

## ÁRVA LÁSZLÓ

### **Külföldi működőtőke, hazai beszállítói kapcsolatok, külkereskedelmi mérleg és technológiatranszfer**

---

A működőtőke-beáramláshoz kapcsolódó előzetes felfokozott várakozások nem mindenben teljesültek. Az újabb vizsgálatok szerint a magyar külkereskedelmi mérleg hiányáért fokozódó arányban felelősek a részben vagy egészben külföldi tulajdonban lévő cégek. Az általuk okozott deficit összefüggésben áll többek között a piac-szerző beruházásokkal és a profitkivonás rejtett formáival. A szóban forgó cégek véleménye szerint sok esetben nem kielégítő a hazai beszállítók rugalmassága, termékeik minősége és a határidők betartása sem, ezért gyakran lecserélik őket külföldiekre. Az újabb empirikus felmérések további tanulsága, hogy a külföldi működőtőke-beruházások korábról ismert formái (gyarmati típusú, külkereskedelem-helyettesítő, külkereskedelem-teremtő) mellett egy új is körvonalazódik. Ennek fő motívuma, hogy a poszt szocialista privatizáció során – mind a zöldmezős beruházásokhoz, mind a máshol szokásos akvizíciós árakhoz képest – viszonylag olcsón lehet termelő- és kereskedelmi kapacitásokhoz jutni.

---

#### **A külföldi működőtőkéhez fűződő várakozások a kilencvenes évek elején**

A nyolcvanas évek végén, kilencvenes évek elején a külföldi működőtőke-beruházásokat illetően igen nagy várakozások fogalmazódtak meg mind kormányzati, mind közgazdász szakmai körökben. A külföldi működőtőke-beruházásoktól egyrészt pótlólagos tőkét vártunk a krónikus tőkehiányban szenvedő magyar gazdaság növekedéséhez, másrészt a technikai fejlődés előmozdítását és a modern vállalatvezetési módszerek elterjedését is reméltük. A külföldi működőtőke-beruházások további hatásként az ország exportképességének javulását is várta a kormányzat és a szakmai közvélemény. Ez a várakozás reményeket ébresztett, hogy sikerül megtörni a magyar gazdaságban a hetvenes évek óta tapasztalt *stop-go* ciklust: már a gazdaság viszonylag mérsékelt növekedése is újra és újra a kül-

kereskedelmi mérleg tarthatatlan hiányához vezetett, a beinduló gazdasági növekedésnek ezért mindig véget kellett vetni egyensúlyteremtő restriktívval. E pozitív várakozások igen széles körben elterjedtek a hazai közgazdászok körében, s én is osztottam ezeket a kelet-európai külföldi beruházásokról írt korábbi tanulmányaimban (Árva [1994], [1995b]).

Több oka is lehet annak, hogy a külföldi működőtőke-beruházások népszerűvé váltak a magyar közgazdászok körében. Feltehetően szerepet játszott ebben a korábbi évek merev ideológikus elutasításával szembeni reakció és a fejlődő országok gazdaságpolitikai irányváltása is. A hetvenes években és a nyolcvanas évek elején ugyanis a fejlődő országok inkább külföldi hitelek révén, a külföldi tőkét országukba be nem engedve próbálták – mint később kiderült, meglehetősen sikertelenül – modernizálni gazdaságukat, a nyolcvanas évek második

1. táblázat  
Külföldi befektetések Kelet-Európában  
(millió dollár)

Ország	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	álmány	népes- ség (millió fő)	álmány (dollár/ /fő)
Bulgária	10	20	100	130	200	105	98	150	813	8,9	91,35
Románia	20	18	187	240	221	341	367	555	2080	23	90,43
Szlovákia	5	20	53	130	350	181	180	150	1960	5,3	369,81
Szlovénia	10	20	100	130	200	128	176	160	1900	2	950,00
Ukrajna	10	50	100	280	520	91	266	440	1757	51,5	34,12
Csehország	10	166	200	1210	600	750	2525	1200	6800	10,3	660,19
Lengyel- ország	60	88	470	830	1100	1600	1134	2300	9200	38,3	240,21
Magyar- ország	500	900	1700	1700	2550	1300	4500	1900	15050	10	1505

Forrás: ENSZ [1995], [1996], [1997], East-West Investments and Joint Ventures News (a periodika különléle számai 1992-től 1997-ig).

felétől azonban inkább a külföldi működőtőke becsalogatása révén igyekeztek e célt elérni. Bár nem volt ekkor még világos, hogy a külföldi működőtőkére alapozott modernizáció sikeresebb lesz-e a fejlődő országok egészében, mint a korábbi, külföldi hitelekkel finanszírozott kísérlet, de ez a hangsúlyeltolódás elég volt ahhoz, hogy megváltoztassa az uralkodó közgazdaságtani divatot, és a külföldi működőtőkén alapuló modernizációs modellt a közgazdászok körében is népszerűvé tegye. Ez a világméretű szakmai divatváltozás természetesen nem maradhatott hatás nélkül a külföldi szakmai eredményekre érzékeny hazai közgazdász közvéleményben sem.

A külföldi beruházásokkal szembeni igen erős pozitív szakmai várakozások vezettek közismerten ahhoz, hogy a magyar kormányzat elvetette a privatizáció kuponos formáját, s helyette inkább a külföldi stratégiai beruházóknak kedvező privatizációs gyakorlatot alakított ki (Matolcsy [1996a], Diczházy [1997a]).

