



**MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
VILÁGGAZDASÁGI KUTATÓINTÉZET**

Műhelytanulmányok

49. szám

2003. szeptember

Artner Annamária

**A MAGYAR TELEPHELYŰ MULTINACIONÁLIS CÉGEK EU-
CSATLAKOZÁSUNKKAL KAPCSOLATOS ÉRDEKEI ÉS ELLENÉRDEKEI**



1014 Budapest, Orszagház u. 30.
Tel.: 224-6760 • Fax: 224-6761 • E-mail: vki@vki.hu

1) A MULTINACIONÁLIS BEFEK- TETŐK SZEREPE, JELLEMZŐI MAGYARORSZÁGON

1.1. Gazdasági súlyuk

Magyarországra az ENSZ-statisztikák szerint az 1990-es évek első felében évi 1,2 milliárd dollár külföldi működőtőke (*foreign direct investment*, FDI) áramlott be, az évtized második felében azonban már évi 2-2,1 milliárd dollárnyi (WIR 2001). (Lásd a táblázatot a tanulmány végén!) A külföldi működőtőke alig egy évtized alatt meghatározó szerepre tett szert a gazdaságban. Az 1990-es évek közepén a beruházások több mint egyötödét fedezte, napjainkban ennél valamivel kevesebbet. Az újonnan beáramló tőke beruházásokhoz mért súlyának visszaesését valószínűleg részben pótolja a visszaforgatott profit arányának növekedése. A működőtőke-állomány GDP-hez viszonyított súlya azonban az elmúlt évtizedben stabilan nőtt, s jelenleg több mint negyven százalék. Az egy főre jutó állomány 2001-ben meghaladta a 2200 USD-t, amivel Magyarország elől jár a kelet-közép-európai országok között.

Az 1990-es évek első felében tehát Magyarország a működőtőke-beáramlás éves értékét tekintve mind világméreteken, mind (és különösen) Kelet-Közép-Európában viszonylag jelentős, az 1990-es évek végi állapotokat többszörösen túlszárnyaló részese-déssel büszkélkedhetett. Ennek köszönhetően napjainkban a Magyarországon működő külföldi tőke állománya mind a világ összes FDI-állományához, mind Kelet-Közép-Európa aggregált mutatójához viszonyítva jóval nagyobb (még ha az 1990-es évek vé-

gén csökkent is),¹ mint a gazdaság és lakosság részaránya.

Ezek után nem meglepő, hogy az áramlás beruházásokhoz mért aránya éppúgy, mint az állomány GDP-hez viszonyított nagysága az 1990-es években meghaladta a világ- és a kelet-közép-európai átlagot is. A táblázatból ugyanakkor az is jól kivehető, hogy a kelet-közép-európai országok átlagmutatói az 1990-es évek második felében mindinkább „felzárkóznak” a magyarországiéhoz, sőt az áramlás relatív súlya tekintetében 1999–2000-ben meg is előzték a magyar értékeket. Ez annak a jele, hogy a transznacionális vállalatok korábban a kisebb nemzeti tőkéknek csak kiegészítő, alárendelt szerep jut.

Magyarországon a befektetett tőke állománya szerint a legnagyobb befektetők az NSZK, Hollandia, az Egyesült Államok, Ausztria és Belgium. A jegyzett tőke szerint a KSH adatai alapján az NSZK, a Gazdasági Minisztérium adatai alapján Hollandia vezeti a sort.² Közelgő EU-tagságunk tükrében ugyanakkor figyelemre méltó, hogy az unió tizenöt országa közül 2000-ig csupán hatnak a befektetései haladták meg a 100 milliárd forintot, Írországé, Dániáé, Spanyolorszagé és Görögországé pedig még a 20 milliárdot sem érte el (KSH 2002, p. 69.).

Az 1990-es évek folyamán egyre nőtt a külföldi vállalatok súlya az ország termelésében és külkereskedelmében, s a magyar GDP növekedése ma már alapvetően e vállalati szférán múlik. A valamilyen mértékű külföldi tőkével működő vállalatok részaránya mind az exportban, mind az importban dinamikus növekedést mutatott, és az 1990-es évek végére mindkét esetben megközelí-

¹ Az FDI-t érintő nemzetközi statisztikák hiányosságait mutatja be Antalóczy Katalin és Sass Magdolna (2002) tanulmánya, melyben a szerzők – kiegészítő adatok bevonásával – arra a következtetésre jutnak, hogy a zöldmezős beruházások kivételével Magyarország még mindig a régió listavezetője a külföldi tőke bevonásában.

² A KSH szerint a jegyzett tőkéből 2000-ben az NSZK vállalatai 25,8, a hollandok 22,5%-ot mondhattak magukénak (2002, p. 69.), míg a Gazdasági Minisztérium szerint a német részarány 18, a holland viszont 29,3% volt (Ladó 2001, p. 88.).

tette a 80%-ot. Jellemző, hogy ezek a vállalatok rendszeresen többet importálnak, mint exportálnak, így a kereskedelmi mérleg hiányához 50-90%-ban járulnak hozzá (*Ladó 2001*, p. 86.; *Pitti 2001*).³

A külföldi működőtőke mind szektorális, mind regionális értelemben egyenlőtlenül oszlik meg Magyarországon (*Ladó 2001*).

- * A külföldi tőkeállomány 60%-át Budapesten és környékén (Pest megye) fektetik be, miközben vannak olyan megyék, ahova az állománynak kevesebb mint egy százaléka jut. Ez a regionális egyenlőtlenség az 1990-es évek folyamán egyre nőtt. Valamivel kisebb az egyenlőtlenség a foglalkoztatás szerint, ami az elmaradottabb körzetek olcsó munkaereje által lehetővé tett munkaintenzívebb technológiák/termelési fázisok alkalmazására utal.
- * A külföldi tőkeállomány megoszlását vizsgálva egyértelmű a feldolgozóipar elsőbbsége. Az 1990-es években az agrárium és a kitermelőipar együtt sem nyerte el a külföldi tőkeállomány két százalékát, és arányuk csökkent, miként csökkent a feldolgozóipar részesedése is, a szolgáltatások javára (1998-ban 38,4%-kal). Stabilan tartotta részarányát a gépipar (11,2%-kal), a fémipar (3,2%-kal), és növelte súlyát a kereskedelmi szektor (12,3%-kal), az áram-, gáz- és vízszolgáltatás (14,8%-kal), valamint a pénzügyi szolgáltatások (10,9%-kal).
- * 1998-ban a külföldi tőke aránya a jegyzett tőkén belül az agráriumban 7,5%, a kitermelőiparban 34,4%, a feldolgozóiparban 59,7% volt. Meghaladta a 60%-ot az élelmiszer- és dohányiparban, a nem fémes ásványok feldolgozásában és a gépiparban. 2001-ben a külföldi tőke aránya a nem pénzügyi szférában a jegyzett tőkében összességében megközelítette a 40%-ot.

³ Az 1990-es évek második felében ezzel kapcsolatban lezajlott vita nyomán meg kell jegyeznünk, hogy a deficit túlnyomó része a MOL olaj- és gázimportjának tudható be.

- * A külföldi vállalatok gazdasági szerepéről azonban nem a tőkeállomány megoszlása, hanem a termelési és foglalkoztatási arányok árulják el a legtöbbet. Mint *Szanyi Miklós* (2001) kutatásai kimutatták, 1997-ben a külföldi tőkérészesedéssel bíró vállalatok aránya a magyarországi bruttó termelésben (GDP) meghaladta a 44%-ot. Azóta az arány jelentősen nőtt, amit jelez, hogy 2001-ben a külföldi tőke aránya a nettó árbevételben elérte az 51%-ot. Az agrárium hozzáadott értékéből több mint háromnegyed részt, az építőipar bruttó hozzáadott értékéből több mint 70%-ot, a vendéglátás, a kereskedelem, a javító szolgáltatások termeléséből pedig jó kétharmados arányt hasítanak ki a külföldi tőkével működő vállalatok. A GKI adatai szerint 1999-ben a saját tőke összértékének 60%-a, a beruházási ráfordítások több mint 88%-a, a foglalkoztatottaknak pedig 29,2%-a (631 ezer fő) jutott a külföldi érdekeltségű vállalatokra a teljes vállalati szférán belül (*Peredi 2000*, p. 13.).
- * *Ladó Mária* (2001, p. 83.) adatai szerint a legalább tíz százaléknyi külföldi tőkével dolgozó vállalkozások a *feldolgozóipari* hozzáadott értékből 1992 és 1997 között 27,7-ről 67,5%-ra, a foglalkoztatásból 21-ről 55%-ra növelték részesedésüket. *Szanyi Miklós* (2001, p. 3. és 13.) pedig azt közli, hogy 1998-ban a külföldi tőkével bíró vállalatok aránya az összes *feldolgozóipari* cég között 12%-ot tett ki, de ezek adták e szektor foglalkoztatásának 45, hozzáadott értékének 69, beruházásainak 79, nettó árbevételének 70, exportjának pedig a 86%-át.
- * Különösen jelentős a vámszabad területek gazdasági súlya: 1996 és 2000 harmadik negyedéve között 18,1%-ról 43,7-re nőtt arányuk a teljes exportban, és 13,9%-ról 27,7-re az importban. Ez lényegében feldolgozóipari tevékenységet jelent.
- * A GKI 1999-es adatai szerint a külföldi vállalatoktól származik a társasági adóbefizetések fele, az SZJA és a TB-járulék 47,5%-a. A külföldi cégek termelik meg a vállalati nyereség 52%-át (*Peredi 2000*, p.

13.). Ugyanakkor azonban az adókedvezmények 96%-át a külföldi vállalatok élvezik. A vámszabad-területi vállalatok például termelési értékük mindössze 0,2%-át fizették ki társasági vagy helyi adó formájában 1999-ben (más vállalatoknál ez az arány 2,9%), miközben termelési értékük 11%-át teszik ki az általuk élvezett adókedvezmények (a többiek esetében ez csak 2,1%). (Makara 1999, p. 95.)⁴

2002 végéig számítva 48 vállalat összesen 4000 milliárd forintos beruházása élvez adókedvezményt. Ez a 48 cég összesen negyedmillió embert foglalkoztat, s a magyar export mintegy felét biztosítja. Az adókedvezményeket ezért a közvéleményformálók úgy tüntetik fel, mint e termelés, foglalkoztatás és export fennmaradásának feltételét.⁵ Elgondolkodtató azonban, hogy ha ennek a 48 cégnek pusztán az adókedvezmények biztosítják a helyi termelés versenyképességét (fenntarthatóságát), akkor ugyanezen adókedvezmények megadásával más (kisebb) cégek is velük egyenrangúként szerepelhetnének a piacon. Ha viszont ez nem így van – ami vélhető – akkor az adókedvezmények ilyen „abszolút értékű” beállítása erősen félrevezető, s annak elkendőzését jelenti, hogy a legtokeerősebb (jelent esetben multinacionális) cégek képesek arra is, hogy profitjuk szintjét állami segédlettel a „szabad” piacon realizálhatónál magasabbra szintre emeljék.

