

OROSZI SÁNDOR

## Tőkeáramlás és gazdasági növekedés

A fejlett nyugat-európai országok és Japán teljesítményét elemezve Erdős Tibor már majdnem fél évszázada eljutott az „utolérési effektus” gondolatához. Nem elsősorban a külföldi tőke, mint pótlólagos erőforrás szerepére koncentrált, hanem a fejlett gazdaságokban már meghonosodott magasabb technikai szintű gyártóberendezések átvételét, a gazdaság korszerűsítésének lehetőségét emelte ki. Elméletének ez az alappillére jelent meg legújabb, nagyszabású kötetében<sup>1</sup> is, kiegészítve a beáramló tőke szerepének hangsúlyozásával.

Az Európai Unióhoz 2004-ben csatlakozott tagállamok többsége – akárcsak az úgynevezett feltörekvő országok – tipikusan tőkében szegény gazdaságok, felzárkózásuk a globalizálódó világgazdaságban külső tőke bevonása nélkül szinte *reménytelen* vállalkozás. A statisztika hivatalok, gazdaságtudósok intézetek ontják a külföldi tőke súlyát jellemző adatokat, ezek azonban általában csak a *közvetlen* szerepvállalást (a GDP hány százalékát állítják elő, az export mekkora részét termelik meg, a munkavállalók mekkora hányadát foglalkoztatják a külföldi érdekeltségű vállalkozások) tükrözik. A külföldi (multinacionális) vállalatok tényleges jelentősége – az *kumulatív kapcsolatokat* is figyelembe véve – még az így kimutatottnál *lényegesen jelentősebb*.

### A multinacionális vállalatok megjelenésének kumulatív hatásai

A továbbiakban néhány ismert közgazdasági mechanizmus érvényesülését, hatását elemezzük, amelyeket a betelepülő multinacionális cégek leányvállalatai indukálnak. Az általuk megindított túlsorduló (spillover) effektusok közül csak a fontosabbak következményeit kívánjuk bemutatni.

*Modernizációs, korszerűsödési hatás* bontakozik ki annak következtében, hogy a betelepülő vállalatok hozzák a világcég gyártósorait, technológiáját, technikáját, több tekintetben kisugározzák ennek hatását a hazai tulajdonú gazdasági társaságokra is. Nem elhanyagolható e relációban az a fokozottabb piaci elvárás, magasabb követelményszint sem, amelyet hazai beszállítóikkal szemben támasztanak.

A legnyilvánvalóbb, legkönnyebben felmérhető hatása a *külföldi érdekeltségek* által *befizetett adóknak* van. Ezek olyan pótlólagos költségvetési bevételek, amelyek felhasználhatók a gazdaságpolitikai célok megvalósítása érdekében. Az esetek többségében a leányvállalatok által fizetett adók –beleértve az ott foglalkoztatott munkavállalók bére után befolyó személyi jövedelemadót és a bérek járulékait is – többszörösét teszik ki a számukra nyújtott adókedvezményeknek. Már ez összefüggés nagyban indokolja a feltörekvő országok között dúló „*adóháborút*”. A befolyó adók és a nyújtott kedvezmények „*nettó egyenlegének*” felhasználásával elérhető teljesítménynövekedést is a tőkebeáramlás következményének, eredményének célszerű tekintenünk.

A *multiplikátor-hatás*<sup>2</sup> a külföldi érdekeltségű vállalkozások által foglalkoztatott munkavállalók bérének, mint a háztartások jövedelmének egyik alapvető komponensén keresztül hat fogyasztási cikkek keresletének alakulására, végső soron a gazdaság teljesítményére. *Kereslet-korlátos* gazdaságban az így képződő jövedelmek nélkül összehúzódna a kereslet, még szűkebb válna a keresleti korlát, a gazdaság teljesítménye pedig multiplikálódva csökkenne.

A fogyasztási cikkek iránti kereslet *e közvetlen növekménye* mellett azonban további *közvetett*, kumulatív nagyságok is megjelennek. A külföldi érdekeltségű gazdasági társaságok munkavállalói diszponibilis jövedelmükből *más* – fogyasztási cikkeket előállító – *vállalatok termékeit* vásárolják, mégpedig jövedelmük fogyasztási határhajlandóságuk (Marginal propensity to consum;  $MP_C$ ) szerinti hányadában:

$$\Delta AD = \Delta C_1$$

A megfogalmazódó kereslet-többlet hatására ezeknek a fogyasztási cikkeknek a termelését is bővítik, a gyártó vállalatok ennek érdekében több munkát vásárolnak, dolgozóik összességében nagyobb jövedelmet érnek el. A munkavállalók ezt – ugyancsak az  $MP_C$  mértékében – fogyasztási cikkek vételére fordítják. A hatás így gyűrűzik tovább vállalatról vállalatra:

$$\Delta AD = \Delta C_1 + c\Delta C_1 + c^2\Delta C_1 + c^3\Delta C_1 + \dots + c^n\Delta C_1$$

kiemelve  $\Delta C_1$ -t

$$\Delta AD = \Delta C_1 * (1 + c + c^2 + c^3 + \dots + c^n)$$

A zárójelben egy konvergens mértani sorozat található, melynek összege:  $S = 1/(1-c)$

$$\Delta AD = \Delta C_1 * 1/(1-c)$$

Ahol:

( $\Delta$ )AD: az aggregát kereslet – Aggregate demand – (növekménye)

