

TŐKEÁRAMLÁS ÉS FÜGGŐSÉG A TRANSZNACIONALIZÁLÓDÓ VILÁG- GAZDASÁGBAN

MÉSZÁROS ÁDÁM



A hazai közvélemény csak az utóbbi hónapok „gyárbezárásai” kapcsán döbbsent rá arra, hogy az elmúlt bő egy évtized sikertörténeteként aposztrofált működőtőke-beruházások nem csak a mindenki által jól ismert előnyökkel és hátrányokkal járnak a nemzetgazdaságok számára, hanem a függőséget is erősítették, s éppen a transznacionalizálódó és globalizálódó világgazdaság révén állították/állíthatták kész tények elé a gazdaságpolitikát.

S bár természetesen minden kritika csak a működőtőke szükségességének fényében tehető, a modernizáció, világgazdasági integráció, tőkehiány orvoslása és egyéb – mindazonáltal igaz és elfogadható – közhelyek mentén tárt karokkal fogadott vállalatok egyszeriben forrónak érzik a talajt a lábuk alatt, rávilágítva ezzel a nemzetgazdaságok sebezhetőségére és a függőség legkülönbözőbb szintjeire.

A globális tőkeáramlás magyarázatairól szóló könyvtárnyi irodalom mindenki által ismert tételeivel és elméleteivel nem kívánok foglalkozni, feladatomnak tekintem viszont néhány olyan gondolat megemléztését, amelyek a függőség mai problémáinak megértéséhez nyújtanak segítséget, illetve amelyek a transznacionális vállalatelmélet beruházási kérdéseivel foglalkoznak.

Globális terep – globális játékosok

Bármilyen tautológiának tűnik is, meg kell jegyezni, hogy a '90-es évek elejének beruházásait sem csak a semmiből (illetve a profitból) eszközölték: a *termelés áthelyezésének* későbbiek során kifejtett menetét, az érme másik oldalát, a tőkekivonás és a telephely-áthelyezés kérdését boncolgatni a transzformációs dicsőség fényében úszva és a nagy közép-európai versenyfutás közepette kevéssé tűnt „időszerűnek”.

Pedig „a tőke jön – és megy” [Csáki, 2001]. Az okok feltárásánál adós maradok a tényezők leírásával, amelyek miatt a működőtőke Magyarországot választotta, s annak elemzésével is, hogy konkrétan melyek megváltozása készített egyes vállalatokat a termelés kitelepítésre.

Milyen is a *transznacionális beruházási politika és stratégia*?²⁹ Nyilvánvaló, hogy a külföldön termelő vállalatok, különösen a transznacionálisok, bizonyos időközönként *újraértékelik* a beruházást, illetve a vállalati stratégiát. Minden egyes újraértékeléskor fennáll a telephely továbbtelepítésének a veszélye. A hazai példánál maradva: a beruházó a *meztérülési ciklus* végén, illetve az elvárt haszon realizálása után mindenképpen értékel, összevet és visszacsatol. (Az értékelés és elemzés természetesen folyamatosan zajlik, az IT korában mindez egy gombnyomást jelent, azonban a telephelyre vonatkozó döntés legelső „adandó alkalma” ez az időpont). Ebből következik, hogy immár versenyképességi té-

²⁹ *Koncentráljunk kizárólag a transznacionális vállalatok beruházásaira, nem feledve azt, hogy a működőtőke-beruházások jelentős hányada kis- és középvállalatoktól származik. Ez az írás nem tesz különbséget multi- és transznacionális vállalat között. Transznacionálisnak nevezi azt a vállalatot, amelynek működése több nemzetgazdaságra terjed ki, üzletpolitikája pedig a vállalat összműködésének eredményességét tekinti céljának. Hogy az anyaország érdekei hogyan jelennek meg, arról a későbbiekben szólok. (A fogalmak összemosása ilyen szempontból szándékos.)*

nyezővé válik a *befektetési ciklus gyorsítása*: a gyorsabb megtérülés és a minél hamarabbi újraértékelés lehetősége előnnyé válhat a versenytársakkal szemben [Kozma, 2001.] Mindezt túl egyszerűnek hangzik, csak hogy a technológiai fejlődés révén egy újabb, még hozzá kulcsfontosságú dimenziót is figyelembe kell venniük a vállalatoknak. A telephelyi ciklusok nem esnek egybe a *technológiai ciklusokkal*, és bár az értékelés mindkettőre vonatkozhat, a termelés eszközei értékesek és nehezen lecserélhetők, a telephely csupán egyes előnyök és tranzakciós költségek összessége. Az eredmény adott esetben a termelés áttelepítése. A felvásárlások és a portfóliószemléletmód, mint majd látni fogjuk, éppen ennek a ciklusnak a lerövidítését szolgálják – nem is eredménytelenül. A telephelyi ciklusok lerövidítése mellett a technológiai ciklusok elnyújtása [Rozsnyai, 2002], a meglévő tőkék és berendezések minél hosszabb idejű működtetése is egyre gyakoribb telephelyváltoztatásra készíti a vállalatokat.

