

OTDK-DOLGOZAT

Sebők Melinda
Gazdálkodási és menedzsment (BSc)

2012

A NAGYVÁLLALATOK HATALMA

Mennyire befolyásosak a transznacionális vállalatok globálisan és mennyire fontos jelenlétük hazánkban?

THE POWER OF TRANSNATIONAL COMPANIES

How much influence do transnational companies have globally and how important their presence in Hungary?

Kézirat lezárása: 2012. november 1.

A transznacionális vállalatok jelentőségének hangsúlyozása az utóbbi években rendkívül felkapott témává vált a médiában. Történetük szorosan összeforr a nemzetközi kereskedelemmel és ily módon a globalizáció jelenségével. Közgazdászok, szakértők, politikusok hívják fel a figyelmet arra, hogy különösen a mai érzékeny hazai és nemzetközi gazdasági helyzetben Magyarország számára rendkívül fontos az itt lévő nagyvállalatok tevékenysége többek között a foglalkoztatásban vállalt szerepük, a kis- és középvállalatokkal való beszállítói, fejlesztési és egyéb piaci kapcsolatuk, valamint az általuk az államháztartásba befizetett adók szempontjából. Úgy gondoltam, hogy ez a téma aktualitása miatt kitűnő témája lehet egy TDK dolgozatnak.

A transznacionális vállalatok jellemzői, világgazdaságban vállalt szerepe és befektetéseik legutóbbi trendjei (pl. földrajzi és szektorális irányultság) után vizsgálódásomban egy olyan mérőszám (és modell) kifejlesztésére fókuszáltam, mely alapján vizsgálható, mérhető és rangsorolható a vállalatok hazai gazdaságban érzékelhető jelentősége öt fő kategória alapján. Így több kategóriát kiszámolva és összegezve felállítottam a vizsgálatomban részt vevő huszonegy vállalat rangsorát a magyar gazdaságban érzékelhető befolyásuk (belföldi értékesítés nettó árbevétele, befektetett eszközök értéke), hozzáadott érték-teremtő tevékenységük (GDP), foglalkoztatásban, valamint az államháztartás támogatásában vállalat szerepük alapján.

Nowadays it has become a popular topic in the media to underline transnational companies' importance. Their story links to the international trade and in this way to globalisation. Economists, experts, politicians draw our attention to the importance of the presence of these transnational firms. In the currently sensitive local and global economy these TNCs' contribution to public finances (taxes), to employment moreover their R&D and market connections make them significant for Hungary. I reckon that due to the popularity of this topic, it can be a great theme of a Student Essay.

In my essay, after the overview of the main characteristics of transnational companies, the latest trends of their investments and their role in the global economy, I focused on working out an indicator (a model). It helps us to examine, to assess and to rank transnational companies in base of their importance in the Hungarian economy according to five factors (total assets in Hungary, local sales, contribution to Hungarian employment, paid taxes to Hungarian public finances and GDP-contribution. After counting and summarizing different categories I made a rank of 21 examined companies according to their influence on our country.

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés	1
1.1. Témafelvetés.....	1
1.2. Témaválasztás indokai	2
1.3. A dolgozat célja	3
1.4. A kutatás módszertana	4
1.5. Kiinduló gondolatok	5
2. A transznacionális vállalatok szerepe, jelentősége és jellemzői a nemzetközi kereskedelemben	7
2.1. A nemzetközi kereskedelem fejlődésének hatása a vállalatokra.....	7
2.2. A nemzetközi kereskedelem és a közvetlen külföldi tőkebefektetések kapcsolata.....	9
2.3. Foreign direct investment (FDI) – Közvetlen külföldi tőkebefektetések jellemzői	10
2.3.1. Külföldi országok szerepe a vállalatok tőkekihelyezésében	12
2.3.2. FDI beáramlás jelentősége a befogadó országban (Inward FDI Contribution Index)	15
2.4. Az UNCTAD befektetés-elemző jelentéseinek áttekintése	18
2.4.1. Transznacionális vállalatok a nemzetközi környezetben	19
2.4.2. Transznacionális vállalatok befektetéseinek (FDI) szektorális irányultsága.....	19
2.4.3. Napjaink trendjei.....	20
2.4.3.1. A közvetlen külföldi tőke főbb befogadó országai, 2011	21
2.4.3.2. A közvetlen külföldi tőke főbb befektető országai, 2011	22
2.4.3.3. A transznacionális vállalatok szerepe a külföldi tőkeáramlásban.....	24
2.4.3.4. Befektetési formák változása a fenntarthatóság érdekében	26
3. Transznacionális vállalatok szerepe a magyar gazdaságban.....	28
3.1. A "Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz" index előzményei	28
3.1.2. Globális TNI rangsor, 2010.....	29
3.2. Transznacionális vállalatok jelentősége a magyar gazdaságban	32

3.2.1. A „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” index módszertana.....	32
3.2.2. A „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” index, 2010 eredményei.....	35
3.2.2.1. Rangsorok elemzése kategóriák szerint.....	35
3.2.2.2. A végleges rangsorok elemzése	41
4. A vizsgált vállalatok globális és lokális jelentőségének összevetése	45
4.1. A globális TNI rangsor és a „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” index rangsorának különbségei.....	45
5. Összefoglalás.....	48
5.1. Kiinduló gondolatok értékelése	48
5.2. Összegző gondolatok	49

Ábrajegyzék

1. ábra: TNC-k leányvállalatainak hozzájárulása a világ GDP-jéhez, 2010 (% illetve Mrd dollár).....	9
2. ábra: A Beáramló FDI Kontribúciós Index és az FDI jelenléte az országban, 2011.....	17
3. ábra: Beáramló FDI, globálisan és országcsoportonként, 1995-2011 (Mrd dollár).....	21
4. ábra: FDI befektetők megoszlása országcsoportonként, 2000-2011 (%).....	22
5. ábra: Országhatárokon átnyúló vállalati felvásárlások és fúziók, valamint zöldmezős beruházások alakulása 2007-től 2011-ig	24
6. ábra: A legfontosabb befektető TNC-k, 2011 (Mrd dollár).....	25
7. ábra: A 100 legnagyobb TNC pénzügyi forrásai és kiadásai, 2005-2011 (Mrd dollár)	26
8. ábra: A 2010-es transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz index összesített rangsora.....	42

Táblázatjegyzék

1. táblázat: Az FDI befektetések szektor szerinti megoszlása, 2011.....	20
2. táblázat: A BRIC országok közvetlen külföldi befektetéseinek célországainak megoszlása, átlagos érték, 2005-2007 (%).....	23
3. táblázat: TNC-k iparági megoszlása az TNI 2010-es rangsorban.....	30
4. táblázat: A TNI 2010-es rangsorában szereplő TNC-k anyaországai	31
5. táblázat: A „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” index felépítése	32
6. táblázat: A legfontosabb transznacionális vállalatok által hazánkban befektetett eszközök, 2010	35
7. táblázat: A legfontosabb transznacionális vállalatok belföldi értékesítésének nettó árbevétele	36
8. táblázat: A legfontosabb transznacionális vállalatok által foglalkoztatottak száma	37
9. táblázat: Vállalatok magyar GDP-hez való hozzájárulása, 2009	38

10. táblázat: A legfontosabb transznacionális vállalatok társasági adójának mértéke	40
11. táblázat: Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz, 2010	41
12. táblázat: A vizsgált vállalatok jelentősége globális és lokális szinten.....	46

1. BEVEZETÉS

1.1. Témafelvetés

A transznacionális vállalatok (transnational companies = TNC) jelentőségének hangsúlyozása manapság rendkívül gyakori és felkapott téma a médiában. Történetük szorosan összeforr a nemzetközi kereskedelemmel és ily módon a globalizáció jelenségével.

Közgazdászok, szakértők, politikusok hívják fel a figyelmet arra, hogy különösen a mai érzékeny hazai és nemzetközi gazdasági helyzetben Magyarország számára rendkívül fontos az itt lévő nagyvállalatok tevékenysége. Többek között a foglalkoztatásban vállalt szerepük, a kis- és középvállalatokkal való beszállítói, fejlesztési és egyéb piaci kapcsolatok, valamint az általuk az államháztartásba befizetett adók szempontjából.

Azonban a közgazdasági megközelítésen kívül a „civil” emberek is megtapasztalhatják mindennapjaikban a transznacionális vállalatok jelenlétének pozitív – és negatív – hatásait. Hiszen ezen nemzetközi nagyvállalatoknak köszönhetjük az áruházak széles kínálatát, a lehetőséget, hogy utazás nélkül megismerünk más kultúrákat és nyelveket, továbbá, hogy használhatunk a külföldi országok egyikében kifejlesztett innovatív eszközöket (Palánkai és mások, 2011), melyek megkönnyítik életünket.

Ezen nemzetközi kereskedelmet és tevékenységet folytató vállalatok kialakulása az 1960-as évekre nyúlik vissza. Ám a mai értelemben vett nemzetközi nagyvállalatok országok közti munkamegosztással megvalósuló transznacionalizálódása a '70-es évekre tehető (Dunning és Lundan, 2008). A transznacionális vállalat a mai világgazdaság porondján belső és külső kooperációs és gazdálkodási kapcsolataival olyan *modern termelő és vállalkozó szervezet*, amely szorosan összefügg korunk technikai és társadalmi fejlődésének következményeivel, és amely a források és tevékenységek globális optimalizálására törekszik”. (Palánkai és mások, 2011, p. 35.) Jellemző tehát a transznacionális és multinacionális vállalatokra, hogy anyaországukban állítják fel a vállalatközpontot, míg tevékenységeiket (termelés és szolgáltatásnyújtás) kihelyezik akár több külföldi országba (Pitelis és Sugden, 2000).

Az ENSZ (<http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-%28TNC%29.aspx>) terminológiája szerint transznacionális vállalatnak minősül az a részvénytársaság, illetve tőzsdén nem jegyzett társaság, amelynek van egy anyavállalata és egy, vagy több leányvállalata, továbbá tevékenysége több országban zajlik. Az anyavállalat tőkeerejének köszönhetően leányvállalatai eszközeit és tevékenységét felügyeli és legalább 10%-os szavazati joggal bír a leányvállalatban. Ezen nagyvállalatokra jellemző, hogy mind a

pénzügyek, a koordináció, a toborzás, a kommunikáció, a termelés és a vállalat teljes menedzselése internacionálissá válik (Appadurai, 2003), a vállalat részei között nemzetközileg munkamegosztás van.

A fentiek ismertetése után ki merem jelenteni, hogy a jelenlegi, globalizálódott világ gazdaság főszereplői közé tartoznak ezen, a nemzetközi kereskedelmet átható vállalatok. Mivel jelentőségük vitathatatlan a világ gazdaság folyamatainak irányításában és mivel a transznacionális vállalatok jelentőségének kutatása mind globális, mind lokális szinten aktuális, ezért úgy vélem, hogy kitűnő témája lehet egy TMDK-dolgozatnak.

1.2. Témaválasztás indokai

Különösen időszerűnek és megalapozottnak találtam a transznacionális vállalatok jelenlétének vizsgálatát Magyarországon. Ennek oka, hogy például régiókban az Audi nagyvállalat közel nyolcezer (www.audi.hu) embert foglalkoztat, több száz hazai beszállítóval rendelkezik és legújabb beruházásával 2013-ig újabb 2100 munkahelyet teremt (www.audi.hu), ezzel hozzájárulva régióknak foglalkoztatásának emeléséhez és a munkanélküliség csökkentéséhez. E mellett a kecskeméti Mercedes beruházás is közel 2500 (www.mercedes-benz.hu) új munkahelyet hozott létre és ez várhatóan a déli régió gazdasági fellendüléséhez hozzá fog járulni.

Negatív példa arra, hogy milyen sokat számít egy nemzetközi nagyvállalat jelenléte, a Komáromból kivonuló Nokia, amely közel 2300 (www.mfor.hul) ember munkanélkülivé válását okozta a termelés Ázsiába való áthelyezésével, nem említve a beszállítókon keresztül további több ezer embert érintő leépítéseket. Azon felül, hogy ezen események az adott térségben élők számára szemmel látható – pozitív, vagy negatív – következményekkel járnak, mindig óriási médiavisszhangot is kapnak. Többek között ez is sarkallt arra, hogy felkutassam, mely vállalatok a legfontosabbak hazánk gazdaságának fejlesztésében.

Már a dolgozat megírása előtt sokat gondolkodtam a nemzetközi folyamatokról, az e folyamatok mögött uralkodó láthatatlan, vagy megbújó erőkről, szervezetekről, a különböző országok a globalizáció folyamatát befolyásoló erejéről és a különböző anyaországból származó transznacionális vállalatok a nemzetközi kereskedelembe való integráltságáról. Végül több, személyes élmény sorozata bizonyította be számomra, hogy a nemzetközi vállalatok tevékenysége mennyire áthatja mindennapjainkat.

A szakmai gyakorlati hely keresésekor több szaktársammal is egyetértettünk abban, hogy egy TNC-hez lenne érdemes gyakornoknak menni, mert nemcsak hosszú távú munkalehetőséget tudnak kínálni ezen vállalatok nemzetközi stabilitásuknak köszönhetően,

hanem versenyképes fizetést és jó munkakörülményeket is biztosítanak alkalmazottaiknak. Tehát a fiatalság már a „Nagybetűs Életbe” való belépés kezdetén érzékeli e vállalatok jelentőségét a gazdaságunkban.

Még általánosabb példa, ha megfigyeljük, hogy az emberek döntő többsége a heti nagybevásárlást valamely nemzetközi jelenléttel bíró szupermarketben (Tesco, Spar, Auchan, Lidl) végzi el az olcsóbb árak és a szélesebb választék miatt, nem pedig egy magyar tulajdonosú, az utca végén található, jelentősebb árréssel dolgozó és szűkebb választékkal rendelkező kisboltban.

Ha csak végigmegyünk az utcán szembeötlő a nemzetközi vállalatok által behozott nemzetközi kultúra és technológia hatása. Nem kizárólag magyar, hanem a legkülönbözőbb márkájú, más-más külföldi székhelyű vállalatok gépkocsijait, elektronikai cikkeit láthatjuk. Belátható, hogy ezt a mennyiségű terméket, melyet napjaink fogyasztói társadalma igényel, kizárólag magyar vállalatok meg sem tudnák termelni. Hiszen ilyen választékot egy önellátó gazdaság nem is tudna létre hozni – főleg nem költséghatékonyan és méretgazdaságosan.

Összegezve tehát rendkívül érdekesnek és kutatásra alkalmasnak találtam a mindennapjainkat ilyen mélyen átható jelenséget, ezért döntöttem a nagyvállalatok hazai tevékenységének kutatása mellett.

1.3. A dolgozat célja

Korunk aktuális kérdése, hogy egyes vállalatok milyen mértékben vannak hatással a világban lezajló folyamatokra. Mi határozza meg, mi befolyásolja a globális folyamatokba való bekapcsolódásukat és dominanciájukat? Kiknek kedvező a globális folyamatok jelen alakulása és kik kerülnek előnytelen helyzetbe kevés partnert felölölő kapcsolatrendszerük, a világpiacon versenyképtelen termékeik, vagy komparatív „hátrányuk” következtében?

Nyilvánvaló, hogy a transznacionális vállalatok a minél több profit megszerzése és piaci pozíciójuk erősítése érdekében sok olyan dolgot elkövetnek, amelyek miatt megróhatóak lennének, viszont a TNC-k negatív és pozitív gazdasági hatásaival nem kívánok e dolgozatban foglalkozni.

Jelen dolgozat célja megvizsgálni a transznacionális vállalatok nemzetközi kereskedelemben vállalt szerepét, globális, valamint lokális tevékenységüket és befolyásukat. Működésük és a világ gazdaságban vállalt szerepük hátterének megismerése érdekében röviden hasznosnak tartom áttekinteni a két – őket szabályozó – szupranacionális szervezet szabályrendszerét (WTO, UNCTAD), azonban nagyobb hangsúlyt kívánok fektetni a nagyvállalatok telephely-választási motivációira.

Annak érdekében, hogy e nemzetközi nagyvállalatok tevékenységét és a világgazdaságban vállalat szerepüket a lehető legjobban be tudjam mutatni, a fentiekén kívül kitérek a transznacionális vállalatok szektorális irányultságára és befektetéseik utóbbi években tapasztalt trendjeire is az UNCTAD egyik legfontosabb, évente közzétett jelentésének (World Investment Report 2012) elemzésén keresztül. E kiadványnak a szerves részét képezi a már közel húsz éve publikált transznacionalitási index (TNI=Transnationality Index), mely a legbefolyásosabb és legtransznacionalizálódottabb vállalatok rangsorát jelenti, valamint az idei évben újdonságként publikált Inward FDI Contribution Index, mely a transznacionális vállalatok leányvállalatainak befogadó országában mért jelentőségét méri. Ezen mutatók sajátosságait is részletesen be fogom mutatni, hiszen ezen indexek áttekintése ösztönzött arra, hogy felállítsak egy olyan hazánkra vonatkozó mutatószámot, mellyel mérhetővé válik a befogadó ország gazdaságában (jelen esetben Magyarországon) a jelen lévő transznacionális vállalatok szerepe. Saját indexem a fent említett ENSZ-mutatókat részben alapul véve, de azokon több ízben módosítva rangsorolja a hazánkban jelen lévő főbb TNC-ket. Dolgozatom fő célja ugyanis egy olyan modell, rangsor felállítása, mellyel megítélhetővé és objektívan mérhetővé válik a Magyarországon leányvállalattal rendelkező TNC-k helyi jelenlétének jelentősége, a hazai gazdaságban vállalt szerepe.

1.4. A kutatás módszertana

A dolgozat megírása során fontosnak tartottam megfelelően bemutatni a transznacionális vállalatok nemzetközi jelenlétének hátterét, feltárva a transznacionális vállalatok működését, jellemzőit, befektetési trendjeit és motivációit.

A dolgozat második fejezetében a világgazdaságra a transznacionális vállalatok és a nemzetközi kereskedelem szempontjából leginkább ható és az ezeket segítő nemzetek feletti szervezetek szabályrendszerét és jelentőségét tekintettem át röviden. Ehhez mind a szakirodalomból (könyvekből, folyóiratokból, tanulmányokból, felmérésekből), mind pedig az egyes szupranacionális szervezetek saját honlapjáról (www.un.org, www.wto.org, www.oecd.org, www.imf.org) merített információkat vettem figyelembe, majd a vizsgálódásom java részét az itt gyűjtött adatok áttekintése és rendszerezése alkotta. Fontosnak tartottam ezen kívül a második részben egy olyan elméleti háttér megalapozását, mely segíti a harmadik fejezetben bemutatott modell megértését és az ok-okozati viszonyok átláthatóságát, mely modell célja, hogy hiteles képet kapjunk a nemzetközi vállalatok világkereskedelemben és hazai gazdaságba való integráltságáról, transznacionalitási fokáról. Így a második fejezetben a nemzetközi kereskedelmet napjainkban meghatározó közvetlen

külföldi tőkebefektetések jellemzőiről számolok be. Kifejezetten hangsúlyt fektetek a nemzetközi kereskedelmi-befektetési trendek és a TNC-k telephelyválasztási irányultságát elemző elméletek, valamint nemzetközi kiadványok áttekintésére. Az ENSZ Kereskedelmi és Fejlesztési Konferenciájának (UNCTAD) egy külön alfejezetet szentelek és ebben bemutatom a transznacionális vállalatokat érintő legfontosabb kiadványát (WIR), mely áttekintése biztosítja a nemzetközi vállalatok működésének és globális világban érzékelhető szerepének jobb megértését.

A WIR kiadvány lehetővé teszi a világgazdaságban zajló folyamatok, közvetlen külföldi tőkebefektetések (FDI), vállalati felvásárlások és fúziók (M&A), szektorális különbségek stb. tanulmányozását évről évre.

A jelentésnek már kezdetektől egy kiemelt fejezetét képezi a világgazdaságban tevékenykedő transznacionális vállalatok meghatározása, működésüknek áttekintése és a száz legjelentősebb transznacionális vállalat rangsorolása. A WIR jelentés tartalmának elemzése során erre fektetek kiemelt hangsúlyt, hiszen a harmadik fejezet – a saját kutatásom – kifejezetten erre épül. Részletesen bemutatom az általam kidolgozott index alapjául szolgáló két ENSZ-etalon módszertanát és jelentőségét, így külön alfejezetet szentelek a Transznacionalitási Indexnek (TNI) és a Beáramló FDI Kontribúciós Indexnek (Inward FDI Contribution Index). A mintául szolgáló mutatók után a harmadik fejezetben részletesen bemutatom az általam kifejlesztett index módszertanát és eredményeit.

Mivel hazánk kelet-közép-európai és uniós ország, dolgozatomban fontosnak tartottam különös hangsúlyt fordítani Magyarországra és az Európai Unió tagállamok helyzetére, ezért a vizsgálat során kitérek a hazai gazdaságban érvényesülő túlzott EU-dominanciára és a keleti nyitás szükségességére is.

A saját indexem bemutatása után egy összehasonlítást végzek el az általam felállított transznacionális vállalatok lokális szerepét mérő index és a globális TNI sorrendje közt, hogy megvizsgáljam, hogy mely országok bírnak nagyobb jelentőséggel globális szinten, valamint mely országok kapnak inkább hangsúlyos szerepet hazánk gazdaságában. Végül kitérek az eredmények okainak elemzésére is.

1.5. Kiinduló gondolatok

A következőkben szeretnék néhány előzetes feltételezést megfogalmazni, amelyeket a dolgozat során – legfőképpen az általam kifejlesztett modell, azaz a „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” index eredményeitől függően – igazolni, illetve cáfolni fogok.

Kutatásom során első kiinduló pontként arra a feltételezésre keresek választ, hogy a fejlettebb és nagyobb gazdasági stabilitással rendelkező országoknak nagyobb beleszólásuk van a nemzetközi kereskedelem irányításába, míg a kevésbé fejlett, szegényebb és instabilabb gazdasággal rendelkező államok hátrányos helyzetben vannak a globális kereskedelmi folyamatokban, a szabályozásban való megfelelő beleszólásuk hiányából kifolyólag. Ebből kifolyólag úgy vélem, hogy a magyar telephellyel rendelkező TNC-k döntő többségének is nyugati, gazdag országból származó olyan anyavállalata van, amely megfelelő pénzügyi-gazdasági háttérrel rendelkezik és biztosítja a terjeszkedéshez szükséges tőkét.

Második feltételezésem: Magyarországon a legfontosabb transznacionális vállalatok az autóiparban találhatók, hiszen nemcsak rengeteg embernek biztosítanak munkát közvetlenül (foglalkoztatottak) és közvetetten (beszállítók), hanem a hazai tevékenységüknek köszönhetően fellendítik az exportot és ezzel GDP-növelő hatást is generálnak.

Harmadik kiinduló gondolatom az volt, hogy habár az Amerikai Egyesült Államok a nemzetközi folyamatokban óriási szerepet vállal és nagy befolyással rendelkezik a gazdasági életben, hazánkban Németország dominanciája érvényesül a nálunk jelen lévő transznacionális vállalatok anyaországának vizsgálata szempontjából. Feltételezésem szerint ennek oka az évszázadokra visszanyúló történelmi, gazdasági kapcsolat és a földrajzi közelség.

Negyedik feltételezésem az, hogy az Audi Hungária Motor Kft. pozitív hatásai az általam kifejlesztett, transznacionális vállalatok hazai jelentőségét bemutató indexben is megjelennek majd. Hiszen Győrben és a Nyugat-Dunántúli Régióban óriási szerepet vállal mind a foglalkoztatásban, mind az infrastrukturális, vállalati (beszállítói) és oktatási (kutatási) fejlesztésekben. Úgy vélem, hogy indexem országos szinten is hasonló eredményt fog megjelentetni a vállalat jelentőségéről.