A külföldi működőtőke-beruházások nagyobb méretű beáramlása 1989-ben kezdődött meg Magyarországon (1. táblázat). Az elmúlt évek során a kelet-európai országok között Magyarországra érkezett a legtöbb

külföldi működőtőke (Diczházy [1996], Privatizációs Kutatóintézet [1997a]), s ezt a tényt a mindenkori magyar kormány a gazdaság (és a saját) kiemelkedő sikerének tekintette. Mostanáig azonban már számos empirikus vizsgálat készült és elég tapasztalat halmozódott fel a külföldi beruházásokra vonatkozóan. Ezek nyomán egyre több elemzés és értékelés helyezi a külföldi működőtőke-beruházásokat a hurra-optimizmust és az alaptalan félelmeket egyaránt kerülő megvilágításba (Matolcsy [1996b], Diczházy [1997b]).

Bár az elmúlt hét-nyolc év tapasztalatai alapján a Magyarországra beáramló működőtőke-beruházások közép- és hosszú távú hatásainak számbavételére nyilvánvalóan nincs még lehetőség, ennek ellenére törekedni kell a már kitapintható tendenciák minél alaposabb feltárására. Erre a folyamat hatáselemzésre már azért is igen nagy szükség van, mert a feldolgozóipari nettó árbevétel 1994-ben 54, 1995-ben pedig már 57 százalékban a részben vagy egészében külföldi tulajdonban lévő társaságok állították elő (KSH [1996], és a KSH adatközlése 1995-re vonatkozóan). A külföldi tulajdonban lévő termelőegységek tehát a magyar gazdaság domináns tulajdonosi szektorát je-

lentik, amely egyre inkább meghatározza az egész magyar gazdaság teljesítményét.

A KSH vállalati mérlegbeszámolókon alapuló vizsgálatai, illetve az elmúlt években – többek között a Privatizációs Kutatóintézetben – készült esettanulmányok részben megerősítették a külföldi működőtőke-beruházásokra vonatkozó kedvező szakmai feltételezéseket, de nem mindenben igazolták a korábbi, túlzottan optimista várakozásokat. A technológiatranszferből és a korszerű vállalatvezetési módszerek átadásából fakadó előnyöket nagyrészt kimutatták az empirikus vizsgálatok eredményei. A külföldi érdekeltségű vállalkozások azonban nem gyakorolnak feltétlenül pozitív hatást a külkereskedelmi mérlegre a legfrissebb adatok szerint. Be kell látnunk, hogy a korábbi pozitív várakozások – amelyeket ismétlem, magam is osztottam korábbi publikációimban – e területen sajnos nem teljesültek. Egyre több meggyőző információ áll rendelkezésre arra vonatkozóan, hogy a külföldi érdekeltségű társaságok összességükben nem hogy csökkentenék ország külkereskedelmi hiányát, hanem éppen ellenkezőleg, egyre nagyobb mértékben felelősek érte.

### **A külföldi működőtőke-import és a külkereskedelmi mérleg kapcsolata a kilencvenes évek közepén**

Első ízben a KSH közölt adatokat arról, hogy bár a külföldi tulajdonban levő társaságok jelentős mértékben hozzájárultak a magyar exporthoz, de nagyobb arányban importáltak is, mint a kizárólag magyar tulajdonban levő vállalkozások (*KSH* [1996]).

A vállalatok mérlegbeszámolóit feldolgozó részletes elemzés egyértelműen tanúsítja, hogy a külföldi tulajdonban levő vállalatok 1992 és 1994 között egyre növekvő mértékben váltak felelőssé a magyar külkereskedelmi mérleg hiányáért. 1992-ben a részben vagy egészében külföldi tulajdonú vállalkozások külkereskedelmi deficitje (folyó dollárra átszámítva) 0,64 milliárd, 1993-ban már 1,71 milliárd, 1994-ben pe-

dig már 2,53 milliárd dollár volt. Ugyanezen időszak során a tisztán hazai érdekelt-ségű vállalkozások külkereskedelmi telje-sítménye lényegesen jobb volt: 1992-ben még 0,59 milliárd dollár külkereskedelmi többletet mutattak, s csak 1993-ban és 1994-ben járultak ezek is hozzá a deficithez (*KSH* [1996] 88–90. o.).

A KSH a külföldi érdekeltségű társasá-gok mérlegbeszámolói alapján 1997 tava-szára feldolgozta az 1995-re vonatkozó ada-tokat is. Azok még az 1994-es helyzettel is aggasztóbb képet tárnak elénk. E szerint a külföldi érdekeltségű társaságok 1995-ben továbbra is csak az export 58,1 százalékát termelték meg, ezzel szemben az import 62 százalékát hozták az országba, aminek kö-vetkeztében ismét jóval nagyobb mértékben járultak hozzá a kereskedelmi mérleg hiá-nyához, mint a tisztán hazai tulajdonban lévő társaságok (a KSH adatközlése alap-ján).

1995-ben a külföldi érdekeltségű társa-ságoknak 279,9 milliárd forint, azaz 125 forint/dollár árfolyamon számítva 2,24 mil-liárd dollár volt a külkereskedelmi hiánya, vagyis ennyivel haladta meg az importjuk a kivitelük értékét. A Privatizációs Kutató-intézetben végzett vizsgálatok alapján va-lószínűsíthető, hogy az 1993-tól 1995-ig megfigyelt tendenciák 1996-ban is fennma-radtak (2. táblázat).

A külföldi érdekeltségű társaságok kül-kereskedelmi hiánya több ok miatt növeke-dett jelentős mértékben az elmúlt évek so-rán.