$\Delta C_1$ : a külföldi érdekeltségű vállalatok munkavállalóinak béréből fogyasztási cikkek vásárlására fordított összeg

$MP_C$ : fogyasztási határhajlandóság (Marginal propensity to consume), a levezésben  $c$ -vel jelöljük

A kereslet-növekmény nemzetgazdasági mértékét a következő példa átgondolása alapján érzékelhetjük. A német érdekeltségű vállalatok mintegy 200.000 munkavállalót foglalkoztatnak hazánkban, akiknek a nettó átlagbér (92.000 forint), mellett évi 220 milliárd forint jövedelmet folyósítanak. Ebből a fogyasztási határhajlandóság 7/8-os értéke esetén 193 milliárd forintot költenek fogyasztási cikkek vásárlására. Ez – a multiplikátor-hatást is számításba véve, annak értékével „felszorozva” – 1546 milliárd forint többlet-keresletet jelent. (Ennél jóval alacsonyabb, 2/3-os  $MP_C$  esetén a számított értékek: 147 illetve 441 milliárd forintot tesznek ki.)

1.) *A hozzáadott érték-multiplikátor*<sup>3</sup> azon a tényen alapul, hogy a külföldi érdekeltségű vállalatok termelésükhöz nyilván *hazai* gyártású anyagokat, alkatrészeket, félkész-termékeket is felhasználnak. Ezek vásárlása önmagában is növeli a célország gazdaságában megfogalmazódó aggregát keresletet, sőt ez a kereslet-többlet is továbbgyűrűző, multiplikatív növekményt eredményez.

$$\Delta AD = A_1 * 1/(1-av')$$

Ahol:

$A_1$  : a külföldi érdekeltségű vállalatok által termelésükhöz vásárolt anyagok, alkatrészek, félkész-termékek iránti kereslet;  $av'$  : a hazai hozzájárulás (added value) aránya, együtthatós formában

Az  $1/(1-av')$  egy *speciális multiplikátor*, mely a hazai hozzájárulás mértékén alapul. (Levezetése analóg az előzővel, ezért szerepeltetésétől eltekintünk.)

Nyugat-Európában az ezredforduló előtti évtizedekben gyakorta írták elő a letelepülő vállalatok számára a *hazai termékhányad* bizonyos mértékét. Ez részükről a *vámhatárokon belülre* kerülő, konkurens országbeli importőrök – tipikusan csak összeszerelő – tevékenységének korlátozását célozta. E veszély elhárítására-kezelésére a magyar gazdaságpolitikának sem ártana figyelnie, legalább az Unión kívüli országok vállalatai viszonylatában.

2.) *Közvetett munkapiaci hatáson* ez esetben azoknak az eddig figyelmen kívül hagyott foglalkoztatottaknak a bérén és fogyasztási keresletén áttételeződő effektust értjük, akik nem a külföldi érdekeltségű cégek alkalmazottai, de ők maguk vagy vállalkozásaik azok számára végeznek szolgáltató tevékenységet (pénzügyi, biztonsági, infrastrukturális szolgáltatások, takarítás, stb.). Szerepük analóg a hozzáadott-érték multiplikátor esetében tárgyalattal. Az eltérés mindössze annyi, hogy ezek a munkavállalók nem anyagot, alkatrészt termelnek, hanem szolgáltatásaikért kapnak bérjövédelmet. Indokolt figyelembe vennünk továbbá az e csoportba tartozó munkavállalók fogyasztásának multiplikatív hatását is.

Nem mellékes mindezek mellett az a körülmény sem, hogy azok a munkavállalók, akik a beáramló működő tőke révén jutnak közvetlen vagy közvetett foglalkoztatási lehetőséghez, nem igényelnek munkanélküli ellátást.

A külföldiek érdekeltségében lévő vállalkozások szerepével összefüggésben gondolnunk kell arra is, hogy a vizsgált hatások valójában csak a zöldmezős beruházások tekintetében nyilvánvalóak. A privatizált állami tulajdon bázisán létesült külföldi érdekeltségű vállalkozások *hazai tőkét szorítottak ki*, ezért – első közelítésben – csak „átvették” azok szerepét. A privatizációban háttérbe szoruló hazai vállalkozók azonban minden bizonnyal más területeken fektetik be tőkéjüket, nem utolsósorban a külföldi működő tőke révén bővülő aggregát kereslet, táguló piaci lehetőségek közepette.

### **A nemzetközi munkamegosztás magyarázata a komparatív költségek elmélete alapján**

A stocholmi iskola két kiemelkedő reprezentánsa, Heckscher és Ohlin<sup>4</sup> 1920-as években – alapvetően a határtermelékenységi elmélet, a GET valamint a Ricardo által kifejtett komparatív költségek elméletének bázisán – arra a következtetésre jutott, hogy a *tőkében gazdag* országok *tőke-intenzív*, a relatíve *sok munkával* bíró nemzetgazdaságok *munka-intenzív* technológiával előállítható termékeket gyártanak.

Feltételezték, hogy a rendelkezésre álló termelési erőforrások *homogén* egységei alkotják a tényezőkinálatot, továbbá a termelési eljárások minden vállalat számára *szabadon* hozzáférhetőek.

