

Szanyi Miklós

**Elmélet és gyakorlat**

**a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában**

---

A tanulmány célja kettős: egyrészt összefoglalja azokat a legfontosabb elméleti eredményeket, amelyek a nemzetközi működőtőke-áramlásokat igyekeztek leírni, értelmezni. Mivel az elmúlt 10-15 év folyamán a tőkeáramlásnak és a külföldi befektetések működésének a korábbiaktól lényegesen eltérő feltételei alakultak ki, az új jelenségeket a hagyományos áramlási elméletekkel nem lehet kielégítően magyarázni. Ezért a szerző a dolgozat második részében a legfontosabb újdonságokat veszi sorra, majd ismerteti a tőkeáramlással és működéssel kapcsolatos legfrissebb kutatási eredményeket, főként azokat, amelyek az átalakuló országok szempontjából lényegesek.\*

---

**A külföldi működőtőke-befektetések fontosabb tendenciái**

A világgazdaság fejlődésének az utóbbi 30-40 évében jelentkező egyik legmarkánsabb vonása a *transznacionális vállalatok* szerepének dinamikus bővülése volt. A vállalatok nemzetközi tevékenysége a komparatív előnyökre alapozott termékkereskedelem mellett egyre inkább jelentős tőkeáramlást kiváltó formákat öltött. A külföldi értékesítést a külpiaci állandó jelenlét (kirendeltségek, kereskedelmi irodák létesítése) biztosításával igyekeztek elősegíteni. A helyi termelés (termeltetés) elindítására kooperációs szerződések kötöttek, licenceket, termékeket, márkaneveket adtak át. Már ezek a lépések is jelentős, országhatárokat átszelő tőkeáramlást keltettek. A tőkeáramlás szempontjából ugrásszerű növekedést a nyolcvanas évek közepétől azonban az jelentett, amikor a vállalatok nagyobb tömegben kezdték tevékenységüket nemzetközi méretekben szervezni.

Világosan látszik, hogy a beruházási tevékenységben két időszakot lehet elkülöníteni. Az első periódus (amely szintén több szakaszra is bontható) a hetvenes évek első feléig tartott. Ekkor a világgazdaságban bekövetkezett változásokkal kölcsönhatásban a működőtőke-áramlások sajátosságai is lényegesen megváltoztak. A kölcsönhatás hangsúlyozása rendkívül fontos, hiszen olyan tényezők, mint a Bretton Woods-i monetáris rendszer összeomlása, a nemzeti felszabadító mozgalmak térnyerése stb. közvetlenül és alapjaiban változtatta meg a vállalatok nemzetközi tevékenységeinek feltételeit. Ugyanebben az időszokban indultak meg azok a műszaki-technológiai változások is (távközlésben, adatátvitelben), amelyek a korábbi laza kapcsolódású (*multi-domestic*) transznacionális vállalati hálózatok szoros integrálását, a termelés üzemi szintű nemzetközi specializációját

\* A cikk alapjául szolgáló kutatást az IKIM Gazdaságfejlesztési Célleitörvényzete támogatásával „A nemzetközi versenyképesség és a külföldi működőtőke-beruházások kapcsolatának vizsgálata” című projektben végeztük. A dolgozat egy korábbi változata az OTKA 2173 által finanszírozott A világgazdaság differenciálódási folyamatainak térszerkezeti vetülete című kutatás keretében készült el.

lehetővé tették.<sup>1</sup> A vállalati működés valamennyi lényeges területén a cégek azt mérlegelték, hogy a tőke megtérülése szempontjából mely földrajzi régió vagy ország nyújtja a legjobb feltételeket. Megindult a vállalati tevékenységek körök nemzetközi méretekben történő átszervezése.

Ez a folyamat természetesen rendkívül nagy mértékű nemzetközi tőkeáramlást váltott ki. A beruházások volumene nagyságrendileg nőtt meg. 1975 és 1985 között a folyó beruházások értéke a világtermeléssel, a világexporttal és az összes beruházással egyforma ütemben gyarapodott, mintegy kétszeresére nőtt. A nyolcvanas évek második felében azonban ütemváltás következett be. Öt év alatt 1990-ig a működőtőke-befektetések éves értéke az 1975-ös szint nyolcszorosára nőtt, miközben a világ termelése az összes export és a beruházások alig több, mint háromszorosra emelkedtek (*UNCTAD* [1992], [1993]). Az 1990-es csúcs után a világgazdasági recesszió következtében átmeneti megtorpanás, 1992 után azonban ismét emelkedés következett – a tőkeáramlás mértéke 1993-ra elérte az 1990-es szintet, 1994-ben pedig meghaladta azt (lásd *1. táblázat*). Ez a nagyszabású növekedés a vállalati stratégiák fent leírt korszakos változására, a globális vállalatok működésének elterjedésére vezethető vissza.

### 1. táblázat

A működőtőke-áramlás éves átlaga a világgazdaságban  
(milliárd dollár)

Megnevezés	1975–1979	1982–1985	1986–1990	1990	1991	1994	1995
Tőkekiáramlás	n. a.	n. a.	166	204	210	230	318
Tőkebeáramlás	28	50	150	204	158	226	315

*Forrás:* 1975–1985: Turner [1991]; 1986–1995: *UNCTAD* [1992], [1996].

A *2. táblázat* adatai segítenek elhelyezni a működőtőke-áramlás révén létrehozott gazdasági kapacitásokat a világgazdaság egészében. Mint látható, a kilencvenes évek közepén a multinacionális vállalatok meghatározó szerepet játszottak, hiszen termelésük értéke a világtermelésnek közel negyedét adta. Ha ehhez hozzáadnánk a bejegyzés szerinti anyaországokban elért értékesítéseket is, ez az arány még magasabb lenne, elérné az egyharmados értéket. Még nagyobb súlyt képviselnek a multinacionális cégek a nemzetközi termékforgalomban. A külföldi leányvállalatok értékesítései 1993-ban már meghaladták a világkereskedelem összes értékét. Ráadásul, a leányvállalatok beszerzéseik révén maguk is jelentős mértékben részesednek a világkereskedelmi forgalomból. Az *UNCTAD* [1995] becslése szerint a világexport harmada (1587 milliárd dollár) a transznacionális vállalatokon belül zajló forgalom, további 32,6 százalék, amit a transznacionális vállalatok külső partnereknek értékesítenek, és csupán 34,1 százalék a forgalomnak (vagy 1620 milliárd dollár) az a rész, amely a multiktól teljesen függetlenül bonyolódott le 1993-ban.<sup>2</sup> A fentieket összesítve kapjuk, hogy a transznacionális vállalatok által elért összes nemzetközi értékesítés értéke 1993-ban meghaladta a nyolcezer milliárd dollárt, míg a hagyományos, tőlük független nemzetközi kereskedelem értéke csak az említett 1620 milliárd dollár értékű volt.

<sup>1</sup> Nem érdektelen megemlíteni itt, hogy az első nemzetközi gyártásmegosztási rendszert 1970–1975 között a Volkswagen tervezte meg és építette ki. A bogárhátú VW nemzetközi gyártására úgy került sor, hogy az alkatrészek többségét Brazíliában gyártották, ahol a kocsik egy részét össze is szerelték. Az Egyesült Államok piacára azonban az igényesebb közönség által keresett német fődarabokat Németországból szállították. Ezeket a brazil karosszériába az Egyesült Államokban szerelték be.

<sup>2</sup> *UNCTAD* [1995].

2. táblázat  
A multinacionális (globális) vállalatok szerepe a világ gazdaságban

Mutató	Érték folyó áron, 1995 (milliárd dollár)	Éves átlagos növekedési ütem (százalék)		
		1981–1985	1986–1990	1991–1994
Működőtőke beruházás	315	0,8	24,7	12,7
Működőtőke-állomány	2 730	5,4	19,8	8,8
Multinacionális vállalatok leányvállalatainak összes értékesítései	6 022 *	1,3	17,4	5,4
Világtermelés	24 948 **	2,1	10,8	4,3
Beruházások	5 681 **	0,7	10,6	4,0
Világexport	4 707 *	-0,1	14,3	3,8

\*1993, \*\*1994.

Forrás: UNCTAD [1995], [1996].

Az áramlások iránya is jelentősen módosult. Valamennyi országcsoportban jelentősen növekedett mind a be-, mind a kiáramló működőtőke mennyisége. Az ütemekben viszont jelentős eltérések figyelhetők meg. Ezért az egyes régiók súlya a tőkeáramlásban megváltozott. Jelentősen emelkedett a legfejlettebb piacgazdaságok súlya, csökkent a fejlődő országoké, azon belül is a legelmaradottabb térségeké. Az újonnan iparosodott országok szerepe azonban igen dinamikusán bővült, mind a tőkebeáramlásban, mind a tőkekivitelben. Külön említést érdemel a Kína, amely mint befogadó a kilencvenes évek elején lényegében az átalakuló európai országokkal párhuzamosan erősítette meg helyzetét (3. táblázat).

3. táblázat  
A működőtőke-beáramlás a világ egyes országcsoportjaiban  
(milliárd dollár, éves átlag)

Megnevezés	1980–1985	1986–1990	1991	1992	1993	1994	1995
Összesen	50	150	158	170	208	226	315
Fejlett országok	37	124	115	111	129	135	203
Nyugat-Európa	16	61		46			
Észak-Amerika	18	56		66			
Japán	0,3	2		2			
Fejlődő országok	13	24	41	55	73	84	100
Afrika	1,4	2,6	3,1 *	3,1 *	3,0	3,1	
Dél-Amerika	6	9	17,6 *	17,6 *	19,9	20,3	
Nyugat-Ázsia	0,4	0,5	1,4 *	1,4 *	1,3	1,4	
Kelet-, Dél- és Délkelet-Ázsia	4,6	13	33,6 *	33,6 *	48,5	59,1	
Közép-Kelet-Európa	0	0,3	2,5	4,4	6,0	6,3	12,1
Kína	0,8	2,8	14,3 *	14,3 *	27,6	33,8	

\*1991–1993 három év átlaga.

Forrás: UNCTAD [1992], [1993], [1995], [1996].

A közép- és hosszú távú nemzetközi tőkebefektetéseknek közismerten két alapvető típusa van. A kettő közötti különbséget a tőkét befektető fél szándéka jelenti. A pénzügyi befektető célja kizárólag a tőkéje után várható minél magasabb hozadék elérése. Ehhez kapcsolódik természetesen a befektetési kockázat csökkentésének motívuma is. A pénzügyi befektető ezért tőkét több, egymástól jelentősen eltérő területen helyezi el (esetleg földrajzi értelemben is). Tőkéjéből olyan portfóliót alakít ki, amelyben a legkülönbözőbb értékpapírok kapnak helyet: vállalati részvények és kötvények, állampapírok, pénzintézetek által kibocsátott értékpapírok. A különböző értékpapírokból összeállított csomag elnevezése után szokás a pénzügyi befektetőket portfólióbefektetőknek, beruházásaikat pedig portfólióbefektetéseknek nevezni.

