

KALOTAY KÁLMÁN

Működőtőke – válságban?

Az utóbbi két évben világszerte erőteljesen visszaestek a nemzetközi működőtőke-kihelyezések. Ez azonban nem jelent teljes körű válságot, csupán rövid távú recessziót. A recesszió mindamelllett élezi a közvetlen beruházásokért folytatott nemzetközi versenyt. A világ országai egyre fejlettebb eszközöket alkalmaznak a nemzetközi beruházások vonzására. Magyarország e téren jelenleg hullámvölgyben van. Ezt egyrészt a korábbi – elsőként való nyitásra, privatizációs stratégiákra és szubvenciókra alapozott – előnyök eróziója okozza, másrészt pedig az Európai Unióba való belépésből eredő változtatások igénye. A hullámvölgyből való kilábalás nem könnyű, de megfelelő „harmadik generációs” beruházásfejlesztéssel lehetséges. Ezen utóbbi növekvő figyelmet fordíthat a magasabb hozzáadott értékű tevékenységekre, mint például a vállalaton belüli szolgáltató funkciókra. Mindennek a sikeréhez társadalmi konszenzus is szükséges a működőtőke-behozatal szükségességéről és hasznosságáról.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F21; F23; P26.

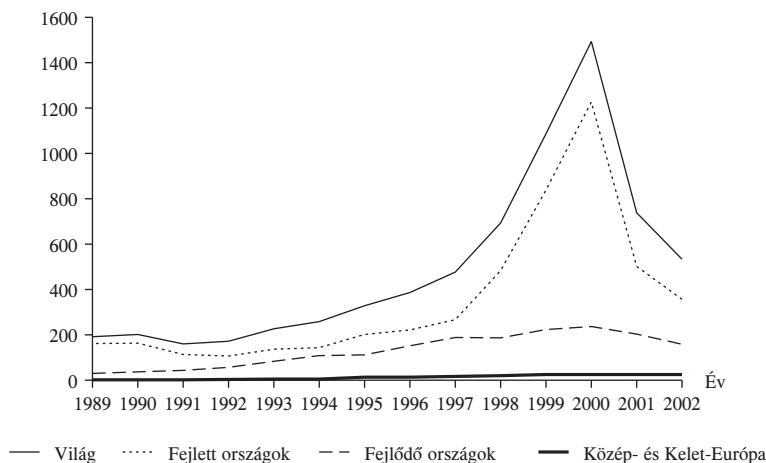
A nemzetközi működőtőke-kihelyezések visszaesése

2001-ben világszerte erőteljesen visszaestek a nemzetközi működőtőke-kihelyezések – más néven, a fizetési mérleg terminológiáját használva, a közvetlen külföldi befektetések (*foreign direct investment*–*FDI*). A 2000. évi 1500 milliárd dolláros csúcs után a csökkenés több mint 50 százalékos volt (*I. ábra*). Különösen erős volt a visszaesés a hagyományosan vezető tőkeimportőrnek számító fejlett országokban. A fejlődő világ működőtőke-importja kisebb mértékben csökkent, Közép- és Kelet-Európáé pedig kismértékben növekedett.

A rendelkezésre álló előzetes becslések arra utalnak, hogy a 2001-ben elkezdődött folyamatok 2002-ben tovább folytatódtak. Világszinten további közel 30 százalékkal csökkentek a közvetlen külföldi befektetések (*UNCTAD [2002b]*). A működőtőke-import visszaesése továbbra is a fejlett világban a legerősebb, a fejlődő országokban mérsékeltebb, Közép- és Kelet-Európa az előző évi szinten áll. Emellett továbbra is vannak országok, amelyek az általános visszaesés ellenére is képesek működőtőke-importjukat növelni: például Kína, amely 2002-ben minden valószínűség szerint megelőzte az Egyesült Államokat, és ezzel a világ első számú működőtőke-importőrévé vált.

* A cikk a szerző egyéni véleményét tükrözi, amely nem szükségszerűen egyezik meg az Egyesült Nemzetek és az UNCTAD hivatalos álláspontjával. A szerző köszönetét fejezi ki egy meg nem nevezett lektornak a kézirat korábbi változatához fűzött hasznos és konstruktív megjegyzéseirért.

1. ábra
A világ működőtőke-importja, 1989–2002
(milliárd dollár)



Forrás: Az UNCTAD működőtőke-adatbázisa.

Mi történt? Válságba kerültek-e a nemzetközi működőtőke-kihelyezések? Válságról valószínűleg nincs szó, szerkezeti átalakuláshoz kapcsolódó recesszióról viszont igen. Ennek pedig jelentős következményei vannak mind ez egyes fogadó országok, mind azok beruházásösztönző politikái számára.

Mielőtt rátérnénk a recesszió okaira és következményeire, előre kell bocsátanunk, hogy a közvetlen külföldi befektetések (FDI) fizetési mérlegbeli kategóriája csak nagyon megközelítően írja le azt, amit igazából az elemzők mérni szeretnének: a transznacionális vállalatok nemzetközi tevékenységét. Az utóbbi ugyanis elsősorban olyan területeken érvényesül, mint a termelés szervezése és irányítása, a technológia, a tudás, a piacokhoz való jutás stb. Ezekhez képest a pénzügyi szempontok jelentősége eltörpül. Hogy ezután a statisztikusok mégis ezt a pénzügyi alapú számbavételt követik, ennek fő oka az, hogy a többi tevékenységet sokkal nehezebb és időigényesebb mérni. Nem csoda, hogy a fejlett országok közül is csak néhány (például az Egyesült Államok, Japán és Svédország)¹ rendelkezik erre vonatkozó részletes adatokkal.

A statisztika tökéletlenségei miatt a következő elemzés megbízhatósága is bizonyos korlátok között érvényesíthető csak. Mindazonáltal azt el lehet fogadni, hogy a közvetlen külföldi befektetések visszaesése nagyobb annál, hogy azt kizárólag statisztikai hibákra lehessen visszavezetni.

A 2001–2002. évi visszaesést fel lehet fogni, mint az 1991 és 2000 közötti rendkívül gyors növekedés utáni kiigazításnak. E tízéves periódus alatt a nemzetközi működőtőke-kihelyezések állandóan, megszakítás nélkül és rendkívül gyors ütemben növekedtek. A 2000. évi érték (az a bizonyos 1500 milliárd dollár) az 1991. évi érték (160 milliárd) több mint kilencszerese volt. Ez azt is jelenti, hogy a 2001–2002. évi zuhanás után az érték (534 milliárd) még mindig az 1991. évi értéknek több mint háromszorosa.

¹ Az amerikai cégekre vonatkozó adatok forrása a Bureau of Economic Analysis ötévenkénti reprezentatív felmérése (Benchmark Survey). (A BEA [2002] tartalmazza a legutóbbi, 1999-re vonatkozó felmérés fő adatait.) A japán cégek adatait a gazdasági, kereskedelmi és ipari minisztérium közli évente (lásd METI [2002]-t a legutóbbi felmérés adataival). A svéd cégek adatait az ITPS gyűjti, a Statistics Swedennel együttműködve (lásd ITPS [2002]-t a 2000. évi felmérés adataival).

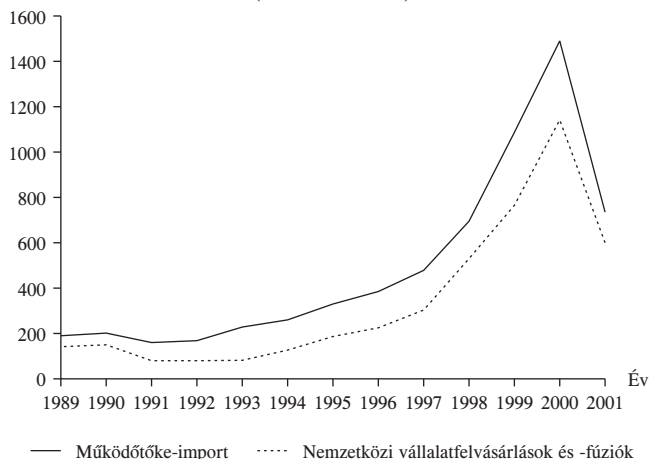
A közvetlen külföldi befektetések visszaesését legalább részben a világgazdaság általános recessziójával lehet magyarázni. Természetes az a következtetés, hogy ha vállalati szinten az eladások visszaesnek, szükségszerűvé válik a beruházások csökkentése. Ez pedig közvetlenül kihat a nemzetközi beruházásokra is.

Külön figyelmet érdemel az a tény is, hogy a recesszió különösen súlyosnak bizonyult néhány olyan ágazatban – például az elektronikában –, amely a korábbi években a közvetlen külföldi befektetések húzóágazatának számított.

A vállalati szféra recessziója közvetlenül lemérhető a nemzetközi vállalatfelvásárlások és -fúziók alakulásában. A tendencia hasonlít a működőtőke-kihelyezésekkel kapcsolatban tapasztaltakhoz: 50 százalékos visszaesés a 2000. évi csúcstól (2002-re még nincsenek összefoglaló adatok). Ez azért érdemel külön figyelmet, mert a nemzetközi vállalatfelvásárlások alakulása szoros kapcsolatban áll közvetlen külföldi befektetések alakulásával. A nemzetközi vállalatfelvásárlások jelentették az 1990 utáni működőtőke-fellendülés egyik motorját. Ha a két jelenséget közös ábrára vetítjük, különösen jól látszik a kettő közös mozgása (2. ábra).

2. ábra

A működőtőke-import és a nemzetközi vállalatfelvásárlások és -fúziók összehasonlítása, 1989–2001 (milliárd dollár)



Forrás: UNCTAD [2002] 6. és 12. o.

