

Louis DESFOSES – FÜLÖP Gyula

A MULTINACIONÁLIS VÁLLALATOK ÉS JELENLÉTÜK A FEJLŐDŐ ORSZÁGOKBAN

– PROBLÉMÁK ÉS MEGOLDÁSOK –

A tanulmány a fejlődő országok döntéshozóinak és üzletembereinek a multinacionális vállalatokkal kapcsolatos általános véleményét fogalmazza meg. Az első részben a szerzők a multinacionális vállalat definícióját, fejlődésének fontosabb lépéseit és a beruházások irányait mutatják be, míg a második rész a multinacionális vállalatok és a fejlődő országok együttműködésének hatásterületeit vázolja fel.

Az elmúlt évtized jelentős változást hozott a multinacionális vállalatok (MNV) és a fejlődő országok kapcsolatában. Általánosságban véve, a fejlődő országok egyre nyitottabbak, kevésbé visszafogottak a multinacionális vállalatokkal szemben. Különösen a '90-es évek első felében, a multinacionális vállalatok a több országra kiterjedő vagy globális stratégiájuk szerves részeként fontolóra vették a fejlődő országokkal való együttműködés lehetőségét. Ennek következményeként egyre inkább ezek a vállalatok kerültek a társadalmi és politikai viták középpontjába.

A szerzők célja, hogy az olvasók elé tárják a fejlődő országok döntéshozóinak és üzletembereinek a multinacionális vállalatokkal kapcsolatos általános véleményét. A tanulmány első része a multinacionális vállalat definícióját, fejlődésének fontosabb lépéseit és a beruházások irányait mutatja be. A következőkben a multinacionális vállalatok és a fejlődő országok együttműködésének négy átfogó hatásterületét vázoljuk fel. Ezek a következők:

- a multinacionális vállalatok hozzájárulása a befogadó ország gazdaságának fejlesztéséhez,
- problémás területek, melyek a konfliktusok és a gondok forrásai,
- a fejlődő országok elvárásai a multinacionális vállalatokkal szemben,
- a fejlődő-befogadó ország törvényes kötelezettségei.

Mindezeket a General Electric/Tungstam példájával illusztráljuk, mely lehetőséget ad bizonyos következtetések és javaslatok megfogalmazására.

A multinacionális vállalatok jellemzői

A multinacionális vállalatok létrejöttének oka az egész világra kiterjedő üzletek, iparágak és a nemzetek gazdasága fölötti uralom. Olyan belföldi cégekből fejlődnek ki, melyek az egyszerű export-import tevékenységet túllépve külföldi leányvállalatokra tesznek szert (1. táblázat).

1. táblázat

A multinacionális vállalat definíciója

Multinacionális vállalat akkor keletkezik, amikor egy üzleti vállalkozás egynél több országban valósít meg közvetlen beruházást.

A multinacionális vállalat egyaránt működhet több országot átfogó és globális alapon is.

A belföldi vállalatból multinacionális vállalattá való válás folyamata rendszerint több fejlődési szakaszt foglal magában (2. táblázat).

Miért alakítják a belföldi cégeket multinacionális vállalatokká?

Erre a kérdésre számos, egymástól eltérő válasz adható, például:

A multinacionális vállalat kialakulása

ELSŐ LÉPÉS: a belföldi cégek jelentős szerep jut az export és/vagy az import tevékenységekben.

MÁSODIK LÉPÉS: a cég beruházói pozícióba kerül külföldön – a beruházás értéke rendszerint megegyezik az adósságállománnyal.

HARMADIK LÉPÉS: közvetlen beruházás a külföldi vállalatba – az üzleti tevékenységek globális integrációja.

- a nemzetközi tranzakciók költségeinek csökkentése,
- gazdasági egyensúly elérése a hazai piac korlátain túl való növekedéssel,
- kitermelés és a források felkutatásának rugalmasabbá tétele,
- szakismereti előny szerzése a kulturális eltéréseket figyelembe vevő kutatás, terméktervezés, gyártás és marketing területeken,
- piaci vezető szerep megszerzése a belföldi versenytársakkal szemben.