Mit jelent tulajdonképpen a multinacionális és a transznacionális stratégia? A fent vázolt tőkeáramlási „etológia” magyarázható-e a stratégiai menedzsment szempontjából? A kérdés már csak azért is bonyolult, mert a hatalmi viszonyok átalakultak, már nem csak az anyaországtól való függés (tudatosan az érdekeiben cselekvés) kérdőjelezhető meg, hanem a vállalatok

irányítása, meghatározott nemzeti-sége is. [Gergely, 2000].

Ugyanakkor a „3T” *stratégiai rendszerében*, ahol a vállalati dimenziók hármas egysége, vagyis a terület, tevékenység, termék hármas érvényesül, a befogadó ország csupán egy olyan dimenziót jelent, amelyet a másik kettőhöz „igazítanak”, vagyis a tevékenység területét (helyét) szabadon változtathatják; a core competence szinte mindig a termékből vagy tevékenységből származik. Ebben a többváltozós portfólió-modellben mindhárom T könnyen változtatható. Ennek megnyilvánulási formái az outsourcing, az üzletágak vétele és eladása, illetve a telephely-változtatási döntések. A képlet egyszerű: a termékek és a tevékenységek önmagukban is értékelhetők, erőforrásigényük tervezhető. Egy adott telephely melletti döntés természetesen nem végleges, a ciklus kezdődhet előlről. Sőt, adott esetben a telephelyi ciklus az, amely a többinek alárendelődik, még gyakoribbá téve ezzel a vállalati egységek áttelepítését.

A *posztmodern vállalat filozófiája* ennek gyökeresen ellentmond: a lokális tudás és tanulás, a tevékenység helyének fontossága a vállalati stratégia egyik sarokköve; a partneri, szimbiotikus viszony előfeltétele az új típusú hálózatosodásnak, a szervezeti tanulásnak, vagyis mindannak, ami az új gazdaság vállalati vetületéhez

hozzátartozik. [Kocsis – Szabó, 2000]

A vállalatok globális optimalizálása nem csupán a *termelési lánc* egyes (többnyire munkaiigényes) lépcsőfokainak vagy a szervezet néhány divíziójának értékelésére és szükség esetén áttelepítésére vonatkozhat. Nem kis részben az információs technikának és a vele együtt járó vállalatirányítási szemléletváltozásnak köszönhetően a teljes szervezet, annak *minden tevékenysége* „globalizálható”. Néhány példa arra figyelmeztet: már a K+F-részlegek is a globális kirakósjáték részei lehetnek. És talán ez az a pont, ahol a *hagyományos portfóliószemlélet* „feloldódhat” a *posztmodern vállalati filozófiában*: ezen tevékenységek és divíziók jobban igénylik a globális tudást, és mindazt, amely a posztmodern vállalat sajátja. Ez a függőségi viszonyokat egyenlítheti ki: a vállalatnak és a befogadó országnak ebben az esetben már kölcsönösen szükségük van egymásra, az egyoldalú függést és kiszolgáltatottságot felválthatja az együttműködés kényszere, sőt, felismert szimbiotikája. Mindezzel azonban nem csak az a baj, hogy nagyon távolinak hangzik, illetve alig-alig találunk példát megvalósulásukra, hanem az is, hogy nagyon kevés tevékenység-szervezeti egység alkalmas erre, szükség lenne a teljes vállalat átstrukturálására, a vezetési filozófia megváltoztatására, kérdéses, hogy a piac értékeli (megfizeti)-e ezt.