A két számsor persze nem vethető össze közvetlenül; például ha megpróbálnánk levonni az összes működőtőke-kihelyezésből a nemzetközi vállalatfelvásárlások értékét, a zöldmezős beruházások valós értékénél jóval kisebb számot kapnánk. Ennek fő oka az, hogy a közvetlen külföldi befektetések számbavétele mindig a nettó értéket veszi figyelembe (bruttó érték mínusz divesztíció) a tranzakció tényleges végrehajtásának és kifizetésének pillanatában; a nemzetközi vállalatfelvásárlások statisztikái pedig bruttó értékkel dolgoznak, és gyakran a tranzakció bejelentésének pillanatában (ez azért problémás, mert nem minden bejelentett ügylet jut el a tényleges megvalósításig).

Azt is meg kell jegyeznünk itt, hogy a nemzetközi vállalatfelvásárlások meghatározó szerepe valószínűleg torzítóan hat magára a működőtőke-statisztikára is. A nemzetközi vállalatfelvásárlások sokkal kevesebb tőkekiadás mellett vezethetnek el ugyanahhoz a vállalatellenőrzési eredményhez, mivel gyakrabban alkalmaznak készpénzt kímélő meg-

oldásokat. Ráadásul a vállalatfelvásárlások strukturális átalakító és innovációs hatása – néhány különleges helyzettől, mint például a rendszerváltáshoz kapcsolódó privatizáció (Kalotay–Hunya [2000]), eltekintve – gyakran kérdésesebb, mint a zöldmezős beruházásoké.

Mely tényezők bizonyítják azt, hogy valóban rövid távú visszaesérről van szó? Mivel indokolható az a feltételezés, hogy 2003-tól kezdődően ismét növekedni fognak a nemzetközi működőtőke-kihelyezések?

Az első és legfontosabb tényező a közvetlen beruházás hosszú távú, strukturális erők általi meghatározottsága. Márpedig ezek az erők, amelyek a vállalatokat a termelés át-szervezésére, fragmentálására és földrajzi átszervezésére készítetik, nemhogy lemenő ágban, hanem erősödőben vannak. A dunningi eklektikus OLI-paradigma (Dunning [1977], [1993], [1999]) szóhasználatával élve a vállalatok tulajdonosi (O) előnyei egyre inkább a nem anyagi tudáson alapulnak.² Az információs társadalom megjelenésével és erősödésével ezek a nem anyagi jellegű tulajdonosi előnyök tovább növelhetik a transznacionális vállalatok termelési rendszereinek nemzetközi gazdasági koordinációs szerepét (*de la Torre–Moxon* [2001] 620. o.). Ez a koordináció egyaránt végbe mehet a vállalaton belül (internalizálva) és kívül (beszállítókon és bértermelésen keresztül). Az, hogy a kettő közül melyik kerül túlsúlyba, az az eklektikus paradigma többi részének fejlődésén múlik.

Az internalizációs (I) előnyök, amelyek egyre kevésbé koncentrálnak a szoros értelemben vett termelésre, hanem inkább a tudásbeli előnyök megőrzésére, különösen a hagyományos, standardizált termékeket előállító iparágakban gyengülhetnek az információs társadalom megjelenésével. Az információs társadalom internalizációra gyakorolt három hatása közül legalább kettő (minőségileg jobb és gyorsabb piaci információ és az erőforrások sokkal szélesebb körű és könnyebb elérhetősége) az internalizáció gyöngülésének irányába hat. Igazából csak a harmadik faktor, a koordináció költségének csökkenése és a tudás felértékelődésének hatása az, amely mindkét irányban hathat az internalizációra.

Ez alapvetően átforgalmazza a fogadó országok telephelyi (L) előnyeit. Az információs társadalom egyrészt lehetővé teszi az egyes tevékenységek világméretű szétáramlását, másrészt viszont erősíti a legjobb infrastruktúrájú telephelyek körül kialakuló agglomeráció fejlődését. Tegyük hozzá, hogy egyre inkább olyan tevékenységekről van szó, amelyek az internalizáció átváltozásával szegmentáltak. Ez azt jelenti, hogy a „kiváltságos” agglomerációs gócekben egyre inkább szakosodott tevékenység folyik. Vagyis várható a közvetlen külföldi befektetések egyre több országba való betelepítése, de az adott országokon belül egyre inkább kitüntetett telephelyeken, és viszonylag szűk tevékenységre specializálva. A vállalatok kihelyezési hajlandósága attól függ, hogy melyik telephely kínálja az adott funkcióhoz képest a leggazdaságosabb termelési költségeket. Ezek a termelési költségek pedig egyre kevésbé függenek az abszolút bérszínvontól, sokkal inkább a tudáshoz mért relatív bérelőnyöktől és a tág értelemben vett infrastruktúra és üzleti környezet állapotától.

Ennek a tendenciának leglátványosabb kifejeződése az, hogy a korábban megszokott stratégiákról eltérve a vállalatok növekvő mértékben helyezik ki a korábban központi tartott szolgáltató funkciókat – például a könyvelést, az informatikai szolgáltatásokat, a logisztikát, a *call centereket*, a regionális koordináló központokat, sőt, még a kutatás-fejlesztés egy részét is – olcsóbb bérű országokba. 2001-ben már ezek az üzleti szolgáltatások (és nem a szoros értelemben vett termelés) adták a kelet-ázsiai új beruházások többségét (*Loewendahl* [2002]).

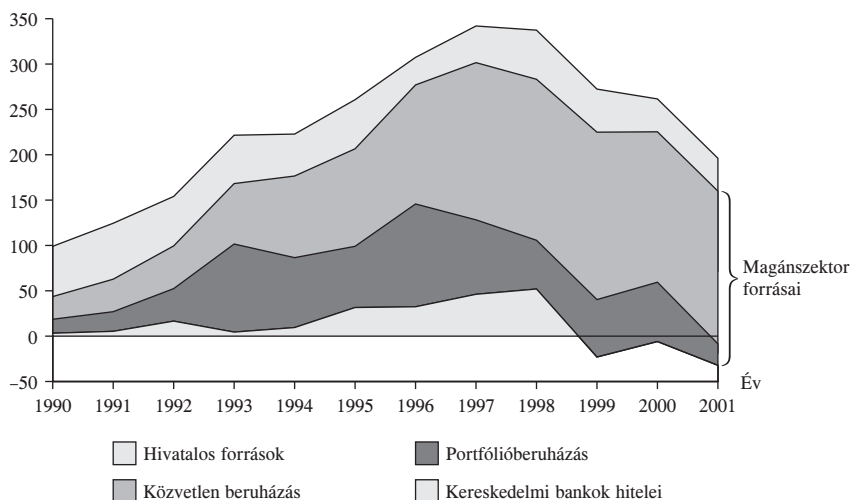
² Erre maga Dunning is utal a magát a tőkét tovább gyarapító/multiplikáló beruházás (*asset-augmenting FDI*) kategóriájának megalkotásával (Dunning [2000]).

A vállalati funkciók kihelyezése egyben átalakíthatja a termelés agglomerációjáról korábban alkotott felfogást. Először azt az agglomerációs térséget nevezték *clusternek*, amely többé-kevésbe körülhatárolt iparágakra szakosodik. A vállalati funkciók kihelyezésével az agglomeráció új típusa jelenik meg: adott vállalati funkció(k) koncentrációja bármely ágazatból. Ez azért tekinthető még mindig clusternek, mert rendelkezik annak számos alapvonásával (például a közös képzettségi háttér (*pool*) előnyeivel).

A közvetlen beruházás hosszú távú meghatározottságát bizonyítja az is, hogy a kilencvenes évek eleje óta ez a fejlődő és közép-kelet-európai országokba irányuló erőforrástranszfer legstabilabb formája. A kilencvenes évtized elején még a hivatalos források (segélyek) adták az erőforrások több mint felét. 2001-re arányuk egyötöd alá csökkent. A magánforrásokon belül a portfólióberuházások és a banki hitelek dinamikusan növekedtek a kilencvenes évek közepéig; azóta azonban nemcsak hogy jelentősen visszaestek, hanem 1999–2001-ben negatív értékekre fordultak. Ehhez képest a közvetlen beruházás legalábbis megőrizte pozitív értékeit; ennek következtében 2001-re a nemzetközi működőtőke-kihelyezések adták az összes transzfer több mint 85 százalékát (3. ábra).

3. ábra

A fejlődő és közép-kelet-európai országokba irányuló erőforrástranszfer, 1990–2001
(milliárd dollár)



Forrás: UNCTAD [2002] 12. o.

Versenyben a nemzetközi működőtőke-kihelyezésekért?

A közvetlen beruházások „kívánatos” jellegének legfőbb bizonyítéka az, hogy a világ országainak többsége növekvő mértékben törekszik azok megszerzésére. Az aligha tételezhető fel, hogy egyszerre annyi ország és annyi döntéshozó tévedjen a nemzetközi működőtőke-kihelyezések alapvető megítélésében. A működőtőke-kihelyezések azért játszanak kitüntetett szerepet a gazdasági fejlődésben, mert a mai egyre nyitottabb gazdaságokból álló világgazdaságban különösen alkalmasak a jólét ezen körülmények közötti növelésére vagy legalábbis az ahhoz való hozzájárulásra (UNCTAD [1999]). Közben természetesen tekintetbe kell venni, hogy a fogadó ország közérdeke bármikor eltérhet a

transznacionális vállalatok magánérdekétől; ez azonban csak tovább erősíti a gazdaságpolitika fontosságát.