2. TRANSZNACIONÁLIS VÁLLALATOK SZEREPE, JELENTŐSÉGE ÉS JELLEMZŐI A NEMZETKÖZI KERESKEDELEMBEN

Mivel Magyarország a legtöbb nemzetek felett működő és világgazdasági folyamatokat szabályozó szervezetnek (ENSZ, WTO, IMF, Világbank, OECD) teljes jogú tagja (www.un.org, www.wto.org, www.imf.org, www.worldbank.org, www.oecd.org) és mivel kis hazánk – részben méretéből adódóan – a nemzetközi munkamegosztásra és a külkereskedelemre ráutalt, külgazdaságilag kitett ország (*Külgazdasági stratégia 2011* 3. o.), ezért fontosnak tartom elemezni a nemzetközi kereskedelem főszereplőinek, a transznacionális vállalatoknak hazánkra gyakorolt hatását, a hazai gazdaságban érzékelhető jelentőségét. Azonban mielőtt még rátérnék ennek számszerűen kifejezhető eredményére, bemutatom a hazánkra oly nagy hatással lévő vállalatok jellemzőit, a nemzetközi gazdaságban tapasztalható jelentőségüket, szerepüket.

Jelen fejezetben ismertetem a World Investment Report 2012 eredményeit és a transznacionális vállalatokat érintő kimutatásait, melyet elengedhetetlennek tartok a TNC-k globális jelenlétének és transznacionálódási folyamatának megértéséhez, amely alapja a harmadik fejezetben bemutatott, általam kidolgozott index megértésének is. A fentiek ismertetését azért tartom szükségesnek, mert ezzel szeretném elősegíteni a nemzetközi kereskedelem és a transznacionális vállalatok működése közti ok-okozati viszony megalapozását, amely kapcsolat erősségét az a tény is látványosan bizonyítja, hogy a világ 500 legnagyobb multinacionális vállalata bonyolítja le a nemzetközi kereskedelem közel 70%-át és ez az arány az elmúlt húsz évben folyamatosan nőtt (http://www.gatt.org/trastat_e.html).

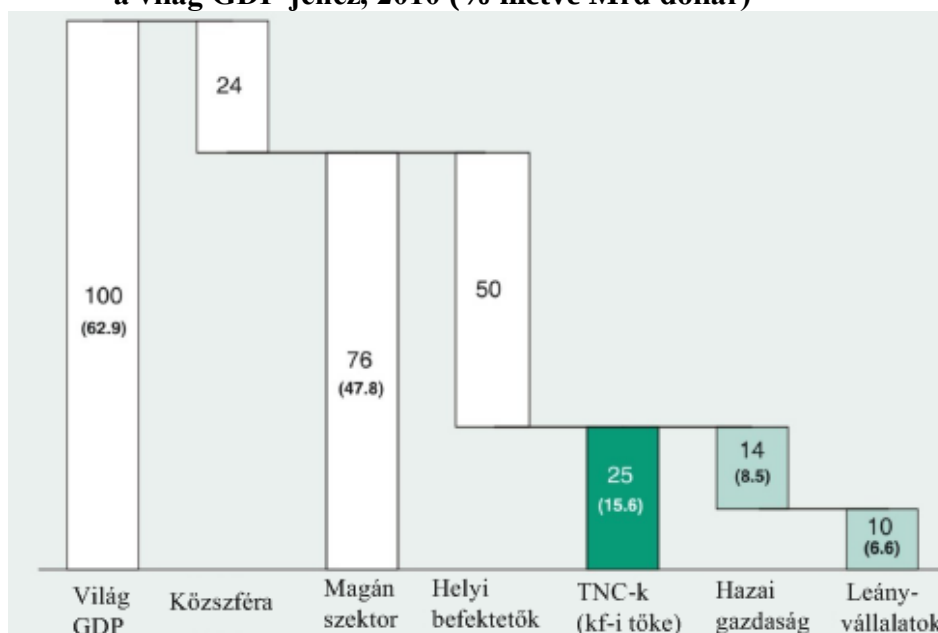
2.1. A nemzetközi kereskedelem fejlődésének hatása a vállalatokra

A világ globalizálódása hatással volt mind a társadalomra, mind a politikára, mind a kulturális szervezetekre, és nem utolsósorban a gazdasági folyamatokra, a piacot befolyásoló szervezetekre, a nemzetközi kereskedelemre és részt vevőire. Az elmúlt 30 évben (Kovács Zoltán Ákos, 1996) a nemzetközi kereskedelmi folyamatok óriási – korábban nem látott – változásokon, fejlődésen estek át. a kereskedelemben bevont áruk és szolgáltatások skálája alakult át és vált színesebbé, hanem módosult az egyes régiók és nemzetgazdaságok a nemzetközi kereskedelemre gyakorolt gazdasági befolyása is.

A globalizáció következtében az elmúlt évtizedek alatt a politikai-gazdasági befolyás egyre inkább áthelyeződött a nemzetgazdaságokról a multinacionális vállalatokra. Ennek oka könnyen belátható. A fent említett óriási kereskedelmet generáló TNC-k nagyban hozzájárulnak a GDP növeléséhez minden országban. Egyes transznacionális vállalatok világszerte birtokolt befektetett eszközeinek összértéke vetekszik egy-egy nemzetgazdaság éves GDP-jének értékével. A Forbes 2000-es listája (<http://www.forbes.com/global2000/list/>) (ennek módszertana az 1. mellékletben található) és a Worldbank 2011-es GDP adatai szerint felállítottam egy sorrendet. A top 200-as listában (2. melléklet) a leggazdagabb gazdasági entitások közül 99 ország, míg 101 transznacionális vállalat, viszont ezek megoszlása sok mindent elárul. Ha csak az első 100 helyezést nézzük, rögtön sokkal jobban látható a vállalatok tőkeerejének jelentősége. Az első száz gazdasági entitás közül csak 15 állam és 85 vállalat. Kiemelkedő – ugyanakkor a korábbi évek tapasztalatai alapján nem meglepő – eredmény, hogy a BRIC országok mindegyike az első 100-ban benne van (összGDP-jük 13 500 900 millió dollár). A legvagyonosabb szervezetek első 14 helyén kizárólag vállalatok találhatóak, ezek után kezdenek feltűnni a nemzetgazdaságok (elsőként, a 15. helyen az USA, majd 25-dikként Kína). Hazánk 140 030 000 millió dolláros GDP-jével csak a 152. helyet tudta kiharcolni magának, közvetlenül a BMW csoport mögött és Vietnám előtt. A szomszédos országok közül azonban míg Szlovákiát meg tudta előzni, Románia mögött pár hellyel lemaradt. A transznacionális vállalatok nemzetközi jelentősége, óriási – államokkal vetekedő – tőkeereje már ezen rangsorból is látható, de jelentőségüket még a további fejezetekben bizonyítani fogom.

Az előbb bemutatott tények mellett az is kiemelkedő, hogy a világ GDP-jének közel 25%-át transznacionális vállalatok leányvállalatai állítják elő (*World Leaders Investment Summit –How Can Investment Foster Sustainable Development?*, 2012). Ezt mutatja be a következő ábra (1. ábra).

**TNC-k leányvállalatainak hozzájárulása
a világ GDP-jéhez, 2010 (% illetve Mrd dollár)**



Forrás: World Investment Report 2011 UNCTAD kiadvány 25. o.
<http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>

E mutató politikai szempontból nagyon komoly jelentőségű és rendkívül nagy médiavisszhangnak örvend– mégha, mint gazdasági növekedést mérő kizárólagos etalonnak, hitelessége megkérdőjelezhető is (Dabóczi, 1998). Azt várjuk, hogy azon országok, amelyek sikeresen bevonzzák a külföldi működőtőke befektetéseket (FDI = foreign direct investments) és sok TNC leányvállalatának adnak otthont, így elősegítik az adott nemzet társadalmi problémáinak enyhülését. Azonban fontos felismerni, hogy nem elegendő a papíron megjelenő (GDP által mutatott) gazdasági növekedés a szegénység, gazdasági kiszolgáltatottság, munkanélküliség, társadalmi elöregedés stb. csökkentéséhez (Scheiring és Boda, 2011).

Nyilvánvaló viszont, hogy a transznacionális vállalatok minden országban, ahol jelen vannak, hozzájárulnak a GDP, az export és a foglalkoztatás növeléséhez (Dunning és Lundan, 2008), tehát ha nem is alkalmasak kimondottan társadalmi és szociális problémák orvoslására, de legalább gazdaságfejlesztő hatásuk érvényesül. (Dunning és Lundan, 2008)

2.2. A nemzetközi kereskedelem és a közvetlen külföldi tőkebefektetések kapcsolata

A transznacionális vállalatok különböző nemzetközi tranzakciókon keresztül kapcsolódnak be a nemzetközi kereskedelmi folyamatokba kezdve az egyszerűbb rövid, illetve

hosszútávú külföldi gazdasági entitásokkal kötött együttműködésekkel, a külföldi piacokkal folytatott kereskedelmen keresztül egészen a termelési folyamatokban megvalósuló nemzetközi munkamegosztásig (WIR 1991, p. 67.).

Ezt alapul véve felmerülhet a kérdés, hogy a nemzetközi termelés vajon helyettesítője-e a nemzetközi kereskedelemnek? Erre azonban nincs egyértelmű válasz. Egyrészt a nemzetközi termelés azonosítható úgy, mint a termékek és szolgáltatások külpiacon jutásának különleges módja, tehát a nemzetközi kereskedelem egy alternatív változata (WIR 1991, p. 67.).

A nemzetközi termelés egyik fő célja, hogy kiküszöbölje a vámhatárokon fellépő tarifális és nem-tarifális akadályokat, e szempontból akár a nemzetközi kereskedelem helyettesítőjének is tekinthető. Azonban sokkal jobb megközelítés az, miszerint a nemzetközi termelés egyfajta alternatív megoldást jelent, de semmiképpen sem helyettesíti az exportot.

Egyes befektetések kimondottan a befogadó ország kedvező feltételeit használják ki, hogy minél több, jobb és alacsonyabb költségen előállított terméket tudjanak anyaországukba exportálni. A befogadó ország kereskedelmére is különleges hatással van a külföldi vállalatok leányvállalatainak belföldön megjelenő termelése. Hiszen egyik oldalról ezek termékei helyettesítik a befogadó ország korábbi exportját az adott késztermékből, míg másik oldalról növelik a hozzá szükséges nyers-, segédanyagok, és félkész termékek importját. A nemzetközi kereskedelemnek vannak közvetlen és közvetett hatásai is, melyek lényegesen különbözőek lehetnek a befektető illetve a befogadó országokban. Ez az FDI a szektorális irányultságára (WIR 1991, p. 67.) vezethető vissza. A kitermelő ágazati tőke elsősorban exportpiacok felé irányul. A szolgáltatások piacán viszont pont a hagyományos export alapú kereskedelem ellehetetlenülése a probléma, ezért célszerű inkább az adott régióban fizikailag is megjelenni és lokális bázis kiépítésével támogatni az értékesítést. A termelő vállalatoknál megint más esetet láthatunk, a kiszolgáló piacok költségei, valamint a vállalat és beszállítói közötti nemzetközi kapcsolatok szerkezete determinálja a nemzetközi termelési munkamegosztás fokának szükségességét.

2.3. Foreign direct investment (FDI) – Közvetlen külföldi tőkebefektetések jellemzői

Ha Montecuccoli 18. századi mondását (http://www.citatum.hu/szerzo/Raimondo_Montecuccoli) – miszerint „a háborúhoz három dolog kell: pénz, pénz, pénz” – levetítjük a mai gazdasági viszonyokra, ahol háborúk helyét átvették a békésebb, ugyanakkor szintén kompromisszumot követelő nemzetközi szerződések, akkor

belátható, hogy napjainkban ez az idézet ugyanúgy érvényes a tőkére. Hiszen mi kell egy gazdaság stabilitásához? Tőke, tőke, tőke!

Azonban mielőtt kifejténém a vállalatok investáló-képességéből adódó gazdasági nyomásgyakorlási potenciálját, vagy hangsúlyoznám a nemzetállamok tőkebefektetésekre való ráutaltságát, először megvizsgálom, hogy mit is értük közvetlen külföldi tőke alatt.

A Nemzetközi Valutaalap nemzetközi tevékenységek és folyamatok meghatározásainak hatodik kiadása (*Balance of Payments and International Position Manual: Sixth Edition* (BPM6), 2009, p. 100.) úgy fogalmaz, hogy az FDI egy határokon átnyúló közvetlen befektetési forma, mely esetén az egyik országban található befektető jelentős hatalommal, illetve beleszólással bír egy másik országban (befogadó országban) található vállalatának vezetését illetően.

A Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezetének (OECD=Organization for Economic Cooperation and Development) (www.oecd.org/about/) a közvetlen külföldi tőkebefektetésre vonatkozó részletes definíciójával foglalkozó kiadványában (*Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment: Forth Edition*, 2008, pp. 48-50.) meghatározza, hogy az FDI 10 % feletti tulajdoni arányú befektetés egy külföldi cégben (direct investment enterprise), mellyel a vállalat felett a befektető (direct investor) hosszú távú ellenőrzéssel és szavazati joggal járó tartós érdekeltséget szerez (*Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment: Forth Edition*, 2008, p. 48). Továbbá konstatálja, hogy a közvetlen külföldi tőke a nemzetközi gazdasági integrációk kulcsfontosságú tényezője. (*Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment: Forth Edition*, 2008, p. 5.)

Ezen definíciókat veszi alapul az UNCTAD is, azonban több pontban ki is egészíti azokat. (<http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-%28FDI%29.aspx>) Ha közvetlen befektető vállalatról beszélünk szükséges definiálni, hogy milyen tőkeáramlás valósul meg az anyavállalat és leányvállalatai között, ezek közül melyek tekinthetők országhatárokon átnyúlónak, tehát FDI-nak. A transznacionális vállalatok hálózatosodása következtében ugyanis egy különleges jelenséggel találkozhatunk. Belátható, hogy ami makrogazdasági szinten két ország közti tőkeáramlásnak tűnik, az a transznacionális vállalat szintjén lehet két leányvállalat közötti erőforrás-csere is. Ezt hívjuk internalizációnak (Dunning és Lundan, 2008), hiszen a transznacionális vállalat leányvállalati és kapcsolatrendszerei révén internalizálja, belsővé teszi az egyébként országok között zajló pénz- és tőkeáramlási folyamatokat. FDI-nak tekintjük az anyavállalat és leányvállalatok közötti saját tőkéből származó befektetéseket, a vállalati kölcsönöket, továbbá az újrabefektetett jövedelmet. (*Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment: Forth Edition*, 2008, p. 49.)

Az UNCTAD által is elfogadott OECD kiadványban kifejtik továbbá, hogy közvetlen befektetőnek minősülhetnek (Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment: Forth Edition, 2008, p. 50.): személyek; kapcsolatban álló személyek csoportjai; részvénytársaságok, tőzsdén nem jegyzett gazdasági társaságok; állami, vagy magánvállalatok; kapcsolatban álló vállalatok csoportjai; állami szervek; civil szervezetek; illetve a fentiek kombinációja. Amennyiben az egyik vállalat legalább 10%-os szavazati joggal rendelkezik a másik vállalatban már közvetlen befektetőnek tekintendő.

2.3.1. Külföldi országok szerepe a vállalatok tőkekihelyezésében

A fenti befektetések egy ország számára rengeteg pozitívummal járhatnak – mint azt majd a következőkben bemutatom. Egy ország részéről azért fontos egy nagyvállalat befektetésének befogadó országává válni, mert ennek gazdaságélénkítő hatásai lehetnek. Viszont a vállalat szempontjából is kritikus döntés, hogy mely országban hozza létre leányvállalatát, hiszen ez profitabilitásának alapjait határozza meg. A vállalati befektetések célországainak kiválasztása egy nagyon komplex döntési folyamat eredménye. Nemcsak a majdani befogadó ország népességét, vásárlási szokásait és vásárlóerejét vizsgálják, hanem az infrastrukturális és foglalkoztatási tényezők is előtérbe kerülnek.

Több elmélet is foglalkozik az országok tőkevonzó-képességének mérésével, illetve más megközelítésből az FDI áramlás mikro- és makrogazdaságban fellelhető meghatározó tényezőivel. Hiszen ez az egyik oldalról rendkívül fontos jellemzője egy országnak, ezen múlhat egy nemzetgazdaság gazdasági stabilitása, növekedése, egyensúlya is akár, másrészt pedig egy vállalat jövedelmezőségét és piaci helyzetét is meghatározza a telephelyválasztás. A legfontosabb tézisek jelen dolgozatban – terjedelmi korlátok miatt – csak néhányat emelek ki: John H. Dunning Keresési elméletét (Seeking Theory), Pankij Ghemawat CAGE-elméletét, valamint az ENSZ által kidolgozott Transznacionalitási Indexet (TNI= Transnationality Index) a célból, hogy számszerűsített eredményt biztosító elméletet is áttekintsek.

A TNC szempontjából optimális befogadó országot Dunning (Dunning és Lundan, 2008) elmélete szerint a vállalatok befektetői motivációja határozza meg, azaz, hogy vállalatunk piac-, erőforrás-, hatékonyság-, vagy stratégiai eszköz-kereső. Az erőforrás-keresők (Dunning és Lundan, 2008, pp. 68-69.) (resource seekers) három fő tényezőre koncentrálnak. Egyrészt vannak olyanok, amelyek valamilyen fizikai erőforrást keresnek, úgy mint ásványkincseket (olaj, szén gáz), nyersanyagokat, fémeket (réz, cink, nemesfémek),

mezőgazdasági termékeket (kávé, tea, dohány, cukor). Ezek általában a primer szektor kitermelő vállalatai, melyek tőkebefektetéskor költségeik minimalizálására és az erőforrásokkal való biztos, hosszú távú ellátottságra törekcszenek. Az erőforrás-kereső vállalatok másik nagy részét a megfelelő humán erőforrás, azaz olcsó és jól képzett – motivált, betanított, vagy betanítható – munkaerő vonzza. Ezek jellemzően a magas bérköltségű országok termelő és/vagy szolgáltató vállalatai, melyek fő célja alacsonyabb munkaerő-költségű országban olyan leányvállalatot létrehozni, mely exportképes félkész-, vagy készterméket tud előállítani. A harmadik nagy csoportot azok képezik az erőforrás-keresőkön belül, amely vállalatok a pénzügyi erőforrásra (pénzügyi gócpontokban való működésre) fektetik a hangsúlyt (Dunning és Lundan). Ugyancsak fontos számukra a megfelelő K+F, technológiai, menedzsment és marketing ismeretek, valamint a szervezési készség megléte.

Ugyanakkor a legtöbb vállalat számára igen meghatározó szempont a nagy fogyasztói bázis és a vásárlóerő, tehát ők a piacra koncentrálnak (market-seekers = piackeresők). Egyrészt találunk itt olyan vállalatokat, melyek meglévő piacukat akarják megtartani, illetve olyanokat, akik fő célja újabb és újabb piacok meghódítása, azokra való behatolás. A célországban való jelenlét lehet csupán a vállalat marketing, illetve globális termelési stratégiájának eredménye, vagy gyakrabban a termelési és tranzakciós költségek csökkentése. Azonban mégis a legkézenfekvőbb szempont az, hogy ahhoz, hogy egy vállalat sikeres legyen egy piacon és megfelelően tudja globális márkáit a lokális piacra bevezetni, a helyi vevőkör igényei szerint adaptálni, a lokális jelenlét szükséges. Az adott ország állampolgárait alkalmazva és az adott régióba beágyazódva, továbbá megismerve a célországot, azaz a célcsoportot, sokkal sikeresebben tudja pozícionálni és értékesíteni termékeit.

Megint másoknál (efficiency seekers = hatékonyság-keresők) (Dunning és Lundan, 2008, p. 72.) a központi fogalom a racionalizálás. Nemcsak kizárólag az olcsó munkaerő vonzza ezen vállalatokat, hanem bármely az adott ország méretéből, jogi szabályrendszeréből, kormányzati döntéseiből származó előny. Ezen vállalatok a méret- és választékgazdaságosságra, valamint a kockázatmegosztásra is nagy hangsúlyt fektetnek.

Valamint léteznek az úgynevezett stratégiai eszköz-keresők (strategic assets seekers), melyekre jellemző, hogy más – például egy adott országból kivonuló – vállalat eszközeit, így tulajdonképpen stratégiai előnyét megvásárolják és az eszközberuházáson keresztül piaci versenypozícióra tesznek szert, saját helyzetüket megerősítik.

A vállalatok befektetési motivációján azonban túlmutat a CAGE-elv, vagyis a Pankaj Ghemawat (<http://www.ghemawat.com/cage/>) által megfogalmazott befektetési politika, miszerint a

vállalatok jobban szeretnek hozzájuk kulturálisan (Cultural), politikailag, jogilag, adminisztratív módon (Administrative), földrajzilag (Geographical) és gazdaságilag (Economic) közel álló, hozzájuk hasonló típusú államokba befektetni pénzüket, mert azok iránt nagyobb bizalommal rendelkeznek a fent említett többdimenziós kapcsolatnak köszönhetően.

Hazánk jó helyzetben van a regionális piacokhoz való hozzáférési lehetősége miatt. Hiszen míg a nyugati államok számára már keletnek számítunk, a tőlük keletre fekvő államok már nyugati szomszédként emlegetnek. Nemcsak földrajzilag vagyunk beágyazódva úgy Európa szívében, hogy senkinek nem vagyunk idegenek, hanem több száz éves változatos történelmünk következtében kulturális és jogrendszerbeli (adminisztratív) hasonlóságok is felfedezhetők mind kelet, mind nyugati közeli s távoli szomszédainkkal.

A dolgozatom harmadik fejezetében majd részletesebben kifejtett, a transznacionális vállalatok befogadó országban tapasztalható jelentőségét mérő index kidolgozásához a most következőkben bemutatott, ENSZ-etalonnak tekinthető módszertant és rangsort vettem alapul. A globális Transznacionalitás Indexet (továbbiakban: TNI) 1991-ben (www.unctad.org) a TNC-k rangsorolása céljából fejlesztett ki az UNCTAD mint egy olyan speciális mutatószámot, mely a leghatalmasabb nemzetközi vállalatokat rangsorolja három fő érték alapján (WIR 2011, p. 30.):

$$TNI = \frac{\text{Külföldi eszközök}}{\text{Összes eszköz}} + \frac{\text{Külföldön realizált árbevétel}}{\text{Összes árbevétel}} + \frac{\text{Külföldön foglalkoztatottak száma}}{\text{Összes foglalkoztatott}}$$

A külföldi eszközök, a külföldön realizált árbevétel és a külföldi foglalkoztatottak számát viszonyítva (rendre) az összes eszközhöz, összárbevételhez és az összes foglalkoztatottak számához, majd ennek egyszerű számtani átlagát véve megkapjuk a transznacionalitási index százalékos értékét. A skála 1%-tól 100%-ig terjed és minél nagyobb az érték, annál „transznacionalizálódottabb” a vállalat, annál kiterjedtebb kapcsolatrendszerrel rendelkezik világszinten, annál több leányvállalata, telephelye, értékesítési központja van az anyaországán kívül.

Ugyan a CAGE szerint és a regionális piacokhoz való hozzáférésünk miatt azt hihetnénk, hogy Magyarország komoly tőkebefektetési vonzóerővel rendelkezik. Mégis inkább az mondható, hogy nem függnék tőlünk a vállalatok, sőt hazánk függ óriási mértékben a vállalatoktól, a külföldi tőkétől. A 3. mellékletben megtalálható Magyarországra adaptált TNI-t, mely a hazánkban befektetett eszközöket osztja a vállalatok összes eszközével, a belföldi nettó árbevételt az összárbevétellel és a Magyarországon foglalkoztatottak számát a globálisan foglalkoztatottakéval és az eredményt százalékos értékben kifejezve megmutatja

házánk jelentőségét az egyes vállalatok (ugyanazon 21 vállalat, mint a 3. fejezetben kidolgozott index esetében) szempontjából. A mellékletben látható táblázat is mutatja, hogy házánk kis méretéből, alacsony gazdasági növekedési képességéből és népességének alacsony vásárlóerejéből adódóan mennyire gyenge szereplője a világgazdaságnak, a nemzetközi kereskedelemnek. Szomorú eredmény, hogy a számunkra legfontosabb 21 vállalat szempontjából még csak 20%-nyi fontosságot sem érünk el az egyes vállalatok gazdasági adatait áttekintve, sőt a Tevát (és kivonulása előtt a Nokiát) leszámítva még a 10%-os jelentőséget sem éri el házánk.