A mai technikai-technológiai fejlődés egyre markánsabban irányítja rá a figyelmet a befogadó országba települő tevékenység minőségére. Ez az a pont, ahol a – technológiai értelemben vett – *függőség és a működőtőkétől remélt „big push” ellentétbe kerülhet egymással.* A potenciális pozitív hatások (tekintsük most csupán az egyszerűség kedvéért az előre és hátrafelé irányuló vertikális kapcsolatokat) nagyban függenek a betelepülő tevékenység technológiai színvonalától. Amennyiben ez alacsony, a modernizáló hatás szükségképpen korlátozott, csak egyfajta mennyiségi növekedés mehet végbe, technológiai függőség nem alakul ki. Relatív magas technológiai színvonal betelepülése esetén – bár az enklávésodás veszélye és az adaptációs nehézségek is nagyobbak, valamint „minőségi kapcsolatokat sem könnyű kialakítani – a termelési vertikumba bekapcsolódó hazai vállalatok kezdeti technológiai függése óriási. Idővel azonban ez csökkenhet, a kapcsolat ugródeszkát jelenthet a világpiacon.

Globális terep – kispályás játékosok

Bár a *függőség* mint a fejlődő országok jellemzője vonult be a közgazdasági gondolkodásba, a világgazdaság szereplőinek *megváltozott erőviszonyai* miatt érdemes elgondolkodni azon, hogy ma mely szereplők kerülhetnek függőségbe, és kik a domináns szereplők. A tőke jellegzetes

mozgástere a világpiacon, s ma már állíthatjuk, hogy a *nemzetgazdaságok* (pontosabban a nemzetgazdaságok többsége, illetve a régiók) ebben a rendszerben szükségképpen *alárendelt szerepet játszanak*, méghozzá két alapvető ok miatt: a gazdaságpolitika „aktív és direkt” kezét a liberális nemzetközi szabályozás gyakorlatilag megkötötte; a transznacionális vállalatok tevékenysége az anyaország érdekeit sok esetben csak mintegy pozitív externáliaként szolgálja. „Csak bajban ismerszik meg a barát” – tartja a mondás, csakhogy a válságos pillanatban az egyébként az utolsó pillanatig kitartó svéd Ericsson is a vállalat túlélését választotta a jóléti állam maradványainak hazai dédelgetése helyett. A példákat sorolhatnánk, azonban a transznacionális vállalatokat mint a világgazdasági játéktér önálló, öntörvényű és saját profitjukat maximalizáló szereplőket figyelmen kívül hagyni lehetetlen.

A transznacionális vállalatok jól ismert előnyei a többi vállalattal szemben azok növekedését eredményezik, a felvásárlások és összeolvadások pedig hatalmas mértékben gyorsítják a folyamatot. Stephen Hymer a növekvő vállalatméretet a monopolkapitalizmus egyik alapvető törvényének tekinti [Gilpin, 2001]. A transznacionális vállalatok mint önálló hatalmi tényezők egyre nagyobb szerepet játszva, fontosságuk tudatában – ne feledjük az egyébként teljesen érthető globális versenyt a

működőtőke vonzásáért – már nem csak a fejlődő, kis, stb. országokat tarthatják függésben. A fejlett országok is meg-megízlelik a nagyvállalati döntések hátulütőit, azonban a pozitív externáliák nagy része természetesen náluk csapódik le.

A függés értelmezésénél induljunk ki *Furtado alrendszer-elméletéből*, s egy példán keresztül vizsgáljuk meg egy alrendszer működését! „Az erőforrások elosztásának – a neoklasszikusok által feltételezett – ’optimuma’ az elmaradott gazdaságokban szükségszerűen abból a jövedelemelosztási szerkezetből származik, amelyet viszont az állandó strukturális heterogenitást eredményező függőségi folyamat határoz meg” [Szentés 1980, p. 67.]. Vagyis a *függőséget az alrendszerekre gyakorolt hatás alapján is értelmezhetjük*, nem hagyományos, nemzetközi (nemzetek közötti) kapcsolatokról van szó, hanem alrendszerek globális kapcsolatairól. Bár véleményem szerint Furtado téved abban, hogy a függés viszonyait nem lehet értelmezni a nemzetgazdasági rendszer viszonyai közt, gondolata, miszerint az egyes alrendszereket külön-külön vizsgálni kell, illetve az egyes alrendszerek a globális rendszerekbe illeszthetők, figyelemre méltó, a későbbiek szempontjából döntő fontosságú. Példaként említi meg a *helyi vállalkozók függőségre kárbozttatását*. Gondoljuk tovább állítását! A helyi tőke megerősítése azóta is élő probléma: hogyan lehet a „belföldi” kapitaliz-