Az elmúlt évtized első felében több fejlődő ország alakított ki növekedési stratégiát a világ-gazdasággal való kapcsolatuk fejlesztése révén – a multinacionális vállalatoknak nagy jelentőségük van ezen kapcsolatok kialakításában. A MNV külföldi közvetlen beruházásai – összehasonlítva más forrásokkal, mint például a kereskedelmi, koncessziós kölcsönök, a szomszéd országokba irányuló exportok és a technológiai licenc – egyre jelentősebb forrásaivá váltak a fejlődő országok tőke, export, és technológiai szükségletei kielégítésének. (3. táblázat)

3. táblázat

Külföldi közvetlen beruházás

A külföldi közvetlen beruházás a multinacionális vállalatok növekedésének különösen hatékony eszköze.

Az 1990-es évek első felében változásokat lehetett érzékelni a külföldi közvetlen beruházások trendjeinek jellemzőiben:

- a mennyiségben,
- a források és a befogadó országok összetételében,

- az ágazatok közti megoszlásban,
- az együttműködési megállapodások számának gyors növekedésében.

Például 1990 és '95 között Közép- és Kelet-Európában a legtöbb beruházást Magyarországon valósították meg, míg Szlovákia valahol a sor végén állt. A külföldi tőke 50 %-át a kelet-európai országokba Németország és az USA juttatta.

A külföldi közvetlen beruházás irányaira ható tényezők

Az 1990-es évek folyamán a külföldi tőkebeáramlás trendjeinek jelentősebb eltéréseit befolyásoló tényezőket három csoportba sorolhatjuk (4. táblázat).

4. táblázat

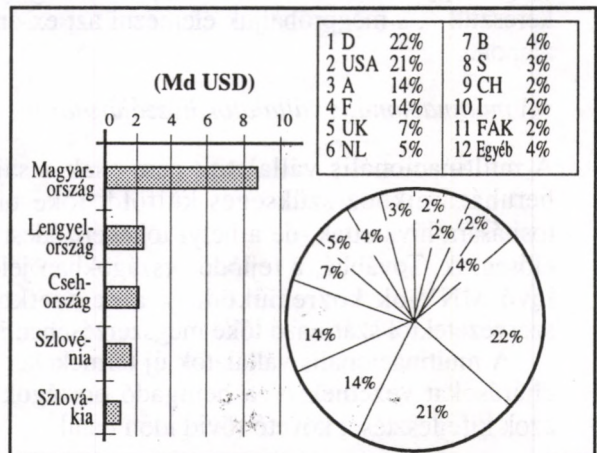
A külföldi közvetlen beruházások trendjeire ható tényezők

1. A folyó fizetési mérleg hiánya és ennek következtében a felhalmozódott devizatartalék változásai
2. A relatív költségek változásai a tényleges árfolyamváltozásoknak és az eltérő gazdasági növekedési rátáknak köszönhetően
3. Az ipari szervezetekkel és a vállalati szintű versenyelőnnyel kapcsolatos tényezők.

Ezek a tényezők a közvetlen külföldi tőke iránti keresletet és a kínálatot egyaránt befolyásolják (5. táblázat).

5. táblázat

Külföldi közvetlen beruházás néhány kelet-európai országban (1990–1995)



A multinacionális vállalatok és a fejlődő országok együttműködésének hatásterületei

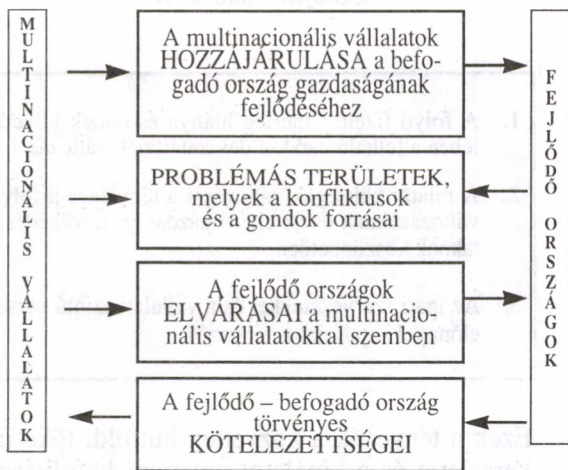
A multinacionális vállalatok és azoknak a fejlődő országokban betöltött szerepük körüli vita azóta folyik, mióta ezek a vállalatok létrejöttek. A széles körű viták kevés eredménnyel jártak a multinacionális vállalatok fejlődő országokbeli támogatói és ellenzői között.

A következőkben egy olyan modellt mutatunk be, amely felhasználható a multinacionális vállalatok és a fejlődő országok együttműködési hatásterületeinek tanulmányozására. A négy fő területet a 6. táblázat tartalmazza.