1.2. A magyar vállalkozói körre gyakorolt hatásuk

A magyar vállalatokra, azok korábban élvezett piaci pozíciói és perspektívái tekintetében a beáramló működőtőke ellentmondásos, de összességében negatív hatást gyakorolt.

⁴ Az 50 millió forintnál többet befektető cégek ma Magyarországon öt évig teljes, azon túl (2003-ig) 40%-os társasági adókedvezményt élveznek, egymilliárd forint felett öt évig 50%-os, tízmilliárd forint felett tíz évig teljes adómentesség jár.

⁵ Például 'Lezártuk a tárgyalásokat', *Népszabadság*, 2002. december 7. p. 3.

Bár az összeomló KGST-piac romjai alól nem egy esetben a multiknak való beszállítás „mentette ki” a vállalatokat, a túlélésért függetlenségük elvesztésével kellett fizetniük.

1.2.1. Beszállítói válás

A magyar beszállítói kis- és középvállalati kör az idetelepült multik hálózatának részévé, mégpedig alárendelt, erősen kiszolgáltatott részévé vált. Ez azt jelenti, hogy a magyarországi vállalati szféra túlnyomó többségben a multinacionális cégek közvetett vagy közvetlen ellenőrzése alatt áll (az ipari cégek több mint fele kényszerül legalább időlegesen beszállítói, bér munka-vállalói szerepbe), anélkül hogy ez számára a „túlélésen” kívül – ami persze egyáltalán nem csekélység – a műszaki-gazdasági fejlődés lehetőségét nyújtaná.⁶ Mindezt élesen és több példával világítják meg *Farkas Péter* (1996) kutatásai, melyek az alábbi következtésekhez vezetnek:

- * A külföldi beruházások sok esetben és még több vonatkozásban enklávejelleggel működnek, innovációs kisugárzó hatásuk a hazai vállalati szférára – ha egyáltalán van – minimális.
- * Az itt működő multik számára általában nem fontos a hazai beszállítói kör bővítése és/vagy műszaki fejlesztése (például a General Motorsnak). Többnyire a már meglévő színvonalra építenek (például a Suzuki), ha ez nem tetszik, nem innen elégitik ki szükségleteiket. A Magyarországra települt multik bedolgozóiknak csak elvértve nyújtanak megújító-fejlesztő jellegű műszaki segítséget.
- * A beszállítók gyártmányszerkezete legtöbbször leépül, műszaki színvonaluk pedig süllyed ebben az új munkameg-

⁶ *W. J. van der Vegt* (2002), a Philips Magyarország Kft. elnök-vezérigazgatója elmondta, hogy van olyan beszállítója, amely nincs ugyan a Philips 100%-os tulajdonában, de 100%-ig a Philipsnek dolgozik. Van der Vegt úr előadásából az is kiderült, hogy cége számára a legfontosabb lehetőség magyarországi szövetségeseinek a nemzetközi ipari beruházók, a hazaiak csak utánuk következnek.

osztásban. A magyarországi telephelyű multik beruházásai ágazati vertikumok, műszaki-gazdasági láncolatok felbomlásához vezettek.

A legkülönbözőbb forrásokból és módon eredő nyereségek „internalizálására” (kisajátítására) irányuló vállalati törekvés legfőbb célpontja éppen a termelékenység alapját képező technológia. A termékciklus-hipotézis szerint az ebben rejlő előnyök előbb késztermékexporttal, majd a termelés kitelepítésével biztosíthatók. Így – mint azt már a korai empirikus vizsgálatok is kimutatták (*Naujoks–Schmidt* 1995) – az átalakuló gazdaságok csak cégen belüli forgalom esetén (tulajdonosi kapcsolatok leány- vagy vegyes vállalati formában) számíthattak technológiatranszferre.

Az 1990-es évek közepén végzett fent nevezett hazai és külföldi empirikus vizsgálatok következtéseit sajnálatos módon megerősítik a legújabb vizsgálatok. Mint *Réti Sándor* vállalatkutatója kimutatta, a multik elszigeteltsége, profitszemponjtjai, export- és importorientáltságuk, a nekik beszállítók kiszolgáltatottsága, az érdemi technológiatranszfer hiánya, ma is a magyarországi helyzet fő jellemzői.

Összességében megállapítható, hogy mivel a multinacionális vállalatok versenyképessége jórészt technikai fölényükben rejlik, továbbra is alapvető érdekük fűződik ezzel kapcsolatos monopolhelyzetük fenntartásához (*Farkas* 1996, p. 25.).⁷

Ez a helyzet az EU-tagdá válás után sem változik meg. A magyar telephelyű multinacionális cégek érdekképviselője eléggé jól szervezett ahhoz, hogy ezek az érdekek lényegében maradéktalanul érvényesülhessenek a csatlakozási tárgyalások során, ekképpen beépüljenek a csatlakozás feltételrendszerébe.

⁷ *Fodor István* (2002), az Ericsson Kft. igazgatótanácsának elnöke a Joint Venture Szövetség konferenciáján leszögezte, hogy technológiatranszferhez a célvállalatban 100%-os tulajdon kell, mert enélkül a multik nem adnak át technológiát.

1.2.2. A kiszolgáltatottság egyik formája: a relokáció jelensége

Fodor István (2002) felhívta a figyelmet arra, hogy az iparpolitika formálóinak nem lehetnek illúziói: a tőketranszferek nem szeretetből történnek. A multik azért hoznak ide tőkét, mert cserébe kapnak valamit. Korábban juttatást (is), ma már „csak” hozzáadott értéket.

Ez tiszta beszéd, amiből az is következik, hogy a működőtőke akkor nem jön be, valamint akkor megy ki, ha nem kapja meg ezt a „hozzáadott értéket” – ami felett egyébként a beruházó szabadon rendelkezik. Ez az alapja a multik világméretben optimális tőkeallokációinak, s ennek nyomán a fogadó országok kiszolgáltatottságának.

Magyarországot gyakran emlegetik különböző ágazatok, vállalatok tényleges vagy potenciális regionális központjaként.⁸ A jól hangzó – s a beszállítói alárendeltségből való kitöréssel kecsegtető – funkció azonban illékony. A regionális központ szerepének elnyerése sem jelenti a kiszolgáltatottság megszűnését. A relokáció (termelés-, s ezáltal munkahely-áthelyezés) jelensége a vállalati funkciók mindegyikére, így a regionális központra is kiterjed (*Neumann* 1997).

Schütte (1997) 30 ázsiai és európai multinacionális vállalat regionális központjaira kiterjedő empirikus vizsgálata szerint a multinacionális vállalatok leányvállalatai és főhadiszállása közti helyet elfoglaló regionális központok inkább végrehajtói, mint meghatározói a multinacionális vállalatbirodalom regionális politikájának. Ezen belül azonban az európai regionális központok a japánokénál valamivel nagyobb önállóságot élveznek anélkül, hogy a globális stratégiának való alárendeltségüket megkérdőjelezhették. Ezzel összhangban *Michalet* (1997) kimutatta, hogy a multinacionális vállalatok a „triáson” (az Egyesült Államok, az EU és Japán) kívüli területek esetében a legkedvezőbb beruházási feltételekkel bíró országokat mint egy-egy régió „magországait” célozzák meg

⁸ Így például a GE regionális szolgáltató és K+F-központot épít ki Magyarországon.

befektetéseikkel, rájuk bízva a regionális (de továbbra is a globálisat szolgáló) versenyképesség menedzselését. A „magországok” ezen köre azonban egyáltalán nem zárt. Éppen hogy a folyamatos változás jellemzi, tehát bármikor ki- és be lehet oda kerülni. Vagyis a regionális központok a pillanatnyi érdekek alapján megszüntethetők vagy áttelepíthetők. Michalet már hat évvel ezelőtti munkájában (1997, p. 32.) jelzi, hogy egyes, akkor még „potenciális” fogadó országnak számító országok (például Marokkó, Tunézia) megfelelő reformok véghezvitele esetén kiüthetik a nyeregből az olyan „mag”-szerepet játszó, de növekvő bérekkel terhelt országokat, mint Magyarország vagy Portugália.

A regionális központ vándorlása a termelési telephelyezés fő irányát követi. A termelési telephelyezés első lépcsője legtöbbször a bér munkáltatás, amelyet közvetlen tulajdonosi érdekeltség alapítása követ. A termelési telephelyezés gyakran munkahelyek áthelyezését jelenti, amelyet a szakirodalom a „relokáció” kifejezéssel ír le. E folyamatot alapvetően a termelés „Nyugatról” „Keletre” – és mind keletebbre – települése jellemzi. Ez egyfelől munkahelyek keletkezéséhez, másfelől (és egyre inkább) megszűnéséhez vezethet Magyarországon, ami a gazdaság- és szociálpolitika feladatait szaporíthatja. A relokáció jelensége elsősorban a feldolgozóipari exportágazatokat (autó- és alkatrészipar, elektronika, háztartási gépgyártás, textilipar stb.) érinti, amelyek a keletre mozgás révén viszonylag képzett, de egyre olcsóbb munkahelyhez juthatnak (Fazekas et al. 1999).

A magyarországi telephelyű multik relokációs stratégiáját illusztrálja a GE és az ABB esete (Artner 1997/a és 1997/b):

(a) Termelési kapacitások transzfere Nyugatról

- * A General Electric (GE) az 1990-es évek elején több nyugat-európai gyárat bezárt (például az Egyesült Királyságban, Svédországban, Ausztriában, az NSZK-ban), s az így kieső termelés többségét Magyarországra telepítette. A folyamat egybeesett a Tungsram átszervezésével, a létszámleépítéssel, a

hatékonyságnövelő beruházások megvalósításával. A termelési telephelyezések hatása tehát nem a magyarországi foglalkoztatás növekedésében, mint inkább csökkenésének mérséklésében nyilvánul meg. A későbbiekben azonban az Egyesült Államokból Magyarországra telepítettek autólámpagyárat, ami idehaza némi munkahelyteremtéssel járt, és az amerikai betanított munkának közvetlenül magyar (betanított) munkával való helyettesítését jelentette.