2.3.2. FDI beáramlás jelentősége a befogadó országban (Inward FDI Contribution Index)

A fentiek alapján kitűnően látható, hogy nemcsak a vállalatok számára fontos, hogy megfelelő befogadó országot találjanak befektetéseiknek, hanem hogy az államok maguk is óriási mértékben érdekeltek a tőke vonzásában.

Azt, hogy mely ország, milyen mértékben ráutalt a nemzetközi vállalatok és tőke lokális jelenlétére az ENSZ által kidolgozott, idén először megjelentetett Beáramló FDI Kontribúciós Index (Inward FDI Contribution Index) alapján mutatom be, mely az ország befektetésekre való ráutaltságát, valamint a transznacionális vállalatok jelenlétének elengedhetetlenségét méri az adott országban. E mutató azért is hívta fel magára a figyelmemet, mert a WIR olvasása közben megakadt a szemem Magyarország nevén, mely idén, a mutató közzétételének első évében, az első helyen végzett ezen listán. Ez motivált arra, hogyha már a házáinkban a legfontosabb a beáramló tőke világszinten, akkor megvizsgáljam, hogy mely transznacionális vállalatok jelenléte a legelengedhetetlenebb számunkra és így született meg a dolgozatom alapötlete.

Az Inward FDI Contribution Index (WIR 2012, p. 32.) a gazdaságokat az alapján rangsorolja, hogy ott a beáramló közvetlen külföldi tőkebefektetések – azaz a TNC-k leányvállalatainak befektetései – milyen lokális jelentőséggel bírnak. Így a mutató az FDI nemzetgazdasági fejlesztési hatásának mércéje is egyben. Figyelembe veszi, hogy az FDI mennyire járul hozzá a hazai gazdaság fejlesztéséhez többek között hozzáadott érték-teremtő, foglalkoztatás- és exportbővítő, jövedelem-növelő, tőkeképző, K+F fejlesztési kiadásokat támogató, valamint állami bevételt biztosító (adó) tevékenysége során. A sajnálatos tényből, ezen rangsorban házánk az első, az is látható, hogy országunk súlyosan alulkapitalizál és rendkívüli mértékben kitett a külföldi tőkének. Magyarországot Belgium, majd Csehország követi. (WIR 2012, p. 32.)

Jelen mutató, az előbbieken felsorolt hét kategóriájából nem használtam fel mindet saját indexem kialakítása során egyrészt a dolgozat terjedelmi korlátai miatt, másrészt igyekeztem olyan számszerű adatokra korlátozni vizsgálatomat, melyek egyértelmű beszámolókból, statisztikákból kinyerhetők. Az is szerepet játszott döntésem során, hogy fontosnak tartottam az ENSZ vállalati rangsorolásának módszertanából átvenni a három fő tényezőt: a foglalkoztatást, az árbevételt és a befektetett eszközök értékét. Ezek mellett úgy véltem, hogy mivel egy gazdaság legfőbb nemzetközi gazdasági mérőszáma a GDP, ezért érdemes saját indexem módszertanába beépíteni, mivel e mutató alapjaiban meghatározza egy ország nemzetközi megítélését, tehát befolyásolnia kell egy-egy vállalat rangsorban elfoglalt helyét. E mellett az Inward FDI Contribution Index módszertanából érdemesnek tartottam saját indexem kiszámításába beemelni a vállalatok által fizetett adó mértékét, hiszen ez óriási jelentőséggel bír egy ország államháztartásának stabilitása szempontjából. A kutatás-fejlesztési, exportnövelő, béremelkedést-serkentő és tőkeképző hatásokat azért nem használtam fel saját indexem kiszámításánál, mert utóbbi kategóriák esetében nincsenek olyan konkrét és megbízható adatforrási lehetőségek, melyek számszerű tényeket nyújtanának, becslésekkel pedig nem akartam dolgozni.

A mutató értéke összefügg az adott állam méretével, fejlettségi szintjével és regionális elhelyezkedésével is (WIR 2012, p. 32.). Afrikában (az átalakuló gazdaságokat (WIR 2012, p. 32.) ide nem értve) járulnak hozzá a legnagyobb mértékben a transznacionális vállalatok a gazdaság teremtette hozzáadott értékhez és a bérszínvonal kialakulásához. Az is megfigyelhető, hogy a fejlődő országoknál magasabb a kontribúciós index értéke, tehát az FDI belföldi jelentősége, mint a fejlett, vagy átalakuló gazdaságoknál. A fejlődő államokban a foglalkoztatás magasabb aránya a hozzáadott értékhez viszonyítva arra utal, hogy a termelés munkaerő-intenzitása itt magasabb, mint a fejlett államokban. (Dolgozatomban az UNCTAD által meghatározott klasszifikációt használom az országok fejlettségi szintjének besorolásánál, ezt bővebben a 4. mellékletben ismertetem.)

Hasonlóképpen a bérszínvonal magasabb aránya is azt mutatja, hogy a fejlődő országokban a TNC-k magasabb bérprémiumot fizetnek, mint a fejlett országokban. Ebből ugyancsak leszűrhető, hogy a külföldi leányvállalatok tőkeintenzívebb módszereket használnak

Az export arány is néhány fejlődő ország (főleg Kelet- és Délkelet-Ázsia) esetében magasabb, ahol export-orientált iparágak fektetnek be. A magasabb adózási ráta a hozzáadott értékhez képest Latin-Amerikában és a Karib-tengeri térségben jellemző, ami tükrözi, hogy a TNC-k hozzásegítik a befogadó országot magasabb fiskális bevételekhez. A TNC-k

leányvállalatainak részaránya az összes K+F kiadásokból a befogadó országokban hasonló a fejlődő és fejlett országok esetében is, de Afrika és Latin-Amerika arányai itt is a legmagasabbak.

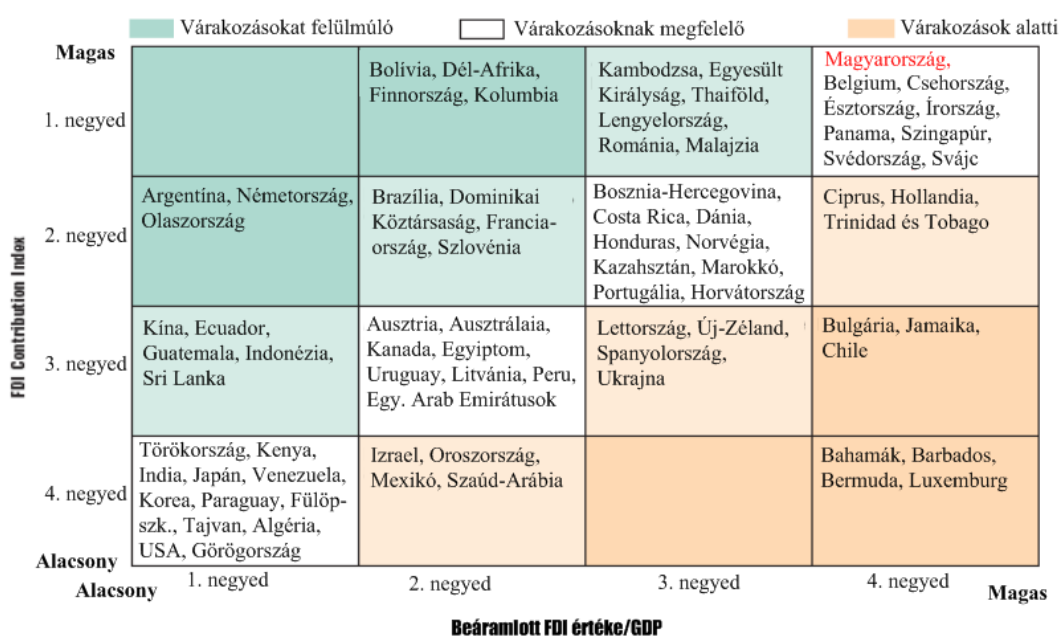
Az országokra lebontott index értékeket vizsgálva az tapasztalható, hogy az export és foglalkoztatási kategóriák rangsorolása országról országra eltér és ezeket legfőképp a befektetés módja határozza meg. Például Kínában és Mexikóban, ahol a hatékonyság-kereső FDI jelenléte a legjellemzőbb, ezen kategóriák magasabbak, mint a másikkak. A foglalkoztatási kategória rangsora egyértelműen a munkaerő helyi költségeitől és az iparág adott országbeli dominanciájának mértékétől függ. A legmagasabb értékeket ez esetben is Kína, India, Tajvan és Mexikó esetében láthatjuk, s ezek magasabbak a náluk mért hozzáadott érték rangsoránál is.

A Beáramló FDI Kontribúciós Index 16 kategóriára osztja az államokat attól függően, hogy a jelenlévő TNC-k, az általuk befektetett tőke mennyire fontos az egyes államokban. Ezt az alábbi ábra (2. ábra) szemlélteti.

A top kvartilisben (legfelső negyed), ahol hazánk is található, azok az államok kaptak helyet, amelyek esetében a befektető TNC-k leányvállalatainak tevékenysége a hazai GDP (hozzáadott érték) körülbelül felét adja, a foglalkoztatás ötödét teszi ki és nagyban hozzájárul a bérek (a TNC-k magasabb béreket fizetnek, mint a helyi vállalkozások), a K+F kiadások (a TNC-k K+F ráfordítsa egyes országokban akár az egész ország kiadásának 70%-t is elérheti) és a tőkekiadások alakulásához.

2. ábra

A Beáramló FDI Kontribúciós Index és az FDI jelenléte az országban, 2011



Forrás: WIR 2012 32. o.

A külföldi befektetések befogadó ország gazdaságához való hozzájárulása a GDP-FDI aránnyal mérhető. Mégis sok ország esetében az FDI hozzájárulás a várakozásokon alul maradt, vagy felülmúlta azokat. A BRICS országokban jóval nagyobb jelentősége van az FDI-nak, mint amennyire azt a GDP-arány predesztinálná. Hazánk viszont a várakozásnak megfelelő besorolást kapta, tehát a bruttó hazai termékhez képest az FDI nagy arányban van jelen és ez nagyban befolyásolja a gazdaságunkat.

E mutató és ábra alapján is látható, hogy Magyarország óriási mértékben kitett a külföldi tőkének és a kormánynak minden tekintetben ki kell szolgálnia az hazánkban jelen lévő, vagy befektetést latolgató TNC-k igényeit, hiszen nagy szükségünk van rá. Hasonlóan a külföldi tőkére ráutalt helyzetben van Belgium, Csehország, Észtország és Írország például.

2.4. Az UNCTAD befektetés-elemző jelentéseinek áttekintése

Jelen alfejezetben a dolgozat szempontjából releváns információkat bemutató, kiemelkedően fontos jelentést, a WIR 2012-t (World Investment Report = ENSZ Beruházási Jelentés 2012) fogom röviden ismertetni a TNC-k működésének megértése és a 3. fejezet elméleti háttérének biztosítása céljából.

Az UNCTAD egyik legfontosabb, a transznacionális vállalatokat és a nemzetközi befektetések legújabb trendjeit bemutató jelentése a World Investment Report, melyet 1991 (<http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>) óta publikál. E jelentés tartalmilag minden évben különbözik egy kicsit az előző évben kiadott változattól, hiszen az FDI legfrissebb trendjeit, a világ gazdaság aktuális helyzetét elemzi.

Az UNCTAD e jelentésben mindig az aktuális és legnagyobb mértékben uralkodó versenypolitikát és a legnagyobb visszhangot kapó gazdasági-befektetési trendet mutatja be, így idén nagy hangsúlyt kap a – befektetésekkel alátámasztott, gazdasági – fenntartható fejlődés. Az utóbbi évek legfontosabb WIR jelentések témái a következők voltak (WIR 2012) (a teljesség igénye nélkül): a nemzetközi termelés és fejlődés nem saját tőkével való finanszírozása (2011), beruházás a low-carbon gazdaságokba (2010), transznacionális vállalatok, mezőgazdasági termelés és fejlődés (2009), transznacionális vállalatok és az infrastruktúra kihívásai (2008), átmenet a szolgáltatóipar felé (2004), transznacionális vállalatok és export versenyképességük (2002), határon átnyúló vállalati felvásárlások és fúziók (M&A = Merger and Acquisitions) és fejlődés (2000), transznacionális vállalatok és versenyképességük (1995), TNC-k és a foglalkoztatás (1994), valamint a Triász szerepe az nemzetközi befektetésekben (1991). (<http://cograf.hu/tudastar/regionalis-egyuttmukodes-a-vilagon>)

2.4.1. Transznacionális vállalatok a nemzetközi környezetben

Mielőtt rátérnék a WIR 2012-es jelentés, napjaink befektetéseinek és gazdasági trendjeinek elemzésére, fontosnak tartom meghatározni, hogy mik is konkrétan a transznacionális vállalatok és mióta ők a világgazdaság domináns irányítói.

Már korábban említettem, hogy a transznacionális vállalatok nemzetközi kapcsolatrendszerrel, anyaországgal, anyavállalattal és a világ különböző pontjain elhelyezkedő leányvállalatokkal működő, a nemzetközi munkamegosztásban és befektetési tevékenységben óriási mértékben részt vevő, profitorientált gazdasági entitások, melyek jelentősége megkérdőjelezhetetlen a globális és lokális gazdasági viszonyok tekintetében.

Azt is említettem már, hogy egy országnak komoly előnyt és versenyképesebb piaci pozíciót biztosít, ha minél több vállalatot tud vonzani és letelepíteni a régiójában. Azonban az utóbbi évtizedekben a befektetők nagyon körültekintően választanak célországot, hiszen alkalmazkodniuk kell a lezajló piaci és technológiai átmeneti időszak adta feltételekhez (Kalb, 2011). A helyek tere (Kalb, 2011) (space of places), vagyis a konkrét fizikai léte egy vállalatnak, egyre kevésbé számít. Sokkal fontosabbak a vállalatközi kapcsolatok, azaz folyamatok terébe (space of flows) való bekapcsolódás. Castell (Castell, 2005) szerint maga a nemzetgazdaság egyre inkább háttérbe szorul és a társadalmi csoportok, valamint a – befektetéseknek otthont adó – fizikai helyek vonzóerejét meghatározza az ott élők szaktudásának piacképessége, valamint a régió globális hálózatokba való integráltsága.

2.4.2. Transznacionális vállalatok befektetéseinek (FDI) szektorális irányultsága

A vállalatok befektetéseinél komoly megfontolás alá esik, hogy mely iparágakba fektessenek be, mely szektorokban látnak perspektívát és melyeket ítélnék bukásra. Gyakori – például a kozmetikai és háztartási szerekkel foglalkozó cégeknél –, hogy több lábon állnak és úgymond diverzifikálják portfóliójukat, így biztosítva be, hogyha az egyik szektor, melybe pénzüket fektették, meggyengül, a vállalat egészére ez mégse legyen drasztikus hatással (pl. az Unilever az élelmiszeriparban, a háztartási szerek piacán és a kozmetikai iparban is jelen van).

Az előző években a primer szektorba (vagyis kitermelő ágazatba) áramló FDI negatív tendenciát mutatott és drasztikusan esett mind 2009-ben, mind 2010-ben. Ezzel ellentétben a 2012-es WIR nemzetközileg mindhárom szektorban növekvő FDI befektetéseket közöl. Ezt

elősegítik a határokon átnyúló zöldmezős beruházások és vállalati felvásárlások, valamint fúziók.

A korábbi évek tapasztalatainak megfelelnek a jelenlegi adatok is, melyek a befektetések szektor szerinti arányait mutatják. A szolgáltatások szektorba áramlott a legtöbb FDI tavaly is (570 milliárd dollár), akárcsak korábban. Két éves válságidőszakot átvészeltek a kitermelő ágazatok is és 200 milliárd dollárt vonzottak tavaly. Ez az érték már meghaladja a gazdasági világválság előtti rekord értéket is és a 2011-es összbefektetések 14%-át teszi ki. A következő táblázat (1. táblázat) ezt szemlélteti.

1. táblázat

Az FDI befektetések szektor szerinti megoszlása, 2011

Év	Értékek (mrd dollár)			Arányok (%)		
	Kitermelő ág.	Feldolgozó ág.	Szolgáltatások	Kitermelő ág.	Feldolgozó ág.	Szolgáltatások
2005-2007-es átlag	130	670	820	8	41	50
2008	230	980	1 130	10	42	48
2009	170	510	630	13	39	48
2010	140	620	490	11	50	39
2011	200	660	570	14	46	40

Forrás: WIR 2012 9. o

A válság alatt és után is a legtöbb vállalat a szolgáltatóiparba fektetett, ez a jelenség azonban úgy tűnik, véget ért. 2010 óta jellemző a feldolgozóipari ágazatok tőkevonzó képességének erősödése, melyek tavaly az össz-FDI 46%-át fogadták be és a korábbi vezető tercier szektor mára már „csak” 40%-nyi globális FDI-nak ad otthont.

2.4.3. Napjaink trendjei

Mivel a közvetlen külföldi tőkebefektetések legnagyobb része a vállalati szektorból származik, tehát a legfőbb szereplők a tőkeáramlás piacán a TNC-k, ezért tartom fontosnak áttekintem az FDI legutóbbi trendjeit, hogy megérthessük a vállalatok működését, beruházásaik mögött motivációt.

A közvetlen külföldi tőkebefektetésekre továbbra is csak kockázatos és bizonytalan becslések és előrejelzések vannak. Ugyan 2011-ben a globális FDI-áramlás értéke elérte az 1,5 billió dollárt (WIR 2012, p. III.) – vagyis meghaladta a válság idején tapasztalt szintet – de még így is 23%-kal a 2007-es csúcstól maradt. Az UNCTAD szakértői az értékek helyreállítását 2012-re várják és 1,6 billió dolláros FDI-áramlásra számítanak. Középtávon 2013-ra 1,8 billió dolláros, 2014-ben pedig 1,9 billió dolláros globális befektetési értékekről szólnak a becslések, tehát visszafogott növekedésre, de mégis emelkedő értékekre lehet számítani. (WIR 2012, p. XIII.)

Korábban a befektetések két legkiemelkedőbb mozgatórugója a határokon átnyúló vállalati felvásárlások és fúziók (M&A), valamint a zöldmezős beruházások voltak. Most, a további növekedéshez a TNC-knak pénzügyi eszközöket kellene felszabadítaniuk és átformálniuk egyfajta új, fenntartható befektetési tőkévé (ami jelenleg a nemzetközi piacok helyzetének konszolidálódásának és stabilizálódásának hiányában nem túl valószínű). Még ha sikerülne is fenntartható FDI-t felszabadítani, annak is legalább a fele fejlődő és átalakuló gazdaságokba áramlana, nyomatékosítva az FDI fejlesztési szerepének fontosságát még a legkevésbé fejlett régiókban is.

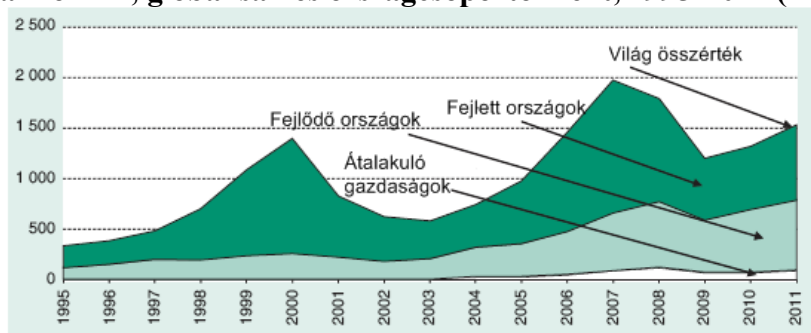
2.4.3.1. A közvetlen külföldi tőke főbb befogadó országai, 2011

2011-ben a beáramló FDI értéke nőtt a legfőbb gazdasági csoportosulásokban. A World Investment Report 2012 szerint a fejlett országokban ez 21%-kal magasabb érték (748 milliárd dollár), mint az előző évben. A fejlődő országokban szintén 11%-kal tovább, 684 milliárd dollárra emelkedett a beáramló befektetések értéke. Ugyancsak 25%-kal több (92 milliárd dollár) tőke áramlott az átalakuló gazdaságokba 2011-ben, mint 2010-ben. Az UNCTAD tőkevonzó-képességet mérő mutatószáma szerint a legmagasabb FDI-vonzó képessége Kínának van. Őt követi Belgium és Szingapúr (WIR 2012, p. 3.). De az első 10 helyezett között találhatjuk Luxemburgot, Írországot és Chile-t is. Ezen országok általában nagy piacukat és óriási vásárlóerőt, viszont olcsó munkaerőt jelentő népességükkel hódítják meg a befektetőket.

2011-ben a fejlődő és átalakuló gazdaságokba áramló FDI értéke összesen (45%+6%=) 51%-ot tesz ki. Tavaly volt az első év, mikor a fejlődő országokba több tőke áramlott, mint a fejlettekbe és ez a perverz tőkeáramlás¹ végét jelentette. Ez a jelenség most is folytatódik, ahogy az alábbi ábra (3. ábra) is mutatja.

3. ábra

Beáramló FDI, globálisan és országcsoportonként, 1995-2011 (milliárd dollár)



Forrás: WIR 2012 3. o. alapján saját szerkesztés

¹ Balogh Tamás, postkeynesiánus közgazdász, által megfogalmazott tézis, mely szerint a tőke a fejlett országokból elsősorban a fejlett országokba megy. Ez 2010-ben dőlt meg, amikor a fejlődő államok több tőkét vonzottak, mint a fejlettek. (Sörös, 2005)

A befogadó országok tekintetében érdemes megjegyezni, hogy arányaiban nincs nagy eltérés a célországok fejlettsége között. Körülbelül az FDI 50%-a fejlett, másik 50%-a fejlődő országokba áramlik, tehát komolyabb dominancia nem fedezhető fel.

Afrika és a legkevésbé fejlett országok (Least Developed Countries=LDCs) már három éve visszaeső értékekkel rendelkeznek, azonban Afrika kilátásai kedvezőek, mivel a hanyatló értékek okai többek között a 2011-es, Észak-Afriából való drasztikus tőkekivonások. Azonban említésre méltó, hogy mára például a Szub-Szaharai Afrikába érkező tőke (37 milliárd dollár) elérte a válság előtti történelmi csúcsát (WIR 2012, p. 4.). Míg ugyancsak hanyatlást mutatnak a Nyugat-Ázsiába való befektetések értékei (16%) a Törökország javuló tendenciájának ellenére.

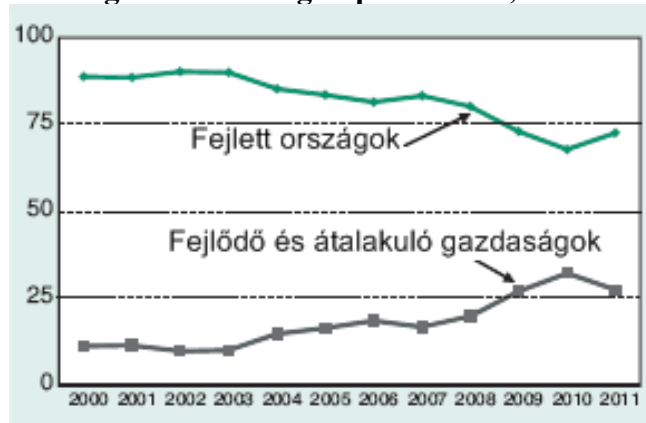
A BRIC országok közül Kína és India tőkevonzó képessége továbbra is kiemelkedő. 2010-hez képest Kínába 8%-kal, míg Indiába 31%-kal több FDI áramlott be. Ugyancsak óriási tőke áramlik az ASEAN-országokba (Dél-Kelet Ázsiai Nemzetek Szövetsége), vagyis Malajziába, Szingapúrba és Indonéziába.

