

DR. DÉCSY JENŐ

Simai Mihály Nemzetközi üzletpolitika c. könyvéről

(Aula Kiadó, Budapest, 1996.)

A magyar gazdaság világpiacon való reintegrálódásának folyamatában, a napjainkban kialakult új belső és külső feltételek között nagy jelentősége van a transznacionális társaságokkal kiépülő kapcsolatoknak. Hazánkban már a két világháború közötti időszakban is jelentős érdeklődés volt az akkori időszak nagy nemzetközi vállalatainak. A második világháborút követően kapcsolataink megszakadtak a nagy nemzetközi társaságokkal, miáltal hazánk kirekedt azokból a minőségi változásokból, amelyek a világgazdaság transznacionális szektorában kibontakoztak. A 70-es évektől kezdve azonban kapcsolataink élénkültek a kelet-nyugati kereskedelem intenzívebbé válásával, és a kereskedelmi együttműködés, a technikaimport, az ipari kooperációk jellemezték fejlődésünk irányát.

Hazánk közgazdaság-tudománya évtizedek óta foglalkozik a világgazdaságban működő nagy nemzetközi társaságok szerepével, jelentőségével. E témakör kutatásához nagy mértékben hozzájárult Szentés Tamás Világgazdasági rendszerek című 1995-ben megjelent munkája.

Csak örülhetünk annak, hogy a tárgykörben ismét egy újabb munka látott napvilágot. Simai Mihály már régóta, a 60-as évek végétől kezdett el foglalkozni a nemzetközi társaságok belső fejlődésével, üzletpolitikájával. Az 1980-as évek során kapcsolódott be az ENSZ transznacionális társaságokkal foglalkozó központjának munkájába, és egyben elkezdte a transznacionális társaságok magyarországi szerepével kapcsolatos empirikus kutatásokat. A kutatások eredményeit a szerző rendszeresen publikálta.

Simai Mihály az utóbbi években, kutatásaira támaszkodva abból indult ki, hogy a transznacionális társaságok szerepe a magyar gazdaságban is jelentősebbé vált, s minden bizonnyal tovább nő majd a következő évek során. A szerző kutatómunkájának fő célja - amit a Nemzetközi üzletpolitika című munkájában

összegez - az, hogy az elméleti összefüggéseket világosabbá tegye, s a téma új gyakorlati, gazdaságpolitikai, üzletpolitikai vonatkozásait eddigieknél mélyebben feltárja.

A tanulmány hat részből áll. Ami az első részt illeti, az a téma elméleti összefüggéseivel foglalkozik. A szerző itt arra törekszik, hogy tisztázzon olyan fogalmakat, amelyek a hazai szakirodalomban is vitatottak vagy kevésbé ismertek. Így többek között a " nemzetközi", a "transznacionális", a "multinacionális" fogalmak tartalmi elemeivel ismerkedhetünk meg. Ezek a fogalmak nagymértékben átfedik egymást, ami használatuk következetlenségeit részben magyarázza is.

A szerző részletesen kifejti, hogy egy "multinacionális" vállalat nemcsak abban különbözik egy " hagyományos nemzetközi" vállalattól, hogy eleve egynél több "nemzetiség", pontosabban különböző államokhoz tartozó résztvevőket tételez fel, hanem abban is, hogy az alapítói, illetve részvénytulajdon több ország, illetve szuverén állam természetes vagy jogi személyei közötti megoszlása közvetlenül nem befolyásolja a vállalat működését és egységes irányítását.

Transznacionálisnak tekinthető viszont az a vállalat, illetve társaság, amelynek működése - külföldi leányvállalatai révén - egyszerre több nemzetgazdaságra terjed ki, üzletpolitikájának középpontjában pedig a vállalat összműködésének eredményessége, globális optimalizálása áll, és elsősorban az "anyaggazdaságban" lévő bázis, illetve irányító csoport érdekei által meghatározott.

Simai világosan kifejti, hogy a fenti definíciók jobban értelmezhetők a társaságok működésének fényében. A transznacionális jelleg a nemzetgazdaságok mikrointegrációja révén realizálódik, az államhatároktól független vállalati stratégia döntések keretében.

A szerző részletesen ecseteli, hogy a transznacionális vállalatok létrejöttével kapcsolatosan Vernon és Schumpeter elméletei hozhatók legközvetlenebb összefüggésbe. Mindkét elmélet a technológiai fejlődésből kiindulva jut el a transznacionális vállalatok kialakulásáig, illetve a nemzetközi közvetlen tőkeáramlás transznacionális vállalati stratégiákat kialakító átrendeződéséig. Az olvasó megismerkedhet a "Vernon-féle" termékciklus elmélettel, amely a transznacionális vállalatok kialakulását és fejlődését is részben magyarázza. A schumpeteri elméletből vezethető le viszont a transznacionális vállalatok kialakulásának "versenymechanizmusa".