A működőtőke fogadó országra gyakorolt hatása összefügg a közvetlen beruházás „cso-magjellegével”. Ennek megfelelően a lehetséges pozitív hatás nem korlátozódik a pénzügyi jellegű kérdésekre. A nagyléptékű összefoglalók (lásd például *Caves* [1995] vagy a témát több mint 200 oldalon feszegető 1999. évi nemzetközi beruházási jelentést: *UNCTAD* [1999]) ugyanúgy említik a széles értelemben vett technológiára (beleértve a vállalatvezetési ismeretekre), valamint az export versenyképességére gyakorolt hatást, a foglalkoztatottság és képzettség/képzés kérdéskörét, a környezet megóvásának kérdését és általában a transznacionális vállalatok társadalmi felelősségét. Ez azzal is jár, hogy a beruházásösztönzés egyre kevésbé korlátozható a „kapuk kinyitására”. Egyre inkább olyan tevékenységről van szó, amely a külföldi befektetők ösztönzését oly módon kívánja végrehajtani, hogy egyben a saját gazdasági jólét is növekedjen (lásd a későbbiekben a „háromgenerációs” beruházásösztönzés leírását).

A verseny erősödéséhez járult az is, hogy a kilencvenes évek eleje óta megnövekedett azon országok száma (különösen Kelet-Ázsiában, Közép- és Kelet-Európában és Latin-Amerikában), ahol a hazai gazdasági-jogi környezet olyan mértékben javult, hogy az adott ország beruházási célországként egyáltalán szóba jöhetett. A működőtőke ugyanis csak kivételes körülmények között – például természeti erőforrások megszerzése érdekében és akkor is garanciák mellett – áramlik országba, ahol nincs meg az alapvető politikai, gazdasági és jogi stabilitás, valamint alapvető intézményi háttér. Az „üzleti környezet” javulása persze önmagában véve jó, hiszen annak a saját lakosság és a helyi üzleti szféra az elsődleges haszonélvezője; ez azonban azzal is jár, hogy egyre több ország kerülhet a lehetséges telephelyek listájára.

Az 1991 és 2001 közötti időszakban az UNCTAD adatai szerint a működőtőke-importra ható nemzeti szabályozórendszerekben a világ országai csaknem 1400 változtatást hajtottak végre (*1. táblázat*); ezekből több mint 1300 (több mint 94 százalék) a közvetlen beruházások liberalizálására, a piacok működésének erősítésére, illetve a pénzügyi és fiskális ösztönzők növelésére irányult. Kevesebb mint 100 változtatás irányult a működőtőke-import feltételeinek szigorítására. Ráadásul ezek a tendenciák az egész évtized folyamán stabilnak bizonyultak.

A fenti adatok azt is bizonyítják, hogy a kilencvenes évek kezdete óta erősödőben van a fogadó országok közötti működőtőke-import iránti verseny, hiszen nemcsak a változtatások száma növekedett, hanem az azokat végrehajtó országok száma is (35-ről 71-re). Ez egyben azt is jelenti, hogy ha egy fogadó ország beruházásösztönző politikája kimerül a tőkeimport liberalizációjával, akkor annak másokhoz képest meglévő versenyelőnyei a kilencvenes évek eleje óta folyamatosan erodálódtak. Más szóval: a fogadó országoknak rá kellett döbenniük, hogy a liberalizálás ma már csupán egy az alapfeltételek közül. Néhány nagyon nagy belső piaccal rendelkező fejlődő ország (Kína, India, Brazília) kivételével a működőtőke-importot komolyan óhajtó országok csak a feltételek nagymértékű liberalizálásával vonzhatják magukhoz a beruházókat; ha nincs liberalizálás, érdeklődő beruházó sincs. Ez azonban önmagában még nem garantál semmit, hiszen egyre több versenytárs kínál hasonlóan kedvező feltételeket.

A fogadó országok egy része a beruházásösztönző politika erősítésével és elmélyítésével reagált erre a versenyre. Ha az alapfeltételek megteremtését és a liberalizálást tekintjük a beruházásösztönzés *első generációjának*, akkor a beruházásösztönző ügynökségek (*investment promotion agencies – IPA*) felállításának és megerősítésének tekinthető a *második generációba* lépés első fázisának. A beruházásösztönzés intézményrendszerének kiépítésére fordított figyelem növekedését bizonyítja az, hogy 2002 novemberére a WAIPA (*World Association of Investment Promotion Agencies*) taglétszáma elérte a 140-et (130

I. táblázat
A működőtőke-importra ható nemzeti szabályozórendszerek változása, 1991–2001

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
A beruházások szabályozásában változtatást végrehajtó országok száma	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71
A szabályozórendszerben végrehajtott változtatások száma	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208
A működőtőke-import számára kedvezőbb ^a	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194
A működőtőke-import számára kedvezőtlenebb ^b	2	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14

^a A kedvezőbb változtatások közé tartozik a működőtőke-import liberalizálása, a piacok működésének erősítése, valamint a pénzügyi és fiskális ösztönzők növelése.

^b A kedvezőtlenebb változtatások közé tartozik a működőtőke-import ellenőrzésének szigorítása és a pénzügyi és fiskális ösztönzők csökkentése.

Megjegyzés: a 2002. évi adatok előzetes becslésen alapulnak.

Forrás: UNCTAD [2002] 7. o.

országból). A beruházásfejlesztő ügynökséggel rendelkező országok száma – figyelembe véve, hogy a WAIPA-tagság önkéntes, és nem feltétlenül mindenki él vele – e szerint az ENSZ teljes taglétszámának (191) legalább kétharmada.

Egyes országokban azután ezek az ügynökségek komoly erőforrásokkal rendelkeznek mind a promóciós kampányaikhoz, mind a befektetőknek nyújtott szolgáltatásaikhoz és kedvezményeikhez (például a költségvetési és pénzügyi támogatásokhoz). Ehhez általában erős és magas szintű politikai támogatás társul. A legfejlettebb országok egy része (például Írország) már a *harmadik generációs*, úgynevezett célzott beruházásösztönzésnél tart.

A célzott beruházásösztönzés oly módon igyekszik a kiadásokat racionalizálni, hogy az állam mégse váljék a gazdaság nyerteseinek közvetlen kiválasztójává. Ez persze csak úgy lehetséges, ha a célzottság objektív, és hivatalosan meghirdetett kritériumokra épül, hivatalosan meghirdetett, korlátozott időszakra szól. Ez egyben azt is jelenti, hogy a befektetőkkel folytatott egyedi alkudozás mellett a célzott támogatás normatív rendszere növekvő fontosságra tesz szert. A célzottság tehát nem feltétlenül csak egyedi vállalatnak szólhat, hanem egyre inkább, a nemzetközi tendenciákat követve, adott vállalati funkcióknak, adott földrajzi (integrációs) környezetre építő cégeknek, meglévő befektetők beszállítóinak vagy akár maguknak a meglévő befektetőknek is. Ez utóbbi azért is fontos, mert ha egy fogadó ország feljebb akar lépni a vállalati funkciók létráján, a már meglévő beruházó az első, akit erről meg kell, és meg lehet győzni.

A célzott beruházásösztönzés egyben növeli a gazdaságpolitika különböző elemei közötti koordináció igényét. Ez nemcsak annak biztosításában merül ki, hogy a többi elem ne mondjon ellene a beruházásösztönzés fő céljainak, hanem hogy az utóbbi a lehető legpontosabban kövesse az általános gazdaságfejlesztési célokat. Erre nemcsak azért van szükség, mert a beruházásösztönzés eszköz a végső fejlesztési célok szolgálatában, hanem azért is, mert a sikeres ösztönzésnek híven kell tükröznie a beruházási lehetőségek kínálati oldalán meglévő adottságokat (különösen a képzettség és a tudás terén); ez utóbbi pedig erős állami szerepvállalást vagy legalábbis támogatást kíván.

A 2001–2002-es recesszió valószínűleg újabb lökést ad majd mind a működőtőkéért folytatott nemzetközi versenynek, mind a beruházásösztönző politikáknak. Várható tehát az *I. táblázatban* jelzett folyamatok folytatása, sőt erősödése is. Emellett növekedni fog azon országok száma, amelyek az ösztönzés első generációján túllépve, megpróbálkoznak majd a második, sőt harmadik generációval.

A jelenlegi szűk esztendő legmesszebbmenő hatása a pénzügyi és költségvetési ösztönzők szerepének tartós átértékelése lesz. A klasszikus megfogalmazás szerint (*UNCTAD* [1998] *IV.1. táblázat*, 91. o.) a működőtőke-importot elsősorban makrogazdasági tényezők határozzák meg (például a GDP nagysága és növekedési üteme); ezeket követi az általános üzleti környezet stabilitása és hatása. Ezekhez képest a beruházásösztönzés – és ezen belül a szubvenciók – csak mellékes szerepet játszanának.

A pénzügyi és költségvetési ösztönzők állítólagos másodlagos szerepét a mai világban gyorsan el kell felejtetni. Ma már nemcsak néhány beruházási döntés anekdotikus leírása utal arra, hogy a szubvenciók igenis fontos meghatározó tényezők, hanem szisztematikusabb kutatások is (*Kokko* [2002]). Ennek a felismerésnek a jövőben jelentős hatása lesz a nemzetközi működőtőkeimport-politikáról való gondolkodásra. Ha például igaz az, hogy a pénzügyi ösztönzők terén a fejlett országok jóval nagyobb erőforrásokkal rendelkeznek, mint a kevésbé fejlettek, milyen módon biztosítható a verseny egyenlősége? És ha a kevésbé fejlett országok nagyrészt csak költségvetési ösztönzőkre (például adókedvezményekre) támaszkodhatnak, nem kellene-e ezeket kedvezőbb elbírálás alá helyezni számukra az ezekről folyó nemzetközi tárgyalások során?