E feltételek közepette minden vállalat azonos (határ)termelékenységek mellett lenne képes előállítani a termékeket, s azokat a tökéletes piacon adottságként megjelenő árakon tudná realizálni. Mivel a termékek (világpiaci) árában nincs különbség, a szükséges fizikai ráfordítások pedig mindenütt egyenlők, ezért a költségek és profitok differenciáit kizárólag a ráfordítások országonként *eltérő* árai idézhetik elő. A tényezőárak különbségei viszont azon alapulnak, hogy minden nemzetgazdaságban más és más a tényezőpiacokon a kínálat- és a kereslet viszonya.

Heckscher és Ohlin logikus, a GET tétéleit adekvátan tükröző teóriája azonban legalább annyira eltávolodott koruk gazdasági realitásaitól, amennyire közel állt a neoklasszikus eszmékhez. A későbbi Nobel-díjas W. Leontief 1954-ben az USA külkereskedelmi forgalmának empirikus elemzése során kimutatta, hogy az Egyesült Államok, mint a *tőkében leggazdagabb ország munkaiigényes* cikket exportál, importja viszont tőkeigényes termékekből tevődik össze. A szakirodalomban Leontief-paradoxonnak<sup>5</sup> nevezett összefüggés kifejezte az elmélet és a praktikum ellentmondását, amelyet csak jóval később az *emberi tőke elmélete*<sup>6</sup> oldott fel.

Az USA kivételében szereplő áruk *közvetlen* emberi munka tartalma bizonyítottan magas, de ez *más minőségű*, más képzettségű munka, mint a nagy népességű, fejletlen országokban kínált emberi erőforrás. Az USA és a fejlett országok *emberi tőkéjében* hatalmas mennyiségű *absztrakt tőke* koncentrálódik, szemben a fejlődő gazdaságok minimális képzettségű munkakínálatával. A népesedési felesleggel küzdő országok képzetlen munkával előállított termékeire csak korlátozott igény mutatkozik a világpiacon, az ott keresett áruk gyártásához viszont nem rendelkeznek megfelelő tudású munkavállalókkal.

Végző soron az *erőforrások homogenitásának posztulátumát* cáfolta meg a gyakorlat, és ezt tükrözte a Leontief -paradoxon. Nem elhanyagolható az a körülmény sem, hogy a korszerű termelési eljárások hozzáférhetősége a valóságban erősen *korlátozott* (szabadalmak, licencek, know-how-k, ipari titkok, stb.). Mindezek a körülmények nyilvánvalóvá tették a második világháborút követő évtizedekben a tökéletes piacok rendszerére épülő Heckscher – Ohlin teória erősen *korlátozott* érvényességét, magyarázó funkciójának jelentős hiányait, életidegenségét.

Napjainkban viszont – paradox módon – a nagy nemzetközi vállalatbirodalmak ellenőrzése alatt végbemenő globalizációs folyamatban a teória bizonyos elemei ismét relevánssá váltak. A nagy tőkeerővel bíró korporációk ott létesítenek leányvállalatot, ott hoznak létre termelőegységet, ahol az a legnagyobb profittal kecsegtet. Az alapításhoz az anyavállalat által is alkalmazott fizikai tőkejavakat, technológiát telepítik bárhová, bármelyik nemzetgazdaságba. Ebben a feltételrendszerben – mesterséges kialakított körülmények között – ismét érvényes:

- a multinacionális vállalatok által kivitt gépek tekintetében a fizikai tőkejavak homogenitásának feltevése
- a termeléshez technikai peremfeltételeként szükséges, hogy a cél-országban megfelelő képzettségű és *számú* munkavállaló álljon rendelkezésre, tehát e relációban is megvalósul a homogenitás.

### **A nemzeti bérszintek különbségeinek szerepe a cél-ország megválasztásában**

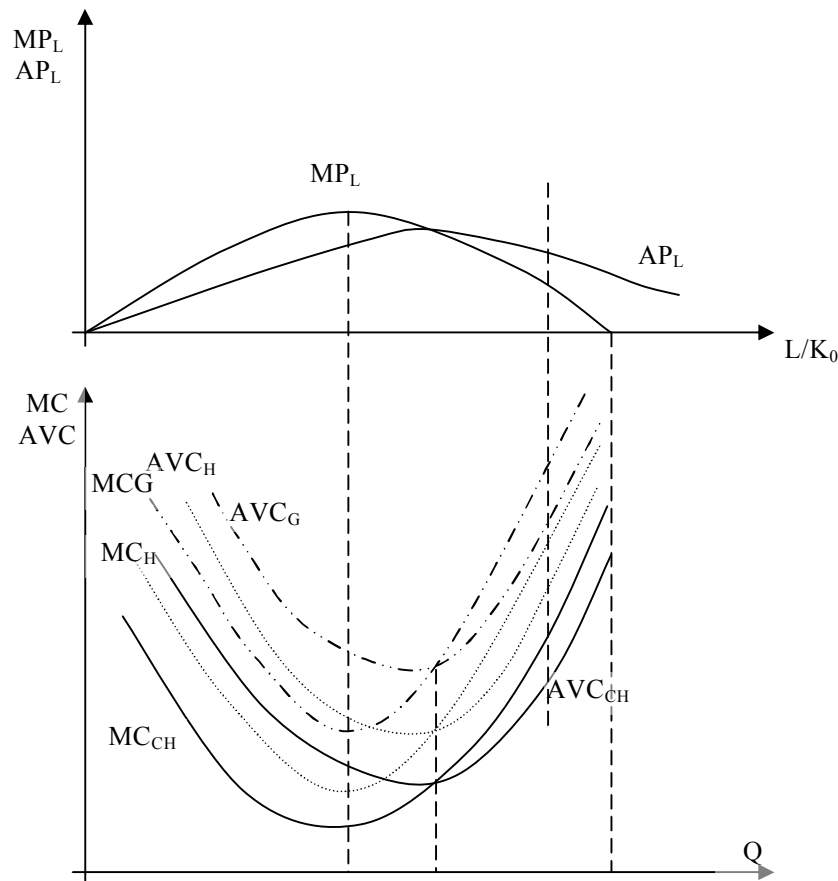
A fejlett országokból kiáramló tőke *három hullámát* különbözteti meg a szakirodalom:

- egyszerű fizikai (betanított, részben: szak-) munkát igénylő gyártás (cipő- és textilipar, összeszerelés),
- egyszerű számítógépes tevékenység (bankkártyák könyvelése),
- tervezés, kutatás, fejlesztés.

