

OTDK- dolgozat

Árpási Katalin

2013

A közvetlen külföldi befektetések és a transznacionális vállalatok a
világgazdaságban

Tartalomjegyzék:

1. Bevezetés	1.
2. Elméleti megközelítések	2.
2.1. A közvetlen külföldi befektetések fogalmi háttere	2.
2.2. Transznacionalizálódás, nemzetköziesedés	4.
2.3. A transznacionális vállalatok fogalmi megközelítése	6.
2.4. A TNC-k típusai.....	7.
2.5. FDI-elméletek	9.
2.5.1. Termék életciklus elmélet.....	9.
2.5.2. A működőtőke eklektikus elmélete.....	10.
2.5.3. Kockázat diverzifikációs stratégiák	11.
3. Tendenciák, trendek az FDI áramlások alakulásáról	13.
3.1. Általános trendek	14.
3.1.1. Rekordértékek – 2007	15.
3.1.2. Begyűrűző válság – 2008.....	18.
3.1.3. Hatalmas visszaesések – 2009	26.
3.1.4. Lassú javulás – 2010	30.
4. A legnagyobb TNC-k és a válság	38.
4.1. A 100 legnagyobb nem-pénzügyi TNC	39.
4.2. A fejlődő országok 100 legnagyobb társasága.....	40.
4.3. Az 50 legnagyobb pénzügyi TNC.....	41.
5. Kilátások a jövőre vonatkozóan.....	43.
5.1. Óvatos optimizmus – WIR2011.....	43.
5.2. Veszélyben a javuló tendencia.....	44.
6. Összegzés.....	46.
Irodalomjegyzék	48.
Mellékletek	50.

Ábrajegyzék:

1. ábra: Globális FDI áramlás, 1980-2010.....	14.
2. ábra: Beáramló FDI világviszonylatban és országcsoportok szerint, 1980-2007	15.
3. ábra: Fejlődő és átmeneti gazdaságok részesedése a működőtőke áramlásokban, 2000-2008	19.
4. ábra: A 100 legnagyobb TNC megoszlása a központ elhelyezkedése szerint, 1992, 2000 és 2008	30.
5. ábra: Az FDI szektorális megoszlása, 2009 és 2010.....	34.

1. BEVEZETÉS

Témaválasztásom azért esett erre a területre, mivel napjainkban a transznacionális vállalatok külföldi befektetései miatt a világgazdaság fejlődésének fő mozgatórugóivá váltak. Az FDI fontossága a 21. századra vitathatatlanná vált, hiszen az egyes államok életében mára meghatározó szerepet tölt be az a tőkeállomány, amely ily módon is áramlik határaikon belülre. A tőkeáramlás igen fontos eszköze lett az elmaradott, periférikus régiók, országok felzárkózásának, ez az áramlás pedig nagyon sokszor a nemzetközi vállalatok egységei között valósul meg. Így a TNC-k lényegében a közvetlen külföldi befektetések közvetítői, ezért e két fogalom szorosan összekapcsolódik, tárgyalásuk véleményem szerint csak együtt alkot kerek egészet.

Dolgozatom fő témája a közvetlen külföldi befektetések áramlásának vizsgálata 2007-től kezdődően. A nemzetközi válság ebben az évben kezdődött, hatását még nem lehetett érzékelni a működőtőke áramlásokon, így élesen látszik, hogy mekkora volt a visszaesés. Az első fejezetben elméleti áttekintést adok a témával kapcsolatban. A teljesség igénye nélkül bemutatom a fontosabb FDI elméleteket, illetve a nemzetköziesedés- ezzel együtt pedig a transznacionális vállalatok kialakulásának történetét.

Ezt követően az egyes évekre lebontva tekintem át a fő trendeket, az FDI szektoriális illetve földrajzi eloszlását. Az elemzésből kiderül, hogy a 2007-ben kezdődött válság milyen ütemben, mikor és milyen hatásokkal mutatkozott meg a közvetlen külföldi befektetések területén. Külön kitérek arra, hogy a legnagyobb transznacionális vállalatokat miképp befolyásolta ez a gazdasági hanyatlás. Ezen kívül ebben a részben igazolom dolgozatom hipotézisét, mely szerint a válságot követő átalakuló nemzetközi gazdasági környezetben az FDI áramlásban is átalakulások mentek végbe, amelyek hatására a fejlődő és átmeneti országok világgazdaságban betöltött szerepe növekedett. Végül felvázolom, hogy a rendelkezésre álló adatok alapján milyen kilátások várhatóak a jövőre nézve.

TDK dolgozatom első részében főként Simai Mihály és Gál Péter írásaira támaszkodtam a transznacionális vállalatokkal kapcsolatos fogalmi háttér ismertetésekor. A közvetlen külföldi befektetések elmélete esetében pedig a Közgazdasági Szemle több cikke is segítségemre volt. Az FDI elemzésekkel kapcsolatban az UNCTAD által évente kiadott World Investment Report-ok illetve egyéb elemzések felhasználásával dolgoztam, a felhasznált számadatok forrása szintén a szervezet adatbázisa volt.

2. ELMÉLETI MEGKÖZELÍTÉSEK

2.1. A közvetlen külföldi befektetések fogalmi háttere

A működőtőke kifejezést Karl Marx német közgazdász alkalmazta elsőként a 19. században. A tőkét két részre osztotta: kölcsöntőkére és működőtőkére, melyek közül az utóbbi magába foglalta a mai értelemben vett portfólió beruházásokat illetve a közvetlen külföldi befektetéseket (FDI). Napjainkra azonban a köznyelv szinte egészében, de még az irodalom egy részében is működőtőke alatt az FDI-t értik – mely dolgozatomnak is fő témája.

A nemzetközi tőkemozgásoknak alapvetően két formáját különböztetjük meg:

- a tulajdonszerzéssel nem járó,
- és a tulajdonszerzéssel járó tőkemozgásokat.

Az első csoportba a nemzetközi hitelek (kormányhitelek, nemzetközi szervezetek által nyújtott hitelek) és a vissza nem térítendő nemzetközi segélyek tartoznak. A második csoportnak pedig ismét két formáját különböztethetjük meg:

- Külföldi portfólió beruházásokat, és
- Közvetlen külföldi tőkeberuházásokat (FDI) – melyeket külföldi működőtőke-beruházásoknak is szokás nevezni.

Portfólió beruházások esetében a beruházó külföldi állampapírokat vagy vállalati értékpapírokat vásárol. Ezek csupán pénzügyi befektetések, a cél a jövedelmező befektetés, nem pedig a vállalat tevékenységének meghatározó ellenőrzése.

Közvetlen külföldi beruházások esetében azonban a befektető adott vállalatban megszerzett tulajdonjogával ellenőrzést, felügyeletet szeretne gyakorolni, illetve az anyagi nyereségen kívül egyéb céljai is vannak. Ilyen lehet például új piacokra való bejutás, a helyi olcsó munkaerő hasznosítása vagy új beszállítói kapcsolatok kialakítása.

Mivel írásom témája a tőkemozgások második csoportjához kapcsolódik, így a továbbiakban ezt fejtem ki részletesen.

Formáját tekintve négy csoportját különböztetjük meg a működőtőke-áramlásoknak:

- Új vállalat alapítása külföldön
- Már meglévő külföldi vállalat egy részének vagy egészének megvásárlása
- Hitelezés vagy tőkeemelés az anyavállalat és külföldi leányvállalata között
- Külföldi vállalat nyereségének visszaforgatása.

Ettől a csoportosítástól azonban eltér az UNCTAD által alkalmazott, amelyet dolgozatomban én is felhasználtam. Eszerint három forma különböztethető meg:

törzstőkés részvételű, vállalatközi hitel illetve újrabefektetett profit. A szervezet adatait több forrásból gyűjti, lehetnek publikált illetve nem publikált adatok, nemzeti bankoktól és nemzeti statisztikai hivataloktól illetve egyéb hatóságoktól származóak. Emellett felhasználja más szervezetek, például IMF, OECD és a Világbank FDI-ra vonatkozó mutatóit, számadatait is.

Míg az előző felsorolás a tőke külföldre kerülésének módjai alapján történt, Árva László és Diczházi Bertalan elmélete a működőtőke típusait az alapján veszi számításba, hogy milyen céllal történt a beruházás. Így három típus különböztethető meg:

- hagyományos gyarmati típusú,
- külkereskedelem helyettesítő és
- külkereskedelem teremtő beruházás.

A hagyományos gyarmati típusú beruházás a legrégebbi forma, nevéből is látszik, a gyarmatosítások korába nyúlik vissza. Jellemzően a fejlett országokból irányult a fejletlenek, fejlődők felé; célja pedig egyfajta egzotikus termék – például elefántcsont, kőolaj – kiaknázása, melynek további feldolgozására már a fejlett országban kerül sor. Főként a kitermelőiparban és a mezőgazdaságban fordul elő ez a típusú beruházás, ezen kívül jellemzője még, hogy a fogadó országban nem eredményez gazdasági fellendülést, mert elszigetelt marad.

A második típusú befektetések célja mindenekelőtt a piacszerzés, és jellemzően a fejlett országok, régiók között áramlanak, kifejezetten az úgynevezett FDI-Triádban. E beruházások elsősorban a fejlett országok által alkalmazott kereskedelmi korlátozások miatt jöttek létre, mivel általuk lehetséges a bekerülés a vámokkal, kvótákkal védett másik fejlett piacra. Éppen ezért nevezik ezt a csoportot külkereskedelem helyettesítő beruházásoknak, mivel általuk azt lehet megvalósítani, amit korábban exporttal (a védőintézkedések miatt) nem sikerült.

Az utolsó csoportba, a külkereskedelem teremtő beruházások tartoznak, jellemzően a fejlett régiókból a fejlődők felé irányulnak. Ennek fő oka, hogy a fejlődő országokban a termelési tényezők, mindenek előtt a munkabérek alacsonyabbak, mint a fejlett országokban. Ezen kívül azonban más kedvezményeket is kapnak a befektetők ezeken a területeken. Emiatt a hetvenes évektől kezdve főleg a feldolgozóipart telepítették a fejlett térségekből a fejlődőkbe, egyre nagyobb mértékben. Külkereskedelem teremtésről pedig azért beszélhetünk, mert a fejlődő országokban megtermelt termékeket visszaszállítják a fejlettekbe, így növelve a fogadó ország exportját. Ehhez még hozzájárul, hogy mivel a fogadó ország technológia szempontjából is fejletlenebb, így először importként be kell

vinni a majdani alkalmazandó technikát, így nő a fogadó ország importja. Ezt követően azonban a termelés beindulásával a kivitel mértéke jóval meghaladja a behozatalét, így a beruházások ezen típusa hozzájárul fizetési mérleg javításához.

Mielőtt áttérnék a véleményem szerint leglényegesebb FDI-elméletek rövid ismertetésére, fontosnak tartom bemutatni a nemzetköziesedés történetét, illetve a témához szorosan kapcsolódó transznacionális vállalatok kialakulását.

2.2. Transznacionalizálódás, nemzetköziesedés

A 20-21. század fordulóján erőteljes nemzetközi tőkeáramlás jellemzi a világgazdaságot. A külföldi működőtőke egyre szélesebb körű áramlása a transznacionális vállalatok rendszerének mind nagyobb mértékű kiépüléséhez vezetett, amely átszövi a világgazdaságot. Ez nem véletlen, hiszen a TNC-k a közvetlen külföldi befektetések legfontosabb mozgatórugói.

A transznacionális társaságok létrejöttével megváltozott az FDI irányultsága. Ez alatt azt értem, hogy míg a nemzetközi monopóliumok idejében a fejlett és az elmaradott országok között valósult meg az FDI áramlás, addig a TNC-k legnagyobb része a gazdaságilag, technológiailag fejlett államok között alakítja ki integrált rendszerét. Sőt napjainkra egyre világosabban látható az a trend is, hogy már a fejlődő országok is egyre nagyobb mértékben integrálódnak ebbe a rendszerbe.

A nemzetköziesedés története, illetve a vállalatok transznacionálissá válása szorosan köthető jelentős történelmi korszakokhoz, minden lényegesebb szakasza egyben a transznacionalizálódás egy-egy lépcsőfokát jelentette, például a középkor, a felfedezések kora vagy a világháborúk közötti időszak.

A tőke nemzetköziesedése és a nemzetközi vállalkozások kialakulásának kezdete a banktőke szerepének felértékelődésével kezdődött a középkorban, mely időszak meghatározó szereplői voltak a Medici család tagjai, akik már ekkor diverzifikált nemzetközi üzleti tevékenységet folytattak. A felfedezések és korai gyarmatosítások korához köthető az első részvénytársaságok kialakulása, amelyek távoli területek kiaknázása céljából hoztak létre az államok, illetve magánvállalkozók. Ilyen volt például az angol Kelet-indiai Társaság, vagy a még ma is működő Hudson Bay Company. A modern kor nemzetközi vállalkozásainak története az ipari forradalom-korabeli Angliába

nyúlik vissza, egészen pontosan a vasútépítésekhez. Külföldi befektetések kapcsán a holland tőke a leginkább említésre méltó, melynek célpontja szintén a Szigetország volt.

A 19. század végén aztán különösen gyors fejlődésnek és terjedésnek indultak a nemzetközi vállalkozások, társaságok. Ez a technikai fejlődésnek volt köszönhető, amely leginkább a közlekedés és a kommunikáció területén volt kimagasló. A 19. század utolsó és a 20. század első évtizedei technikai, gazdasági szempontból kiemelkedően jó feltételeket teremtettek a nagyvállalatoknak a terjeszkedésre, így ezt az időszakot a nagy mértékű expanzió jellemzi. A társaságok a világgazdaság meghatározó jellegű szereplőivé váltak. Valamennyi ipari államból megindult a nagyvállalatok terjeszkedése. Az angol befektetések mellett még jelentős részt képviselt a német, holland, japán és amerikai tőke is.

A két világháború között a fent említett folyamat lassult, inkább csak az angol és amerikai társaságok fokozták terjeszkedésüket, hatalmas vállalatbirodalmakat építettek ki. Sok társaság Közép- és Kelet-Európát választotta célként, az Európába irányuló tőke 25%-a ebben a térségben koncentrált. „A második világháborút követően az ENSZ keretében kimondták, hogy minden ország szuverén joga a területén lévő természeti kincsek nemzeti tulajdonba vétele.”¹ Ezt követően a gyarmati és a szocialista országokban tömeges államosításokra került sor, ami kockázatot jelentett a külföldi befektetők számára. Ráadásul a világpolitikai-világgazdasági blokkosodás sok relációban el is lehetetlenítette a befektetések megvalósítását, így a közvetlen külföldi tőkebefektetések jó időre a biztonságosabbnak ítélt fejlett államokban koncentráltak.

A 20. század végén aztán újból lendületet vettek a külföldi tőkebefektetések, ami összefüggött a világgazdaság alapvető átalakulásával. A fejlett országok vállalatai számára alapvető fontosságú lett, hogy a globálissá vált versenyben jelen legyenek a külföldi piacokon is. A „multinacionális” jelző elterjedése a hatvanas évekre tehető, a század utolsó évtizedében pedig már feltűnt a „globális vállalat” megnevezés is. A következő lépés az elnevezések terén a „transznacionális vállalat” és „transznacionális társaság” kifejezések voltak, melyek az ENSZ Gazdasági és Szociális Tanácsához, valamint szakosított intézményéhez köthetők. Ez a fogalomváltozás a társságok fejlődését is kifejezi, nem csupán azt, hogy a világ több országát átfogó tevékenységről van szó, hanem azt is, hogy a központ már nem feltétlenül az anyaországban, hanem világ más területén működik.

¹ Simai [2008] 286.o.

A transznacionális társaságok széleskörű elterjedése végett az UNCTAD kialakította a vállalatokra vonatkozóan a transznacionalizálódás fogalmát, melynek mértéke mennyiségileg is mérhető a transznacionálisági index segítségével, mely három arányszámon alapul:

- külföldiek tulajdonában lévő tőke/nemzetgazdaság vállalatainak összértéke
- külföldi tulajdonú vállalatok termelési értéke/adott ország vállalatainak össztermelése
- külföldi tulajdonú vállalatokban foglalkoztatottak/összes vállalati foglalkoztatottak.

A transznacionális társaságok gazdaságban betöltött szerepének fontossága ezen kívül még több mutatóval is jellemezhető, például:

- K+F tevékenységben
- az ország belső fogyasztását kielégítő termelésben és szolgáltatásokban
- kivitelben és behozatalban mérhető arányuk.

2.3. A transznacionális vállalat fogalmi megközelítése

Az ENSZ Transznacionális Vállalati Központjának (UNCTC) kategorizálása szerint a transznacionális vállalatok esetében a következő három kritériumnak kell megvalósulnia:

- „gazdálkodási tevékenységüket kettő vagy több országban folytatják,
- centralizált döntéshozatali rendszerük van, és globális stratégiát alkalmaznak,
- a különböző országokban lévő vállalatok között az információkat, a forrásokat és eszközöket, valamint a felelősséget megosztják.”²

Az OECD megfogalmazása szerint „a transznacionális vállalatok olyan cégek, amelyek különböző országokban működő vállalatokat vagy más egységeket foglalnak magukba (legyenek azok magán, állami vagy vegyes tulajdonban). Ezek közül egy vagy több képes arra, hogy döntő befolyást gyakoroljon a többiek tevékenységére, és elossza az ismereteket és a forrásokat.”³

² Simai-Gál [2000] 279. o.

³ Uo. 279. o.

Simai Mihály *A világgazdaság a XXI. század forgatagában* című könyvében pedig a következőképp fogalmaz: „Transznacionálisnak tekinthető az a vállalat, illetve társaság, amelynek működése – külföldi leányvállalatai révén – egyszerre több nemzetgazdaságra terjed ki, üzletpolitikája pedig a vállalat összműködésének eredményességére, globális optimalizálására orientált, és elsősorban az „anyaggazdaságban” lévő bázis, illetve irányító csoport érdekei által meghatározott.”⁴

A legfontosabb tehát az, hogy a vállalatkomplexumon belül van egy olyan egység, központ, amely a többi blokk felett koordinációt gyakorol a fejlesztés, a termelés, az elosztás területén. Mivel a hatalmas mértékű nemzetköziesedés és globalizáció miatt napjainkban nagyon sokan keverik a multinacionális és transznacionális társaságok fogalmát (tény, hogy megkülönböztetésük a pénzpiac integrációja és a vállalatok nemzetköziesülése miatt egyre nehezebb), lényegesnek tartom néhány mondatban tisztázni a különbséget. Napjainkra a különbség nem annyira a központi gazdálkodó egység nemzeti tulajdoni hovatartozásában, hanem gazdaságpolitikai meghatározottságában van, írja Gál Péter.⁵ Míg tehát a transznacionális vállalatok nemzetközileg integrált tevékenységet folytatnak, ellenőrzésük és irányításuk egy gazdasági feltételrendszerhez kapcsolódik, addig a multinacionális vállalatok több nemzetgazdaságra kiterjedő tevékenységet folytató vállalkozások, és irányítási, döntési központjukat is több gazdaság befolyásolja, határozza meg.

2.4. A TNC-k típusai

A nemzetközi, így a transznacionális vállalatoknak is négy fő típusát különböztetjük meg történelmi fejlődésük alapján, amelyek egymás mellett ma is megtalálhatóak, noha nagyon eltérő jelentőséggel.

Az első csoportot az úgynevezett *koloniális típusú*, horizontális struktúrájú vállalatok képezik. Ezek általában költségoptimalizációs céllal jönnek létre és egymástól eltérő fejlettségű gazdaságokat kapcsolnak össze, nem egységes technológiával és struktúrával működnek. Ilyen típusú vállalatok a XIX. század utolsó harmadában és a XX. század első éveiben alakultak ki, ezek már meghatározták a világgazdaság fejlődését. A külföldi közvetlen beruházások a legfejlettebb európai országokból a gyarmati, félgymarmati

⁴ Simai [2008] 288.o.