Magyarország helye a közép-kelet-európai működőtőke-importban

Abban, hogy Magyarország az egyik legsikeresebb átmeneti országgá vált, nagy szerepet játszott a működőtőke nagymértékű és a gazdasági élet számos pontjára ható behozatala. Mivel a működőtőke a közeljövőben is a magyar gazdaság meghatározó tényezője marad, ezért nem mindegy, milyen Magyarország teljesítménye a közvetlen befektetésekért folytatott nemzetközi versenyben. A meghatározó tényezőt olyan gazdasági mutatók bizonyítják, mint a külföldi tulajdonú vállalatoknak a hozzáadott érték termelésében (1999-ben 24 százalék), a foglalkoztatásban (27,4 százalék) és az exportban (80 százalék) betöltött szerepe (UNCTAD [2002] 275. és 278. o.). Úgy gondolom, hogy Magyarország közvetlen tőkebehozatalának csökkenése – akár abszolút értékben, akár a versenytárs országokhoz képest – nehezen tekinthető pozitív fejleménynek. És e téren a statisztikák nem minden esetben biztatók.

A közvetlen külföldi befektetések statisztikáira alapozott összehasonlításokkal mindemellett csínján kell bánni. Nemcsak a számbavétel minősége és hihetősége változó az egyes országok között, hanem az egyes alkotóelemek – részvénytőke, visszaforgatott nyereség, tulajdonosi hitelek – statisztikai megfigyelése sem egységes a közép-kelet-európai régió országaiban.³ A tényleges magyar tőkeimportot például a statisztikák nagyban alábecslik. Ennek fő oka a visszaforgatott nyereség számbavételének hiánya.

Antalóczy–Sass [2002] egy lépéssel továbblépve, kísérletet tett a közvetlen beruházások hiányzó elemeinek becslésére az 1996–2000 közötti időszakban néhány közép-kelet-európai országban. Ezt Magyarország esetében az tette lehetővé, hogy a bruttó hazai és nemzeti termék közötti különbség megállapítására a Központi Statisztikai Hivatal becslést ad a külföldi tulajdonú vállalatok visszaforgatott nyereségéről (amelyet le kell vonni a nemzeti termékből, viszont hozzá kell adni a hazai termékhez).

A rendelkezésre álló statisztikákat az Antalóczy–Sass-féle kiegészítéssel módosítva Magyarország régióon belüli szerepe (fölfelé) módosul. A fő – lefelé tartó – tendencia viszont nem változik (2. táblázat).

Az eredeti adatsor szerint 1991-ig Magyarország egyedül a régióba beáramló működőtőke közel felét vonzotta magához. Az adatok – tükrözve a közvetlen beruházások projektjeinek egyedi jellegét és nagy méretét – némi ingadozást mutatnak. 1995-ben Magyarország részesedése még mindig 30 százalék fölötti. Ezután viszont szinte évről évre csökken, és a 2002. évi előrejelzés szerint már csak 5,5 százalékos.

A kiigazított adatok 1995 óta állnak rendelkezésre, egészen 2000-ig. E szerint Magyarország 1995-és részesedése sokkal magasabb: csaknem 35 százalékos, majd a kiegészített idősor mentén folyamatosan csökken, a 2000. évi csaknem 13 százalékgig. Az esés tehát valamivel mérsékeltebb.

Mi magyarázza Magyarország részesedésének csökkenését? Először is figyelembe kell venni Magyarország egyedi, úttörő szerepét a gazdasági átmenet kezdeti időszakában. 1989-ben elsőként tárta szélesre a kapukat a külföldi beruházó előtt. Ez jelentős kezdeti (*first-mover*) előnyöket biztosított a számára, különösen egy olyan régióon belül, amelybe a beruházók hosszú évek óta várták már a bebocsátást. Emellett a kilencvenes években úttörő szerepet játszott a külföldi tőke privatizációba való bevonása terén is (Kalotay–Hunya [2000]). Harmadik tényezőként említhető az ipari vámszabad területek létrehozása, amely sikeresen vonzotta az exportorientált zöldmezős befektetőket egy olyan időszakban, amelyben épp a kivitel modernizálása volt napirenden (Antalóczy–Sass [2000b]).

³ A 2000. évi *World Investment Reportban* (UNCTAD [2000]) közzétett gyűjtés szerint az 1993–1999-es időszakban 18 ország közölt adatokat a pénzületi részvénytőke-behozatalról, 10 a tárgyi apportról, 12 a visszaforgatott nyereségről és 12 a tulajdonosi hitelekről – és nem feltétlenül az egész időszakra.

2. táblázat

Magyarország helye a közép- és kelet-európai működőtőke-beáramlásban, 1989–2002
(millió dollár és százalék)

Megnevezés	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<i>Kiigazítatlan adatok</i>							
Közép- és kelet-európai működőtőke-beáramlás összesen	467	639	2 705	4 672	7 086	6 311	14 668
Magyarországi működőtőke-beáramlás	187	311	1 459	1 471	2 339	1 146	4 453
Magyarország százalékos részesedése	40,0	48,6	53,9	31,5	33,0	18,2	30,4
<i>Antalóczy–Sass-becsléssel kiigazított adatok</i>							
Közép- és kelet-európai működőtőke-beáramlás összesen	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	15 674
Magyarországi működőtőke-beáramlás	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	5 459
Magyarország százalékos részesedése	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	34,8
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<i>Kiigazítatlan adatok</i>							
Közép- és kelet-európai működőtőke-beáramlás összesen	13 547	19 113	22 608	25 363	26 563	27 200	26 854
Magyarországi működőtőke-beáramlás	2 275	2 173	2 036	1 944	1 643	2 414	1 487
Magyarország százalékos részesedése	16,8	11,4	9,0	7,7	6,2	8,9	5,5
<i>Antalóczy–Sass-becsléssel kiigazított adatok</i>							
Közép- és kelet-európai működőtőke-beáramlás összesen	15 343	21 543	24 548	27 233	28 698	n. a.	n. a.
Magyarországi működőtőke-beáramlás	3 365	3 743	3 776	3 814	3 643	n. a.	n. a.
Magyarország százalékos részesedése	21,9	17,4	15,4	14,0	12,7	n. a.	n. a.

Megjegyzés: a 2002. évi adatok előzetes becslésen alapulnak.

Forrás: Az UNCTAD működőtőke-adatbázisa, Antalóczy–Sass [2002] és a szerző becslése (2002-re).

Ezek a gazdaságpolitikai lépések nem feltétlenül alkották egy tudatos stratégia részét. Sokkal inkább tekinthetők történelmi véletlenek vagy rövid távú kényszerek (például adóssághelyzet, fizetésimérleg-problémák) műveinek. Az viszont tény, hogy a közvetlen külföldi befektetések jelentős demonstrációs és multiplikátorelemet tartalmaz (lásd például: Csáki–Sass–Szalavetz [1996]). Más szóval, ha egy nagyberuházó letelepedett Magyarországon, azt rövid időn belül követték mind a versenytársai, mind a beszállítói.

Ezek a lépések azonban nem tartalmaztak semmi olyat, amelynek Magyarország monopóliumának kellett maradnia. A térség többi országa legkésőbb a kilencvenes évek

közepére felismerte a külföldi tőke vonzásában rejlő lehetőségeket. Közülük néhányan – különösen Csehország – az évtized második felére rendkívül jól működő beruházásfejlesztő programokat építettek ki. A cseh ügynökség például hírnévre tett szert a befektetők körében mint teljes politikai támogatást élvező, különösen motivált, profi módon működő és jó értelemben rámenős szervezet. Egyúttal a pénzügyi és költségvetési ösztönzők terén is utolérték, sőt, egyes esetekben – mint például a helyi önkormányzatok által adható kedvezményekkel való koordinálás terén – le is hagyták Magyarországot. Bár a számadatok nehezen hozzáférhetők, az sem kizárt, hogy ma már nem Magyarország a legtöbb anyagi kedvezményt nyújtó ország.

A felzárkózás hasonlóan megfigyelhető a privatizációs politikák és a vámszabad területek alkalmazása terén. Ráadásul a versenytárs országok kései privatizációja felfelé „torzította” azok közvetlen külföldi befektetésekre vonatkozó statisztikáit a kilencvenes évek végén. Ha mindenütt csak a zöldmezős beruházások szerepeltek volna az adatokban, akkor Magyarország lemaradása sokkal kisebbnek mutatkozott volna. Az is igaz, hogy a magyar ipari vámszabad területek letről felfelé építkező módszerét senkinek sem sikerült átültetnie. A cseh és lengyel vámszabad területek mindvégig föntről, államilag irányított zónák maradtak.