Tanulmányunkban először az *első hullámban* tapasztalható tőkeáramlást vizsgáljuk, azt is kezdetben egy egyszerű modell feltételei között, alapvetően a bérköltségek szempontjából!

*Egyszerű modellünkben* feltételezzük, hogy a leányvállalat alapítását tervező multinacionális cég az anyaországban felvett hitelből, az ismert szállítótól szerzi be a szükséges fizikai tőkejavakat. Utóbbiakon elemzésünk e szakaszában csak gyártósorokat, *gépeket*, felszereléseket értünk. Ezen az alapon a kamat és az értékcsökkenés költségei bármely cél-országban azonosak, gyakorlatilag ez vonatkozik az anyagköltségekre is. E költség-nemeken túlmenően egyelőre csak a *bérköltségeket* vesszük figyelembe.

A nagyvállalat döntésében tehát az adott kvalifikációjú munka nemzeti bérszintjeiben mutatkozó különbségeknek tulajdonítható meghatározó szerep.



1. sz. ábra: A termékegységgel kapcsolatos költségek alakulása a nemzeti bérszínvonal függvényében

Ahol:  $AP_L$ : a munka átlagtermelékenysége (Average productivity of labor);  $MP_L$ : a munka határtermelékenysége (Marginal productivity of labor);  $AVC$ : átlagos változó költség (Average variable cost);  $MC$ : határköltség (Marginal cost);  $w$ : egy-ségnyi munka bére (wage)

A termelés technikai dimenziói a modellben figyelembe vett mindhárom cél-országban (Németországban, Magyarországon és Kínában) azonosak. Adott gépek-  
kel bárhol az adekvát képzettségű munkavállalók termelnek, így az *átlag- és határ-  
termelékenységi* függvények mindhárom gazdaságban *azonos menetűek*. Az ábra  
alsó részben elhelyezkedő határ- és átlagváltozó költség-függvények *helyzete a  
nemzeti bérszintek eltéréseinek mértékében* különbözik. Ez a következő levezetés  
alapján belátható:

$$AVC = TVC/Q$$

mivel egyszerű modellünkben:

$$TVC = w * L$$

ezért:

$$TVC/Q = w * L/Q$$

mivel  $L/Q$  a munka átlagtermelékenységének reciproka:

$$w * L/Q = w/AP_L$$

azaz:

$$AVC = w/AP_L$$

Ahol:  $TVC$ : összes változó költség (Total variable cost);  $L$ : munkamennyiség (Labour);  $Q$ : mennyiség (Quantity).

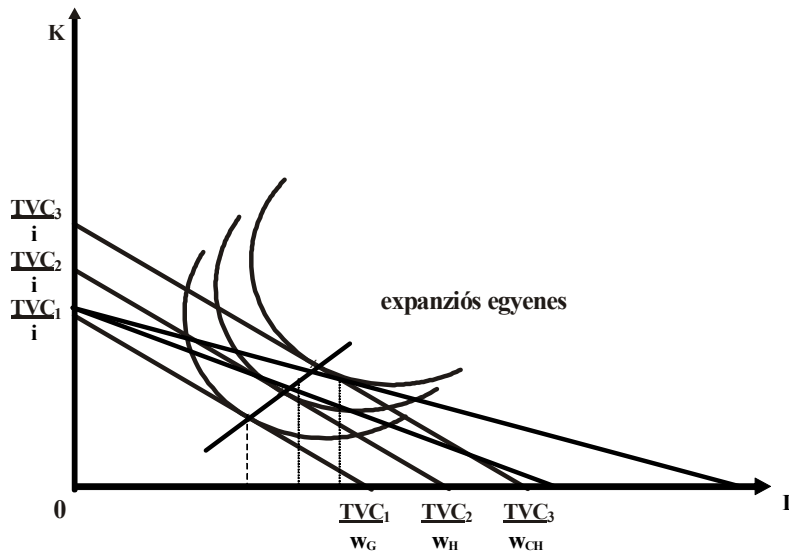
Mivel az összefüggés jobb oldalán  $w$  nemzetgazdaságok szerint differenciált,  $AP_L$  mindenütt ugyanakkora, ezért az egyes cél-országokban az átlagváltozó költsé-  
gek a nemzeti bérszintek eltéréseinek mértékében különböznek.<sup>7</sup>

Egyértelmű, hogy a német vállalatnak például az otthoni termelésnél előnyösebb Magyarországon létesíteni termelőegységet, de a kínai leányvállalat még a magyarnál is alacsonyabb költségszínvonallal, nagyobb profittal működhet. (Az analógia ked-  
véért: egy szoftvermérnök a Siemensnél egy órára 40 eurót kap Németországban, 14-  
et Portugáliában, 13-at Lengyelországban, 8-at pedig Csehországban. A pécsi szék-  
helyű OK Magyar Kesztyű KV azért fejleszt Kínában, mert ott csak nyolcada a  
bérek színvonala a magyarnak<sup>8</sup>.)