A modell szerint először ex-post alapon elemeztük ezeket a területeket. Az itt közölt ered-

6. táblázat

A multinacionális vállalatok és a fejlődő országok együttműködésének hatásterületei



mények azt az általános véleményt tükrözik vissza, amelyet a fejlődő országok gazdaságirányítói és üzletemberei fogalmaztak meg.

Másodszor egy adott helyzetet vizsgálunk meg – egy multinacionális vállalat stratégiáján keresztül –, s megpróbáljuk elemezni azt ex-ante alapon.

• A multinacionális vállalatok hozzájárulásai

A multinacionális vállalatok nem csak a saját beruházásaikhoz szükséges külföldi tőke biztosítására hivatottak, de a helyi tőkeképződést is elősegítik. Továbbá, a fejlődő országokban jelen levő MNV-ok közreműködnek a nemzetközi szervezetektől származó tőke megszerzésében is.

A multinacionális vállalatok új termékeket és eljárásokat vezetnek be a befogadó országokba azok kifejlesztését követő rövid időn belül.

A multinacionális működés eredményessége új vezetési módszereken és új folyamatirányítási technikákra való betanításokon keresztül is megmutatkozik, melyeket a befogadó ország szintén értékeli.

A befogadó országok nagy többsége gazdasági infrastruktúrája fontos fejlesztőinek tekinti a multinacionális vállalatokat (7.–8. táblázat).

• Problémás területek

A multinacionális vállalatok világméretű kontextusban alakítják ki stratégiájukat, ezért előfordulhat, hogy egy adott ország sajátos szükségletei és követelményei nem olyan mértékben teljesülnek mint ahogyan azt elvárták. Ez természetesen vita tárgyát képezheti.

A második probléma gyökere a fejlődő országok gazdasági szakembereinek véleményével magyarázható, miszerint a multinacionális vállalatok nem elég aktív partnerek a gazdasági fejlődés hatékonyabbá tételében. Nem segítik őket a fizetési mérleg egyensúlyi problémáinak és a munkanélküliség problémáinak megoldásában.

Ez a probléma a következő két érdekes kérdést veti fel:

– Fel vannak-e valójában készülve a multinacionális vállalatok arra, hogy a befogadó ország krónikus problémáira megoldást adjanak.

– Elfogadja-e a befogadó ország az ilyen beavatkozásokat egy külföldi szervezettől napjainkban?

Ezek a kérdések vég nélküli vitákhoz vezethetnek. Ehelyett tekintsük át inkább a főbb problémás területek összefoglalását és a General Electric/Tungstam problémakezelésére vonatkozó példát (9.–10. táblázat).