A magyar működőtőke-import rövid távú lehetőségeire árnyat vet a világszerte túlkapacitással és leépítésekkel küszködő elektronikai gyártásra való erős szakosodás is. A szerződéses elektronikai gyártó (*contract electronics manufacturing*) szegmensben például Magyarországra egyedül koncentrálódik a régió kapacitásainak több mint 60 százaléka (3. táblázat). Az éles nemzetközi versenyben az elektronika terén Magyarországon jelenleg legfeljebb a kapacitások megőrzése és a foglalkoztatottság csökkentésének minimalizálása lehet a cél. Ezen a téren Kelet-Ázsia dominanciája nemcsak a termelőkapacitások oda való koncentrálódásában és a térség összeszerelésben verhetetlen bérköltségű munkaerejében nyilvánul meg, hanem a vállalati menedzserek fejében világszerte megfigyelhető Ázsiával kapcsolatos pozitív előítéletekben. A másutt fejleszteni szándékozó cégeknek – mint például a kilencvenes években a Flextronicsnak – hosszasan kell bizonygatniuk, hogy eltérő beruházási preferenciáik nem csupán hóbort jelei.⁴

Közép- és hosszú távon azonban az elektronikára való szakosodásnak egy másik olvasata is lehetséges. Ha az iparág kilábol a jelenlegi helyzetből, és ismét növekedésnek indul, a rá való szakosodás ismét előnnyé válhat. Ráadásul az elektronika a jövő információs társadalmának alapinfrastruktúrája marad. Azok az országok, amelyek gyártókapacitásokkal rendelkeznek, könnyebben egészíthetik ki azokat a kapcsolódó szolgáltatásokkal, például kutatás-fejlesztéssel vagy szoftverfejlesztéssel. Magyarországon vannak jelei annak, hogy az utóbbi téren kifejlesztett tevékenységek nem véletlenül érkeztek az országba, hanem egyebek mellett a gyártó kapacitások „kiegészítéseként”. Ezen a téren említést érdemel a 3. táblázatban említett magyar tulajdonú Videoton integráló és katalizáló szerepe is. Az, hogy legalább egy szerződéses elektronikai gyártó központja Székesfehérvárott van, növeli annak esélyét, hogy a többiekkel való együttműködésnek és agglomerálódásnak (*cluster* kialakulásának) Magyarország lesz a színtere. A Videoton külföldi cégekkel való együttműködése egyben annak is iskolapéldája, hogy a hazai és külföldi tulajdonú cégek közötti kapcsolatban a kooperáció, és nem a konfliktus dominál.

⁴ Hosszabb távon azután a „deviáns” cégek is rákényszerülhetnek a normálisnak tartott telephelyekre való áttérésre, különösen, ha az üzleti eredmények elmaradnak a várttól.

3. táblázat

Szerződéses elektronikai gyártó cégek Közép- és Kelet-Európában, 2001. novemberi állapot
(telephelyek és beruházott összegek millió dollárban)

Cég neve Központ	Flextronics Szingapúr ^a (Egyesült Államok ^b)		Elcoteq Finnország		Sollectron Egyesült Államok		Videoton Magyarország	
	fő telephelyek	összeg	fő telephelyek	összeg	fő telephelyek	összeg	fő telephelyek	összeg
Magyarország	Nyíregyháza, Sárvár, Tab, Zalaegerszeg	1 023	Pécs	414	Budapest	77	Székesfehérvár, Veszprém, Kaposvár, Salgótarján stb.	250
Észtország	-	-	Tallinn	470	-	-	-	-
Csehország	Brno	256	-	-	-	-	-	-
Románia	-	-	-	-	Temesvár	210	-	-
Lengyelország	Gdańsk (Tczew)	75	Wroclaw	27	-	-	-	-
Oroszország	-	-	Szentpétervár	29	-	-	-	-
Bulgária	-	-	-	-	-	-	Sztara Zagora	16
Szlovákia	-	-	-	-	-	-	-	-
Szlovénia	-	-	-	-	-	-	-	-
Horvátország	-	-	-	-	-	-	-	-
Közép-Kelet-Európa összesen		1 354		940		287		266
A cég százalékos részesedése		37,4		25,9		7,9		7,3

^a A cég hivatalos álláspontja.

^b A tényleges irányító funkciók többségének telephelye.

3. táblázat folytatása

Cég Központ	Sanmina-SCI Egyesült Államok		Zollner Németország		Celestica Kanada		Sofrel Franciaország	
	fő telephelyek	összeg	fő telephelyek	összeg	fő telephelyek	összeg	fő telephelyek	összeg
Magyarország	Tatabánya	260	Vác	168	-	-	-	-
Észtország	-	-	-	-	-	-	-	-
Csehország	-	-	-	Ráječko, Kladno	134	-	-	-
Románia	-	-	-	-	-	-	-	-
Lengyelország	-	-	-	-	-	Kwidzyn	59	-
Oroszország	-	-	-	-	-	-	-	-
Bulgária	-	-	-	-	-	-	-	-
Szlovákia	-	-	-	-	-	-	-	-
Szlovénia	-	-	-	-	-	-	-	-
Horvátország	-	-	-	-	-	-	-	-
Közép-Kelet-Európa összesen	-	260	-	168	-	134	-	59
A cég százalékos részesedése	-	7,2	-	4,6	-	3,7	-	1,6
Cég Központ	Vogt Electronic Németország		Semecs Hollandia		Metra Blansko Csehország		Kimball Egyesült Államok	
	fő telephelyek	összeg	fő telephelyek	összeg	fő telephelyek	összeg	fő telephelyek	összeg
Magyarország	-	-	Törökszentmiklós	17	-	-	-	-
Észtország	-	-	-	-	-	-	-	-
Csehország	-	-	-	-	Blansko, Šumperk	25	-	-
Románia	Zsombolya	32	-	-	-	-	-	-
Lengyelország	-	-	-	-	-	-	Poznan	22
Oroszország	-	-	-	-	-	-	-	-
Bulgária	-	-	-	-	-	-	-	-
Szlovákia	-	-	Verebély	13	-	-	-	-
Szlovénia	Blejska Dobrava	5	-	-	-	-	-	-
Horvátország	Ludbreg	0	-	-	-	-	-	-
Közép-Kelet-Európa összesen	-	37	-	30	-	25	-	22
A cég százalékos részesedése	-	1	-	0,8	-	0,7	-	0,6

3. táblázat folytatása

Cég Központ	Arotronic Produktionsservice Németország		Epiq Belgium		Jabil Circuits Egyesült Államok		Finmek Olaszország	
	fő telephelyek	összeg	fő telephelyek	összeg	fő telephelyek	összeg	fő telephelyek	összeg
Magyarország	-		-		Tiszaújváros	10	-	
Észtország	-		-		-		-	
Csehország	-		-		-		-	
Románia	-		-		-		Temesvár	n. a.
Lengyelország	Zukowo	20	-		-		-	
Oroszország	-		-		-		-	
Bulgária	-		Botygrad	13	-		-	
Szlovákia	-		-		-		-	
Szlovénia	-		-		-		-	
Horvátország	-		-		-		-	
Közép-Kelet-Európa összesen		20		13		10		n. a.
A cég százalékos részesedése		0,6		0,4		0,3		n. a.
Cég Központ	Neways Hollandia		PartnerTech Svédország		Összesen		Az ország százalékos részesedése	
	fő telephelyek	összeg	fő telephelyek	összeg				
Magyarország	-		-		2219		61,2	
Észtország	-		-		470		13	
Csehország	-		-		415		11,4	
Románia	-		-		242		6,7	
Lengyelország	-		Gdynia, Sieradz	n. a.	203		5,6	
Oroszország	-		-		29		0,8	
Bulgária	-		-		29		0,8	
Szlovákia	Nová Dubnica	n. a.	-		13		0,4	
Szlovénia	-		-		5		0,1	
Horvátország	-		-		0		0	
Közép-Kelet-Európa összesen		n. a.		n. a.	3625		100	
A cég százalékos részesedése		n. a.		n. a.	100			

Forrás: A szerző gyűjtése a SDI [2001] alapján.

Rövid kitérő: a működőtőke-import tudományos elemzése és a közfelfogás

A Magyarország nemzetközi működőtőke-áramlásban játszott szerepével és annak hatásaival foglalkozó hazai közgazdászszakértők sokat tettek a téma alapos és kiegyensúlyozott vizsgálatáért. A témával foglalkozó gazdag és általában jó színvonalú irodalom a pozitív hatások és árnyoldalak szinte minden zegzugával foglalkozott már.⁵

A hazai tudomány képviselőit aligha érheti az a vád, hogy a kérdéskört elhanyagolták volna, vagy hogy az eredmények ne lennének jó színvonalúak. Hatásukat a nemzetközi tudományos életben legfeljebb a nyelvi akadályok korlátozhatják. Ami a tudás másik irányú áramlását illeti (a nemzetközi eredmények magyar nyelven való megjelentetését), tudomásom szerint John H. Dunning eklektikus paradigmája nincs még lefordítva magyarra. Ugyanez érvényes Richard E. Caves nagy ívű összefoglalójára, a már említett *A multinacionális vállalat és a közgazdasági elemzésre is (Caves [1995])*.⁶

Ennél szélesebb körű kérdés az, hogy a működőtőkével foglalkozó szakértők eredményei mennyire járultak hozzá a magyar közgazdaságtudomány rendszerváltásához. Ezzel kapcsolatban Szamuely László és Csaba László azt az álláspontot képviseli, hogy ez a szerep jelentős volt (*Szamuely–Csaba [1998]*).⁷ Ez persze nem jelenti azt, hogy a magyar közgazdák elemzése minden esetben kellő figyelmet fordítanak a működőtőke-importra. A magyar közgazdasági elemzés egyik mérföldkövének tekinthető Versenyben a Világgal című kutatási program egyébként kiváló angol nyelvű összefoglalójában (*Chikán és szerzőtársai [2002]*) bizony nagyítóval kell keresni a közvetlen beruházásokra tett utalásokat. Az a külföldi olvasó, aki csupán e kötet alapján akarja megérteni, mi történt a rendszerváltás kezdete óta a magyar gazdaság versenyképességével, arra a következtetésre juthat, hogy ebben a külföldi tulajdon biztosan nem játszott fontos szerepet, hiszen még csak fejezet sem szól róla. Ez a hiány egy olyan ország helyzetének elemzésében, ahol a külföldi tulajdonú vállalatok a kivétel négyötödét adják, bizony elég meglepő. Mindez arra utal, hogy a magyar tudomány egy sajátos strukturális problémától szenved: a nemzetközi beruházással kapcsolatos eredmények többé-kevésbé ismertek ugyan, de a más területen dolgozó kollégák különböző okok miatt nem mindig fogadják el és építik be eredményeikbe azokat.