A termelés *adott* nagysága mellett a németnél alacsonyabb magyar vagy kínai  
bérszint *megtakarítást* eredményez az alapításhoz szükséges pénztökében (tőke-  
minimálás). Ezt is befektetve a vállalat több gépet szerezhet be, újabb munkavállalókat alkalmazhat, ezzel *fokozhatja* kibocsátását (output-maximálás). Ezt fejezik ki a  
2. sz. ábrán a  $TC_1/i$  pontból induló, egymáshoz képest elforduló isocostok, az ala-  
acsonyabb nemzeti bérszinteknek megfelelően növekvő abszcissza-tengelymetszetek.  
Az elforduló isocostok magasabban fekvő isoquantokat érintenek. Mivel a technoló-  
gia, a fizikai tőkejavak technikai színvonala adott, ezért a termelési tényezők bővíté-  
se során *nem változik* azok aránya. Ez egyenértékű azzal, mintha a bázisnak tekintett  
német tényezőár-arányok mellett emelkedett volna a befektetett tőke nagysága.  
Geometriailag ez azzal fejezhető ki, hogy az elfordult isocostok és az azokat érintő

isoquantok érintési pontjához az eredeti (német tényezőár-viszonyokat kifejező) isocosttal párhuzamos új isocostokat rajzolunk. Az érintési pontokat összekötő vonal ez esetben is az *expanziós egyenes*. Ez modellünkben azt fejezi ki, hogy az alacsonyabb nemzeti bérszintekből adódó „megtakarításból” változatlan tényező- és tényezőár-arányok mellett bővíthető a termelés.

2. sz. ábra: A nemzeti bérszintek eltéréseinek hatása a kibocsátás nagyságára



Ahol:  $w_G$ : egy órai munkabér Németországban;  $w_H$ : egy órai munkabér Magyarországon;  $w_{CH}$ : egy órai munkabér Kínában;  $i$ : kamat (interest)

Természetesen a nagyobb termelési volumen elérésének lehetősége is kedvezően hat a realizálható profit tömegére. A leányvállalat alapítása a (német) nagyvállalatoknak tehát két szempontból is előnyös Magyarországon vagy Kínában:

- az alacsonyabb bérszínvonal következtében magasabb a termékegységre jutó profit
- a Németországi feltételekhez képest kisebb bértömeg kevesebb tőkelekötést igényel, az így megtakarított tőkével nagyobb kapacitás hozható létre, amivel növelhető az output és a profit, illetve a felszabaduló tőke másutt felhasználható.

A rendszerváltást követő időszakban hazánk nagyon kedvező pozíciót foglalt el a cél-országok rangsorában, ami egyszerű modellünkben alacsony nemzeti bérszínvonalunk eredménye. A valóságban azonban sokkal árnyaltabb, összetettebb a helyzet, további érdemi tényezőket is be kell vonnunk elemzésünkbe.

#### Az egyszerű modell kiterjesztése

Több lépésben terjesztjük ki modellünk hatókörét, olyan tényezőket is figyelembe veszünk, amelyek kívül esnek nemcsak az előzőekben alkalmazott egyszerű, hanem

a gyakorta csak a legfontosabb összefüggésekre koncentráló mikroökonómiai modellek határain is.

1. A nemzeti bérszintek különbségei mellett a vállalatok számára lényeges költség-tételt jelentenek a *béreket terhelő járulékok és adók* (eddig elemzéseinkben e tételről elvonatkoztatunk). Nyilván a formálisan a munkavállalókat terhelő (jövedelem)adókat is a bruttó bérek tételén belül a vállalatok fizetik. Természetesen a járulékok és a jövedelmek kulcsainak színvonala és struktúrája intenzíven befolyásolja az átlagköltségeket, illetve a profitokat.

A (munka)jövedelmek függvényében kivetett adók jelentősen módosítják ugyan a nemzeti bérszínvonalak differenciái által kondicionált helyzetet, növelhetik, vagy csökkenthetik az utóbbiak által determinált különbségeket, de csak ritkán eredményeznek meghatározó változást. (Legyen két ország nettó bérszínvonala például 200, illetve 100 euró, az országonként egységes adókulcs pedig 13 és 30%<sup>9</sup>. Ez esetben a bruttó bérek színvonala 230 és 143 euró. Példánkban az adók hatására csökkent a munkatényezővel kapcsolatos költségek közötti különbség, de a nagyságrendi reláció tekintetében továbbra is meghatározó maradt a nettó bérszintek közötti eltérés. Amennyiben az első ország béreinek szintje csak 120 euró lenne, ez az adók figyelembe vételével 138 eurós bruttó bérköltséget jelentene. Ez esetben már a jövedelemadók eltérő mértéke lenne a meghatározó a különbségek alakulásában.)

2. A bérköltségek differenciái alapján kialakult bruttó profitok különbségeit tompíthatják vagy fokozhatják a *vállalati nyereségadók*. A régebbi uniós tagországok átlagában ezek valamivel meghaladják a 25%-os mértéket. Nyilván az új tagok, illetve feltörekvő országok ennél kisebb adókulcsokkal próbálják a befektetőket számukra kedvező döntésre bírni. A vállalati nyereségek adókulcsainak csökkentése *látványosan* és érdemben hat az adózott nyereség tömegére. Kitűnő példa erre az írek 12,5%-os adókulcsa, amely a felét sem érte el tavaly az uniós átlagnak.