A tanulmány első részét áttanulmányozva arra a következtetésre juthat az olvasó, hogy az itt megfogalmazott definíciók mellett a szerző elsősorban arra keresi a választ, hogyan fejlődtek ki és hol helyezkednek el a transznacionális társaságokra vonatkozó elméletek a nemzetközi gazdaságra vonatkozó elméletekben, s hogy milyen új általánosabb összefüggések fogalmazódnak meg ezekben.

A könyv második része a transznacionális társaságok helyét és szerepét vizsgálja a századvég világgazdaságában. E témakör fő célja annak megvilágítása, hogy a transznacionális üzleti szektor tevékenysége milyen szerepet játszik a nemzetközi kapcsolatok hálózatában. Jól összefoglalja a világgazdaságban az elmúlt évtizedekben végment változásokat, elemzi az új nemzetközi politikai és világpiaci hátteret, amelyikben a transznacionális társaságok tevékenysége folyik, és egyben megvilágítja a transznacionalizálódás mértékét is. Választ ad a szerző arra a kérdésre, hogy milyen tényezők határozzák meg a transznacionális társaságok külföldi üzleti műveleteinek irányát, és milyen következményekkel járt a nemzetközi gazdasági kapcsolatrendszerben a transznacionális vállalkozások terebélyesedése.

Simai Mihály nagy hangsúlyt helyez napjainkban lejátszódó folyamatokra. Jól érzékelteti, hogy az 1990-es években a hidegháború befejeződése felgyorsított bizonyos gazdasági és politikai folyamatokat a globalizálódás, a globális integráció terén, másrészt megjelentek olyan új hatótényezők, amelyek többek között dezintegráló erőket hoztak létre.

A tanulmány erőteljesen felhívja a figyelmet a világgazdaság jövőjének egyik legbonyolultabb kérdésére, a nemzetközi valutáris és pénzügyi viszonyok alakulására. Jól érzékelheti az olvasó, hogy a transznacionális pénz- és tőkepiacok a világgazdaság legfontosabb és egyben legsebezhetőbb hálózatát alkotják. A műveletek gyorsasága nehezíti az ellenőrzést. A sebezhetőséghez hozzá járulnak a valutáris rendszer gyengeségei és az árfolyammozgások bizonytalanságai. A szerző rámutat arra, hogy a világgazdaságban olyan valutáris rendszerre lenne szükség, amelyik rugalmasabb, mint a Bretton Woods-i rendszer volt, de nagyobb mértékben kiszámítható, s nagyobb fegyelemre készíti az államokat mint a jelenlegi. Arra is felhívja a figyelmet, hogy jelenleg hiányoznak az előbbiekhöz szükséges nemzetközi intézményes feltételek, és nem is alakult még ki a nemzeti elkötelezettségek megfelelő szintje sem.

A szerző figyelmét nem kerüli el az a tény sem, hogy a nemzetközi pénz- és tőkepiacok gyors bővülése és globális összekapcsolódása, a nemzetközi áru- és

szolgáltatásforgalom növekvő függősége a tőkeáramlásoktól és a nemzetközi vállalati rendszerek stratégiájától igen jelentős új lehetőségeket nyitott, de új kockázati és versenyfeltételeket teremtett, s tovább növelte az államok közötti egyenlőtlenségeket, szakadékokat is. A közvetlen gazdasági és társadalmi problémák mellett növekvő kihívást testesít meg a világgazdaság transznacionális szektorában is a természeti-környezeti feltételek romlása. Az ennek mérséklésével összefüggő költségek egyre nagyobb mértékben hatnak beruházási döntéseikre, vállalkozásaik szerkezetére.

Simai vizsgálja a transznacionális vállalati hálózatok bővülését is. Elemzése során kifejti, hogy a 90-es évek derekára a transznacionális társaságok anyavállalatainak 90 %-a fejlett ipari országú eredetű. Felhívja a figyelmet arra, hogy a vállalatok illetve vállalkozások szemszögéből is különbséget kell tenni a befelé vagy kifelé irányuló transznacionalizálódás között. A kifelé irányuló transznacionalizálódás (e folyamat külső transznacionalizálódás) egy adott ország vállalatainak külső terjeszkedését jelenti. A befelé irányuló transznacionalizálódás (belső transznacionalizálódás) az országban működő vállalatokban, technikában, kutató- és fejlesztő tevékenységében stb. való külföldi részvételt jelzi. A két folyamat rendszerint szorosan összefügg. A szerző jól érzékelteti, hogy a különösen kisebb és kevésbé fejlett, a világgazdaság transznacionális szektorában később lépő országok esetében előzi meg a külső transznacionalizálódást a belső.