⁵ Simai-Gál [2000] 279. o.

területekre irányultak, főként a kitermelőiparban (olajipar, bányászat) hoztak létre érdekeltségeket. Az anya- és leányvállalat között nem alakult ki szerves kapcsolat, egységes irányítás, az egyes vállalatokat a tőketulajdon kapcsolta össze.

A *párhuzamos struktúrájú* vállalatok már azonos tevékenységet folytatnak a nemzetgazdaságokban (integrált technikával és kínálati struktúrával) egységes piaci stratégia alapján, termelési tevékenységeiket azonban még nem integrálják. Általában hasonló fejlettségű gazdaságokban jönnek létre a piaci akadályok megkerülése céljából, piacbővítési szándékkal. A két világháború között főként a feldolgozóiparban jöttek létre ilyen típusú vállalatok (pl.: IBM, Philips, Nestlé), elsősorban a tömegtermelést folytatóknál vált ez a nemzetköziesedési forma meghatározóvá.

A *komplexen integrált*, több országban egységes stratégiát követő vállalatok szintén hasonló fejlettségű gazdaságokat kapcsolnak össze, a nemzetköziesedést a piaci hatékonyság optimalizálásának eszközeként alkalmazzák. A vállalatok ezen típusai kétféle piaci stratégiát alkalmaznak: párhuzamos vagy kooperációs piaci stratégiát. Párhuzamos stratégia esetén nagyjából azonos kínálati szegmensben azonos technológiával és egységes stratégiával működnek. Kooperációs stratégia esetében azonban vertikális integrációt valósítanak meg, nagyon szorosan összekapcsolva ezáltal a nemzetgazdaságokat fő céljuk, a piacbővítés érdekében. A mai értelemben vett transznacionális vállalatok kialakulásának első hulláma a második világháború utáni időszakban zajlott le; nemzetközi monopóliumokból vagy nemzeti kis-, közép- és nagyvállalatokból fejlődtek ki. A megosztott, különböző országokban végzett gazdálkodás célja a kockázatminimalizálás és forgalommaximalizálás együttes megvalósítása volt. Erre a nagy mértékű fejlődésre a technika átalakulása, fejlődése által volt lehetőség, például a szállítási rendszerek, a telekommunikáció robbanásszerű fejlődésével. Ezen kívül azonban épp ilyen fontosak voltak a gazdasági feltételek is, mivel a második világháború után nagymértékű szabad áru- és tőkemozgás valósult meg, valamint a piacok erősen homogének lettek.

A nemzetközi vállalatok negyedik típusát azok a *globalizált vállalatok* alkotják, vállalati tevékenységüket már világméretű szinten optimalizálják, teljes nemzetköziesedést és komplex, nagyon erős nemzetközi integrációt alakítanak ki vállalatukon belül. Különböző fejlettségű gazdaságokat kapcsolnak össze, vállalatukon belüli kapcsolataik egyben már nemzetközi kapcsolatok is, döntéshozataluk pedig csak egységes nemzetközi rendszerben biztosítható. A globalizált típusú transznacionális vállalatok esetében diverzifikált és specializált struktúrájú társaságok között teszünk különbséget. A

diverzifikált struktúrájú vállalatok kevésbé kutatásigényes területen működnek, esetükben a különböző gazdálkodási területek vállalaton belüli integrációja jön létre, céljuk pedig a kockázatminimalizálás (a diverzifikáció által). A specializált struktúrájúak általában csúcstechnológiájú, kutatásintenzív területen működnek, teljes termelési komplexumot biztosítanak a vállalaton belül a különböző nemzetgazdaságok területén.⁶

2.5. FDI-elméletek

A nemzetközi szakirodalomban főleg az 1960-as évektől találkozhatunk a külföldi befektetéseket magyarázó elméletekkel. „Az 1990-es évek második felétől hazánkban is nagyszámú tanulmány jelent meg a külföldi működőtőke áramlás témakörében⁷”, azonban nem létezik a területet átfogóan magyarázó FDI elmélet. Dolgozatomban így megpróbálom a számos napvilágot látott elmélet közül a megítélésem szerinti legfontosabbak felvázolni.

2.5.1. Termék életciklus elmélet

A tökéletlen tőkepiacokon alapuló elméletek egyik korai irányzatát Vernon 1966-ban megfogalmazott termék életciklus elmélete jelenti. Ez a termékek életciklusával áll szoros kapcsolatban, állítása szerint minden termék életciklusa három részre osztható:

- Innovációs szakasz: a terméket hazai piacra fejlesztik, ott is értékesítik.
- Érettség: a termék iránti kereslet megjelenésével megkezdődik annak exportja. A versenytársak egy köre azonban alacsonyabb költségekkel tudja a terméket az adott piacra szállítani, ekkor a vállalat megvizsgálja egy külföldi működőtőke beruházás lehetőségeit.
- Standardizálás: a termék életciklusának utolsó fázisában a fejlődő országokba helyezik át annak előállítását.

Ez az elmélet az FDI áramlást a vállalatok egyetlen döntési momentumára szűkíti, ezért ez a megközelítés a tőkeáramlás leegyszerűsítése.⁸

⁶ Simai-Gál [2000] 280-281. o.

⁷ Halmosi [2011] 1. o.

⁸ Uo. 3. o.

2.5.2. A működőtőke eklektikus elmélete

„A hetvenes években született meg John Dunning ún. eklektikus elmélete, amely arra tett kísérletet, hogy a működőtőke-áramlás bizonyos vonásait legjobban magyarázó elméletek részeit egybeolvassza.⁹” Számos tényező együttes hatását vette figyelembe, így elemezte a külföldi beruházásokat. A tranzakciós költségek elméletéből, az internalizációs elméletből valamint a stratégiai menedzsment elméletből merítette a legtöbbet munkájához.

Az elmélet legfőbb hipotézise, hogy a vállalat az exporttal szemben akkor részesíti előnyben a működőtőke beruházást, ha a versenytársakkal szemben tulajdonosi előnyökkel rendelkezik, érdeke fűződik a helyszínen való termeléshez és a piaci tranzakciók vállalaton belülivé tétele - internalizálása - által költségelőnyökhöz jut¹⁰. Innen származik az elnevezés is: O-ownership, L-location, I-internalization – OLI-paradigma. Ezt követően Dunning a beruházásokat négy csoportba sorolta: helyi erőforrásokat kiaknázó, piacorientált, hatékonyságnövelő és stratégiai előnyöket realizáló beruházások.

a) A *helyi erőforrásokat kiaknázó* beruházások célja a termelési tényezők költségeiben levő nemzetközi különbségek kihasználása és így a tevékenység nyereségességének, versenyképességének növelése.

b) A *piacorientált beruházás* célja a fogadó ország és közvetlen környezetében ellátása a termékekkel. A ilyen beruházások hátterében Dunning szerint öt ok állhat: (1) követő beruházás esetén a beruházó ott létesít kapacitásokat, ahol legfontosabb szállítói vagy vevői vannak; (2) a termékek helyi igényekhez való igazítása; (3) a helyi piacok ellátása jóval olcsóbb a helyben történő termeléssel; (4) a vállalatot versenytársak kényszerítették a piacon való megjelenésre; (5) a befogadó ország korlátozó lépései odairányuló export esetében.

c) A *hatékonyságnövelő beruházások* fő motívuma a már létező beruházások racionalizálása a leányvállalatok összehangolt irányítása segítségével.

⁹ Szanyi [1997] 495. o.

¹⁰ Halmosi [2011] 5. o.

d) A *stratégiai előnyöket érvényesítő beruházások* keretében külföldi vállalatok értékeit vásárolják meg saját hosszú távú stratégiai céljaik elérése, növelése érdekében.

A fent leírt befektetésekről elmondható, hogy az a) és b) pontokban szereplők jelennek meg először, ezek az első befektetések, és ezeket követik a hatékonyságnövelő és a stratégiai előnyöket érvényesítő beruházások, amelyek általában már pótlólagos jellegűek. A nemzetközi működőtőke áramlás utóbbi évtizedeiben megfigyelhető változások ez utóbbi két típusra vezethetők vissza. A hatékonyságnövelő befektetések főleg kiterjedt tevékenységet végző amerikai transznacionális vállalatokra voltak jellemzőek, míg a stratégiai beruházásokra valamennyi fontos piacon a nyolcvanas években került sor.¹¹

2.5.3. Kockázat diverzifikációs stratégiák

Az üzleti kockázat terítése az 1990-es évektől egyre hangsúlyosabb jelenség a nagyvállalatok körében. A vállalatok a termelésüket többféleképpen diverzifikálják. Egyrészt egyes termékeik előállítását olyan országokba helyezik, amelyek kevésbé vannak kölcsönös viszonyban egymással. Így az egyes régiókban bekövetkező gazdasági válságok vagy gazdaságpolitikai irányváltások nem veszélyeztetik a teljes termelést.

Másrészt a termékeket többféle országban terítik szét, így „csökkentve az értékesítési volumen volatilitását”¹².

Harmadrészt pedig többféle, a termék életciklusát tekintve is különböző stádiumban levő termék termelését és terítését helyezik különböző országokba, régiókba, így csökkentve az értékesítési volument érintő üzleti kockázatokat.

A fenti hipotézis először Rugman 1977-es cikkében jelent meg, ezzel indokolta, hogy a nagyvállalatok azért hajtanak végre tengeren túli beruházásokat, hogy így a piacok és termékpiacok diverzifikálásával is stabilizálják profitjukat.

A fentiekben három működőtőke elméletet választottam ki, amelyek véleményem szerint a legfontosabbak közé tartoznak, azonban az írás, amely részen segítségemre volt a témában (Halmosi Kornél: Külföldi működőtőke elméletek fejlődésének komplex áttekintése 40 év 75 kiemelkedő tanulmányán keresztül) 75 tanulmány alapján mutatta be

¹¹ Szanyi [1997] 495-497. o.

¹² Halmosi [2011] 8. o.

azokat. Elmondható tehát, hogy elméletek széles köre foglalkozik a tőkemozgások indítékaival, hatásaival és megjelenési formáival, azonban egy olyan sincs közöttük, amely minderre önállóan képes lenne. Minden kutatás több egymással versengő avagy egymásnak ellentmondó elméletet felhasználva, azok szintézisével juthat eredményre.

Dolgozatom következő nagy egységében a 2007-óta lejátszódott FDI folyamatokat tekintem át, kitérve a gazdasági válság hatására illetve számokkal kimutatható következményeire.

3. TENDENCIÁK, TRENDEK AZ FDI ÁRAMLÁSOK ALAKULÁSÁRÓL

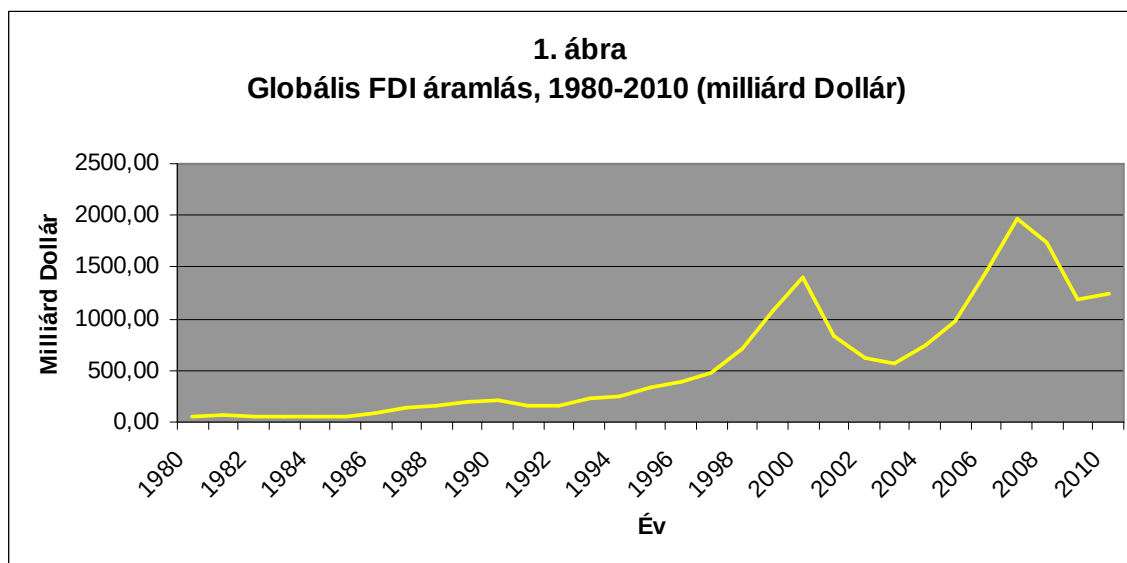
A transznacionális társaságokat nem lehet különválasztani a külföldi működőtőke áramlásoktól, hiszen szorosan összefüggenek, a működőtőke áramlás „megvalósítói” ezek a társaságok. Az ENSZ Kereskedelmi és Fejlesztési Konferenciája, az UNCTAD éves jelentéseiben a követlen külföldi működőtőke áramlások trendjeit vizsgálja általánosságban, országos illetve regionális szinten. Dolgozatomhoz az utóbbi négy év (2008-2011.) jelentéseit tanulmányoztam, hogy képet kapjak a folyamatokról, ezáltal pedig a transznacionális társaságokról. A jelentések mindig az előző évet vizsgálják teljes egészében, és adott esztendő a már rendelkezésre álló (egy-két hónapnyi) legfrissebb adat segítségével.

A következőkben évekre lebontva mutatom be, hogy miként alakultak a tőkeáramlások általánosan, országcsoportok illetve gazdasági szektorok szerint. Ezen kívül kitérek a válság FDI áramlásokra gyakorolt hatásaira, illetve a legnagyobb TNC-k negatív következmények mérséklése érdekében tett lépéseire.

Továbbá ebben a részben szeretném igazolni dolgozatom hipotézisét, mely szerint a válságot követő átalakuló nemzetközi gazdasági környezetben az FDI áramlásban is átalakulások mentek végbe, amelyek hatására a fejlődő és átmeneti országok világgazdaságban betöltött szerepe növekedett.

3.1. Általános trendek

A 2007-es évben a közvetlen külföldi befektetések a korábbi évek emelkedő tendenciáját követték, sőt a beáramló működőtőke mértéke magasabb, mint 1970 milliárd Dolláros értéket elérve, több mint 568 milliárddal meghaladta a korábbi 2000-es csúcst is. A pénzügyi és hitelválság 2007. végén még csupán néhány gazdaságot érintett és nem volt különösebben nagy hatása az azévi működőtőke áramlásokra.

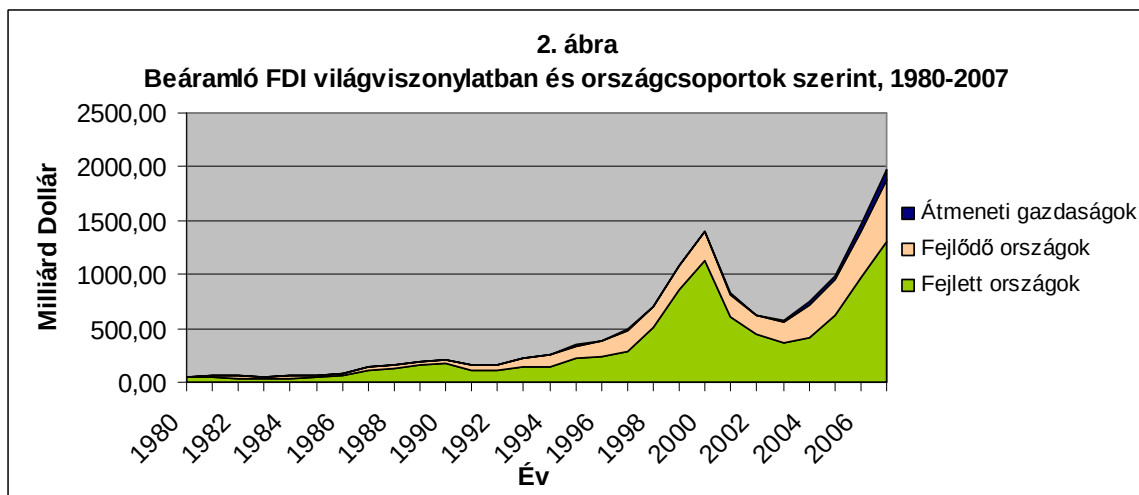


Adatok forrása: UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>

A bizonytalanság és a kockázat azonban már kezdett jelentkezni a világgazdaságban, amely aztán többek között a közvetlen külföldi beruházások csökkenését okozta a következő években. 2008-ban már jócskán érezhető volt a gazdasági válság a működőtőke áramlásokon is, amely a fejlett országokban mutatta ekkor a legjelentősebb visszaesést. Azonban nagyon lényeges, hogy a fejlődő és az átmeneti gazdaságok részesedése az FDI folyamatokban még növekvő tendenciát mutatott – az év végére viszont már ezekben az országokban is érezhető volt a válság hatása. Visszaestek a határon átnyúló kereskedelmi és akvizíciós tevékenységek is, amelyek pedig a fejlett és fejlődő országokba irányuló FDI fő formái voltak. A termékek és szolgáltatások iránti kereslet csökkenése miatt a vállalatoknak vissza kellett fogniuk beruházási terveiket, beleértve a külföldre irányulókat is – így M&A tevékenységekre illetve zöldmezős beruházásokra vonatkozókat, melyek közül az utóbbi típus „csupán” 2009-ben kezdett visszaesni. Ebben az évben aztán drasztikus hanyatlás következett be a működőtőke áramlások terén is, akárcsak az egész világgazdaságban, amelyet 2010-ben lassú javulás követett.

3.1.1. Rekordértékek - 2007

Az FDI áramlás mértéke 2007-ben rekordmértékű volt, a három nagy országcsoport – fejlettek, fejlődők, átmeneti gazdaságok – mindegyikénél a külföldi működőtőke áramlás növekedése volt tapasztalható, ahogyan az az alábbi ábrán is jól látható. Az ezt megelőző négy évben végbemenő folyamatos növekedés, valamint a 2007-es év adatai a világ több részének relatíve magas gazdasági növekedését és jó gazdasági teljesítményét tükrözték. A legtöbb gazdaságban jó pénzügyi helyzetben voltak a legnagyobb TNC-k illetve azok anyavállalatai; profitjaik növekedtek, amely lehetővé tette újabb beruházások finanszírozását, így ekkor még nem jelentett nagy problémát a hitelválság által már érintett bankoktól kapott kölcsönök csökkenése.



Adatok forrása: UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>

A tőkeáramlás növekedésében nagy szerepet játszottak a határon átnyúló M&A (kereskedelmi és akvizíciós/üzletszerzési) tevékenységek is, amelyek egyre több országra és szektorra terjedtek ki; értékük 21%-kal haladta meg az addigi legmagasabbat, a 2000-es értéket. Ez a javulás a több régióban tapasztalható erős gazdasági növekedésnek, a magas profitoknak valamint a versenyképesség erősödésének a következménye, amelyek miatt a transznacionális társaságok külföldi cégek felvásárlásával növelték versenyképességüket. Összességében tehát elmondható, hogy a 2007. második felében az Egyesült Államok jelzálogpiacán kitört válság még nem érintette súlyosan a határokon átnyúló M&A tevékenységeket - amely abból is látszik, hogy ebben az évben került sor a

legnagyobb ilyen típusú üzletek lebonyolítására. Ezzel ellentétben a zöldmezős FDI beruházások száma 12441-ről 11703-ra csökkent az előző évhez képest.