3. Egyszerű modellünk felvázolásánál fizikai tőkejavakon elsősorban a gépeket, felszereléseket értettük, elvonatkoztatunk az ingatlanoktól. Ezt azért tettük, mert a nagyvállalatok csak előbbieket hozhatják az anyaországból, utóbbiak (mint non tradeable javak) fogadó-országbeli nemzeti árszintje viszont *differenciált* költségterheket jelent telepítendő leányvállalataik számára. E tényező hatását térségünkben különösen felerősítette a hetvenes években az állami tulajdon kedvező feltételek mellett bekövetkezett privatizálása, mely lehetőséget a külföldiek számára is kiterjesztették a környező országok.

A privatizáció a stock jellegű *egyszeri tőkekiadás* mérséklésével és folyamatosan, flow jelleggel, az *értékcsökkenési leírás* alacsony nívóján keresztül egyaránt erős tőkevonzó feltételt jelentett. Valószínűsíthető, hogy a privatizációs hullám eliminálódása egyik meghatározó tényezője a tőke-import visszaesésének.

4. A működő tőke áramlását befolyásoló nagyszámú tényezőtől a továbbiakban még néhány olyan faktort emelünk ki, amelyek hatása nem érinti *közvetlenül* a termelés átlagköltségét, ennek ellenére a tőkeexportőrök döntéseiben komoly szerepet játszanak.

- Közülük horderejét tekintve talán a nemzeti *valuta alul-* vagy *felülértékeltése* a legfontosabb. (Leányvállalata alapítása során a fogadó országban egy 10



millió \$ tőkét befektetni kívánó multinacionális cég számára nem közömbös, hogy a bankok dollárjait 270 vagy 205 forintos árfolyamon váltják-e át.)

- A cél-ország földrajzi fekvése nemcsak a szállítási költségek szempontjából bír fontossággal, hanem az új piacok meghódítása tekintetében is kiemelkedő a szerepe.
- A kiszemelt ország uniós tagságának várható időpontja a nem-uniós országokban működő nagyvállalatok számára a vámhatárok mögé kerülés lehetőségét hozhatja közelebb. A „régiből” uniós országok cégei pedig azért töreksenek a vámhatár közelébe, mert az Unió nyújtotta előnyök nagy része ott is kihasználható, ugyanakkor minimalizálják szállítási költségeiket.
- A fogadó országok által nyújtott „állami ösztönzők” – egyedi adó és beruházási kedvezmények, ingyenes, vagy kedvezményes áron biztosított telephely, infrastrukturális beruházásokhoz való hozzájárulás – ugyancsak tekintélyes összegű tőke-megtakarítást tehetnek lehetővé.

A Német-Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara (NMIKK) hetven, hazánkban működő német és francia vállalat körében végzett felmérést, amiből kiderült, hogy a cégek a döntéseiket befolyásoló *legfontosabb* tényezőnek a cél-ország *gazdasági* – és ezzel együtt *politikai* – *stabilitását* minősítették. A *bizonytalan* rövid távú költségelőny és profit eszerint kevésbé vonzó, mint a kissé mérsékeltebb, de stabil hosszú távú profit.

### **Miért esett vissza a működő tőke beáramlása hazánkba?**

A kilencvenes években a beáramló külföldi működő tőke katalizálta gazdasági növekedésünket. A multinacionális cégek kiemelten kedvező lehetőségnek tekintették befektetéseik számára gazdaságunkat, mert:

- relatíve alacsony volt a bérszínvonalunk,
- kiemelten kedvező elbánásban részesültek (már az Antall-kormány is nagyvonalú lehetőségeket biztosított számukra, de még 2000-ben is az összes adókedvezmény 79%-át külföldi nagyvállalatok kapták),
- a megrázkódtatások nélkül lezajlott rendszerváltás a régióban különösen stabil és kiszámítható gazdasági és politikai feltételeket biztosított számukra,
- élhettek a privatizáció nyújtotta kedvező befektetési lehetőségekkel,
- az Unió – akkor még szűk körűre tervezett – bővítése kivételesen jó megítélést biztosított hazánkban.

2001-et követően egyre kevesebb tőke áramlott gazdaságunkba. Ez nem jelenthetett váratlan fordulatot, mivel több kutatóintézet is – többek között a MTA Világ-gazdasági Kutató Intézete (személy szerint Inotai András) – már 1998-ban jelezte a tőkebeáramlás várható apadását. A jelenség ilyenén alakulásában több tényezőcsoport hatása összegeződik.

1. A nálunk működő leányvállalatok átlagköltségének alakulását, annak komponenseit több tényező is kedvezőtlen irányban befolyásolta, ezzel szemben néhány – velünk versenyben lévő – ország javítani tudott a feltételeken.