A könyv harmadik része a transznacionális vállalatok szerepét mutatja be az új nemzetközi munkamegosztásban. A szerző empirikus kutatások alapján mutatja be, hogy a transznacionális vállalatok tevékenysége milyen változásokat okozott a világgazdaság térszerkezetében, a termelés és a szolgáltatások nemzetközi elhelyezkedésében és struktúrájában. Választ ad arra a kérdésre, hogy miért által a transznacionális társaságok a világgazdaságban az új munkamegosztás kialakításának fő ösztönzőivé és előmozdítóivá. Elemzi a társaságok szerepét a tudományos és műszaki vívmányokra vonatkozóan. Megmutatja továbbá, hogy a piaci részesedés növelése mint üzleti stratégiai cél milyen mértékben tette a kompetitív előnyök megteremtésére irányuló erőfeszítéseket tevékenységük centrumába. Ugyancsak jól megvilágítja a tanulmány azt, hogy milyen új kapcsolati formák alakultak ki a transznacionális társaságok között.

A szerző különösen szemléletesen mutatja be az olvasónak, hogy milyen előnyök alapján váltak a transznacionális vállalatok a XX. század végére jellemző új munkamegosztás formálóivá. Érzékelhetjük, hogy a világgazdasági változások nyomán, a gazdasági tevékenységnek ezen a szintjén váltak legerősebbé az ösztönzők, érvényesült legnagyobb mértékben a verseny kényszerítő hatása, és alakultak ki a legjobb lehetőségek azoknak az

eszközöknek a hasznosítására, amelyek a munkamegosztást is befolyásolják. A transznacionális társaságok fejlett információs és tervezési rendszere, más vállalkozásokhoz képest, jobb lehetőségeket biztosít számukra a legkedvezőbb feltételek kiválasztásához, tevékenységük területi elhelyezésében.

Az olvasó figyelmét nem kerülheti el az a megállapítás, hogy a 90-es évek közepén különleges jelentőséget ad az is, hogy a fejlődő és a volt szocialista országok igyekeznek világgazdasági integrációjuk révén helyzetüket erősíteni, s a technikai fejlődés magasabb szintjére kerülve versenyképesé válni a világkereskedelemben. Ebben nagymértékben számítanak a transznacionális társaságokra.

Simai vizsgálja a transznacionális társaságoknak a természeti erőforrásokra épülő specializációjukat. Kifejti, hogy napjainkban e társaságok stratégiáját nagymértékben befolyásolja a hagyományos nyersanyagok iránti globális kereslet és piaci árviszonyok, árárányok alakulása, a tudományos és technikai fejlődés, a termelés kutatásigényessége, a fajlagos anyagfelhasználás csökkenése. Rámutat arra, hogy a társaságok, a nyersanyagforrások feletti közvetlen tulajdon és ellenőrzés helyett közös vállalkozásokat hoztak létre, egyezményeket kötöttek az érintett országokkal különböző műszaki és marketing-, valamint menedzsment-szolgáltatásokra. Ez valamelyest növelte ugyan az érintett fejlődő országok hasznát, de a költségeit is. Ugyancsak lényeges momentum, hogy a nagy nemzetközi társaságok jelentős mértékben diverzifikálták beszerzési forrásaikat és egy-egy országtól való függőségüket.

A szerző figyelme kiterjed a társaságok közötti stratégiai szövetségekre is. Rámutat arra, hogy sajátos területet képviselnek a technikai fejlődésen alapuló nemzetközi munkamegosztás fejlődésében a vállalatközi stratégiai szövetségek. A múltban is voltak különböző típusú megállapodások a transznacionális társaságok között. Hiszen a nemzetközi kartellek ma sem ismeretlenek a világpiacon. Az új típusú stratégiai szövetségek leggyakrabban a K + F tevékenységekhez kapcsolódnak.