- * 1990 és 1996 között az Asea Brown Boveri (ABB) 56.000 állást létesített Kelet-Európában és Ázsiában, miközben 59.000-t épített le Nyugat-Európában és Ázsiában. Kelet-Európában hetven céget vásárolt fel részben vagy egészben, amelyek közel 30.000 embert foglalkoztatnak. 1997 őszétől további 10.000 munkahelyet szüntettek meg Európában és az Egyesült Államokban, miközben Ázsiában folytatták a terjeszkedést. Az európai piacokat a kelet-európai gyárakból látják el. Az ABB stratégiájában is világosan kirajzolódik tehát a termelés Nyugatról Keletre való áttelepítése.

(b) „Lépcsős” terjeszkedés

- * Az ABB keleti stratégiája a kétlépcsős előrenyomulás: először svájci, svéd és német menedzsmenttel építette ki technológiáját a cseh és lengyel üzemekben, majd a cseh és lengyel mérnökökkel végeztette el ugyanezt a munkát Ukrajnában és Oroszországban. Az ABB ugyanezt a „lépcsőzetes” stratégiát követi Ázsiában is. Az egyes „lépcsőfokokat” regionális menedzsmentek irányítják.⁹
- * Az ABB Svájc-ból, az NSZK-ból, valamint Svédországból telepített át munkahelyeket Magyarországra. Ez vagy úgy történt, hogy a magyarországi akvizíció után az új telephelyről elégitették ki az igényeket, s így nyugati munkahelyek váltak fölöslegessé, vagy úgy,

⁹ ‘Az ABB-modell. Karrier’, A Magyar Hírlap melléklete, 1996. október 7.

hogy a kedvezőbb költségviszonyok miatt az ABB a nyugati üzemből átszállította a termelőeszközöket Magyarországra. Áttelepült a hőcserélőgyártás, és részben követte ezt a K+F is. Mindez Nyugaton növeli a munkanélküliséget (minden foglalkoztatási kategóriában), és hatással van a nyugati beszállítókra is: a helyi termelés megszűnése (csökkenése) az ő piacukat is szűkíti.

(c) A kapacitások bővítése Magyarországon

- * A kedvező magyarországi beruházási feltételek hatására a GE a piaci igényeket követő kapacitásbővítő beruházásai jó részét (például K+F, új fényforrásgyár) Magyarországon valósítja meg.
- * Az ABB magyarországi terjeszkedése meghatározó módon *munkahelymegtartó* jellegű, amennyiben az általa felvásárolt gyárak, üzemek s így azok dolgozói számára az akvizíció a túlélés lehetőségét jelenti. Így volt ez például a KGST összeomlása után piacát veszített Láng Gépgyárral vagy a Tisza és a Duna menti erőművek karbantartó részlegeivel is. Azáltal ugyanis, hogy az ABB költségmegtartásokból Magyarországra (is) áthoz munkát Nyugat-Európából, az itteni termelőkapacitások az ABB-hálózat igényeit (is) kiszolgálják, tehát *piacot teremt* számukra.

A beszállítókra gyakorolt hatásokról összefoglalóan az alábbiakat mondhatjuk el:

- (1) A nyugati beszállítók számára az ottani ABB- és GE-gyárak bezárása többnyire piacvesztéssel járt, amelynek a foglalkoztatásra gyakorolt negatív hatásai egyértelműek. A magyarországi beszállítók átlagos méretének és forgalmának, valamint exportjuknak a növekedése arra utal, hogy közvetve és közvetlenül képesek a nyugati beszállítók kiváltására. E folyamatnak tehát a versenyképes magyarországi beszállítók a nyertesei – legalábbis egyelőre, és talán amíg még kedvezőbb keleti beszállítók nem bukkannak fel.
- (2) A globális hálózatot, annak szerkezetét, területi eloszlását és munkamegosztását a magyarországi multik közvetlenül a piac diktálta nyereségességi követelményeknek

rendelték és rendelik alá. Ebben eddig sem akadályozta vagy befolyásolta őket az, hogy a Magyarország nem EU-tag.

1.3. Működésük feltételei az uniós csatlakozás előtt és után

Kelet-Közép-Európa reálgazdasági integrálódásának folyamata már lényegében lezajlott, hála a társulási egyezményeknek, illetve a rendszerváltás óta uralmon lévő neoliberais gazdaságpolitikai kurzusnak. Magyarország uniós tagsága az itt telephellyel rendelkező multik számára kevéssé fenyeget azokkal a veszélyekkel, amelyeket az EU-n belüli más gazdasági-társadalmi erők esetenként fel szoktak hozni (*Kőrösi* 2001, p. 3.). A magyarországi áruk konkurenciája, a növekvő keleti irányú termelésekitelepítés negatív foglalkoztatási hatásai – még ha bírnának is némi alappal – nem a már itt működő multik érdekeit sértik. Sokkal inkább azokat, amelyek még nem találták meg a – többek között éppen Magyarországon lévő – versenytársaikkal szembeni sikeres fellépés hatékony formáit. Akár európai, akár Európán kívüli multiról van szó, az uniós csatlakozás a nagy piacot elzáró, mára minimálissá zsugorodott akadályok lebontását jelenti. Ebből a szempontból leginkább csak annak az alkalmazkodásnak – nemegyszer édes – terhével jár, ami az eddig speciálisan magyar szabályozók, eszközök uniós eszközökkel való felváltását jelenti.

Néhány területre azonban érdemes nagyobb figyelmet fordítani. Az egyik a munkaerő-áramlás kétségtelenül megnövekvő (még ha tömeges mértéket valószínűleg nem is öltő) arányai következtében a magyarországi bérek emelésére gyakorolt hatás, a másik a közös kereskedelempolitika (vámkedvezmények és piacvédelem), a harmadik pedig a belpiaci verseny éleződése. Nézzük meg egyenként ezeket a területeket!

1.3.1. Munkaerőpiac

A magasabb bérek ösztönzik, az EU-tagság (az átmeneti időszak leteltével) lehetővé teszi a magyar munkaerő külföldi munkavállalását. Így a legkvalifikáltabb alkalmazotti réteg a konkurenciához vándorolhat, s ez ösztönözheti a magyarországi telephelyen a bérnövekedést. Az „elvándorlás” ugyanakkor a vállalatok szempontjából pozitív ellenhatást is gyakorol: minél nagyobb számban jelennek meg külföldi munkavállalók az egyes szakmákban, funkciókban, annál nagyobb lehet bérleszorító hatásuk a fogadó EU-országban/régióban (vállalati, ágazati és országos szinten is – mértéktől függően). E hatások érvényesülését azonban az EU részéről a munkaerő-áramlás szabadságára vonatkozó derogáció a taggá válás után akár hét évre is kitolhatja.

1.3.2. Közös kereskedelempolitika

A csatlakozással életbe lépő közös vámok a földrajzi távolságnak és a hagyományos kapcsolatoknak köszönhetően jól kiépített és gazdaságos beszerzési forrásokat kérdőjelezhetnek meg. Megszűnik a 0%-os importvám lehetősége az ukrán és az orosz nyersanyagok (például nyersalumínium), a távol-keleti alkatrészek (elektronika) esetében, ami rontja majd a hazai feldolgozóipari kapacitások versenyképességét. Az EU a csatlakozási tárgyalások során a vámemelkedésből származó magyar veszteségek kivédését szolgáló derogációról (ideiglenes vámkontingens) csak igen szűk termékkörben volt hajlandó tárgyalni (*Szalavetz* 2001, p. 16–18.).

További gondot jelent a piacvédelem. A közös kereskedelempolitika egyes szektorokban (például a textilruházati iparban) nagyobb, mások (például az acélipar) esetében kisebb védelmet biztosít a magyarországi termelőknek az olcsóbb (többnyire még „keletibb”) árukkal szemben. Az EU kereskedelempolitikája ugyanis a csak utólagos és hosszadalmas korrekciót jelentő antidöm-

ping-eljárást engedi meg. A magyar részről ma még (pl. az ukrán és az orosz acéllal szemben) alkalmazott kvótákat csak rendkívüli esetekben teszi lehetővé.¹⁰

1.3.3. Adókedvezmények

Az adókedvezményekre vonatkozó magyar szabályozás megfelel a nemzetközi elvárásoknak annyiban, amennyiben normatív, tehát elvileg bárki számára hozzáférhető. (Az más kérdés, hogy feltételei – a beruházás nagysága, az általa létrehozott munkahelyek száma stb. – olyanok, melyeket csak a legnagyobb, vagyis a multinacionális cégek tudnak teljesíteni.) Az unió azonban szeretné száműzni a közvetlen állami termelésösztönzés minden formáját. Ez az elvárás ellentétes a tagállamok különérdekeivel, ezért azok mindent megtesznek, hogy kedvezményeiket, beruházási támogatásaikat az elismert közösségi célok alá besorolják, s ekképpen az Európai Bizottsággal elfogadtassák. Amíg a magyar gazdasági menedzsment meg nem tanulja ennek fortélyait, addig a csatlakozás az állami direkt ösztönzők alkalmazásának apályát hozhatja. Ez ellen hathat a multinacionális vállalatok menedzsmentjének pályázati téren való jártassága, valamint e vállalati kör intézményes befolyása az EU nagypolitikájára – melyet minden bizonnyal hajlandó lesz kamatoztatni a további kedvezményekért. Az uniós tapasztalatok arra tanítanak, hogy elsősorban az érintettek ügyességén múlik, menyi és milyen támogatáshoz juthatnak.¹¹

¹⁰ Magyarország kérte, de nem kapta meg a kvóták átmeneti fenntartására vonatkozó derogációt (*Szalavetz* 2001, p. 20.).

¹¹ Időközben a tárgyaló felek lezárták a csatlakozás versenyfejezetét is, mégpedig úgy, hogy az a magyarországi multik érdekeinek maradéktalan érvényesülését hozta: az 1997 január 1. és 2002 december 31. között adott adókedvezmények teljes egészében megmaradnak 2005-ig végéig. Ezzel 48 cég 4000 milliárd forintnyi beruházása élvezi továbbra is az uniósnál kedvezőbb elbánást.