A válság azonban a pénzügyi és adósságpiacok likviditási válságává alakult sok fejlett államban, amely 2008-ban aztán egyre inkább érzékelhetővé vált az M&A üzleteken is, és az FDI áramlásra is kihatott a következő években.

A tőkeáramlás földrajza

Ha az összképet nézzük, látszólag minden régióban rekordméreteket öltött a ki illetve beáramló működőtőke az év folyamán. Míg azonban a fejlett országok mutatói emelkedtek, a fejlődő országok részesedése az FDI beáramlásban 29-ről 27%-ra, kiáramlásban pedig 16-ról 13%-ra csökkent. Ezzel ellentétben az átmeneti gazdaságok – DK-Európa, FÁK - részesedése (mindkét esetben) növekedett.

Fejlett országok

A fejlett országokba irányuló működőtőke mennyisége 2007-ben (az előző évekhez hasonlóan) ismét növekedett, 2006-hoz képest 33%-kal. Véleményem szerint ez a szám jól tükrözi az államok relatíve erős gazdasági növekedését. Az Egyesült Királyságba, Franciaországba és a Hollandiába irányuló tőkeáramlások különösen nagy mértékűek voltak. Az országcsoportba áramló FDI majdnem kétharmadát az Egyesült Államok és az Európai Unió vonzotta, amelyekről így elmondható, hogy megőrizték legnagyobb fogadó ország illetve régió szerepüket.

Ezekből az országokból kiáramló működőtőke mértéke még az ellentétes irányú folyamatnál is gyorsabban növekedett, 58%-os emelkedéssel elérte addigi legmagasabb értékét, 1829 milliárd Dollárt. Az Egyesült Államoknak ez esetben is sikerült megőriznie első helyét, az EU-ból kiáramló működőtőke mennyisége pedig majdnem megduplázódott az előző évhez képest (690 milliárdról 1199 milliárd Dollárra emelkedett).

Azonban mindezen pozitív mutatók mellett már előrelátható volt, hogy a különböző világgazdasági kockázatok valószínűleg befolyásolni fogják az FDI áramlást a 2008-as évben a fejlett országokban. A magas és könnyen változó termék és élelmiszerárak az infláció veszélyét hordozták magukban és a pénzügyi piaci feltételek további megszorításai sem voltak kizárhatóak. Egy esetleges recesszió lehetősége az Egyesült Államokban és annak bizonytalan hatásai a befektetőket sokkal óvatosabb viselkedésre ösztönözték.

Fejlődő országok

A fejlődő országokba irányuló működőtőke mennyisége 2006-hoz képest 33%-kal növekedett, ezzel új csúcst elérve; ráadásul a legkevésbé fejlett országok (LDC) esetében is majdnem 25%-kal nőtt ez az érték.

Afrikában az 1980 óta nyilvántartott UNCTAD adatbázis alapján az addigi legmagasabb értéket érte el az FDI beáramlás mértéke, 63 milliárd Dollárral. Nigéria, Egyiptom, Dél-Afrika és Marokkó voltak a legnagyobb fogadó országok a kontinensen. *Délkelet-Ázsia és Óceánia* térségében is fennállt ez az emelkedő trend, szintén az addigi legmagasabb értékekkel, ezen felül fontosnak tartom megjegyezni, hogy a fejlődő országokba áramló működőtőke fele ebbe a régióba irányult. Azonban szubregionális szinten történtek eltolódások Dél és Délkelet Ázsia irányába, bár a régió két legfontosabb desztinációja így is Kína és Hong Kong maradt. *Nyugat Ázsiában* is hasonló folyamatok voltak megfigyelhetők, a beáramló működőtőke a 2007-es év folyamán növekedett. Törökország és az olajban gazdag Öböl-államok továbbra is a legtöbb FDI-t vonzották, az első helyet azonban Szaúd-Arábia szerezte meg, leelőzve így Törökországot.

A *Latin-amerikai és karibi* térségbe is növekedett a beáramló FDI, itt is rekordértékeket elérve. Jelentős növekedést rögzítettek a régió legnagyobb gazdaságaiban, különösen Brazíliában és Chilében, ahol az értékek megduplázódtak. Itt a működőtőke növekedése főként a zöldmezős beruházásoknak volt köszönhető, legnagyobb arányban például a természeti erőforrásokon alapuló ipari tevékenységeknek.

Az FDI kiáramlás a fejlődő országokból szintén magas volt 2007 folyamán, azonban ez már nem mutatott növekvő értékeket minden térség esetében. Több *afrikai* transznacionális vállalat terjesztette ki tevékenységét a régión belül és azon kívül is, ezzel növelve a kiáramló működőtőke mértékét (amely ez esetben is a legmagasabb volt az elmúlt és majd az ezt követő évek közt). Dél, Kelet, Délkelet Ázsia és Óceánia szintén fontos FDI forrássá vált ebben az évben az innen kiáramló több, mint 200 milliárd Dollárnyi működőtőkével – amelyet főként fejlődő országokban fektetett be régión belül illetve kívül. *Nyugat Ázsia* több mint 34 milliárd Dollárnyi működőtőke kivitelével szintén fontos forrás maradt. *Latin-Amerika és a karibi térség* esetében azonban 15,5%-kal visszaesett kiáramló tőke mennyisége, amely a Brazíliából származó tőkemennyiség drasztikus visszaesése miatt volt – közel egynegyedére zuhant a 2006-os eredményhez képest.

Átmeneti gazdaságok

Délkelet-Európába és a Független Államok Közösségének tagállamaiba irányuló FDI több mint 50%-kal növekedett 2006-hoz képest, ezzel rekordértéket elérve a hetedik éve tartó FDI beáramlás szakadatlan emelkedése során. A tréségben a legkedveltebb FDI recipiens Oroszország maradt (közel 85%-kal növekedett a működőtőke kivitel előző évhez képest) stratégiai vállalatokkal kapcsolatos megszorító rendelkezései illetve a környezetvédelmi, természeti erőforrásokkal kapcsolatos viták és költségek ellenére.

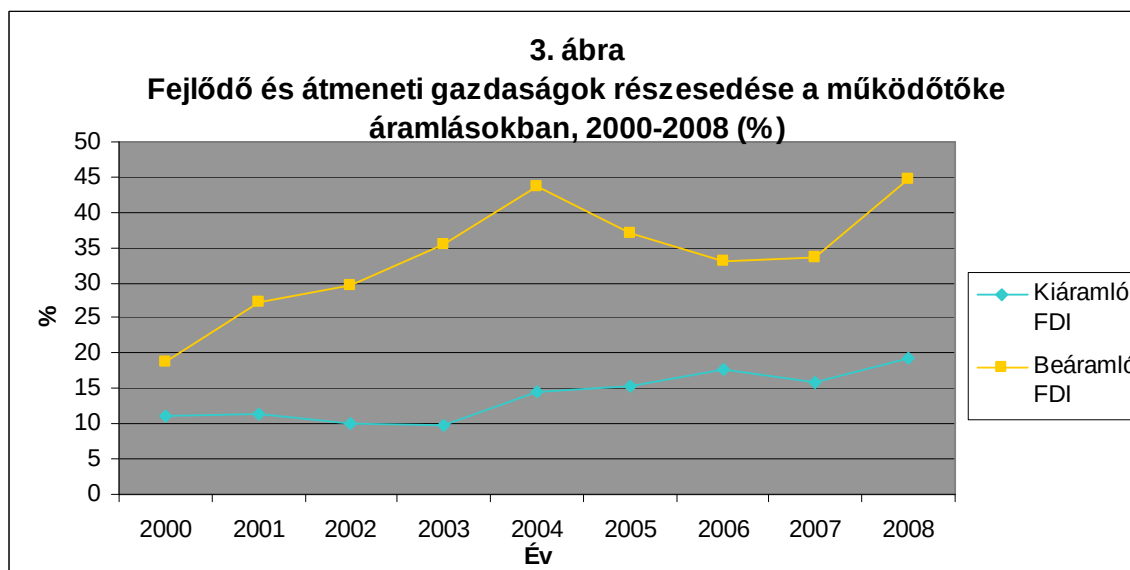
A kiáramló működőtőke mennyisége szintén növekedett az évben, több mint 51 milliárd Dollárral (amely az előző évnek több mint duplája) az addigi legmagasabb szintet érte el – fő kibocsátó a már előbb is említett Oroszország volt.

Szektorális megosztottságot tekintve a legtöbb közvetlen külföldi beruházás a primer szektorba érkezett, ezen belül is a kitermelőiparba – mely főként a nagymértékű zöldmezős beruházásoknak volt köszönhető. A szolgáltatási szektor továbbra is a legnagyobb részesedéssel bírt, miközben az ipari szektoré csökkent.

3.1.2. Begyűrűző válság - 2008

A pénzügyi piac zavarai, valamint a világméretű gazdasági lassulás 2008 és később, 2009 folyamán fokozatosan fejtették ki hatásukat a működőtőke tevékenységekre. A 2003 és 2007 közötti megszakítás nélküli gazdasági növekedést követően 2008-ban a beáramló működőtőkét tekintve 11,5 %-os visszaesés történt az előző év rekord adataihoz képest – azonban még így is az eddig elért legmagasabb értékek figyelhetők meg. Az év folyamán aztán fokozatosan csökkenni kezdett az FDI áramlás mértéke, amely folyamat 2009-ben felgyorsult.

A működőtőke áramlás országcsoportonként változó volt. A fejlett államok esetében mind a beáramló, mind pedig a kiáramló működőtőke mértéke zuhant 2008 folyamán (2007-hez képest), előbbi 26%-kal, utóbbi pedig 16%-kal. A működőtőke áramlás hanyatlása 2008 szeptemberében tovább súlyosbodott, mikor a pénzügyi válság újabb szakaszába érkezett az Egyesült Államok egyik legnagyobb pénzügyi intézménye, a Lehman Brothers összeomlása után.



Adatok forrása: UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>

Ezzel ellentétben – ahogy az a fenti diagramon is látható - a fejlődő és az átmeneti gazdaságok részesedése a közvetlen külföldi működőtőke áramlásokban elérte az addigi egyik legmagasabb mértékét, 37 és 7%-kal, amely 8, illetve 2,3 százalékpontos emelkedést jelent az előző évhez képest. Együttes részesedésük pedig 44,6%, amelynél magasabb csak 1982-ben és 2004-ben volt ez az érték. Véleményem szerint ezek az adatok is jelzik a fejlődő gazdaságok növekvő fontosságát, szerepét a világ gazdaságban. Az FDI beáramlása ezekbe az országokba 2008 végén kezdett el csökkenni, amikor a legnagyobb exportpiacok gazdasági hanyatlása már komolyan érintette gazdaságukat és adósságaik növekedni kezdtek. A folyamat tehát egy évvel a fejlett gazdaságokban bekövetkezett hanyatlás után indult el. Ez jól tükrözi az időbeli lemaradást, amely a kezdeti gazdasági lassulás és annak következménye, a fejlett országok piacain tapasztalható keresleti pangás között van – amely piacok a fejlődő és átmeneti országokban előállított termékek számára fontos import desztinációk.

A (befelé irányuló) FDI áramlások mindhárom komponense – törzstőke, újrabefektetett haszon, egyéb tőkeáramlások – visszaesést mutatott 2008 folyamán, főleg a fejlett országokban. A saját tőke befektetések visszaestek, a külföldi leányvállalatok alacsonyabb profitrátái az újrabefektetett haszon csökkenését eredményezték, a leányvállalatok szerkezetének és központi irányításának átalakítása segítségével pedig a külföldi tagoknak fizették vissza kölcsöneiket.¹³ Ezek eredményeképpen a vállalat

¹³ UNCTAD World Investment Report 2009, p.4.

belüli tőkeáramlások a leányvállalatok irányába csökkentek, esetleg negatív irányba fordultak, visszavetve így a működőtőke áramlást.

A fejlődő országok (főleg Kína és India) esetében azonban még mindig pozitív, relatíve magas gazdasági növekedési ráták voltak túlsúlyban, melyek a közvetlen külföldi beruházásokat lenyomó alacsony exportkeresletet és termékárakat ellensúlyozták. Ezenkívül a válság nem egyformán érintett minden vállalatot. Az azt megelőző négy év töretlen gazdasági fejlődése által sok TNC pénzügyi és versenyképességi helyzete javult. A válság és a részvénytőkepiacok zuhanása így aztán lehetőséget is jelentett új piacok kiaknázására vagy korábbi versenytársak felvásárlására. Az olajiparban például az ExxonMobil, a Total és a Shell voltak olyan helyzetben, hogy fel tudták vásárolni kisebb, gyengébb versenytársaikat. Az autóiparban a General Motors és a Chrysler váltak fizetéseképtelenné az Egyesült Államok kormányának segítsége ellenére is. Utóbbiban például a Fiat szerzett érdekeltséget. A pénzügyi szektorban pedig japán pénzügyi társaságok vásároltak fel néhány U.S.A-beli céget, például a Nomura Holding szerezte meg a Lehman Brothers ázsiai és európai tevékenységei feletti felügyeletet, a Mitsubishi UFJ Financial Group pedig a Morgan Stanley-ben szerzett 21%-os érdekeltséget.¹⁴

Az FDI módjai

A gazdasági válság különbözőképp érintette a határon átnyúló kereskedelmi és akvizíciós tevékenységeket illetve a zöldmezős beruházásokat – eltérő okokból, de mindkét beruházási módozatot negatívan.

Az M&A tevékenységeket nagyon súlyosan érintette a válság, annak közvetlen következményeként értékük 35%-kal esett vissza 2007-hez képest. És mivel ez az érték szoros összefüggésben van az FDI áramlással, így a csökkenés arra is jelentős mértékben kihatott. Ebben a visszaesésben több tényező is közrejátszott, például a fejlett országok piacain a részvényárfolyamok hirtelen esése. (Ennek mértéke a fejlett országokban hasonló volt; az Egyesült Államokban az S&P 500 Index például 40%-ot zuhant, az eurozónában a DJ Euro Stoxx 50 44%-ot, és Japánban a Nikkei szintén 44%-ot¹⁵.) A tranzakciók finanszírozása egyre költségesebb lett, a csökkenő profitokat újabb tőkebevonásokkal akarták helyettesíteni, amely azonban a gyorsan zuhanó részvénytőkepiacok miatt egyre kevésbé volt lehetséges. A válság egyetlen eredményének az

¹⁴ Uo. 6. o.

¹⁵ Uo. 11. o.

tekinthető, hogy számos nagymértékű privatizációs projektet el kellett halasztani. A fejlett országokban a nagyszabású üzletek száma egy év alatt 274-ről 203-ra csökkent 2008-ra.

Ezzel ellentétben, a fejlődő országokban a kereskedelmi és akvizíciós ügyletek nem mutattak romló tendenciát 2008 folyamán sem, amely évet 41 mega-üzlettel zárták. (Ez a szám az átmeneti gazdaságok esetében 10-ről 7-re csökkent.)

A zöldmezős beruházásokon csupán 2008 negyedik negyedévében volt érezhető a válság hatása. Az első három negyedévben ugyanis még emelkedett az ilyen típusú beruházások száma, szeptembertől kezdve azonban folyamatos csökkenés volt tapasztalható – amelynek következményeit csak a következő évben lehetett érzékelni.

A válság közvetítő csatornái

A közvetlen külföldi befektetések áramlásában 2008-2009-ben végbement visszaesés bizonyos időbeli lemaradással a pénzügyi válság hatását tükrözi, amely 2007 második felében kezdődött, 2008 utolsó negyedévében vált kimondottan súlyossá, és különösen a fejlett országokban a gazdasági tevékenység lassulásához vezetett. Az FDI-ra gyakorolt hatása kétszeres: egyrészt a (1) pénzügyi eszközökhöz való korlátozott hozzáférés miatt csökkentette a vállalatok *beruházási kapacitásait*, másrészt *beruházási hajlandóságukat* a (2) negatív gazdasági és piaci várakozások, valamint a (3) növekvő veszélyérzet vetette vissza.

(1) Korlátozott hozzáférés a pénzügyi eszközökhöz

A pénzügyi tényezők meglehetősen hátrányosan hatottak a TNC-k beruházási kapacitásaira, mivel a romló hitelfeltételek és profitráták által csökkentek a tengerentúli beruházások forrásai, valamint ezzel egyidőben a rendelkezésre álló hitel mennyisége csökkent, ugyanakkor drágult is. Ez nehezebbé tette a nem pénzügyi társaságok számára a külföldi beruházásokat vagy a határon átnyúló M&A tevékenységeket. Másrészt a nagy vállalatok csekély haszna csökkentette azok önfinanszírozási képességeit – európai, japán és Egyesült Államok-beliéknél egyaránt. De a 2007 óta romló helyzetű tőkepiacoktól sem lehetett pénzügyi segítséget kérni. A profitok romlása a külföldi leányvállalatokat is érintette, mivel kevesebbet tudtak újra befektetni.

(2) Negatív várakozások

A piacok lassú fejlődése szintén csökkentette a vállalatok beruházási hajlandóságát további (bel- és külföldi) termelésbővítési fejlesztések irányába. Az IMF előrejelzések is

visszaesést jósoltak a kibocsátások terén, első alkalommal az utóbbi 60 évben, a második világháború óta¹⁶. A fejlett országokban a kibocsátás visszaesését, míg a feltörekvő és fejlődő gazdaságok esetében a növekedési ütem lassulását ugyan, de még mindig pozitív irányát jósolták. A témában ezen kívül még az OECD, az ENSZ és a Világbank is hasonló előrejelzéseket adott ki.

(3) Félelem

A vállalatok beruházási tervei ebben az időszakban a nagymértékű veszélyérzet és bizonytalanság miatt másodrendűvé váltak. Rengeteg bizalmi index történelmi mélypontra zuhant, nagyon sok társaság költségcsökkentő programokat dolgozott ki, melyek között szerepelt például befektetések visszavonása, létszámleépítés, beruházások elhalasztása vagy végleges elvetése.

A válság egyenlőtlen hatásai

A válság FDI-ra gyakorolt hatásai az egyes régiókban illetve gazdasági szektorokban eltérően jelentkeztek.

Beáramló FDI

2008-ban a fejlett országokba irányuló FDI 965 milliárd Dollárra, 26%-kal csökkent az előző évhez képest. Ez főleg az M&A üzletek öt éves konjunktúra utáni visszaesésének tulajdonítható – ez Európában 56%-os, Japánban pedig 43%-os volt. Ezzel szemben azonban a zöldmezős beruházások száma 6195-ről 6972-re emelkedett az év folyamán¹⁷. A fejlődő országok FDI folyamatai kevésbé voltak érintettek. Úgy tűnt, jobban át tudják vészelni a válságot, mivel pénzügyi rendszerük kevésbé volt átszöve a válság által sújtott Egyesült Államok és Európa bankrendszereivel. Gazdasági növekedésük erős maradt, melyet az emelkedő termékárak is támogattak. Így 2008-ban az ebbe a régióba áramló FDI majdnem 15%-os növekedést mutatott. (Meg kell azonban jegyezni, hogy a növekedés üteme lassuló, mivel egy évvel korábban ez a mutató még 33%-felett volt egy kicsivel.) A beruházások mértéke különösen Afrikában, Latin-Amerikában és a karibi térségben volt magas, nem szakítva meg az előző évek trendjét. Az előbb leírtak alapján úgy vélem kijelenthető, hogy a gazdasági növekedés mindegyik régióban lassult, azonban

¹⁶ <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/update/01/>

¹⁷ UNCTAD World Investment Reports 2009, 13. o.

nem olyan erőteljesen, mint a fejlett országok esetében. Ázsia fejlődő országaiba érkező közvetlen külföldi beruházások mértéke az addig mért legmagasabb volt (376 milliárd Dollár), ez 10%-os növekedést jelentett az előző évhez képest. Azonban a szubrégiók részesedése ebből a mennyiségből már erősen változó volt. A legnagyobb mennyiségű működőtőke Kelet-Ázsiába áramlott a régión belül, legnagyobb mértékben azonban Dél-Ázsiában növekedett a mértéke, 2007-hez képest 51%-kal több befektetés érkezett. Ezzel szemben Délkelet-Ázsiába 38%-kal kevesebb FDI áramlott, mint egy évvel korábban.