1. Ez részben abból ered, hogy termelé-sük elindításához és fejlesztéséhez Magyar-országban nem állnak rendelkezésre megfe-lelő beruházási javak, illetve nincs elegendő hazai beszállító, aki kellő minőségű rész-egységekkel tudná ellátni a külföldi tulaj-donban levő társaságokat. Ez az okot a ké-sőbbiek során az esettanulmányok alap-ján részletesebben megvizsgáljuk.

2. A külföldi érdekeltségű társaságok ál-tal kiváltott kereskedelmi hiány másik ré-sze annak tudható be, hogy a külföldiek hazai befektetéseinek egy része eleve piac-szerző beruházás volt. Ebben az esetben

## 2. táblázat

A külföldi és a tisztán hazai érdekeltségű társaságok exportja, importja és részesedése a külkereskedelmi mérleg hiányából (milliárd dollár)

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996
Külföldi működőtőke-import (flow)	1,3	2,5	1,5	4,2	1,8
Külföldi működőtőke-állomány (stock)	3,4	5,6	7	11,5	13,5
Külföldi érdekeltségű társaságok importja	4,1	5,59	8,37	9,74	kb. 10–11
Külföldi érdekeltségű társaságok exportja	3,45	3,88	5,84	7,5	kb. 8–9
Külföldi érdekeltségű társaságok kereskedelmi egyenlege	-0,64	-1,71	-2,53	-2,24	-2,0 és -2,5 között
Tisztán hazai érdekeltségű társaságok importja	5,98	5,75	2,88	5,76	n. a.
Tisztán hazai érdekeltségű társaságok exportja	6,58	4,21	1,77	5,4	n. a.
Tisztán hazai érdekeltségű társaságok kereskedelmi egyenlege	0,59	-1,54	-1,11	-0,36	n. a.
Összes import	10,0	11,3	11,2	15,3	16,8
Összes export	10,0	8,1	7,6	12,8	14,2
A kereskedelmi mérleg egyenlege	-0,05	-3,25	-3,64	-2,44	-2,6
A külföldi érdekeltségű társaságok hozzájárulása a kereskedelmi mérleg hiányához (százalék)	n. a.	53	70	92	kb. 80–90

*Forrás:* 1993-94-re: KSH [1996]; 1995-re: KSH adatközlése; 1996-ra: Privatizációs Kutatóintézet becslése esettanulmányok alapján.

csak azért hoztak ide tőkét, hogy megszerezzék a piac egy jelentős részét, és ott a teljesen külföldi eredetű, vagy csak csekély magyarországi hozzáadott értéket tartalmazó termékeket értékesítsenek. Az esettanulmányok elemzése során e hatásra szintén vissza kell még térni.

3. További oka a külföldi részesedéssel működő szektor által termelt kereskedelmi deficitnek az, hogy a mintegy 16 milliárd dollár külföldi működőtőke valamivel több, mint egyharmada érkezett be a privatizáció révén és a privatizációval kapcsolatos egyszeri költségeket a külföldi beruházók ezekben az években számolták el.

4. Végül a külföldi tulajdonban lévő vállalkozások külkereskedelmi deficitjének egy másik, nehezen felbecsülhető része az úgynevezett transzferárakból fakadhat, vagyis abból, hogy a nemzetközi társasá-

gok különböző országokban működő részegységei egymás közötti kereskedelmükben előszeretettel szoktak a piacinál magasabb vagy alacsonyabb árakat használni (*transfer pricing*). Ez sok esetben az adózás elkerülését szolgálja. Az elszámolóárakkal „bűvészkedve” az egyik országban elért nyereséget egy másik országban működő leányvállalathoz tolják, amely vagy maga veszteséges, vagy egy „adóparadicsomban” van bejegyezve. De lehet ennél érdekesebb oka is annak, hogy a külföldi tulajdonban lévő társaság nem akar nyereségesnek mutatkozni. Előfordul, hogy a politikusok informális nyomást gyakorolnak a politikai elittel minden országban szoros kapcsolatban álló nagy nemzetközi cégekre, hogy a nyereséget ne vigyék ki, hanem helyben ruházzák be. Az ilyen kéréseket a nagy nemzetközi vállala-

latok, amelyek maguk is igen gyakran felhasználják a politikusokkal való jó kapcsolataikat, nem szívesen utasítják vissza. Ehelyett inkább úgy alakítják a transzferárszabás révén eredményüket, hogy az illető országban ne is mutakozzék nyereség. Meg kell jegyezni még, hogy ez a módszer nemcsak a nyereség, hanem a tőke kivonására is felhasználható. Az persze igen nehezen deríthető fel, hogy ez a tényező milyen mértékben járult hozzá a magyar külkereskedelmi mérleg hiányához, mert nyilvánvalóan senki sem hajlandó erre vonatkozóan őszinte adatokat szolgáltatni.

### **Egy empirikus vizsgálat tanulságai**

A Privatizációs Kutatóintézet mintegy 300 esettanulmányt végzett a külföldi beruházásokról az elmúlt négy év során. Ebből 74 készült 1996 második fele és 1997 májusa között, egységes szempontok alapján, eltérő méretű és geográfiai elhelyezkedésű társaságokban. A következőkben elsősorban e 74 esettanulmány alapján elemezzük a külföldi tulajdonú társaságok néhány jellegzetességét, de egyes kérdések, mindenekelőtt a külföldi érdekeltségű társaságok hazai kapcsolatainak időbeli elemzése során felhasználom a korábban végzett esettanulmányok néhány tapasztalatát is.