A pénzügyi befektetőktől eltérően a működőtőke-befektetők célja a megszerzett tulajdonrészrel a tulajdonosi jogok közvetlen gyakorlása. Motívumuk csak általánosságban véve és legfeljebb csak hosszabb távon a befektetett tőke hozamának maximálása. A tőkemegtérülés szempontja a működőtőke-befektető számára jellemzően nem közvetlenül, vagy nem csak az adott befektetésre vonatkozik. A transznacionális vállalatok működésében a befektetések, az érdekeltségek összességének, a teljes rendszernek a hozamát, megtérülését igyekeznek maximalizálni.

A működőtőke-befektetéseknek sokféle formája képzelhető el. A tulajdonosi ellenőrzés megszerezhető már meglévő vállalat beolvasztásával vagy az azzal való egyesüléssel. Ebben az esetben vállalatok üzletrészei cserélnek gazdát, és a külföldi fél a tranzakció keretében a vételárat a bankrendszeren keresztül átutalja. Ugyanez történik a térségünkben zajló privatizációs folyamatban is. Elképzelhető, hogy a már létező vállalat tulajdonrészének kivásárlása során emelik az alaptőkét. Az alaptőke-emeléshez szükséges vagyoni hozzájárulás lehet pénzbeli vagy tárgyi apport. Ugyanígy, a jogelőd nélkül, újonnan alapított (zöldmezős) vállalatok alaptőkéjének része lehet egyaránt pénzbeli vagy tárgyi apport. Mindezek a számbavételi problémák a tőkeáramlási és állományi adatok óvatos kezelését indokolják. A trendek azonban így is egyértelműen leolvashatóak.

Az ismertetett adatok alapján nyilvánvalóan látszik, hogy a nemzetközi működőtőke-áramlásnak és a transznacionális vállalatok tevékenységének nagyon fontos szerepük van egy-egy ország, régió, de az egész világgazdaság működésében. Szerepük különösen akkor és ott értékelődik fel, ahol és amikor a külföldi tőkebefektetésekhez fejlesztési szükségletek, várakozások kapcsolódnak. Ez a helyzet most az átalakuló országokban. Ezért mindenképpen szükséges megvizsgálni azt, hogy a külföldi működőtőke áramlását milyen tényezők határozzák meg. Milyen törvényszerűségek alapján működik a külföldi tőke a befogadó országokban? Milyen mértékű modernizációs hatásra lehet számítani?

### **Az elméleti háttér**

#### *A tőkemozgás külkereskedelem-elméleti magyarázata<sup>3</sup>*

A komparatív előnyök klasszikus elméletében a termelési tényezők mozgásának oka az, hogy a tényezőkhöz az egyes országokban különböző megtérülési ráták kapcsolódnak. A tényezőárak kiegyenlítődéésének elmélete alapján a mobil tényezők – köztük a tőke – addig mozognak, amíg megtérülésük nem lesz azonos az egyes országokban. Ennek megfelelően a tényezőmozgások kiegészítői az árumozgásoknak, az országok közötti kereskedelemnek. Így például a tőkével viszonylag jól ellátott országot a tőkeintenzív termékek exportja mellett a tőke kivitel is jellemezheti. Mind a tőkeintenzív termékek

<sup>3</sup> Ez a rész Sass [1997] felhasználásával készült.

kivitele, mind a tőkeexport megnöveli a tőke relatív megtérülési rátáját, és ezzel az adott ország termelési tényezői megtérülési rátáit más országokéihoz közelíti. A termelési tényezők ára ugyanakkor csak tendenciájában közelít egymáshoz, mivel a szállítási költségek, az országoként eltérő termelési függvények, eltérő preferenciák és tényezőintenzitás miatt a termékek és a tőke áramlása egymásnak nem tökéletes helyettesítője (*Corden* [1993]).

A tőkemozgás lehetőségének bevezetésével a Heckscher–Ohlin-féle megközelítésnek egyik fontos feltételezése érvényét veszti. Ebben az esetben ugyanis a tőkével relatíve jobban ellátott ország a tőkeintenzív termékek kivitele helyett magát a tőkét is exportálhatja, mindaddig, amíg a jobb tőkeellátottsága a tőkeexport következtében meg nem szűnik. *Mundell* [1957] dolgozta ki azt a modellt, amelyben feltételezte, hogy a tőkeáramlás és a termékek áramlása egymás tökéletes helyettesítői. Ebben az esetben a szabad kereskedelem képes a termelési tényezők árainak kiegyenlítésére. Egy másik következmény, hogy szabadkereskedelmi helyzetből kiindulva, bármilyen alacsony vám bevezetése árkülönbséget okoz a termelési tényezőkben, amelynek következménye tőkemozgás lesz. A tőkemozgás révén egyenlítődik ki ugyanis a tényezőár-különbség, sőt a termékek árkülönbsége is. Így az árukereskedelem megszűnhet a két ország között. A modell bővítésével természetesen ezek a szélsőséges következtetések érvényüket veszítik.

Ha a klasszikus modellnek megfelelően két terméket, két termelési tényezőt és két országot feltételezünk, valamint megengedjük a termelési függvények eltérését (*Jones* [1968]), továbbá feltesszük, hogy az egyik ország mindkét termék termelésében jobb, a másik ország viszont tőkével jobban ellátott, akkor a tőkeáramlás iránya a kevésbé hatékony ország felől a hatékonyabb felé mutat. Így a hatékonyabb országban végül a tőke/munka arány magasabb lesz. Ebben az esetben a hatékonyabb ország fogja a tőkeintenzív terméket exportálni és a munkaintenzívet importálni, bár az eredeti tényezőellátottsági jellemzők nem ezt indokolnák. Ha megengedjük a termelési tényezők intenzitásának átfordulását, akkor a nemzetközi kereskedelem akár növelheti is a termelési tényezők árai közötti különbségeket, és ezáltal ösztönözheti a nemzetközi tőkeáramlást.

A fentiek alapján az országok közötti tőkeáramlás részben magyarázható a tényezőellátottság különbségeivel. A termelési tényezővel (humántőke, fizikai tőke, természeti erőforrások) való relatív ellátottság (és a következésképp eltérő megtérülési ráták) hatnak a tőke áramlására is. A mobil tényezők (a tőke, elméletileg a munka is) abba az országba áramlanak, ahol alacsonyabb az ellátottság. Másrészt az immobil termelési tényezőkkel való ellátottság befolyásolhatja a mobil termelési tényezők mozgását, attól függően, hogy egy-egy gazdasági ág ezeknek a termelési tényezőknek milyen kombinációját használja. De tőkeáramlást válthat ki (a tőke- és termékáramlás helyettesíthetősége miatt) minden, a termékáramlást akadályozó tényező, mert gátolja a termelési tényezők relatív árainak kiegyenlítődsét.<sup>4</sup>

A Heckscher–Ohlin-féle elmélet konstans volumenhozadék feltételezéséhez képest az ún. új kereskedelmi elméletek a növekvő volumenhozadék feltételezésével élnek. Ha a vállalatok a termelt mennyiséggel versenyeznek, magyarázatot kapunk az iparágon belüli kereskedelem létére. A kereskedelempolitika vagy a szállítási költségek bekapcsolásával a nagyobb piac „magához vonhatja” egy iparág teljes termelését. A mobil termelési tényezők áramlásának megengedésével a tőke az adott iparágban a nagyobb piaccal rendelkező országban keres befektetési lehetőséget. Ebben az esetben már nincsen szó a termelési tényezők árkiegyenlítődséről, sőt egyfajta „centrum–periféria” kapcsolat alakulhat ki a két ország között.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> A klasszikus elmélet gyengéje, hogy az ágazaton belüli termékáramláshoz hasonlóan nem képes magyarázni a fejlett országok közötti, egyre jelentősebb, ágazaton belüli működőtőke-áramlást.

<sup>5</sup> Lásd például *Krugman* [1991].

## Vállalatelméleti megközelítések

A vállalatok nemzetközi tevékenységének kialakulása, illetve a transznacionális vállalatok vizsgálata a hatvanas és a hetvenes években vett nagy lendületet. Ezt megelőzően a nemzetközi gazdasági kutatások a nemzetközi szakosodás és a külkereskedelem általános kérdéseivel foglalkoztak. A cégek nemzetközi tevékenysége ebben az időszakban már az erőteljes átalakulás képét mutatta. A változások a kutatások főirányát is megváltoztatták. Szemléletes illusztrációja ennek a folyamatnak a nemzetközi tevékenységet folytató vállalatok fogalmi meghatározásában bekövetkezett változás: a kezdeti többközpontú (multi-domestic) vállalat ebben az időszakban vált transznacionális vállalattá.

**Korai elméleti magyarázatok.** A hatvanas és a hetvenes években megjelentek az első olyan elméletek is, amelyek a vállalatok nemzetközi gyártásmegosztó tevékenységét általában vizsgálták, és ebből vezették le a külföldi beruházások indokait. Ezeknek a kutatásoknak elsődleges célja az volt, hogy feltárják a működőtőke-befektetéseket mozgató motívumokat és logikát. Az első jelentős eredmény Hymer nevéhez fűződik (*Hymer* [1960]), aki elsőként próbálta a külföldi működőtőke-befektetésre vállalkozó cégek motívumait vizsgálni. Hymer munkái később a nemzetközi termelés elméletének iparszerkezeti megközelítéseként váltak ismertté.

Hymer Baumol és Penrose vállalatelméleti alapvetésein indult el.<sup>6</sup> Ezek szerint a vállalatot nem a neoklasszikus vizsgálat központjában álló termelési függvényvel jellemzi, hanem mint gazdálkodó szervezetet, amely különböző értékekkel rendelkezik. Ezek egy része tárgyi formában megtestesülő, másik része tárgyakhoz nem kötődődik (tudás, tapasztalat, ismeretek). A vállalat értékei közé kell sorolni a vállalat valamennyi alkalmazottját is. Két azonos adottságú vállalat közül mindenképpen az van egy adott piacon előnyben, amelyik otthon van, hiszen az több speciális helyi ismerettel, tapasztalattal rendelkezik, amit a piac honorál is. A nemzetközi tevékenység megindításához, a működőtőke-befektetések sikeréhez tehát valamilyen speciális, csak a befektető cég birtokában lévő, versenyelőnyt biztosító értékre van szükség. Ez az ún. Hymer-féle feltétel.

A versenyelőny származhat egy egyszeri termék- vagy technológiai innovációból. Ennél gyakoribb, hogy a versenyelőny a termékek új piacokra történő adaptációjának képességében, korszerű és hatékony termelési és szolgáltatási tevékenységben vagy az értékesítésben található. A versenyelőny forrása tehát nem csak műszaki, termelési ismeret lehet. A versenyelőny sokszor a vállalati menedzsment speciális szervezési, vállalatvezetési, marketing stb. ismereteiből táplálkozik.