mus kibontakozását elősegíteni? A korteni globalizációkritika éppen ennek a helyi kiskapitalizmusnak az erkölcsi fölényét hirdeti, a kis-és középvállalkozások fejlesztésének gazdaságpolitikai jelszava is ezt a célt takarja. Persze a megerősítés és a függés csökkentése adott esetben egymásnak ellent is mondhat. A transznacionális vállalatok monopolizáló, illetve monopsoniára kényszerítő termelésszervezői elvei (egy termék – egy beszállító elv, kizárólagos beszállítói szerződések, stb.) a beszállítók esetében a legteljesebb egyoldalú függőséget erősítik. (A pusztán technológiai függés leírásánál a kiugrás lehetőségét még természetesen tételeztem, mint látni fogjuk, a helyzet ennél bonyolultabb.) Kérdés az, hogy ebben az esetben mennyire válik lehetővé a *helyi tőke megerősödése*. Függőségért cserébe szerény, kőkemény, de legalább biztos üzletmenet – a példák ezt sugallják. A kiugrás lehetősége csak kivételes esetben adott, a fő részegységek szállítói, amelyek legtöbb esetben maguk is nagyvállalatok, követik a „multit”, bárhová is telepítse tevékenységét. Ez természetesen nem jár a függőség elvesztésével, sőt: meghatározó és stratégiai döntéseket teljes egészében az outputot kizárólagosan megvásárló vállalat határozza meg. Az együttműködésből származó előnyök azonban számottevőek lehetnek. Ekkor azonban megcsillan a *vertikális integráció lehetősége*: a szakirodalom

szerint a transznacionális vállalatok egyik nagy előnye éppen ebből származik. A függőség és a gazdasági kényszer azonban lehetőséget teremt arra, hogy még a vertikális integrációnál (felvásárlásnál és közös irányításnál) is előnyösebb megoldást és együttműködési keretet alakítsanak ki. Nem csak nyomott inputárakkal, hanem Just in Time-rendszerrel, megfelelő minőségbiztosítási követelmények alkalmazásával igyekeznek költségeiket (input-költségeiket, raktározási költségeiket), kockázatukat csökkenteni, mindent a beszállítóra hárítva [Rozsnai, 2002]. „A gép forog, az alkotó pihen” – a gazdasági (esetleg technológiai) függőség lehetőséget teremt arra, hogy felvásárlás nélkül is minden zavartalanul működjön, sőt, takarékosabb legyen a vállalat számára.

Feltehető az örök kérdés: van-e lehetőség a *gazdasági dualitás csökkentésére*? A hazai szektorok/vállalatok valóban tőkehiánnyal küzdenek, versenyképességük gyengébb, az állami gazdaságpolitika közvetlen eszközei csak cseppet jelentenek a tengerben; az egyetlen lehetőség betagozódni abba a világgazdasági vertikumba, amelyet egyre nagyobb részt a transznacionálisok szerveznek. Amennyiben ez elmarad, csak keveseknek adódik a kiugrás lehetősége. A betagozódás pedig a fenti okok miatt általában csak a struktúrák megmerevedését eredményezi. A függővé válás a vállalati szinten

óhajtott kisebbség rossznak számít. (Hatékonysági és eredményességi mutatókat vizsgálva a magyar feldolgozóipar dualitása az utóbbi néhány évben tovább növekedett [Hamar – Nagy, 2001].)

A függőségi viszony természetesen akkor válik igazán láthatóvá, amikor a kapcsolatok megszűnnek: új partnert találni szinte lehetetlen, az egy adott vállalat számára kialakított struktúrát megváltoztatni igen nehéz.

A függőségnek további szintjein (ha tetszik: alrendszerében) is végigvihető egy hasonló gondolatmenet: a társadalmi, makrogazdasági, nemzetgazdasági szinteken is kialakulhat a függőségnek egy új, transznacionalizált módja, amely, bár a hatalmi érdekek által kevésbé meghatározott, gazdasági tekintetben adott esetben változatosabb kimeneteket tartalmazhat. Ennek az állításnak az alátámasztására meg kell különböztetnünk a *gyarmati típusú függést* attól, amelyet a nagyarányú külföldi működőtőke-beráramlás (elsősorban a transznacionális vállalatok) jelenléte jelent. Már korábban is feltettem, hogy a magántőkés beruházási döntések nem feltétlenül igazodnak nemzetgazdasági-össztársadalmi szempontokhoz. A gyarmati függés gazdasági viszonyai az anyaország érdekei által meghatározottak és konzerváltak: gyökeres változás nem történhetett, a minden alrendszerre kiterjedő kontroll az alacsony szintről nem engedte se fel-