A 74 esettanulmány egységes kérdőív felhasználásával készült. A korábbi esettanulmányok eredményeként kialakított strukturált kérdőív segítségével egyrészt igyekeztünk általános képet kapni a vizsgált nemzetközi vállalat jellegéről és fontosabb működési sajátosságairól, másrészt bepillantást nyerni a hazai beszállítókkal való kapcsolatába.<sup>1</sup>

### *A külföldi befektetések indokai, motivációi*

A vizsgálatba bevont külföldi tulajdonú társaságok vezetői a beruházást motiváló legfontosabb tényezőként a *magyar piacra való bejutást* említették, amelyet szorosán követte az a szándék, hogy bejussanak a környező kelet-európai piacokra is. A válaszokban a hazai *politikai stabilitás*, valamint a *privatizációs kínálat nagysága* szintén a magyarországi beruházások fontos motívumai között szerepelt. Érdekes paradoxon, hogy míg a magyar piacra való bejutást nevezték meg az esetek nagy többségében az első számú beruházási indokként, addig a magyar piacot a külföldi beruházók általában nem tekintették túlzottan protekcionistaának, sőt sok esetben kiemelték, hogy még a közbeszerzéseknél sem részesülnek előnyben – azonos feltételek mellett – a hazai társaságok a külföldiekkel szemben.

A fontossági sorrendben ezután következett, hogy Magyarországon *olcsóbbak a termelési tényezők*, mint Nyugat-Európában, majd a nyugat-európai piacok közelségét és a piacra jutás könnyűségét értékelték. A *nyersanyagok olcsósága* vagy közelsége csak kivételes esetben, s elsősorban kisebb méretű beruházásoknál játszott szerepet. A magyar kormányzat által nyújtott *adózási vagy egyéb kedvezmények* is csak a kisebb méretű beruházásoknál jelentek meg a beruházók motivációi között, és elsősorban 1990 és 1992 között lehetett ilyen hatást megfigyelni.

A kisebb méretű beruházásoknál gyakran szerepelt a *személyes kapcsolat* a beruházás indítékai között (magyar származás, korábbi üzleti kapcsolat). Ez egyaránt érvényes volt az osztrák, német, dán és olasz beruházókra, míg a francia beruházásoknál a személyes vagy korábbi üzleti kap-

<sup>1</sup> A kérdőív első része a vizsgált vállalatra vonatkozó általános kérdéseket tartalmazta, második rész pedig az alapítási évről, alaptőkéjéről, árbevételéről, nyereségéről és veszteségéről, valamint a nyereség felhasználására vonatkozott. A harmadik rész a beruházás jellegét tudakolta (zöldmezős vagy kivásárlás), valamint a motívumait igyekezett feltárni. A kérdőív negyedik része a külföldi érdekeltségű vállalat hazai beszállítói kapcsolatait vizsgálta részletesen. E rész további kérdései arról igyekeztek információt szerezni, hogy a vizsgált vállalat vezetői szerint milyen módon lehetne növelni a hazai beszállítások arányát, s mit kellene tennie a kormánynak e kapcsolatok előmozdítása érdekében.

## 3. táblázat

A vizsgált külföldi beruházások átlagos motivációi a magyarországi megtelepedést illetően  
(a beérkezett válaszok módusza)

Mérlegelt tényezők	Milyen erős volt az adott tényező hatása?				
	elhanyagolható	csekély	átlagos	nagy	döntő
Bejutás a magyar piacra					x
Bejutás a kelet-európai piacra			x		
A nyugat-európai piac közelsége		x			
Olcsó munkaerő				x	
Fejlett infrastruktúra		x			
Minőségi munkaerő		x			
Olcsó nyersanyagok	x				
Kormányzati kedvezmények (adó stb.)		x			
Magyar bankrendszer fejlettsége		x			
Privatizációs kínálat nagysága				x	
Politikai stabilitás				x	
Egyéb*				x	

\* A kisméretű beruházások esetén a személyes kapcsolat.

*Forrás:* A Privatizációs Kutatóintézet által végzett esettanulmányok.

csolat az esetek többségében nem játszott szerepet. Ennek ellenére volt rá példa, hogy a francia beruházók igénybe vették magyar származású „kijárók” segítségét a beruházás megvalósítása során. A francia beruházók válasza legtöbbször az volt, hogy azért vették meg az illető vállalatot, mert éppen az volt eladó. Míg a német és az osztrák beruházásoknál az esetek nagy többségében korábbi üzleti kapcsolatok alakultak át külföldi működőtőke-befektetéssé, a francia befektetők számára a korábbi intenzívebb kapcsolatok – mivel nem voltak – nem is játszhattak nagyobb szerepet a konkrét vállalat kiválasztásánál.

A *minőségi munkaerőt* a külföldi menedzserek általában nem tekintették elsődleges tényezőnek a beruházási döntésben. Elismerték ugyan, hogy a magyar munkaerő jól képzett, de emellett sokan kifogásolták, hogy hiányzik belőle a kezdeményezőkézség. Az *infrastruktúra* nem tartozik azon tényezők közé, amelyek Magyarországon jelentős mértékben segítenék a külföldi beruházásokat: a külföldi beruházók a

hazai infrastruktúrával kapcsolatosan meg lehetőségen kritikusak.