A működőtőke-áramlásokkal foglalkozó kutatások a mai napig elsősorban a műszaki feltételekre, a termékek és technológiák nemzetközi forgalmára koncentráltak. A speciális menedzsmeri ismereteket pedig, bár sok helyen megemlítik,<sup>7</sup> másodlagosként kezelték (a magyarországi megközelítésekre ez különösen igaz). Pedig *Chandler* [1990] egyenesen azt állítja, hogy a nemzetközi működőtőke-áramlásokban az ötvenes és hatvanas években kiemelkedő szerepet játszó amerikai befektetők versenyelőnye elsősorban a fölényes menedzsmeri tudásból származott. A multidivizionális (M-alakú) szervezeti felépítés volt a vállalatirányítás és ellenőrzés alapvető amerikai innovációja, amelyet az amerikai vállalatok külföldi leányvállalataiknak is exportáltak. A hazai piacot jellemző versenyelőny forrásának exportja egyben a piaci szerkezet exportját is jelentette, és támogatta a belső piacon kialakult oligopoliumok nemzetközi terjedését.

A külföldi működőtőke második fontos elméletét *Vernon* [1966] fejlesztette ki. Vernon

<sup>6</sup> Lásd: *Baumol* [1959], *Penrose* [1958].

<sup>7</sup> Például *UNCTAD* [1992], [1991], *Kogut* [1994].

munkája az amerikai bázisú transznacionális vállalatok háború utáni gyors terjeszkedésének kutatásán alapult. Vernon az iparági elemzésekben széles körben használt iparági életciklusgörbét alkalmazta a nemzetközi termelés időbeli és térbeli kiterjedésének magyarázatára. Elmélete szerint a műszaki szempontból fiatal iparágak kialakulására nagy valószínűséggel a fejlett ipari országokban kerül sor. Ennek oka, hogy ezekben az országokban található megfelelő tőkeerő, szaktudás és tudományos kapacitás, a termelés beindításához szükséges szakképzett munkaerő és az új termékek megvásárlására hajlandó (hajlamos) fizetőképes kereslet.

Az iparági életgömbén előre haladva, a termékről szerzett információk, termelési tapasztalatok, piaci ismeretek halmozódásával a termék standardizálódik, kialakul az előállítás optimális technológiája, a kereslet és ezzel a termelés is tömegessé válik. A versenyelőny a kutatásfejlesztésről egyre jobban az árra helyeződik át, ami a termelési tényezők más kombinációját követeli meg. A termelést olyan országokba helyezik át, ahol a termékkel és a gyártással összefüggő ismeretek kellő szintje felhalmozódott (nem utolsósorban a már korábban elindult export miatt), de a gyártás költségei alacsonyabbak, mint az innovátorországban. A termelés később, ugyanezen logika alapján települ egyre tovább, lényegében egyre fejletlenebb régiók felé. Egy idő után az innovátorország saját termelése teljesen megszűnik, és import elégíti ki a keresletet.

Vernon elmélete alapvetően a *műszaki fejlesztésből származó versenyelőnyre* épít, de kiegészíti azt a kereslet és a kínálat sajátosságainak átfogó vizsgálatával. A termelés kihelyezésének ösztönzője a hazai piacon kialakuló árverseny, amelyben a termelők a nemzetközi termeléssel kétféle előnyre is szert tehetnek. Az alacsonyabb költségszint mellett a *piaci részesedés növelése*, új piacok bevonása is jelentkezik, ami újabb lehetőséget ad az egységköltség csökkentésére.

A külföldi működőtőke *harmadik* elmélete Robert Aliber nevéhez fűződik. *Aliber* [1970] a tőkeáramlások háttérben a nemzetközi tőke- és valutapiacok sajátosságait, lehetőségeit fedezte fel. A valutakonvertibilitás nemzetközi elterjedése az ötvenes és hatvanas években ugyanis jelentős *nemzetközi pénzügyi műveletek* előtt nyitott lehetőséget. Aliber úgy vélte, hogy a termeléshez szükséges külföldi kapacitások felépítésével, felvásárlásával a befektetőország tőkései a donor valutájának erejét akarják kihasználni. A hazai valutával olyan országokban finanszíroznak beruházásokat, ahol a valuta alulértékelt, és az így olcsóbbá vált beruházásokkal nagy arányú költségmegtakarítást érhetnek el. Az elmélet empirikus tesztelésére egyelőre nem került sor.

A *negyedik* megközelítés szintén pénzügyi orientációjú. A kérdésfelvetés ebben az esetben az volt, hogy milyen mértékben vállalkozik egy cég külföldi tőkebefektetésre, ha célja befektetéseinek diverzifikálása vagy az árfolyamkockázatok csökkentése. Itt a háttérben világosan látszik a *nemzetközi portfólióberuházási elmélet*, amely a kockázatmegosztásra a beruházások nemzetközi terítését javasolja. Az elmélet fő gondolata az, hogy a transznacionális vállalatok a tőkebefektetők számára jobb lehetőséget jelentenek a befektetési portfóliójuk kockázatainak csökkentésére, mint a nemzetközi tőkepiacok. De az elmélet egyik fő képviselője *Rugman* [1980] maga is elismerte, hogy elmélete csak speciális esetként értelmezhető.

A hetvenes évek közepére Hymer és Vernon elméletei váltak a legnépszerűbbé a transznacionális vállalatok és a nemzetközi működőtőke-áramlás folyamatainak elemzésében. Bár a két elmélet kérdésfelvetése eltért egymástól, a kapcsolódó kutatási eredmények egyre jobban közelítettek egymáshoz. Az eltérések közül a legfontosabb az maradt, hogy Hymer a működőtőke-befektetést a létező monopolizált versenyelőny kiterjesztésére irányuló agresszív stratégiának tekintette. Ezzel szemben Vernon a nemzetközi tevékenység elindítását inkább védekező jellegű stratégiának tekintette, ami a már elért piaci részesedés megtartására irányul. A két elmélet közeledése ellenére nem történt kísérlet eredmé-

nyek összefoglalására. Abban a tekintetben sem volt előrelépés, hogy a két elméleti megközelítésben felvessék a külföldi termeltetés és az egyszerű export alternatívája közötti döntés kérdését.

**Elméleti próbálkozások a hetvenes évektől.** Az ismertetett négy korai elméleti megközelítés talaján a hetvenes évektől számos újabb kísérlet látott napvilágot a nemzetközi gazdasági tevékenység tökéletesebb magyarázatára. Ebben az időszakban öt lényeges irányzat keletkezett. Elsőként Hymer szervezeti elméletét próbálták továbbfejleszteni. A munka arra irányult, hogy konkrét tapasztalatok alapján kimutassák és értékeljék a működőtőke-beruházásokat kiváltó előnyt biztosító tényezőket.

Egy másik irányzat a nemzetközi porondra lépés pénzügyi okait próbálta feltárni. Aliber nyomán tovább vizsgálták a nemzetközi valuta- és tőkepiacok működési sajátosságait. A kutatók egy másik csoportja a nemzetközi portfólióra vonatkozó elméletet használta fel. A hozamszint növelésére és a befektetési kockázatok csökkentésére törekvő beruházásokkal igyekeztek magyarázni a nemzetközi tevékenységek iparági és földrajzi sajátosságait.

A harmadik kutatócsoport a vállalatelméleti megközelítések nemzetközi kiterjesztésével próbálkozott. Ennek során figyelmük nem annyira a beruházás körülményeire irányult, hanem inkább a beruházásokban részt vevő szervezetek vizsgálatára. Az alap gondolat ebben az esetben a tranzakciós költségek elméletének alkalmazása volt a transznacionális vállalatokra vonatkoztatva. A nyolcvanas évek elején egy sor próbálkozás történt arra, hogy a külföldi befektetéseket arra vezessék vissza, hogy a nemzetközi piacok működési zavarai következtében előálló magas tranzakciós költségek miatt a cégek nemzetközi kapcsolatrendszerüket a vállalaton belülré telepítik, internalizálják.<sup>8</sup> Az árupiacok zavarai (protekciónizmus) és az intenzíven jelentkező vertikális és horizontális integrációs igény (árverseny) vezet arra, hogy a vállalatok egyes tevékenységeket és tranzakciókat saját szervezeti kereteik közé vonnak, és a piac helyett saját maguk adminisztratív módon szabályoznak.

A vállalatelméleti megközelítések másik változata *Michael Porter* [1985] nevéhez fűződik. A Hymer-feltétel továbbgondolása érdekében Porter arra koncentrált figyelmét, hogy kimutassa azokat a versenyelőnyöket, amelyek kihasználásával egyes cégek a többieknél kedvezőbb piaci helyzetbe tudnak kerülni. Az elmélet a stratégiai menedzsment elméleteként vált ismertté.

**Dunning eklektikus elmélete.** A hetvenes években született meg John Dunning ún. *eklektikus elmélete*, amely arra tett kísérletet, hogy a működőtőke-áramlás bizonyos vonásait legjobban magyarázó elméletek részeit egybeolvassza. A legfontosabb elemeit a tranzakciós költségek elméletéből, az internalizációs elméletből és a stratégiai menedzsment megközelítésből merítette. Az eklektikus elmélet legfőbb hipotézise az, hogy a vállalat az exporttal szemben akkor részesíti előnyben a működőtőke-beruházást, ha ezzel a cég tulajdonosi és tranzakciós költségelőnyökre tehet szert, valamint a helyi termelési feltételek is kedvezők.<sup>9</sup>

A stratégiai helyzetelőny forrásait *Dunning* [1993] három csoportba sorolja. Vannak a befektetőcégre vonatkozó, vállalatspecifikus előnyök.<sup>10</sup> (*O-ownership advantages*), a be-

<sup>8</sup> Ebbe az elméletcsoportba sorolható *Kojima* [1973].

<sup>9</sup> *Vernon* [1966] nyomán.

<sup>10</sup> Ebbe a kategóriába a Hymer-feltétel szerint érvényesülő előnyök bármelyike belefér, például a műszaki és szervezeti innovációk, a márkanév, a hatékony belső kommunikációs hálózat stb., amelyek a tulajdonos vállalatot tartósan megkülönböztetik versenytársaitól (lásd: *Porter* [1985]).



fektetés helyére vonatkozó előnyök<sup>11</sup> (*L-locational advantages*) és léteznek internalizációs előnyök<sup>12</sup> (*I-internalization advantages*). A három kezdőbetű összeolvasásából keletkezett az ún. *OLI*-paradigma elnevezés. *Dunning* [1993] a beruházásokat négy csoportba sorolta. Ezek a helyi erőforrásokat kiaknázó, a piacorientált, a hatékonyságnövelő és a stratégiai előnyöket realizáló beruházások.