2.4.3.2. A közvetlen külföldi tőke főbb befektető országai, 2011

Míg az FDI befogadó országainak tekintetében nagyjából kiegyenlített értékeket láttunk, a tőkebefektető országok körében a fejlett államok jelentős dominanciát mutatnak. (4. ábra)

4. ábra

FDI befektetők megoszlása országcsopontonként, 2000-2011 (%)



Forrás: WIR 2012 4. o.

A főbb befektető országok továbbra is a fejlett országok köréből kerülnek ki és a globális befektetések közel háromnegyede a fejlett országokból származik, míg a fejlődő és átalakuló gazdaságok csak 25%-kal tudnak hozzájárulni a globális FDI kiáramláshoz.

Az fejlett országokból induló befektetések 25%-kal nőttek 2010-hez képest és mára a 1,24 billió dollárt tesznek ki (WIR 2012, p. 4.). Az USA-ból kiáramló tőkebefektetések

ugyancsak rekord magas értéket, 397 billió dollárt értek el (WIR 2012, p. 4.). Japán lépett elő, mint a második legnagyobb befektető. Tőkekihelyező-erejének erősödését a japán yen felértékelődése okozza. Ennek háttérében pedig a japán transznacionális vállalatok vásárlóerejének emelkedése áll, közvetetten pedig a külföldi vállalati felvásárlások. Az Európai Unió befektetéseinek legnagyobb részét pedig az országhatárokon átnyúló fúziók és felvásárlások teszik ki.

Sok fejlődő és átalakuló gazdaságban található TNC folytatja a korábbi években is tapasztalt szokását és a felemelkedő országokba fektet be. A BRIC országok transznacionális vállalatai az előző évekhez hasonlóan, továbbra is előszeretettel fektetnek a hozzájuk hasonló kulturális-gazdasági-adminisztrációs-földrajzi tényezőkkel rendelkező, fejlődő és átalakuló gazdaságokba. (2. táblázat)

2. táblázat

A BRIC országok közvetlen külföldi befektetéseinek célországainak megoszlása, átlagos érték, 2005-2007 (%)

Befogadó ország(csoport)	2005–2007 (átlag)	2011
Világ	100	100
Fejlett országok	41	34
Európai Unió	18	14
USA	9	5
Fejlődő országok	49	57
Afrika	9	11
Ázsia	30	31
Kelet- és Dél-Kelet Ázsia	13	22
Dél-Ázsia	5	2
Nyugat-Ázsia	11	7
Latin-Amerika és a Karib-térség	10	15
Átalakuló gazdaságok	10	8
Ebből BRIC	8	11

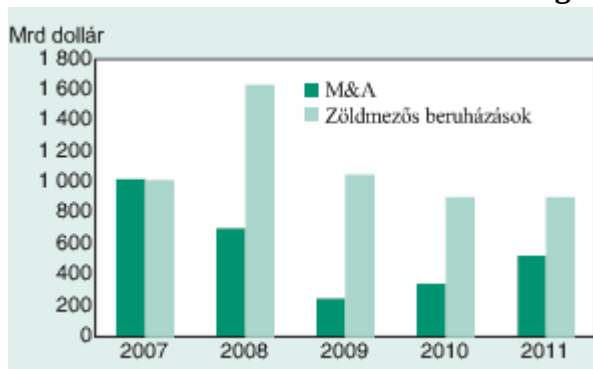
Forrás: WIR 2012 6. o.

A fenti táblázatból jól látható, hogy a befektetések szempontjából a célország ismerete (a bizalom) milyen fontos. Ezt szám adatokkal is alátámasztja, hogy a 2005-2007-es átlagos befektetési arányhoz képest 7%-kal kevesebb tőke áramlik a BRIC országok vállalataiból a nyugati, fejlett államokba. Míg a fejlődő és átalakuló – hozzájuk hasonló adottságú és kultúrájú – országokba fektetett FDI aránya folyamatosan nő. Jelenleg a Brazília, India, Oroszország és Kína befektetéseinek 65%-át ezen országok vonzzák. Itt is érvényesül a korábban már bemutatott a CAGE-elv.

A belépés módjai is rendkívüli mértékben változtak a válság idején érzékelhetőhöz képest. Azonban az azóta tapasztalt arányeltolódás továbbra is szembeötlő. (5. ábra)

5. ábra

Országhatárokon átnyúló vállalati felvásárlások és fúziók, valamint zöldmezős beruházások alakulása 2007-től 2011-ig



Forrás: WIR 2012 6. o.

Míg 2007-ben a befektetések értékének közel fele vállalati felvásárlásból és fúzióból (M&A), másik fele pedig zöldmezős (saját tőkével történő) beruházásból származott, az utóbbi években ez az arány koránt sem ilyen kiegyenlített. Sokkal több a – befogadó országnak egyébként kedvezőbb – zöldmezős beruházás. Ugyancsak eltérő e két típusú befektetés értékbeni fejlődési üteme. Míg 53%-kal nőtt (526 billió dollárra) tavaly a M&A értéke 2010-hez képest, addig a zöldmezős beruházások értéke stagnált (904 billió dollár).

2.4.3.3. A transznacionális vállalatok szerepe a külföldi tőkeáramlásban

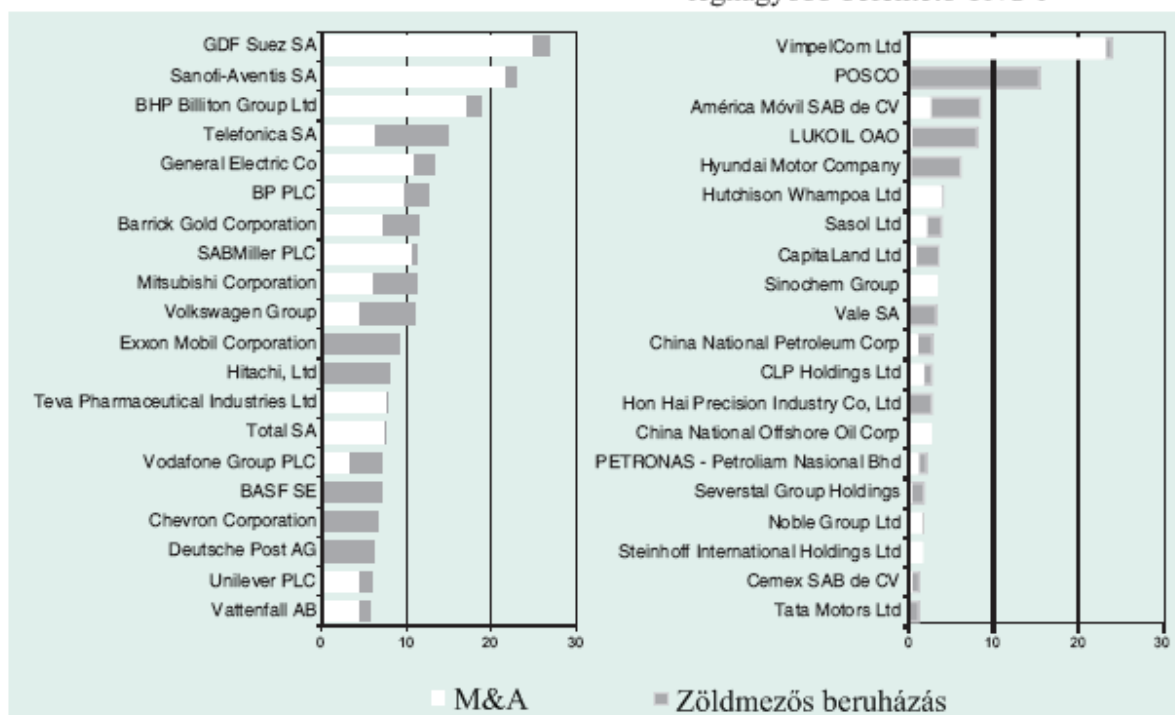
A TNC-k nemzetközi termelése megemelkedett, de a befektetések még mindig a rekordérték alatt vannak. 2011-ben a TNC-k leányvállalatai közel 69 millió főt foglalkoztattak, akik 28 billió dollárnyi forgalmat és 7 billió dollár hozzáadott értéket generáltak (9%-kal többet, mint 2010-ben). (WIR 2012, p. 23.)

Az alábbi ábrát (6. ábra) azért emelném ki, mert ehhez képest majd a 3. fejezetben össze tudjuk hasonlítani, hogy Magyarországon mely nemzetközileg is kiemelt fontosságú TNC-k rendelkeznek leányvállalattal. Az alábbi globális húsz legnagyobb befektető közül több (pl. Sanofi-Aventis, General Electric) hazánkban is jelen van. A korábban bemutatott gazdasági, politikai, kulturális és földrajzi különbségek (CAGE) miatt a fejlődő és átalakuló gazdaságokból ellenben nincs kiemelt fontosságú befektető nálunk.

A legfontosabb befektető TNC-k, 2011 (Mrd dollár)

a) A világ legnagyobb befektető TNC-i

b) A fejlődő és átalakuló gazdaságok legnagyobb befektető TNC-i



Forrás: WIR 2012 25. o.

Látható, hogy a fejlődő és átalakuló gazdaságok transznacionális vállalatai esetében kisebb értékű befektetésekről beszélhetünk, mégis érdemes lenne hazánknak is nyitni efelé és diverzifikálni befektetőit (csakúgy mint célpiacait), hiszen ez lehet a gazdasági növekedés alapja. (Külgazdasági Stratégia 2011)

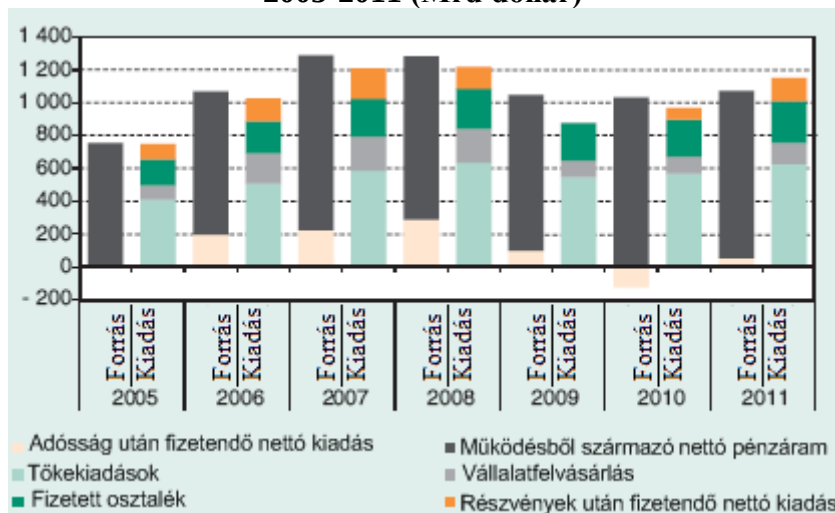
Ugyan a befektetés értékében eltérő a globális és a fejlődő rangsor átlaga, ám a befektetés típusa mindkét esetben hasonló. A vállalati felvásárlások és fúziók még manapság is elterjedtebbek a húsz legnagyobb befektető körében, mint a zöldmezős beruházások. Utóbbiak a cégek számára nagyobb kockázatot jelentenek, ám nyilvánvalóan a befogadó országnak ezek kedvezőbbek. A kevésbé kockázatos befektetést preferálják mind a globális rangsorban szereplő vállalatok, mind fejlődő és átalakuló gazdaságok transznacionális vállalatai is.

Az sem lényegtelen a vállalatok számára, hogy mennyi befektetésre fordítható forrása van és milyen egyéb kiadásokra kell költenie. 2005 óta folyamatosan, ám csak enyhén nőtt a vállalatok adósságtörlesztésre vonatkozó kiadása, míg a tőkére fordított kiadások érdemben nem változtak és az osztalék mértéke is stagnál. A legfőbb bevételt már évek óta a működő-tőkéből származó jövedelem jelenti. Fokozódott a részvényekből származó hozam mértéke is,

viszont a válság időszakához képest csökkentek az – azt jellemzően megelőző és krízist-jelző – felvásárlások. Ezt szemlélteti a következő ábra (7. ábra) is.

7. ábra

**A 100 legnagyobb TNC pénzügyi forrásai és kiadásai,
2005-2011 (Mrd dollár)**



Forrás: WIR 2012 27. o.

2.4.3.4. Befektetési formák változása a fenntarthatóság érdekében

Az országok többsége 2011-ben a gazdasági növekedés élénkítése érdekében liberalizálta kereskedelmét és befogadta a külföldi működőtőkét. Ugyanakkor új szabályozó és restriktív intézkedések is napvilágot láttak, többek között befektetésekre vonatkozóan is. Elsősorban a külföldi tőke belépési módjait szabályozzák (pl. mezőgazdaságban, gyógyszeriparban), valamint a kitermelő ágazatokban az államosítás mértékét és a tőke kivonást és legkomolyabban a FDI kiáramlását.

A nemzetközi befektetésekre vonatkozó szabályozások folyamatosan változnak. A bilaterális befektetési egyezmények száma csökkent, míg a regionális szinten a befektetési szabályok kialakításának jelentősége nő. Ezen befektetési politikák kialakítása során egyre nagyobb hangsúlyt kap a fenntartható fejlődés. Rengeteg befektetési és állami bizottság a befektetési javasol reformokat, azonban csak keveset valósítanak meg ezekből.

A multinacionális vállalatok beszállítóikkal szemben is egyre komolyabb elvárásokat fogalmaznak meg a fenntarthatóságra és a társadalmi felelősségvállalásra vonatkozóan (CSR = Corporate Social Responsibility). A kisebb vállalatoknak ezeket mindig nehéz teljesíteni, sőt a fejlődő országokban konkrétan kihívást jelentenek a KKV-nak, megakadályozzák, hogy szorosabb kapcsolatot tudjanak kialakítani nagyvállalatokkal. A döntéshozók harmonizálni szeretnék a beszállítókkal szemben megszabható CSR és fenntarthatósági elvárásokat, hogy új

gazdasági lehetőségeket tudjanak teremteni a kisvállalkozásoknak is. Ilyen célkitűzés például a nemzetközi beszámolási feltételek harmonizálása iparági szinten.

A befektetések mobilizálása és a fenntarthatósági célok használatába állítása prioritásként jelenik meg minden államra vonatkozóan. A befektetési politikák új generációja fejlődik ki az államok széleskörű és bonyolult fejlesztési politikáiból és ez a nemzetközi befektetői hangulatnak is kedvez.

A befektetési politikák új generációja olyan befektetéseket szorgalmaz, melyek elősegítik a gazdasági növekedést, ugyanakkor a fenntarthatósági kérdésekre is érzékenyen reagálnak. E hozzáállásnak speciális kihívásokkal kell megküzdenie úgy nemzeti, mint nemzetközi szinten.

Nemzeti szinten ezek közé tartozik a befektetési politika fejlesztési stratégiává alakítása, amely magában foglalja a fenntartható fejlődés célkitűzéseit és a befektetési politika hatékonyságának fontosságát. Ugyanakkor nemzetközi szinten szükség van a fejlesztési dimenziók erősítésére, nemzetközi befektetési megállapodásokra, az államok és befektetők jogainak és kötelezettségeinek tisztázására, valamint egy rendszerszintű, összetett intézményi szabályozásra. E kihívások és szükséges lépések felismerésének köszönhetően az, UNCTAD kialakítottam az átfogó Befektetési Politikai Keretrendszerét a Fenntartható Fejlődésre vonatkozóan (Investment Policy Framework for Sustainable Development = IPFSD). Ennek részét képezi a Befektetési politika kialakításának alapelvei, nemzeti befektetési politikák kialakításához iránymutatás, ajánlások ezek helyi törvénykezésbe való adaptálására, valamint a nemzetközi egyezmények alkalmazására.

A fentiekben bemutatott fenntarthatóság érdekében bevezetett befektetési politikák mellett idén ugyancsak újdonságként jelent meg a WIR 2012-ben az szintén bemutatott Inward FDI Contribution Index, mely a transznacionális vállalatok leányvállalatainak befogadó országában mért jelentőségét méri több tényezőn keresztül. Mivel hazánk érdemelte ki e felmérés dobogójának csúcsát, vagyis világ szinten hazánk gazdaságát befolyásolja legjobban az FDI. Ez az eredmény késztetett arra, hogy kidolgozzak egy saját – a harmadik fejezetben – bemutatott indexet, mely ennek hátterét mutatja be, vagyis rangsorolja a 21 legfontosabb hazánkban jelen lévő TNC-t.

3. TRANSZNACIONÁLIS VÁLLALATOK SZEREPE A MAGYAR GAZDASÁGBAN

Jelen fejezetben a Magyarország szempontjából jelentős, hazánkban jelen lévő és a gazdasági életben is aktív szerepet vállaló transznacionális vállalatokat mutatom be, valamint az UNCTAD által kialakított már a '90-es évek eleje óta rendszeresen közölt Transznacionalitási Index, valamint az idén először publikált FDI Contribution Index alapján – de azokon több ízben módosítva – felállítok egy rangsort a hazánkban tevékenykedő legfontosabb TNC-kre vonatkozóan.

Indexem kiszámolásának és a benne szereplő transznacionális vállalatok rangsorolásának célja, hogy számszerűsített eredményekkel mérhetővé váljon a hazánkban működő nemzetközi nagyvállalatok hasznossága, a magyar gazdasági életben vállalt szerepe, dominanciája, ezért e mutatót „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” index néven neveztem el. E mellett persze a rangsor felállítása arra is lehetőséget ad, hogy megvizsgáljam a hazánk számára értékes jelenléttel bíró vállalatokat és összevessem ezen TNC-k hazai fontosságát a világgazdaságban érvényesülő jelentőségükkel. Ennek érdekében az általam meghatározott magyar vállalati rangsor felállítása után összevetem saját eredményeimet a globális TNI értékeivel.

3.1. A „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” index előzményei

Jelen alfejezetben ismertetem a saját indexem kialakításához példaként használt ENSZ-mutatók irányadó módszertanát, melyből ugyan merítettem ötletet, de az eredeti módszertanon több ízben módosítottam annak érdekében, hogy egy országra adaptálható legyen a befektetések fontosságának mérése.

Az UNCTAD évente megjelenő publikációjának (WIR) már kezdetektől egy kiemelt fejezetét képezi a világgazdaságban tevékenykedő transznacionális vállalatok meghatározása, működésüknek áttekintése és a száz legjelentősebb transznacionális vállalat rangsorolása.

Erre a rangsorolásra fejlesztett ki az UNCTAD egy speciális mutatószámot, az úgynevezett Transznacionalitási indexet (TNI), mely a leghatalmasabb nemzetközi vállalatokat rangsorolja három fő érték alapján: külföldi eszköz/összes eszköz, külföldön realizált árbevétel/összárbevétel, külföldi foglalkoztatottak/összes foglalkoztatott.

A 1%-tól 100%-ig terjedő skálát alkalmasnak véltem saját indexem rangsorának kialakításához, viszont a jelen indexben található három kategóriát nem ítélt meg

elégésesnek egy áttekintő elemzés alapjához, így az Inward FDI Contribution Index módszertanából merítettem ötletet és beemeltem kutatásom rangsorának módszertanába a GDP és az adó kategóriát is. Saját indexem esetében minél nagyobb a százalékos érték, annál fontosabb szerepet vállal hazánk gazdaságában az adott vállalat, annál nagyobb hatással van lokálisan a gazdaságra, politikára, a hazai gazdaság stabilitására.

Így hát a második fejezetben bemutatott két fő ENSZ-indexből kiindulva, de azok módszertanán módosítva alkottam meg a „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz”indexet. A vizsgálatban részt vevő vállalatok kiválasztása a 2010-es Globális TNI által meghatározott 100 legfontosabb nagyvállalat listájából indult ki. Ezt vetettem össze az Ecostat 2009-es (sajnálatos módon legfrissebb), a magyar GDP-hez legmagasabb hozzájárulását biztosító vállalatok sorrendjével és azon vállalatokat, melyek mindkét rangsorban szerepeltek, azokra számítottam ki a transznacionális vállalatok hazai jelentőségét mérő indexemet, amelynek módszertana viszont inkább az Inward FDI Contribution Indexéhez hasonlít. Abban mégis eltér, hogy az általam kidolgozott index nem országokat, hanem vállalatokat rangsorol. Nem azt vizsgáltam ugyanis, hogy mely országokban képvisel nagyobb jelentőséget a külföldi tőke (amit az ENSZ-mutató tesz), hanem azt, hogy Magyarországon mely „tőke”, illetve az azt biztosító vállalat fontosabb. Az indexem részletesebb módszertanát a későbbiekben még kifejtem.

3.1.2. Globális TNI rangsor, 2010

A WIR 2011-es jelentésben bemutatott rangsor alapján (megtalálható az 5. mellékletben) azt mondhatjuk, hogy a jelentésben szereplő száz vállalat a legtöbb nemzetgazdasági iparágból képviselteti magát, persze látható, hogy egyes iparágak önmaguk is determinálják az adott cég nemzetközi terjeszkedésének lehetőségeit, mértékét. Sajnos kénytelen vagyok egy kevésbé friss adatból kiindulni, mert a WIR 2012-ben nem jelentettek meg ehhez hasonló rangsort. Azonban úgy vélem, hogy mégis használható a 2011-ben publikált rangsor, hiszen a trend és az arányok ez alapján is megfigyelhetők. Tovább az is kirajzolódik, hogy mely iparág vállalatai jelentősebbek és bírnak gazdasági dominanciával globálisan, és melyek kevésbé fontosak. A következő táblázat (3. táblázat) a TNI rangsorban részt vevő transznacionális vállalatok iparági megoszlását mutatja.

TNC-k iparági megoszlása az TNI 2010-es rangsorban

Iparág	Vállalatok száma (db)
Autóipar, motorgyártás	11
Kőolaj-kitermelés, értékesítés	10
Elektromos cikkek	9
Gyógyszeripar	9
Közüzemi szolgáltatások	8
Élelmiszeripar, ital, dohány	7
Telekommunikáció	7
Nem fémes ásványi termékek	5
Vegyes	4
Bányászat	4
Kiskereskedelem	4
Nagykereskedelem	4
Repülőgépgyártás	3
Vegyipar	3
Fémmegmunkálás	3
Elektronika	2
Egyéb fogyasztói cikkek, szolgáltatások	2
Szállítmányozás, raktározás	2
Gazdasági szolgáltatások	1
Építőipar, ingatlankezelés	1
Mérnöki szolgáltatások	1
<i>Összesen:</i>	<i>100</i>

Forrás: WIR 2010 alapján saját szerkesztés

A fenti táblázatból látszik, hogy a rangsorban szereplő vállalatok döntő többsége vagy az autóipar (11%), vagy a kőolaj-kitermelés, értékesítés (10%) területén tevékenykedik. Több vállalat felkerült a listára az elektromos cikkek, a gyógyszeripar, a közszolgáltatások, az élelmiszeripar, valamint a telekommunikáció területéről. Ebből kitűnik, hogy azon vállalatok transznacionalizálódása nagyobb, amelyek olyan tevékenységet folytatnak, mely a világ minden pontján biztosít számukra fogyasztói bázist. Míg a kőolaj, a közszolgáltatások és az élelmiszeripar inkább az alapszükségletekhez járul hozzá, a közép, vagy magasabb jövedelmi osztályt megcélzó autóiparban, gyógyszeriparban, vagy telekommunikációs iparágban működő vállalatok is szép számmal képviseltetik magukat. Ez alapján tehát azt mondhatjuk, hogy nincs lényeges különbség a nemzetköziesedés terén a szerint, hogy az adott vállalat létszükségletet jelentő terméket gyárt, vagy kizárólag prémiumtermékeket értékesít.

Ugyancsak érdemes figyelmet fordítani arra, hogy a legnagyobb nemzetközi jelenléttel rendelkező vállalatok mely országból irányítják leányvállalataik tevékenységét. A következő táblázat (4. táblázat) a TNI rangsor vállalatainak anyaországok szerinti megoszlását mutatja.