emelkedni, se jelentősen lejjebb csúszni a gyarmatot. A *transznacionális függés* a nemzetgazdaság szintjén lehet többoldalú, ugyanakkor profitmotívum által mozgatott (vagyis elsősorban a gazdasági rendszerre van hatással), amelynek a másodlagos hatásai, ha tetszik: externáliái akár olyannyira pozitívak is lehetnek, hogy megfelelő gazdaságpolitikával kiaknázhatók és a modernizáció szolgálatába állíthatók. Ennek a másik oldala a befogadó ország érdekeinek teljes figyelmen kívül hagyása; a befogadó országok versenye a beruházásokért ezt lehetővé teszi. (Kivéve a posztmodern vagy a hasonló irányba fejlődő vállalatokat.) Elvileg tehát lehetőség van egy, az egyoldalúan függő nemzetgazdaság számára legrosszabb forgatókönyv bekövetkezésére: mivel a befogadó ország stabilitása egy kivonulási döntésnél már nem érdeke a vállalatnak, esetében nincs semmilyen érdekhordozó, amelynek érdekében állna a visszaesés megállításáért komoly áldozatokat hozni.

Azok a *termelészervezési elvek*, amelyek mentén a vállalat vertikális termelési lánc kiépül, szintén elősegíthetik a nemzetgazdaság függőségi viszonyainak átalakulását: a piaci koordinációt, az országok (vagy országok vállalatai) közti kereskedelmet a transznacionálisok internalizálják (vagy monopol helyzetükből kifolyólag kvázi-internalizálják).

Az irányítási-szabályozási jogok egyre inkább (és a liberális gazdasági rendszertől némiképp függetlenül is) kicsúsznak az országok kezéből. A – mégoly vékony és gyenge – gyeplőt elengedtük.

Innentől kezdve az ország mint gazdasági kategória transznacionális szemmel szinte eltűnik: a világgazdaság csupán telephelyek és hozzájuk rendelhető előnyök-hátrányok, költségek és hasznok összessége. (Minderről találóan jegyzi meg Singer: a komparatív előnyök A ország és B ország kategóriáinak elfogadásával a közgazdászok a földrajztudósok rabszolgáivá váltak [Szentés, 1980]. Erőforrás-bőség és -szűkösség, relatív tényezőárkülönbség és minden, szakosodási elméletekből ismert fogalom természetesen létezik, azonban a beruházót már nem A országnak hívják...)

Vázlatszerű és csapongó gondolatmentem célja nem a kép valóságnál sötétebbre festése volt, az országok még nem függő „kitinvázak” [Kozma, 1998] a transznacionális vállalatok hálójában, ugyanakkor a kezdetben „deus ex machina”-ként aposztrofált működőtőke-beruházások a mai világgazdaságban új kihívások elé állítják a gazdaságpolitikát: a függőség egyes jellemzőinek a transznacionalizációs folyamattal összefüggő megváltozása is ezek közé tartozik.

IRODALOMJEGYZÉK

- ARTNER Annamária: A vállalati fúziók és felvásárlások szerepe a globalizációban. MTA VKI, 2001.
- CSÁKI György: A tőke jön – és megy. Népszava, 2001. május 28.
- DUNNING, John H.: Multinational Enterprises in the Global Economy. Addison-Wesley Publishers Ltd., 1993.
- GERGELY István: Multinacionális stratégia. in: Sokszínűség a cégstratégiában: Stratégiai menedzsment szöveggyűjtemény a BKE Alkalmazott gazdaságtan tanszék szerzői munkaközösségének publikációiból. szerk. Varsányi Judit. Aula, 2000.
- GILPIN, Robert: Global Political Economy. Understanding the International Economic Order. Princeton University Press, 2001.
- HAMAR Judit – NAGY Ágnes: A külföldi működőtőke szerepe a magyar gazdaság fejlődésében, különös tekintettel néhány kiemelt ágazatra. Kopint-Datorg, Budapest, 2001.
- KOCSIS Éva – SZABÓ Katalin: A posztmodern vállalat. Tanulás és hálózatosodás az új gazdaságban. Oktatási Minisztérium, 2000.
- KOZMA Ferenc: A félperiféria. Aula, 1998.
- KOZMA Ferenc: A tőkeáramlások etológiája I. Pénzügyi Szemle, 2001/7.
- ROZSNAI Ervin: Az imperializmus korszakváltásai. Kiadta a szerző. 2002.
- SIMAI Mihály – GÁL Péter: Új trendek és stratégiák a világgazdaságban. Akadémiai Kiadó, 2000.
- SZENTES Tamás: Polgári és újbaloldali elméletek a tőkés világgazdaságról. Kossuth Könyvkiadó, 1980.
- SZENTES Tamás: Az elmaradottság és fejlettség dialektikája a tőkés világgazdaságban. Kossuth Könyvkiadó, 1976.