1. *A helyi erőforrásokat kiaknázó* külföldi befektetések célja az, hogy a termelési tényezők költségeiben meglévő nemzetközi eltéréseket kihasználja. A beruházó motívuma a tevékenység nyereségességének, versenyképességének növelése. A kihelyezett termelés outputját exportálják, többnyire fejlett ipari országokba. Ez lényegében a neoklasszikus modell vállalata. A megcélzott erőforrások lehetnek természeti erőforrások, munkaerő és külföldön a befektetéssel megszerzett technológia, üzleti tudás, szervezeti tapasztalat stb. Ez utóbbiak bevonása a modellbe már távolabb mutat a neoklasszikus gondolatmeneten.

2. *A piacorientált* beruházók célja a befogadó ország és közvetlen környezetének ellátása termékekkel. *Dunning* [1993] öt különös okot különböztet meg az ilyen beruházások hátterében. Az *első* a követő beruházás. A beruházó azokban az országokban létesít kapacitásokat, ahol legfontosabb szállítói vagy vevői vannak, mert ezzel biztosítja, erősíti a folyamatos üzletmenetet. Egy *másik* ok lehet a termékeknek a helyi igényekhez való igazítása vagy a helyi, speciális termelési tényezők bevonásának igénye (például egy, az adott piacon megszokott alapanyag felhasználása). A *harmadik* ok: a helyi piacok ellátása lényegesen olcsóbb lehet helyben történő termeléssel, a termelési és tranzakciós (szállítási) költségek alacsonyabb szintje miatt. A *negyedik* ok az, hogy a vállalatot versenytársai kényszerítik a globális versenyben arra, hogy bizonyos fontosnak tekintett piacokon megjelenjen. A piaci jelenlét és részesedés a globális stratégia fontos eleme. Végül *ötödik* ok: a befogadó országok lépései, adók, vámok, az import adminisztratív ellenőrzése készíthet a termelés kihelyezésére.

3. *A hatékonyságnövelő* beruházások fő motívuma a már létező, erőforrás- vagy piacorientált beruházások racionalizálása olyan módon, hogy a beruházó cég szinergiahatást érjen el a földrajzilag eltérő helyeken működő leányvállalatok összehangolt irányítása révén. Ezek az előnyök természetüknél fogva a méretgazdaságosság, a kockázatmegosztás és a tevékenységkör-gazdaságosság (*economies of scope*) révén jelentkeznek. Az előnyök a vállalati értékláncon belül és különböző stratégiai üzleti egységek láncai között is érvényesülhetnek.<sup>13</sup>

4. A beruházások *negyedik* típusa *stratégiai előnyöket* igyekszik érvényesíteni. Ennek keretében külföldi vállalatok értékeit vásárolják meg saját hosszú távú stratégiai céljaik elérésére, főleg nemzetközi versenyképességük fenntartása, növelése érdekében. Ilyen beruházásokat hajtanak végre az integrált globális stratégiát követő nagyvállalatok, de olyan kisebb cégek is, amelyek a nemzetközi tevékenység első lépéseként az ismeretlen piacon versenyképességet biztosító vállalatfelvásárláshoz folyamodnak (megveszik a cég egyéb vagyona mellett a piaci ismeretet is).

*Dunning* [1993] szerint a forrás- és a piacorientált beruházások a bemutatkozó, első befektetések. A hatékonyságnövelő és stratégiai előnyökre törekvő befektetések általában pótlólagos jellegűek, tehát már létező kapacitásokat változtatnak meg. Ilyen pótlólagos beruházásnak tekintendő az újrabefektetett profit is. A működőtőke nemzetközi áramlásában az elmúlt 10-15 évben megfigyelhető változások nagyrészt e két utóbbi beruhá-

<sup>11</sup> Ezek az előnyök a klasszikus elmélet által kidolgozott költségelőnyök, illetve természeti erőforrások lehetnek.

<sup>12</sup> Ez utóbbi elgondolás a tranzakciós költségek elméletéből került át, feltehetőleg Williamsontól (*Williamson* [1975]).

<sup>13</sup> Itt a Porter által értelmezett vállalati értéklánccokról van szó: *Porter* [1985].

zástípus térnyerésére vezethetők vissza. A hatékonyságnövelő befektetéseket az amerikai eredetű transznacionálisok egyébként már a hatvanas évektől végezték, olyan cégek, amelyeknek már kiterjedt nemzetközi tevékenységük volt. A stratégiai beruházásokra valamennyi fontosabb piacon egyaránt a nyolcvanas évektől kezdve került sor, döntően azért, mert a versenytársakkal minden piacon egyidejűleg indult meg a konkurenciaharc.

Bár a nemzetközi működőtőke-áramlás egészét tekintve a fejlett piaccgazdaságok túlsúlya miatt a két utóbbi beruházási típus gyors terjedése volt jellemző, az újonnan iparosodó országok kezdő beruházásait még az első két típusba lehetett sorolni. Ugyancsak kivételt jelentenek az újonnan megnyíló piacok, vagyis az átalakuló országok piacai, ahová jelentős mennyiségben érkezett forrás- és piacorientált befektetés. Ugyanakkor mindkét esetben rendkívül gyorsan megindult a hatékonyságjavító és a stratégiai beruházások végrehajtása is.<sup>14</sup>

**Magyar szerzők értékelései.** A magyar szakirodalomban az utóbbi években sorra jelennek meg külföldi működőtőkével kapcsolatos elemzések.<sup>15</sup> Ezek vázlatosan ismertetik az idegen nyelvű irodalom néhány lényeges tanulmányát, és azok gondolatmenetét követve próbálják a rendelkezésre álló tőkeáramlási adatokat és információkat értékelni.

Árva László munkáiban a működőtőke-áramlás három alaptípusát különbözteti meg (Árva [1994a], [1994b]). Az *első* a hagyományos *gyarmati jellegű* befektetés. A tőkeerős vállalatok igyekeztek tevékenységüket a termelési folyamat egészére kiterjeszteni, a termelési folyamatot vertikálisan integrálni. A rendszeres, biztonságos és kiszámítható nyersanyagellátás érdekében saját ellenőrzésük alá vonták a termeléshez szükséges nyersanyagok beszerzési forrásait, bányákat, ültetvényeket. Gyakran a nyersanyagok primer feldolgozását is elvégezték a nyersanyagforrás közelében. Az ilyen jellegű beruházások már a múlt században kezdtek elterjedni, és a mai napig működnek hasonlóképpen. Az ilyen befektetések alapvető tulajdonsága, hogy enklávét alkotnak a fogadó országban, nem kapcsolódnak szervesen a gazdaság egyéb területeihez, és ezért a gazdaságot dinamizáló hatásuk minimális. Nem képesek hozzájárulni a helyi tőkefelhalmozáshoz, és ezzel a gazdaság egészének modernizálásához.

A *második* befektetési típus a *fejlett országok között* bonyolódik le. Mundell [1957] elmélete szerint a tőkeáramlás kiváltó oka a javak és szolgáltatások szabad áramlását akadályozó tényezők megkerülése. Ezért az ilyen beruházások kereskedelemhelyettesítő hatásúak. Innen az elmélet elnevezése is: szubsztitúciós elmélet. A hatvanas évektől a világgazdaság legjelentősebb piacain egyre erősebbé váló protekcionista kereskedelempolitikai gyakorlat alátámasztotta Mundell elméletét. A GATT-fordulók hatására fokozatosan csökkenő vámszintek mellett és helyett ugyanis a protekcionizmus új formái nyertek teret, a mennyiségi korlátozásoktól az adminisztratív akadályokon keresztül az önkéntes exportkorlátozásig. Ezeket a korlátokat az export célországába telepített leányvállalatokon keresztül lehetett sikeresen kikerülni. Ennek a beruházási típusnak tehát a fő ismérve az, hogy nem hoz létre új terméket és kereskedelmi forgalmat. Pontosabban: a leányvállalatokon keresztül megvalósuló termelés és kereskedelmi forgalom mindenképpen létrejönne, csak a protekcionista akadályok miatt nem az átvevő célországban.<sup>16</sup>

<sup>14</sup> Magyarország esetében például a privatizáció révén megszerzett kapacitások jelentős részét rövidesen pótlólagos beruházásokkal kellett kellően hatékonyra tenni, illetve a stratégiai elképzeléseknek megfelelően átalakítani, hogy a nemzetközi rendszer egységes irányításából származó szinergiahatások jelentkezzenek.

<sup>15</sup> A napi sajtóban megjelenő hírek és rövid elemzések, hatásvizsgálatok mellett nagyobb lélegzetű tanulmányokkal jelentkezett Hamar [1995] és Árva [1994a], [1994b].

<sup>16</sup> Árva [1994a] a szubsztitúciós elmélet leszármazottjaként kezel további két fontos elméleti megközelítést. Az első az ismert tranzakciós költségek elméletrendszerének nemzetközi vetülete, a másik Dunning eklektikus elmélete.

A harmadik külföldi működőtőke-befektetési forma a *kereskedelmi forgalmat bővítő* beruházás. Ennek alapja a neoklasszikus elmélet előbb ismertetett ága (a Heckscher–Ohlin–Samuelson-elmélet), amely a tényezőellátottság nemzetközi eltéréseit figyelembe véve, a termelési tényezők nemzetközi áramlását is magyarázza. A gazdaságra gyakorolt modernizációs hatások szempontjából ez a fajta beruházás lehet a legkedvezőbb. A külföldi tőke által működtetett szektorhoz ugyanis ezekben az országokban a helyi tulajdonban lévő vállalkozások bővülő köre volt képes csatlakozni. Ezáltal a gazdaság szélesebb köre részesedett a fellendülő gazdasági tevékenység jövedelméből. Közvetett hatásként pedig a kapcsolódó vállalatok technika- és tudástranszferben is részesedtek, ami hozzájárult az érintett gazdaságok általános modernizációjához.<sup>17</sup>

A három fő működőtőke-befektetési típust ötvöző megközelítés erénye, hogy kimondja: a külföldi befektetések modernizációs hatása alapvetően a célország befogadókészségén és a modernizációs hatásokat kibontakoztató helyi környezet meglétén, minőségén múlik. A három típus valóban plasztikusan írja le három, időben és térben többé-kevésbé behatárolható tőkeáramlási rendszernek a működését és hatásait. Azonban nem tudja kielégítően magyarázni az elmúlt 10-15 évben kibontakozó folyamatokat. Főként pedig teljesen figyelmen kívül hagyja a nemzetközi vállalatok felépítésében és üzleti stratégiáiban végbement gyökeres változásokat, amelyek pedig alapvetően befolyásolják a működőtőke-mozgásokat is.