A költségek tekintélyes, ágazatonként differenciált hányadát jelentő béreket tekintjük elemzésünk e részében is kiindulási alapnak. A külföldi befektetők szempontjából nemzeti bérszínvonalunk alakulása több dimenzióban is kiemelkedően fontos:

- A gazdaságpolitika egyik „hüvelykujj-szabálya” szerint a bérek növekedési üteme nem haladhatja meg a termelékenység változásának mértékét. A 2000. utáni években megsértettük ezt a követelményt, a bérek nivója – kiemelten a bérpiramis alapja, a minimálbér – gyorsan, a termelékenység növekedését jóval meghaladó ütemben emelkedett. Szükségszerűen romlott világgpiaci versenyképességünk, ezzel párhuzamosan csökkent esélyünk a már letelepedett tőke hazánkban tartására is.
- A néhány éve – korszerű technikai nívón – alapított leányvállalatoknál aligha vált szükségessé a gépek, felszerelések cseréje, azaz nem valósult meg jelentősebb mértékű megtestesült technikai fejlődés (bodied technical progress). A jóval kisebb jelentőségű meg nem testesült műszaki haladás (unbodied technical progress) mellett a tevékenység során történő tanulás (learning by doing) növelte a munka hatékonyságát, de nyilván csak szerény ütemben. Összességében a leányvállalatoknál realizálódó termelékenység-növekedés feltehetően elmaradt a nemzetgazdaság átlagától, ugyanakkor a dinamikus bérszínvonal-növekedés következtében emelkedtek azon munkapiaci szegmensekben is a bérek, amelyekről a szükséges emberi erőforrásokat beszerezték. Ebből következőleg szinte minden bérszínvonal-emelkedés kedvezőtlenül hatott a bennünket érintő tőkemozgásra.
- A nemzetközi nagyvállalatok új egységeik létesítésénél, illetve a régiek áttelepítésének mérlegelésénél komparatív elemzéseket végeznek. Döntésüket egy adott időhorizonton értelmezett nemzeti bérszint-különbségek határozzák meg. Az esetben is hátrébb kerülhetünk tehát a cél-országok rangsorában, ha nem vétünk a „hüvelykujj-szabály” követelménye ellen, de más nemzetgazdaságokban a miénknél kisebb mérvű a bérek emelkedése.

2. Az adók, mint költségtenyezők tekintetében az uniós átlaghoz képest versenyképesek vagyunk, mind a *teljes adótartalmat*, mind a *társasági adó* mértékét tekintve. A velünk együtt csatlakozott országok esetében azonban csak Szlovéniában magasabb 0,4 százalékponttal a teljes adótartalom, a térség nem uniós tagországaival összehasonlítva még kedvezőtlenebb ránk nézve a helyzet. A tőkeimport növelése érdekében (is) több ország bevezette az egykulcsos SZJA-rendszert. (Kiepitésében az északkeleti országok Európában az úttörő szerepet, még 1994-ben 26%-os kulcs mellett egységesítették a terheket. Hozzájuk csatlakoztak 1995-ben a lettek (20%), majd 2001-ben az oroszok (13%). Megemlítendő közvetlen szomszédunk és versenytársunk, Szlovákia idén bevezetett 19%-os rendszere.)

3. A *monetáris feltételeink* alakulása több szempontból is kedvezőtlenül befolyásolta a gazdaságunkat érintő tőkemozgást.

- Az euró felértékelődése a dollárhoz képest hátrányosan érintette a számunkra lokomotív szerepet betöltő uniós országok növekedését, a forint erősödése az euró relációjában még tovább korlátozta gazdasági potenciálunk kibontakozását.
- A jegybanki alapkamat – s az erre épülő piaci kamatok – magas nivója (növekedése) ugyancsak negatívan befolyásolta a gazdaságunkba irányuló működő tőke áramlásának intenzitását. Ezt a hatást tovább erősítette, hogy mindez mérséklődő infláció mellett valósult meg, azaz a reálkamat növekedése meghaladta a nominális kamatláb emelkedésének mértékét.

4. A világpolitikában, a világgazdaságban végbement *kedvezőtlen változások* mindenütt erősen korlátozták a tőke kivittelt:

- a világgazdaság mindhárom centrumában lelassult a növekedés, a piacok alig bővültek, ezért mérséklődtek az új befektetések
- a fejlett országokból kiáramló működő tőke negatívan érinti azok növekedését, foglalkoztatási szintjét, ezért – mint Schröder vagy Kerry gazdasági programjából kitűnik – igyekeznek kedvezőbb feltételek biztosításával hazai fejlesztésekre ösztönözni a nagyvállalataikat
- a 2001. szeptemberi terrortámadás mindenütt óvatosabbá tette a befektetőket, érzékenyebben reagáltak a cél-országokban végbemenő politikai változásokra

5. A legtöbb – a külföldi befektetésekért velünk versenyző, alacsonyabb bérszínvonalal és kedvezőbb adózási feltételekkel jellemezhető – országban *konzolidálódott* a politikai és gazdasági helyzet, ennek következtében csökkent versenyelőnyünk.

6. Az 1999. decemberében Helsinkiben hozott döntés a „Big Bang”-ről, az Unió egyszerre tíz országgal történő bővítéséről rontott kiváltságos helyzetünkön, erősen „leértékelte” *pozíciónkat* a külföldi tőke szemszögéből.

7. A privatizáció nagyrészt lezajlott, a relatíve kedvező befektetési lehetőségek vonzása csökkent

Politikai programokban, de a „szakirodalomban” is gyakran olvashatjuk az uniós fejlettségi szint mielőbbi elérésére irányuló óhaj, ami különös gyakorisággal fogalmazódik meg az átlagbérek tekintetében. Ez csak a várt gyors gazdasági fejlődés bázisán valósulhat meg. (Májusi belépésünk 1,0; jövőre monetáris uniós tagságunk egyes számítások szerint további 0,6-0,9 százalékpontos emelkedést alapozhat meg növekedési ütemünkben.) Többek között ebben rejlik az Európai Unióhoz történt integrálódásunk értelme. A gazdasági törvényszerűségekből azonban az következik, hogy a felzárkózás mértékével *fordított arányban* alakul versenyelőnyünk, azaz fokozatosan csökken. Ezt tükrözi, hogy a tőke-vonzó képesség rangsorában 1992 óta 43 hellyel szorultunk hátrébb.