1.3.4. Belpiaci verseny

Magyarország a világpiac integrált része, ezért a nemzetközi monopolisztikus verseny hatásait már régóta érzékeli. Egyes szakértők mégis a verseny növekedésére számítanak (Szalavetz 2001, p. 19.). A verseny erősödése elsősorban az agráriumhoz kapcsolódó területeken valószínű, s ez átstrukturálási kényszert támaszt – már ahol a termelés uniós reálintegrációjában még vannak tartalékok. A

Külföldi vállalatok az élelmiszeriparban

A magyar élelmiszeripar az egyik legnagyobb mértékben külföldi kézben lévő magyarországi ágazat (csak a nemfém ásványi termékek gyártása, a posta és távközlés, valamint a gépipar előzi meg). 1998-ban a jegyzett tőke 67,8%-át, az árbevétel 50,8%-át többségi külföldi tulajdonban lévő cégek adták az ágazatban, holott a cégek száma szerint ezek aránya csak 13,6%-ot ért el. Az élelmiszeripar 80 nagyvállalatából 1998-ban 49 volt külföldi. A külföldi cégek többségükben multik, mégpedig európai multik: az élelmiszer-ipari jegyzett tőke fele (a külföldiek által jegyzett tőke háromnegyede) EU-beli befektetőké (holland, osztrák, német, brit, francia és olasz cégeké). A külföldi tulajdonú vállalatok exportjának 80%-a az unióba irányul.

Az élelmiszeriparban is szembeötlő a külföldi cégek exportorientációja, ellentétben a belföldi piacra koncentráló kisebb hazai cégekkel. A külföldi vállalatok amúgy is nagyobb átlagnyereségének nettó értékét a rendkívüli adókedvezmények tovább növelik.

Kérdőíves felmérések tanúbizonysága szerint, az élelmiszer-ipari multik magyarországi befektetéseit elsősorban a kedvező infrastruktúra, a stabil jogi keretek és stabil politikai helyzet, valamint az alacsony bérű szakképzett munkaerő motíválta.

Az élelmiszeriparban tehát az unióhoz való reálintegrálódás lényegében lezajlottnak tekinthető. A befektetők hosszabb távra rendezkedtek be. A hazai piacot és nagyrészt a korábban megszerzett nyugati piacokat is magyarországi telephelyükről látják el, regionális központokat telepítettek ide. Mindez a kisebb hazai tulajdonú vállalatok piaci részesedésének folyamatos csökkenését hozta. Az EU-csatlakozással járó egészségügyi és környezetvédelmi, minőségbiztosítási előírások pedig éppen ezt a vállalati szférát állítják majd újabb – és tőkehiány miatt nemegyszer teljesíthetetlen – követelmények elé (Szabó 2000).

hazai mezőgazdaság közösségi szabályok alá kerül, a termelés várhatóan tovább csökken, a mezőgazdasági árak pedig nőni fognak. A magyar mezőgazdaságnak az EU-normákhoz (így mindenekelőtt a magas belső árakhoz) való felzárkózása egyúttal rontja a szektor unió kívüli versenyképességét. Ezt az Európai Unió csak igen korlátozott mértékben lesz hajlandó ellentételezni (Kiss 2002, p. 2.). Ezért várhatóan az agrárium több szektorában romlik a termelés jövedelmezősége, így – a multik érdekeltségének megléte esetén – felléphet majd a relokáció kényszere is.

1.4. Milyen előnyök származnak EU-csatlakozásunkból a multik számára?

A fenti, nem túl nagy jelentőségű potenciális hátrányok, átmeneti nehézségek mellett a magyarországi telephelyű multiknak számos előnyük származik Magyarország EU-csatlakozásából (ha ugyan ezeket az előnyöket a reálintegrálódásnak köszönhetően már le nem aratták.)

1.4.1. Piacok

Az európai (és Európán kívüli) multinacionális vállalatok a rendszerváltással megnyíló keleti felvevő- és munkaerőpiacokat, termelési kapacitásokat már azok EU-taggá válása előtt integrálták. *Kőrösi István* az EU üzleti szférájának a kibővülésben való érdekeltségét kutatva arra a következtetésre jut, hogy ez a szféra dinamikus exportbővülést, nagyarányú működőtőke-exportot és a hazai kapacitásokat profitábilisabbal felváltó termelési kitépítést köszönhet a kelet-európai országok liberalizációjának.

Az unió keleti kibővülése, Magyarország taggá válása bővítené – bár a multik számára lényegében már most is az – a teljesen szabad piac nagyságát. A meglévő beruházáskereső szabályozók mellé a teljes jogú taggá válással a jogharmonizáció, az

adóráták kiegyenlítődése (VAT), a könyvviteli szabályok egységesülése, az önálló valutapolitika terének szűkülése (az EMU-ba lépéssel eltűnése) stb. járul. Ez a magyarországi beruházók szempontjából a jelenlegi helyzethez képest csak kisebb mértékű változást jelent ugyan, de ezeknek is szerepük lehet abban, hogy egyes költségszempontokból (pl. az alacsonyabb munkabérek által) motivált termeléskitelepítést elodázzanak.

1.4.2. Profit

A multik Magyarországon megtermelt nettó profitja többszörösen meghaladja az EU-alapokból Magyarország számára kifizetett összeget. (A legjobb 15-20 magyarországi multi-telephely esetében a nettó profit euróban számolva 7-8%-ot tesz ki, ami a német feldolgozóipar átlagának 3,5-4-szerese (Kőrösi 2001, p.1.).

A termeléskitelepítés általános kritériuma tehát a hazainál (vagy a kitelepítendő egyéb telephelynél) nagyobb profitabilitás. Ez azt is jelenti, hogy a termeléskitelepítésnek köszönhetően a multinacionális vállalat átlagos profitabilitása nő (például az olcsóbban előállított termékek visszaszállításával a hazai termelés versenyképessége is javul.)

1.4.3. EU-támogatások

A lehetséges hátrányok sorában említettük, hogy elvileg beszűkül az állami beruházás-ösztönzők (adókedvezmények, juttatások) alkalmazásának lehetősége. Az EU törekvései szerint ugyanakkor a gazdaságfejlesztést (mindenekelőtt regionális fejlesztés formájában) a közösségi programok keretében kell megvalósítani. Ez tehát egyszerre korlátozás és lehetőség. Az egyéni mozgástér csökken, viszont közösségi pénzalapok nyílnak meg (még ha nem is a remélt mértékben). Ezekből pedig – adottságai okán – a magyarországi multik (leányvállalatai) is (sőt valószínűleg nagymértékben) részesedni tudnak majd. Ennek biztosítéka, hogy Magya-

rország, különösen keleti és északi régiója, támogatandó területként kerül be az EU-ba. Amit a multinacionális vállalatok nyugat-európai leányvállalataik révén már nem kaphatnak meg, azt megkapják az újonnan csatlakozó országokban.

2) A MULTIK FELKÉSZÜLÉSE A CSATLAKOZÁSRA

A magyarországi multik EU-csatlakozással kapcsolatos várakozásairól a vállalati interjúzás módszerével nyert közvetlen képet *Szalavetz Andrea* (2001). Ebből kiderül, hogy mind az európai, mind az amerikai vállalatok számára Magyarország EU-csatlakozása már nem jelent további feladatokat; erre a cégek már felkészültek. Ráadásul a transznacionális hálózatok kiterjedtsége miatt a multik számára a csatlakozás nem is lényeges kérdés, telephelyeik gazdaságosságát nem befolyásolja. Mivel e vállalatoknak világméretben kell megfelelniük, technológiai, környezetvédelmi, egészségügyi szabványaik, minőségi követelményeik, ügyvitelük rendje stb. többnyire még az EU-előírásoknál is szigorúbb. A vállalatvezetők állítása szerint tehát az alkalmazkodási folyamatot az uniós szabályoknál sokkal inkább a piaci kapcsolatok diktálták és diktálják. Ennek ellenére a tanulmány a vállalati interjúk alapján arra a következtetésre jut, hogy a taggá válás után nagyobb szükség lesz a multik magyarországi telephelyeinek kutatás-fejlesztési, valamint a szigorodó szabályokhoz való igazodás miatt szükségessé váló egyéb (környezetvédelmi, élelmiszer-biztonsági stb.) beruházásainak gazdaságpolitikai támogatására.

Pillantás a hazai vállalati szféra EU-felkészültségére

Az EU-csatlakozás következményeit viszonylag zökkenőmentesen vészelhetik át azok a vállalati csoportok, amelyek nagyságuk, tulajdonosi hátterük miatt „természetes” védelemben részesülnek. Így a multik leányvállalatai, a vegyes vállalatok és az állami vállalatok. A magánszféra kis- és közepes vállalatának azonban már nem ilyen egyszerű a helyzetük (Farkas 2000). Szinte törvényszerű, hogy nagyobb piaci sebezhetőségükhöz a negatív hatásokra való felkészülés gyenge képessége járul. Ezt illusztrálják az alábbiak.

Az európai kamarák szövetsége, az Eurochambers tíz tagjelölt ország két és félezer vállalatát kérdezte meg arról, hogyan állnak az uniós felkészüléssel. Magyarországról 389 (háromnegyed részben kis- és közepes) vállalat adott értékelhető választ.* Ebből kiderült, hogy a vizsgált mintában a magyarországi vállalatok a legkevésbé tájékozottak az európai jogszabályokat illetően, s nem is ismerik, vagy nem használják kellőképpen az elérhető információforrásokat. Közel kétharmaduk bevallja, hogy még nem láttak hozzá a felkészüléshez. Ugyanakkor a magyar vállalatok között a legnagyobb (20%) a pesszimisták aránya, akik szerint az uniós taggá válás rontani fogja üzleti kilátásaikat. A többi országhoz képest itt a legmagasabb (37%) a csatlakozási tárgyalások eddigi eredményeivel való elégedetlenség súlya is.

A magyarországi válaszolóknak 39%-a nem kívánja megváltoztatni stratégiáját a taggá válás után, s 32%-a elég erősnek érzi magát ahhoz, hogy a szükséges átszervezéseket külön segítség nélkül végre tudja hajtani. Nem teljesen van mindezzel összhangban, hogy elsöprő többségük (90%-uk) támogatja a csatlakozást, 59%-uk pedig még 2005 előtt tartaná azt kívánatosnak (Eurochambers 2002, p. 37–38.).

A nagyvállalatok mellett a kis- és középvállalatoknak is van európai szintű érdekvédelmi szervezetük. Ez a Kis- és Középvállalkozások Európai Szövetsége (UEAPME), amely 1979-ben kezdte meg tevékenységét. Ma az unió 19 millió vállalkozásából 7 milliót képvisel (egész Európában 10 milliót), ami 30 millió alkalmazottat jelent az EU-ban (egész Európában 50 milliót). Míg azonban a multik már évtizedek óta érvényesítik érdekeiket az európai politika formálásában, addig a kisebb vállalkozások csupán az utóbbi időben szólhatnak bele a törvényhozásba, végrehajtásba (Müller 2001, p. 5–7.).