Csupán felsorolásszerűen említek néhány jelentősebb problémát, amit ez a megközelítés nem tud kezelni. A tercier szektorba irányuló, egyre erőteljesebb tőkeáramlást például nehéz besorolni a fenti kategóriák bármelyikébe is. A szolgáltatások exportja ugyanis egyelőre nem ütközik olyan erőteljes protekcionizmusba, mint a klasszikus feldolgozóipari termékeké. Az olcsó munkaerő kihasználása sem elsődleges, hiszen az efféle beruházások legdinamikusabban éppen a mag országában bővülnek<sup>18</sup>. E mögött a jelenség mögött nyilvánvalóan valamilyen más okot kell keresni.

A legnagyobb méretű, csillagászati összegekre rúgó befektetések olyan vállalatfelvásárlások és -fúziók, amelyeknek szintén kevés köze lehet a kereskedelemhelyettesítéshez vagy az olcsó munkaerő nyújtotta költségelnyökhöz. Melyik kategóriába lehetne ugyanis sorolni mondjuk a Columbia Pictures dollármilliárdokért történt felvásárlását? Nem lett volna egyszerűbb és főleg olcsóbb a Sonymak megvenni egy kis amerikai elektronikai céget, hogy azon keresztül terelhesse saját közvetlen exportját a korlátozásoknak kevésbé kitett vállalaton belüli forgalomba?

A hasonló tranzakciók mögött a világ gazdaságban megfigyelhető, nemzetközi méreteket öltő koncentrációs hullám áll, aminek pedig végső célja a tőke magasabb megtérülési rátájának biztosítása egy olyan környezetben, amelyben a termelés költségei hallatlanul gyors ütemben emelkednek. A felvásárlások persze nemcsak a szükséges tőkekoncentráció mértékét biztosítják, hanem az ugrásszerűen bővülő termelés számára az értékesítési piacot is. Ma a munkabéreken elérhető megtakarítások mellett legalább olyan fontos szempont a fogyasztópiac megszerzése is.

De ha saját környezetünkben nézünk körül, akkor is számos olyan példát találhatunk, amelyeket az említett három típussal nem tudunk kielégítően magyarázni. Tény, hogy a magyar munkaerő az EU-országokhoz viszonyítva rendkívül olcsó, ráadásul még adaptív és képzett is. Mégis, a Magyarországra települő tőke nagyobb része kifejezetten tőkeintenzív ágazatokba települ, és a munkaintenzív textil-, bőr-, cipő-, konfekció- és műszeriparban csak elvétve lehet találni külföldi befektetőt. Ezt a tényt azzal sem lehet

<sup>17</sup> A modernizációs hatás a dél-kelet-ázsiai kis tigrisek példáján is, de a magyar gazdaság 1867–1914 közötti fejlődésén is tetten érhető.

<sup>18</sup> Lásd *Árva* [1994] 23. o.

magyarázni, hogy ezek az ágazatok idő előtt (privatizáció előtt) tönkrementek, csődbe jutottak, ezért már nem volt mit megvenni. Ugyanis a külföldi tőke által preferált gépipari vállalatok sem voltak lényegesen eltérő pénzügyi vagy piaci helyzetben.

De a tőkeigényes ágak magyarországi megtelepedésével kapcsolatban azért nem érdekes az ellenkező végletbe sem esnünk. Nem gondolhatjuk, hogy ezek a befektetések inkább kereskedelemhelyettesítők. A kereskedelemhelyettesítés kényszere ugyanis egyáltalán nem állt fenn, és ma sem igazán erős. Hiszen a külkereskedelem radikális liberalizálása idején nagy számban telepedtek meg Magyarországon külföldi vállalatok, amelyeknek az exportakadályai akkor nemhogy emelkedtek volna, de egyenesen drámaian, egyik pillanatról a másikra eltűntek! Később több iparágban maguk a külföldi befektetők szorgalmazták protekcionista intézkedések bevezetését. A logikai sorrend tehát éppen fordított. A hirtelen megnyílt piacon elért részesedés hosszabb távú biztosítására a befektetők maguk lobbiznak kereskedelmi akadályok emeléséért.

Ismét csak nem a munkaerő költsége, az erőforrásokhoz való hozzáférés vagy a protekcionizmus, hanem a piaci expanzió lehetősége áll az olyan befektetések háttérében, amelyek csak a helyi piacra termelő kapacitásokat szereztek meg. A legnagyobb külföldi érdeklődés éppen ezek után a piacok után nyilvánult meg: az élelmiszeripar egyes ágai (söripar, tejipar, cukoripar, növényolajipar, édesipar, szeszipar), az elektromosenergia- és gázszolgáltató szférában. A döntő motívum itt a piacszerzés, ezen keresztül a befektetett tőkének a hazai (recesszió, éles piaci verseny miatti alacsony) megtérülési rátájánál magasabb hozam elérése.

A nyolcvanas évektől kibontakozó globális üzleti stratégiák hatásainak összefoglalására Hamar [1995] tesz kísérletet. Álláspontja leginkább Dunning ([1988] 44–45. o.) véleményéhez áll közel. Dunninghoz hasonlóan, a vállalatok nemzetközi termelési tevékenységére szerinte az alábbi feltételek teljesülése esetén kerül sor:

„1. A vállalat olyan egyedi, vállalatspecifikus jellemzővel rendelkezik, ami több országban is jól kiaknázható monopolhaszonnal jár.<sup>19</sup>

2. Telepítési megfontolások (a termelési, szállítási költségek, vámok és egyéb adók különbségeinek egybevetése) alapján is előnyösebb lehet egy konkrét terméket külföldön gyártatni.<sup>20</sup>

3. Egy vállalat nemzetközivé válik, ha a nemzetközi tranzakció költségei vállalaton belül alacsonyabbak, mint a piac mechanizmusain keresztül, és a tulajdonosi előny nagyobb, mint a versenyeztetési előny.<sup>21</sup>”

Hamar lényegesen továbblép az Árva által leírt fő mozgatórugók feltárásában, hiszen az egyszerű költségelnyökön kívül rámutat a nemzetközi vállalatok által realizált monopolprofit jelenlétére is. Ennek forrása pedig többnyire a vállalat által felhalmozott és monopolizált tudás, márkanev, illetve a vállalat birtokában álló más egyedi, a piac által elismert érték. Hamar rámutat arra is, hogy a monopolprofit jelentős részét meg lehet szerezni úgy is, ha a vállalat nem végez nemzetközi termelőtevékenységet. Licencátadással, kooperációs szerződéssel, de akár egyszerű termékexporttal is saját ellenőrzése alatt tudja tartani piacait. Ezért következtetése az, hogy egy-egy cég a fenti három tényező együttes érvényesülése esetén vállalkozik nemzetközi termelési tevékenységre.

A működőtőke-beruházások újabb fejleményei között Hamar megemlíti az egyre inkább teret nyerő horizontális integrációt is. Vagyis, hogy a multinacionális feldolgozóipari

<sup>19</sup> Ezt a tényezőt hangsúlyozza Hymer [1976].

<sup>20</sup> Ez részben megfelel az Árva által is használt kereskedelemhelyettesítő motívumnak, részben azonban túlmutat azon, és bevonja a legkülönfélébb termelési költségek eltéréseit is a képbe. A költségeltérések azonban a nemzetközi szakosodást általában motiválják. A költségeltérések hatására a kereskedelem és az együttműködés nem tőkekapcsolatokon nyugvó formái is bővíülhetnek.

<sup>21</sup> Erről lásd H. Coase és O. Williamson munkáit, a tranzakciós költségek elméletét.

társaságok stratégiája lényegében már a hatvanas évektől kezdődően egyre jobban arra irányult, hogy ugyanazt a fajta terméket egy sor főpiacon párhuzamosan termelik. A vertikális integráció esetében a tevékenységek internalizálása, vállalaton belülré hozása a cél. A horizontális integráció költséges stratégia, hiszen a termelés sokszor szétaprózottabb, kevésbé koncentrált, mint amilyen technikailag lehetne, ezért főként a beruházásoknál jelentős méretgazdaságossági deficit keletkezhet. Vagyis, azonos termelési kapacitás kiépítéséhez lényegesen több tőke befektetésére van szükség.

### **A transznacionális vállalatok globális üzleti stratégiái és a befektetési motívumok**

A hetvenes évek közepén elindult, majd 1985-től felgyorsult, újabb gyökeres változást eredményező folyamatokkal lényegében még egyetlen külföldi működőtőkével foglalkozó elmélet sem számolt. Talán éppen a korábbiaktól oly nagy mértékben eltérő sajátosságok intik óvatosságra az elméleti szerzőket. A változásokat a következő tendenciákkal lehet leírni:

1. a tőkeáramlás növekedési ütemének felgyorsulása;
2. a transznacionális vállalatok üzletstratégiájának gyökeres változásai (például szövetségi rendszerek kialakulása, a vertikális integráció és a horizontális diverzifikáció háttérbe szorulása, komplex termékcsomagok kínálata stb.);
3. az újonnan iparosodott országok megjelenése tőkeexportórként a piacon;
4. a transznacionális vállalatok gyors expanziója a szolgáltatási szférában;
5. a pótlólagos befektetések arányának gyors emelkedése az összes beruházáson belül, a kezdő (zöldmezős) beruházások rovására;
6. a nemzeti kormányok külföldi működőtőkéhez való hozzáállásának változása; a tőke csalogatása a kétségtelenül továbbra is létező negatív jelenségek ellenére.

#### *A globális stratégiák műszaki, szervezeti és vezetési feltételei*

Kezdetben a transznacionális vállalatok egyes telephelyei teljesen önállóan működtek, nem volt közöttük munkamegosztás (*multi-locational*), ennek következtében lényegesebb áruforgalom sem. A több telephelyű, konglomerátumszerű transznacionális vállalat amerikai találmány volt. Kellett hozzá az a vállalatszervezési gyakorlat, amely a korábban funkcionálisan integrált nagyvállalatokat (*U* alakú szervezet) *multidivizionális vállalattá* alakította (*M* alakú szervezet). A termékdivíziók mellett logikusan kialakultak a földrajzi divíziók is, amelyek nagyfokú önállóságot élveztek.

A világgazdaságban végbemenő globalizálódásnak világos *műszaki-technológiai gyökerei* vannak. Az amerikai multik által a harmincas években elkezdett feldolgozóipari beruházások a hetvenes és nyolcvanas évektől azért váltak tömegessé és terjedtek ki nagyon sok más országból származó cégre is, mert ennek technikai feltételei egyre kedvezőbbek lettek. A globalizálódást elősegítő korszakos műszaki újítások közül az első a transzatlanti légi közlekedés és szállítás elterjedése volt. A vállalati döntéshozatalban új távlatok nyíltak meg azzal, hogy a vállalatok csúcsvezetői szükség esetén gyorsan tudtak eljutni az eltérő földrajzi térségekben fekvő érdekeltségeikhez. Ezzel a lehetőséggel persze csak ritkán éltek, de a lehetőség megléte kellő biztosítékot jelentett a nemzetközi tevékenység folytatásához.