További kérdés az is, hogy a működőtőke hatásaival kapcsolatos tudás mennyire épül(t) be a nem közgazda köztudatba. Ezt persze rendkívül nehéz mérni. Hogy mi juthat el a fejekbe, azt legfeljebb közvetve mérheti az, hogy a politikusok és polgárok éjjeliszekrényén az elalvás előtti alapolvasmányok között mi szerepel(het). E téren a magyar könyvpiac nem feltétlenül biztató. Ismereteim szerint a közgazdászszakértők még nem jelentettek meg nagy példányszámban, nem szakkiadó által terjesztett, köznyelven írott és a nem közgazdászközönségnek szánt munkákat. Könnyen lehet, hogy a fejekben inkább hat David C. Korten könnyűsúlyú, a nemzetközi vállalatok

⁵ A közelmúlt Közgazdasági Szemle terméséből figyelmet érdemel például, a teljesség igénye nélkül: *Antalóczy–Sass [2000a]*; *Éltető [1999]*; *Éltető–Sass [1997]*; *Falusné [2000]*; *Mihályi [2000]*; *Szanyi [1997]*. A profiljánál fogva a Külgazdaság ugyancsak gyakran jelentett meg kapcsolódó cikkeket, mint például *Antalóczy–Sass [2000b]*, [2001–2002], [2002]; *Hamar [1998]*; *Inzelt [1998]*; *Szalavetz [1997]*. Figyelemreméltó cikkek jelentek meg a vállalati szervezési oldallal foglalkozó Cégvezetésben (mint például *Csáki–Pitti [2000a]*), az európai integráció kérdéseit feszegető Európai Tükörben (mint például *Pitti [2001]*), a társadalmi és politikai szemszöget képviselő Társadalmi Szemlében (mint például *Pitti [1998]*) és Külpolitikában (mint például *Blahó [1999]*; *Csáki–Pitti [2000b]*; *Csáki–Sass–Szalavetz [1996]*), sőt, a frissiben induló Külügyi Szemlében (*Blahó [2002]*) is. (Ez a lista bizonyára nem teljes. Ha valami kimaradt, ez nem jelent negatív értéktételest azon írással szemben; csupán azt, hogy ismereteim korlátozottak.)

⁶ A hazai könyvkiadásnak jó lenne ezt a hiányt pótolnia; és ez ügyben a működőtőke kérdéseivel foglalkozó szakértők tehetik a legtöbbet.

⁷ Szeretnék köszönetet mondani a cikk opponensének, aki felhívta a figyelmemre erre a pontra és a könyvre.

állítólagos viláгурalmáról szóló könyve (*Korten* [1996]),⁸ mint a politikai gazdaságtan nehézsúlyú művelőinek alkotásai; mondjuk a néhai Raymond Vernon – csak angolul olvasható – könyve a válaszkényszerben lévő államról (*Sovereignty at Bay; Vernon* [1971]).⁹ Ha esetleg ennél újabb műre lenne igény, javasolhatjuk a nem sokkal halála (1999) előtt kiadott könyvét, A hurrikán középpontjában címűt (*Vernon* [1998]). A baj persze nem az, hogy Korten műve elérhető magyarul, hanem az, hogy más, vele vitatkozó politikai gazdasági és közgazdasági munka nem nagyon. Megjegyezzük, hogy a viláгурalom tézise különösen a külföldről jövő kisbefektetőre nézve igazságtalan. Márpedig a világon ma közel 65 000 transznacionális vállalat létezik, amelyek nagy többsége kis- és közepes nagyságú vállalat.

Vernon érvelése szerint a külföldi beruházóknak és a fogadó államnak kölcsönösen szükségük van egymásra. A két fél vagy együttműködik és prosperál, vagy folyton konfliktusban áll egymással, és ezen mindketten csak veszítenek. Ez a felismerés a nemzetközi szervezetek szintjén ma már evidenciának számít; ez a fő mozgatórugója egyebek mellett a Kofi Annan által kezdeményezett *globális megállapodásnak* (*Global Compact*).¹⁰

A jövő lehetséges irányai

Összességében nemcsak az aggregát statisztikákból, hanem az egyes projektumokról való lemaradás tényéből is kitűnik a magyar beruházásösztönzés válsága. A válság önmagában nem rossz dolog, hiszen lehetővé teheti vagy meggyorsíthatja azokat a változásokat, amelyek a jövőbeli siker alapjai lehetnek. A kérdés a jelenlegi helyzetben az, hogy valahogy visszaszerezhető-e az elvesztett versenyképesség a feldolgozóiparban, vagy az előre menekülés jegyében új stratégiára van szükség.

A válaszhoz először is azt kell tisztázni, mire *nem* alkalmas Magyarország. Egyre kevésbé alkalmas csak az olcsó szakképzetlen munkaerőn alapuló egyszerű összeszerelésre. Ha a beruházó a legolcsóbb összeszerelő telephelyet keresi, akkor vagy a Magyarországtól keletre fekvő és jóval olcsóbb bérű országokban telepszik majd meg, vagy ha globális termelési központ kell, akkor Kínában és Vietnamban. Ráadásul a jövőben a különbségek Magyarország és az említett országok között a magyar élet- és bérszínvonal remélhető emelkedésével egyre növekednek.

Ez persze nem jelenti az ipari tevékenységektől való teljes elfordulást. Amennyiben a beruházó számára legalább közepesen képzett munkaerő szükséges, és ráadásul a gazdasági környezet stabilitása és viszonylagos „üzletbarátsága” is számít, a közepesen és magasan képzett munkaerő relatív versenyképessége még valószínűleg hosszabb ideig fennmarad.

A feldolgozóipar vonzása esetében azonban azt is figyelembe kell venni, hogy a keresleti piac a közép-kelet-európai régióon belül is rendkívül kompetitív. Ezért először is számolni kell azzal, hogy a kívánt projektumok nem kis része nem Magyarországot, hanem más visegrádi országot választ majd. Ebben az esetben két dolog tehető: a magyar beruházásösztönző politika megpróbál olyan ágazatokra szakosodni, amelyekben Ma-

⁸ Az eredeti angol címhez képest (*When Corporations Rule the World*) a fordító még hozzátett is tett egy kis populizmust, nem felejtve el, hogy azok a bizonyos társaságok „tökécek”.

⁹ A könyv címe körüli folytonos félreértést az okozza, hogy Vernon az angol nyelv olyan finom árnyalatával operált benne, amely a köznapi beszélő számára ma már jórészt ismeretlen. Az „at bay” ugyanis eredeti gazdag értelmében magában foglalja a kihívásra adott választ is. Ma azonban a többség számára az „at bay” a francia „au pied du mur” (falhoz szorított) színönimájává vált, és csak a sarokba szorítottásra utal.

¹⁰ Mivel feltételezhetően a magyar polgárok és politikusok többsége belátható időn belül jobban olvas majd magyarul, mint idegen nyelven, a könyvfordításra és -kiadásra hárulna a feladat, hogy a lemaradást behozza.

gyarország ma még lépéselőnyben van szomszédaival szemben. Például meg lehet kísérelni az elektronika egyes szegmenseire szakosodni, remélve, hogy az iparág hamarosan túljut a mélypontra. E mellett kísérletet lehet tenni a szubvenciók hatékonyságának növelésére. Meg kell jegyeznünk, hogy ezen utóbbi ma már valószínűleg csak az elmaradott régiókban működhet hatékonyan két ok miatt is: először is azért, mert Magyarország fejlett régióiban a szakképzett munkaerőből hiány van, és ez eleve kizárja az új projektumok lehetőségét, másrészt minden jel arra mutat, hogy igazán masszív támogatásokat ma már csak az elmaradott régiók támogatása címén lehet adni.

E mellett a feldolgozóipar vonzása és megtartása ma már csak akkor lehetséges, ha azt sikerül megfelelő beszállítói és szolgáltatói háttérrel lekötni, illetve a magyar hozzáadott értéket növelni (a két dolog legtöbbször összefügg egymással). Szüksége van tehát a valószínűleg haldokló beszállítói program újjáélesztésére, tanulva annak hibáiból.¹¹ Először is az eredményekkel szembeni követelményeket kell hosszabb távúvá tenni. Tudomásul kell venni, hogy az eredmények sokszor csak évtizedek múlva jelentkeznek. Nem lehet tehát a hatást pusztán egy-két eltelt év alapján megbecsülni. Arra is szükség lenne, hogy a program a maga megfelelő helyére kerüljön, és viszonylag autonóm legyen. Valószínűleg rossz választás a beszállítók fejlesztésének erősen szakosodott területét nagy nemzeti tervben feloldani, és különösen rossz elképzelés azt a kisvállalkozások fejlesztésének címszava alá utalni. Ha a beszállítók fejlesztésének szoros egységet kell alkotnia, akkor a beruházásösztönzés különösen ilyen terület.¹² Végül pedig a beszállítók fejlesztése hosszú távú és erős politikai támogatást élvező elkötelezettséget igényel, ami megtérülhet, hiszen sok minőségi munkahely teremtéséhez járulhat hozzá.

Természetesen fennáll annak a lehetősége is, hogy Magyarország új területekre szakosodjon. Ezek közül a legígéretesebbnek és a gazdaságfejlesztési és társadalmi célokkal leginkább összeegyeztethetőnek a – napjainkban növekvő mértékben kitelepülő – vállalaton belüli szolgáltató funkciók vonzása tűnik. Ez már csak azért is ígéretes terület lehet, mert a már meglévő, ma még csak összeszerelést végző vállalatok is rávehetők arra, hogy a termelő funkciók mellé, sőt a helyett a szolgáltató funkciókat (is) Magyarországra hozzák.