* ‘A vállalatok felkészültsége az EU-csatlakozásra’, *Üzleti* 7, 2002. szeptember 2.

2.1. Érdekérvényesítő képességük – intézményi és informális lehetőségeik

A Magyarországon működő külföldi tőkeálmány döntően európai vállalatoktól származik. Ezért – és korunk transznacionális vállalatbirodalmainak természetéből következően – a magyarországi multik véleménye lényegében (legalábbis túlnyomórészt) európai vagy az európai gazdaságban erősen érdekelt multik véleményét jelenti. Így van ez a csatlakozás esetében is. Az európai multik, gazdasági súlyuknál fogva (és mert ennek bázisán hatékony érdekérvényesítő eszközökkel, saját, elismert szervezettel rendelkeznek) erőteljes befolyást tudnak gyakorolni a magyarországi gazdasági folyamatokra és a magyar gazdaságpolitikára.

A legnagyobb egyedi beruházásokat végrehajtók között ugyanakkor az elsők között állnak az amerikai vállalatok (ABT, GM, US West, Pepsi, Ford), míg Európából számos kisebb vállalkozás hozott tőkét Magyarországra. Az amerikai óriásvállalatok globális stratégiájuk részeként telepedtek meg Magyarországon, és már magával ezzel a jelenléttel is erőteljes nyomást gyakorolnak a gazdaságpolitikai környezetre. Az európaihoz fogható külön lobbyszervük nincs, nem tagjai sem a Joint Venture Szövetségnek (JVSZ), sem a Magyar EU-bővítési Üzleti Tanácsnak (HEBC). A beruházási, piacra jutási feltételek változása hasonlóképpen érinti őket (illetve telephelyválasztásukat), mint európai társaikat.

A magyarországi multik összes érdekérvényesítő szervezetének bemutatására nincs módunk, a két legjelentősebbéről azonban szólnunk kell. A HEBC részletesebb bemutatását tagvállalatainak az európai gazdaságban, valamint az EU közösségi politikáinak formálásában betöltött hangsúlyos szerepe indokolja.

A JVSZ

A 15 éve létrejött szervezet mintegy 400 tagvállalattal büszkélkedhet, melyek jegyzett tőkéje együttesen hárommilliárd USD, saját

vagyonuk pedig négy milliárd USD. Mintegy 80 ezer főt foglalkoztatnak, és évente körülbelül 350 milliárd forintot (1,2-1,3 milliárd dollárt) fizetnek különböző adók formájában a magyar államkasszába Magyarországon (JVSZ 2002).

A JVSZ-nek ma már minden Magyarországon bejegyzett vállalat tagja lehet, amely elfogadja az alapszabályt, tekintet nélkül méretére, valamint arra, hogy vegyes vagy „tisztá” (külföldi, magyar) tulajdonú-e. A szövetség céljai (i) az érdekképviselés (az új törvények megalkotása előtti véleménynyilvánítás), (ii) a tagok gyors informálása a gazdálkodásukat érintő eseményekről, és (iii) a partnerkapcsolatok építése, ápolása.

A HEBC

Az Európai Unióban a nagyvállalatok már két évtizede rendelkeznek formális érdekvédelemmel, lobbizási lehetőséggel. Ezt testesíti meg az 1983-ban alakult European Round Table (ERT – Gyáriparosok Európai Kerekasztala), amely minden jelentős ágazat vezető vállalatát magában foglalja (jelenleg összesen 47-et). Az ERT 47 tagvállalatának együttes forgalma meghaladja a 950 milliárd eurót, foglalkoztatottaik száma pedig négy milliárd. A tagság meghívás alapján lehetséges, és kizárólag személyre szól (http://www.ert.be/pc/enc_frame.htm).

A keleti kibővülés közeledtével, 1997-ben az ERT tagvállalatai úgy döntöttek, hogy a tagjelöltek számára „gyakorlati segítséget is nyújtanak”.¹² Ez eufemizmus, melynek nem kell áldozatul esni: az európai multik természetesen abban érdekeltek, hogy a keleti kibővülés az ő érdekeiknek megfelelően történjen. Minden más érdek csak ez után, ennek alárendelten jöhet szóba. Az ERT álláspontját rögzítő 2001. évi dokumentumában (*Position Paper*) egyértelművé teszi, hogy a keleti kibővülésben való érdekeltségét a régió politikai stabilitásának és polgári demokráciájának megőrzése vezérli, ezt követi a béke és a gazdasági érdekek említése.

¹² ‘Az európai multinacionális cégek támogatják az Unió bővítését’, *Európa 2002*, 2001. szeptember, p. 97.

Az ERT

Az ERT a közös európai információtechnológiai politikával együtt született. Európa technológiai lemaradása az Egyesült Államok és Japán mögött az 1970-es évek végére komoly veszélybe sodorta a világpiacon való pozícióját. Ezt felismerve az európai kormányok az 1980-as évek elején tették az első érzékelhető lépéseket a nemzeti elektronikai, mikroelektronikai politika terén. Az EK-szintű kezdeményezések a nagyobb lélegzetű nemzeti programokkal együtt vettek lendületet. (Addig csak elszórt és kis hatóerejű közösségi próbálkozások voltak.) Az első jelentősebb európai információtechnológiai program az ESPRIT volt. (European Strategic Programme of Research in Information Technology). Ennek előkészítése végett *V. E. Davignon* (az Európai Bizottság egykori iparügyi felelőse) egy munkacsoportba tömörítette az EU 12 legnagyobb elektronikai vállalatát. Az így létrejött kerekasztal alapozta meg és irányította mindvégig az ESPRIT céljait, méreteit, struktúráit (*Artnet* 1989, p. 200–210.). Ebből nőtt ki a ma mintegy négy tucat európai multit tömörítő lobbyszervezet, irányítva immár nemcsak az információtechnológiai, hanem minden más releváns közösségi politikát is.

A vállalatok legfelső vezetése tehát az ERT keretében vitatja meg a versenyképességüket befolyásoló tényezőket, és tesz „ajánlásokat” a bizottságnak és a kormányoknak az alkalmazandó uniós politikára vonatkozóan. Ez a kerekasztal döntő befolyással bír az EU által indított és támogatott programokra azok témáját, nagyságát, feltételeit tekintve egyaránt.

Az ERT az elmúlt években a tagjelölt országokban megalakította „nemzeti” részlegeit. Elsőként – 1998 októberében – a Magyar EU-bővítési Üzleti Tanács (HEBC) állt fel. A HEBC kapocs kíván lenni a magyar kormány, a brüsszeli EU-bizottság és az ERT között. Gyakorlati üzleti tapasztalataival segíteni kívánja Magyarországot minél gyorsabb és zökkenőmentesebb csatlakozását. A HEBC 16 Magyarországon is érdekeltséggel bíró európai multit fog össze leányvállalataik vezérigazgatósági szintjén. 1999 májusa óta a HEBC elnöke Hegedűs A. Péter, aki az ABB magyarországi leányvállalatának elnöke-vezérigazgatója, a Joint Venture Szövetség elnökségi tagja és egyben a European Chamber of Commerce (ECC) elnöke is.

A HEBC tagjai: Asea Brown Boveri (energetika), British American Tobacco Hungary (dohányipar), BT (British Telecom), Ignite Hungaria (telekommunikáció),

E.on Hungaria, Electrabel Magyarország (Dunamenti Erőmű Rt., energetika), Ericsson Hungary (telekommunikáció), Fiat Hungary (autóipar), Lobby Partners, Nestlé Hungaria (élelmiszeripar), Nokia Hungaria (telekommunikáció), Suez-ONDEO Services (víz-közmű), OMV Hungaria (olajipar), Philips Hungary (elektronika), Royal Dutch/Shell Hungary (üzemanyag), Siemens (elektronika), Unilever Hungaria (élelmiszeripar).

A HEBC legutóbbi, 2002-es, a sorban negyedik jelentésében („Magyarország az EU-csatlakozás folyamatában”) leszögezi, hogy nincs még egy gazdasági csoport a magyar társadalomban, amely a HEBC-hez hasonlóan segítené a csatlakozási folyamatot, és – teszi hozzá a kutató – hasonló hatékonysággal képviselné különérdekeit.

A HEBC rendszeresen konzultációt folytat az ERT bővítési munkacsoportjával, az EU bizottságának budapesti és brüsszeli munkatársaival, a magyar kormányval, a magyar országgyűlés bizottságaival, valamint az EU-tagállamok magyarországi nagyköveteivel. Ezenkívül kapcsolatokat ápol más magyarországi üzleti érdekszövetségekkel, mint pl. a Befektetői Tanáccsal, a Magyarországi Amerikai Kereskedelmi Kamarával (Amcham), a Magyar Business Leaders Forummal, a Joint Venture Szövetséggel.

A HEBC súlyát jellemzi, hogy tagvállalatainak éves összforgalma 2001-ben 5267,6 millió euró volt, alkalmazotti összlétszámuk 20.279 fő, éves tőkebefektetésük 373,8 millió euró, összes tőkebefektetésük pedig magyarországi érdekeltségeik alapítása óta elérte a 1588,08 millió eurót (HEBC 2002, p. 5.).

2.2. A HEBC helyzetértékelése

2.2.1. Általános kép Magyarországról

A HEBC jelentéséből kiderül, hogy a tagvállalatok részéről nincs szó a magyar piac vagy gazdaság versenyképességének segítéséről. Egyes-egyedül a saját, még pontosabban anyavállalatuk globális versenyképességének növelése a céljuk. Magyarország annyiban és addig lesz tehát telephely, amíg ennek a követelménynek eleget tesz. Jelenleg az európai multik indítékai a magyarországi befektetésre a HEBC szerint a következők: a magyar piac alkalmazkodóképessége (a tőkeátstrukturálás szabadsága), a magas minőségi és hatékonysági mutatók (ez a technológia mellett a munkaerő képzettségének, precizitásának, szorgalmának függvénye), a versenyképes (tehát alacsony) költségek, a magyar munkaerő innovációs képessége, az ország kedvező földrajzi fekvése, valamint „a befektetőkkel kötött korábbi megállapodások” rejtélyes tartalma. Mindez tehát a multik magyarországi tevékenységét érintő *szabályozási liberalizmust, az alacsony adó- és bérköltségeket, a munkanélküliség által megfégyelmezett, szakszervezettel nem vagy alig védett munkaerő munkahelyi igyekezetét és a túlmunkával szembeni gyenge alkuerejét jelenti.*

A munkaerőpiacról szólva és a magyarországi szakértelmet dicsérve a HEBC a nem bérjellegű költségek csökkentését és a munkaerő rugalmasabbá tételét ajánlja. Megállapítja, hogy a magyar munkaerőnek „az olcsó munkaerővel ellentétben az értékhozzáadó tevékenységre kell felkészülnie” (HEBC 2002, p. 13.). Megjegyzendő, hogy valójában minden hozzáadott érték csak a kifejtett munka következménye lehet. Az értékhozzáadás ténye nem függ a munkaerő áráról. Amikor „értékhozzáadó” munkaerőről beszélnek, akkor azon egyrészt struktúrát értenek (kvalifikáltabb munka), másrészt az

alkalmazottak nagyobb teljesítményét, amely éppúgy lehet termelékenyebb technológiák alkalmazásának következménye, mint a munka intenzitásának vagy a munkaidő abszolút hosszának növekedése. Mindkettőre van példa a Magyarországon működő multinacionális vállalatoknál (és természetesen a hazaiaknál is).