A nemzetközi munkamegosztást internalizáló, vállalaton belüli kapcsolattá alakító együttműködési rendszerek kialakítása a hetvenes évektől terjedt el, párhuzamosan a

költségmegtakarításokat kereső beruházásokkal. Ebben az esetben az egyes telephelyek között szoros együttműködés alakul ki, hiszen a végterméket több eltérő fekvésű telephelyen állítják elő. Ehhez az együttműködéshez viszont gyors, pontos, *megbízható szállítási és kommunikációs rendszerek* voltak szükségesek.<sup>22</sup> A hetvenes évektől fokozatosan kiépült és egyre hatékonyabbá vált ez a fajta infrastruktúra. A közlekedés és a szállítmányozás költségei az egyre dráguló energiaárak ellenére is folyamatosan csökkentek. Nem utolsósorban azért is, mert a szállítandó terméktömeg súlya más innovációk hatására jelentősen csökkent. A távközlés és az adatátvitel újdonságai pedig lehetővé tették, hogy a központi irodákban a külföldi telephelyekkel kapcsolatos apró részletekig rendszeres és gyors információszolgáltatás állt rendelkezésre, személyes jelenlét nélkül is. A műszaki fejlődés lehetővé tette azt is, hogy a termékekhez kapcsolódó szolgáltatásokat is egyre szélesebb körben lehessen nyújtani a piacokon.

A nemzetközi gyártás technikai feltételei tehát rohamosan javultak a hetvenes évektől kezdve. Az amerikaiak által bevezetett vállalatszervezési és vezetési innováció, a multidivizionális szervezet megfelelő működési keretet biztosított a nemzetközi gyártáshoz is. A lehetőség tehát adva volt, és az úttörő amerikai bázisú multikat sorra követték a többi nemzetek cégei is. A követő országok legfőbb motívuma továbbra is a piaci jelenlét, a piaci részesedés növelése volt. Sok esetben nyilván komoly motívum volt a protekcionizmus is. A piaci jelenlét szükséges *a helyi igények, szükségletek figyelembevételéhez, a komplex termékcsomagok kínálatának kialakításához, a gyors reagáláshoz, a saját értékesítési hálózat kiépítéséhez*<sup>23</sup> stb.

#### *A piac mint beruházási motívum szerepe*

Már az 1985 előtti működőtőke-áramlási folyamatok is differenciáltak voltak időben és térben. A hagyományos kolonialista tőkebevitelt kiegészítette a periféria centrumhoz közelebb fekvő térségeibe irányuló modernizációs beruházás (Anglia–Egyesült Államok 18–19. század, Anglia, Franciaország, Németország–Közép-Kelet-Európa 19–20. század, Japán–Délkelet-Ázsia 20. század stb.). A modernizációs beruházások motívumai eltértek a gyarmatosító beruházásokéitól. A *modernizációs beruházások* azért jöhettek létre, mert a fogadó ország képes volt a beruházásokat saját gazdaságába integrálni, a feldolgozóipar szükségleteinek megfelelő termelési infrastruktúrát és munkaerőt biztosítani, és az előállított termékeket maga felhasználni. A *termelési feltételei* (környezet, infrastruktúra, munkaerő, esetleg helyi nyersanyagok) és a *felvevőpiac* (a donorország keresleti szerkezetéhez hasonlítható fogyasztási szokások és -szerkezet) *együttesen* már ekkor is kellettek ahhoz, hogy a működőtőke-beruházások egy adott országban meginduljanak. Nem véletlen például az, hogy a hatalmas kiterjedésű brit birodalomban azok a földrajzi területek jutottak a befektetések oroszlánrészéhez, amelyeken az Európából betelepült lakosság magas aránya a beruházásokhoz mind a termelési háttérrel, mind a fogyasztópiacot biztosította. A beruházásokat ismert, csaknem hazainak tekinthető feltételek közé telepítették. Ez a beruházási tevékenység eredményezte már ekkor is a porteri értelemben vett többközpontú (*multi-domestic*) vállalatok kialakulását.<sup>24</sup>

A másik lényeges befektetési áramlat és motívum minden kétséget kizáróan a centrum országai között érvényesült, de időben csak később bontakozott ki. Ezt a fajta beruházási

<sup>22</sup> Már 1978-ban mintegy száz-százötven transznacionális vállalatnak volt műholdakra alapozott saját információs rendszere. Lásd: Szanyi [1991].

<sup>23</sup> A keresletben lezajlott változásokról és az azokat követő vállalati reakciókról bővebben lásd: Szanyi [1992].

<sup>24</sup> Lásd: Porter [1986].

tevékenységet az amerikai cégek indították el (részben már a második világháború előtt) Európa fejlett országaiban, de Magyarországon is. Az ekkor érvényesülő kiváltó okokat nehéz ma már rekonstruálni. Bizonyosnak látszik, hogy a hatvanas évek végéig e befektetésekből nem a kereskedelemhelyettesítő motívum volt előtérben. Az amerikai cégek nemzetközi expanzióját figyelve, továbbra is a gyarmatosító jellegű kitermelőipari és mezőgazdasági-élelmiszeripari beruházások domináltak. De ezek mellett már a harmincas években – tehát lényegében az amerikai működőtőke-export megindulásának korai fázisában – is sok feldolgozóipari beruházás született, elsősorban a fejlett európai országokban. Ezeket a befektetéseket a világpiac felosztására irányuló törekvés motiválta (például gépjárműiparban, vegyiparban). A főbb, az amerikaihoz hasonló szerkezetű és fejlettségű piacokon való megjelenés és részvétel volt ezeknek a befektetéseknek a háttérében.

Ugyanez a kiváltó ok figyelhető meg a japán működőtőke-beruházások jelentős része mögött is, legalábbis a centrum országaival kapcsolatban. A japán beruházások első generációja az exportot elősegítő beruházás volt: képviselőtelepek, márkaszervizek, vevőszolgálatok, ügynökségek létesültek a fejlett országok piacain. A japán tőkeexport kibontakozása tehát párhuzamosan folyt az exportoffenzívával. Ez a sajátosság alapvető eltérést jelent az amerikai beruházási gyakorlathoz képest. A beruházások későbbi fázisában, a főbb piacokon érvényesülő protekcionizmus, illetve a japán gazdaság dinamikus fejlődése miatt dráguló hazai termelés miatt változott meg később a japán beruházások szerkezete. A hetvenes évek második felétől jelentek meg tömegesen a költségcsökkentő beruházások a délkelet-ázsiai országokban, illetve a nyolcvanas évektől a kereskedelemhelyettesítő beruházások a fejlett országokban. De a kiindulás a piaci részesedés megszerzését segítő beruházás volt. A japán beruházásoknak ez az átalakulása ismét felhívja a figyelmet a működőtőke-áramlási tendenciák viszonylag gyors változásaira, és a jelenleg dinamikusan megközelítésének szükségességére.

Az 1985 után megfigyelhető eltolódások (az újonnan iparosodó országok és a dinamikusan fejlődő európai országok befektetései) szintén a piacszerzéssel magyarázhatók. A piacszerzési törekvések pedig azokra az országokra irányultak, amelyekben a termelési tényezők fejlettsége és szerkezete, valamint a fogyasztói piac sajátosságai a befektető cég sajátos termelési, üzleti tapasztalataival kompatibilis. Ez a folyamat lényeges része a világgazdaság globalizálódási tendenciáinak: a fejlett országokra jellemző, a centrum országainak lehetőségeihez és igényeihez igazított gazdasági szerkezet alakult ki.

Azokat a piacokat, amelyeken az ebben a szerkezetben előállított termékeket termelni és értékesíteni lehet, a centrum igyekszik integrálni saját gazdasági vérkeringésébe.<sup>25</sup> Azok az országok és földrajzi régiók, amelyek ettől eltérő módon szerveződnek kimaradnak ebből a globálisan integrált rendszerből.

A globalizálódó világgazdaság működési jellemzőihez a vállalatoknak maguknak is igazodniuk kell. Globális üzleti stratégiákat alakítanak ki, amelyben egyszerre számolnak minden, a termelés és az értékesítés szempontjából lényegesebb térséggel. A középkelet-európai országokat is ilyen szempontból ítélik meg: ez egy olyan jelentős potenciális kereslettel rendelkező térség, amelynek egyes országaiban a termelési kultúra is viszonylag magas színvonalú, vagyis ahol technikailag is elképzelhető a gyártás.<sup>26</sup>

A vállalatok mérete szükségszerűen növekszik, hiszen a nemzetközi szervezet kiépíté-

<sup>25</sup> A fogyasztás szerkezetét a transznacionális vállalatok maguk úgy befolyásolják, hogy az a saját kínálatuknak jobban megfeleljen. A japán lakosság fogyasztási szokásai például jelentősen átalakultak az elmúlt 20 év során.

<sup>26</sup> A gyártás technikai feltételeinek megléte egyben feltételezi a fogyasztói piac meglétét vagy kialakíthatóságát is. A termelési kultúra és a fogyasztás dinamikus összefüggéseire vonatkozóan érdemes átgondolni *Vernon* [1966] termékciklus-elméletét.

se, termékekkel való ellátása, a kapcsolódó szolgáltatások kiépítése hatalmas tőkeigénnyel járó feladat. A vállalati fúziók a nyolcvanas évek második felében a tőkeáramlás nagy fellendülésében jelentős szerepet játszottak. A fúziók mellett stratégiai szövetségekkel, piaci, gyártási, kutatásfejlesztési együttműködésekkel is gyakorta találkozni. Ezeknek a szövetségeknek is az a céljuk végső soron, hogy az egy-egy vállalat tőkeerejét meghaladó feladatok megoldására koncentrálja az erőforrásokat. Ezzel a szövetségek is természetesen a piaci koncentráció növekedését idézik elő.

A piac és a termelés földrajzi közelítésére már korábban is felhívták a figyelmet. *Hanink* [1994] könyvében részletesen leírja a telephely-választási elméletek fejlődési folyamatában azokat a megközelítéseket, amelyek *Alfred Weber* nyomdokain haladva igyekeznek a termelési tényezők eltérő földrajzi elhelyezkedése mellett a fogyasztópiacot is figyelembe venni. A *legkisebb költségű telephely* Weber szerint lehet a *fogyasztópiachoz legközelebb fekvő*, abban az esetben, ha a tényezők árában nemzetközileg nincs nagy eltérés.<sup>27</sup> *Hanink* [1994] azt is említi, hogy egy sor empirikus felmérés szerint az amerikai piacon mint főpiacon való pusztá jelenlét egy sor befektetést motivált. Az 1985 utáni szolgáltatóipari beruházások többsége pedig korábbi ipari beruházásokat, illetve az ezekből ellátott fogyasztópiacokat szolgálja ki, tehát szintén piachoz kötött.