A *hazai bankrendszerrel* általában jobbak a tapasztalatok, bár velük rendszerint csak mint számlavezetőkkel találkoznak a külföldi befektetők. A külföldi beruházók elismerően szólnak a banki szolgáltatások fejlődéséről, de sok esetben említik, hogy a hazai bankrendszer nem viselkedik hitelnyújtóként, s ezért forgóeszköz-ellátásukat és beruházásaik finanszírozását is általában az anyavállalatukon keresztül, az anyaországbeli bankrendszerre támaszkodva végzik. A 3. táblázatban áttekintést adunk a vizsgálatba bevont külföldi beruházók motivációjáról.

*A külföldi érdekeltségű vállalatok szervezeti kapcsolódásának formái*

A részben vagy egészében külföldi tulajdonú magyarországi társaságoknak a következő típusai alakultak ki a külföldi anyavállalathoz, illetve a más országokban ta-

lálható, ugyanazon tulajdonoshoz tartozó társvállalatokkal való kapcsolatuk szerint.

1. *Elkülönült magyarországi társaság (részben vagy egészében) külföldi tulajdonosokkal.* Ez a változat elsősorban a viszonylag egyszerűbb kis- és középvállalkozásoknál jellemző. Ebben a csoportban igen ritkán még az is előfordul, hogy a külföldi beruházónak nincsen otthon vagy más országban hasonló jellegű vállalkozása. Az ide sorolható vállalatok nagy részében a külföldiek csak résztulajdonosok a magyar partnerek mellett. Ilyen tulajdonosi szerkezet a kereskedelemben fordul elő a leggyakrabban. Az illető vállalkozás általában a külföldi tulajdonos anyaországából származó speciális termék forgalmazását végzi Magyarországon. Előfordulnak ilyen típusú vállalkozások a szolgáltatási szférában is (például az idegenforgalomban). Ezek a társaságok általában a kereskedelmi kapcsolataikkal kötődnek szorosan az anyaországhoz: ott szerzik be a Magyarországon értékesítendő termékeiket, onnan fogadnak turistákat, vagy ott értékesítik a Magyarországon előállított termékeket.

2. *Külföldi-magyarországi ikertársaság.* Ez a forma rendszerint akkor jön létre, ha a külföldiek otthoni vállalatuk profiljának megfelelő vagy ahhoz hasonló tevékenységet folytató magyarországi vállalatot szereznek meg. Ebben az esetben gyakorta munkamegosztás alakul ki a hazai és a külföldi ikertársaság között, s az esetek döntő többségében a pénzügyi irányítás, termékfejlesztés, stratégiai tervezés a külföldi félhez kerül. Előfordul az is, hogy a megvásárolt magyar társaság nem ugyanabban az iparágban működik, hanem vertikálisan kapcsolódik a külföldi ikerpárjához. Az irányítás azonban ebben az esetben is rendszerint külföldre kerül.

3. *Magyarországi társaság egy multinacionális társaságon belül: a nemzetközi piramis esete.* A nemzetközi vállalatbirodalmak egyik fajtája piramisszerűen épül fel. Az irányítást és a stratégiai tervezést az anyaországban található vállalati központba koncentrálnak, s a különböző országok-

ban működő részegységek csak teljesítik a központ utasításait. Jó példa erre a Coca-Cola cég felépítése.

4. *Magyarországi vállalat egy multinacionális társaságon belül: a nemzetközi hálózat esete.* A nemzetközi vállalatbirodalmak másik típusa hálózatszerűen épül fel, ahol az irányítás ugyan rendszerint továbbra is a központban összpontosul, de stratégiai feladatokat (marketing, kutatás-fejlesztés, stratégiai fontosságú termékek előállítás) több helyen is ellátnak, s egy világméretű hálózattá áll össze a rendszer. A General Electric (amelynek a magyar Tungsram is része) tipikus példája az ilyen nemzetközi vállalati hálózatoknak.

A bekapcsolódási formától függetlenül a külföldi tulajdonosok szinte minden esetben kiemelték, hogy a vállalatban újjá kellett szervezni a marketinget és az értékesítést. Az új tulajdonosok általában alapvető filozófiai változásról beszélnek. Az esetek nagy részében kiemelik, hogy a korábbi magyar állami vállalat nem is gyártott rossz termékeket, nem nyújtott gyatra szolgáltatást, de a marketing, az értékesítés és a szervizelés igen gyenge színvonalú volt, és ezért azon javítani kellett. Ezzel kapcsolatban sokszor említik a csomagolás fejletlenségét is.

A vizsgált vállalatokban szinte kivétel nélkül korszerűsítették a termékszerkezetet. Ez sok esetben a korszerűbb marketingmunkában, s azon belül jobb csomagolásban, illetve a komplex (tehát nem egy-egy termékre, hanem komplex szolgáltatáscsoportra koncentráló) értékesítési gyakorlatban jelent meg. Egy-három év elteltével szinte minden átvett vállalatnál megjelentek az anyavállalat (csoport) termékei a termelési palettán, miközben a korábban gyártott termékek közül csak a sikeresek maradtak meg. Erre jó példa az élelmiszeripar, ahol a korábban sikeres termékek korszerűbb csomagolást kaptak, majd fokozatosan beléptek az anyavállalat egyszerűbb, a hazai piacnak megfelelő termékei is (lásd például a Danon üzletpolitikáját).

## 4. táblázat

A hazai beszállítók értékelése a külföldi tulajdonban levő társaságok vezetői, illetve tulajdonosai által  
(a beérkezett válaszok módusza)

Értékelési szempont	Kedvezőtlen	Közepes	Kedvező
Árak			x
Minőség		x	
Határidők	x		
Megbízhatóság	x		
Rugalmasság		x	

*Forrás:* A Privatizációs Kutatóintézet által végzett esettanulmányok.