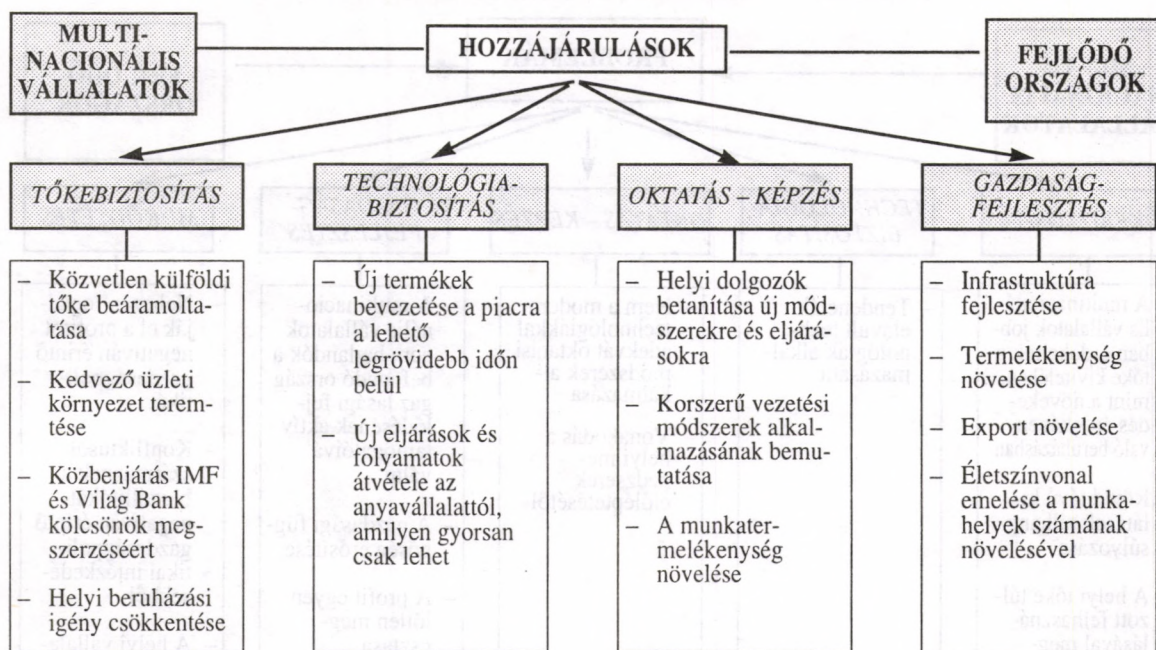
• A befogadó ország elvárásai

Amint azt az előbb bemutatott táblázat jelzi, a befogadó országok kifejezik elégedetlenségüket az országukban jelentkező előnyökkel kapcsolatban. Ezek jobb megértése segíthet a potenciális konfliktusok elkerülésében.

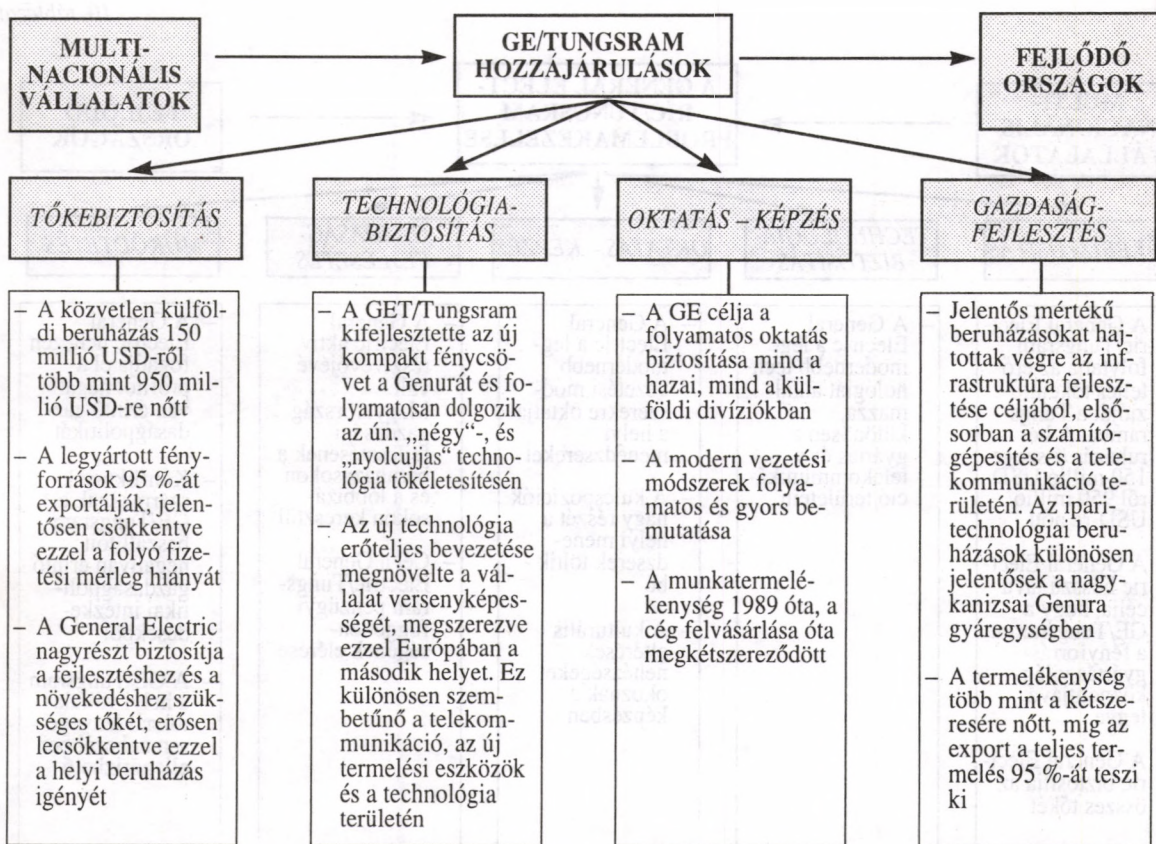
A 11. táblázat a befogadó országok elvárásait foglalja össze.