A fejlődő országokban a kereskedelmi és akvizíciós aktivitás 2008 folyamán is magas maradt, a transznacionális vállalatok Afrikában és Ázsiában növelték ilyen tevékenységüket. 2009. év első felében azonban Ázsiában, és más fejlődő régiókban is az export hirtelen visszaesése és az energia valamint más természeti erőforrások árának rohamos emelkedése következett be, így az M&A tranzakciók is hirtelen visszaesést mutattak.

A Délkelet-európai és a FÁK államokba beáramló FDI növekvő trendet követve 2008-ban a pénzügyi válság, az olaj és gázárak zuhanása, valamint a regionális konfliktusok ellenére rekordmagasságot ért el. A külföldi befektetők ugyanis továbbra is kapcsolódni szerettek volna a gyorsan növekvő helyi piacokhoz. Oroszországban a természeti erőforrások szektorába irányuló FDI szintén növekedett a szigorodó szabályozás ellenére.

Az előbbieken felül, illetve azok miatt az UNCTAD által kiadott World Investment Prospects Survey 2009-2011-es előrejelzése szerint Észak-Amerika és az EU15 fejlett államai voltak a legsúlyosabban érintettek a TNC-k leépítési eljárásai miatt. A fejlődésben lévő FDI fogadó régiók közül Kelet- és Délkelet-Ázsia szubrégióit érintette leghátrányosabban a válság, habár még mindig kisebb mértékben, mint a fejlett országokat.

Nem szabad azonban megfeledkezni a strukturálisan gyenge és könnyen sebezhető országokról sem, mint például a legkevésbé fejlett országok (LDC), szárazfölddel körülvett fejlődő országok (LLDC) és a kis fejlődő szigetállamok (SIDS). Ezen országok számára a Hivatalos Fejlesztési Támogatáson felül (ODA) az FDI jelentette az elmúlt két évtizedben a fő finanszírozási forrást. Az általános trendnek megfelelően a 2008 folyamán ezekbe az államokba irányuló FDI növekedett, akárcsak részesedésük a fejlődő és átmeneti gazdaságokba irányuló FDI áramlásokban. Azonban mivel ezek az országok erősen az áruk egy szűk skálájának exportjára vannak utalva, 2009-ben már komolyan megérezték a válság hatásait, többek között az exportjuk iránti csökkenő keresleten

keresztül. Az ideérkező közvetlen beruházások ugyan növekedtek, céljuk azonban általában a természeti erőforrások kiaknázása, amely nem vezet hosszú távú, nagy mértékű és fenntartható fejlődéshez.

Kiáramló FDI

Míg 2007-ben növekvő tendenciát mutatott és rekordértékeket ért el, addig 2008-ban a fejlett gazdaságokból kiáramló működőtőke csökkenni kezdett, mivel a pénzügyi válság miatt a fő FDI közvetítők, a transznacionális vállalatok külföldön való befektetési kapacitása és hajlandósága is csökkent a korábban már leírt okok miatt.

Habár az U.S.A.-beli TNC-k külföldi leányvállalatainak újrabefektetett profitja 2008-ban magas volt, a kiáramló FDI csökkent. Hasonló folyamat zajlott le az Eurozónában és az Egyesült Királyságban is, ahol a TNC-k 60%-kal csökkentették külföldi beruházásaikat. Csupán a japán transznacionális vállalatok voltak képesek növelni FDI kivitelüket külföldi felvásárlások segítségével, melyek esetében kihasználták a válság és a gazdasági lassulás miatti árcsökkenést. Így Japán rekordmértékű határon átnyúló M&A üzletet valósított meg, melyeknek köszönhetően az ország visszakerült a legnagyobb FDI kibocsátók körébe.

A fejlődő országokból kiáramlott működőtőke mértéke 2008-ban ugyan 5%-kal nőtt, de 2009 elején már csökkenésnek indult. Az ázsiai gazdaságok, mint például Kína továbbra is fontos FDI kibocsátók maradtak. A fejlődő gazdaságok részesedése mind a fejlett és LDC országokba irányuló FDI mind pedig az összes FDI kibocsátás esetében növekedett. Ezen országok TNC-i addig soha nem látott arányban részesedtek a kiáramló beruházásokból – 2008-ban az összes kiáramló FDI 16%-a ezekből az országokból származott.

Az átmeneti gazdaságok FDI kibocsátása is jelentős mértékben növekedett, 2008-ban az összes kiáramló közvetlen beruházás 3%-át tették ki.

Az FDI szektorokban való eloszlása

A közvetlen külföldi tőkeáramlások kapcsán mind szektorális, mind iparági téren kimutathatók jellegzetes különbségek. Miközben 2008-ban a legtöbb iparág esetében csökkent az FDI tevékenység, kivételek is megfigyelhetők voltak, különösen a primer szektorban, valamint az élelmiszer-, az ital- és a dohányiparban, ahol növekedtek a tranzakciók. A primer szektorban a felvásárlások és akvizíciók (M&A) értéke mind

abszolút értelemben, mind pedig az összes M&A tevékenységhez képest növekedett. A 2008 első félévében emelkedő olaj- és termékárak a bányászati- és kőolajiparban a határon átnyúló M&A beruházások értékének növekedését váltották ki. (A szektorban a növekvő mennyiségű FDI-t a fentiekén túl az egyre nagyobb számú zöldmezős beruházások is tükrözik.)

Általánosságban azonban csökkenés mutatható ki az M&A tevékenységben a gyáripár, és a szolgáltatások terén, azonban egy viszonylagos eltolódás is megfigyelhető a nem pénzügyi szolgáltatások, az élelmiszer-, az ital- és a dohányipar irányába. Ez véleményem szerint abból a teljesen érthető okból fakad, hogy a cégek – az iparágtól függetlenül, amelyben tevékenykednek – sokkal jobban megválogatják, hogy hanyatlás idején mibe fektetnek be. A gyáripárban az M&A üzletek értéke 10%-kal visszaesett 2008-ban. A textil és ruházati-, a műanyag- és fémipari termékek körében átlagosan 80%-os volt a visszaesés, a gépipar esetében nem volt ennyire drasztikus ez a folyamat¹⁸. Ezzel ellentétben az élelmiszer-, az ital- és dohányiparban az M&A üzletek száma jelentősen növekedett. Az utóbbi területről több nagy TNC is élt a lehetőséggel ebben az időben, és javított külföldi versenyképességén. Az M&A értékét az iparágban létrejött négy mega-üzlet is növelte, melyek értéke egyenként meghaladta a 10 milliárd Dollárt (pl.: a spanyol Altadis felvásárlása a British Imperial Tobacco által). A szolgáltatási szektor akvizíciós tevékenységei is nagymértékben csökkentek az év folyamán; a legtöbb szolgáltatást nagyjából azonos mértékben sújtotta a válság, kivéve az üzleti szolgáltatásokat, melyek 2%-kal növekedtek. Az M&A üzletek értéke a pénzügyi szektorban zuhant legnagyobb mértékben, 73%-kal, mindazonáltal jöttek azért létre nagy üzletek az észak-amerikai és az európai bankszektorban¹⁹. A japán bankok pedig a rendelkezésükre álló hatalmas mennyiségű hazai tőke segítségével újra visszatértek a nemzetközi banki életbe és annak legnagyobb befektetőivé váltak.

¹⁸ UNCTAD World Investment Reports 2009, 16. o.

¹⁹ Uo. 17. o.

3.1.3. Hatalmas visszaesések - 2009.

FDI beáramlás

2009-ben az FDI áramlás mindhárom országcsoportban – a fejlettekben, fejlődőkben és az átmeneti gazdaságokban – zuhant, amely tükrözte a világ több régiójában a gyenge gazdasági teljesítményeket, valamint a TNC-k csökkenő finansziális képességeit.

A 2008-ban kezdődött csökkenő tendencia, amely az FDI fejlett országokba irányuló áramlását jellemezte, 2009-ben is megmaradt, mértéke további 37%-kal csökkent. A visszaeső nyereségek végett csökkent a visszafektetett profitok és a vállalatközi hitelek mértéke. Ezzel egyidőben a jelentős kivásárlási tranzakciók visszaesése miatt pedig tovább csökkentek a határon átnyúló M&A üzletek.

A fejlődő és átmeneti gazdaságok, amelyek 2008-ban még ellenállóbbnak bizonyultak a válsággal szemben, 2009-ben már nem voltak ilyen jó helyzetben. Azonban még így is jobban jártak, mint a fejlett országok. Hatévi megszakítás nélküli növekedést követően a beáramló FDI 25%-kal csökkent esetükben. A korábbi évek adatait és eredményeit megfigyelve már ekkor sejthető volt, hogy a súlypontok a fejlődő országok felé fognak elmozdulni, így a várható javulás az FDI áramlásban is gyorsabb lesz, mint a fejlett államokban. Ezt a várakozást erősítette meg az a 2009-es rangsor is, amelyet a legnagyobb FDI fogadó államok között állítottak fel: a hat legnagyobb fogadó ország között három fejlődő vagy átmeneti gazdaság volt²⁰. Az Egyesült Államok megőrizte elsőségét, ám a második helyre Kína került, az európai országok pedig lejjebb csúsztak a rangsorban. A zöldmezős beruházások közül is többet vonzottak a fejlődő és átmeneti országok, a kereskedelmi és akvizíciós üzletek nagyobb részét azonban még mindig a fejlett régiókban regisztrálták. Ezen kívül az UNCTAD által készített World Investment Prospects Survey 2010-12-re vonatkozó előrejelzései is a fent említetteket támasztják alá.

A fejlődő-fejlett eltolódáson kívül 2009-ben egy újabb trend volt megfigyelhető a közvetlen külföldi befektetések kapcsán, mégpedig az FDI adóparadicsomokba való megnövekedett áramlása.

²⁰ UNCTAD World Investment Report 2010, 3. o.

FDI kiáramlás

2009-ben a kiáramlott FDI mértéke 38,7%-kal csökkent, tükrözve így a beáramlási trendeket. A globális gazdasági és pénzügyi válság már második éve sújtotta a fejlett gazdaságok FDI kiáramlásait, ráadásul ebben az évben már a fejlődő és átmeneti gazdaságokat is kezdte érinteni e tekintetben is.

Miközben az év során a fejlett országokból a kiáramlott FDI széleskörű csökkenése volt tapasztalható (néhány kivétellel, mint Dánia, Írország, Norvégia és Svédország), a régió továbbra is a fő FDI kibocsátó maradt. Az Egyesült Államokból kiáramlott FDI törzstőke komponense jelentősen csökkent. Szintén nagymértékű visszaesés volt megfigyelhető az Egyesült Királyság és az Eurozóna tagállamai esetében is, a japán TNC-k pedig fontossági sorrendükben hátrébb sorolták külföldi befektetéseiket.

A fejlődő államok esetében 12%-os visszaesés volt megfigyelhető az előző évhez képest, véget vetve így az öt éves felemelkedési szakasznak – ugyanakkor ez a csökkenés kevésbé volt súlyos, mint a fejlett országok esetében. Ennek következtében (is) a fejlődő és átmeneti gazdaságok pozíciója, mint FDI kibocsátók, tovább erősödött az évben – részesedésük az összes FDI kibocsátásban (a 2008-as) 19%-ról 27%-ra emelkedett, amely véleményem szerint szintén jól igazolja hipotézisem igaz voltát. A fejlődő és átmeneti országok gazdasági növekedése, transznacionális vállalataik növekedése, illetve az egyre nagyobb versenyképyszer hozzájárult külföldi beruházásaik növeléséhez. Ráadásul a gazdasági válság egyenlőtlen hatása a kiáramló befektetésekre rekordmértékűre növelte ezen országok részesedését az összes kiáramlott FDI-ból. Az adóparadicsomnak számító Virgin-szigeteken kívül három ország (Kína, Hong Kong, Oroszország) került ebből a csoportból a 20 legnagyobb befektető közé. Kína, Oroszország, India és Brazília (BRIC országok) TNC-i pedig a legdinamikusabb befektetőkké váltak.

Főbb komponensek

2009 folyamán az FDI mindegyik komponense, a törzstőkés befektetések, az újrabefektetett profit és a vállalatközi hitelek egyaránt csökkentek, amely csekély FDI áramlás fő oka volt az év folyamán. Az 2009. második felében azonban a vállalatközi hiteleket például az ingadozás jellemezte, amely lassítólag hatott a negatív trendre, ezen kívül a újrabefektetett profitok is elkezdtek emelkedni.

A pénzügyi piacok összeomlása hatására csökkent a transznacionális vállalatok lehetősége M&A tevékenységeik finanszírozására. A bankok és pénzintézetek sokszor nem akarták, vagy képtelenek voltak ezt megtenni, ráadásul a tőzsdepiacok összeomlása miatt a TNC-k csökkentették törzstőkés befektetéseiket. A fejlett országok inkább az M&A tevékenységeket részesítették előnyben a zöldmezős beruházásokkal szemben az elmúlt két évtized során. Ezért a 2008-2009-es válság során is az FDI áramlásban tapasztalt visszaesés nagy része inkább a határon átnyúló kereskedelmi és akvizíciós tevékenységek jelentős csökkenése miatt következett be, mint a zöldmezős beruházások miatt. (A 2009-es WIR jelentés szerint az M&A üzletek száma 2009-ben 34%-kal csökkent, míg a zöldmezős beruházásoké csupán 15%-kal.)

Szektorális eloszlás

2009 folyamán mindhárom gazdasági szektor (primer-, ipari- és a szolgáltatások szektora) esetében visszaestek a külföldi közvetlen beruházások. Erre az évre a globális válság már nem csak a gazdasági ciklusokra érzékeny iparágak esetében okozott FDI csökkenést, hanem a 2008-ban még rugalmasnak, ellenállónak mutakozóakban is, mint például a gyógyszer- és élelmiszeripar. A gazdasági hanyatlás 2009-ben az energiaszektorban is visszaesést idézett elő, amely 1981-óta pedig nem fordult elő. Az olaj- és gáziparban a legtöbb társaság szintén lefaragott költségeiből oly módon, hogy nemcsak kútúrési tevékenységeiket csökkentették, hanem egyes kutatási projektjeiket is törölték, elhalasztották. A bányászati ágazat viszonylag erős maradt, a mezőgazdasági szektorban pedig ugyan abszolút értelemben csökkenés történt, de a tranzakciók száma növekedett.

A globális lassulás és az ingadozó fogyasztói bizalom jelentős károkat okozott az ipari szektorban. Az M&A tevékenységek itt 77%-kal zuhantak 2009-ben²¹. A legnagyobb csapás a nem-fém bányászati termékeket, a fémtermékeket érte, mivel keresletük jelentősen csökkent. Az autóipar szintén jelentős visszaesést szenvedett el, de a vegyiparban is ez a negatív tendencia volt jellemző az M&A tevékenységekre. (Habár a legnagyobb értékű ilyen üzlet éppen a gyógyszeriparban született meg 2009-ben: a svájci

²¹ UNCTAD World Investment Report 2010, 10. o.

Rocher 47 milliárd Dollárért felvásárolta az Egyesült Államok-beli Genentech vállalatot.)²²

Az élelmiszer feldolgozásban a trendek a beruházások módjainak megfelelően alakultak, tehát az M&A üzletek csökkentek, a zöldmezős beruházások száma pedig magasabb volt, mint a két korábbi évben.

A szolgáltatási szektorban szintén nagymértékben visszaesett a kereskedelmi és akvizíciós tevékenységek értéke – annak ellenére, hogy a szektor vállalatai kevésbé érzékenyek a rövid távú gazdasági ciklusokra. Az üzleti és a pénzügyi szolgáltatásokat is nagyon súlyosan érintette a válság, előbbiek esetében 83, utóbbiaknál 87%-kal csökkent az M&A tevékenységek értéke. Ezzel ellentétben a víz-, gáz- és áramszolgáltatás terén ez az érték 26%-kal nőtt; a tíz legnagyobb M&A üzlet közül négy az áramszolgáltatás területén valósult meg²³.

A válság szektorokra gyakorolt hatása azok FDI-on belüli súlyának elmozdulását eredményezte. Az összes kereskedelmi és akvizíciós üzleten belül az ipari szektor részesedése a fejlett országok esetében alacsonyabb lett, mint a fejlődő és átmeneti gazdaságoknál; a primer és szekunder szektor aránya ezzel szemben épp az utóbbi országokban növekedett meg.

Fejlődő és átmeneti gazdaságok növekvő szerepe

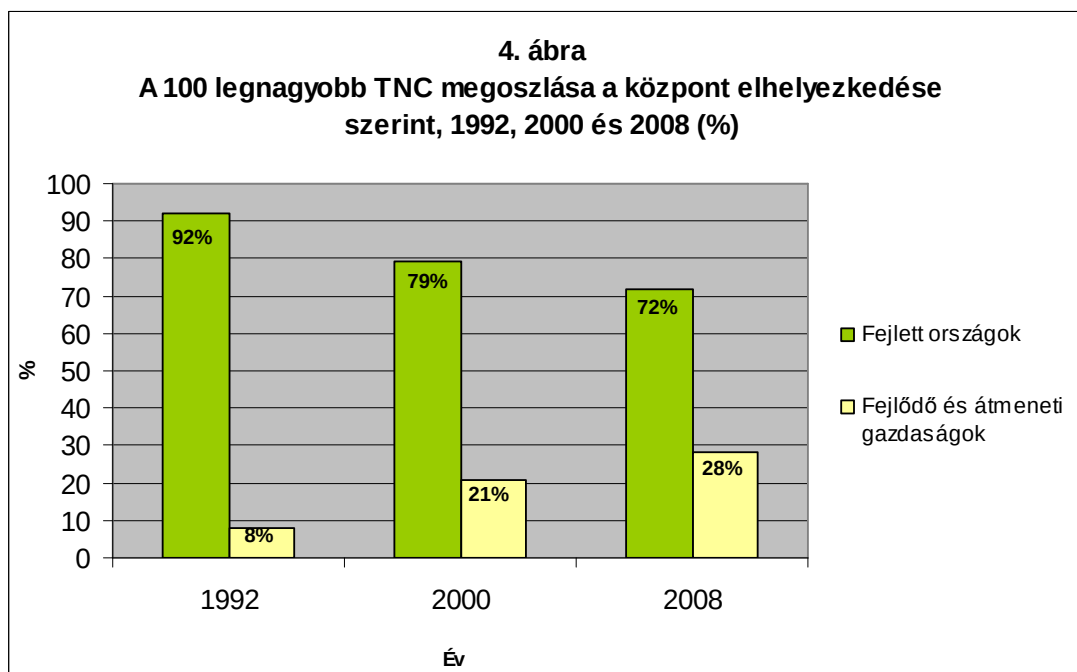
A gazdasági és pénzügyi válság nagymértékben érintette a transznacionális vállalatok külföldi tevékenységeit. A leányvállalatok eladásai és jövedelmei 2008 és 2009 folyamán csökkentek, azonban lassabban, mint a világ gazdasági tevékenysége. Így ezek bruttó nyeresége új csúcsot döntött, a világ GDP 11%-át tette ki²⁴. Ezáltal 2009-ben a TNC-k külföldi tevékenységeinek expanziója a zöldmezős beruházások mellett a leányvállalatok növekedésének tudható be. A külföldön alkalmazott munkaerő száma 2009-ben nem változott számottevően. Ez egyrészt annak tulajdonítható, hogy az év második felében a külföldi eladások emelkedni kezdtek, másrészt pedig amikor a gazdasági tevékenységek új erőre kaptak, a TNC-k lelassították méretgazdaságossági programjaikat – főként a fejlődő Ázsiában. A külföldi leányvállalatoknál alkalmazásban állók számában eltolódás történt a fejlett országoktól a fejlődők irányába. A leányvállalatok alkalmazottainak

²² Uo. 11. o.