#### *A hazai beszállítók értékelése*

A hazai beszállítói kapcsolatok alakulása alapvetően eltér aszerint, hogy mekkora a beruházás mérete, milyen a jellege (zöldmezős vagy akvizíciós), mely ágazatban működik, és hogy honnan származik a befektető. Ennek ellenére a beérkezett válaszok csak meglehetősen kis mértékben szóródtak, vagyis a külföldi tulajdonban levő társaságok vezetői nagyon hasonlóan értékelték a magyar beszállítók teljesítményét (4. táblázat).

A válaszok azt tükrözik, hogy a hazai beszállítók árai általában kedvezők, a minőség azonban csak gyenge közepes, a határidőket rendszeresen nem tartják be, nem megbízhatók az ígéreteiket illetően, és kevésbé rugalmasak.

A rossz tapasztalatok alapján a privatizáció során külföldi tulajdonba került társaságok jelentős része a hazai beszállítóit külföldre cserélte, vagy ösztönözte az országában működő hagyományos beszállítóit magyarországi megtelepedésre. Ennek nyomán általában csökkent a hazai beszállítók aránya. A külföldi beruházások egy részénél azután stabilizálódott a hazai beszállítások alacsony aránya, míg másoknál sikerült ismét növelni ezt. Ez egyrészt a külföldi beszállítók magyarországi megtelepedésére vezethető vissza, de az effajta „hazai” beszállítások nagy része másodlagos import. A megrendelők másrészt keményen szelektáltak, és így sikerült megtalálni azokat az új magyar beszállítókat, akik

képesek jobb minőségben, pontos határidőkre, rugalmasan szállítani.

A hazai beszállítókkal szembeni magatartás általában erősen függ a külföldi társaság méretétől. A nagyobbak általában könnyebben váltották ki importtal a gyengébb minőségű hazai termékeket, mint a kisebb méretű cégek vezetői. A hazai beszállítókkal szemben tanúsított magatartás erősen függ az ágazattól is. A gépiparban és az elektronikai iparban a hazai beszállításokat hamarabb váltották fel külföldre, míg például az élelmiszeriparban ez sokkal ritkábban történt meg. Ez nyilván azzal függ össze, hogy az élelmiszeripar relatíve nagyobb szállítási költségekkel terhelt tömegtermékekkel dolgozik, amelyeket általában nem érdemes messzebből importálni, szemben a gépipar vagy elektronikai ipar inputjaival. Ugyanakkor az élelmiszer-ipari vállalatok kevésbé voltak elégedetlenek a magyar beszállítókkal, mint a gépipari vagy elektronikai vállalatok.

Vannak esetek azonban, amikor mindenképp kitartanak a külföldi beszállítók mellett, függetlenül a hazaiak megítélésétől. A japán beruházók világméretűekben ragaszkodnak az anyaországból érkező beszállításokhoz, ami nyilván összefügg az anyaországbeli munkahelyek védelmének deklarált gazdaságpolitikai céljával. Más országokból származó beruházók nem ragaszkodnak ennyire az anyaországi beszállítókhöz, de ez néha megfigyelhető a koreai, német vagy francia beruházóknál is, különösen a nagyobb méretű befektetések esetében.



A külföldi tulajdonban levő társaságok viszonylag ritkán nyújtottak segítséget a hazai beszállítóknak, s általában akkor is a minőségbiztosítási rendszerek (ISO 9001) bevezetéséhez adtak támogatást.

### **A külföldi működőtőke-beruházások tipológiájának kiegészítése a felmérés fényében**

Egy korábbi munkámban rendszereztem a külföldi működőtőke-beruházásokat a fogadó országok gazdaságára, valamint a világkereskedelem egészére gyakorolt hatásuk alapján (*Árva* [1995b]). A főbb típusok meghatározásánál elsősorban a japán szerzőkre – mint *K. Kojima* és *T. Ozawa* –, valamint *R. A. Mundell* elméletére támaszkodtam (*Kojima* [1978], *Ozawa* [1979], *Mundell* [1957]). A külföldi működőtőke-beruházásokat a következő három nagy csoportba soroltam.

1. *A gyarmati típusú működőtőke-kivitel* jellemzője, hogy csupán a célországban fellelhető természeti erőforrás hasznosítását célozza, s e kitermelő tevékenységen túl nincsen semmilyen hatása a célország gazdaságára. A vállalat irányítását és a szakmunkát általában az anyaországból érkező szakemberekre bízák, s a célország állampolgárai csak a legkevésbé kvalifikált munkákat végzik. Technológiatranszfer nem jellemző az ilyen beruházásokra, amelyek elszigetelten működnek a célország gazdaságának többi részéről.

2. *A külkereskedelem-helyettesítő külföldi működőtőke-beruházásokat* először *Mundell* írta le idézett cikkében. Felfigyelt az egyik fejlett országból a másikba irányuló, új típusú külföldi működőtőke-kivitelre, amely elsősorban a javak és szolgáltatások szabad áramlását akadályozó tényezők semlegesítését célozza. A nem vám jellegű protekcionizmus veszélye fokozott mértékben váltotta ki a hatvanas évek elejétől kezdve külföldi leányvállalatok alapítását, illetve már meglévő vállalatok átvételét. A termékek és szolgáltatások szabad áramlását akadályozó mennyiségi korlátozások (kvó-

ták, „önkéntes” exportkorlátozások stb.) ugyanis viszonylag könnyen megkerülhető a vámhatárokon belül létrehozott, trójai falóként működő leányvállalatok segítségével, hiszen ezek belföldinek számítanak, s ezért szabadon értékesíthetik termékeiket. Az ilyen külföldi beruházások csökkentik a világ külkereskedelmének volumenét, ezért *Mundell* elméletét a fejlett országok egymás közötti működőtőke-áramlásáról a külföldi beruházások *külkereskedelem-helyettesítési* (más szóval *szubsztitúciós*) elméletének is szokás nevezni.