4. táblázat

A TNI 2010-es rangsorában szereplő TNC-k anyaországai

Anyaország	Vállalat (db)
USA	18
Franciaország	15
Egyesült Királyság	15
Németország	13
Japán	9
Svájc	5
Spanyolország+F27	4
Kína (beleértve Hong Kong)	3
Svédország	3
Olaszország	2
Koreai Köztársaság	2
Hollandia	2
Ausztrália	1
Finnország	1
Írország	1
Izrael	1
Luxemburg	1
Malajzia	1
Mexikó	1
Norvégia	1
Portugália	1
Összesen:	100

Forrás: WIR 2010 alapján saját szerkesztés

Az Amerikai Egyesült Államokban lévő központtal rendelkező vállalatok képezik a TNI rangsorban szereplő TNC-k majdnem egyötödét. Ugyancsak sok európai – uniós – transznacionális vállalat képviselteti magát a rangsorban. Közülük kiemelkedő jelentőséggel bírnak a német, francia és brit nagyvállalatok. Említésre méltó, hogy az ázsiai térségből Japán közelíti meg a nyugati világ értékeit, kilenc vállalatával, míg a jelenleg nagy fejlődést mutató BRIC országok² közül mindössze Kína három vállalata volt képes feljutni a TNI rangsorra.

² BRIC országok: 2001-ben Jim O'Neill (Goldman Sachs) által alkotott akroníma, mely Brazília, Oroszország, India és Kína angol nevének kezdőbetűjéből áll. Manapság ez a négy állam jelenti a leggyorsabban fejlődő országokat, melyek óriási piaccal rendelkeznek és vonzzák a külföldi tőkebefektetéseket. (Forrás: <http://www.economywatch.com/international-organizations/bric.html>)

3.2. Transznacionális vállalatok jelentősége a magyar gazdaságban

Míg az előbbieken ismertettem az UNCTAD transznacionális vállalatok nemzetköziesedését értékelő index felépítését és jelentéstartalmát, addig a most következő részben egy hasonló mutatószámot állítok fel, melynek célja kimondottan a hazánk számára jelentőséggel bíró TNC-k rangsorolása és értékelése. A rangsor felállítása – amellet, hogy lehetővé teszi a hazánkban működő legnagyobb nemzetközi vállalatok fontosságának megítélését – lehetőséget nyújt arra, hogy megfigyelhessük, hogy mely országok, mely iparágak segítik hazánk gazdasági stabilitását, fejlődését.

3.2.1. A „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” index módszertana

Az UNCTAD által kidolgozott és a korábban bemutatott TNI kiszámításának módszertanából mindössze a három fő kategóriát vettem át, azok összetételét azonban úgy határoztam meg, hogy a vállalatok jelentőségét egy országra, kifejezetten hazánkra vonatkozóan meg lehessen határozni. Az Inward FDI Contribution Indexet meghatározó tényezőket is áttekintettem és ötletet merítettem a lokális gazdasági jelentőség mérhetőségét biztosító faktorokból. Azonban a végleges magyar rangsor felállításának módszertana lényegesen eltér mind a globális TNI, mind az FDI Contribution Index módszertanától.

A transznacionális vállalatok hazai jelentőségét mérő index összességében öt fő kategóriából épül fel. Annak érdekében, hogy az általam kifejlesztett index módszertana érthető és átlátható legyen a következő táblázatban (5. táblázat) szemléltetem az index felépítését, valamint az adott információ megszerzéséhez használt vállalati dokumentumokat.

5. táblázat

A „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” index felépítése

Tényező	Forrás
Magyarországi befektetett eszközök értéke	Adott vállalat mérlege (2011) – Befektetett eszközök sor
Magyarországon realizálódott nettó árbevétel	Adott vállalat eredménykimutatása (2011) – Belföldi értékesítés nettó árbevétele sor
Hazánkban foglalkoztatottak száma	Adott vállalat kiegészítő melléklete (2011) – Éves átlagos statisztikai létszám
Adott vállalat magyar GDP-hez való hozzájárulásának mértéke	Ecostat „Vállalatok GDP-hozzájárulása” rangsora (2009)
Államháztartás támogatásának mértéke (befizetett adók)	Adott vállalat eredménykimutatása (2011) – Adófizetési kötelezettség sor

Forrás: saját szerkesztés

Az első három tényező kiszámításánál a globális TNI-számítást tekintettem kiinduló pontnak. Azonban úgy véltem, hogy egy adott országra vonatkozó vállalati fontossági rangsor kialakításánál a vizsgált országban lévő befektetett eszközök, árbevétel és az ott foglalkoztatottak számán kívül érdemes figyelembe venni a hozzáadott érték teremtő tevékenységet (GDP-hozzájárulást) és a befizetett társasági adó formájában megjelenő államháztartási támogatás mértékét. Utóbbi két kategóriát az Inward FDI Contribution Index alapján építettem be saját indexem módszertanába. Sajnos a GDP-hozzájárulással kapcsolatban a legfrissebb adat 2009-ből származik. Annak ellenére, hogy tudom, hogy egy mutatószám kialakításakor nem szerencsés felhasználni különböző évekből származó adatokat, mindenképpen fontosnak tartom hazánk GDP-jéhez való vállalati hozzájárulás mértékét, így a vállalatok jelentőségének mérési lehetőségét beépíteni az indexbe. Úgy gondolom, hogy a hozzájárulás mértéke az évek alatt maximum pár millióval módosulhatott, viszont bizonyos, hogy a 2009-es érték nagyságrendileg tükrözi a vállalatok hazai jelentőségét és mivel a GDP-hozzájárulás alapjaiban meghatározza egy vállalat nemzeti szinten érzékelhető dominanciáját, ezért – az adat kevésbé aktuális volta ellenére – beépítettem indexem kiszámításának módszertanába ezt az adatot is. A fent említett változtatásokból kifolyólag az általam felállított vállalati rangsor természetesen eltér a globális TNI rangsortól, de a fejezet végén elkészítetek egy összehasonlítást a vállalatok lokális és globális jelentőségének megítélhetősége érdekében, mert úgy vélem, fontos információt jelenthet, hogy mely országok tudják az egész nemzetközi kereskedelmet és nemzetközi szervezeteket befolyásolni és melyek hatalma koncentrálódik csak egy-egy régióra, jelen esetben hazánkra.

A dolgozat terjedelmi korlátai, valamint a rendelkezésre álló adatok szűkössége miatt a vizsgálatomat 21 hazánkban is jelenlévő, de globálisan is jelentős transznacionális vállalatra korlátoztam. Ezen vállalatokat úgy választottam ki, hogy összevetettem az Ecostat jelentésében (<http://www.ecostat.hu/archiv/kiadvanyok/topcegek/2009/top100magyar.html>) szereplő legfontosabb, a magyar GDP-hez hozzájáruló vállalatokat a TNI rangsorban szereplő vállalatokkal és amelyik TNC mindkét publikációban szerepelt, azt ítéltam érdemesnek további vizsgálatra. Ezen vállalatok a következők: Alcoa-Köfém Kft., Bayer Hungária Kft., Coca-Cola HBC Magyarország Kft., E.ON Hungária Energetikai Zrt., GE Hungary Kft., Glaxosmithkline Kft., GM Powertrain-Mo. Kft., Holcim Hungária Zrt., Linde Gáz Magyarország Zrt., Metro Kereskedelmi Zrt., Nestlé Magyarország Kft., Nokia Magyarország Kft., Pfizer Kft., Roche Magyarország Kft., Royal Dutch/Shell Hungary Zrt., Samsung Electronics Magyar Zrt., Sanofi-Aventis Zrt., Teva Magyarország Zrt., Unilever Mo. Kereskedelmi Kft., Vodafone Magyarország Zrt., Volkswagen csoport – Audi Hungária Motor Kft.

Érdekes megemlíteni, hogy a hazánk szempontjából releváns vállalatok közül is öt vállalatnak (vagyis a vizsgált vállalatok közel 25%-a) az USA-ban, majdnem 20%-ának (négy vállalatnak) pedig az Egyesült Királyságban van a székhelye, ami ezen országok dominanciáját tekintve ugyanolyan fontos, mint világszinten. Azonban a vizsgálatban részt vevő hazai TNC-k közül ugyancsak öt vállalatnak Németországban van a központja, ami viszont mutatja, hogy a magyar gazdaságban jóval nagyobb ezen ország jelentősége, mint globális szinten. E jelenség is a CAGE-elmélettel magyarázható.

Az iparágakat tekintve a vizsgált huszonegy ország közül kiemelkedő érték, hogy hat vállalat a gyógyszeriparban tevékenykedik, további három az elektronikai iparban és kettő-kettő az autógyártásban és az élelmiszeriparban. A fennmaradó hat vállalat pedig mindegyik egymaga külön-külön iparágat képvisel. Ez alapján azt mondhatjuk, hogy a gyógyszeripart leszámítva, különösebb iparági dominancia nem jellemző hazánkban a transznacionális vállalatok telephelyválasztását tekintve.

Az UNCTAD számítási módszertanától az enyém meglehetősen eltér, az egyetlen egyezés, hogy végeredményt %-os értékben fejezi ki ez a modell is. Az általam felállított transznacionális vállalatok és FDI hazai jelentőségét mérő index az alkategóriánkénti rangsorok összegzése után egy 1-100%-ig terjedő skálán helyezi el az államokat és mutatja meg a magyarországi jelentőségüket, a magyar gazdaságba való integráltságukat. A modellben az 1%-t a legkevésbé fontos és hazai befolyással bíró vállalat, a 100% pedig a hazánk gazdasági és politikai életét maximálisan uraló vállalat érné el, tehát a százalékos értékkel tulajdonképpen a vállalatok hazai jelentőségét mérem. A százalékos eredmény meghatározásához figyelembe vettem a hazánkban befektetett eszközök, a Magyarországon realizálódott nettó árbevétel, a magyar GDP-hozzájárulás és a magyar államkincstárba befizetett adó értékét, valamint a hazai foglalkoztatottak számát. A öt alkategória egyéni rangsorai alapján pontszámokat rendeltem hozzá minden egyes országhoz. Az első helyezett 21 pontot, az utolsó 1 pontot kapott. A pontszámokat országokra lebontva, de az öt témakörre külön-külön meghatározva számítottam ki. Végül témakörönként 105-tel osztottam el a rangsor számértékeit, mert a mindegyik rész egyenként 21-21 pontot jelentett, tehát a 100%-nak a 105 pontnak felelt meg. Az osztás után megkaptam az alkategóriák százalékos értékeit, melyek összeadása után kijött a végeredmény, a magyar transznacionális jelentőségi index.

3.2.2. A „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” index, 2010 eredményei

A következő alfejezetben az általam kidolgozott „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” index alkategóriák szerinti és összesített eredményeit elemzem fókuszálva a hazánk helyzetét befolyásoló vállalatok gazdasági hatására és a rangsor helyezései mögött megbújó okokra.

3.2.2.1. Rangsorok elemzése kategóriák szerint

Mielőtt indexem végleges rangsorát bemutatnám és elemezném, röviden ismertetném a kategóriák rangsorát külön-külön, hiszen ezek eredményei már önmagában sok információt nyújtanak. A következő táblázat (6. táblázat) az első kategória, azaz hazánkban befektetett eszközök mértékének rangsorát mutatja.

6. táblázat

A legfontosabb transznacionális vállalatok által hazánkban befektetett eszközök, 2010

Vállalat neve	Magyar befektetett eszköz (eFt)	Sorrend
Audi Hungaria Motor Kft.	557 668 840	1
Teva Magyarország Gyógyszerforgalmazó Zrt.	323 398 000	2
E.ON Hungária Energetikai Zrt.	222 611 053	3
Metro Kereskedelmi Kft.	101 306 494	4
Vodafone Magyarország Zrt.	100 839 000	5
General Motors Powertrain-Opel Kft.	56 405 356	6
Alcoa-Köfém Székesfehérvári Könnyűfémű Kft.	39 803 000	7
Linde Gáz Magyarország Zrt.	39 307 843	8
Nokia Komárom Kft.	33 761 918	9
Coca-Cola HBC Kft.	31 241 328	10
Samsung Electronics Magyar Zrt.	27 652 000	11
Shell Hungary Kereskedelmi Zrt.	25 916 730	12
Nestlé Hungária Kft.	24 853 547	13
GlaxoSmithKline Gyógyszer- és Eg.védelmi Termékek Kft.	21 136 455	14
Unilever Mo Kereskedelmi Kft.	20 263 950	15
Holcim Hungária Cementipari Zrt.	18 039 130	16
Roche Magyarország Kft.	2 907 581	17
Sanofi-Aventis Mo Ker-i és Szolgáltató Zrt.	517 702	18
Pfizer Kft.	276 101	19
Bayer Hungária Kereskedelmi és Szolg. Kft.	222 989	20
GE Hungary Ipari és Kereskedelmi Kft.	0	21

Forrás: saját szerkesztés

A rangsor alapján látható, hogy hazánkban a legtöbb befektetett eszközzel az Audi bír, nem csoda, hiszen régióinkban található gyára és egyre bővülő telephelye folyamatos beruházásokat vonz maga után. A rangsor szerint a második legtöbb eszközzel rendelkező

vállalat a Teva, mely négy gyárt működtet hazánkban. A gyógyszeripar folyamatos fejlődésének köszönhetően mára két alapanyaggyártó teleppel (Sajóbábony, Debrecen) és további két szilárd tablettát előállító gyárral (Debrecen, Gödöllő) rendelkezik. Összességében viszont a gyógyszergyártó vállalatok (Teva, Sanofi-Aventis, Bayer, Roche, GlaxoSmithKline) nem a befektetett eszközök rangsorában jeleskednek, hiszen ezek befektetett eszközének összértékénél (24 784 727 eFt) már az első 13 helyezett eszközértéke is több.

Ugyancsak szerves részét képezi a mutatónak a vállalatok belföldi értékesítésből származó nettó árbevétele (7. táblázat). Azért tartottam fontosnak, hogy az index e tényezőt is tartalmazza, mert ezáltal megfigyelhető, hogy a vállalatok által gyártott termék, nyújtott szolgáltatás iránt mekkora kereslet van hazánkban és a vállalat tevékenysége milyen mértékben tudja kiszolgálni a magyar fogyasztók igényeit. (Persze az eredmény nem darabszámot, hanem értéket mutat be, így csalóka lehet, hiszen a magasabb kategóriájú, drágább termékek gyártói könnyebben kerülhetnek a rangsor elejére, mint olcsóbb árucikkeket kínáló társaik, még akkor is, ha esetleg kevesebb mennyiséget adtak el.)

7. táblázat

A legfontosabb transznacionális vállalatok belföldi értékesítésének nettó árbevétele

Vállalat neve	Magyar belföldi ért. nettó árbev. (eFt)	Sorrend
Shell Hungary Kereskedelmi Zrt.	244 889 659	1
Metro Kereskedelmi Kft.	156 544 925	2
Vodafone Magyarország Zrt.	119 535 000	3
Samsung Electronics Magyar Zrt.	92 153 000	4
Coca-Cola HBC Kft.	71 419 427	5
Unilever Mo Kereskedelmi Kft.	55 633 314	6
Sanofi-Aventis Mo Ker-i és Szolgáltató Zrt	46 392 177	7
Bayer Hungária Kereskedelmi és Szolg. Kft.	39 840 377	8
Linde Gáz Magyarország Zrt.	39 701 553	9
Nestlé Hungária Kft.	39 284 832	10
Pfizer Kft.	32 099 506	11
Roche Magyarország Kft.	30 898 734	12
Nokia Komárom Kft.	26 823 073	13
Teva Magyarország Gyógyszerforgalmazó Zrt.	21 438 000	14
Holcim Hungária Cementipari Zrt.	19 590 409	15
Alcoa-Kőfém Székesfehérvári Könnyűfémű Kft.	9 646 000	16
Audi Hungaria Motor Kft.	7 179 820	17
E.ON Hungária Energetikai Zrt.	5 675 740	18
General Motors Powertrain-Opel Kft.	1 163 340	19
GE Hungary Ipari és Kereskedelmi Kft.	785 030	20
GlaxoSmithKline Gyógyszer-és Eg.véd. Term. Kft.	0	21

Forrás: saját szerkesztés

A fenti táblázatból látható, hogy a Shell óriási fölényrel vezeti a rangsort 244 889 millió forintos hazai nettó árbevételével. Ez az érték közel kétszerese a második helyen álló – ugyancsak komoly hazai szerepet vállaló – Metro árbevételének. A kőolajgyártó és Magyarországon több száz benzinkutat üzemeltető Shell eleve relatíve drága – már-már luxuscikknek számító – terméket forgalmaz a piacon és sokat is ad el belőle. A Merto, a fenti rangsor szerint a legfontosabb nagykereskedelmi lánc, széles választékával és a vállalkozóknak kedvező ajánlataival 156 544 millió forintos árbevételhez jutott tavaly.

Az első tíz helyezett között az FMCG-szektor szépen képviselteti magát. Itt találhatjuk a Coca-Colát (6.), az Unilevert (7.) és a Nestlét (8.) is. Ugyancsak fontos szerepet játszik a magyar piacon a telekommunikáció (Vodafone – 3.) és az elektronika (Samsung – 4.). A gyógyszeripar vállalatai közül az első tízbe csak a Sanofi-Aventis (pl. Algoflex, Magne B6) és a Bayer (pl. Aspirin) jutott be. (www.sanofi.hu)

A rangsor utolsó helyezettjeinek nettó árbevétele már nem éri el az egy millió forintot. Sőt a GlaxoSmithKline 0-s értékű eredménye azt mutatja, hogy ugyan jelen van képviselettel hazánkban a vállalat, de inkább csak kutatási-fejlesztési tevékenységet végez, kereskedelmet nem bonyolít le a hazai leányvállalat.

A foglalkoztatás esetében már élesebb kontrasztok figyelhetőek meg (8. táblázat). A több gyárteleppel rendelkező, termelő tevékenységet folytató vállalatok alkalmazottainak száma meghaladhatja a kétezer főt (pl. Audi, korábban a Nokia, a Metro, a Teva), míg a kizárólag értékesítési irodát fenntartó, vagy kutatással foglalkozó leányvállalatainak létszáma van, hogy az ötszáz főt sem éri el.

8. táblázat

A legfontosabb transznacionális vállalatok által foglalkoztatottak száma

Vállalat neve	Magyar foglalkoztatottak (fő)	Sorrend
Audi Hungaria Motor Kft.	5780	1
Nokia Komárom Kft.	4939	2
Metro Kereskedelmi Kft.	2582	3
Teva Magyarország Gyógyszerforgalmazó Zrt.	2304	4
Alcoa-Kőfém Székesfehérvári Könnyűfémű Kft.	1638	5
Samsung Electronics Magyar Zrt.	1550	6
Nestlé Hungária Kft.	1492	7
Coca-Cola HBC Kft.	1366	8
Vodafone Magyarország Zrt.	1314	9
Unilever Mo Kereskedelmi Kft.	989	10

General Motors Powertrain-Opel Kft.	622	11
Linde Gáz Magyarország Zrt.	516	12
Sanofi-Aventis Mo Ker-i és Szolgáltató Zrt	291	13
Holcim Hungária Cementipari Zrt.	254	14
E.ON Hungária Energetikai Zrt.	197	15
Bayer Hungária Kereskedelmi és Szolg. Kft.	193	16
Shell Hungary Kereskedelmi Zrt.	176	17
Pfizer Kft.	165	18
Roche Magyarország Kft.	158	19
GlaxoSmithKline Gyógyszer- és Eg.védelmi Termékek Kft.	145	20
GE Hungary Ipari és Kereskedelmi Kft.	35	21

Forrás: saját szerkesztés

A fenti eredményeimet jelentősen módosítja az egyes vállalatok GDP-hez való hozzájárulásának mértéke, amelyet az Ecostat 2009-es rangsora alapján mutatok be. Ezt a következő táblázatban (9. táblázat) szemléltetem.

9. táblázat

Vállalatok magyar GDP-hez való hozzájárulása, 2009

Vállalat	Magyar GDP hozzájárulás (vizsgált vállalatok rangsora)	Magyar GDP hozzájárulás (ECOSTAT rangsor)	GDP közelítő - Bruttó hozzáadott érték (milliárd Ft)
General Electric	1.	3.	344,4
Volkswagen Group (Audi)	2.	4.	219,9
E.On	3.	9.	107,5
Nokia	4.	11.	88,8
Sanofi-Aventis	5.	13.	74,2
Samsung Electronics Ltd.	6.	15.	69,3
Vodafone Group Plc.	7.	18.	50,6
Teva Pharmaceutical Industries Ltd.	8.	20.	45,3
Alcoa	9.	40.	25,1
Linde AG.	10.	55.	17,6
Coca-Cola Company	11.	58.	17,2
Nestlé SA.	12.	66.	15,2
General Motors	13.	67.	14,8
Unilever	14.	74.	13,9
Metro AG.	15.	75.	13,5
Glaxosmithkline Plc.	16.	80.	12
Royal Dutch/Shell Group	17.	85.	11,2

Bayer AG.	18.	86.	11,1
Roche Group	19.	93.	10
Holcim AG.	20.	94.	10
Pfizer Inc.	21.	97.	9,6

Forrás: ECOSTAT alapján saját szerkesztés

A magyar GDP-hez való hozzájárulás tekintetében a gyógyszeripari vállalatok dominanciája mellett megjelennek az elektronika ágazatában tevékenykedő TNC-k is. A hazai GDP növeléséhez leginkább a General Electric járult hozzá, azonban megemlítendő, hogy míg 2009-ben (mikorról az adatok származnak) összesen tizenegy városban működtetett 14 termelőüzemet. A GE hazánkban jelenleg is öt üzletágban tevékenykedik és több mint 13 000 foglalkoztatásával e cég tekinthető a legnagyobb amerikai munkáltatónak Magyarországon. Ezen kívül kiemelkedően fontos befektető, valamint az egyik legnagyobb exportőr hazánkban (www.ge.com/hu). A várakozásainknak megfelelően e rangsorban az Audi – VW csoport is rangos helyezésnek (2.) örvend. A Nokia ezen rangsorban is előnyös (4.) helyezést ért el, ami azért is fájó pont, mert a vállalat Magyarországról való részleges kivonulásával, foglalkoztatotti létszámának drasztikus csökkentésével (http://index.hu/gazdasag/magyar/2012/02/08/2300_embert_bocsat_el_a_komaromi_nokia/) nemcsak a munkanélküliséget növelte, hanem ennek GDP-visszafogó hatása is lehet.

A rangsor utolsó három helyezettje közül kettő gyógyszeripari cég és a GDP-hez való hozzájárulásuk mértéke töredéke saját iparágukon belül működő társaikéhoz képest. Ha iparági bontást nézünk, akkor átlagosan a gyógyszeripari cégek 27 milliárd forinttal járulnak hozzá a hazai GDP értékéhez (Ecostat rangsor alapján saját számítás). Ezt az átlagértéket a Sanofi-Aventis és a Teva magasan túlteljesíti, de az ő rendkívüli eredményeiken a Glaxosmithkline, a Roche, a Bayer és a Pfizer sokat ront. Az elektronikai iparágban tevékenykedő három cég (GE, Nokia, Samsung) mindegyike a rangsor első felében található, így nem meglepő, hogy átlagértékük is magas: 167,5 milliárd forint (viszont az átlagtól való átlagos eltérés is kifejezetten nagy értéket mutat, 118 Mrd Ft-os szórással) Ecostat rangsor alapján saját számítás). A képet emellett az is árnyalja, hogy a rangsor első helyezettjének (GE) magas értéke felhúzza az átlageredményt, de a GE esetében ez az öt üzletág együttes GDP hozzájárulását fejezi ki. Említésre méltó, hogy az Audi önmagában is jobban hozzájárul a magyar GDP-hez, mint a másik két üzletág átlaga, valamint egyedül annyi hozzáadott értéket teremt, mint a rangsor utolsó 13 helyezettje összesen.