²³ Uo. 11. o.

²⁴ Uo. 16. o.

száma Kínában volt a legmagasabb 2008-ban, 16 millió munkással. Az Egyesült Államokban ezzel ellentétben felére esett vissza ez a szám 2001 és 2008 között.



Adatok forrása: UNCTAD World Investment Report 2010, p.17.

A fejlődő és átmeneti gazdaságok növekvő szerepét az is nagyon jól jelzi még, hogy a TNC-k top 100-as listáján az ezekből az országokból származó vállalatok hét helyet foglaltak el. Valamint míg a kilencvenes években a TNC-k 90%-nak központja fejlett országokban volt, addig 2008-ban már az anyavállalatok egynegyede fejlődő vagy átmeneti gazdaságokban helyezkedett el, ahogy ezt a fenti ábra is szemlélteti.

A harmadik szempont, amely jól tükrözi a fent említett országcsoportok növekvő fontosságát az a transznacionálisági index. Ez a válság alatt 10 százalékponttal emelkedett 2007-hez képest. Azonban a fejlődő és átmeneti gazdaságokban a top 100 nem pénzügyi TNC körében megduplázódott ez az érték, mivel a külföldi tevékenységek gyors növekedése miatt az anyaországban még látványosabb növekedés volt tapasztalható.

3.1.4. Lassú javulás - 2010

2010-ben a gazdaságot ösztönző intézkedések és más fiskális politikák fokozatosan a háttérbe kerültek, és a gazdasági növekedés egyre nagyobb mértékben vált függővé a magánbefektetésektől. Így a transznacionális társaságoknak fel kellett ismerniük, hogy egyéni befektetőkként nagyon fontos vezető szerepük van.

A 2008-as és 2009-es évek zuhanó FDI tendenciáját végre felváltotta a lassú javulás, növekedés szakasza, amely főleg a fejlődő országokba irányuló FDI-nak volt köszönhető – amelyek az átmeneti gazdaságokkal együtt első alkalommal voltak a beáramló FDI több mint felének fogadóállamai.

Beáramló FDI

Az összes beáramlott FDI értéke 2010-ben elérte az 1244 milliárd Dollárt, amely közel 5%-os növekedést jelentett 2009-hez képest. A külföldi közvetlen beruházások regionális és szubregionális megoszlása között egyenlőtlen megoszlás volt megfigyelhető; a fejlett és az átmeneti gazdaságokba csökkenő, míg a fejlődő országokba növekvő mennyiségű FDI áramlott.

A fejlődő országokba áramlott FDI 12%-kal nőtt 2010-ben, a országok relatíve gyors gazdasági növekedésének, a tartós belföldi keresletnek és a kialakuló Dél-Dél kapcsolatnak köszönhetően. A határon átnyúló kereskedelmi és akvizíciós tevékenységek is megduplázódtak ezen államok esetében a vonzó vállalati nyereségek, a jövedelem növekedése és a szilárd gazdasági alapok miatt.²⁵ Mivel a nemzetközi termelés nagy része is a fejlődő és átmeneti gazdaságokba vándorolt, a TNC-k is egyre nagyobb mértékben fektettek be ezekben az országokban költséghatékonyságuk és versenyképességük fenntartása érdekében. A FDI megoszlásában bekövetkező változást a legnagyobb befogadó országok rangsora is igazolta, mivel 2010-ben a top 20-as lista fele fejlődő és átmeneti ország volt. Az Egyesült Államok és Kína megőrizte vezető helyét, több európai állam hátrébbcsúszott a rangsorban, Indonézia pedig első alkalommal szerepelt a listán.

A fenti megállapításokat igazolta az UNCTAD által számított Inward FDI Performance Index is, amely az országba beáramlott FDI-t annak gazdasági teljesítményéhez viszonyítja (az ország részesedése az FDI áramlásban/részesedése az összes GDP-ben). A fejlett országok csoportjára számított index érték 1 alatt volt, így visszaestek a besorolásban a válság után. Ezzel ellentétben a fejlődő országok értéke 1 felett volt, és így előkelőbb helyeket szereztek a rangsorban az utóbbi években.

A fejlődő országokba áramló FDI növekvő tendenciája azonban jelentős regionális különbségeket takar. A legkevésbé fejlett országokba (LDC), a szárazfölddel körülvett fejlődő országokba (LLDC), a fejlődő szigetállamokba (SIDS), az Afrikába és a Dél-

²⁵ UNCTAD World Investment Report 2011, 3. o.

Ázsiába áramlott FDI mértéke tovább csökkent. Ezzel ellentétben a legnagyobb feltörekvő régiókba, mint Kelet- és Délkelet-Ázsia, valamint Latin-Amerika területére érkezett közvetlen külföldi befektetések nagymértékben növekedtek. Ez a növekedés Kelet és Délkelet-Ázsiában 34%-os volt 2009-hez képest és felülmúlt minden más fejlődő régióban tapasztalható növekedést. Ehhez hasonlóan a komoly belföldi és külföldi kereslet, a jó makroökonómiai alapok és a magas termékárak által ösztönzött gazdasági növekedés a Latin-amerikai és karibi térségbe 159 milliárd Dollárnyi FDI-t vonzott. 2010-ben csaknem az összes fogadó országban növekedett a beáramló FDI, a legtöbb Brazíliába irányult. Ezzel szemben Afrikában például folytatódott a 2009-óta tartó csökkenő tendencia.

A Nyugat-Ázsiába irányuló FDI a régióban tapasztalt egyenletes gazdasági talpraállás ellenére is csökkent. Az olajban gazdag államokban a kormányok jelentős összegeket költöttek a gazdaság támogatására, de egyes országokban a privát szektor üzleti feltételei nagyon sebezhetőek maradtak.

Az átmeneti gazdaságokba áramló FDI mértéke marginális csökkenést mutatott; Délkelet-Európa országaiban erősen csökkent az érték az EU-államok csekély befektetéseinek köszönhetően, a FÁK gazdaságaiban pedig csupán kevesebb, mint 1%-os növekedés volt tapasztalható a szilárdabb nyersanyag és a gyorsabb gazdasági növekedés ellenére is.

A fejlett országokba beáramlott FDI mértéke 2010-ben mérsékelt csökkenést mutatott (kevesebb, mint 1%-os), Európa volt az a szubrégió, ahol ez a negatív folyamat a legmarkánsabban jelentkezett, tükrözve az egyre mélyülő adósságválság miatti bizonytalanságokat. Azonban amíg például Olaszország és az Egyesült Királyság gazdaságát ilyen mértékben érintette ez a folyamat, más területeken, például Franciaországban alig esett vissza, míg Németországban nőtt a beáramló FDI. De Japánban például szintén csökkenést regisztráltak, ami a számos, nagy értékű tőke kivonás miatt állt elő, az Egyesült Államokban viszont a leányvállalatok újrabefektetett profitjai miatt emelkedő tendencia volt megfigyelhető.²⁶

²⁶ Uo. 6. o.

Kiáramló FDI

A kiáramló közvetlen külföldi befektetések ugyan növekedtek 2010-ben az előző évhez képest, azonban még mindig a válság előtti átlag alatt maradtak. Akárcsak a beáramlások esetében, itt is az FDI régiók közötti egyenlőtlen eloszlása volt megfigyelhető. A fejlődő és átmeneti gazdaságokból kiáramlott FDI lényegesen növekedett, tükrözve erősödő gazdaságukat, transznacionális vállalataik dinamizmusát és törekvéseiket új piacokra való bekerülésük érdekében. A fejlett országok negatív trendje 2010-ben megfordult és 10%-os növekedést mutatott az előző évhez képest.

A fejlődő és átmeneti gazdaságok FDI kibocsátása 21%-kal növekedett 2009-hez képest, azonban az általános növekedés mögött jelentős különbségek figyelhetők meg az egyes országok között.

Dél-, Kelet- és Délkelet-ázsiai valamint latin-amerikai befektetők voltak a növekvő FDI „kifektetések” fő motorjai. A legfontosabb FDI forrásokból, Hong Kong-ból és Kínából kiáramlott működőtőke mértéke jelentős mértékben növekedett, egyenként több mint 10 milliárd Dollárt tett ki. A kínai vállalatok folytatták felvásárlásaikat, főként a tengerentúlon tettek szert nyereségre, még a japán vállalatokat is megelőzve. Mindegyik nagy latin-amerikai befektető – Brazília, Chile, Kolumbia és Mexikó – növelte külföldi akvizíciós tevékenységeit, főként a fejlett országokban, ahol a válság után javultak lehetőségeik. Ezzel szemben Nyugat-Ázsia legfontosabb országaiból származó FDI mértéke jelentősen csökkent a nagymértékű tőkekivonások miatt, valamint azon okból, hogy a kiáramló FDI-t „átirányították” a válság által meggyengített hazai gazdaságba²⁷.

Az átmeneti gazdaságokból kiáramló FDI 2010-ben növekvő tendenciát mutatott. A projektek legnagyobb részét orosz és kazahsztáni TNC-k valósították meg. A természeti erőforrásokon alapuló társaságok gyors fellendülését ezekben az országokban az erős állami támogatás, a javuló nyersanyagárak és a növekvő tőzsdepiaci értékek segítették.

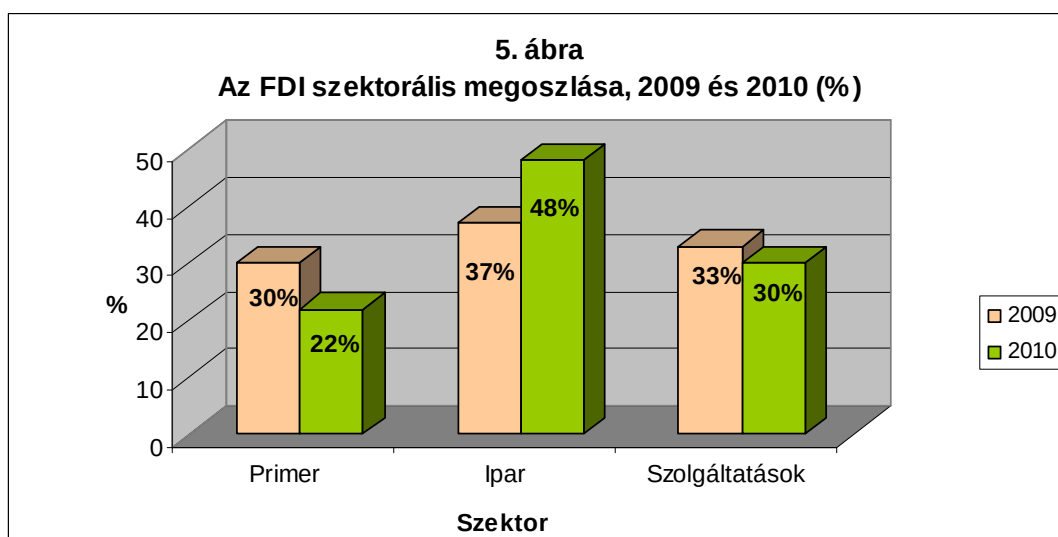
A fejlett országok tekintetében csupán csekély mértékű javulásról lehetett beszélni. A kiáramló FDI szintén egyenlőtlenül oszlott meg az országok és régiók között. Európa és az Egyesült Államok esetében növekedett a mértéke, míg Japán esetében tovább csökkent. A válság megkésett hatása és a fejlett országok romló kilátásai miatt transznacionális vállalataik inkább a feltörekvő piacokon fektettek be annak érdekében, hogy profitjaik ne csökkenjenek.

²⁷ Uo. 7. o.

A fejlődő és átmeneti gazdaságok TNC-i közül is egyre több a feltörekvő országok piacain fektetett be, ahol gyorsabb tappraállás és jobb gazdasági kilátások voltak. A nagy TNC-k, különösen a BRIC országok államilag irányított vállalatai fontos befektetőkké váltak a gyors gazdasági növekedés és elegendő pénzügyi forrás segítségével. Valamint az is motiválta őket, hogy így külföldi forrásokhoz és stratégiai előnyökhöz juthatnak. Az átmeneti országok vállalatai szintén növelték vásárlásaikat más átmeneti gazdaságokban. Így 2010-ben a 20 legnagyobb befektető közül hat fejlődő és átmeneti országból való. Az UNCTAD által kiadott World Investment Prospects Survey 2011-2013 szintén megerősítette, hogy ezek az államok egyre fontosabb befektetőkké válnak, és ez a trend valószínűleg a közeljövőben is folytatódni fog.

Szektorális megoszlás

Ahogy az előző években, 2010-ben is jelentős eltérések mutatkoztak az FDI szektorális megoszlásában, melyet az alábbi diagram is jól szemléltet. Az FDI projektek adatai szerint az ipari szektor értéke és részesedése is emelkedett, a projektek majdnem fele ide tartozott. A primer szektor és a szolgáltatások esetében ezek a számok csökkentek az előző évhez viszonyítva.



Adatok Forrása: UNCTAD World Investment Report 2011, p. 9.

„2009-hez képest 23%-kal nőtt az FDI projektek értéke az ipari szektorban 2010. folyamán, 554 milliárd Dolláros értéket elérve.²⁸” A pénzügyi válság egyrészt az ipari

²⁸ Uo. 8. o.

vállalatok egész sorát kedvezőtlenül érintette, másrészt azonban pozitív hatásai is voltak a szektorra, mivel sok társaság emiatt nagyobb termelékenységű (produktívabb) és nagyobb hasznot hozó (profitábilisabb) tevékenységbe kezdett.

Az iparon belül az üzleti ciklusokra érzékeny iparágak - mint a fém és fémipari termékek, villamos és elektronikai berendezések valamint faipari termékek – eladásaira és nyereségeire hatott negatívan a válság. Ezekre az iparágakra a nagymértékű túltermelés és a beruházások visszaesése volt jellemző, nagyobb bevételekre és piacbővítésre vonatkozó terveik pedig egyre „kilátástalanabbak” voltak, különösen a fejlett országokban. Más iparágak, például a vegyipar, rugalmasabban tudták kezelni a válságot, míg megint mások, mint az élelmiszer-, ital-, dohány-, textil- vagy az autóipar 2010-ben már a talpraállás szakaszában voltak, a gyógyszeripar pedig vonzó maradt a külföldi tőke számára. Ez utóbbi iparágban az üzletkötések lehetőségei sem romlottak a tudósok és a gyógyszergyártó cégek növekvő száma miatt - főleg a feltörekvő gazdaságokban, jellemzően Kínában és Indiában. Az élelmiszer-, ital- és dohányiparban a javulás az alapvető termékek iránti keresletnek volt köszönhető, főleg a fejlődő országokban. A TNC-k számára ez az év hatalmas profitokat hozott és rengetek kivásárlási üzletet kötöttek. A textil- és ruhaipart főleg a feltörekvő országokban a növekvő kereslet jellemezte.

A nyersanyagok és energiaforrások iránti növekvő igény, valamint a magas termékárak ellenére a primer szektorban csökkent az FDI 2010 folyamán. Azonban itt is történtek nagy felvásárlások, amelyekben szintén a fejlődő és átmeneti gazdaságok természeti erőforrásokon alapuló vállalatai jártak elől. Ilyen üzlet volt például a Repsol felvásárlása a China's Sinopes Group által 7 milliárd Dollárért.²⁹

2010-ben az FDI értéke tovább esett a szolgáltatási szektorban, mindhárom ágazatban (az üzleti, pénzügyi és a kommunikációs ágazatban is), azonban különböző sebességgel. A pénzügyi ágazatban erős csökkenés volt tapasztalható, amely nem véletlen, hiszen ez a terület volt a válság kiindulópontja és központja.

²⁹ Uo. 10. o.

Az FDI módjai

A közvetlen külföldi befektetések két fő módja eltérő trendet mutatott a vizsgált évben. Egyrészt a határon átnyúló M&A üzletek 36%-kal növekedtek, mivel a növekvő részvényárak hatására a befektetők vásárlóereje javult.³⁰ Másrészt a zöldmezős beruházások száma csökkenő trendet mutatott. Ennek ellenére az utóbbi típus értéke meghaladta a felvásárlási és akvizíciós tevékenységekét.

A fejlődő és átmeneti gazdaságok esetében inkább a zöldmezős beruházások voltak a jellemzőek, több mint kétharmaduk irányult ezekbe az országokba, míg az M&A üzleteknek csupán 25%-a. Ezzel egyidőben az országcsoport befektetői az M&A piacon váltak fontos szereplőkké, ahol a fejlett államok „játékosainak” helyét vették át. A üzletek számában tapasztalt eltérő trendek ellenére elmondható, hogy mind a zöldmezős, mind pedig a kereskedelmi és akvizíciós tevékenységek értéke növekedett 2010-ben.

Az FDI komponensei

2010-ben a stagnáló FDI áramlásokat a komponensek terén tapasztalt eltérő tendencia kísérte. Az újrabefektetett profit értéke majdnem kétszeresére növekedett a világban tapasztalt javuló gazdasági teljesítmény és a külföldi leányvállalatok növekvő profitjainak köszönhetően. Ezt a jelentős növekedést azonban a törzstőkében bekövetkezett áramlás hanyatlása kompenzálta, amely egyben a relatíve alacsony FDI áramlások oka is volt. Ezen felül a vállalatközi kölcsönök mértéke is csökkent, mivel sok esetben az anyavállalatok visszavonták vagy visszafizettették a kölcsönöket leányvállalataikkal mérlegük stabilizálása érdekében. Ez a folyamat főleg az európai transznacionális vállalatokra volt jellemző.

Összességében elmondható - ahogy azt véleményem szerint a fejezet rész elején található grafikon is mutatja - hogy a működőtőkének egyre növekvő szerepe van a világgazdaságban, az országok fejlődése szempontjából fontos tőkeállomány jó része ilyen módon áramlik az államokba. A fejlődő gazdaságok számára azonban az átlagosnál is nagyobb fontossággal bír, mivel felzárkózásuk szempontjából fontos eszköznek számít.

³⁰ Uo. 10. o.

Az általam vizsgált időszakban zajlott le az utóbbi évek legnagyobb gazdasági válsága, amely tükröződött az FDI áramlásokban is. 2007-ben még rekord mértékű működőtőke áramlásokat regisztráltak, minden országcsoporthoz növekedett ez az érték. A piac zavarai aztán fokozatosan fejtették ki hatásukat ezen a területen is, az áramlásokban jelentős visszaesések következtek be, melyet 2010-ben aztán lassú javulás váltott fel. Azonban nem csak tőkeáramlás mértékében, hanem szektorális illetve földrajzi eloszlásában is változások mentek végbe. A gazdasági szektorokat tekintve a primer szektorban és az ipar esetében ellentétes irányú változások mentek végbe. Az előbbi esetében míg 2008-ban növekedett az oda áramló FDI, addig 2010-ben már csökkenés volt tapasztalható. Az ipar esetében épp az ellenkező folyamat játszódott le. Ennek oka az volt, hogy a válság negatív hatásai miatt sok társaság nagyobb termelékenységű és nagyobb hasznot hozó tevékenységbe kezdett.