3. A működőtőke-kivitel új sajátossága a hetvenes évek elején az volt, hogy az előzőleg említett két típus mellett megjelent az úgynevezett *külkereskedelem-teremtő tőke-kivitel* is. Ez a legpregnansabban a délkelet-ázsiai országok felé irányuló japán működőtőke-kivitelben öltött testet, de a latin-amerikai országokba irányuló észak-amerikai tőkekivitelben is egyre több ilyen vonás mutatkozott. Külkereskedelem-teremtő tőkekivitelről akkor beszélünk, ha az elmaradott célországokban az olcsó termelési tényezők, mindenekelőtt munkaerő kihasználására hoznak létre kapacitásokat, s az előállított termékeket a világpiacon, tehát a célországon kívül értékesítik. E beruházások nyomán bővül a világ külkereskedelmi forgalma, erre utal e típus elnevezése is. A jelenség olyannyira jellemzője volt a hetvenes évek elején a japán működőtőke-kivitelnek, hogy több kutató sajátos japán modellt látott abban. A jelenség egyik első leírójáról *Kojima*-típusú tőkekivitelnek nevezték hosszú ideig az ilyen fajta külkereskedelem-teremtő külföldi beruházásokat (*Kojima* [1978]).

Mivel az elmúlt években készített esettanulmányokból jelentős új információk birtokába jutottunk a Magyarországra behozott külföldi beruházásokról, ezért időszerről ismét áttekinteni a fenti tipológiát, s amennyiben szükséges, a megfelelő módosításokat elvégezni rajta.

Az esettanulmányok alapján egyértelmű, hogy gyarmati típusú beruházást csupán a volt Szovjetunió területére irányított kitermelő ipari beruházások jelenthetnek, Ma-

gyarországon ilyen jellegű külföldi beruházás gyakorlatilag nem található. A Kelet-Európába irányuló külföldi beruházások jelentős része a *külkereskedelem-teremtő* (*Kojima*-típusú) beruházások közé sorolható. E beruházásokat mindenekelőtt az alacsony munkabérek vonzzák térségünkbe, s a nyugat-európainál alacsonyabb önköltséggel megtermelt termékeket a fejlett országok piacaira exportálják vissza. Több esetben hangzott el a felmérések során, hogy a vállalat központjában célul tűzték ki az önköltség 20-25 százalékos csökkentését, s ezért telepítették ki a termelést Kelet-Európába. A francia közgazdászok által délocalization-nak, termelés kitelepítésnek nevezett, és a tőkeexportőr ország szempontjából sok esetben károsnak tartott jelenség (*Rapport* [1993]) jellemzően *Kojima*-típusú beruházásokat takar. Magyarországon elsősorban azok a zöldmezős beruházások sorolhatók e csoportba, amelyek inkább a külföldi piacokra termelnek. Jó példái a *Kojima*-típusú beruházásoknak a magyarországi gépkocsipari beruházások. Bár ezek a hazai piacon is értékesítenek, elsősorban mégis a fejlett országokba szánt export érdekében hozták létre őket. A gépjárműipar mellett Kelet-Európában főként más feldolgozóipari ágazatokban találni ilyen jellegű beruházásokat.

A külföldi beruházások jelentős része azonban nem exportcélú, hanem mindenekelőtt a hazai piacra termel Magyarországon. E beruházások ennyiben emlékeztetnek a fejlett országok közötti *külkereskedelem-helyettesítő* beruházásokra, de mégsem azonosíthatók azokkal. A fejlett országok közötti külkereskedelem-helyettesítő beruházások ugyanis valamilyen erős protekcionista akadályt kívánnak semlegesíteni, ilyen akadályok azonban rendszerint nem álltak fenn Magyarországon a kilencvenes évek első felében. A nyolcvanas évek végén elindított importliberalizáció után alig beszélhetünk Kelet-Európában protekcionizmusról, s ha később van is nyoma a protekcionizmus iránti követeléseknek, paradox módon azt általában nem a hazai termelők,

hanem a térségbe érkező külföldi beruházók támasztották.

Ezek szerint a Magyarországra áramló piacszerző külföldi beruházások nem a kerülőutat keresték egy zárt piacra. Az esettanulmányok azt támasztják alá, hogy a magyarországi privatizáció során viszonylag alacsony áron lehetett megszerezni termelő és kereskedelmi kapacitásokat. Ezek általában nem voltak alkalmasak arra, hogy a fejlett országok piacára exportáljanak korszerű termékeket, de arra igen, hogy a nem túl igényes hazai (illetve kelet-európai) piacon még hosszabb ideig nyereségesen működjenek. Itt tehát egy olyan tényező – az olcsó vételi ár – játszotta a főszerepet, amely a hagyományos külkereskedelem-helyettesítő beruházásoknál szóba sem jön. Nem a piac védettsége indukálta tehát a piacszerző beruházásokat Magyarországon a kilencvenes évek elején, hanem inkább az, hogy viszonylag olcsón lehetett a privatizáció során ezen a kevésbé védett hazai piacon termelő vállalatokat, illetve elosztási, kereskedelmi kapacitásokat szerezni. Az ilyen jellegű beruházásokat „*best-buy*” *piacvásárló beruházásoknak* nevezhetjük.