Tovább árnyalja a képet a vállalatok által az államháztartásba befizetett társasági adó mértéke (10. táblázat). Amíg még a Nokia nem vonult ki az országból (márpedig e kutatás

forrásainak évében még itt tartózkodott), komoly összeggel hozzájárult az államháztartás finanszírozásához. Ugyancsak jelentősnek tekinthető az Alcoa, a Sanofi-Aventis és a Samsung által befizetett társasági adó mértéke.

10. táblázat

A legfontosabb transznacionális vállalatok társasági adójának mértéke

Vállalat neve	Befizetett adó értéke (eFt)	Sorrend	Magyarázat (szükség esetén)
Nokia Komárom Kft.	4085463	1	–
Alcoa-Kőfém Székesf-i Könnyűfémű Kft.	2112000	2	–
Sanofi-Aventis Mo. Ker-i és Szolgáltató Zrt	1652537	3	–
Samsung Electronics Magyar Zrt.	1539000	4	–
Pfizer Kft.	707434	5	–
Bayer Hungária Kereskedelmi és Szolg. Kft.	560645	6	–
Linde Gáz Magyarország Zrt.	501166	7	–
Coca-Cola HBC Kft.	428707	8	–
Metro Kereskedelmi Kft.	311211	9	–
General Motors Powertrain-Opel Kft.	296140	10	–
Teva Magyarország Gyógyszerforgalmazó Zrt.	232000	11	–
Roche Magyarország Kft.	185588	12	–
GE Hungary Ipari és Kereskedelmi Kft.	7741	13	–
Holcim Hungária Cementipari Zrt.	755	14	–
Audi Hungaria Motor Kft.	0	15	társasági adó-mentesség
Vodafone Magyarország Zrt.	0	15	negatív adóalap
Nestlé Hungária Kft.	0	15	negatív adóalap
Unilever Mo Kereskedelmi Kft.	0	15	negatív adóalap
Shell Hungary Kereskedelmi Zrt.	0	15	negatív adóalap
GlaxoSmithKline Gyógyszer-és Eg.védelmi Termékek Kft.	0	15	negatív adóalap
E.ON Hungária Energetikai Zrt.	-20176	15	adótúlfizetés

Forrás: saját szerkesztés

Külön figyelmet fordítottam a 0-s, illetve negatív értékkel rendelkező vállalatok tanulmányozására, az értékek hátterének felkutatására. Egyedül az Audi 0-s értéke magyarázható azzal, hogy adómentességgel rendelkezik. „A Társaság a magyar törvények (1999 évi CXXV. 93 §) és a 3078/2000 sz. kormányhatározat alapján 2011. december 31-ig társasági adó fizetésére nem kötelezett. Tekintettel Magyarország EU csatlakozására az adómentesség feltételei módosításra kerültek és egy EU-konform szabályozás került bevezetésre. A Társaság az új szabályozásoknak megfelelően a 1997 – 2005 időszakra vonatkozó beruházásai alapján maximált összegű adómentességben részesül.” (Audi Hungária Motor Kft. kiegészítő melléklet, 2011 p. 3.)

Több olyan vállalat is van azonban, amely nem az óriási mértékű hazai beruházásainak, a régió fejlesztésének, vagy a jelentős foglalkoztatásnak köszönhetően érdemelt ki mentességet, hanem veszteséges tevékenysége, negatív adóalapja, vagy adózás előtti eredménye miatt. Az E.On különleges helyzetben van, mert társasági adóelőleg-túlfizetés következtében még követelése is van az államháztartással szemben.

3.2.2.2. A végleges rangsorok elemzése (A „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” index, 2010)

A részeredmények áttekintése után bemutatom az összesített eredményt megjelenítő transznacionális vállalatok hazai jelentőségét mérő indexet (11. táblázat), amely a következő sorrendet alakította ki (a részletes táblázat megtalálható az 6. mellékletben).

Az alábbi táblázatban az index által felállított rangsor, a rangsorértékhez tartozó százalékos eredmény és a vállalat iparága, valamint anyaországa látható. Mint korábban már kifejtettem az index kialakításának célja, hogy számszerűsíthetővé váljon a hazánkban jelen lévő transznacionális vállalatok lokális jelentősége (100% = jelentősen bekapcsolódik a hazai gazdaságba és hozzájárul annak fejlődéséhez, 1% = ugyan jelen van hazánkban, de tevékenysége nem határozza meg a hazai gazdaságot). Ezt is ki lehet olvasni az alábbi táblázatból a rangsor alapján.

A mutató számítása során a vizsgálatban részt vevő 21 vállalatnak 20 elkülönülő helyezést tudtam kiosztani (a Nestlé és a GM található holtversenyben a 12. helyen).

11. táblázat

Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz, 2010

Vállalat	Anyaország	Iparág	TNC kontib. a magyar gazd.-hoz (%)	TNC kontib. a magyar gazd.-hoz index sorrend
Nokia Komárom Kft.	Finno.	Elektronika	77%	1
Samsung Electronics Magyar Zrt.	Koreai Közt.	Elektronika	75%	2
Metro Kereskedelmi Kft.	Németo.	Kis- és nagyker.	73%	3
Audi Hungaria Motor Kft.	Németo.	Autóipar	69%	4
Alcoa-Kőfém Székesfehérvári Könnyűfémű Kft.	USA	Fém termékek	68%	5
Teva Magyarország Gyógyszerforgalmazó Zrt.	Izrael	Gyógyszeripar	68%	6
Vodafone Magyarország Zrt.	UK	Telekommunikáció	66%	7
Coca-Cola HBC Kft.	USA	Élelmiszeripar,	65%	8

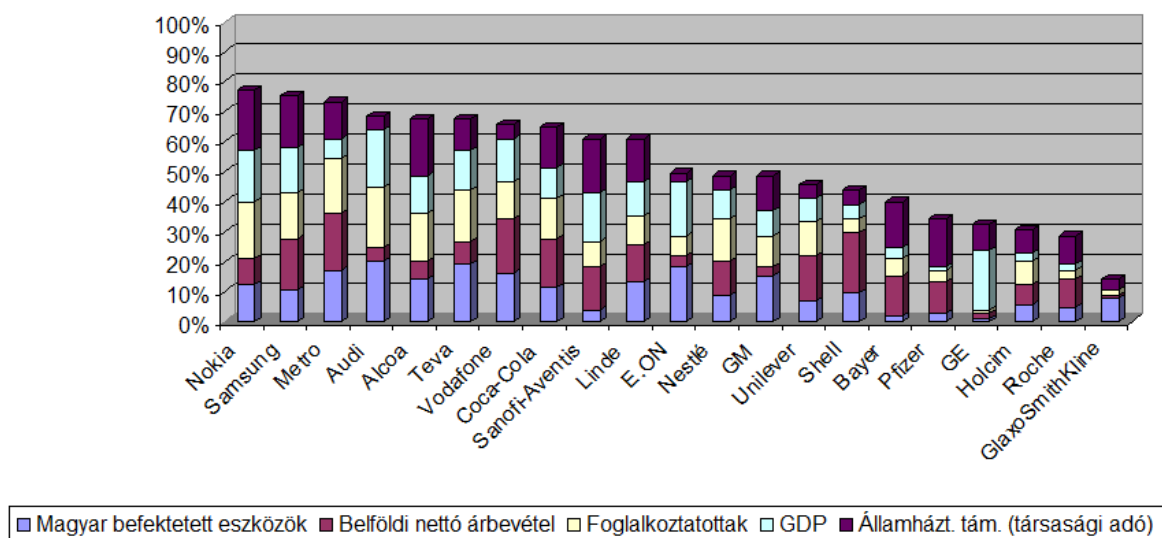
		italok és dohány		
Sanofi-Aventis Mo Ker-i és Szolgáltató Zrt	Franciao.	Gyógyszeripar	61%	9
Linde Gáz Magyarország Zrt.	Németo.	Vegyipar	61%	10
E.ON Hungária Energetikai Zrt.	Németo.	Közüzemi szolgáltatás	50%	11
Nestlé Hungária Kft.	Svájc	Élelmiszeripar, italok és dohány	49%	12
General Motors Powertrain-Opel Kft.	USA	Autóipar	49%	12
Unilever Mo Kft.	UK	Vegyes	46%	13
Shell Hungary Zrt.	UK	Kőolaj	44%	14
Bayer Hungária Kft.	Németo.	Gyógyszeripar	40%	15
Pfizer Kft.	USA	Gyógyszeripar	34%	16
GE Hungary Kft.	USA	Elektronika	32%	17
Holcim Hungária Cementipari Zrt.	Svájc	Nemfémek ásványi termékek	30%	18
Roche Magyarország Kft.	Svájc	Gyógyszeripar	29%	19
GlaxoSmithKline Kft.	UK	Gyógyszeripar	20%	20

Forrás: saját szerkesztés

Mint már korábban bemutattam az általam kidolgozott jelentőségi index is egy 1-100%-ig terjedő skálán helyezi el a vállalatokat figyelembe véve a hazai életbe való bekapcsolódásukat (befektetések, értékesítés belföldön, foglalkoztatás, adó) és a magyar GDP-hez való hozzájárulásuk mértékét. Ennek eredményét a következő ábra is (8. ábra) szemlélteti:

8. ábra

A transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz index összesített rangsora



Forrás: saját szerkesztés

Az összesített rangsort a magyar gazdaságba való 77%-os integrálódási fokkal a Nokia vezeti, amely a korábban bemutatott kategóriák rangsorában ugyan nem tört éltre, viszont

mivel mindegyikben az első tízben szerepelt (kiemelkedő helyen a Foglalkoztatás (2.), a GDP-hozzájárulás (4.) és az Adó (1.) egyéni rangsorokban), így összesítve kiérdemelte a vezető helyet. Fontos információ azonban, hogy az adatok a cég kivonulása előtti időkből származnak, jelenleg már biztosan nem e vállalat vezetné a rangsort.

A General Electric ugyancsak az összes kategóriában tapasztalható viszonylag jó helyezései (és %-os értékei) miatt érdemelte ki a dobogó második fokát, mindössze 2%-kal a Nokia mögött maradva (75%). Az ábrán is látható, hogy kizárólag egyetlen értékben múlja felül az első helyezést elérő céget, mégpedig a belföldi nettó árbevétele magasabbnak bizonyult. A többi tényezőt tekintve, főleg a hazai gazdaságnak fontos adó, GDP-hozzájárulást és foglalkoztatást, a Nokia mögött marad. Mivel azonban a Nokiat likvidálhatnánk a rangsorból Kelet-Ázsiába való kivonulása miatt, a Samsungot, akár rangsorvezetőnek is tekinthetjük.

Érdekes, hogy az Audi a 4. helyet érdemelte csak ki a listában. Ugyan három tényező adta értékek nagyon jó helyet biztosítottak neki (befektetett eszközök (1.), foglalkoztatottak (2.), GDP-hozzájár. (4.)), azonban az adómentesség és a belföldi értékesítés alacsony értéke miatt lecsúszott a dobogóról.

A 60% feletti értékkel rendelkezők tekinthetők olyan transznacionális vállalatoknak, melyek magyarországi jelenlétükkel, hazánkban egy, vagy több leányvállalattal és gyártóüzemmel rendelkezve komoly hatással vannak gazdasági helyzetünkre és nagyban hozzájárulnak a magyar gazdaság fejlődéséhez, gazdasági stabilitásához, növekedéséhez.

A kulturális, gazdasági és földrajzi közelség miatt nem meglepő, hogy az e szekcióban található tíz vállalat közül három cég (Metro, Audi, Linde) német anyavállalat szárnyai alá tartozik (egyébként összesen a fele EU-tagállam anyavállalatának tulajdonában áll). Ez még nagyobb koncentrátságot bizonyít, mutatja a német gazdaság hazánk gazdasági szférájában érzékelhető dominanciáját, valamint jelzi az említett regionális gazdasági integráció egészének magyar gazdaságra gyakorolt befolyását is. Ugyanakkor két másik előkelő helyezést elérő vállalat amerikai gyökerekkel rendelkezik (Alcoa, Coca-Cola), így a „nagy kontinens” hazai gazdaságban tapasztalható jelentősége sem elhanyagolható.

Ezen vállalatok közül kettő a gyógyszeriparban, kettő az élelmiszeriparban, kettő az elektronikában működik, viszont az autóipar, vegyipar és telekommunikáció szerepe is jelentős.

A 40% és 60% közötti jelentőséggel bíró vállalatok (összesen 7 db) közül szintén kettő német (E.On, Bayer) és kettő brit (Unilever, Shell) vezetőséggel rendelkezik. A középmezőnyben nincs iparági dominancia. Érdekes, hogy míg egy-két vállalat bizonyos

kategóriákban nagyon jól teljesít (pl. E.On – befektetett eszk. és GDP-hozzáj. sorrend 3., Shell belföldi ért. nettó árbev. 1.), addig a többi kategóriában tapasztalható gyér eredménye miatt már csak a középmezőnyben kap helyet.

40% alatt összesen öt céget találhatunk, amelyek közül három gyógyszeripari vállalat. Így tehát látható, hogy ugyan az összes hazai transznacionális vállalat közül öt a legjelentősebbek közé tartozik, azért jelentőségük, a többi vizsgált céghez képest alacsony, hiszen a mező végén találhatók 30% körüli értékkel. A General Electric egyedül a GDP-hozzájárulás rangsorban jelentős, ezt az értéket nagyban csökkenti a kevés foglalkoztatott, befektetett eszköz (0) és alacsony nettó árbevétel, így ő is a mező végén kap helyet alig megelőzve a Holcim Kft-t.

4. VIZSGÁLT VÁLLALATOK GLOBÁLIS ÉS LOKÁLIS JELENTŐSÉGÉNEK ÖSSZEVETÉSE

Dolgozatom utolsó fejezetében egy összehasonlítást végzek. A vizsgált 21 vállalat Magyarországon tapasztalható jelentőségét összemérem az adott vállalat globális dominanciájával az általam kidolgozott „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” index és a Globális TNI rangsor alapján.

4.1. A globális TNI rangsor és a „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” index rangsorának különbségei

Mint már említettem az általam kidolgozott rangsor módszertana magában foglalt bizonyos, az ENSZ-mutató számításánál is használt tényezőket, számítási módszereket. Várható volt azonban, hogy a két index által felállított rangsor meglehetősen el fog térni. Ez egyrészt abból fakad, hogy módosítottam a Globális TNI módszertanán és az Inward FDI Contribution Indexhez használt kategóriákból is ötleteket merítettem (a két megismert index számításának a lokális jelentőséget mérhetővé tevő kategóriáit vettem át). Másrészt a Globális TNI száz vállalatot rangsorol, míg én csak 21 vállalatot emeltem be a vizsgálatomba, így – a rangsor felállításánál vizsgált vállalatok számának eltérése is determinálta a TNC-k rangsorokban tapasztalható helyezésbeni különbségeit.

Mégis hasznosnak vélem összehasonlítani a vállalatok magyar és a globális rangsor alapján meghatározott jelentőségét, mert úgy gondolom, hogy ez – legalább nagyságrendileg – áttekintést tud adni arra vonatkozóan, hogy mely vállalatok dominanciája jelentősebb Európában, Kelet-Európában, vagy hazánkban és mely vállalatok fektetik inkább a hangsúlyt a globális jelenlétre és hatalomra, valamint tartják kevésbé fontosnak a regionális, lokális befolyást. A transznacionális vállalatok jelentőségét mérő index által felállított sorrendet, a globális TNI-beli rangsorolást, valamint ezek különbségét a következő táblázat (12. táblázat) mutatja be.

12. táblázat

A vizsgált vállalatok jelentősége globális és lokális szinten

Vállalat neve	Globális TNI rangsor	TNC-k kontribúciója a magyar gazdasághoz index rangsor	TNC-k kontribúciója a magyar gazdasághoz index (%)	Globális rangsor a magyarhoz viszonyítva	Anyrország	Iparág
Nokia	3	1	77%	-2	Finno.	Elektronika
Samsung Electronics	73	2	75%	-71	Koreai Közt.	Elektronika
Metro	51	3	73%	-48	Németo.	Kis- és nagykereskedelem
Volkswagen csoport (Audi)	53	4	69%	-49	Németo.	Autóipar
Alcoa	49	5	68%	-44	USA	Fém termékek
Teva	15	6	68%	-9	Izrael	Gyógyszeripar
Vodafone	6	7	66%	1	UK	Telekommunikáció
Coca-Cola	29	8	65%	-21	USA	Élelmiszeripar, italok és dohány
Sanofi-aventis	57	9	61%	-48	Franciao.	Gyógyszeripar
Linde	7	10	61%	3	Németo.	Vegyipar
E.On	67	11	50%	-56	Németo.	Közzolgáltatás
Nestlé	11	12	49%	1	Svájc	Élelmiszeripar, italok és dohány
General Motors	84	12	49%	-72	USA	Autóipar
Unilever	38	13	46%	-25	UK	Vegyes
Shell	32	14	44%	-18	UK	Kőolaj
Bayer	87	15	40%	-72	Németo.	Gyógyszeripar
Pfizer	72	16	34%	-56	USA	Gyógyszeripar
General Electric	75	17	32%	-58	USA	Elektronika
Holcim	44	18	30%	-26	Svájc	Nemfémes ásványi termékek
Roche	21	19	29%	-2	Svájc	Gyógyszeripar
Glaxosmithkline	68	20	20%	-48	UK	Gyógyszeripar

Forrás: saját szerkesztés

A fenti táblázat alapján láthatjuk, hogy vannak olyan vállalatok, amelyek mind világszinten, mind Magyarországon hasonló jelentőséggel bírnak. Ezzel párhuzamosan igazolnám az általam kidolgozott módszertan helyességét, hiszen azáltal, hogy nagyjából egyező rangsorban lévő helyezéseket is találunk, bizonyítható, hogy a lokális szintre vetített módszertan is alkalmazható és hasonlóan jó eredményt mutathat, mint globális párja.

Globális és helyi viszonylatban is jelentőséggel bír (illetve kivonulása miatt bírt a Nokia), a Vodafone, a Linde és a Nestlé. Ezen vállalatok mind az ENSZ által publikált TNI

rangsorában, mind az általam felállított index sorrendjében előkelő helyezésnek örvendenek. Ezen felül az is látható, hogy ezen vállalatok globális befolyása is óriási, leányvállalatai nemzetközi tevékenysége, a világgazdaságban vállalt szerepe nem elhanyagolható.

Ugyancsak megfigyelhető, hogy a magyarországi befolyást mérő rangsorban négy német anyavállalatú cég is előre tör (Metro, Audi, Linde, E.On), ezen vállalatoknak a globális rangsorban látható értéke jócskán a hazai helyezés mögött marad (kivéve a Lindét). A Metro, az Audi és az E.On globálisan közel 50 helyezéssel hátrébb található, mint az általam felállított listában. Ez az adat is mutatja, hogy hazánkban a német befolyás nemcsak rendkívül magas, de a tőlük való függésünk relatíve sokkal nagyobb, mint a világgazdaságban tapasztalható dominanciájuk. Megfigyelhető, hogy ha a német gazdaság stabilabb, a magyarnak is kedvezőbbek a kilátásai, ha Németországban gond van, az a magyar gazdaságra is negatívan hat. Hazánk és Németország gazdasági kapcsolata egyre szorosabbá válik (www.fidesz.hu). Ez alatt nemcsak a német tulajdonú gyárak és szerelőüzemek számának növekedését kell érteni, hanem kutatásra, fejlesztésre specializálódott létesítményeket, közös egyetemi tanszékeket, szakközépiskolákat.

Mint korábban bemutattam a globális listán csak a 100 vállalat 13%-a volt német tulajdonú. Sokkal magasabb jelentőséget képviselnek nemzetközi szinten az USA (18%), Franciaország (15%) és az Egyesült Királyság (15%) transznacionális vállalatai. Az amerikai anyavállalattal rendelkező cégek az általam felállított listában is hasonló arányban képviseltetik magukat, valamint jelentőségük is hasonló, mint nemzetközi szinten. Az általam készített rangsorban is csak kettő jutott a lista első felének helyezettjei közé (Alcoa és Coca-Cola) és nemzetközi szinten is csak e két amerikai nagyvállalat volt előbbre, mint az 50. helyezés, ugyan az Alcoa már a 49. helyre csúszott.

Ahogy a Külgazdasági Stratégiánk is megjegyzi, túlságosan függünk Németországtól, tágabb értelemben az EU-tól. Ezt a saját rangsorom is tükrözi, hiszen a vizsgált vállalatok felének anyaországa egy EU-tagállam, további kettő pedig az Európai Gazdasági Térségbeni (svájci) tulajdonos birtoka. Szintén a fent említett dokumentum nagy hangsúlyt fektet a keleti nyitásra, ehhez képest a 21 vállalatból mindössze kettő (Samsung – Koreai Közt. és Teva – Izrael) anyavállalata található tőlünk keletre.

A médiában azt hangoztatják, hogy további keleti nyitásra, elsősorban kínai vállalati kapcsolatokra számíthatunk. Tekintve, hogy ez az egyik leggyorsabban fejlődő BRIC ország, remélhetőleg hazánk gazdaságára is pozitív hatásokkal lenne egy ilyen irányú kezdeményezés.

5. ÖSSZEFOGLALÁS

5.1. Kiinduló gondolatok értékelése

Jelen alfejezetben az első részben megfogalmazott kiinduló gondolataimat fogom a dolgozatban bemutatott vizsgálatom, elsősorban az általam kifejlesztett A „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” index alapján értékelni: igazolni, vagy cáfolni.

Az első feltételezésem az, hogy a gazdagabb országok globális szinten előnyösebb helyzethez jutnak, így jobban tudnak terjeszkedni, vagyis feltevésem szerint a hazánkban jelen lévő leányvállalatok mögött zömében gazdag országok (nyugati) tőkéje áll. Ezt a Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz indexben részt vevő vállalatok sorával igazolom. Hiszen a vizsgálatban részt vevő (tehát a legfontosabb magyarországi tőkebefektető vállalatok) közül kettő (10%) anyaországa fekszik tőlünk keletre (Izrael, Koreai Köztársaság) és az össze többi (90%, azaz 19 vállalat) nyugati tulajdonos birtoka. Ezen tényekkel alátámasztva, igazolva érzem az első hipotézisemet.

Másodszorra azt a gondolatomat fogalmaztam meg, miszerint a hazánk számára az autóipar a legfontosabb FDI-befogadó, így ezen iparág vállalatai a bírnak a legnagyobb jelentőséggel (foglalkoztatás, GDP stb). Mivel az általam felállított rangsorban mindössze két vállalat tevékenykedik az autóiparban (Audi, General Motors) és például a vizsgált vállalatok negyede gyógyszeripari vállalat, ezt a feltevésemet kénytelen vagyok tévesnek minősíteni. Belátható a rangsor alapján, hogy egyrészt nem az autóipar a legfontosabb Magyarországon (ugyanakkor régióinkban nyilvánvalóan elengedhetetlen a jelenléte), sok más iparág is hozzájárul gazdaságunk stabilitásához, ám főleg a nyugati régió fejlődéséhez nélkülözhetetlen az autóipari befektetések és fejlesztések (Audi) megléte.

A harmadik kiinduló pontszerint az Amerikai Egyesült Államok a nemzetközileg tapasztalható óriási befolyása hazánkban háttérbe szorul és helyét a közeli „szomszéd” Németország veszi át. A vizsgált vállalatok közül öt-öt vállalat rendelkezik német, avagy amerikai tulajdonossal. Viszont, ha a rangsorolásban megnézzük a német vállalatok és az amerikai vállalatok átlagos transznacionális jelentőségi százalékát, akkor már a németek hazai dominanciája figyelhető meg (58%, míg az amerikai átlagos jelentőség 50%). Így a harmadik hipotézisemet igaznak ítélem meg. Továbbá a „szomszéd”-os országok, tulajdonképpen az EU szerepe nem hagyható figyelmen kívül, hiszen a 21 vállalat közül mégiscsak kilenc uniós és további három európai vállalat, tehát a földrajzi közelség nem elhanyagolható tényező.