Az eltolódás földrajzi értelemben is nagyon látványos volt, mivel azt a számadatok is nagyon jól tükrözik, hogy a fejlődő gazdaságok szerepe vitathatatlanul növekedett 2008 óta. Ez volt ugyanis az az év, amikor az FDI áramlások terén elkezdett emelkedni részesedésük, 2009-ben pedig szintén kimutathatóan nem súlytotta őket olyan mértékben a válság, mint fejlett társaikat, hiszen a tőkeáramlás itt kevésbé esett vissza. Ezen kívül ebben az évben már egyre több fejlődő-beli TNC került a legnagyobb társaságok listájára.

Ezek után úgy vélem sikerült igazolnom a fejezet elején felállított hipotézisemet, mivel ahogy az előbbieken is leírtam, az FDI áramlási adatok mellett a transznacionális vállalatok rangsorai is emellett szólnak.

4. A LEGNAGYOBB TNC-K ÉS A VÁLSÁG

A nemzetközi termelésben mind a fejlett, mind a fejlődő országokban kiemelkedően fontos szerepet játszanak a legnagyobb TNC-k, amelyek az elmúlt bő másfél évtizedben a nemzetköziesedés folyamatán mentek keresztül. Az 1980-as évek végén és az 1990-es években a liberalizálódási és privatizálási hullám komoly hatást gyakorolt rájuk. A folyamat főleg az állami szektorban levő társaságokat érintette, amelyek a leggyorsabban váltak nemzetközivé. Ez annak volt köszönhető, hogy az előző két folyamat (privatizáció, liberalizáció) által külföldön megvethették lábukat az FDI és a stratégiai szövetségek segítségével. Rendkívül erős növekedés mutatkozott a szolgáltatási szektorban és a fejlődő országokban alapított társaságok számában.

A legnagyobb, fejlett országokban alapított TNC-k listáját először az 1993-as World Investment Reportban tette közzé az UNCTAD. Ez 100 céget rangsorolt 1990-es külföldi nyereségeik alapján, ezen kívül közzétett még néhány adatot tevékenységükre vonatkozóan, mint például eladásai, alkalmazottaik száma. Az 1994-es lista már a '92-es adatokon alapult, és ettől kezdve rendszeresen megjelentették. 1995-ben első alkalommal alkalmazták a transznacionalizáltsági indexet is, melyet az elméleti részben már leírt módon számolnak.

A pénzügyi tevékenységet végző társaságok esetében a Geographical Spread Index alapján készülnek az UNCTAD rangsorai. Ez az index számításba veszi a külföldi leányvállalatok számát, illetve azt, hogy hány országban van jelen adott társaság. Azért is volt szükséges egy másfajta mérőszám kialakítása ezekkel a vállalatokkal kapcsolatban, mert nyereségük más gazdasági funkciót tölt be, valamint üzletkötéseikre és alkalmazottaikra vonatkozóan nem állnak rendelkezésre releváns adatok.

Az UNCTAD honlapján sajnos a legutolsó lista a 2009-es, a pénzügyi TNC-k Top50-es rangsora. A 100 legnagyobb társaságra vonatkozó utolsó rendelkezésre álló adatok pedig 2008-ból valók, ezért úgy vélem ezen rangsorok elemzése már nem túl időszerű, így a következőkben inkább a válság transznacionális vállalatokra gyakorolt hatására és ezek válaszlépéseire helyezem a hangsúlyt.

4.1. A 100 legnagyobb nem-pénzügyi TNC

A 2007-ben kezdődött gazdasági és pénzügyi válság nagyon komolyan érintette a legnagyobb transznacionális társaságokat mind vállalati, mind iparági szinten, nemzetköziesedésük mértékét pedig 2008-ban meglehetősen lelassította.

A recesszió kiváltképp a gazdasági ciklusokra érzékeny iparágakat sújtotta, mint például az autóipar, bányászat vagy elektronikai berendezések. A visszaesés ezek esetében 2009-re még súlyosabbá vált, más iparágakban viszont csak ekkor kezdték el érzékelni a válság hatásait, mint például élelmiszer- és ital iparban, valamint a telekommunikációs szolgáltatások terén. Sok TNC-nek csökkenő profittal, ugyanakkor növekvő többletkapacitással kellett szembesülnie, így számos esetben költségcsökkentő intézkedéseket hajtottak végre.

A legtöbb társaság esetében a tevékenységükre vonatkozó adatok még nem tükrözték a válságot a 2008-as évben, csupán néhány autóipari TNC (pl.: General Motors, Chrysler, Toyota) regisztrált csökkenést eladásaiban. Ennek három fő oka volt. Egyrészt, hogy a válság 2008 szeptemberében kezdett el mélyülni, a TNC-eket pedig csupán az év legvégén érintette. Másrészt a piac az év végéig viszonylag stabil maradt sok iparág esetében, harmadszor pedig a legnagyobb TNC-k továbbra is folytatták más társaságok felvásárlását, amely közvetlenül kihatott tevékenységi mutatóikra. Nettó jövedelmük azonban átlagosan 27%-kal csökkent³¹. Ennek okai közé sorolható, hogy a válság közvetlen következményeként a kölcsönök költségei megnövekedtek 2008-ban; a zuhanó tőzsde és ingatlanpiacok miatt a társaságok nyereségének és ingatlanulajdonainak értéke súlyos veszteségeket tükrözött; azon TNC-k profitjai, amelyek már korábban érzékelték a válságot, 2008-ban már visszaesést mutattak; valamint egyes társaságok a megnövekedett inputköltségeket nem kompenzálhatták a növekvő árakkal, így árrésüket kellett csökkenteniük.

Pénzügyi helyzetük javítása érdekében a társaságok ezért tevékenységi ráfordításaikat csökkentették, főleg létszámleépítésekkel; sok tervezett zöldmezős beruházást és akvizíciót elhalasztottak vagy töröltek terveik közül; illetve tőke kivonást hajtottak végre.

³¹ UNCTAD World Investment Report 2009, 21. o.

A válság egy másik hatása főleg az iparban volt megfigyelhető, mivel a különösen súlyosan érintett TNC-k számára nem volt más lehetőség, mint hogy csődbe mennek vagy hagyják, hogy felvásárolják őket (sok autóiipari társaság esetében). A másik folyamat pedig épp ennek az ellentéte volt, azaz a kevésbé érintett társaságok, amelyek még rendelkeztek tartalékokkal, kihasználták a lehetőséget és nagy mértékű akvizíciós tevékenységbe fogtak (pl.: Roche, Fiat).

4.2. A fejlődő országok 100 legnagyobb társasága

A feltörekvő gazdaságok általános erősödését tükrözi, hogy a fejlődő országok transznacionális társaságai az utóbbi 15 évben növekedtek. Ez a dinamizmus újabb TNC-k megjelenésében is tükröződik, amire jó példa, hogy az utóbbi tíz évben az 50 legnagyobb, fejlődő országból származó TNC között 30 új társaság jelent meg, valamint egyre több kerül a Top100-as listára is. Ezek közül a legjelentősebb a Hutchinson Wampoa (Hong Kong, Kína), a Cemex (Mexikó), az LG (Korea), a Samsung (Korea), Petronas (Malajzia), Hyundai Motor (Korea) és a CITIC (Kína).³²

A „hovatartozást” tekintve Ázsia számít a legjelentősebb régiónak, melyet Hong Kong és Tajvan követnek. De nem szabad megfeledkezni Dél-Afrikáról, Malajziáról, Koreáról és Mexikóról sem.

A válság közvetlen következményeként a fejlett országokba irányuló export mennyisége jelentősen csökkent, amely komoly hatással volt a fejlődők legnagyobb transznacionálisaira. Azonban néhány társaság, főleg Ázsiában, nyereségre tett szert a belső piac növekedése miatt. Az egyes TNC-k helyzete azonban tevékenységenként és vállalatonként eltérő volt.

Az olaj és gázipari vállalatok bevételei csökkentek 2008-ban, ennek ellenére a társaságok további befektetéseket hajtottak végre újabb energiaforrások megszerzése céljából. A fémiparban szintén az eladások jelentős csökkenését regisztrálták, azonban néhány társaság adatai jobb eredményeket tükröztek, például a Gold Fields Limited (Dél-Afrika) az arany iránti globális keresletnövekedés miatt tudott haszonra szert tenni. Az elektronikai ipart is keresletcsökkenés jellemezte, főleg a nyugati piacok tekintetében. Néhány társaság innovációkkal és technológiai diverzifikációval próbálta enyhíteni a

³² Uo. 23. o.

recesszió következményeit. A telekommunikáció terén jobb volt a helyzet. Olyan társaságok, mint a Qatar Telecom vagy az América Móvil (Mexikó) jó eredményeket értek el és bevételeik is növekedtek. Közülük mindegyik megcélozta nemzetközi szerepének bővítését is.

4.3. Az 50 legnagyobb pénzügyi TNC

A 2007-ben kezdődött pénzügyi és gazdasági válság következtében a legnagyobb pénzügyi TNC-k kellemetlen helyzetbe kerültek, mivel az Egyesült Államok hitelpiacának összeomlását és a leértékeléseket követően számos komoly szervezeti probléma merült fel a nemzetközi rendszerben. A rendszer stabilitását pedig az iránta való bizalom zuhanása aláásta. Miközben a helyzet 2009-ben egy kicsit javult, a további megrázkódtatások súlyosak voltak.

A kitörő válság ellenére a legtöbb társaság nemzetköziesedési mutatói jók voltak, az UNCTAD Geographical Spread Index-e alapján. A Top50-es listát európai csoportok uralták a kontinens nyitott piacai és az eurozóna miatt. Az észak-amerikai transznacionális vállalatokat „megtizedelték” az események, Japán és Kína pénzügyi transznacionálisai pedig a nemzetköziesedés egy alacsonyabb szintjét érték el.

A recesszió következtében néhány pénzügyi TNC összeomlott, és az államok vagy kisegítették őket, vagy pedig ahogy azt a Lehmann Brothers esetében láttuk, csődbement. Neves Wall Street-i bankok, mint a Merrill Lynch, vagy a Morgan Stanley ugyan nem mentek csődbe, de megszűntek beruházási bankok lenni, kereskedelmi bankokként működnek tovább. Más országokban is hasonló események zajlottak le, például Izlandon, vagy az Egyesült Államokban, ahol az állam hatalmas összegeket injektált legnagyobb bankjaiba, amelyek a legnagyobb pénzügyi TNC-k között voltak. A helyzet súlyosbodásával azonban egyéb lépéseket is kellett tenniük a társaságoknak, így létszámleépítéseket, a saját tőke megszüntetését, pénzzé tételét valamint tőke kivonásokat hajtottak végre.

Összességében tehát elmondható, hogy profitjaik csökkenése csupán a rengeteg rájuk váró nehézség előjele volt a TNC-k számára 2008-ban. A globális kereslet csökkenése és alacsony szinten maradása a következő években a legnagyobb TNC-k számára is meghatározó jellegű volt. Bevételeik jelentősen, a vártnál is nagyobb mértékben

csökkentek, amely külföldön való beruházási hajlandóságukra erősen rányomta a bélyegét. A válságot azonban nem szabad csak negatívumként felfogni a legnagyobb TNC-k esetében, mivel így lehetőségük volt viszonylag alacsony áron további piacokra bejutni. Az iparban tevékenykedők esetében pedig a már korábbiakban is említett váltás következett be, és inkább produktívabb valamint profitábilisabb tevékenységekbe kezdtek. Ezen kívül a fejlődő, feltörekvő országok egyre fontosabb szerepe ebben a megvilágításban is jól kivehető, mivel az említett rangsorokban egyre több olyan vállalat szerepel, amely ezen országok valamelyikéből való.

5. KILÁTÁSOK A JÖVŐRE VONATKOZÓAN

Végezetül úgy gondolom nem elég csupán a múltban lezajlott eseményeket megvizsgálni és elemezni, nagyon fontos, hogy a rendelkezésekre álló adatok alapján milyen következtetések vonhatóak le a jövőre nézve. Az UNCTAD által készített World Investment Report-okban találhatunk előrejelzéseket a közeljövőre vonatkozóan. Dolgozatom készítése idején a 2011-es World Investment Report, valamint egy októberi jelentés álltak rendelkezésemre, melyeket a következőkben röviden összefoglalom.

5.1. Óvatos optimizmus – WIR2011

Az FDI áramlások, határon átnyúló M&A tevékenységek és a zöldmezős beruházások adatai alapján a működőtőke áramlás viszonylag erős fellendüléséről beszélhetünk. A feltörekvő gazdaságok, különösen Brazília, Kína, India és Oroszország beléptek a főbb FDI kibocsátók körébe. Ezen javulás ellenére az üzleti környezet könnyen sebezhető és a TNC-k valószínűleg viszonylag óvatos befektetési terveket készítenek. Következésképp a középtávú FDI előrejelzések lényegesen változhatnak attól függően, hogy a potenciális veszélyek végül megvalósulnak-e vagy sem.

A bizonytalanság ábrázolása érdekében az UNCTAD készített egy normál jellegű és egy pesszimista előrejelzést a jövőre vonatkozólag. Ez a becslés különböző mutatószámokon alapul, többek között az UNCTAD World Investment Prospects Survey 2011-2013-as adatain, egy az FDI áramlást előrejelző ökonometriai modellen, valamint a 2011 első hónapjaira vonatkozó M&A tevékenységek és zöldmezős beruházások befektetési értékein. A mutatószámok alapján az FDI áramlás 2012-ben elérheti az 1,7 milliárdos, 2013-ban pedig az 1,9 milliárd Dolláros értéket, elérve a 2007-es értékeket.

Azonban figyelembe kell venni a stagnáló működőtőke áramlást is (pesszimista előrejelzés). Ez abban az esetben következhet be, ha az olyan veszélyek, mint a globális gazdasági kormányzás kiszámíthatatlansága, adósságválságok vagy fiskális és pénzügyi egyenlőtlenségek megtörténnek.

A világméretű FDI kibocsátás növekedése számos tényezőn alapul, például:

- a pénzügyi rendszer stabilizálódása
- a feltörekvő piacok rugalmas növekedése
- gazdasági élénkítő csomagok

- a fejlődő országok keresletének javulása.

A makrogazdasági kilátások javulása közvetlen pozitív hatással van a TNC-k befektetéseire. Két évnyi visszaesés után a transznacionálisok profitjai újra jelentősen emelkedtek.

A természeti katasztrófa okozta negatív gazdasági növekedés ellenére Japánban regisztráltak nyereséget a társaságok, sőt még a katasztrófát követően is hajtottak végre beruházásokat. Transznacionális vállalatainak eladásai pedig növekedtek az előző évekhez képest.

Ez a makro- és mikrogazdasági szinten bekövetkező javulás tükröződik a TNC-k befektetési környezetről alkotott véleményén is. A 2011-es World Investment Prospects Survey alapján a transznacionális vállalatok növekvő optimizmust mutatnak. A jelentés kihangsúlyozza emellett a fejlődő és átmeneti gazdaságok, mint jövőbeli FDI-fogadók jelentőségének növekedését.

Azonban mindezen pozitívumok ellenére nem szabad elfelejteni, hogy a kockázatok és bizonytalanságok gátolják az újabb befektetéseket. Ilyen tényezők lehetnek:

- a globális kormányzás kiszámíthatatlansága
- egyes fejlett államokban az adósságválság súlyosbodása és a fiskális megszorítások
- regionális instabilitás
- energiaárak növekedése és az infláció veszélye
- az árfolyamok sérülékenysége.

Habár mindegyik tényező csökkentőleg hat a befektetésekre, együttes megjelenésük már komolyan akadályozhatja a működőtőke áramlást.

5.2. Veszélyben a javuló tendencia

2011. október 18-án az UNCTAD kiadta Global Investment Trends Monitor jelentését, melyben az FDI áramlások 2011-es alakulását elemzik. Érdekes összevetni a még év elején szintén a szervezet által készített WIR jelentés jövőre vonatkozó gondolataival. Az év eleji várakozások ugyanis nem azt a trendet követték, amit a legtöbben reméltek volna.

Az első félévben ugyanis csupán 2%-kal növekedett az FDI áramlás a világban az előző félévhez képest, amely az előző évi adatnál is 3 százalékponttal alacsonyabb volt. Ezzel jelentősen lassult a globális működőtőke áramlás. A határon átnyúló M&A

üzleteket és a zöldmezős beruházásokat is lassuló növekedés jellemezte, az év eleji becslések túl optimistának bizonyultak. 2011 első félévében az FDI várakozások globális és regionális szinten is zuhantak a világgazdaságban növekvő zűrzavar, nyugtalanság miatt. Ezt jelezte az adósságválságtól való félelem Európában, az Egyesült Államok gazdaságának lassulása és a csökkenő befektetői bizalom is.

Az országcsoportokat tekintve (fejlődő-fejlett) azonban a korábbi évek trendje megmaradt, azaz a fejlődő államok ebben az esetben is jobb mutatókat tudtak felmutatni, mint a fejlettek. A fejlődők szinte mindegyik régióját komoly növekedés jellemzi az első félévre vonatkozóan, a beáramló működőtőke több mint a fele ebbe az országcsoportba érkezett, főleg erős gazdasági növekedésük és a legnagyobb fejlett országok bizonytalan gazdasági helyzete miatt. A fejlett országok esetében ezzel szemben 4%-kal csökkent a beáramló FDI (az előző félévhez képest), és ez is változatos képet mutat régióként és országokként. Például Európára összességében csökkenés volt jellemző, Írország esetében azonban nőtt a beáramló működőtőke. Észak-Amerika, főként az U.S.A. esetében szintén a csökkenő tendencia volt jellemző, az Ausztráliába áramlott FDI mennyisége azonban növekedett.

Az FDI módjait tekintve a határon átnyúló M&A tevékenységek 38%-kal növekedtek, 2007-óta ez volt a legnagyobb pozitív irányú változás esetükben. A zöldmezős beruházások azonban kissé csökkentek az év első három negyedében 2010. ugyanezen időszakához képest.

A világgazdaságnak magánbefektetőkre lenne szüksége a növekedés és a munkahelyteremtések miatt, a befektetők azonban egyre inkább óvatosakká váltak/nak, ahogy már korábban is említettem, jobban meggondolják, hogy mibe fektetnek. A számos bizonytalanság miatt a befektetési kilátások sötétek, világméretű kereslet van kialakulóban a magánbefektetések iránt. Így szükséges lenne, hogy a kormányok a közeljövőben megkönnyítsék és engedélyezzék ezen befektetések számára, hogy támogassák a fellendülést.

6. ÖSSZEGZÉS

Az elmúlt évszázadban a működőtőke áramlás nagyon fontos szerepet kapott a világgazdaságban. Sőt, jelentősége egyre csak növekszik, hiszen fontos eszköze az elmaradott, fejlődő régiók felzárkózásának. Az FDI áramlás alakulásának vizsgálatát így fontosnak tartom, azonban számomra a kutatómunka is érdekes volt. Hiszen amellett, hogy kedvelem a számadatok elemzésével járó feladatokat, sok új információt tudtam meg a témával kapcsolatban, illetve több régi információ, tudásanyag is úgymond a helyére került.

A működőtőke áramlások témaköre azonban szorosan összekapcsolódik a transznacionális vállalatokkal, hiszen ezek a tőeáramlások legfontosabb mozgatórugói, valamint történelmi fejlődésük is összekapcsolódik, így a TNC-ket sem hagyhattam ki a vizsgálat köréből.

Dolgozatom két fő részre osztható: elméleti illetve elemzési részekre.

Írásom első harmadában átfogó képet adtam a témával kapcsolatos fogalmakról, elméletről, történelmi háttérrel. Bemutattam a közvetlen külföldi befektetések fogalmi hátterét, majd a nemzetköziesedés, transznacionalizálódás történetét, valamint általam három lényegesnek tartott FDI elméletet.