Minden jel arra mutat, hogy a szóban forgó beruházásokat nem lett volna érdemes sem új, zöldmezős beruházásként, sem a Nyugat-Európában szokásos akvizíciós árak mellett megvalósítani, hiszen a magyar piac nem volt annyira védett, hogy komoly összegű beruházást megért volna az itteni telephely létesítése. Mivel azonban a privatizáció során a fenti alternatívák költségeihez képest általában jóval olcsóbban lehetett termelő és kereskedelmi egységeket vásárolni Magyarországon, ezért érdemes volt ezt megtenni. Elsősorban az élelmiszeripar, a kereskedelem, a hírközlés, valamint a pénzügyi szolgáltatások területén találkozhatunk ilyen jellegű piacvásárlási beruházásokkal. Ezek véleményem szerint leginkább a *Mundell*-féle kereskedelemhelyettesítő beruházások nagy elméleti csoportjába sorolhatók, de sajátosságaik miatt ennek külön alfaját képezik.

Az esettanulmányaink érdekes módon azt jelzik, hogy a tisztán „*best-buy*” piacvásárló

5. táblázat

A külföldi működőtőke-beruházások egyes típusainak hatása a célország gazdaságára

Típus	Hazai beszállítói kapcsolatok	Külkereskedelmi mérleg egyenlege	Fejlettebb technológiatranszfer
Gyarmati beruházás	nincsenek	rontja	nincs
Külkereskedelem-teremtő beruházás	közepes vagy erős	rövid távon rontja, hosszabb távon erősen javítja	erős
Külkereskedelem-helyettesítő beruházás	gyenge vagy közepes	rontja	gyenge vagy közepes
„Best-buy” piacvásárló beruházás	kezdetben erős, később rendszerint gyengébb, majd ismét erősödhet	rövid távon rontja, hosszabb távon javíthatja	rövid távon jelentéktelen, hosszabb távon közepes vagy erős

*Forrás:* Privatizációs Kutatóintézet által végzett esettanulmányok.

beruházások sem vezetnek általában a technológia vagy a termékpaletta konzerválására, még akkor sem, ha a külföldi tulajdonosok hosszabb ideig megelégednek kis jelentőségű, kozmetikai korszerűsítésekkel, esetleg csak a csomagolás módosításával. A technológia korszerűsítése és a termékválaszték átalakítása azonban hosszabb távon rendszerint mégis bekövetkezik. Ennek két oka lehet. A nyitott hazai piacon érvé-

nyesülő verseny miatt erőfeszítéseket kell tenni a magyar piaci pozíció megőrzésére is (vagyis igényesebb lett a piac, s alkalmazkodni kell ahhoz). Az igénytelen hazai piac megszerzésére törekvő beruházó másrészt új célt is kitűzhet idővel: a fejlett vagy a környező országok piacára való exportot. Az eredeti „best buy” piacszerző beruházás ezzel külkereskedelem-teremtő, *Kojima*-típusú beruházássá alakulhat át.

### Hivatkozások

- ÁRVA LÁSZLÓ [1994]: Direct Foreign Investment: some theoretical and practical issues. NBH Workshop Studies. No. 1.
- ÁRVA LÁSZLÓ [1995a]: Előzésben: A gyorsan iparosodó délkelet-ázsiai országok sikereinek és ritka kudarcainak okai. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- ÁRVA LÁSZLÓ [1995b]: Külföldi tőkeberuházások Közép-Kelet-Európában. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- DICZHÁZY BERTALAN [1996]: A külföldi beruházások Magyarországon 1995 végéig. Valóság, 10. sz.
- DICZHÁZY BERTALAN [1997a]: Tények és adatok a magyar privatizációról. Új Magyarország, február 13.
- DICZHÁZY BERTALAN [1997b]: Külföldi működőtőke ösztönzéséről. Társadalmi Szemle, 3. sz. East-West Investments and Joint Ventures News (1993-tól 1997-ig East-West Investments News).
- UN ECE, Genf. A periodika különféle számai 1992-től 1997-ig.
- ENSZ [1995]: World Investment Report 1994. New York.
- ENSZ [1996]: World Investment Report 1995. New York.
- ENSZ [1997]: World Investment Report 1996. New York.
- KOJIMA, K. [1978]: Direct Foreign Investments: a Japanese Model of Multinational Business Operations. Croom Helm, London.

- KSH [1996]: A külföldi működő tőke Magyarországon, 1994.
- MATOLCSY GYÖRGY [1996a]: Összefoglaló: az 1994–1996 közötti privatizációról alkotott vélemény. Világgazdaság, június 15.
- MATOLCSY GYÖRGY [1996b]: A külföldi tőke: áldás vagy átok? MTI, november 19.
- MUNDELL, R. A. [1957]: International Trade and Factor Mobility. American Economic Review, június.
- OZAWA, T. [1979]: Multinationalism, Japanese Style. The Political Economy of Outward Dependency. Princeton University Press.
- PRIVATIZÁCIÓS KUTATÓINTÉZET [1997a]: Külföldi befektetések Magyarországon 1996 végéig. Budapest, 1997. február.
- PRIVATIZÁCIÓS KUTATÓINTÉZET [1997b]: Jelentés a külföldi működőtőke-beáramlás kereskedelmi mérlegre gyakorolt hatásáról. Budapest, 1997. május 9.
- RAPPORT ... [1993]: Rapport d'information par M. Jean Arthuis. Sénat. No. 337. Párizs.