Az ismét csak többé-kevésbé a történelmi véletlennek köszönhető, hogy Magyarország e téren ma szomszédaikhoz képest (még) jelentős lépéselőnyben van. A Diageo például 2001-ben többé-kevésbé szerencsés véletlennek köszönhetően választotta Budapestet szolgáltató központnak; ezt a példát azután az agglomerációs hatásnak köszönhetően más cégek is (például General Electric, General Motors, Lucky Glodstar) is követték. Ebben a helyzetben a beruházásösztönzés feladata, hogy Budapestet minél előbb regionális központtá tegye, mielőtt a potenciális versenytársak színre lépnének.

Az említett fejlesztési irányokra a kormány által meghirdetett Intelligens Magyarország¹³ koncepciója elvileg jó lehetőséget ad (Merényi [2002]). Az ördög a részletekben, nevezetesen a rendelkezésre álló erőforrásokban és a kivitelezés minőségében rejtezik.

Azt persze tudomásul kell venni, hogy a szolgáltató központok ösztönzése komoly kihívás a ma valahol a második és harmadik generáció között elhelyezkedő és közepes politikai támogatást élvező magyar „FDI-politika” számára. Hosszú távon szolgáltató központokat csak egy erős harmadik generációs politika képes vonzani. Ehhez pedig növelni kell mind a rendelkezésre álló anyagi erőforrásokat, mind az emberi erőforrások mennyiségét és minőségét. Például szükség lehet magas szintű diplomáciai képesítéssel rendelkező munkaerőre.

¹¹ A 2001. évi *World Investment Report (UNCTAD [2001] 203–204. o.)* igyekezett a magyar beszállítói célprogram *sine ira et studio* és lehetőség szerint teljes leírását adni.

¹² Csehországban a beszállítók fejlesztése a *CzechInvest* fennhatósága alá tartozik (UNCTAD [2001] 189–190. o.).

A szolgáltatásokra való (részleges vagy nagymértékű) átállásnak a telephelyi előnyökről való gondolkodást is meg kell változtatnia. Előtérbe kell például kerülnie a magas fokú szakképzettségnek és a nyelvtudásnak. Növekvő fontosságot kell tulajdonítani az infrastruktúrának, a közlekedésnek és a hírközlésnek. Ki akar olyan helyen szolgáltatást telepíteni, amely nehezen érhető el közlekedéssel és távközléssel?

A szolgáltatások megjelenésével előtérbe kerül az életminőség kérdése is. A tevékenység a világ különböző tájairól toborzott képzett munkaerő mozgatásával jár. Ehhez pedig kell egy minimális egészségügyi és oktatási háttér – idegen nyelven. Ugyancsak szükséges olyan helyi kutatói és oktatói háttér megléte, amellyel együtt lehet működni. Végül pedig a legszélesebb értelemben vett életminőségre is figyelni kell. Ha ma valaki a világvárosok versenyképességét elemzi, olyan tényezőket is figyelembe kell vennie, mint mondjuk az előadóművészetek, a múzeumok, vagy a városközpont kinézete (*Grosveld* [2002]).

A fenti leírásból kitűnik, hogy a szolgáltatások fejlesztése nagy kihívás a magyar területfejlesztés számára. Ma csupán egy város van Magyarországon – Budapest –, amely többé-kevésbé megfelel a világváros kritériumainak. A jelenlegi ipari szabadkereskedelmi telephelyek ugyan alkalmasak a termelés folytatására, de többségükben aligha vonzóak a szolgáltató központok számára. Ha Magyarország nem akarja a vidékfejlesztést vég nélkül olyan feldolgozó tevékenységekre építeni, amelyek csak a szubvenciókra építenek, és esetleg a kedvezményezett időszak végén távozni óhajtanak, akkor sürgős feladattá válik legalább néhány vonzó vidéki központ kifejlesztése.

Összességében a harmadik generációs szolgáltatásösztönzés sikere azon múlhat, hogy milyen gyorsan sikerül majd Magyarországnak fejlett ország benyomását keltenie. Ebben a vonatkozásban a kérdés már nagyrészt szociálpszichológiai jelleget ölt. Itt csak annyit jegyeznek meg, hogy a *pacta sunt servanda* – a szavahihetőség – kérdése is ebbe a széles kategóriába tartozik. Például annak, hogy Magyarország nagyrészt megőrizze a rá nehezedő nyomás ellenére a hosszú távú adókedvezményekre adott szavát az Európai Unióhoz való csatlakozás után, ez a legfontosabb szociálpszichológiai tétje, legalábbis a beruházók fejében.

A sikeres harmadik generációs beruházásösztönzésnek az is előfeltétele, hogy a politikai közvéleményben és a politikai élet szereplői között konszenzus alakuljon ki a működőtőke-behozatal szükségességéről és hasznosságáról (*O'Donovan* [2001]). Az ír példa bizonyítja, hogy igenis lehetséges olyan közhangulat kialakítása, amelyben a külföldiek beruházásának ösztönzése különösen hazafias cselekedetnek számít. Ezen a szinten és a beruházókért folytatott verseny körülményei között persze nincs helye a félreérthető, kétértelmű kijelentéseknek. Más témákban persze tovább folyhat – és szükséges is – a vita, de abban egyezségre kell jutnia az összes politikai erőnek, hogy a működőtőke-beruházásokat egyikük sem támadja majd rövid távú előnyök – mondjuk választási eredmények – megszerzése érdekében.¹⁴ Azt ugyanis a későbbiekben már nem lehet számszerűsíteni, legfeljebb csak sejteni, hogy egy beruházó azon döntésében, hogy inkább más országba megy, vagy inkább kivonul, milyen szerepet játszottak egyes populista politikai kijelentések.

A működőtőke-behozattal kapcsolatos konszenzust a társadalomnak annak tudatában kell vállalnia, hogy százszázalékos sikerráta nem lehetséges. Mindig is lesznek különböző okok a kudarcba fulladó projektek. Emellett a körülmények változásával – például a bérek növekedésével – elkerülhetetlen, hogy bizonyos beruházások elveszítsék gazdasá-

¹³ Szeretném javasolni, hogy a *Smart Hungary* kifejezést ne a sután hangzó Okos Magyarországnak, hanem Intelligens Magyarországnak fordítsuk. Az utóbbi jobban fedi a program valódi lényegét.

¹⁴ A 2002. évben egyébként is több választás eredménye bizonyította – beleértve a svédországit és a magyarországit is –, hogy a külföldi tőke uralmával való ijesztgetéssel ma már egyébként sem lehet választást nyerni.

gosságukat. A gazdaságpolitika feladata, hogy amennyire lehetséges, hozzájáruljon a kudarcok valószínűségének csökkentéséhez és hatásainak enyhítéséhez. Ennél is fontosabb a változó körülményekre való felkészülés. Ilyen esetben vagy a beruházó számára kell új lehetőségeket találni, vagy pedig a dolgozók számára új munkát.

A harmadik generációs beruházásösztönzéssel kapcsolatos várakozásoknak a realitások talaján kell állnia. Tudomásul kell venni, hogy a közeljövőben, az Európai Unióba való belépés után sem lesznek olyan erőforrástranszferek, mint amilyeneket régebben belépő országok – Írország, Spanyolország, Portugália – élveztek a kilencvenes években. Magyarországnak sokkalta kevesebből kell majd gazdálkodnia, és azt a keveset kell majd a lehető legintelligensebben felhasználnia.

*

A nemzetközi működőtőke-kihelyezések nincsenek válságban, csupán átmeneti recesszióban. Minden jel arra mutat, hogy 2003-tól kezdődően ismét növekedni fognak. Az is várható, hogy a ma még erősen szenvedő iparágak, mint az elektronika, előbb-utóbb magukhoz térnek majd. Ez persze nem biztos, hogy a közvetlen külföldi befektetésekért folytatott verseny enyhülését hozza majd. A beruházásösztönző politikák világszerte erősödésben vannak, és a kívánatos projektumok megszerzése egyre kevésbé tekinthető biztosnak.

Magyarország jelenleg hullámvölgyben van a tőkevonzás tekintetében. A korábbi sikeres helyzet fenntartása egyre nehezebbé válik. Az Európai Unióhoz való csatlakozás önmagában új lehetőségeket nyithat, de ugyancsak erős a csatlakozás hatása körüli bizonytalanság. Gyakorlatilag előre jelezhetetlen, hogyan hat majd pontosan a csatlakozás a magyar gazdaság egészére.

Az azonban előre látható, hogy a csatlakozás növelheti a versenyképességet, és pozitívan hathat a bérekre – ez persze nem azonos a legmagasabb nyugat-európai bérek utolérésének irreális és veszélyes illúziójával. Ha ma ez rövid távon bekövetkezne, a magyar munkaerő válna az egyik legmagasabb – termékegységre jutó – bérköltségű munkaerővé, kiárazva magát a nemzetközi munkaerőpiacról. A termelés – beleértve a magyar tulajdonú vállalatokat is – tömegesen hagyná el Magyarországot. A nyugati bérek azonnali, a munka termelékenységében rejlő különbségekre fittyet hányó követelése egyet jelent az egekbe kúszó munkanélküliség vállalásával.

Arra viszont reális lehetőség van, hogy mind a munka minősége, mind az életszínvonal fokozatosan javuljon. Ehhez szükség van mind a magyar tulajdonú vállalatok fejlesztésére, mind a külföldi beruházások ösztönzésére, különösen ott, ahol a magyar hozzáadott érték leginkább emelhető. Hogy ebből a lehetőségéből mennyi valósul meg, az a magyar társadalmon és politikai életen múlik. Az utóbbi felelőssége abban áll, hogy az ehhez szükséges gazdaságpolitikai keretet biztosítsa. A leírtakból ugyanis semmi sem automatikus, semmi sem valósul meg csupán önmagától. A piacgazdaság azért ennyire nem tökéletes. Remélhetőleg egy évtized múlva az elemzés a sikerről, és nem a kudarcról tudósít majd.