Ezt követően rátértem a konkrét folyamatok elemzésére, amelyeket 2007-től kezdve tanulmányoztam. Ez azért volt érdekes illetve fontos, mivel a gazdasági válság ugyan ebben az évben tört ki, de hatásait ekkor még nem lehetett érzékelni az FDI áramlásokban. Így az adatok vizsgálata által nagyon jól megfigyelhető az a folyamat, amely a világgazdaságban lejátsszódott az elmúlt évek során.

Elemzésemből is egyértelműen látszik, hogy a válság milyen mértékben érintette a világot illetve az egyes régiókat, valamint, hogy milyen ütemben gyűrűzött be az egyes országcsoportokba. Kitértem a transznacionális vállalatokra gyakorolt hatására is, illetve ezen társaságok válszlépéseire.

A dolgozatnak ebben a részében állítottam fel hipotézisemet, melynek lényege, hogy napjaink gazdasági életében a fejlődő országok (Távol-Kelet, Latin-Amerika) szerepe és befolyása egyre inkább növekszik. Úgy érzem, ezt az elemzés során sikerült bizonyítanom is, mivel az évek folyamán ezen gazdaságok egyre nagyobb mértékben vettek részt a működőtőke áramlásokban, egyre több TNC választja őket bázisországgként, illetve telepíti oda leányvállalatait. Ebben véleményem szerint nem csak erőteljes

gazdasági növekedésük játszik szerepet, hanem a kisebb költséggráfordítások szükségessége is. Első és legfontosabb helyen itt a munkaerőköltségeket lehet említeni, mivel nem csak a bérek jóval alacsonyabbak. Ha elképzeljük a világtérképet, ezek az országok inkább Délen helyezkednek el, ebből pedig következik, hogy télen itt nincs akkora hőmérsékletcsökkenés, így nem kell fűtésre költeni például. Ezen kívül az itt előállított termékeket már nem csak kivinni éri meg ezekből az országokból, hanem a helyi, közeli piacokon való eladásuk is jövedelmező. Hiszen a fejlődő országok lakossága nagy, így nagy keresletet is támasztanak a termékek iránt és ilyen mennyiségű embernél a kismértékű keresletnövekedés már nagymértékű bevétel növekedést jelent egy-egy vállalat számára.

Ezt követően dolgozatom utolsó részében felvázoltam azokat a várakozásokat illetve előrejelzéseket, amelyek ez év elején kerültek bele a 2011-es World Investment Reportba, majd szembeállítottam a bő egy hónapja megjelent újabb jelentéssel. Amennyire várakozásteljes kicsengése volt az előbbinek, annyira lehangoló képet kaptam az utóbbi írásból az FDI trendeket illetően. Azonban a negatívumok ellenére, ezek a folyamatok is hipotézisem igaz voltát támasztották alá, mivel a működőtőke áramlásoknak már több mint a fele a fejlődő országokba áramlott idén.

Az általam választott téma érdekes és szerteágazó volta miatt természetesen ennél sokkal többet és mélyebben lehetne róla írni, jelen esetben azonban erre helyhiány miatt nem volt mód. Azonban célom, hogy TDK munkámat a jövőben szakdolgozattá bővítsem. A kutatást több irányban is lehetne folytatni, például hogy a TNC-k stratégiái miképp módosultak a válság hatására, esetleg még inkább előtérbe lehet helyezni a fejlődő országokat és ezek folyamait mélyebben kutatni.

Irodalomjegyzék:

- Simai Mihály: A világgazdaság a XXI. század forgatagában, Budapest, Akadémiai Kiadó, 2008. 279-314.
- Simai Mihály – Gál Péter: Új trendek és stratégiák a világgazdaságban (Vállalatok, államok, nemzetközi szervezetek), Budapest, Akadémiai Kiadó, 2000. 245.347.
- Szanyi Miklós: Elmélet és gyakorlat a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában, = Közgazdasági Szemle, 1997. június (XLIV. évf.) pp. 488-508.
- Antalóczy Katalin-Sass Magdolna: A külföldi működőtőke-befektetések regionális elhelyezkedése és hatásai Magyarországon, =Közgazdasági Szemle, 2005. május (LII. évf.) pp. 494-520.
- Antalóczy Katalin-Sass Magdolna: Működőtőke-áramlások, befektetői motivációk és befektetésösztönzés a világgazdaságban és Magyarországon, =Közgazdasági Szemle, 2000. május (XLVII. évf.) pp. 473-496.
- Falusné Szikra Katalin: Külföldi beruházás-belföldi munkahely (A külföldi közvetlen beruházások hatása a foglalkoztatásra és a bérekre), =Közgazdasági Szemle, 2000. június (XLVII. évf.) pp. 446-458.
- Halmosi Kornél: Külföldi működőtőke elméletek fejlődésének komplex áttekintése (40 év 75 kiemelkedő tanulmányán keresztül), =Fejlesztés és finanszírozás, 2011/1.szám
- Kaderják Péter: A hazai közvetlen külföldi befektetéseket meghatározó tényezőkről – egy kvantitatív elemzés, =Közgazdasági Szemle, 1996. december (XLIII. évf.) pp. 1072-1087.
- Veszprémi Andrea Katalin: A működőtőke-áramlás elméleti megközelítései és Németország működőtőke-kapcsolatai, Diplomadolgozat, Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Kar, Debrecen, 2007.
- UNCTAD World Investment Report 2008.
- UNCTAD World Investment Report 2009.
- UNCTAD World Investment Report 2010.
- UNCTAD World Investment Report 2011.
- UNCTAD Investment policy monitor 2011. január, 2011. november 5.
http://www.unctad.org/en/docs/webdiaeia20112_en.pdf

- UNCTAD Global Investment Trends Monitor 2011. október 18.

2011. november 10.,

http://www.unctad.org/en/docs/webdiaeia2011d13_en.pdf

- UNCTAD Press Release: Largest transnational corporations adversely affected by financial and economic crisis, 2011. október 20.

<http://www.unctad.org/templates/webflyer.asp?docid=11926&intItemID=5266&lang=1>

- UNCTAD Press Release: Confidence in FDI recovery growing as TNCs look beyond the crisis, 2011. október 28.,

<http://www.unctad.org/templates/webflyer.asp?docid=13779&intItemID=5267&lang=1>

- Helyreáll a bizalom? Nöttek a közvetlen külföldi befektetések az Egyesült Államokban, 2011. október 23.,

http://gazdasag.ma.hu/tart/cikk/c/0/99976/1/gazdasag/Nottek_a_kozvetlen_kulfoldi_befektetesek_az_Egyesult_Allamokban

- Óvatosak a befektetők: lassul a működőtőke-áramlás, 2011. október 25.,

http://hvg.hu/gazdasag/20111018_toke_aramlas

- Foreign Direct Investment Statistics – OECD Data, Analysis and Forecasts,

http://www.oecd.org/document/8/0,3746,en_2649_33763_40930184_1_1_1_1,00.html

Mellékletek:

1. melléklet:

Beáramló Közvetlen külföldi befektetések, 2006-2010

UNCTAD, UNCTADstat

MEASURE	US Dollars at current prices and current exchange rates in millions				
	2006	2007	2008	2009	2010
YEAR					
ECONOMY					
World	1461863	1970940	1744101	1185030	1243671
Developed economies	977888	1306818	965113	602835	601906
Developed economies: America	297691	331181	363397	174210	251872
Bermuda	261	577	-146	-88	210
Canada	60293,9	114652	57176,9	21405,8	23412,9
Greenland	..	..	..	..	..
Saint Pierre and Miquelon	..	..	..	..	..
United States	237136	215952	306366	152892	228249
Developed economies: Asia	8789,37	31348	35300	16376,8	3901,54
Israel	15295,9	8798,4	10874,5	4438,2	5152,4
Japan	-6506,5	22549,6	24425,5	11938,6	-1250,9
Developed economies: Europe	635832	895753	514975	387825	313100
Andorra	..	..	..	..	..
Austria	7933,35	31153,6	6858,31	7011,25	6612,85
Belgium	58893	93429,3	142041	23595,4	61714,2
Bulgaria	7804,89	12388,9	9855,06	3351,01	2170,2
Cyprus	1864,4	2233,89	4049,95	5725,42	4859,98
Czech Republic	5462,63	10443,8	6451	2926,81	6781,45
Denmark	2690,53	11811,8	2216,5	2965,94	-1813,6
Estonia	1797,28	2724,64	1731,13	1838,04	1539,38
Faeroe Islands	..	..	..	..	..
Finland	7651,71	12451	-1035,1	-4,4732	4314,44
France	71848	96221,4	64184,3	34026,9	33905,3
Germany	55626,1	80208,3	4217,82	37626,6	46133,7
Gibraltar	137,188	165,249	158,757	172,38	165,462
Greece	5354,89	2111,31	4498,63	2436,36	2187,82
Holy See	..	..	..	..	..
Hungary	6817,54	3950,84	7383,81	2045,29	2377,07
Iceland	3843,07	6824,4	917,304	82,9114	2950
Ireland	-5542,3	24707,2	-16453	25959,8	26329,6
Italy	39239	40201,9	-10845	20073,2	9497,62
Latvia	1663,43	2322,34	1261,39	93,9571	349,498
Lithuania	1816,78	2015,01	2044,54	172,144	629,456
Luxembourg	31843	-28260	9784,77	30195,9	20349,8

ECONOMY	2006	2007	2008	2009	2010
Malta	1840,35	1006	845,489	759,821	1041,5
Netherlands	13976,2	119383	3577,1	34514,5	-16141
Norway	6414,92	5800,22	10781	14074,3	11856,7
Poland	19603,2	23560,8	14838,7	13697,8	9681,29
Portugal	10902	3055,18	4664,86	2706,38	1452,42
Romania	11366,9	9921,47	13910	4846,89	3573,3
San Marino	..	..	..	..	..
Slovakia	4692,66	3580,76	4686,82	-49,677	525,505
Slovenia	643,814	1514,29	1947,49	-581,52	834,122
Spain	30802,4	64264,4	76992,5	9135,37	24546,7
Sweden	28941,3	27737,3	36771,1	10322	5328,05
Switzerland	43717,9	32435,2	15149,2	26964,2	-6561,4
United Kingdom	156186	196390	91489,2	71139,8	45908,5
Developed economies: Oceania	35575,4	48535,5	51441	24423,2	33032,4
Australia	31049,6	45397,3	46842,8	25716,2	32471,7
New Zealand	4525,76	3138,14	4598,2	-1293	560,741
Developing economies	429459	573032	658002	510578	573568
Developing economies: Africa	46258,8	63131,7	73412,6	60166,6	55040,4
Eastern Africa	3500,27	6080,11	5374,65	5519,11	5859,82
Burundi	0,03159	0,50024	13,6	9,9	14,1
Comoros	0,57628	7,5226	7,52113	9,08963	9,39177
Djibouti	108,288	195,351	228,949	99,6281	26,8004
Eritrea	0,45	-0,11	-0,2333	0,03556	55,6
Ethiopia	545,257	222,001	108,538	221,46	184
Kenya	50,6747	729,052	95,5833	140,523	133,036
Madagascar	294,513	773,296	1169,36	1066,06	860,385
Malawi	72,1929	92,0551	8,8	60,4471	140
Mauritius	105,304	339,053	382,915	257,229	429,958
Mayotte	0,03	0	0	0	0
Mozambique	153,7	427,4	591,6	892,503	788,855
Rwanda	30,6	82,28	103,35	118,7	42,33
Seychelles	145,586	238,605	179,308	274,859	368,977
Somalia	96	141	87	108	112
Uganda	644,262	792,306	728,861	815,875	847,582
United Republic of Tanzania	597	647	679,3	645	700
Zambia	615,8	1323,9	938,6	694,8	1041,4
Zimbabwe	40	68,9	51,6	105	105,4
Middle Africa	12083,9	15698,1	20859,2	16943,1	17843,7
Angola	9063,67	9795,81	16581	11671,5	9941,6
Cameroon	308,998	284,33	269,76	337,367	425,071
Central African Republic	34,6153	56,7376	117,119	42,2505	72,0358
Chad	-279,22	-69,481	233,584	461,808	781,367
Congo	1924,88	2275,35	2483,22	2083,5	2815,96

ECONOMY	2006	2007	2008	2009	2010
Dem. Rep. of the Congo	256,1	1808	1726,8	663,8	2939,3
Equatorial Guinea	469,506	1242,73	-793,87	1636,22	695,026
Gabon	267,805	269,324	209,02	32,826	170,39
Sao Tome and Principe	37,508	35,306	32,5	13,81	3
Northern Africa	23142,6	24775,1	24045,2	18468	16926,4
Algeria	1795,4	1661,8	2593,6	2760,9	2291,2
Egypt	10042,8	11578,1	9494,6	6711,6	6385,6
Libyan Arab Jamahiriya	2013	4689	4111	2674	3833,39
Morocco	2449,45	2804,5	2487,09	1951,71	1303,72
Sudan	3534,08	2425,59	2600,5	2682,18	1600
Tunisia	3307,91	1616,1	2758,37	1687,59	1512,51
Western Sahara	..	..	..	..	..
Southern Africa	555,739	7056,24	10416	6574,93	3087,36
Botswana	486,39	494,587	528,119	579,384	529,278
Lesotho	88,5	96,6	55,6	48	54,7
Namibia	386,576	733,025	720,267	516,402	857,644
South Africa	-526,76	5694,53	9006,3	5365,44	1553,02
Swaziland	121,036	37,4999	105,723	65,6976	92,7152
Western Africa	6976,31	9522,14	12717,6	12661,5	11323,1
Benin	53,2478	255,203	170,528	134,827	110,93
Burkina Faso	33,5941	343,535	137,094	171,408	37,1275
Cape Verde	130,605	190,279	209,058	119,414	111,441
Côte d'Ivoire	318,864	426,777	446,148	380,873	417,933
Gambia	71,2177	76,456	70,1024	47,3536	37,43
Ghana	636,01	855,38	1220,41	1684,74	2527,35
Guinea	125	385,9	381,88	140,85	302,877
Guinea-Bissau	17,3268	18,5805	5,96845	13,9586	8,84874
Liberia	107,851	131,6	394,5	217,8	247,97
Mali	82,1454	65,4812	179,676	109,101	147,643
Mauritania	105,5	138,3	338,4	-38,3	13,63
Niger	50,5441	129,039	565,871	738,904	946,873
Nigeria	4897,81	6086,73	8248,64	8649,53	6098,96
Saint Helena	0,06	0,39	0	0	0
Senegal	210,429	272,723	272,44	207,545	237,195
Sierra Leone	58,768	96,6	53	33,4	35,8
Togo	77,3356	49,1626	23,8832	50,1271	41,0576
Developing economies: America	98458,8	169514	206733	140997	159171
Caribbean	28626,2	60812,8	80570,2	65225,8	48067,9
Anguilla	141,996	118,878	98,7148	46,3185	24,663
Antigua and Barbuda	358,819	338,204	174,189	118,056	105,041
Aruba	564,804	-126,54	200,335	73,352	160,782
Bahamas	1159,39	1163,6	1102,72	656,752	976,871
Barbados	244,728	337,805	267,2	159,7	80

ECONOMY	2006	2007	2008	2009	2010
British Virgin Islands	7548,95	31443,4	51742	42100,3	30525,8
Cayman Islands	14962,8	22968,6	18749	17878,4	12894,5
Cuba	25,9	63,7105	24,2185	24,4259	85,5371
Dominica	25,9074	40,4852	56,5481	41,3111	30,8667
Dominican Republic	1084,6	1667,4	2870,1	2165,4	1625,8
Grenada	89,7889	151,622	142,241	102,556	88,9556
Haiti	160	74,5	29,8	37,95	150
Jamaica	882,2	866,5	1436,6	540,9	201
Montserrat	3,98889	6,72222	12,6815	2,56296	2,15926
Netherlands Antilles	-21,955	234,274	265,955	116,911	137,754
Saint Kitts and Nevis	110,415	134,485	177,907	104,085	141,03
Saint Lucia	233,933	271,893	161,211	146,396	99,0556
Saint Vincent and the Grenadines	109,111	130,519	159,244	106,059	91,8407
Trinidad and Tobago	882,7	830	2800,8	709,1	549,4
Turks and Caicos Islands	58,09	96,67	98,7918	95,2427	96,9015
Central America	25916,4	37155,1	34028,9	20485,2	24622,1
Belize	108,829	143,14	169,668	108,84	97,4925
Costa Rica	1469,09	1896,1	2078,24	1346,5	1412,63
El Salvador	241,1	1550,6	903,1	365,8	78
Guatemala	591,6	745,2	753,8	600	686,8
Honduras	669,107	927,541	1006,37	523,22	797,391
Mexico	20052	29734,3	26295,4	15333,8	18679,3
Nicaragua	286,8	381,7	626,1	434,2	508
Panama	2497,9	1776,5	2196,2	1772,8	2362,5
South America	43916,2	71545,7	92133,7	55286,5	86480,9
Argentina	5537,35	6473,16	9725,55	4017	6336,83
Bolivia	280,8	366,272	512,572	422,962	621,97
Brazil	18822,2	34584,9	45058,2	25948,6	48438
Chile	7298,4	12533,6	15149,8	12873,9	15094,8
Colombia	6656	9048,75	10596,4	7137,26	6759,95
Ecuador	271,429	194,159	1005,89	318,99	164,114
Falkland Islands (Malvinas)	-0,4097	0	0	0	0
Guyana	102,4	152,4	178	144,267	187,547
Paraguay	173,3	185,4	319,7	208,7	418,7
Peru	3466,53	5490,96	6923,65	5576	7328,24
Suriname	322,7	178,6	209,3	151,2	180
Uruguay	1493,49	1329,46	2105,69	1592,67	2354,75
Venezuela	-508	1008	349	-3105	-1404
Developing economies: Asia	283463	339252	375665	307527	357846
Eastern Asia	131829	151004	185253	161096	188291
China	72715	83521	108312	95000	105735
China, Hong Kong SAR	45060,3	54341,1	59620,5	52394	68903,9

ECONOMY	2006	2007	2008	2009	2010
China, Macao SAR	1608,08	2304,52	2590,84	2770,13	2558,25
China, Taiwan Province of	7424	7769	5432	2805	2492
Korea, Dem. People's Rep. of	-104,62	66,73	43,8	1,97	37,6567
Korea, Republic of	4881,19	2628,43	8408,9	7501	6872,9
Mongolia	245,46	372,76	844,698	623,609	1691,42
Southern Asia	27821,1	34297,1	51901	42457,6	31953,9
Afghanistan	238	243	300	185	75,65
Bangladesh	792,48	666,36	1086,31	700,16	913,3
Bhutan	6,04628	78,3133	27,5432	14,6847	11,6908
India	20327,8	25349,9	42545,7	35648,8	24639,9
Iran (Islamic Republic of)	1646,57	1669,58	1615,45	3016,08	3616,91
Maldives	63,8268	90,6346	134,812	112,337	163,815
Nepal	-6,5548	5,89024	1,01058	38,5594	38,9858
Pakistan	4273	5590	5438	2338	2016
Sri Lanka	480	603,4	752,2	404	477,6
South-Eastern Asia	56700,5	75740,2	46946,7	37980,7	79408,3
Brunei Darussalam	433,5	260,192	239,2	369,66	495,72
Cambodia	483,209	867,289	815,18	539,113	782,597
Indonesia including East Timor	—	—	—	—	—
Indonesia	4914	6928	9318	4877,37	13303,7
Lao People's Dem. Rep.	187,4	323,513	227,756	318,618	350
Malaysia	6060,25	8594,67	7171,98	1429,91	9102,97
Myanmar	427,787	714,82	975,56	578,59	756,323
Philippines	2921	2916	1544	1963	1713
Singapore	29347,9	37033	8588,2	15278,6	38638,1
Thailand	9516,98	11355	8448,11	4975,93	5812,98
Timor-Leste	8,478	8,695	39,698	49,931	279,647
Viet Nam	2400	6739,01	9579	7600	8173,33
Western Asia	67112,2	78211,4	91564,4	65992,8	58192,6
Bahrain	2914,89	1756,12	1793,88	257,181	155,851
Iraq	383	972	1855,7	1451,5	1426,4
Jordan	3544,01	2622,14	2828,91	2430,04	1703,81
Kuwait	121,306	111,536	-5,9518	1113,68	80,9471
Lebanon	3131,67	3375,98	4333,05	4803,6	4954,86
Occupied Palestinian territory	18,6	28,3	51,5	264,5	114,767
Oman	1587,78	3431,47	2528,48	1471	2045,3
Qatar	3500	4700	3778,63	8124,74	5534,45
Saudi Arabia	17140	22821,1	38151	32100	28105
Syrian Arab Republic	659	1242	1467	1433,68	1380,89
Turkey	20185	22047	19504	8411	9071
United Arab Emirates	12806	14186,5	13723,6	4002,7	3948,3
Yemen	1121	917,3	1554,6	129,2	-329

