyett csak 2003. január 1-jétől kell beszámítani, vagyis az új szabályok azokra a befektetésekre vonatkoznak majd, amelyeket 2003. január 1. után hajtanak végre. A rendszert

mindeközben az EU állami támogatási szabályaival összhangban kell átalakítani.

A megszületett megállapodás legkevesebb 48 nagyvállalatot és becslések szerint összesen mintegy négyezer milliárd forintértékű beruházást érintett. A teljes összegből 2500 milliárd forint az 1997 eleje és 2002 vége között megkezdett beruházások összege, 1500 milliárdnyi beruházás pedig a várhatóan 2003-2005 között megkezdettek-re vonatkozott. Az unióval kötött megállapodás átmeneti rendszerről szólt, amely 2005 végéig tart.

Az új rendszerben az adókedvezményt a beruházások értékéhez kell viszonyítani. Erre egy úgynevezett támogatásintenzitás-mutatót hoztak létre. A mutató egyszerű tört: a számlálója minden cég esetében az élvezett adókedvezmények összege (2003. január 1-jétől indulóan), nevezője pedig a beruházás értéke (1997 és 2005 vége között) lett. Az index nem haladhatja meg az EU-ban előírt támogatási intenzitás plafonját.

A legtöbb érintett Magyarországon működő cég számára, amelyek 2000. január 1. előtt kezdték meg a beruházást, 75 százalékos támogatás index lett megengedett. Ötven százalékos szint vonatkozott az ezt követően, de legfeljebb a 2002. végéig megkezdett beruházásokra. Értelemszerűen a 2003-tól kezdve már nem lehetett belépni ebbe a rendszerbe. A 30 és 20 százalékos értékeket pedig az úgynevezett érzékeny ágazatokban – Magyarországon az autóiparban és elméletileg az acéliparban – alkalmazzák. Hazánkban 11 cég tartozik ebbe a kategóriába. A 30 százalékos érték itt is a 2000. január 1. előtt, a 20 százalékos pedig az ezt követően megkezdett beruházásokra vált érvényessé.

A rendelkezés a szóban forgó cégek 75 százalékanak kedvezményeit érintetlenül hagyta. Egyes cégek jogai azonban így is szűkültek az átalakítás következtében. A mechanizmusban hátrányba kerültek azok a cégek, amelyek óriási nyereséget produkálnak (a tört számlálója nagyobb lesz) és amelyek kevesebb beruházási értéket tudnak felmutatni (a tört nevezője kisebb lesz).

Évek óta gyakorlatilag változatlan a hazai vállalkozások által befizetett társasági adó összege, míg a nagyvállalatoknak nyújtott állami támogatások jelentősen megnöttek. A Magyarországon működő nagy cégeket különböző jogcímenek 2005-ben mintegy 200 milliárd forint-

tal több támogatást kaptak vissza az államtól, mint amennyit társasági adó formájában befizettek a költségvetésbe. E nagyvállalati kör 2005-ben 370 milliárd forintnyi pénzügyi támogatást és 118 milliárd forintnyi adókedvezményt kapott a magyar államtól. Az Állami Számvevőszék szakértői szerint indokolt lenne azt megvizsgálni, hogy ezek a kiadások arányban állnak-e a hozadékkal.

1. táblázat: Beruházási támogatások egyedi kormánydöntés alapján

A támogatott megnevezése	Támogatás mértéke (Mrd Ft)
Hankook Kft. (gépjárműabroncsgyár)	25,00
Zoltek Zrt. (szénszál- és kompozitgyár)	2,90
Alcoa-Köfém Kft. (alumíniumipar)	2,41
EDS Kft. (regionális szolgáltatóközpont)	2,37
Bridgestone Kft. (gépjárműabroncsgyár)	2,00
Grundfos Kft. (villanymotorgyártás)	1,96
Elqotec Kft. (elektronikai alkatrész)	1,80
EMEA Kft. (regionális szolgáltatóközpont)	1,16
Diageo Kft. (regionális szolgáltatóközpont)	1,15
SAP Kft. (regionális szolgáltatóközpont)	0,97
GlaxosmithKline Kft. (vakcinagyártás)	0,81
FAG Kft. (csapágygyártó)	0,74
BorsodChem Zrt. (MDI-üzem)	0,70
LuK Savaria Kft. (gépjárműalkatrész)	0,46
Buw Kft. (regionális szolgáltatóközpont)	0,35
Convergys Kft. (regionális szolgáltatóközpont)	0,35
Linde Gáz Zrt. (hűtőtorony létesítése)	0,30

Forrás: Gazdasági Közlöny, Magyar Nemzet, 2007. március 10.

A gazdasági közlöny adatai szerint a legnagyobb mértékű támogatást a Hankook Kft. kapta a magyar államtól. A gumiabroncsgyár – egyedi kormánydöntés alapján – 25 milliárd forintnyi beruházási támogatáshoz jutott a központi költségvetésből. E lista második helyét a szénszálgyártással foglalkozó Zoltek Zrt. foglalja el, amely 2,9 milliárd forintos támogatásban részesült. A kiemelten támogatottak között találjuk még az Alcoa-Köfém Kft-ét és az EDS Kft-ét, amelyek a ka-

binet döntése alapján szintén kétmilliárd forintot meghaladó állami beruházási támogatást vehettek át.