*Hanink* [1994] arra is hivatkozik, hogy hasonló fejlettségű területek közötti (sokszor iparágakon belüli) kereskedelem keletkezik akkor, ha a piacok között jelentős átfedés van. „Kisebb piaci egybeesést, illetve kisméretű piacok jelentős egyezését exporttal célszerű kiszolgálni. Ha azonban az átfedés növekszik, vagy az átfedő piacszegmenseken realizált terméktömeg növekszik, a versenyképesség megőrzése megkövetelheti a külpiacon történő termelést. A helyi termelés lehetőséget ad a külföldi termelőnek arra, hogy közletről kövesse a helyi kereslet változásait, és ezzel az importot kedvelőknél szélesebb piaci szegmenst tud ellátni.” (*Hanink* [1994] 218–219. o.)

A piac a beruházók mai megfontolásaiban általában regionális piacot jelent. A beruházásaikat pedig úgy telepítik, hogy egy-egy megcélzott regionális piac legkedvezőbb beruházási és gyártási feltételeit nyújtó országába vagy országaiba települnek. Közép-Kelet-Európában Magyarország és Lengyelország a telephelynek leginkább alkalmas ország. Az egyes régiók között ilyen szempontból nincsen verseny: a globális üzleti stratégia lényege a főpiacokon való egyidejű részvétel. Erre közvetlen bizonyíték is van. A *UNCTAD* [1991] vizsgálata szerint a japán multik elterjedt stratégiája volt a regionális kulcshálózatok kiépítése. Ezek „regionálisan integrált, függetlenül működtethető, valamely főpiacra koncentrált tengerentúli befektetések hálózatai” (*UNCTAD* [1991] 42. o.). Tehát vélhetőleg a magyarországi beruházások nem vonnak el tőkét Portugáliából, de a kínai befektetések sem Magyarországtól. Éppen ezért tévedés a kínai fejlődést például ebből a szempontból a magyarral összehasonlítani, netán Kínát követendő példaként beállítani.

#### *A költségcsökkentési motívum*

A beruházások másik lényeges motívuma a költségcsökkentés. A költségcsökkentési szempontból kiválasztott telephelyek közé nagy valószínűséggel azok az övezetek sorolhatók, amelyeket az *UNCTAD* [1992] a hárompólusú tőkeáramlási rendszer egyes gócainak érdekszférájaként határoz meg. Hagyományosan ilyen például az Egyesült Államok számára Latin-Amerika, de főként Mexikó, Japán számára egyes délkelet-ázsiai országok (bár itt az Egyesült Államok jelenléte is érzékelhető), az EU-exportőrök számára pedig

<sup>27</sup> *Hanink* [1994], 214.o.



Észak-Afrika és a Közel-Kelet (Törökországgal). Az UNCTAD ide sorolja Kelet-Európát is, de a besorolás vitatható. Felfogásunk szerint ugyanis lényeges, hogy a költségelnyők (elsősorban az olcsó munkaerő) kihasználására települő cégek a megtermelt árutömegnek csak nagyon kis részét értékesítik az előállítás helyén. A zöm exportra kerül. Egy másik fontos ismérv, hogy ezek a befektetések tömegtermelésben alkalmazható olcsó betanított munkát keresnek. Kétségtelen, hogy van térségünkben sok olyan befektetés, amelyre e két kritérium áll. De ezek nem uralják a befektetéseket.

*Hanink* [1994] ismerteti azokat az elméleti megfontolásokat, amelyek a globális piacon az úttörő befektetők követésére készítetik a többi piaci résztvevőt is. Ez a úgynevezett *követő hatás* rendkívül szemléletesen mutatkozik Kína és Magyarország esetében is, és a globális verseny erősségét mutatja ezeken a piacokon is. Vagyis a követő stratégiát választó vállalatok nem csupán termékfejlesztéseikben, marketingmódszereikben, árpolitikájukban stb. követik a piacvezetőket, de külföldi diverzifikációjukban is. A terjeszkedés motívuma minden szervezet sajátja, ezért a gazdálkodó szervezeteké és az azokból felépülő korszerű gazdaságoké is. A nemzetközi terjeszkedés igénye az oligopoljellegetű piacon nagyon erős, hiszen a centrum országaiban a piaci telítettség adott szintje mellett nagyon nehéz növelni a piaci részesedést. Az intenzív árverseny miatt a tőke megtérülése is lassul. Az expanzió logikus útja tehát a magasabb tőkemegtérülést ígérő újabb piacok megnyitása, a perifériák bevonása a centrum vérkeringésébe.

A *Hanink* [1994] által ismertetett elméletek azt állítják, hogy az oligopoljellegetű világpiacon egy-egy újabb országba település elmozdulást jelent a piac egyensúlyi állapotától. Az *stratégiai egyensúly helyreállítása* érdekében a versenytársak is beruháznak az adott országban. Más esetekben viszont az ellensúlyt a kihívott fél nem ugyanazon a piacon igyekszik megtalálni. A General Electric (GE) magyarországi befektetéseit egyes elemzők például annak tudják be, hogy a fényforrások amerikai piacán a GE jelentős piavesztést szenvedett el. A veszteségért az európai piacon kompenzálta magát azzal, hogy a Tungstramon keresztül jelentős európai piaci részesedést is vásárolt. Ezzel visszaállította korábbi globális piaci részesedésének mértékét. Hasonló politika következménye a Suzuki-beruházás is. A Suzuki azért ruházott be úttörőként Magyarországon, mert más piacokon túl erősnek vélte a konkurenciát.

*Kogut* [1994] véleménye szerint a multinacionális vállalatok közép-európai terjeszkedésének célja, hogy a *privatizáció lehetőségeit* kihasználva, a meggyengült helyi szállítókkal szemben erős (ha lehet monopoljellegű) piaci pozíciókat építsenek ki. Ez ismét a piacszerzési motívumra utal. *Kogut* végül arra a következtetésre jut, hogy a Közép-Kelet-Európába irányuló működőtőke-befektetések célja „a nagy multinacionális társaságok nemzetközi versenyének kiterjesztése néhány oligopolpiaci szerkezetű iparágban, a távközlésben, a gépjárműgyártásban és fogyasztási cikkek gyártó iparágakban” (*Kogut* [1994] 15. o.). De az oligopolpiaci szerkezet működési sajátosságai a működőtőke-export háttérben általában is megfigyelhetők, nem csak a mi térségünkben.

### *A tőkekoncentráció szerepe*

A nemzetközi tevékenységet kiváltó egyik legfontosabb ok a *termelés méreteinek növekedése, illetve a piaci koncentráció*. Ugyanezek a tényezők közvetlenül érvényesülnek a globális vállalatok üzleti stratégiáiban. A globális vállalat a termékeivel egyidejűleg akar piacra lépni valamennyi fontosabb piacon. A vállalati működés egyik legfontosabb mérceje is – a profit vagy az árbevétel alakulása mellett – a vállalatok világpiaci részesedésének változása lett. A koncentráció fokozása érdekében lépéseket is tesznek: megindul a versenytársak kiszorítása a piacokról, másokat felvásárolnak vagy beolvasztanak. A vál-

lati koncentráció egyes iparágakban (például elektronika, gyógyszeripar stb.) rendkívüli mértékben felgyorsult. A koncentráció fokozása – a verseny korlátozása mellett – a hatékony, nagyszériás gyártás kialakításához szükséges tőkekoncentráció létrehozását, illetve az így előállított árutömeg értékesítését is szolgálja.

A szükséges tőkekoncentráció biztosítása, illetve a költségek és a kockázatok megosztása a globális cégek közötti együttműködési rendszerek kialakulásához is vezetett. Az együttműködések, stratégiai szövetségek közvetlen céljai között leggyakrabban a költséges kutatásfejlesztési tevékenység közös végzése szerepel. Ugyancsak gyakori az egymást kiegészítő profilokkal rendelkező cégek közös piaci (értékesítési) fellépése. Az elmúlt 15-20 év egyik, eddig nem említett markáns folyamata ugyanis a piaci kereslet eltolódása volt a különböző speciális szükségleteket kielégítő javak felől a szükségletcsoportokat komplex módon kielégítő termék- és szolgáltatáscsomagok, komplett rendszerek felé. A széles körű igényeket egyformán magas színvonalon kielégítő termékek teljes választékát egyre kevesebb gyártó képes előállítani, ezért lépnek szövetségre az egyes piaci szegmensekre specializált gyártók. Más esetekben az együttműködés célja nagyobb gépek, berendezések közös gyártása, ahol az önálló együttműködő gyártók valamely részegységre szakosodnak a nagyobb szérianagyság által kínált előny elérésére. Az együttműködés, a szövetségek léte a verseny korlátozását jelenti, de nem zárja azt ki. Más területeken, termékek tekintetében és főként a stratégiai szövetségek között továbbra is érvényesül a verseny.<sup>28</sup>

A méretek növekedése miatt a vállalatok döntő többsége – a globálisak is – képtelenek arra, hogy egy-egy üzletág teljes szélességében fenntartsák versenyképességüket. A versenyképesség kulcsa ugyanis egyre inkább a piacvezető szerep. A piacvezetés jelenthet műszaki vezető szerepet vagy költségvezetést.<sup>29</sup> A vezető pozíció fenntartásához a versenyelőnyt rendszeresen újra kell termelni, amihez rendszeres termékfejlesztés és innováció, illetve a gyártástechnológia korszerűsítése kapcsolódik. Ez utóbbi a folyamatos költségsökkentés legfontosabb módszere. A vezető szerep fenntartásának költségeit a teljes termékkínálatra csak kevés globális vállalat képes finanszírozni, ezért kénytelenek specializálódni bizonyos termékkörre vagy piaci szegmensre, ahol piacvezetők maradnak. A specializált piacok vezetői közötti együttműködés gyakori jelenség. A legnagyobb cégek egy része, bizonyos iparágakban vezető szerepét továbbra is úgy értelmezi, hogy ő az iparág legnagyobb vállalata.

### *A kilencvenes évek stratégiája*

A nemzetközi gazdasági műveletek jelentős részét továbbra is a piacok, termelési tényezők ország- vagy régióspecifikus sajátosságai befolyásolják. A beruházások jelentős része ma is speciális helyi tényezők kiaknázására irányul (nyersanyag, olcsó munkaerő stb.). Ugyanakkor a világméretben gondolkodó globális vállalatok felismerhetően *töreksznek egyes helyi különbségek megszüntetésére is*. A piac és a fogyasztói szokások tudatos terelése is azt a célt szolgálja, hogy minél egységesebb termékekkel lehessen a szükségleteket kielégíteni. De ugyanez az uniformizálási gyakorlat figyelhető meg a termelés-szervezésben, a vállalatvezetési módszerekben, a marketingeszközökben is. A megfontolás nyilvánvalóan rokon a tervezőgazdaság kialakításának gondolati érvrendszerével: kisszámú, uniformizált változóra redukálni a termelési függvénynek mind az input-, mind

<sup>28</sup> A verseny és együttműködés párhuzamos érvényesülésével kapcsolatban lásd: Szanyi [1991].