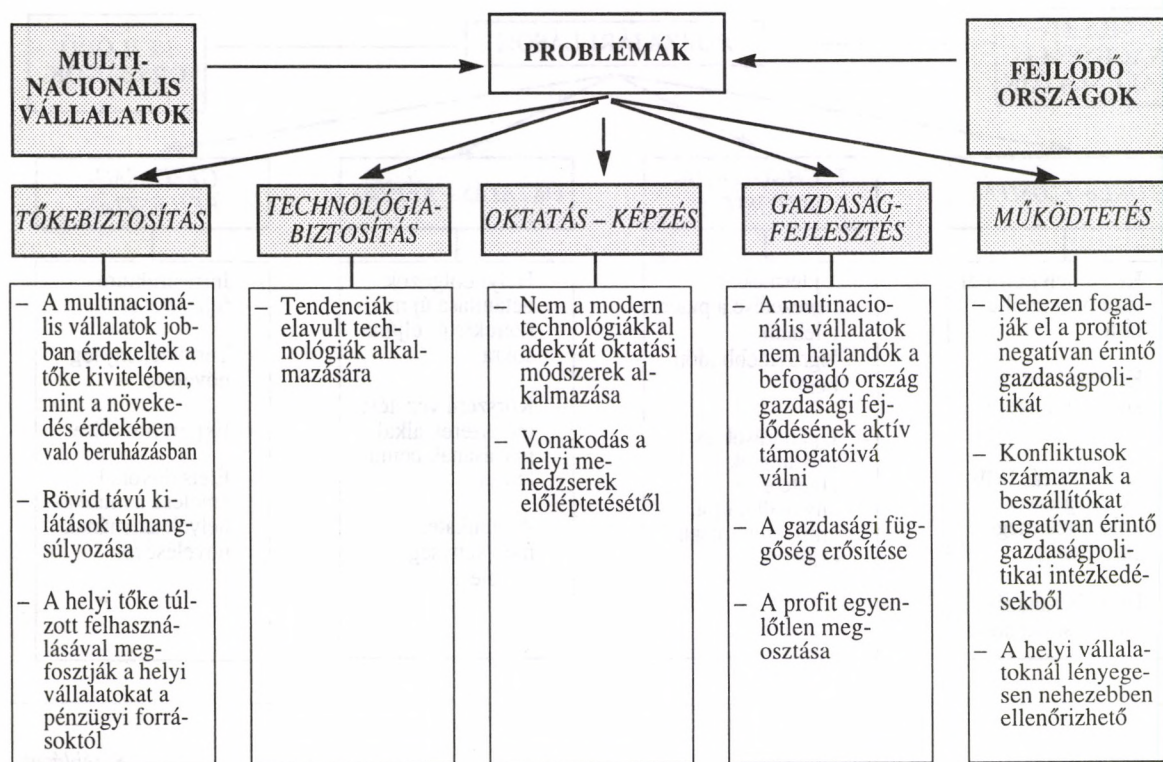
A beruházás-megtérülési mutatóval kapcsolatban a legtöbb fejlődő ország úgy gondolja, hogy a megtérülés valahol a tíz–húsz % közt lenne elfogadható.

A befogadó országok véleménye szerint a multinacionális vállalat helyi leányvállalatainál képződött profit negyven–hatvan %-át újra be