2.2.2. A kibővülésről

A negyedik jelentés aláhúzza, hogy a HEBC tagvállalatai érdekelték Magyarország mielőbbi EU-csatlakozásában, és támogatják azt. A HEBC szerint a kibővüléssel Magyarország mind több cég számára szolgál regionális központként a keletebbre fekvő piacok eléréséhez. Az ország különösen a szoftveripar, az infokommunikáció, a turizmus és a logisztika terén számíthat regionális szerepre. Hangsúlyozzák a kis- és középvállalati szféra fejlesztésének igényét, hiszen ez jelenti számukra a beszállítói hálózatot, illetve biztosíthatja termékeik elosztását, szervizelését. További elvárásként fogalmazzák meg az állami oktatásnak a piaci igényekhez való igazítását.

A keleti kibővülés általános nyereségeit az ERT már idézett 2001-es dokumentumában számszerűsítette: az EU lakossága félmilliárd főre bővül, a nagyobb piac következtében az EU összesített GDP-je 60-80 milliárd euróval nő (egyhatod részben az EU, öthatod részben a tagjelölt országokban), 10-15 éven belül 300.000 új munkahely jön létre a jelenlegi tagországokban (Hegedűs 2002). A magyar csatlakozás előnyei az EU (illetve az ott tevékenykedő vállalatok) számára a HEBC szerint a következők (HEBC 2002, p. 43.):

- * növekvő piac az európai áruk számára,
- * pótlólagos tengerentúli befektetéseket vonzó nagyobb piac,
- * Magyarország az EU kelet- és délkelet-európai befektetéseinek regionális központja, bázisa,
- * növekvő munkaerő-kínálat egyes speciális területeken (magyar szakemberek az in-

formatika és a szoftverfejlesztés területén),

- * alacsonyabb költségű infrastruktúra,
- * a nyugat-európai társadalmi modelltől eltérő tapasztalatok szerzése,
- * kultúra, gyógyfürdők stb.

2.2.3. Magyarország jövőjéről

A HEBC szerint Magyarország 2015-ig az EU-átlagnak megfelelő színvonalat érhet el, miközben egyes szolgáltatási és ipari területeken a regionális központ szerepét is játssza, és a kutatás-fejlesztésben nemzetközi tényezővé válik. A nemzetközi felmérések szerint Magyarország versenyképessége minden tagjelölt országot megelőzi. A HEBC-vállalatok közreműködésével készült OECD-tanulmány alapján kimutatható, hogy a fejlett technológia lehetséges és tényleges arányai szerint Magyarország a hatodik helyen áll Svájc, Svédország, az USA, Írország és Hollandia mögött (HEBC 2002, p. 33.).

2.3. A HEBC javaslatai

2.3.1. A korrupcióról

A HEBC 2002-es jelentése külön foglalkozik a korrupció kérdésével, és leszögezi, hogy tagvállalatainak mindegyike rendelkezik külön etikai kódexszel az ajándékozás és a „beszerzési folyamatok” kezelésére nézve. Javasolja, hogy minden vállalat készítsen magának ilyen szabálygyűjteményt. Említést sem tesz azonban az OECD multiknak szóló munkaügyi irányelveiről, ami pedig minden magyarországi multira kötelező érvényű.¹³

¹³ Az OECD először 1976-ban adta ki, majd 2000-ben átdolgozta irányelveit a multinacionális vállalatok számára, azzal a céllal, hogy hozzájáruljon a nagyvállalatok rendezett munkaügyi kapcsolatainak kialakításához, a munkavállalói, fogyasztói jogok érvényesítésé-

2.3.2. A kormányzati munkáról

Természetes elvárás a HEBC-től a magyar kormányzati munka színvonalának emelése, melyhez az uniós képzést, a frissen képzett fiatal szakemberek alkalmazását, az elektronikus ügyintézés fejlesztését (*eGovernment*), a joggyakorlat gyorsítását és a bírák jobb megfizetését javasolják, és szükségesnek tartják a szakmaiságnak a politikum fölé emelését.

A kisebb vállalatok érdekében „a kormány minden eszközzel meg kell akadályoznia, hogy a piaci szereplők a gazdasági hatalmukkal visszaéljenek” – áll a jelentésben (*HEBC 2002*, p. 42.). Így például a versenyjog módosításával meg kell tiltani a nemzetközi kiskereskedelmi láncoknak a beszerzési ár alatti értékesítést. Megjegyezzük, hogy itt nyilván nem (csak) a kis- és közepes vállalatok érdekeiről van szó, hiszen e probléma az *Electro World* árletörő stratégiájával vált aktuálissá, amikor is az alacsony árak ellen a nagy nemzetközi kiskereskedelmi láncok és az ipari nagyvállalatok tiltakoztak. A HEBC tagvállalatai a nekik beszállító magyar kis- és középvállalatokat versenyképesnek ítélik, de állami támogatást csak az indulásnál tartanak indokoltnak – utána „a lehető leghamarabb a piacra kell bízni az új szereplőt” (*HEBC 2002*, p. 36.). Az autópálya-építés állami támogatását a termelékenység emelésével ellentétesnek tartják.

2.3.3. Az átmenetről

A mezőgazdasági alkalmazkodás kérdése a multik számára középtávon meghatározó jelentőségű lehet. Az emelkedő agrárárak ugyanis megnövelik a munkaerő költségét (persze csak a reálbércsökkenést követő érdek-képviselési harc sikerességének függvényében – A. A.). Hasonló hatás várható az energiaárak emelésétől is. A HEBC mindkét esetben a fokozatosságban érdekelt, amit az

inflációs hatásokkal indokol. (Arról van szó, hogy a termelői és fogyasztói árak hirtelen EU-szintre emelése egy csapásra megszűntetné, de legalábbis radikálisan csökkentené magyarországi telephelyük előnyeit a nyugat-európaiakhoz képest. A fokozatosság ezzel szemben időt ad nekik az alkalmazkodásra, aminek része lehet – bár erről a jelentés természetesen nem ejt szót – a termelés kitelepítése keletebbre fekvő, nem EU-országokba.)

A HEBC vállalati összetételének ismeretében nem meglepő, hogy a jelentés külön foglalkozik a dohánytermékek fogyasztási adójának kérdésével. Erre a szlovák és a lengyel kormány mellett a magyar is derogációt kért. A HEBC szerint a derogáció egyenesen „életbevágó fontosságú” a zökkenőmentes csatlakozás szempontjából (*HEBC 2002*, p. 41.). A feketepiac „robbanásszerű” növekedését és – ismét – az infláció veszélyét, mégpedig a „jelentős inflációs kényszert” jelöli meg okként az állami bevételek jelentős csökkenése előtt (*HEBC 2002*, p. 41.). Az utóbbi jelentőségét nem tagadva meg kell jegyezni, hogy a feketepiac növekedése vállalati érdeket is sért, a dohányárak árának növekedése pedig semmiképpen sem okoz „jelentős” inflációs kényszert.

A HEBC nagyvállalatai szerint a magyar kormány újratárgyalhatná a mezőgazdasági árakra vonatkozó derogációk kérdését, arra hivatkozva, hogy ezekről csak azért mondott le, mert úgy vélte, a csatlakozáskor a jelenlegi tagállamokkal azonos mértékű agrártámogatásban lesz része. Most, hogy kiderült, ennek csak töredékét kapja, a HEBC szerint derogációkat kellene kérnie az árakra, és nagyobb termelési kvótákat kellene kialakítania. Külön kiemelik a cukor esetét (Nestlé!): az EU-rendszer átvétele 25%-os áremelkedést idéz elő a csomagolt cukornál, és jelentős áremelkedést a kapcsolódó édesipari termékeknél, valamint az üdítőitaloknál, rontva ezen termékek exportversenyképességét az EU-n kívüli piacokon is. A HEBC hároméves (tehát a CAP 2006-os felülvizsgálatáig tartó) átmeneti időszakot tartana elfogadhatónak a cukor ügyében.

séhez, a környezettudatos vállalati magatartás megteremtéséhez. Bővebben lásd György (2001).

A HEBC jelentéseiből kiviláglik, hogy a nagyvállalatok milyen ügyesen védik érdekeiket, még ha kissé átlátszóan is. Tanulságos például, ahogy a kisebb vállalatok érdekének tüntetik fel a nagyok pozícióját veszélyeztető konkurens megfékezését, melyet természetesen állami feladatnak tartanak. (A nagyvállalatok felszólítják a kormányt, hogy védje meg a nagyvállalatoktól a kisebbeket.) Ügyes fogás az infláció emlegetése, hiszen az infláció elszabadulása minden kormány réme. Hasonlóan tehetséges lobbizó tevékenységre utal a parciális érdekek összekötése az uniós taggá válás sikerével, miként azt a dohányipar képviselői teszik. Figyelmet érdemlő eljárás továbbá, hogy soha nem egyes vállalatok vagy vállalatcsoportok érdekeiről, versenyképességéről, profitkilátásairól beszélnek, hanem *termékek* versenyképességéről, miáltal a parciális érdek ágazati, nemzetgazdasági, ezáltal valamiféle általános érdekként tűnik fel.