<sup>29</sup> Lásd a Porter [1985] által értelmezett költségvezető és megkülönböztető vállalati stratégiákat.

pedig az outputoldalát. Az uniformizálás persze azért is szükséges, hogy a nemzetközi méretekben szervezett termelési rendszer elemei egymással kompatibilisek legyenek.

Az országspecifikus sajátosságokkal összefügg a globális vállalatok viszonya a nemzeti kormányokhoz. A globális vállalatok a többközpontú (*multi-domestic*) cégekkel ellentétben *kevésbé hajlandók együttműködni nemzeti kormányokkal*. Érdekeik érvényesítése elszakad az egyes országok érdekrendszerétől. Ez az érdekeltetés súlyos konfliktusok forrása, sőt a világgazdaság működésének zavarait is okozhatja. A nemzeti gazdaságpolitikák (például kereskedelempolitika, pénzpolitika) a működőtőke-áramlás irányait is jelentősen befolyásolják. Az elmúlt két évtized innovációinak egyik fontos csoportja a pénzügyi szolgáltatásokat érintette. Az eurovaluta-piacok kialakulása, az értékpapír-kínálat és -kereslet hatalmas mértékű bővülése a világgazdasági folyamatok fokozott monetizálódásához vezetett. *Michalet* [1991] meggyőzően érvel amellett, hogy a reálgazdasági működőtőke-befektetéseknek a pénzügyi befektetések egyre inkább alternatívájává váltak. Vagyis a reálgazdaságban akkumulált tőkét a magasabb megtérülést keresve egyre gyakrabban fektetik például állampapírokba. De a vállalatok nemzetközi tevékenységeit bővítő működőtőke-beruházásoknak is növekvő része valósul meg pénzügyi befektetésként is értelmezhető részvényvásárlással.

A vállalati stratégiákban bekövetkezett változások másik fő területe a vállalkozások tevékenységének diverzifikálását érinti. A hetvenes évekig elterjedt gyakorlat sok eltérő jellegű tevékenység felvételét preferálta. A cél az egyes piacokon időről időre bekövetkező konjunkturális hullámok üzleti eredményt befolyásoló negatív hatásainak csökkentése volt. A kockázatcsökkentés motiválhatta persze a nemzetközi befektetéseket is – a földrajzi kockázatok megosztása révén. Az elmúlt 15 évben viszont ellentétes folyamat bontakozott ki. Elsősorban a műszaki fejlődés felgyorsulása következtében szinte valamennyi iparágban jelentősen módosultak a versenyfeltételek. A korábban stabil, rutinszerű döntéseket igénylő vállalatok modernizálásához a korábbinál nagyságrenddel több erőforrás felhasználása vált szükségessé (tőke, technika, szakértelem stb.). Ezekkel az erőforrásokkal a szélesen diverzifikálódott konglomerátumok nem rendelkeztek kellő mértékben, amiért végül is az általuk birtokolt cégek teljesítménye romlani kezdett, a beléjük fektetett tőke megtérülése rohamosan zuhant. Az eredmény pedig *a korábbi diverzifikációs gyakorlat feladása*, cégek tömeges értékesítése lett.<sup>30</sup>

A diverzifikációs stratégia feladása során felszabadult tőkét a cégek általában a feldolgozóiparhoz képest sokkal magasabb hozamokat ígérő *pénzügyi befektetésekre allokálták*. A tőke további részéből pedig saját alaptevékenységüket korszerűsítő, bővítő beruházásokat finanszíroztak (sok esetben vállalatfelvásárlásokat is). A felkínált vállalatok másik részét pedig külföldi befektetők szerezték meg, vagyis a diverzifikációs stratégiákban bekövetkezett váltás a nemzetközi tőkeáramlás megfigyelhető növekedését nagymértékben táplálta. A folyamat eredményeképpen kialakult vállalatok tevékenységét általában nagyobb mértékű specializáció, illetve a termelőtevékenységükhöz kapcsolódó előremutató és hátranyúló integráció jellemezte. Más cégekre viszont a vertikális integráció fokozása nem volt jellemző, ellenkezőleg, tevékenységeik közül a kevésbé fontosakat sokan inkább kihelyezték olcsó munkabérű telephelyeikre. Ez egyet jelent azzal, hogy a globális keretek között működő vállalatok bizonyos körében a költségcsökkentés nemzetközi lehetősége vált az egyik legfontosabb versenystratégiát formáló megfontolássá, aminek ismét csak fontos következményei vannak a nemzetközi működőtőke-áramlásra nézve.

<sup>30</sup> Lásd: Szanyi [1991], [1992].

*Irodalom*

- ALIBER, R. Z. [1970]: A Theory of Direct Foreign Investment. Megjelent: *C. P. Kindleberger* (szerk.), *The International Corporation: A Symposium*, Chapter 1. MIT Press, Cambridge MA.
- ANTALÓCZY KATALIN–LUDÁNYI ARNOLD–SALGÓ ISTVÁN–SASS MAGDOLNA [1996]: Kelet-Európa és Magyarország tőkevonzási képessége. *Európa Fórum*, 2. sz.
- ÁRVA LÁSZLÓ [1994a]: A működőtőke-mozgás elméleti és gyakorlati kérdései. *MNB Műhelytanulmányok*, 6. sz.
- ÁRVA LÁSZLÓ [1994b]: A Közép-Kelet-Európába irányuló közvetlen külföldi beruházások helye és perspektívái a hárompólusú világgazdasági rendszerben. *Közgazdasági Szemle*, 3. sz.
- BAUMOL, W. J. [1959]: *Business Behavior, Value and Growth*. MacMillan, New York
- CARLIN, W.–VAN REENEN, J.–WOLFE, T. [1995]: Enterprise restructuring in early transition: the case study evidence from Central and Eastern Europe. *Economics of Transition*, vol. 3. No. 4. 427–458. o.
- CHANDLER, A. [1990]: *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*. Harvard University, Cambridge, MA.
- CORDEN, W. M. [1993]: The theory of international trade. Megjelent: *Gray, P. H.–Dunning, J. H.* (szerk.): *Transnational companies and international trade and payments*. UN Library on Transnational Companies. V. 8. Routledge, London
- DUNNING, J. H. [1988]: The Theory of International Production. *The International Trade Journal*, 3. sz.
- DUNNING, J. H. [1993a]: *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Reading, U. K.
- DUNNING, J. H. [1993b]: *The Theory of Transnational Corporations*, Volume 1. The United Nations Library on Transnational Corporations, Routledge, UK.
- ÉLTETŐ ANDREA [1996]: A külföldi befektetők döntését és vállalati működését befolyásoló tényezők Magyarországon az exporttevékenység tükrében. MTA Világgazdasági Kutató Intézet, kézirat.
- ÉLTETŐ ANDREA–GÁSPÁR PÁL–SASS MAGDOLNA [1995]: Foreign Direct Investment in East-Central Europe In Comparative Analysis With Spain and Portugal. Working Paper No. 51. Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences. 1995 május.
- HANINK, D. M. [1994]: *The International Economy: A Geographical Perspective*. John Wiley and Sons Inc., New York
- HAMAR JUDIT [1995]: Tendenciaváltozások a közvetlen tőkebefektetések nemzetközi áramlásában. *Külgazdaság*, 7–8. sz.
- HYMER, S. H. [1960]: *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*, Ph.D. Thesis, MIT: Published by MIT Press (1976).
- JONES, R. W. [1967]: International Capital Movements and the Theory of Tariffs and Trade. *Quarterly Journal of Economics*, 61, 1.
- KOGUT, B [1994]: Direct Investment and Corporate Governance in Transition Economies. The World Bank 1994. november.
- KOJIMA, K [1973]: *Direct Foreign Investment, a Japanese Model of Multinational Business Operation*. London.
- KRUGMAN, P. [1991]: *Geography and Trade*. Cambridge, MIT Press.
- LANKES H. P.–VENABLES A. J. [1996]: Foreign Direct Investment in Eastern Europe and the Former Soviet Union: results from a survey of investors. Kézirat.
- MEYER, K. [1996]: Business Operations of British and German Companies with the Economies in Transition: First Results of a Questionnaire Survey, CIS Middle Europe Center, London Business School, Discussion Paper Series No. 19. Ismerteti: *Antalóczy és szerzőtársai* [1996].
- MICHALET, C.-A. [1991]: Global Competition and its Implications for Firms. Megjelent: *Technology and Productivity – The Challenge for Economic Policy*. OECD.
- MUNDELL, R. A. [1957]: International Trade and Factor Mobility. *American Economic Review*, June.
- PENROSE, E. T. [1958]: *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell, Oxford, UK.

- PORTER, M. E. [1985]: *Competitive Advantage*. The Free Press, New York.
- PORTER, M. E. [1986]: *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press.
- PYE, B. K. [1996]: *Foreign Direct Investment in Central Europe: Results from a Survey of Major Western Investors*, kézirat.
- RUGMAN A. [1980]: *A New Theory of the Multinational Enterprise: Internationalization Versus Internalization*. The Columbia Journal of World Business 15/1.
- SASS MAGDOLNA [1997]: *A magyarországi külföldi működőtőke-befektetések ágazati szerkezete*. Kézirat, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, 1997.
- SZANYI MIKLÓS [1991]: *A műszaki fejlődés hatása a vállalatra*. *Vezetéstudomány*, 5. sz.
- SZANYI MIKLÓS [1992]: *A műszaki fejlesztési verseny sajátosságai az Egyesült Államok iparának példáján*. *Ipar-Gazdaság*, 5. sz.
- SZANYI MIKLÓS [1994]: *Experiences with Foreign Direct Investments in Hungary*. Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences, Working Paper No. 32.
- TURNER, P. [1991]: *Capital flows in the 1980s: A survey of major trends*. BIS Economic Papers, no. 30.
- UNCTAD [1992]: *World Investment Report*. New York.
- UNCTAD [1993]: *World Investment Report*. New York.
- UNCTAD [1995]: *World Investment Report*. New York.
- UNCTAD [1996]: *World Investment Report*. New York.
- VERNON, R. [1966]: *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. *Quarterly Journal of Economics*, 90.
- VERNON, R. [1994]: *Research on Transnational Corporations: Shedding Old Paradigms, A Review of the United Nations Library on Transnational Corporations*.
- WILLIAMSON, O. E. [1975]: *Markets and Hierarchies: Analysis and Autitrust Implications (A Study in the Economics of Internal Organization)* New York: Free Press