Negyedik feltételezésem az volt, hogy az Audi pozitív hatásai a „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” indexben is megjelennek. Ezt a Nyugat-Dunántúli Régióban tapasztalható szerteágazó fejlesztőszerepére alapozom (foglalkoztatás, infrastruktúra, oktatás). Az általam felállított index rangsorában az Audi a 4. helyezést érdemelte ki. A Magyar befektetett eszközök és a Foglalkoztatás alkategóriák rangsorát vezette, a GDP-hozzájárulásnál a második legfontosabb vállalatnak bizonyult. A dobogóról az alacsonyabb belföldön realizált árbevétel és – az adómentességből fakadó – az államháztartási támogatás rangsorban kapott gyenge helyezés okozta. Mégis látható, hogy az Audi 69%-os jelentőségével nemcsak Győr, nemcsak régiónk, hanem egész országunk hasznára válik, tehát utolsó hipotézisem is igazolva lett.

5.2. Összegző gondolatok

A dolgozatom célja a hazánkban leányvállalattal rendelkező transznacionális vállalatok jelentőségének mérése egy modell: a „Transznacionális vállalatok kontribúciója a magyar gazdasághoz” index felállításával. Dolgozatom első részében röviden összegeztem a közvetlen külföldi tőkebefektetések és a transznacionális vállalat fogalmát, bemutattam a nemzetközi kereskedelemben és világgazdaságban vállalt szerepét, befolyását, napjaink trendjeit. Áttekintettem a World Investment Report 2012-es kiadását külön figyelmet fordítva a transznacionális vállalatok utóbbi évben tapasztalt befektetési motivációira, szektorális és földrajzi irányultságára, jellemzőire.

Ám mivel fő célom egy olyan modell felállítása volt, mely lehetőséget biztosít annak áttekintésére, hogy mennyire fontos a TNC-k leányvállalatainak hazai jelenléte és a magyar gazdaságban vállalt aktív szerepe, ezért a hangsúlyt inkább a dolgozat harmadik fejezetére fektettem. Tehát egy olyan objektív megítélésre alkalmas mutató felállításával foglalkoztam, mely lehetőséget ad a vizsgálatban részt vevő huszonegy vállalat rangsorolására a magyar gazdaságban érzékelhető befolyásuk (belföldi értékesítés nettó árbevétele, befektetett eszközök értéke), hozzáadott érték-teremtő tevékenységük (GDP-hozzájárulás), foglalkoztatásban, valamint az államháztartás támogatásában (adó) vállalat szerepük alapján. Az előbb említett kategóriák és a hozzájuk gyűjtött adatok alapján felállított rangsorok összegzése után végül elkészült a komplex képet mutató a transznacionális vállalatok hazai jelentőségét mérő index. Ez számszerűsíthető eredményt és mérésre alkalmas modellt jelent, mely alapján meghatározható az egyes transznacionális vállalatok hazánk gazdaságára gyakorolt befolyása, lokális-regionális jelentősége.

A Magyarországon befektetett eszközök kategória esetében a régiókban különösen fontos Audi Hungária Motor Kft. országos szinten is magasan vezeti a jelentőségi rangsort. Ugyancsak fontos befektetőnek bizonyul e rangsor alapján a Teva Gyógyszerforgalmazó Zrt, az E.On, a Metro, valamint a Vodafone Magyarország Zrt. Az első öt helyezett hazánkban befektetett eszközeinek értéke meghaladja a százezer millárd forintot. Ezt a kategóriát azért tartottam fontosnak beépíteni az indexembe, mert ez alapján hozzávetőlegesen mérhető, hogy egyes leányvállalatok mekkora eszközállományt halmoznak fel. Értelemszerűen a gyárakkal, termelési egységekkel jelen lévő vállalatok kerültek a kategória első felébe és a kizárólag pl. értékesítési irodát működtető TNC-k hátrébb.

A belföldi nettó árbevétel kategóriából látható, hogy mely vállalat számára nemcsak, termelési oldalról, hanem piaci megközelítésből is fontos Magyarország. Hazánkban értékben a Shell értékesít a legtöbbet. Mennyiségben akár egy kevésbé előkelő hellyel rendelkező vállalat vezethetné a rangsort, de a kőolaj magas – és folyamatosan növekvő – ára miatt, nem meglepő, hogy a kategória vezetője a Shell.

A foglalkoztatás vizsgálatát szintén fontosnak tartottam beépíteni a mutatóba, hiszen ez alapján a munkanélküliség csökkentő befektetői hatás is érvényesül. A dobogó két legfelső fokán elhelyezkedő vállalat, két szélsőséges példát mutat. A pozitív példa az Audi, mely ez esetben is a listát magasan vezeti itt még csak közel hatezer, mára azonban már közel nyolcezer embernek munkát biztosítva. Szomorú tény azonban, hogy a 2011-es adatok szerinti közel ötezer főt foglalkoztató Nokia mára kivonult és drasztikusan csökkentette munkaerő-állományát, ezzel több ezer ember munkanélkülivé válását okozva. A vizsgálatban részt vevő huszonegy vállalat által foglalkoztatottak létszáma meghaladja a huszonötezer főt, ebből is látható, hogy a magyar állampolgárok létfenntartásához jelenlétük elengedhetetlen.

A GDP-hozzájárulás kategória esetében ugyancsak csalóka képet láthatunk a Nokia miatt, viszont ha e vállalatot kivesszük a rangsorból, akkor látható, hogy a többi rangsorban kevésbé előkelő helyet kapó General Electric jelen esetben rangsorvezető pozíciót érdemelt ki. Persze a máshol is jól teljesítő Audi azért itt is dobogós a szintén máshol is előkelő helynek örvendő E.Onnal. Talán a GDP hozzájárulás az általam kifejlesztett index legfontosabb kategóriája, hiszen ez makrogazdasági tényeket is rejt magában. Nemcsak egy szám, hanem a mögötte megbúvó, a vállalat által teremtett hozzáadott érték tartalom, termelés, konjunktúra-növelő hatás és az ehhez kapcsolódó foglalkoztatás.

Az államháztartás támogatás (adó) kategóriát az Inward FDI Contribution Index ötlete alapján adtam hozzá saját indexemhez, hiszen fontosnak találtam a legális működés esetében kötelező állami járandóságok mértékét is a vállalati jelentőség meghatározásánál figyelembe

venni, hiszen ez közvetlenül az államháztartás stabilitásához járul hozzá. Ez esetben az Alcoa, a Sanofi-Aventis és a Samsung vállalatok érdemelték ki a dobogós helyeket (a Nokiát nem számolva).

Minden kormány – pártállástól függetlenül – érdeke és ebből adódóan célja a hazánkban jelen lévő multinacionális vállalatok tevékenységének támogatása, valamint eddig még leányvállalattal nem rendelkező potenciális nagy befektetők vonzása különböző pénzügyi, költségvetési és egyéb kedvezmények által (Sass, 2003). A legáltalánosabb módszer, amelyet kormányaink is előszeretettel alkalmaznak a fiskális (költségvetési) ösztönzők alkalmazása, azaz a vállalatok számára adókedvezmény, adómentesség, adóvisszatérítés, régebben vámmentesség, adóalap csökkentés, ÁFA-mentesség, újrabefektetési kedvezmény stb. biztosítása. Ugyancsak nagy szerepet játszanak a tőkevonzásban a közvetlen pénzügyi támogatások leányvállalatot alapító TNC-k számára. Ide tartoznak a kedvezményes hitelek, a nem visszafizetendő állami támogatások, állami garancia beruházási hitelekre, exportgarancia, -biztosítás, és -hitel és egyéb különböző célú, kedvezményes támogatások. Az egyéb kategóriába értek minden olyan ösztönző módszert, mely a beruházás nyereségességét hivatott növelni, vagy költségeit csökkenteni nem pénzügyi eszközökkel (pl. preferenciális kormányzati szerződések, piaci árnál olcsóbb ingatlan juttatása, intézményi befektetés-ösztönzés, kis- és közepes vállalatok fejlesztési programjai, vámszabadterületek, ipari parkok).

Jelenlegi kormányunk célja stratégiai szövetségek kialakítása a hazai nagy multinacionális vállalatokkal, hiszen hazánkban szüksége van „a nagy nemzetközi tőkecsoportok erejére” (<http://hifokusz.hu/belfold/orban-csak-jo-multik-kellenek>). Ezzel a kormány arra szeretné ösztönözni a külföldi nagyvállalatokat, hogy profitjukat teljesen, vagy minél nagyobb arányban forgassák vissza hazánkban (http://www.hirado.hu/Hirek/2012/09/07/11/Szijjarto_strategiai_megallapodasokat_kot_a_kormany_a_multikkal.aspx). A Coca-Colával már meg is állapodtak és a közeljövőben tárgyalásokra kerül sor a Richter Gedeonnal, a Hankook Tire Magyarországgal, a Magyar Suzukival és az Alcoa-Kőfémekkel (http://barikad.hu/latvanyosan_dorgolozik_a_multikhoz_orban-20121003). A transznacionális vállalatok magyarországi letelepedésének ösztönzésével, ezen szövetségek létrehozásával cél, hogy növekedjen a foglalkoztatás, hiszen a kormány célja egy millió munkahely megteremtése a következő tíz évben (<http://hifokusz.hu/belfold/orban-csak-jo-multik-kellenek>).

Úgy vélem a transznacionális vállalatok hazai piacra vonzása és támogatása szükséges és nem bűn – nem a hazai KKV-szektor elárulása – hanem a tőkehiányban szenvedő ország egyik legjobb esélyének kihasználása befektetés-szerzés céljából. A jelen lévő vállalatok

pedig amellet, hogy hozzáadott értéket teremtenek, növelik az exportunkat és hozzájárulnak a foglalkoztatottság emelkedéséhez, új módszereket, külföldi technológiákat, vállalati kultúrát, változatosságot biztosítanak, professzionális és egyéni fejlődési lehetőséget teremtve alkalmazottaiknak, példát mutatva a hazai vállalatoknak és segítséget adva kormányunknak a gazdasági stabilitás megőrzése céljából. Így jelenlétüket elengedhetetlennek, támogatásukat pedig alapvetően szükségesnek tartom.

IRODALOMJEGYZÉK

- A német és a magyar gazdaság lassan, de biztosan összenő.* Forrás: <http://www.fidesz.hu/index.php?Cikk=179020> Letöltve: 2012. szeptember 11.
- Appadurai, Arjun (2003): *Modernity at large. Cultural dimensions of globalization.* Minnesota Press. Minneapolis.
- Audi Hungária Motor Kft. 2011-es kiegészítő melléklete* 3. o. Letöltve: 2012. szeptember 6. <http://e-beszamolo.kim.gov.hu>
- Balance of Payments and International Position Manual: Sixth Edition* (2009) IMF kiadvány. 100. o. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf> Letöltve: 2012. október 1.
- Castells, Manuel (2005): *A hálózati társadalom kialakulása.* Gondolat Kiadó. Budapest.
- Dabóczi Kálmán (1998): A mérhető balgaság, avagy miért nincs olaj a közgazdaságtan lámpásában. *Kovács*, 32-57. o.
- Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment: Forth Edition.* (2008) OECD kiadvány. 5. o., 48-50. o. <http://www.oecd.org/daf/internationalinvestment/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf> Letöltve: 2012. október 1.
- Dunning, John Harry – Lundan, Sarianna Maarit (2008): *Multinational Enterprises and the Global Economy.* Cheltenham, UK. 17-19. o., 68-72. o.
- Kalb, Don (2011): A folyamatoktól az erőszakig. Politika és tudás a globalizációról és birodalomról folyó vitákban. In.: *Globalizáció és fejlődés.* Szerk.: Scheiring Gábor–Boda Zsolt. Új Mandátum Könyvkiadó. Budapest.
- Kovács Zoltán Ákos (1996): *A nemzetközi kereskedelem várható fejlődése az ezredfordulóig.* KOPINT–DATORG Rt. Budapest
- Külgazdasági stratégia 2011* Szakmai vitairat 3.o. http://www.terport.hu/webfm_send/2706 Letöltve: 2012. január. 2.
- Palánkai Tibor és... (2011): *A globális és regionális integráció gazdaságtana.* Akadémiai Kiadó, Budapest. 35. o.
- Pitelis, Christos – Sugden, Roger (2000). *The nature of the transnational firm.* Routledge, London.

Sass Magdolna (2003): *Versenyképesség és a közvetlen külföldi működőtőke-befektetésekkel kapcsolatok gazdaságpolitikák* PM kutatási füzetek Forrás: www.pm.gov.hu/Dokumentumok/Seo/fuzetek.htm Letöltve: 2012. október 16.

Scheiring Gábor – Boda Zsolt (2011): *Bevezető – lehet más a fejlődés?* In: Scheiring Gábor – Boda Zsolt: *Globalizáció és fejlődés – Kritikai fejlődéstanulmányok szöveggyűjtemény*. Új Mandátum Könyvkiadó. Budapest.

Sörös Mária (2005): *Az afrikai államok bekapcsolódása a világban zajló működőtőke áramlásokba*. Szakdolgozat. http://elib.kkf.hu/edip/D_11779.pdf Letöltve: 2012. július 17.

WIR 2012 Overview <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Overview-en.pdf> Letöltve: 2012. július 11.

World Investment Report 1991 UNCTAD kiadvány 67. o. Forrás: http://unctad.org/en/Docs/wir1991overview_en.pdf Letöltve: 2012. október 3.

World Investment Report 2011 UNCTAD kiadvány 25. o. Forrás: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>

World Investment Report 2012 UNCTAD kiadvány III. o., XIII. o., 3-6. o., 9. o., 23-27. o., 32-35. o. Forrás: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf> Letöltve: 2012. július 11.

World Leaders Investment Summit – How Can Investment Foster Sustainable Development? UNCTAD World Investment Forum 2012 Forrás: <http://unctad-worldinvestmentforum.org/assets/2012-forum-docs/WIF-WLIS-Issues-Note-11-Apr.pdf> Letöltve: 2012. augusztus 1.

Internetes források:

http://audi.hu/hu/profil/gyarbovites/hirek/reszletek/276_8_000_munkatars_az_audi_hungarian_al/ Letöltve: 2012. június 24.

http://audi.hu/hu/profil/gyarbovites/hirek/reszletek/285_az_uj_jarmugyar_bokretaunnepe_az_audi_hungarianal/

http://barikad.hu/latvanyosan_dorgolozik_a_multikhoz_orban-20121003

<http://cograf.hu/tudastar/regionalis-egyuttmukodes-a-vilagon> Letöltve: 2012. július 11.

http://index.hu/gazdasag/magyar/2012/02/08/2300_embert_bocsat_el_a_komaromi_nokia/

Letöltve: 2012. április 5.

<http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-%28FDI%29.aspx> Letöltve: 2012. október 1.

<http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-%28TNC%29.aspx> Letöltve: 2012. június 24.

<http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>

<http://www.economywatch.com/international-organizations/bric.html>

<http://www.ecostat.hu/archiv/kiadvanyok/topcegek/2009/top100magyar.html>

<http://www.forbes.com/global2000/list/> Letöltve: 2012. szeptember 25.

http://www.gatt.org/trastat_e.html Letöltve: 2012. július 1.

<http://www.ghemawat.com/cage/>

http://www.hirado.hu/Hirek/2012/09/07/11/Szijjarto_strategiai_megallapodasokat_kot_a_kor_many_a_multikkal.aspx

<http://hurfokusz.hu/belfold/orban-csak-jo-multik-kellenek>

http://www.mfor.hu/cikkek/Ket_es_fel_eve_nem_volt_ekkora_leepites_Magyarorszagon.html

<http://www.sanofi.hu/l/hu/hu/layout.jsp?scat=AB7FB4B0-231A-4CE9-A297-BC3559B71948>

http://www.mercedes-benz.hu/a_mercedes_gyar/a_kecskemeti_beruhazas Letöltve: 2012. június 24.

www.ge.com/hu

www.oecd.org/about/ Letöltve: 2012. október 1.

www.unctad.org

MELLÉKLETEK

**A FORBES „A VILÁG 2000 LEGNAGYOBB NYILVÁNOSAN MŰKÖDŐ
VÁLLALATA”-NAK MÓDSZERTANA**

A Forbes „A világ 2000 legnagyobb vállalata” elnevezésű lista elkészítéséhez az Interactive Data-t, a Thomson Reuters Fundamentals és a Worldscope adatbázisokat használta fel. Ezen adatbázisok tekinthetők az elsődleges adatforrásnak. A legnagyobb vállalatok sorrendjét négy mutató felhasználásával alakították ki: értékesítés, profit, bruttó befektetett eszközök és piaci érték (részvényárak). Minden adat konszolidált és amerikai dollárban szerepel. Az egyesült államokbeli, kanadai és off-shore (pl. bermudai) vállalatok esetében az előző 12 hónap adatai, a több vállalat esetében a szokásos fiskális év (január-december) értékeit vették figyelembe. A nemzetgazdaságok GDP-jével való összehasonlítás során én ezen adatok közül csak a befektetett eszközök értékét vettem figyelembe.

**A VILÁG 100 LEGGAZDAGABB GAZDASÁGI ENTITÁSA, 2011
(BRUTTÓ BEF. ESZKÖZÖK ÉRTÉKE, ILLETVE GDP ALAPJÁN MRD \$-BAN)**

Vállalat/Ország	Befektetett eszközök/GDP (milliárd USD)	Rangsor
Deutsche Bank	28 094,00	1.
BNP Paribas	25 391,00	2.
Mitsubishi UFJ Financial	24 788,00	3.
Barclays	24 252,00	4.
JPMorgan Chase	22 658,00	5.
ICBC	20 391,00	6.
Mizuho Financial	19 344,00	7.
Citigroup	18 739,00	8.
Sumitomo Mitsui Financial	16 549,00	9.
China Construction Bank	16 378,00	10.
Banco Santander	16 247,00	11.
Bank of China	15 837,00	12.
Agricultural Bank of China	15 639,00	13.
Société Générale	15 311,00	14.
USA	15 094,00	15.
UBS	15 087,00	16.
Wells Fargo	13 139,00	17.
AXA Group	9 478,00	18.
Goldman Sachs Group	9 232,00	19.
Allianz	8 328,00	20.
Royal Bank of Canada	8 127,00	21.
MetLife	7 996,00	22.
TD Bank	7 715,00	23.
BBVA-Banco Bilbao izcaya	7 677,00	24.
Kína	7 318,50	25.
National Australia Bank	7 304,00	26.
General Electric	7 172,00	27.
Commonwealth Bank	7 137,00	28.
Westpac Banking Group	6 517,00	29.
Bank of Nova Scotia	6 352,00	30.
Japán	5 867,15	31.
ANZ	5 772,00	32.
American Intl Group	5 558,00	33.
Banco do Brasil	5 163,00	34.
Itaú Unibanco Holding	4 264,00	35.
Banco Bradesco	3 971,00	36.
Berkshire Hathaway	3 926,00	37.
Zurich Financial Services	3 656,00	38.
Ping An Insurance Group	3 628,00	39.
Toyota Motor	3 583,00	40.
Németország	3 570,56	41.
Royal Dutch Shell	3 405,00	42.
Exxon Mobil	3 311,00	43.
Volkswagen Group	3 287,00	44.
Petrobras-Petróleo Brasil	3 194,00	45.
PetroChina	3 047,00	46.

Gazprom	3 026,00	47.
EDF	2 975,00	48.
BP	2 925,00	49.
Sberbank	2 824,00	50.
Franciaország	2 773,03	51.
GDF Suez	2 752,00	52.
AT&T	2 703,00	53.
HSBC Holdings	2 550,00	54.
Brazília	2 476,65	55.
Egyesült Királyság	2 431,59	56.
Vodafone	2 392,00	57.
Verizon Communications	2 305,00	58.
Nippon Telegraph & Tel	2 266,00	59.
ENEL	2 204,00	60.
Olaszország	2 194,75	61.
China Life Insurance	2 141,00	62.
Bank of America	2 129,00	63.
Chevron	2 095,00	64.
Wal-Mart Stores	1 934,00	65.
Daimler	1 887,00	66.
roszország	1 857,77	67.
India	1 847,98	68.
Sinopec-China Petroleum	1 798,00	69.
ENI	1 787,00	70.
Ford Motor	1 783,00	71.
Kanada	1 736,05	72.
ING Group	1 653,00	73.
Telefónica	1 599,00	74.
Comcast	1 578,00	75.
ConocoPhillips	1 532,00	76.
China Mobile	1 512,00	77.
Spanyolország	1 490,81	78.
General Motors	1 446,00	79.
Apple	1 387,00	80.
Honda Motor	1 377,00	81.
Ausztrália	1 371,76	82.
Mitsubishi Corp	1 366,00	83.
Siemens	1 356,00	84.
Procter & Gamble	1 343,00	85.
Samsung Electronics	1 337,00	86.
Nissan Motor	1 287,00	87.
Statoil	1 278,00	88.
Vale	1 276,00	89.
Hewlett-Packard	1 266,00	90.
Sanofi	1 253,00	91.
Rio Tinto	1 195,00	92.
Nestlé	1 194,00	93.
Novartis	1 175,00	94.
IBM	1 164,00	95.
Mexikó	1 155,32	96.
Johnson & Johnson	1 136,00	97.
Anheuser-Busch InBev	1 124,00	98.

Microsoft	1 122,00	99.
Koreai Közt.	1 116,25	100.
Merck & Co	1 051,00	101.
BHP Billiton	1 029,00	102.
Hyundai Motor	945,00	103.
Lukoil	906,00	104.
Cisco Systems	893,00	105.
Saudi Basic Industries	886,00	106.
Glencore International	852,00	107.
Indonézia	846,83	108.
Hollandia	836,26	109.
BASF	787,00	110.
Törökország	773,09	111.
PepsiCo	729,00	112.
Intel	711,00	113.
Svájc	635,65	114.
Szaúd-Arábia	576,82	115.
Svédország	538,13	116.
Lengyelország	514,50	117.
Belgium	511,53	118.
Norvégia	485,80	119.
Argentína	445,99	120.
Ausztria	418,48	121.
Dél-Afrika	408,24	122.
Egyesült Arab Emírátsok	360,25	123.
Thaiföld	345,65	124.
Dánia	332,68	125.
Columbia	331,65	126.
Venezuela	316,48	127.
Görögország	298,73	128.
Malajzia	278,67	129.
Finnország	266,07	130.
Chile	248,59	131.
Hong Kong SAR, Kína	243,67	132.
Izrael	242,93	133.
Szingapúr	239,70	134.
Portugália	237,52	135.
Nigéria	235,92	136.
Egyiptom	229,53	137.
Fülöp-szk.	224,75	138.
Írország	217,28	139.
Csehország	215,22	140.
Total	213,00	141.
Pakisztán	211,09	142.
Algéria	188,68	143.
Pfizer	188,00	144.
Kazakhsztán	186,20	145.
Románia	179,79	146.
Peru	176,66	147.
Kuvait	176,59	148.
Qatar	172,98	149.
Ukrajna	165,25	150.

BMW Group	160,00	151.
Magyarország	140,03	152.
Vietnám	123,96	153.
Irak	115,39	154.
Banglades	110,61	155.
Rosneft	106,00	156.
Angola	100,99	157.
Marokkó	100,22	158.
Szlovákia	95,99	159.
Coca-Cola	80,00	160.
Omán	71,78	161.
Ecuador	67,00	162.
Horvátország	63,85	163.
Azerbajdzsán	63,40	164.
Luxemburg	59,47	165.
Sri Lanka	59,17	166.
Dominikai Közt.	55,61	167.
Belorusz	55,14	168.
Szudán	55,10	169.
Bulgária	53,51	170.
Szlovénia	49,54	171.
Guatemala	46,90	172.
Uruguay	46,71	173.
Tunézia	45,86	174.
Üzbegisztán	45,36	175.
Szerbia	45,04	176.
Litvánia	42,73	177.
Libanon	42,19	178.
Costa Rica	41,01	179.
Ghána	39,20	180.
Macao SAR, China	36,43	181.
Yemen, Rep.	33,76	182.
Kenya	33,62	183.
Etiópia	31,71	184.
Panama	30,68	185.
Jordan	28,84	186.
Lettország	28,25	187.
Cameron	25,46	188.
Ciprus	24,69	189.
Bolívia	24,43	190.
Türkmenisztán	24,11	191.
Elefántcsontpart	24,07	192.
Paraguay	23,88	193.
Tanzánia	23,71	194.
El Salvador	23,05	195.
Trinidad and Tobago	22,48	196.
Észtország	22,18	197.
Afganisztán	20,34	198.
Equatorial Guinea	19,79	199.
Zambia	19,21	200.