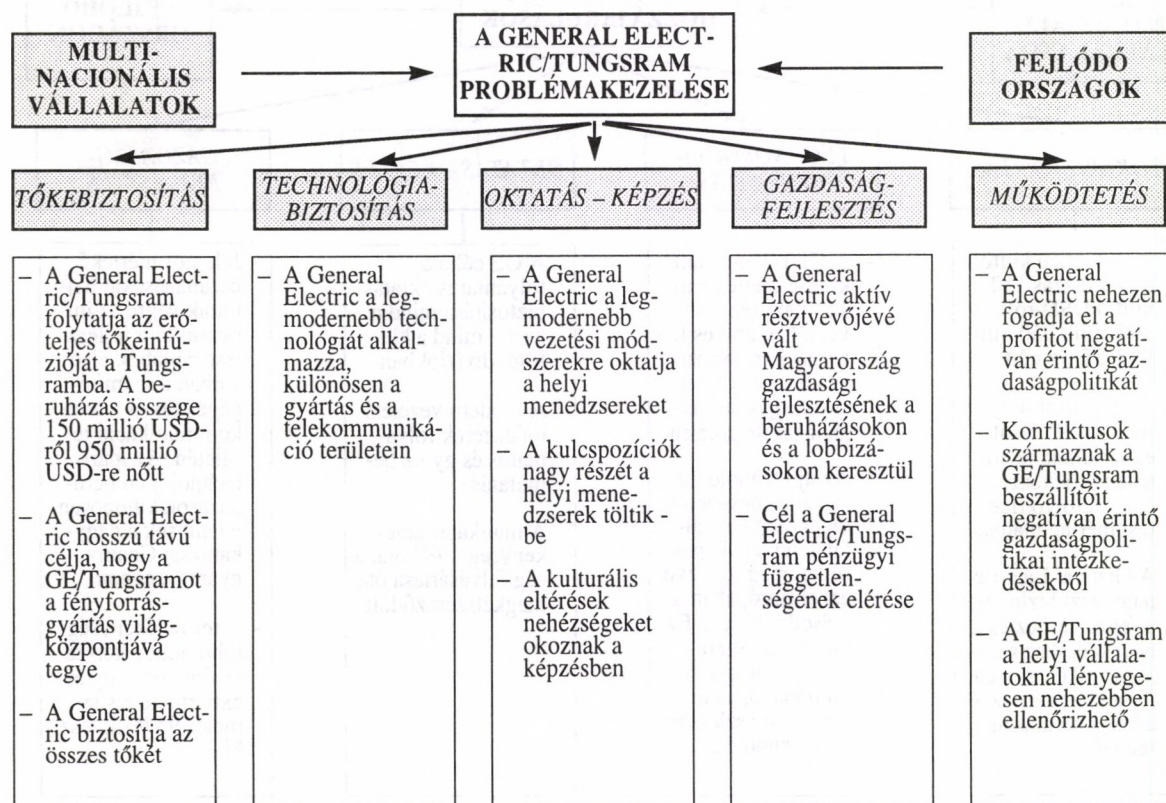


8. táblázat





10. táblázat



kell fektetni az adott országba. Az anyavállalat szempontjából azonban a profit kivitele szintén lényeges dolog.

A legtöbb befogadó ország törekszik olyan adókulcsok bevezetésére, melyek hasonlóak a legtöbb fejlett országban alkalmazott adókulcsokhoz.

• *A befogadó ország kötelezettségei*

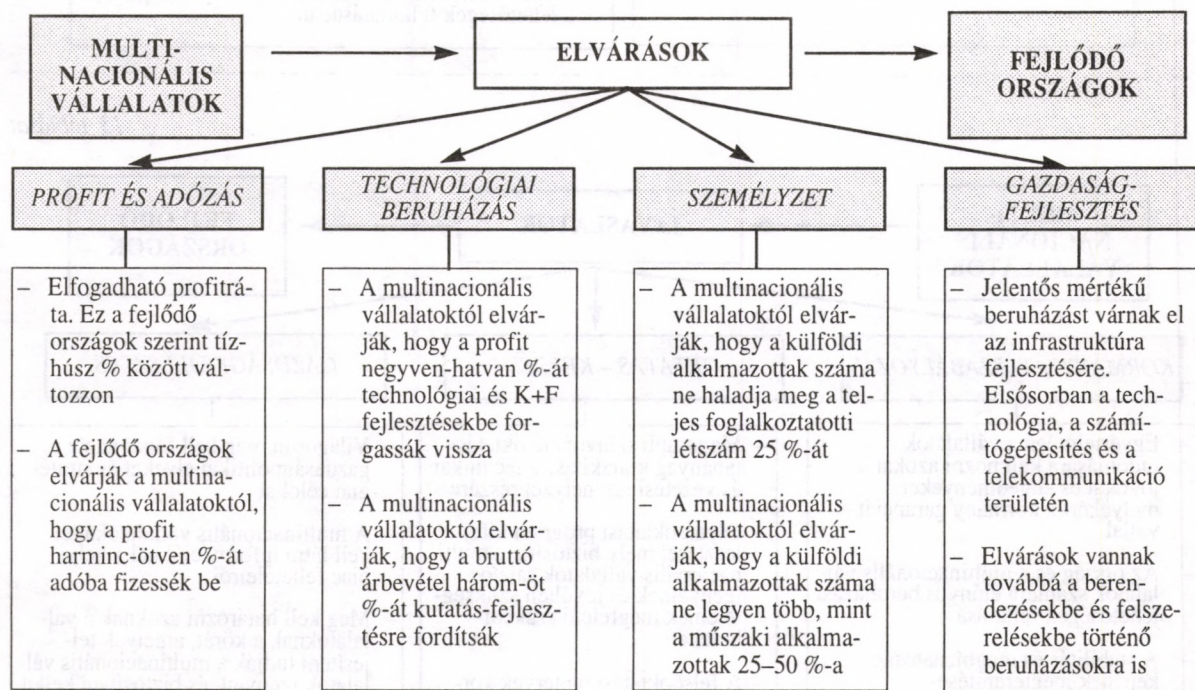
Általában véve, számos gazdaságpolitikai változat létezik, melyet a fejlődő országok azért követhetnek, hogy vonzóbbá váljanak a multinacionális vállalatok számára. Egy, a befogadó ország törvényes felelősségvállalására utaló, a kötelezettségeket magukban foglaló ún. „szolgáltatási” csomag összeállításával a kívánt eredmény