2.3.4. A munkaerőpiacról

A HEBC a diszkrimináció ellen, a romák munkához juttatása mellett emel szót. Stratégiai célként a roma középosztály megteremtését jelöli meg (HEBC 2002, p. 39.). Ugyanakkor javasolja, hogy a közbeszerzési pályázatok elnyerésének feltételeként a pályázónak bizonyítani kelljen, hogy megfelelő mértékben foglalkoztat romákat. Megjegyzendő, hogy az ilyen számbavétel nyilván maga a megkülönböztetés, hiszen az alkalmazottakat arra kényszeríti, valljanak színt, romák-e. A HEBC szerint természetesen nem maradhat el a romák foglalkoztatásának állami támogatása sem. Ismét megjegyezzük, hogy ez a megkülönböztetés további erősödéséhez vezetne, mivel a munkaadókat abban tenné érdekeltté, hogy számba vegye, hány cigány is dolgozik nála (hány cigány jelentkezik munkára), hiszen ennek alapján kaphatna állami támogatást. Ugyanakkor a magyar politikai és közéletből egyaránt kiemelkedik határozottságával a HEBC egyértelmű állásfoglalása a rasszista, kirekesztő megnyilvánulásokkal szemben, amennyiben leszögezi: „A kisebbségek elleni

izgatás a közszolgálati csatornákon nem tekinthető a szólásszabadság részének” (HEBC 2002, 39. old.).

A Magyarországon jelen lévő multik a magyar munkaerő számára *kiegészítő szerepet* szánnak: azokon a területeken használnák fel, ahol az EU-ban hiány van, a munkavállalási engedélyeket a gazdasági igényekhez kötnék (informatika, vízvezeték-szerelés, hegesztés).

Tanulságos az is, hogy javasolják a kötelező iskoláztatás tartalmának „újraértékelését”, vagyis lényegében csökkentését, mivel szerintük nagyobb szükség van szakmai, mint általános műveltségi órákra. Nehéz progresszívnek értékelni ezt a kívánalmat. A magánszféra beleszólását igénylik a tananyag kialakításába, szorosabb kapcsolatot az egyetemekkel, hogy „a vállalatok” K+F-igényeiket kielégíthessék (HEBC 2002, p. 40.). Mivel K+F-et elsősorban a tőkeerős nagyvállalatok végezhetnek, és mivel a vállalatok egyetlen hatékony érdekérvényesítésre képes rétege a HEBC-be tömörült multik sora, ez az ő igényeiket jelenti.

Tehát lássuk, milyen munkaerő-kínálatban érdekelt a HEBC (HEBC 2002, p. 38–40.):

- (1) Alkalmazásának normái EU-konformak (hiszen a HEBC tagjai az EU-normák kialakításában is részt vettek, tehát azok megfelelnek érdekeiknek).
- (2) Kevés általános műveltséggel rendelkezik, tudása arra a szakterületre korlátozódik, amelyet mint aktuálisan szükségeset a HEBC vállalatai meghatároznak.
- (3) A kifinomultabb tudást igénylő szakmák esetében minél fiatalabb legyen ez a munkaerő. Lehetőleg már egyetemi éve alatt szoros kapcsolatba kerüljön a vállalattal, s szakmai gyakorlat keretében már ekkor dolgozzon neki. (Ha ehhez – ami gyakori – még alkalmazási szerződés, vállalati hitel stb. is járul, akkor a szakmai gyakorlat napjai, hetei, hónapjai megspórolják a vállalatnak a betanítási hónapok bérköltségét és időigényét.)

- (4) Az egyszerűbb szakmáknál a „kisebbségek” alkalmazásának állami támogatása csökkentse a bérköltségeket.
- (5) Csökkenjenek a nem bérjellegű munkaerőköltségek! A nem bérjellegű kiadások sokféle tételt alkalmaznak. De akár adókról, hozzájárulásokról, természetbeni juttatásokról legyen is szó, ezek csökkenésének eredménye ugyanaz: azokat a munkavállalói szükségleteket, amelyeket eddig közvetve vagy közvetlenül (pl. az állami újraelosztás révén) ezek elégítettek ki, ezután a munkavállalók bérükből lesznek kénytelenek fedezni. Világos, hogy ez utóbbi nem nőhet ugyanannyival, amennyivel a nem bérjellegű költségek csökkennek, hiszen annak semmi értelme nem lenne a vállalatok szempontjából. A nem bérjellegű költségek csökkentésének igénye tehát végső soron a munkaerő árának (reáljövedelmének, életszínvonalának) csökkentését jelenti.
- (6) Végül a magyar munkaerő legyen rugalmas! Ez sok mindent jelent, általánosságban azonban egyet: rugalmasan alkalmazkodjon a munkáltató elvárásaihoz. (A munkáltató rugalmasságáról szó sincs.)

Mindez röviden specializált tudást, alacsony életkort, olcsóságot (államilag támogatott béreket) és kis ellenálló képességet jelent. A magyar és a világgazdaságot meghatározó nagyvállalatok érdekeinek az ilyen munkaerő felel meg tehát a legjobban.

3) ÖSSZEGZÉS

a) A multinacionális vállalatok a világ gazdasági-politikai folyamatait *minden szinten befolyásolni tudják*, a helyi piaci viszonyoktól kezdve egészen a világméretű szervezetekig. Ez már a csúcson is kiváltja egyesek ellenérzését. *Supachai Panitchpakdi*, aki 2002. szeptember 1-jétől váltotta fel *Mike Moore-t* a WTO élén, törvényt kíván hozatni, melynek célja, hogy a transznacionális vállalatok kevésbé tudják befolyásolni a nemzetközi szervezeteket lobbyjaikon keresztül.

Az új elnök szerint ugyanis tarthatatlan, hogy míg a kormányok elé számos követelményt állítanak, addig a multikkal szemben semmiféle elvárás nem létezik. Ezt sok civil szervezet is hasonlóan látja – állítja az új elnök.¹⁴

b) A transznacionális vállalatok az EU-ban és a tagjelölt országokban szervezeteiken, formális és informális kapcsolataikon keresztül *saját érdekeiknek megfelelően alakítják a nemzeti és nemzetközi játékszabályokat*. Az EU-ban két évtizede működik a legnagyobb vállalatok kerekasztala, melynek nemzeti részlegei, a bővítéssel foglalkozó üzleti tanácsok, 1998 óta szerveződnek.

c) A magyarországi multik lobbija a HEBC. A HEBC jó kapcsolatai a törvényhozókkal és az államigazgatással csak következmény. Annak következménye, hogy a rendszerváltás után Magyarországon gyorsan meghatározó szerepre tett szert a külföldi tőke. Mára a GDP több mint négytizede külföldi érdekeltségű vállalatoktól származik. Ezen belül természetesen a multik termelése a túlnyomó. Ez már önmagában is elegendő indok rá, hogy a gazdaságpolitikát e vállalatok érdekeinek szem előtt tartásával irányítsák.

d) A magyarországi multik az elmúlt évtizedben integrálták a magyar gazdaságot, beszállítójukká tették azokat a vállalatokat, amelyek világpiaci mércével életképesek voltak. A multiknak alapvető érdekük fűződik piaci-technológiai monopolhelyzetük fenntartásához – a taggá válás után is.

e) A multik globális hálózatukat közvetlenül a profitkövetelménynek rendelik alá, amely követelmény uralma független attól, hogy Magyarország EU-tag-e vagy sem. Az egységnyi költségek nem szoríthatók le a munkaerőre fordított tőke relatív és abszolút összegének csökkentése nélkül. A magyarországi munkaerőnek ezzel a törekvéssel kell szembesülnie az unión belül éppúgy, mint azon kívül. A magyarországi multik számára az ország taggá válása az egységesebb piac miatt költségmegtakarítással járhat, ami a kívülmaradáshoz képest enyhítheti az általuk alkalmazott munkaerő bérének (relatív, abszolút) leszorításában való érdekeltségüket.

¹⁴ 'Sand in the Wheels', *ATTAC Newsletter*, 139. sz.

Az unió kibővülése ugyanakkor újabb lökést fog adni a tőkekoncentrációnak, s a fúziók racionalizálásokkal járnak majd. A bérek szempontjából az ellentétes hatások eredője nagymértékben a kibővült unió szakszervezeteinek erejétől fog függeni.

f) A magyarországi multik számára *a taggá válás nem jelent igazi kihívást*, alkalmazkodásuk a reálintegrálódással járó piaci folyamatokhoz való alkalmazkodással már lezajlott. Ezért (és transznacionális hálózataik kiterjedtsége miatt) a magyar csatlakozás magyarországi telephelyeik gazdaságosságát nem befolyásolja érdemlegesen. A multik kibővülésben való érdekeltsége tehát mindekelőtt a neoliberais globalizációnak megfelelő *szabadpiaci rendszer európai (fél)periférián való megszilárdításában* való érdekeltségüket jelenti, s ekként Magyarország taggá válását támogatják.

g) A magyarországi multik számára kedvező, hogy a bővüléssel egységes, több áru és tőke felszívására alkalmas *nagy piac* alakul ki, ami megkönnyíti a tőkeallokációt, és kedvezően hat a profitra. A magyarországi telephelyek *regionális központtá* alakulhatnak, az EU forrásaihoz való hozzájutás új lehetőségei nyílnak meg, egyes szakmákban a munkaerőkínálat növekszik majd, intenzívebben használhatják a nyugat-európainál olcsóbb infrastruktúrát, felgyorsul a társadalmi-kulturális integráció.

h) A multik számára ellentétes előjelű változásokat hozhat a hétéves átmenet után könnyebbé váló *munkaerő-áramlás*, amennyiben – hosszabb távon és bizonyos szakmákban – *bérkiegyenlítő hatása* lehet. (Ezek a hatások részben kioltják majd egymást, ha itt nőnek, ott csökkennek a bérek.)

i) Magyarország taggá válásával *megváltozik a jelenlegi, a multik számára kedvezőbb szabályozás* (egy-egy ágazatokban vámcsökkenés következik be, ami növeli a konkurenciát, másutt emelkednek a vámok, ami költség-növekedést okoz, módosul a forgalmi adó, adó- és egyéb kedvezmények válnak kérdésessé stb.). Ezeket a hátrányokat azonban a multik jól tudják kezelni. Egyrészt kivédésükre vagy kompenzálásukra számos kiskapu áll rendelkezésükre. Másrészt, ha a változá-

sok végérvényesen lerontanák telephelyük profitabilitását, egyszerűen áthelyezhetik a termelést más országba.