Simai részletesen kifejti, hogy a stratégiai szövetségek olyan, új vállalatok közötti lényeges megállapodások, amelyek egymással rendszerint sokoldalú verseny- és együttműködési kapcsolatban állnak. Hangsúlyozni kell, hogy a stratégiai szövetségek a növekvő piaci bizonytalanság (kockázat) és a termelés növekvő kutatásigényességének következménye. A stratégia szövetségek jellege sokban függ az adott iparágak, a piacok és a résztvevő transznacionális társaságok sajátosságaitól. A legkedvezőbb feltételek a nagy és perspektivikus piacokra, a műszaki fejlődés élvonalában álló területekre, minőségileg új feladatok megoldására, és egymással legfeljebb csak mérsékelt konkurenciaharcban levő vállalatok között alakíthatók ki.

Simai Mihály könyve további részében a nemzetközi üzleti stratégiában végbemenő változásokat, s a nemzetközi menedzsment szerepét elemzi.

A könyv negyedik része a nemzetközi üzletpolitikai problémákat a transznacionális társaságok, az államok és a nemzetközi kormányközi megállapodások szerepével összefüggésben vizsgálja. Abból indul ki, hogy a transznacionális társaságok tevékenységének feltételei sokban függenek az anyavállalat bázisországának kormánya, valamint a fogadó országok kormányzata által meghatározott feltételektől. Az olvasó meggyőződhet arról, hogy a transznacionális vállalatok rendelkeznek bizonyos lehetőségekkel az állami szabályozási törekvésekkel szemben, de minden vállalat államok által meghatározott jogi és gazdasági institutionális keretek között működik, s így a transznacionális társaságok egy időben több jogrendszer és gazdaságpolitika keretei között alakítják többé-kevésbé egységes vállalati tevékenységüket. A transznacionális társaságok tehát meghatározott mértékben függenek az államoktól.

A szerző az előbbiekkal kapcsolatban felhívja egy lényeges momentumra a figyelmet. A piacgazdaság feltételei mellett sem lehet az állam és a vállalatok viszonyát leegyszerűsítve kezelni. Az államok prosperitása ugyanis nagymértékben a vállalatok sikerétől függ. Vagyis, egy sajátos kölcsönös függőség alakul ki a fejlődés során a vállalatok és az állami intézmények, szervezetek között.

A transznacionális vállalatok sajátossága az is, hogy egy időben több állam jogrendszere és gazdaságpolitikája befolyásolja tevékenységüket. A befolyásolás jellegét és alapvető céljait illetően a transznacionális társaságok és kormányok viszonya két dimenzióban jelenik meg. Az egyik a szülővállalat viszonya a bázisország kormányához, a másik az adott társaság viszonya a vállalkozást fogadó ország vagy országok kormánya.

Különös részletességgel elemzi a tanulmány azt, hogy a transznacionális társaságok problémája hogyan jelentkezett a volt szocialista országok kormányainak politikájában, s milyen problémákat okozott azok gazdaságpolitikájában.

Végül a negyedik rész keretében tér ki a tanulmány a nemzetközi multilaterális szervezetek szerepére is, a transznacionális társaságok "közös" szabályozására, illetve ad választ arra, hogy miért nem járhattak eredménnyel az erre vonatkozó törekvések.

A könyv ötödik része a transznacionális társaságok nemzetközi üzletpolitikai gyakorlatával és vezetésével, a transznacionális menedzsment sajátos kérdéseivel foglalkozik: a nemzetközi társaságok motivációival, szervezeti rendszerével, stratégiai tervezésével, s irányításuk legfontosabb funkcionális területeivel.

Ennek kapcsán az innovációk, az emberi tényezők, a marketing, a kockázat és a pénzügyek kezelése az elemzés fő tárgya. A szerző jól érzékelteti, hogy ezek a területek a legfontosabbak a társaságok nemzetközi tevékenysége szempontjából. Megvilágítja e téren az elmúlt években bekövetkezett változásokat, s felvázolja a legfőbb új problémákat, elsősorban a verseny éleződésével összefüggésben.

Külön figyelmet érdemel a szerzőnek a kockázatmenedzsment és a nemzetközi pénzügyekre vonatkozó fejtegetése. Jól érzékelhető, hogy a transznacionális társaság nagyszámú kockázati tényezővel kell hogy számoljon. A kockázat forrásai összefügghetnek a fogadó ország politikai és gazdasági feltételeinek változásával.

Napjainkban a kisajátításokkal kapcsolatos kockázat csökkent ugyan, de jelentős maradt az esetleges politikai instabilitás miatti zavar, amelyik jelentős mértékben korlátozhatja a vállalkozás működését. A kockázat jelentős része a vállalat üzleti tevékenységével kapcsolatos.