Javaslatok a külföldi közvetlen beruházások növelésére

Végül mind az ex-post, mind pedig az ex-ante alapon végzett elemzések eredményeire támaszkodva javaslatot teszünk a külföldi közvetlen beruházások arányának növelésére a gazdaságfejlesztés és -szabályozás, valamint az oktatás területére vonatkozóan. Javaslatunkat a 13. táblázatban foglaltuk össze.

Kétségtelen, hogy ezeknek a javaslatoknak a gyakorlati megvalósítása sok esetben több évet vehet igénybe. Azonban úgy gondoljuk, hogy ez a tanulmány segít abban, hogy rávilágítsunk arra az útra, melyet a fejlődő országoknak célszerű követniük. Tudatában vagyunk annak, hogy szá-

11. táblázat



elérhető. Ennek létrehozásában szerepet játszhat a 12. táblázatban található néhány szempont.

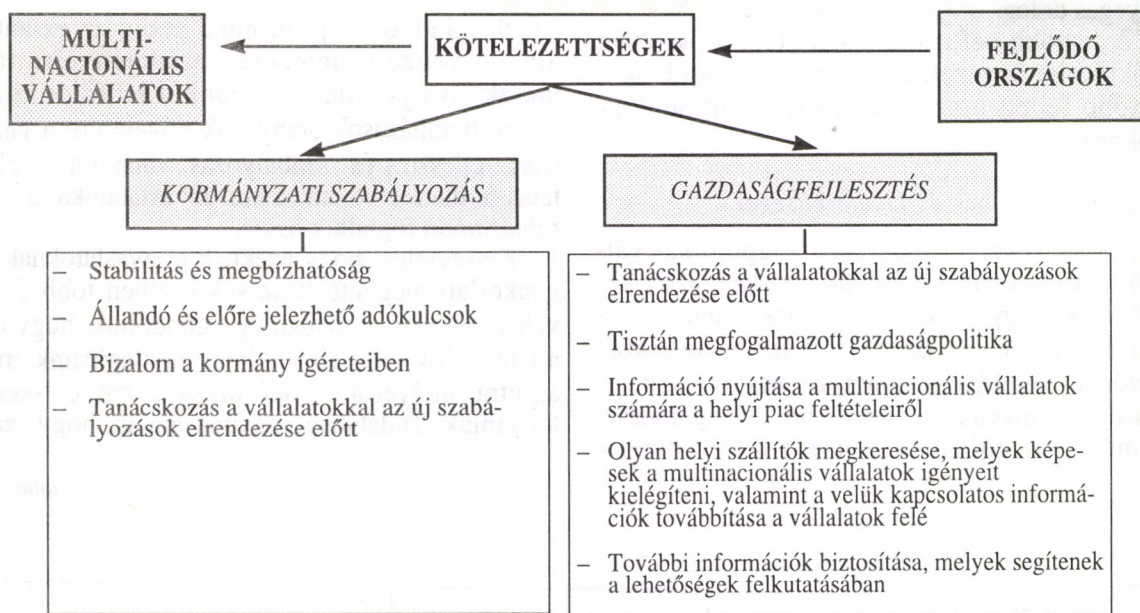
Az egyre nyilvánvalóbbá váló általános gyakorlat szerint a fejlődő országok segítséget nyújtanak és ösztönzik a multinacionális vállalatokat a közvetlen beruházásokra, de nem hajlandók arra, hogy megfelelő pénzügyi hasznot biztosítsanak számukra.