Alapvető probléma, hogy a közvélemény, de még a közgazdász szakma sem ismeri pontosan a nagyvállalati befizetés és a visszakapott támogatások valós egyenlegét. A hazánkban megtelepedett multinacionális vállalatok nemcsak a gazdasági erejük miatt élveznek nálunk kiváltságos szerepet, hanem az államapparátus hozzáállása miatt is. Az ország nemzet stratégiai érdekei alapján az állami és területi támogatások támogatottjainak sokkal inkább a közepes méretű hazai vállalkozásoknak kellene lenniük, mintsem a nagyvállalatoknak.

### **„Vár állott, most kőhalom”**

Végső soron a multinacionális vállalatok térhódításától mintegy tíz éve azt vártuk, hogy Magyarország felzárkózik a fejlett országok közé és sikeressé válik, mivel élenjáró szerepet játszott a multinacionális vállalatok tőkéjének befogadásában és a nálunk létesített multinacionális leányvállalatokon keresztül magunk is tőkeexportórré válunk.

Ezzel szemben azt tapasztaljuk, hogy eltelt 16 év és az ország gazdasági helyzete egyre romlik. Nő a munkanélküliség, csökken a foglalkoztatás. Lassul a gazdasági növekedés. Néhány éve a térség meghatározó, élenjáró országából egyike lettünk az utolsóknak. Romlik az ország versenyképessége. Rohamosan csökkennek a vállalati beruházások. Magyarország ma már nem vonzó a nagy befektetők, különösen a K+F befektetők számára. A multinacionális vállalatok magyarországi leányvállalatai szigetként működnek.

Miközben a multinacionális vállalatok profitja éves szinten 20 százalékkal emelkedett, a hazai vállalkozások többsége a túlélésért küzd. Magas szinten tartósodott hosszú évek óta a külkereskedelmi hiány. Jelentőssé vált az ország fizetési mérlegének a hiánya. Az ország külső adósságállománya egyre növekszik, Magyarország gyakorlatilag adósságszapszába került. Az infláció egyre gyorsulva növekszik. A reálbérek csökkennek. Az életszínvonal romlik.

Hazánk aggasztó helyzetben van. Megteremtődött egy ronda össze-roppanás minden feltétele, leértékelődéssel, lehetséges nem fizetővé válással, recesszióval. Úgy gondolom végképp eljött az ideje annak,

hogy a multinacionális vállalatok magyarországi szerepvállalását illetően is újragondoljuk, mit kellene másképpen tennünk és véglegesen leszámoljunk korábbi illúzióinkkal.

## **FELHASZNÁLT IRODALOM**

- ALIBER, R. Z. (1970): A theory of direct foreign investment, in C.P. Kindleberger (ed.) *The International Corporation*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- ANTALÓCZY, Katalin (1998): A multinacionális cégek szerepe a világgazdaságban, Kelet-Közép-Európában és Magyarországon. *Kultúra*, 1998. március.
- BOGÓNÉ, Jehoda Rozália – BERÉNYI, Judit (1998): A multinacionális cégek magyarországi háttériparának fejlődése, az előrelépés lehetőségei. *Kopint-Datorg*, 1998.
- BOGÓNÉ, Jehoda Rozália – FÜLÖP, Györgyi – KOVÁCS, Zoltán Ákos – SZÜCS, Judit (1998): *Multinfo - Multinacionális vállalatok a magyar gazdaságban*. *Kopint-Datorg*, 1996. december.
- CASSON, M. (1986): *Multinationals and World Trade*, London: Alien & Unwin.
- CAVES, R. E. (1982): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DUNNING, J. H. (ed.) (1974): *International Investment: Selected Readings*, Harmondsworth: Penguin.
- DUNNING, J. H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley Publishing Company.
- DUNNING, J. H. – NORMAN, G. (1985): Intra-industry production as a form of international economic involvement, in A. Erdilek (ed.) *Multinationals as Mutual Invaders*, Beckenham: Croom Helm.
- ECOSTAT (2005): *Transznacionális vállalatok a világgazdaságban*. *Mikroszkóp VIII. évfolyam*, 8. szám, 2005. szeptember

- GRIMWADE, Nigel (1989): *International Trade. New Patterns of Trade, Production and Investment*. Routledge. London and New York, 1989.
- HELLEINER, G. K. (1979): *Transnational corporations and trade structure: the role of intra-firm trade*. In H. Giersch (ed.) *On the Economics of Intra-Industry Trade*, Tübingen: J.C.B. Mohr.
- MAKÓ, Csaba – NOVOSZÁTH, Péter (1994): *Külföldi befektetési minták és a munkaügyi kapcsolatok (a magyarországi multinacionális vállalatok példája)*. Társadalomkutatás, 1994. 1-4.
- NOVOSZÁTH, Péter (2007a): *Külföldi tőkebefektetések, transznacionális vállalatok – globális trendek, várható tendenciák*. In LENTNER, Csaba (Szerk.) (2007): *Pénzügypolitikai stratégiák a XXI. század elején*. Budapest, Akadémiai Kiadó, 2007.
- NOVOSZÁTH, Péter (2007b): *Gazprom Ante Portas*. Polgári Szemle, 2007. február.
- RUGMAN, A. (1985): *Determinants of intra-industry direct foreign investment*, in A. Erdilek (ed.) *Multinationals as Mutual Invaders*, Beckenham: Croom Helm, 1985.
- UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development (2005): *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalisation of R&D*. United Nations. New York and Geneva, 2005.