Hivatkozások

- ANTALÓCZY KATALIN–SASS MAGDOLNA [2000a]: Működőtőke-áramlások, befektetői motivációk és befektetés-ösztönzés a világ gazdaságban és Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 5. sz. 473–496. o.
- ANTALÓCZY KATALIN–SASS MAGDOLNA [2000b]: Zöldmezős működőtőke-befektetések Magyarországon: statisztikai becslés, vállalati motivációk, gazdasági hatások. Külgazdaság, 10. sz. 4–19. o.

- ANTALÓCZY KATALIN–SASS MAGDOLNA [2001–2002]: Vállalaton belül kereskedelem a világgazdaságban és Magyarországon: elméleti keretek, nemzetközi tendenciák, magyarországi jellegzetességek. *Külgazdaság*, XLV. évf. 12. sz. 4–21. o. és XLVI. évfolyam 1. sz. 52–70. o.
- ANTALÓCZY KATALIN–SASS MAGDOLNA [2002]: Magyarország helye a közép-kelet-európai működőtőke-beáramlásban – statisztikai elemzés. *Külgazdaság*, 7–8. sz. 33–53 o.
- BEA [2002]: U.S. Direct Investment Abroad: 1999 Benchmark Survey, Preliminary Results. Bureau of Economic Analysis, Washington, D.C. Letölthető: http://www.bea.gov/bea/uguide.htm#_1_24
- BLAHÓ ANDRÁS [1999]: Kormányok és transznacionális vállalatok kapcsolata Kelet-Európában. *Külpolitika*, 5. évf. 1–2. sz. 72–91. o.
- BLAHÓ ANDRÁS [2002]: Az integrált nemzetközi termelés és hatásai a felgyorsult globalizáció körülményei között. *Külügyi Szemle*, 1. évf. 1 sz. 122–133. o.
- CAVES, R. E. [1995]: *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge University Press, Cambridge–New York, 2. kiadás.
- CHIKÁN ATTILA–CZAKÓ ERZSÉBET–ZOLTAYNÉ PAPRIKA ZITA (szerk.) [2002]: *National Competitiveness in Global Economy: The Case of Hungary*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- CSÁKI GYÖRGY–PITTI ZOLTÁN [2000a]: Külföldi befektetők Magyarországon: Újabb szakaszhoz érkezünk? *Cégezetés*, 8. évf. 7. sz. 91–97. o.
- CSÁKI GYÖRGY–PITTI ZOLTÁN [2000b]: Magyarország a világgazdaságban – a nemzetközi működőtőke-áramlás tendenciái. *Külpolitika*, 6. évf. 3–4. sz. 3–38. o.
- CSÁKI GYÖRGY–SASS MAGDOLNA–SZALAVETZ ANDREA [1996]: A külföldi működőtőke modernizációs szerepe. *Külpolitika*, 2. évf. 2. sz. 65–92. o.
- DE LA TORRE, J.–MOXON, R. W. [2002]: Introduction to the Symposium „E-Commerce and Global Business: The Impact of the Information and Communication Technology Revolution on the Conduct of International Business”. *Journal of International Business Studies*, Vol. 32, No. 4. negyedik negyedév, 617–639. o.
- DUNNING, J. H. [1977]: Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach. Megjelent: *Ohlin, B.–Hesselborn, P. O.–Wijkman, P. E.* (szerk.): *The International Allocation of Economic Activity*. Macmillan, London, 395–418. o.
- DUNNING, J. H. [1993]: *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison Wesley, Wokingham, Egyesült Királyság.
- DUNNING, J. H. [1999]: Forty years on: American Investment in British Manufacturing Industry revisited. *Transnational Corporations*, Vol. 6, No. 2. augusztus, 1–34. o.
- DUNNING, J. H. [2000]: The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. *International Business Review*, Vol. 9, No. 2. április, 163–190. o.
- ÉLTETŐ ANDREA [1999]: A külföldi működőtőke hatása a külkereskedelmre négy kis közép-európai országban. *Közgazdasági Szemle*, 1. sz. 66–80. o.
- ÉLTETŐ ANDREA–SASS MAGDOLNA [1997]: A külföldi befektetők döntéseit és a vállalati működést befolyásoló tényezők Magyarországon az exporttevékenység tükrében. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz. 531–546. o.
- FALUSNÉ SZIKRA KATALIN [2000]: Külföldi beruházás – belföldi munkahely (A külföldi közvetlen beruházások hatása a foglalkoztatásra és a bérekre). *Közgazdasági Szemle*, évf. 6. sz. 446–458. o.
- GROVELD, H. [2002]: The Leading Cities of the World and their Competitive Advantages: The Perception of 'Citymakers'. *World Cities Research*, Naarden, Hollandia.
- HAMAR JUDIT [1998]: A multinacionális vállalatok szerepe a magyar gazdaságban. *Külgazdaság*, XLII.évf., 3. sz. 32–52. o.
- INZELT ANNAMÁRIA [1998]: A külföldi befektetők kutatási-fejlesztési ráfordításainak szerepe az átalakuló gazdaságban: Elemzés statisztikai adatok alapján. *Külgazdaság*, 6. sz. 59–75. o.
- ITPS [2001]: Swedish-owned groups of enterprises with subsidiaries abroad 2000. Institutet för tillväxtpolitiska studier/ Swedish Institute for Growth Policy Studies, Östersund. Letölthető: http://www.itps.se/pdf/s2002_006.pdf.
- KALOTAY KÁLMÁN–HUNYA GÁBOR [2000]: Privatization and foreign direct investment in Central and Eastern Europe. *Transnational Corporations*, Vol. 9, No. 1. (április), 39–66. o.
- KOKKO, A. [2002]: Globalization and FDI Policies. Előadás az UNCTAD The Development Dimension of FDI: Policies to Enhance the Role of FDI in Support of the Competitiveness of

- the Enterprise Sector and the Economic Performance of the Host Economies témájáról tartott szakértői gyűlésén, Genf, november 6–8.
- KORTEN, D. C. [1996]: Tőkés társaságok világalma. Kapu Kiadó, Budapest.
- LOEWENDAHL, H. [2002]: Comparative FDI trends in Latin America & Caribbean: Evidence from FDI project data. Előadás az UNCTAD és az ENSZ Latin-Amerikai és Karibi Gazdasági Bizottsága (CEPAL) által a beruházásösztönző politikákról szervezett regionális szemináriumon, Santiago de Chile, január 7–9.
- MERÉNYI MIKLÓS [2002]: Interjú a gazdasági miniszterrel – Smart Hungary, Figyelő, XLVI. évf. 36. sz.
- METI [2002]. Dai 30-kai Wagakuni Kigyó no Kaigai Jigyó Katsudo. Ministry of Economy, Trade and Industry, Ministry of Finance Printing Bureau, Tokió.
- MIHÁLYI PÉTER [2000]: Privatizáció és globalizáció – avagy az Anti-equilibrium újrafelfedezése. Közgazdasági Szemle, 11. sz. 859–877. o.
- O'DONOVAN, D. [2001]: Foreign investment – the Irish experience. Előadás a Foreign Investors Association of Turkey által szervezett The Changing Face of International Investments: New Opportunities for Turkey című konferencián, Isztambul, december 7–8.
- PITTI ZOLTÁN [1998]: Bejött, de mit hozott a tőke? A külföldi érdekeltségű vállalkozások működésének jellemzői Magyarországon. Társadalmi Szemle, 53. évf., 3 sz. 14–32. o.
- PITTI ZOLTÁN [2001]: A külföldi tőke szerepe a hazai gazdaság új növekedési pályára állításában. Európai Tükör, 6. évf., 4. sz. 25–40. o.
- SDI [2001]: Flextronics leads the pack into eastern Europe, Strategic Direct Investor, november–december, 38–40. o.
- SZAMUELY LÁSZLÓ–CSABA LÁSZLÓ [1998]: Rendszerváltozás a közgazdaságtanban – közgazdaságtan a rendszerváltozásban. Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest.
- SZALAVETZ ANDREA [1997]: Magyar feldolgozóipari vállalatok a globalizáció sodrában. Külgazdaság, 12. sz. 18–36. o.
- SZANYI MIKLÓS [1997]: Elmélet és gyakorlat a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában. Közgazdasági Szemle, 6. sz. 488–508. o.
- UNCTAD [1998]: World Investment Report 1998: Trends and Determinants. United Nations Conference on Trade and Development, Egyesült Nemzetek, New York–Genf.
- UNCTAD [1999]: World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. United Nations Conference on Trade and Development, Egyesült Nemzetek, New York–Genf.
- UNCTAD [2000]: World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions. United Nations Conference on Trade and Development, Egyesült Nemzetek, New York–Genf.
- UNCTAD [2001]: World Investment Report 2001: Promoting Linkages. United Nations Conference on Trade and Development, Egyesült Nemzetek, New York–Genf.
- UNCTAD [2002a]: World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. United Nations Conference on Trade and Development, Egyesült Nemzetek, New York–Genf.
- UNCTAD [2002b]: UNCTAD predicts 27% drop in FDI inflows this year; China may outstrip U.S. as world's largest FDI recipient. UNCTAD sajtóközlemény No. TAD/INF/PR/63, Genf, október 24.
- VERNON, R. [1971]: Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises. Basic Books, New York.
- VERNON, R. [1998]: In the Hurricane's Eye: The Troubled Prospects of Multinational Enterprises. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.