Csak egyet lehet érteni a szerzőnek azon gondolatával, hogy a világgazdaságban a 90-es években uralkodó nemzetközi pénzügyi feltételek mellett, a transznacionális társaságok pénzügyeinek menedzselése az egyik legnehezebb feladat. Részletesen kifejti, hogy a nemzetközi társaságok pénzügyi kockázati forrásai között a legjelentősebb a nemzetközi pénzügyekkel kapcsolatos. A transznacionális társaságok pénzügyeinek menedzsmentje jelentős részben az adott társaság és a nemzetközi pénz- és tőkepiacok viszonyát és a pénzügyi rendszer működésével összekapcsolható vállalati kockázatot kezeli. Simai érzékelteti, hogy a nemzetközi pénzügyi menedzsmentnek sokfajta kockázati tényezővel kell számolnia, illetve meg kell védenie a társaságot azok kedvezőtlen hatásától. Az egyik a valutaárfolyamok ingadozásaival összefüggő kockázat (átszámítás, tranzakció), a másik az üzleti műveletek (kereskedelem, akvizíciók, beruházások, értékpapírpiacok) finanszírozásával illetve pénzügyi kihatásaival összefüggő kockázat.

Simai külön figyelmet fordít a nemzetközi pénzügyi rendszerre, mint a világgazdaság legbonyolultabb és legkevésbé áttekinthető területére. Részletesen kifejti, hogy a legnagyobb társaságok, különösen a transznacionális óriásbankok, nemzetközi műveleteikkel képesek, legalábbis

bizonyos mértékig a valuta árfolyammozgását befolyásolni. E tekintetben igen lényeges a rövid távú, forgótőke-menedzsment, a nemzetközi pénzügyi spekulációs tevékenységek egyik fontos forrása.

A szerző könyve utolsó részében következtetések levonására vállalkozik. Megállapítja, hogy a transznacionális társaságok a világgazdasági fejlődést és az államok közötti gazdasági kapcsolatrendszerrel üzletpolitikájuk és menedzsmentjük révén, szinte minden dimenzióban befolyásolják. A nemzetközi gazdasági hatalmi viszonyok átalakulása és új szereplők bekapcsolódása nyomán, élesebbé válik a verseny s ennek kapcsán erősödik számos területen az együttműködés is a világgazdaság transznacionális szektorában. A nemzetközi pénzügyi szerkezetek átalakulása, a tőkepiacok liberalizálódása, nemzetköziesedése és szorosabb összekapcsolódása erősíteni fogja a kapcsolatokat a közvetlen külföldi tőkebefektetések, valamint a nemzetközi tőkemozgások egyéb formái (értékpapír, részvény- és kötvényvásárlások, nemzetközi hitelműveletek stb.) között.

Ugyancsak lényeges momentum, hogy a liberalizálódás és a transznacionális társaságok szerepének növekedése növeli a piaci tényezők szerepét a nemzetközi tőkeallokációban. Fontos motiváció a volt szocialista országok belső piacainak megszerzése. Ebben szerepet játszott a helyi nemzeti olcsó és képzett munkaerő. A magyar előnyök e téren az utóbbi időben csökkennek. Egyértelműen fogalmaz a szerző, hogy a magyar gazdaság világpiaci integrálódása a jövőben nagymértékben a már az ország területén működő külföldi vállalkozásokhoz, illetve ezek bővüléséhez kapcsolódik.

Simai Mihály nemzetközi tapasztalata alapján megállapítja azt is, hogy a közvetlen külföldi tőkebefektetések számos negatív következményekkel is járhatnak. A közvetlen világpiaci függőség növekedése és a nemzeti ellenőrzési és befolyásolási lehetőségek csökkenése hozzájárulhat az adott nemzeti gazdaság sebezhetőségének fokozásához. Egyik igen fontos következtetés az, hogy a transznacionális társaságok tevékenysége általában nem alkalmas beteg, nehéz helyzetben levő, súlyos egyensúlyi zavarokkal küzdő nemzetgazdaságok meggyógyítására. Ugyanakkor a megfelelő jogi és intézménybeli keretek, valamint céltudatos gazdaságpolitika előmozdíthatják pozitív hozzájárulásukat a fogadó országok technikai színvonalának emeléséhez, külkereskedelmének bővítéséhez, a vállalkozások formáinak és a vállalatok menedzselésének modernizálásához.

Összefoglalva azt mondhatjuk: a kutatómunka alapján készült mű méltó a szerző nemzetközi hírnevéhez. A könyvet mindazok figyelmébe ajánlom, akinek köze van vagy lehet a nagyvállalkozásokhoz, különösen a pénz- és

tőkepiaci szereplőinek, valamint mindazoknak, akik politikai, oktatási vagy kutatási céllal gazdasági kérdésekkel foglalkoznak.