A legtöbb gazdasági szakember egyetért abban, hogy a stabilitásról és a megbízhatóságról kialakított közképnek nagy jelentősége van a külföldi tőkebeáramlás erősítésében.

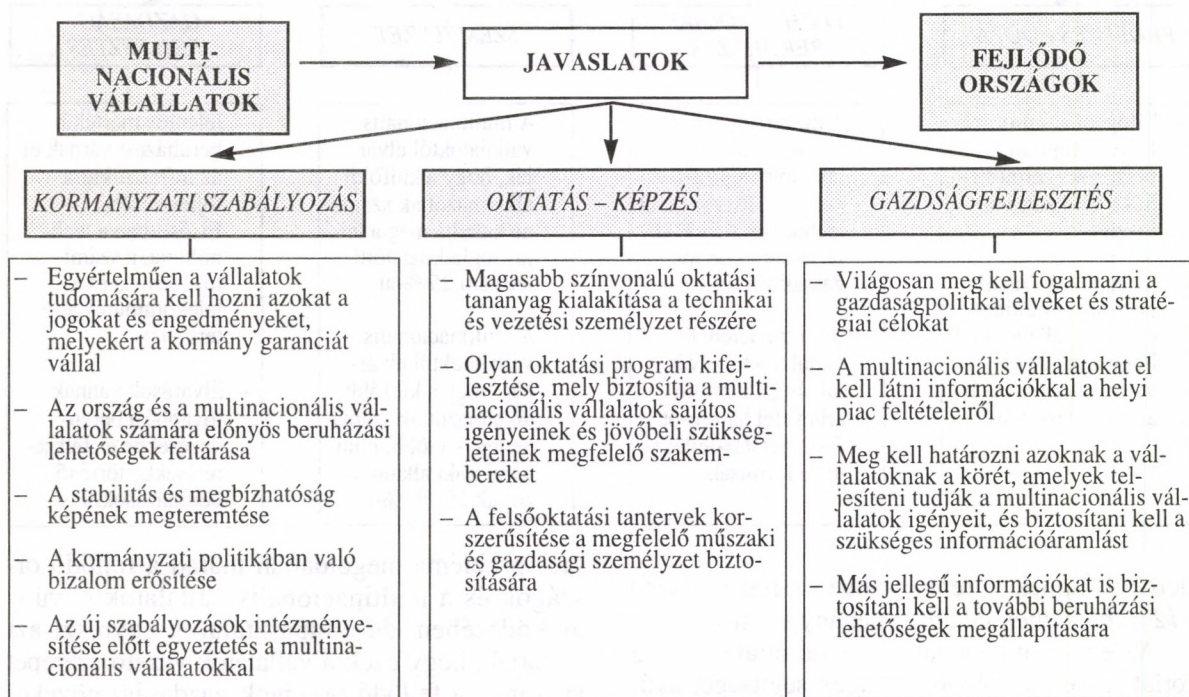
mos probléma megoldatlan marad a fejlődő országok és a multinacionális vállalatok együttműködésében, de a tapasztalatok egyrészt azt mutatják, hogy ezek a vállalatok vezető szerepet játszanak a fejlődő országok gazdasági növekedésében, másrészt azt, hogy szilárd gazdaságfejlesztési stratégiára van szükség a sikeres együttműködés érdekében.

Irodalom

Desfosses, L.-Fülöp Gy.: Global Strategies: An Applied Approach. Bíbor Publishing Company, Miskolc, 1996



13. táblázat



Fülöp Gy.–Desfosses, L.: Role of The Multinational Corporations in Developing Countries. Spirit of Global Understanding – A World Fulbright Alumni Conference, Budapest, Augustus, 1996

Gosh, P. K.: Multinational Corporations and Third World Development. UNCTAD Publications, New York, 1994

Jain, S. C.–Puri, Y.: The Policy Maker's Views on The Developing Countries and Multinational Corporations. Management International Review, No. 2, 1991

Malagas, S. J.: Business As Usual – A Report on Polish and Hungarian Transition to Market Economies. EBURON, Delft, 1991

Mozsik T.: A multinál nemcsak a csokoládé és a villanykörte a fontos. Népszabadság, 1997. április 22.

Toth, I.: Value Creation for Hungary's Greater Image in the West and Superior Future for the 21st Century. „Hungary-2000” Konferencia, Budapest, 1997