j) *Magyarország annyiban és addig lesz a multik telephelye, amíg szolgálni tudja globális hálózatuk versenyképességét.* Ennek feltételei a kedvező földrajzi fekvésen, valamint a kormány „befektetőkkel kötött megállapodásaiban” is tetten érhető jóindulatán túl (mint az európai vállalatok magyarországi befektetései fő indítékait elősoroló HEBC-jelentésből kitűnik) a tőke átstrukturálódását biztosító liberális szabályozás, a fiatal, specializált képzettségű, fegyvelmezett és szorgalmas (precíz, innovatív) munkaerő, az alacsony infrastrukturális és bérköltségek (csökkentett nem bérjellegű munkaerőköltségek), valamint a foglalkoztatás állami támogatása (HEBC 2002, p. 9.). Az EU-tagságról szó sincs!

k) A világgazdaság jelenlegi globalizáltsága mellett a transznacionális vállalatok nemcsak Magyarország, de az egész világ termelésének meghatározó ágensei. Tény, hogy hazánk gazdasági növekedése egyértelműen tőlük függ, s az ő érdekük alá rendelt. Ez az érdek pedig nem más, mint a konkurenciában való helytállás, amihez elengedhetetlen az alacsony és egyre csökkenő egységköltség, egyszerűen a profitabilitás. *A multik gazdasági-társadalmi hatása tehát nem nemzetiségük („külföldi” mivoltuk) függvénye, hanem a piacgazdaság általános természetéből következik.* Ebből az következik, hogy helytelen úgy feltenni a kérdést: „hasznos-e a külföldi tőkebevonás számunkra”. Ez ugyanis félrevisz, és legfeljebb nacionalista, rasszista ideológiákat táplál. A nemkívánatos társadalmi-gazdasági hatások oka nem a külföldi tőke, hanem az, hogy a termelés a parciális vállalati érdekek alárendelt: amíg a termelés célja a profit, a társadalmi-gazdasági hatások a termelési döntések során csak másodlagos (ha egyáltalán) szerephez juthatnak.

* * * * *

Működőtőke-beáramlás Magyarországon a rendszerváltás után,
nemzetközi összehasonlításban

	1989-94 (évi átl.)	1990-95 (évi átl.)	1996	1997	1998	1999	2000	2001
FDI-beáramlás világ össz. (Mrd USD)	200,1	225,3	386,1	478,1	694,5	1088,3	1491,9	735,1
FDI-beáramlás M.o. (M USD)	1152	1863	2275	2173	2036	1944	1643	2414
Magyarország részaránya (%)	0,6	0,8	0,6	0,5	0,3	0,2	0,1	0,3
FDI-beáramlás KKE** (M USD)	3444	6014	13547	19113	22608	25363	26563	27200
Magyarország részaránya (%)	33,4	31,0	16,8	11,4	9,0	7,7	6,2	8,9
FDI-beár./beruh.-k világ össz. (%)	4,1	4,1	5,9	7,4	11,0	16,5	22,0	..
FDI-beár./beruh.-k KKE** (%)	4,8	4,8	7,1	9,7	13,7	18,6	18,2	..
FDI-beár./beruh.-k M.o. (%)	15,7	23,5	23,5	21,4	18,3	16,9	14,6	..
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
FDI-állomány világ össz. (Mrd USD)	1871,6	2911,7	5196,0	6258,3	6845,7
FDI-állomány M.o. (M USD)	569	11919	19299	19804	23562
Magyarország részaránya (%)	0,0	0,4	0,4	0,3	0,3
FDI-állomány KKE** (M USD)	3661	40508	101968	131829	160352
Magyarország részaránya (%)	15,5	29,4	18,9	15,0	14,7
FDI-állom./GDP világ összesen (%)	8,9	10,0	17,3	20,0	..
FDI-állom./GDP KKE** (%)	1,7	5,4	13,3	18,9	..
FDI-állomány/GDP M.o. (%)	1,7	26,7	39,9	43,4	..

** KKE: Albánia, Belorusszia, Bulgária, Cseh Köztársaság, Észtország, Magyarország, Lettország, Litvánia, Moldova, Lengyelország, Oroszország, Szlovákia, Ukrajna.

Forrás: World Investment Report 2001, és 2002, UN, New York, Geneva.

a műszaki fejlődés', *Külgazdaság*, Vol. 40, No. 10.

REFERENCIÁK

- Antalóczy, Katalin – Sass, Magdolna (2002): 'Magyarország helye a kelet-közép-európai működőtőke-bevonásban – statisztikai elemzés', *Külgazdaság*, Vol. 46, No. 7–8.
- Artner Annamária (1989): *A nem szocialista világ mikroelektronikai ipara*. Kandidátusi értekezés, Budapest.
- Artner Annamária (1997/a): *A magyarországi külföldi tőke foglalkoztatási hatása, különös tekintettel a relokációra: A vállalati stratégia lényege, indokai és foglalkoztatási hatásai az ABB Kft. példáján*. Kézirat, MTA VKI.
- Artner Annamária (1997/b): *A magyarországi külföldi tőke foglalkoztatási hatása, különös tekintettel a relokációra: A vállalati stratégia lényege, indokai és foglalkoztatási hatásai a GE-Lighting Tungsram példáján*. Kézirat, MTA VKI.
- 'Az Európai multinacionális cégek támogatják az Unió bővítését', *Európa 2002*, Vol. 2, No. 3.
- Eurochambers (2002): *A vállalatok EU-csatlakozásra való felkészültsége Közép-Európában. Az egységes belső piacra történő felkészülés állapotáról szóló vállalati felmérés*. Összefoglaló jelentés. CAPE, Eurochambers és SBRA, Brüsszel.
- Farkas György (2000): 'A vállalkozói szféra és a magyar EU-csatlakozás. Interjú Farkas Györggyel', *Az Európai Unió csatlakozás hatása a kis- és közepes vállalkozásokra. Útmutató kisvállalkozások és tanácsadók számára*. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány. Tájékoztató füzet.
- Farkas Péter (1996): 'A magyar vállalatok beszállítói, bér munkavállalói szerepe és a műszaki fejlődés', *Külgazdaság*, Vol. 40, No. 10.
- Fazekas Károly – Köllő János – Neumann László – Tóth András (1999): *Relokáció: A munkahelyek áttelepülése Nyugat-Európából Magyarországra*. Európai Tükör Műhelytanulmányok, ISM 10. munkacsoport.
- Fodor István (2002): Előadás a JVSZ által szervezett „A külföldi tőkebefektetések hatása a magyarországi vállalatok sikeres működésére” c. konferencián.
- György Károly (szerk.) (2001): *OECD-irányelvek a multinacionális vállalatok számára. Útmutató felhasználók számára*. TUAC, MSZOSZ, 2001.
- HEBC (2001): *Magyarország az EU-csatlakozás küszöbén*. A Magyar EU-bővítési Üzleti Tanács (Hungarian EU Enlargement Business Council) jelentése.
- HEBC (2002): *Magyarország az EU-csatlakozás folyamatában*. A Magyar EU-bővítési Üzleti Tanács jelentése.
- Hegedűs A. Péter (2002): Előadás a JVSZ által szervezett „A külföldi tőkebefektetések hatása a magyarországi vállalatok sikeres működésére” c. konferencián.
- JVSZ (2002): *A külföldi és hazai befektető érdekszövetsége*. Bemutató prospektus.
- Kiss Judit (2002): 'Az Európai Unió agrár-csatlakozási stratégiája', *Vélemények, Kommentárok, Információk*, MTA VKI, No. 16.
- Kőrösi István (2001): 'Az Európai Unió üzleti szférájának érdekeltsége a keleti kibővülésben, különös tekintettel Németországra és Ausztriára', *Kihívások*, MTA VKI, No. 146.
- Ladó Mária (2001): 'Hungary: FDI and Its Impact on Industrial Relations', Grigor Gradev (szerk.): *CEE Countries in the Eucompanies' Strategies of Industrial Restructuring and Relocation*, European Trade Union Institute, ETUI, Brüsszel.

- Makara Klára (1999): 'Szigetek a szárazföldön', *Gazdaság*, 1999. ősz. Utánközlés (eredeti: HVG, 1999. április 24.)
- Michalet, Ch.-A. (1997): *Strategies of Multinationals and the Competition for Foreign Investment. The Opening of Central and Eastern Europe*, Foreign Investment Advisory Service (FIAS), Occasional Paper 10. WB, Washington D.C.
- Müller, H.-W. (2001): 'A Kis- és Középvállalkozások Európai Szövetsége (UAPME) főtítkárának beköszöntője', *Magyar kézművesség az Európai Unió kapujában. Az Ipartestületek Országos Szövetségének gazdaságpolitikája 2002–2006*, IPOSZ.
- Naujoks, P. – Schmidt, K.-D. (1995): *Foreign Direct Investment and Trade in Transition Countries: Trading Links*, The Kiel Institute of World Economics, WP No. 667, January
- Neumann László (1997): 'A relokáció jelensége: a munkahelyek áttelepülése Nyugat-Európából Kelet-Európába', *Külgazdaság*, Vol. 41, No. 10.
- Peredi Ágnes (2000): 'Tőkeimport és profitkivitel', *Népszabadság*, 2000. december 19.
- Pitti Zoltán (2001): 'A külföldi tőke szerepe a hazai gazdaság új növekedési pályára állításában', *Európai Tükör*, No. 4.
- Réti Sándor (2001): *A háttéripár szerepe az átrendeződés folyamatában*, Floreno Kft., Budapest, 2001. március.
- 'Sand in the Wheels', *ATTAC Newsletter*, No. 139, www.attac.org
- Schütte, H. (1997): *Regional Headquarters of Japanese and Western MNCs: A Comparative Study*, INSEAD Working Papers 97/18/ABA, The European Institute of Business Administration, Fontainebleau.
- Szabó Márton (2000): 'Külföldi érdekeltségű vállalatok a magyar élelmiszeriparban és hatásuk az EU-csatlakozásra', *Agár-gazdasági Tanulmányok*, No. 12.
- Szalavetz Andrea (2001): *Vállalati érdekképviselet a csatlakozási tárgyalások során*, MTA VKI Műhelytanulmányok. 32. szám.
- Szanyi Miklós (2001): *FDI in Hungary. Past Patterns and Future Challenges*, Paper presented at the 3rd workshop in the framework of the project „Monitoring Preparations of Transition Countries for EU Accession”. Budapest, május 17–19, Fiedrich Ebert Stiftung, MTA VKI.
- van der Vegt, W. J. (2002): Előadás a JVSZ által szervezett „A külföldi tőkebefektetések hatása a magyarországi vállalatok sikeres működésére” c. konferencián.
- WIR (2001): *World Investment Report 2001*, UN, New York, Geneva.
- WIR (2002): *World Investment Report 2002*, UN, New York, Geneva.