ECONOMY	2006	2007	2008	2009	2010
Developing economies: Oceania	1277,62	1134,32	2191,95	1886,71	1510,85
American Samoa	..	..	..	..	..
Cook Islands	3,41	-0,42	1,16333	1,38444	0,70926
Fiji	369,906	375,867	354,069	113,886	128,903
French Polynesia	30,65	58,2532	13,8833	10,1979	26,2151
Guam	..	..	..	..	..
Kiribati	0,56873	1,15286	2,66424	3,17387	3,66922
Marshall Islands	6,2	12,2	5,5	7,96667	8,65556
Micronesia	0,59	16,69	5,77333	7,68444	10,0493
Nauru	-0,26	0,6799	0,54889	1	1
New Caledonia	749,084	417,453	1672,72	1145,84	1002,92
Niue	0	0	0	0	0
Northern Mariana Islands	0	0	0	0	0
Palau	1,18	3,11	1,72	2,00333	2,33444
Papua New Guinea	-6,8701	95,7728	-30,369	423,028	28,8677
Samoa	2,6863	2,60723	17,3646	1,10957	2,1516
Solomon Islands	34,078	64,43	94,9416	119,764	237,832
Tokelau	0	0	0	0	0
Tonga	10,0791	28,1099	5,71682	14,6353	16,2118
Tuvalu	4,69	0,14	1,65469	2,2308	1,5
Vanuatu	71,6	56,9	43,9	32,1	38,9
Wallis and Futuna Islands	0,03	1,37	0,7	0,7	0,92333
Transition economies	54516,4	91089,8	120986	71617,9	68197
Albania	325,288	656,006	988,288	979,396	1096,92
Armenia	453,172	698,8	935,4	777,5	577,3
Azerbaijan	-583,99	-4748,9	14,09	473,305	563,132
Belarus	353,748	1805,29	2180,49	1886,46	1349,81
Bosnia and Herzegovina	766,397	2080,17	932,094	245,64	63,4284
Croatia	3472,8	5035,37	6179,18	2911,25	582,605
Georgia	1170,08	1750,24	1564,03	658,401	548,827
Kazakhstan	6278,17	11119	14321,8	13771,4	9961,01
Kyrgyzstan	182	208,9	377,1	189,6	233,6
Montenegro	—	—	960,423	1527,26	760,441
Republic of Moldova	239,72	533,62	712,77	127,84	198,9
Russian Federation	29701,4	55073,2	75002,4	36499,7	41194,4
Serbia	—	—	2955,3	1958,84	1328,56
Serbia and Montenegro	4877,71	4373,36	—	—	—
Tajikistan	338,627	359,967	375,787	15,8194	44,8209
TFYR of Macedonia	432,577	692,51	585,769	201,396	293,215
Turkmenistan	730,9	856	1277	3867	2083
Ukraine	5604	9891	10913	4816	6495
Uzbekistan	173,8	705,2	711,3	711	822
Forrás: UNCTAD					

2. melléklet:

Kiáramló közvetlen külföldi befektetések, 2006-2010

UNCTAD, UNCTADstat

MEASURE	US Dollars at current prices and current exchange rates in millions				
	2006	2007	2008	2009	2010
ECONOMY					
World	1405389	2174803	1910509	1170527	1323337
Developed economies	1154983	1829044	1541232	850975	935190
Developed economies: America	271013	452284	388653	324559	368183
Bermuda	579	1040	563	208	693
Canada	46213,7	57725,5	79793,6	41664,8	38585,3
Greenland	..	..	..	..	..
Saint Pierre and Miquelon	..	..	..	..	..
United States	224220	393518	308296	282686	328905
Developed economies: Asia	65726,6	82152,4	135229	76394	64223,5
Israel	15462,2	8604,2	7210	1694,9	7960,1
Japan	50264,4	73548,2	128019	74699,1	56263,4
Developed economies: Europe	792652	1274118	983284	434171	475763
Andorra	..	..	..	..	..
Austria	13670,1	39024,8	29451,8	7380,78	10853,7
Belgium	50684,9	80127,2	164314	-21667	37735,5
Bulgaria	176,759	282,219	755,264	-118,78	237,867
Cyprus	901,91	1244,76	4142,09	5051,66	4219,75
Czech Republic	1467,97	1620,19	4323,1	949,473	1702,13
Denmark	8206,12	20574,2	14142,4	6864,56	3182,74
Estonia	1106,61	1745,58	1113,56	1548,53	132,707
Faeroe Islands	..	..	..	..	..
Finland	4804,91	7202,89	9296,58	3830,98	8384,79
France	110673	164310	155047	102949	84111,5
Germany	118701	170617	77141,9	78199,9	104857
Gibraltar	0	0	0	0	0
Greece	4045,08	5245,96	2417,55	2055,03	1269,33
Holy See	..	..	..	..	..
Hungary	3876,94	3621,25	3110,52	2698,9	1546,46
Iceland	5472,81	10185,5	-4209	2280,74	-1935,4
Ireland	15323,5	21145,9	18949	26615,5	17801,6
Italy	42067,8	90778,2	67002,3	21271,5	21005,1
Latvia	170,412	369,021	243,128	-62,308	16,4004
Lithuania	291,247	597,33	336,14	217,465	128,303
Luxembourg	7746,51	73349,9	10171,2	18725,9	18292,8

ECONOMY	2006	2007	2008	2009	2010
Malta	29,9771	13,9399	305,473	134,035	86,7763
Netherlands	71174,4	55607,6	67484,5	26926,7	31904,1
Norway	21325,6	13587,6	25989,5	28623,3	12194,7
Poland	8864,19	5404,72	4414,26	5219	4701,02
Portugal	7139,49	5489,73	2741,49	816,459	-8608,4
Romania	422,761	279,208	276,852	-86,13	193,366
San Marino	..	..	..	..	..
Slovakia	511,37	599,729	529,632	431,941	327,504
Slovenia	861,68	1801,99	1389,68	167,398	150,852
Spain	104248	137052	74717,2	9736,51	21598,5
Sweden	26592,8	38835,9	31325,7	25778	30399,5
Switzerland	75823,7	51019,5	55304,8	33251	58252,6
United Kingdom	86270,7	272384	161056	44381	11020,1
Developed economies: Oceania	25591,7	20489,8	34066,5	15851,8	27020,1
Australia	25409,5	16786,5	33604	16159,9	26431,2
New Zealand	182,224	3703,3	462,491	-308,09	588,85
Developing economies	226683	294177	308891	270750	327564
Developing economies: Africa	6943,46	10718,7	9750,23	5626,6	6635,8
Eastern Africa	43,8644	214,662	141,345	376,839	458,374
Burundi	0	0,03503	0	0	0
Comoros	0	0	0	0	0
Djibouti	0	0	0	0	0
Eritrea	0	0	0	0	0
Ethiopia	0	0	0	0	0
Kenya	23,9526	36,0381	43,7728	45,9879	17,7223
Madagascar	0	0	0	0	0
Malawi	1,37067	1,39022	24,5	1,33817	1,32734
Mauritius	10,1236	58,0257	52,1566	37,4533	128,702
Mayotte	0	0	0	0	0
Mozambique	0,4	-0,3	-0,0442	-2,8343	0,77484
Rwanda	0	12,946	0	0	0
Seychelles	8,00753	17,8269	12,96	5,3358	6,15151
Somalia	0	0	0	0	0
Uganda	0	0	0	0	0
United Republic of Tanzania	0	0	0	0	0
Zambia	0	85,6	0	269,558	288,697
Zimbabwe	0,01	3,1	8	20	15
Middle Africa	321,022	985,547	2728,85	125,624	1257,67
Angola	194,15	911,87	2569,64	8,33	1163,28
Cameroon	-0,7679	-2,4887	2,16012	-8,8579	1,80244
Central African Republic	0	0	0	0	0
Chad	0	0	0	0	0
Congo	0	0	0	0	0

ECONOMY	2006	2007	2008	2009	2010
Dem. Rep. of the Congo	18,4	14,3	54,1	34,8	7,2
Equatorial Guinea	0	0	0	0	0
Gabon	106,14	58,7655	96,0399	86,9818	80,5957
Sao Tome and Principe	3,1	3,1	6,91167	4,37056	4,79407
Northern Africa	134,243	5545,3	8751,38	2542,83	3383,6
Algeria	34,6	295,1	317,9	215	225,5
Egypt	148,4	664,8	1920,2	571,1	1175,5
Libyan Arab Jamahiriya	-534	3933	5888	1165	1281,5
Morocco	444,905	621,606	485,192	470,12	576,097
Sudan	7,28	10,74	98,21	44,96	51,3033
Tunisia	33,0574	20,0568	41,8784	76,6513	73,7041
Western Sahara	..	..	..	..	..
Southern Africa	6102,02	2996,26	-3212,1	1076,85	415,779
Botswana	49,7546	50,6161	-91,399	-64,935	-38,166
Lesotho	0	0	0	0	0
Namibia	-11,645	2,88754	5,079	-2,657	-4,2343
South Africa	6063,31	2965,92	-3133,7	1151,45	450,335
Swaziland	0,60547	-23,164	7,94072	-7,0099	7,84542
Western Africa	342,309	976,903	1340,71	1504,46	1120,37
Benin	-1,7289	-6,0926	-4,0091	31,3126	7,07029
Burkina Faso	1,00595	0,22534	0,34534	0,52554	0,36541
Cape Verde	0	0,36681	-0,1123	0,17152	0,13749
Côte d'Ivoire	-27,248	-0,4102	8,14004	-6,5062	0,40789
Gambia	0	0	0	0	0
Ghana	0	0	8,82	6,9	7,86
Guinea	0	0	126,11	0	0
Guinea-Bissau	0,415	-0,2504	0,2868	0,15047	0,0623
Liberia	46,554	64,881	118,841	-92,804	30,306
Mali	1,24692	7,31325	2,54057	3,70025	4,51802
Mauritania	5,07478	3,84506	4,08998	4,33661	4,09055
Niger	-0,9792	8,05397	24,3722	10,4823	14,3028
Nigeria	322,48	874,97	1058,27	1542,02	922,885
Saint Helena	0	0	0	0	0
Senegal	9,89118	24,7044	8,95793	14,5178	154,148
Sierra Leone	0	0	0	0	4,95322
Togo	-14,403	-0,7032	-15,938	-10,348	-30,735
Developing economies: America	68128,7	61731,3	80580,3	45544,4	76272,7
Caribbean	24525,6	38319,8	43206,6	32073,2	29210,8
Anguilla	0	0	0	0	0
Antigua and Barbuda	0	0	0	0	0
Aruba	-12,849	29,5531	2,73743	1,45251	3,96648
Bahamas	0	0	0	0	0
Barbados	44,4	82,2	2,8	-80,1	1,63333

ECONOMY	2006	2007	2008	2009	2010
British Virgin Islands	15698,2	29339,2	29120,8	25742	20597,8
Cayman Islands	8332,82	8769,13	13332,7	6379,13	8539,34
Cuba	-1,7455	0	0	0	0
Dominica	0	0	0	0	0
Dominican Republic	-61,254	-16,809	-19,102	-32,389	-22,767
Grenada	0	0	0	0	0
Haiti	0	0	0	0	0
Jamaica	85,4	115	75,9	61,1	66,9109
Montserrat	0	0	0	0	0
Netherlands Antilles	56,5922	-3,2849	-15,084	-7,2905	17,2123
Saint Kitts and Nevis	0	0	0	0	0
Saint Lucia	0	0	0	0	0
Saint Vincent and the Grenadines	0	0	0	0	0
Trinidad and Tobago	370	0,001	700	0	0
Turks and Caicos Islands	14	4,8201	5,93948	9,30056	6,66667
Central America	8153,67	11164,1	3212,6	9404,9	16767,8
Belize	0,57164	0,98592	2,75775	0,46125	1,12108
Costa Rica	98,0854	262,5	5,91365	7,46405	9,06249
El Salvador	26,4	-95,4	-79,5	0	0
Guatemala	40	25,4	16,4	26,3	23,5
Honduras	0,6	1,45995	-0,9739	0,685	-1,3855
Mexico	5758,48	8256,34	1157,14	7018,94	14344,6
Nicaragua	21	9,2	16,1	15,43	13,58
Panama	2208,53	2703,58	2094,76	2335,62	2377,33
South America	35449,4	12247,5	34161,1	4066,23	30294,1
Argentina	2438,72	1504,23	1390,75	712	964
Bolivia	0,3	7	4,3	-2,7	-57,6
Brazil	28202,5	7066,66	20457,1	-10084	11519
Chile	2171,5	2572,8	8041,18	8060,95	8743,71
Colombia	1098,3	912,756	2253,99	3088,14	6503,67
Ecuador	8,341	-8,154	7,525	35,524	11,632
Falkland Islands (Malvinas)	0	0	0	0	0
Guyana	0	0	0	0	0
Paraguay	6,8	7,2	8,4	8	-4
Peru	0	65,577	735,8	398,134	215,076
Suriname	0	0	0	0	0
Uruguay	-1,0305	89,3886	-10,913	16,4094	8,64407
Venezuela	1524	30	1273	1834	2390
Developing economies: Asia	151566	221688	218436	219500	244585
Eastern Asia	85402,5	114391	133173	142941	174283
China	21160	22468,9	52150	56530	68000
China, Hong Kong SAR	44978,6	61080,5	50580,5	63991,4	76077,2

ECONOMY	2006	2007	2008	2009	2010
China, Macao SAR	635,886	2,61329	-101,73	-708,42	-268,72
China, Taiwan Province of	7399	11107	10287	5877	11183
Korea, Dem. People's Rep. of	0	0	0	0	0
Korea, Republic of	11174,6	19719,6	20251,3	17197	19229,6
Mongolia	54,4	12,7508	6,24255	53,8055	61,7261
Southern Asia	14812,1	17709,2	19897,2	16405,2	15079,1
Afghanistan	0	0	0	0	0
Bangladesh	3,6	21	9,3	29,3	15,4
Bhutan	0	0	0	0	0
India	14285	17233,5	19397,5	15929,2	14626,1
Iran (Islamic Republic of)	385,51	301,723	379,79	355,674	345,891
Maldives	0	0	0	0	0
Nepal	0	0	0	0	0
Pakistan	109	98	49	71	46
Sri Lanka	29	55	61,7	20	45,6667
South-Eastern Asia	28782,1	55412,8	25185	33845	42223,3
Brunei Darussalam	17,457	-6,75	15,549	8,752	5,85
Cambodia	12,0024	4,779	24,188	17,586	16,994
Indonesia including East Timor	—	—	—	—	—
Indonesia	2726	4675	5900	2249	2664,25
Lao People's Dem. Rep.	38,582	1,484	-74,695	1,343	5,671
Malaysia	6021,02	11313,9	14964,9	7929,54	13328,5
Myanmar	0	0	0	0	0
Philippines	103	3536	259	359	487
Singapore	18809,1	32701,8	-256,49	18464,1	19739,5
Thailand	969,85	3002,6	4052,54	4115,73	5122,21
Timor-Leste	0	0	0	0	0
Viet Nam	85	184	300	700	853,333
Western Asia	22569,8	34174,9	40180	26308,6	12999,3
Bahrain	980,053	1669,15	1620,48	-1791,5	334,043
Iraq	305	8	33,6	115,533	52
Jordan	-138,08	48,0959	12,835	72,4965	28,4908
Kuwait	8210,53	9784,18	9090,57	8635,61	2069,04
Lebanon	874,652	848,09	986,579	1125,77	573,765
Occupied Palestinian territory	125,1	-8,1	-8,3	-15,4	-10,6
Oman	263,459	70,4811	481,144	65,5397	317
Qatar	127,431	5160,25	6028,68	11583,6	1863,17
Saudi Arabia	-38,6	-134,8	3497,6	2177,3	3906,8
Syrian Arab Republic	-11,378	2,04026	1,52136	-2,6056	0,31869
Turkey	924	2106	2549	1553	1780
United Arab Emirates	10891,8	14567,7	15820,3	2722,9	2015
Yemen	55,8835	53,794	65,9994	66,3623	70,3207

ECONOMY	2006	2007	2008	2009	2010
Developing economies: Oceania	44,8896	39,0693	124,691	79,0005	71,1345
American Samoa	..	..	..	..	..
Cook Islands	0,325	0	0	0	0
Fiji	0,57762	-6,458	-7,5908	3,01314	2,55408
French Polynesia	10,213	13,6945	29,9639	7,79976	15,9266
Guam	..	..	..	..	..
Kiribati	0,15061	0,16735	0,7373	0,23397	0,27519
Marshall Islands	-8,3324	0	0	0	0
Micronesia	0	0	0	0	0
Nauru	0	0	0	0	0
New Caledonia	30,539	6,88166	92,8499	58,3003	48,731
Niue	-1,6228	4,27166	1,96854	-0,31	0
Northern Mariana Islands	0	0	0	0	0
Palau	0	0	0	0	0
Papua New Guinea	0,98144	7,75625	0,00037	4,3192	0,22065
Samoa	2,0149	-0,0102	0,00038	-0,2527	0,033
Solomon Islands	7,4	9,8	3,75585	2,99192	2,294
Tokelau	0	0	0	0	0
Tonga	1,54324	1,76607	1,80531	1,70487	0
Tuvalu	0	0	0	0	0
Vanuatu	1,1	1,2	1,2	1,2	1,1
Wallis and Futuna Islands	0	0	0	0	0
Transition economies	23722,7	51581,4	60386,3	48802,4	60583,6
Albania	10,6134	27,6377	81,29	36,2819	-12,484
Armenia	3,08	-2,14	10,2	52,72	8,25
Azerbaijan	705,49	285,54	555,6	326,091	231,977
Belarus	3,0006	15,1999	30,5984	102,312	43,394
Bosnia and Herzegovina	4,07487	28,035	13,4969	-9,2983	46,7178
Croatia	259,391	289,067	1424,69	1234,71	-203,17
Georgia	-15,831	76,344	69,962	-1,0629	5,89043
Kazakhstan	-384,69	3153,13	1203,85	3118,06	7805,88
Kyrgyzstan	0,01	-0,183	0,1	-0,3	0,3
Montenegro	—	—	107,964	45,6906	29,2165
Republic of Moldova	-0,93	17,36	16,08	6,76	3,5
Russian Federation	23151	45915,5	55593,5	43665	51696,8
Serbia	—	—	282,849	52,2156	189,387
Serbia and Montenegro	120,342	1104,14	—	—	—
Tajikistan	0	0	0	0	0
TFYR of Macedonia	0,17189	-1,2006	-13,876	11,2023	1,91944
Turkmenistan	0	0	0	0	0
Ukraine	-133	673	1010	162	736
Uzbekistan	0	0	0	0	0
Forrás: UNCTAD					