Forrás: <http://www.forbes.com/global2000/list/>
<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

MAGYAR TRANSZNACIONALITÁSI INDEX, 2011

Jelen mutató kiszámításánál követtem az UNCTAD által használt módszertant, annyiban eltérve, hogy mivel adott országra (Magyarországra) vonatkozóan néztem meg, hogy hazánk mennyire fontos az egyes vállalatoknak, ezért nem a külföldi – hanem kifejezetten a vállalatok hazai éves beszámolóí alapján a magyar befektetett eszközök értékét, a belföldi értékesítés nettó árbevételét és a nálunk foglalkoztatottak számát osztottam el a globális éves beszámolók és pénzügyi jelentések által bemutatott globális összértékekkel. Így kaptam meg a kategóriák szerinti százalékos értékeket, amiket az alábbi táblázat is mutat.

Vállalat	Magyar befektetett eszközök az összes eszköz %-ban	Magyar össz-árbevétel aránya az összes árbevételhez képest (%)	Magyar foglalk. száma az összes foglalk. számához képest (%)	Magyar TNI
Teva	3,87%	6,28%	6,21%	16,36%
Nokia	3,72%	8,70%	3,91%	16,33%
Alcoa	0,73%	2,89%	2,62%	6,24%
Metro	1,13%	0,92%	1,06%	3,11%
Linde	0,90%	0,49%	1,09%	2,48%
Vodafone	0,21%	0,84%	1,46%	2,52%
Coca-Cola	0,39%	1,00%	1,01%	2,40%
Unilever	0,61%	0,61%	0,59%	1,82%
Samsung	0,12%	3,37%	0,60%	4,10%
Roche	0,21%	0,29%	3,72%	4,22%
VW-Audi	0,65%	0,00%	1,45%	2,09%
Holcim	0,31%	0,46%	0,73%	1,50%
Sanofi-Aventis	0,00%	1,98%	0,32%	2,31%
General Motors	0,12%	0,08%	1,30%	1,49%
Nestlé	0,07%	0,35%	0,46%	0,89%
Glaxosmithkline	0,16%	0,29%	0,45%	0,91%
E.On	0,52%	0,03%	0,26%	0,80%
Pfizer	0,01%	0,24%	0,48%	0,73%
Royal Dutch/Shell	0,04%	0,33%	0,21%	0,58%
General Electric	0,00%	0,49%	0,01%	0,50%
Bayer	0,00%	0,38%	0,19%	0,57%

Forrás: saját szerkesztés

ORSZÁGOK OSZTÁLYOZÁSA FEJLETTSÉGI SZINT SZERINT

Az ENSZ-ben nincs meghatározott szabály a „fejlett” és a „fejlődő” országok, illetve besorolása tekintetében, csak egyfajta szokás. Az általános gyakorlat szerint Ázsiából Izraelt és Japánt, az észak-amerikai térségből a Bermudákat, Kanadát, Izlandot, Saint Pierre et Miquelont, és az USA-t, Óceániból Ausztráliát és Új-Zélandot, valamint Európát tekintjük „fejlett” területeknek.

A fenti felosztás minden országot és térséget három fő kategóriába sorol be: vannak fejlődő, átalakuló és fejlett gazdaságok. Mindegyik kategória tovább bomlik földrajzi régiók szerint:

1. Fejlődő országok

A földrajzi régiókat tovább osztják alrégiókra annak érdekében, hogy még részletesebb statisztikákat tegyenek lehetővé. Ez a kategória mindazon amerikai, afrikai, ázsiai és óceániai országokat és területeket tartalmazza, amelyek nincsenek megemlítve az alábbi két kategóriában.

2. Átalakuló gazdaságok

Ezen országok a központosított tervgazdálkodásból napjainkban térnek át a piacgazdaságra.

3. Fejlett országok

Ez a kategória további négy alkategóriára bontható: Amerika, Ázsia, Európa és Óceánia.

Forrás: UNCTAD Módszertan és Osztályozás

<http://unctadstat.unctad.org/UnctadStatMetadata/Classifications/Methodology&Classifications.html#DISTRIBUTION%20OF%20COUNTRIES%20AND%20TERRITORIES%20BY%20GEOGRAPHICAL%20REGION>

Letöltve: 2012. október 4.

TRANSNATIONALITY INDEX 2010 (TNI 2010) –
A LEGFONTOSABB TRANSZNACIONÁLIS VÁLLALATOK RANGSORA

TNI	Vállalat	Anyország	Iparág	Eszközök		Értékesítés		Foglalkoztatás		TNI (%)
				Külföldi	Összesen	Külföldi	Összesen	Külföldi	Összesen	
1	Xstrata PLC	UK	Mining & quarrying	52 227	55 314	25 215	27 952	37 883	39 940	93,2
2	ABB Ltd.	Switzerland	Engineerig services	26 875	33 181	33 166	34 912	113 900	119 600	90,4
3	Nokia	Finland	Electrical & electronic equipment	50 006	55 090	73 662	74 192	101 559	125 829	90,3
4	Pernod Ricard SA	France	Food, beverages and tobacco	32 237	35 159	8 845	9 850	16 260	18 975	89,1
5	WPP Group Plc	UK	Business services	31 567	35 661	11 966	13 717	88 467	97 438	88,9
6	Vodafone Group Plc	UK	Telecommunications	201 570	218 955	60 197	69 250	68 747	79 097	88,6
7	Linde AG	Germany	Chemicals	29 847	33 158	16 574	18 527	44 278	51 908	88,3
8	Anheuser-Busch Inbev SA	Netherlands	Food, beverages and tobacco	106 247	113 170	18 699	23 558	108 425	119 874	87,9
9	Anglo American	UK	Mining & quarrying	44 413	49 738	21 766	26 311	95 000	105 000	87,5
10	ArcelorMittal	Luxembourg	Metal and metal products	127 127	133 088	112 689	124 936	239 455	315 867	87,2
11	Nestlé SA	Switzerland	Food, beverages and tobacco	66 316	99 854	99 559	101 466	274 043	283 000	87,1
12	Air Liquide	France	Chemical/Non-metallic mineral products	26 647	28 678	15 292	19 170	37 876	43 000	86,9
13	Liberty Global Inc	USA	Telecommunications	33 904	33 986	10 561	10 561	13 128	22 300	86,2
14	Astrazeneca Plc	UK	Na	36 973	46 784	29 691	31 601	54 183	65 000	85,4
15	Teva Pharmaceutical Industries Ltd	Israel	Pharmaceuticals	24 213	32 904	10 609	11 085	32 146	38 307	84,4
16	Lafarge SA	France	Non-metallic mineral products	50 003	56 518	23 865	27 846	65 520	83 438	84,2
17	Volvo AB	Sweden	Motor vehicles	37 582	47 472	43 946	46 047	73 190	101 380	82,3
18	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversified	70 762	87 745	25 006	30 236	182 148	220 000	82,0
19	Cemex S.A.	Mexico	Non-metallic mineral products	40 258	45 084	17 982	21 830	41 586	56 791	81,6
20	BP PLC	UK	Petroleum expl./ref./distr.	188 969	228 238	283 876	365 700	76 100	92 000	81,0
21	Roche Group	Switzerland	Pharmaceuticals	60 927	71 532	42 114	42 590	45 510	80 080	80,3
22	CRH Plc	Ireland	Non-metallic mineral products	27 787	29 396	28 926	30 559	46 248	93 572	79,5
23	BAE Systems Plc	UK	Aircraft	33 285	37 427	25 249	30 583	61 200	94 000	78,9
24	Philips Electronics	Netherlands	Electrical & electronic equipment	32 675	45 986	37 122	38 603	83 946	121 398	78,8
25	Schlumberger Ltd	USA	Other consumer services	24 821	31 991	20 483	27 163	67 502	87 000	76,9

26	BG Group Plc	UK	Electricity, gas and water	29 832	36 437	18 239	23 053	3 639	5 395	76,1
27	Total SA	France	Petroleum expl./ref./distr.	141 442	164 662	177 726	234 574	59 858	96 959	74,5
28	SAB Miller	UK	Food, beverages and tobacco	25 139	31 619	12 585	18 703	52 362	68 635	74,4
29	Coca-Cola Company	USA	Food, beverages and tobacco	25 136	40 519	23 930	31 944	79 400	92 400	74,3
30	Lvmh Moët-Hennessy Louis Vuitton SA	France	Other consumer goods	26 377	43 949	21 549	25 154	57 350	77 087	73,4
31	Diageo Plc	UK	Food, beverages and tobacco	24 264	29 965	17 086	19 603	12 379	24 270	73,0
32	Royal Dutch/Shell Group	UK	Petroleum expl./ref./distr.	222 324	282 401	261 393	458 361	85 000	102 000	73,0
33	Siemens AG	Germany	Electrical & electronic equipment	104 488	135 102	84 322	116 089	295 000	427 000	73,0
34	TeliaSonera AB	Sweden	Telecommunications	29 067	33 688	10 265	15 707	19 885	30 037	72,6
35	Compagnie De Saint-Gobain SA	France	Non-metallic mineral products	43 597	60 397	45 834	64 082	153 614	209 175	72,4
36	Eads NV	France	Aircraft	66 950	105 989	57 890	63 299	73 969	118 349	72,4
37	Honda Motor Co Ltd	Japan	Motor vehicles	89 204	120 478	80 861	99 458	111 581	181 876	72,2
38	Unilever	UK	Diversified	30 236	50 302	40 483	59 287	144 000	174 000	70,4
39	Telefonica SA	Spain	Telecommunications	95 446	139 034	54 124	84 778	197 096	251 775	70,3
40	Grupo Ferrovial	Spain	Construction and real estate	54 322	67 088	13 156	20 667	64 309	106 596	68,3
41	Novartis	Switzerland	Pharmaceuticals	43 505	78 299	40 928	41 459	48 328	96 717	68,1
42	ExxonMobil Corporation	USA	Petroleum expl./ref./distr.	161 245	228 052	321 964	459 579	50 337	79 900	67,9
43	Pinault-Printemps Redoute SA	France	Retail & Trade	29 362	37 617	18 056	29 555	55 169	88 025	67,3
44	Holcim AG	Switzerland	Non-metallic mineral products	27 312	42 487	14 323	23 225	63 156	86 713	66,3
45	Mitsui & Co Ltd	Japan	Wholesale trade	48 653	85 262	23 299	54 991	37 810	39 864	64,8
46	Vattenfall	Sweden	Electricity, gas and water	31 288	56 829	16 079	24 952	23 675	32 801	63,9
47	Veolia Environnement SA	France	Utilities (Electricity, gas and water)	43 990	68 373	31 723	52 971	220 106	336 013	63,2
48	Sony Corporation	Japan	Electrical & electronic equipment	57 116	122 462	58 185	76 795	107 900	171 300	61,8
49	Alcoa	USA	Metal and metal products	26 973	37 822	12 566	26 901	57 000	87 000	61,2
50	IBM	USA	Electrical & electronic equipment	52 020	109 524	66 944	103 630	283 455	398 455	61,1
51	Metro AG	Germany	Retail & Trade	28 729	47 077	60 410	99 424	161 925	265 974	60,9
52	Fiat Spa	Italy	Motor vehicles	40 851	85 974	65 931	86 876	115 977	198 348	60,6
53	Volkswagen Group	Germany	Motor vehicles	123 677	233 708	126 007	166 508	195 586	369 928	60,5
54	National Grid	UK	Utilities (Electricity,	33 680	63 761	17 373	26 379	17 429	27 886	60,4

	Transco		gas and water)							
55	Procter & Gamble	USA	Diversified	62 942	134 833	47 949	79 029	99 019	135 000	60,2
56	Nissan Motor Co Ltd	Japan	Motor vehicles	57 080	104 379	60 693	83 819	81 249	160 422	59,2
57	Sanofi-aventis	France	Pharmaceuticals	50 328	100 191	22 636	40 334	69 990	98 213	59,2
58	Hewlett-Packard	USA	Electrical & electronic equipment	48 258	113 331	81 432	118 364	209 708	321 000	58,9
59	Chevron Corporation	USA	Petroleum expl./ref./distr.	106 129	161 165	153 854	273 005	35 000	67 000	58,1
60	Thyssenkrupp AG	Germany	Metal and metal products	31 422	59 557	51 441	80 207	114 277	199 374	58,1
61	BHP Billiton Group	Australia	Mining & quarrying	34 393	78 770	34 784	50 211	24 730	40 990	57,8
62	Eni Group	Italy	Petroleum expl./ref./distr.	95 818	162 269	95 448	158 227	39 400	78 880	56,4
63	Iberdrola SA	Spain	Utilities (Electricity, gas and water)	73 576	119 467	19 785	36 863	17 778	32 993	56,4
64	GDF Suez	France	Utilities (Electricity, gas and water)	119 374	232 718	68 992	99 377	95 018	196 592	56,4
65	Carrefour SA	France	Retail & Trade	28 056	72 487	71 688	127 238	363 311	495 287	56,1
66	BASF AG	Germany	Chemicals	43 020	70 786	50 925	91 154	49 560	96 924	55,9
67	E.On	Germany	Utilities (Electricity, gas and water)	141 168	218 573	53 020	126 925	57 134	93 538	55,8
68	Glaxosmithkline Plc	UK	Pharmaceuticals	26 924	57 424	28 030	44 674	54 326	99 003	54,8
69	United Technologies Corporation	USA	Aircraft	26 451	56 469	30 729	58 681	145 015	223 100	54,7
70	Daimler AG	Germany	Motor vehicles	87 927	184 021	108 348	140 268	105 463	273 216	54,5
71	Ford Motor Company	USA	Motor vehicles	102 588	222 977	85 901	146 277	124 000	213 000	54,3
72	Pfizer Inc	USA	Pharmaceuticals	49 151	111 148	27 861	48 296	49 929	81 800	54,3
73	Samsung Electronics Co., Ltd.	Korea, Republic of	Electrical & electronic equipment	28 765	83 738	88 892	110 321	77 236	161 700	54,2
74	Toyota Motor Corporation	Japan	Motor vehicles	169 569	296 249	129 724	203 955	121 755	320 808	52,9
75	General Electric	USA	Electrical & electronic equipment	401 290	797 769	97 214	182 515	171 000	323 000	52,2
76	Johnson & Johnson	USA	Pharmaceuticals	40 324	84 912	31 438	63 747	69 700	118 700	51,8
77	France Telecom	France	Telecommunications	81 378	132 630	36 465	78 256	83 795	186 049	51,0
78	BMW AG	Germany	Motor vehicles	63 201	140 690	62 119	77 830	26 125	100 041	50,3
79	Deutsche Telekom AG	Germany	Telecommunications	95 019	171 385	47 960	90 221	96 034	227 747	50,3
80	Vivendi Universal	France	Telecommunications	35 879	78 867	13 789	37 150	30 135	44 243	50,2
81	Repsol YPF SA	Spain	Petroleum expl./ref./distr.	32 720	68 795	43 970	84 477	18 403	36 302	50,1
82	Kraft Foods Inc.	USA	Food, beverages and tobacco	25 638	63 078	20 765	42 201	59 000	98 000	50,0
83	China Ocean Shipping (Group)	China	Transport and storage	28 066	36 253	18 041	27 431	4 581	69 648	49,9

	Company									
84	General Motors	USA	Motor vehicles	40 532	91 047	73 597	148 979	127 000	243 000	48,7
85	Rio Tinto Plc	UK	Mining & quarrying	47 064	89 616	21 649	58 065	54 156	105 785	47,0
86	Deutsche Post AG	Germany	Transport and storage	30 765	365 990	55 170	79 699	283 699	451 515	46,8
87	Bayer AG	Germany	Pharmaceuticals	25 696	73 084	24 979	48 161	53 100	108 600	45,3
88	Conocophillips	USA	Petroleum expl./ref./distr.	77 864	142 865	74 346	240 842	15 128	33 800	43,4
89	EDP Energias De Portugal SA	Portugal	Utilities (Electricity, gas and water)	27 104	49 699	7 679	20 328	4 543	12 245	43,1
90	Electricite De France	France	Utilities (Electricity, gas and water)	133 698	278 759	43 914	94 044	51 385	160 913	42,2
91	Sumitomo Corporation	Japan	Wholesale trade	26 448	70 890	18 238	35 470	26 397	70 755	42,0
92	RWE Group	Germany	Utilities (Electricity, gas and water)	53 557	130 035	26 710	71 617	26 688	65 908	39,7
93	Hyundai Motor Company	Korea, Republic of	Motor vehicles	28 359	82 072	33 874	72 523	22 066	78 270	36,5
94	Statoil Asa	Norway	Petroleum expl./ref./distr.	37 977	82 645	28 328	116 318	11 495	29 496	36,4
95	Marubeni Corporation	Japan	Wholesale trade	25 049	47 985	13 824	39 762	653	3 856	34,6
96	Mitsubishi Corporation	Japan	Wholesale trade	59 160	111 295	6 634	61 063	18 027	60 095	31,3
97	Wal-Mart Stores	USA	Retail & Trade	62 514	163 429	98 645	401 244	648 905	2 100 000	31,2
98	Hitachi Ltd	Japan	Electrical & electronic equipment	24 282	95 858	32 956	99 350	127 277	361 796	31,2
99	Petronas - Petroliaam Nasional Bhd	Malaysia	Petroleum expl./ref./distr.	28 447	106 416	32 477	77 094	7 847	39 236	29,6
100	CITIC Group	China	Diversified	43 750	238 725	5 427	22 230	18 305	90 650	21,0

Forrás: World Investment Report 2011 UNCTAD kiadvány
<http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>

**TRANSZNACIONÁLIS VÁLLALATOK KONTRIBÚCIÓJA
A MAGYAR GAZDASÁGHOZ INDEX, 2010
HÁTTÉRTÁBLÁZATA**

Magyarország szempontjából fontos vállalatok						
			Eszközők			
			Magyar befektetett eszköz (HUF)	Sorrend	Pont	%
Vállalat neve	Anyrország	Iparág				
Nokia	Finno.	Elektronika	33 761 918 320	9	13	12%
Samsung	Koreai Közt.	Elektronika	27 652 000 000	11	11	10%
Metro	Németo.	Kis- és nagykereskedelem	101 306 494 000	4	18	17%
Audi	Németo.	Autóipar	557 668 840 000	1	21	20%
Alcoa	USA	Fém termékek	39 803 000 000	7	15	14%
Teva	Izrael	Gyógyszeripar	323 398 000 000	2	20	19%
Vodafone	UK	Telekommunikáció	100 839 000 000	5	17	16%
Coca-Cola	USA	Élelmiszeripar, italok és dohány	31 241 328 000	10	12	11%
Sanofi-Aventis	Franciao.	Gyógyszeripar	517 702 000	18	4	4%
Linde	Németo.	Vegyipar	39 307 843 000	8	14	13%
E.ON	Németo.	Közüzemi szolgáltatás	222 611 053 000	3	19	18%
Nestlé	Svájc	Élelmiszeripar, italok és dohány	24 853 547 000	13	9	9%
GM	USA	Autóipar	56 405 356 410	6	16	15%
Unilever	UK	Vegyes	20 263 950 000	15	7	7%
Shell	UK	Kőolaj	25 916 730 000	12	10	10%
Bayer	Németo.	Gyógyszeripar	222 989 000	20	2	2%
Pfizer	USA	Gyógyszeripar	276 101 000	19	3	3%
GE	USA	Elektronika	-	21	1	1%
Holcim	Svájc	Nemfémes ásványi termékek	18 039 130 000	16	6	6%
Roche	Svájc	Gyógyszeripar	2 907 581 000	17	5	5%
GlaxoSmithKline	UK	Gyógyszeripar	21 136 455 000	14	8	8%

	2011-es Árbevétel				Foglalkoztatottak száma (fő)			
Vállalat neve	Magyar belföldi ért. nettó árbev. (HUF)	Sorrend	Pont	%	Magyar foglalkoztatotta k (fő)	Sorrend	Pont	%
Nokia	26 823 072 660	13	9	9%	4939	2	20	19%
Samsung	92 153 000 000	4	18	17%	1550	6	16	15%
Metro	156 544 925 000	2	20	19%	2582	3	19	18%
Audi	7 179 820 000	17	5	5%	5780	1	21	20%
Alcoa	9 646 000 000	16	6	6%	1638	5	17	16%
Teva	21 438 000 000	14	8	8%	2304	4	18	17%
Vodafone	119 535 000 000	3	19	18%	1314	9	13	12%
Coca-Cola	71 419 427 000	5	17	16%	1366	8	14	13%
Sanofi-Aventis	46 392 177 000	7	15	14%	291	13	9	9%
Linde	39 701 553 000	9	13	12%	516	12	10	10%
E.ON	5 675 740 000	18	4	4%	197	15	7	7%
Nestlé	39 284 832 000	10	12	11%	1492	7	15	14%
GM	1 163 340 220	19	3	3%	622	11	11	10%
Unilever	55 633 314 000	6	16	15%	989	10	12	11%
Shell	244 889 659 000	1	21	20%	176	17	5	5%
Bayer	39 840 377 000	8	14	13%	193	16	6	6%
Pfizer	32 099 506 000	11	11	10%	165	18	4	4%
GE	785 030 000	20	2	2%	35	21	1	1%
Holcim	19 590 409 000	15	7	7%	254	14	8	8%
Roche	30 898 734 000	12	10	10%	158	19	3	3%
GlaxoSmithKline	-	21	1	1%	145	20	2	2%

	GDP				Államháztartás támogatás					
Vállalat neve	2009-es Magyar GDP hozzájárulás (Mrd HUF)	Sorrend	Pont	%	Befizetett adó értéke	Sorrend	Pont	%	TNC-k kontrib. a magyar gazd-hoz index (%)	TNC-k kontrib. a magyar gazd-hoz index sorrend
Nokia	88,8	4	18	17%	4 085 463 160	1	21	20%	77%	1
Samsung	69,3	6	16	15%	1 539 000 000	4	18	17%	75%	2
Metro	13,5	15	7	7%	311 211 000	9	13	12%	73%	3
Audi	219,9	2	20	19%	-	15	5	5%	69%	4
Alcoa	25,1	9	13	12%	2 112 000 000	2	20	19%	68%	5
Teva	45,3	8	14	13%	232 000 000	11	11	10%	68%	6
Vodafone	50,6	7	15	14%	-	15	5	5%	66%	7
Coca-Cola	17,2	11	11	10%	428 707 000	8	14	13%	65%	8
Sanofi-Aventis	74,2	5	17	16%	1 652 537 000	3	19	18%	61%	9
Linde	17,6	10	12	11%	501 166 000	7	15	14%	61%	10
E.ON	107,5	3	19	18%	- 20 176 000	17	3	3%	50%	11
Nestlé	15,2	12	10	10%	-	15	5	5%	49%	12
GM	14,8	13	9	9%	296 140 460	10	12	11%	49%	12
Unilever	13,9	14	8	8%	-	15	5	5%	46%	13
Shell	11,2	17	5	5%	-	15	5	5%	44%	14
Bayer	11,1	18	4	4%	560 645 000	6	16	15%	40%	15
Pfizer	9,6	21	1	1%	707 434 000	5	17	16%	34%	16
GE	344,4	1	21	20%	7 741 000	13	9	9%	32%	17
Holcim	10	19	3	3%	755 000	14	8	8%	30%	18
Roche	10	20	2	2%	185 588 000	12	10	10%	29%	19
GlaxoSmith Kline	12	16	6	6%	- 162 100	16	4	4%	20%	20