Versenylelőnyünk csökkenésében természetesen a gazdaságpolitikai hibák is komoly szerepet játszottak. Bár a gazdaság más metszetét fejezi ki, de ebben a dimenzióban is bír információ-tartalommal: konvergencia-indexünk 2002. októbere és 2003. júniusa között 76 pontról 72 pontra csökkent.

Szeretnék visszautalni a tanulmány elején megfogalmazott feladatra: eddig a tőkeáramlás *első hullámát* elemeztük. Levont konklúzióink is – a tőkevonzó és -megtartó képességünk csökkenésével kapcsolatosan – *ebben a feltételrendszerben* fogalmazódtak meg.

Más kép rajzolódik ki a tőkeáramlás *második és harmadik hulláma* tekintetében. E relációban mutatkozik versenyelőnyünk, de ennek megtartásához-fokozásához komoly erőfeszítéseket kell tennünk. A második és harmadik hullámban érkező tőke fogadásához képzett munkát, modernizált háttérágazatokat és infrastruktúrát, korszerű és hatékony monetáris feltételeket kell biztosítanunk.

Az AT Kearney USA-beli tanácsadó cég vizsgálatai szerint az ügyviteli feladatok (irodai háttérmunka: back office) kiszervezésére irányuló döntés 40 százalékban a költségektől, 30-30 százalékban az üzleti környezettől, illetve a munka minőségétől függ.

Mindenképpen át kell gondolnunk és alakítanunk *képzési struktúránkat!* Azokban a szegmensekben kell versenyképesnek, gazdaságilag vonzónak lennünk, amelyekben kevésbé fejlett versenytársainknak egy ideig nem lesz felzárkózási esélyük, nem tudnak eleget investálni az emberi tőkébe. Gazdaságilag indokolt például a felsőfokú képzésben a „bolognai elveknek” megfelelő súlypont-áthelyezés: az egyetemi (Master) képzés helyett a főiskolai jellegű szakképzést (Bachelor) kell dinamikusabban fejlesztenünk. (Hasonló képzési-oktatási koncepció alapozta meg többek között Írország látványos gazdasági növekedését is.)

Az államnak minden – az uniós szabályokkal összhangban levő – lehetőséget meg kell ragadnia ahhoz, hogy gazdaságunk vonzza a működő tőkét. A tőke és a személyek szabad áramlása következtében a két tényező mindenképpen egymásra talál. Fejlődésünk szempontjából azonban korántsem mindegy, hogy a jelentős investícióval képzett munkavállalók hagyják-e itt gazdaságunkat, vagy a multinacionális cégek létesítenek *nálunk* leányvállalatokat.

Más körülmények, más kérdés elemzése során fogalmazta ugyan meg Keynes következő gondolatát: „Ha tehát nem találunk valami új kiutat, úgy ... a problémának csupán egyetlen megoldása lehetséges: a munkanélküliségnek akkorának kell lennie, hogy a társadalom kellő szegénységben maradjon...”, de több tekintetben napjainkban is érvényesnek tekinthető. Nem a tőkeáramlás első hullámát kell vonzalnunk alacsony, versenyképes bérű munkavállalókkal – ez a „szegénység” konzerválását jelentené –, hanem a második és harmadik hullámot képzetesebb dolgozókkal, modernizált gazdasággal.

#### *Jegyzetek, hivatkozások*

<sup>1/</sup> Erdős Tibor: Fenntartható gazdasági növekedés; Akadémiai Kiadó, 2003.

<sup>2/</sup> Ez esetben multiplikatáron *kiadási* multiplikatort értünk.

<sup>3/</sup> A multiplikatáornak ezt a típusát a szerző érzelmelte a keynesi beruházási és a fő áramlat kiadási multiplikatáornak analógiájára.

<sup>4/</sup> Az alapvető tételket Heckscher vezette be, majd Ohlin fejlesztette tovább *Interregional and international Trade*; 1935. (Magyarul: *Interregionális és nemzetközi kereskedelem*, KJK 1981.) c. művében.

<sup>5/</sup> Leontief, W. W.: *Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined*

<sup>6/</sup> Az már Leontief elemzéséből is kiderült, hogy a termelés szűk keresztmetszete a szakképzett munka, amelynek „termeléséhez” hatalmas befektetés szükséges az emberi tőkébe. A feltörekvő országok viszont GDP-jük döntő részét az alapvető szükségletek kielégítésére fordítják, képzésre, a humán tőke fejlesztésére csak elenyésző tőkét tudnak áldozni.

<sup>7/</sup> Hasonló módon bizonyítható a határkölségek függése is a nemzeti bérszintektől.

<sup>8/</sup> Dunántúli Napló, 2004. 10. 7-i szám, 1. o.

<sup>9/</sup> Számpéldánk annyiban „erőltetett”, hogy – mint az Európai Unió esetében is megjelenik – a fejlettebb országok esetében általában magasabb az adóteher, ezért az adózás inkább növeli, mintsem csökkenti a költségek különbségeit.