

DOKTORI (Ph.D.) ÉRTEKEZÉS

KULBERT-TARRÓ ADRIENN

Soproni Egyetem

Sopron

2020

Soproni Egyetem
Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar
Széchenyi István Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola

DOKTORI (PH.D) ÉRTEKEZÉS

KÜLFÖLDI MŰKÖDŐTŐKE BEFEKTETÉSEK A FEJLŐDŐ ORSZÁGOKBAN

KULBERT-TARRÓ ADRIENN

Témavezető:

Dr. habil Pogátsa Zoltán, intézetigazgató, egyetemi docens

Sopron, 2020

KÜLFÖLDI MŰKÖDŐTŐKE BEFEKTETÉSEK A FEJLŐDŐ ORSZÁGOKBAN

Értekezés doktori (PhD) fokozat elnyerése érdekében

Írta: Kulbert-Tarró Adrienn

Készült a Soproni Egyetem

Széchenyi István Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola
keretében

Témavezető(k): Dr. habil Pogátsa Zoltán, intézetigazgató, egyetemi docens

Az értekezés témavezetőként elfogadásra javasolt: igen / nem

témavezető aláírása

A komplex vizsga időpontja: 2015 év március hónap 5 nap

A komplex vizsga eredménye: 73%

Az értekezés bírálóként elfogadásra javasolt (igen /nem)

1. bíráló:igen / nem

.....

(aláírás)

2. bíráló:igen / nem

.....

(aláírás)

Az értekezés nyilvános védésének eredménye: _____ %

Kelt: Sopron, 20____ év _____ hónap ____ nap

.....

a Bíráló Bizottság elnöke

A doktori (PhD) oklevél minősítése: _____

.....

az EDHT elnöke

TARTALOMJEGYZÉK

I. Bevezetés: a külföldi működőtőke befektetések gazdasági hatásának problémái	1
1.1. Témaválasztás indoklása	1
1.2. Kutatás előzményei és céljai	3
1.3. A dolgozatban megfogalmazott hipotézisek	4
1.4. A dolgozat felépítése	4
II. Külföldi működőtőke befektetések elméleti háttere.....	6
2.1. Alapfogalmak	7
2.1.1. Külföldi működőtőke befektetések fogalma	7
2.1.2. Fejlődő országok meghatározása.....	9
2.2. Külföldi működőtőke befektetések típusai.....	11
2.3. Külföldi működőtőke befektetések determinációs elméletei	14
2.3.1. Ozawa fázis modellje.....	19
2.3.2. Lucas - paradox.....	19
III. Külföldi működőtőke befektetések hatásai.....	23
3.1. Külföldi működőtőke befektetések hatása a gazdasági növekedésre	23
3.2. Külföldi működőtőke befektetések hatásának vizsgálata a fejlődő országokra szűkítve..	30
3.3. Külföldi működőtőke befektetések hatása a szegénységre	35
3.4. Külföldi működőtőke befektetések tovaryűrűző hatása	40
3.5. Külföldi működőtőke befektetések kiszorító hatása	47
3.6. Külföldi működőtőke befektetések külkereskedelmi vonatkozásai	49
3.7. Külföldi működőtőkével kapcsolatos adók, adókedvezmények, adóbevételek	55
3.8. Befektetők és államok közötti vitarendezések	57
IV. Külföldi működőtőke befektetések trendjei.....	60
V. Kutatásmódszertan	67
VI. Saját kutatás	72
6.1. Leíró statisztikai adatok.....	72
6.2. Korreláció-számítás.....	73
6.3. Klaszteranalízis	73
6.3.1. Nem hierarchikus klaszterelemzés	78
6.3.2. Hierarchikus klaszterelemzés	81
6.4. Varianciaelemzés.....	84
6.4.1. Egyszempontos varianciaelemzés a nem hierarchikus klaszterekre	84
6.4.2. Egyszempontos varianciaelemzés a hierarchikus klaszterekre	88
6.4.3. FDI gazdasági növekedésre gyakorolt hatása	91

VII.Esettanulmányok.....	94
7.1. Tajvan.....	95
7.2. Mexikó.....	105
7.3. Kelet-Ázsia kontra Latin-Amerika.....	115
VIII. Eredmények, következtetések, javaslatok	122
8.1.A kutatómunka tézisei	122
8.2.Következtetések.....	124
IX. Összefoglalás	125
X. Summary	126
XI. Hivatkozásjegyzék.....	127
XII.Mellékletek.....	I
12.1.Fejlődő országok listája az UNCTAD 2018-as besorolása szerint	I
12.2. Üzemanyag-exportáló országok listája az UNCTAD 2018-as besorolása szerint.....	II
12.3. Legkevésbé fejlett országok (LDCs) listája 2017-ben	III
12.4. Legjobban eladósodott országok listája 2017-ben	IV
12.5. Makrogazdasági mutatók között lévő korreláció	V
12.6. Dendogram a klaszteranalízisről	VI
12.7. Nem hierarchikus klaszterelemzés eredményei	VII
12.8. Normalitás tesztelésének eredménye hierarchikus klaszteranalízisnél	VIII
12.9. Tukey és Scheffé próba eredménye az egyszempontos variancia-elemzésnél.....	IX
Köszönetnyilvánítás	XI
Jogi nyilatkozat.....	XII

ÁBRAJEGYZÉK

1. Ábra: FDI determinációi, akadályai és hatásai.....	6
2. Ábra: Szegénység és beáramló FDI állománya a GDP arányában 60 fejlődő országban (1995)	38
3. Ábra: Az ismert szerződéses ISDS-esetek tendenciái, 2017. július 31-ig	58
4. Ábra: FDI áramlása a fejlődő és fejlett régiókba 1985-2017, millió USD folyó áron.....	60
5. Ábra: A fejlett és fejlődő országokba beáramló FDI megoszlása, 2017	62
6. Ábra: Beáramló FDI állománya, millió USD folyó áron 1985-2017.....	63
7. Ábra: Fejlődő országokba áramló FDI területi megoszlása, 2017	64
8. Ábra: Kiáramló és beáramló FDI állománya a GDP %-ban, 2017	64
9. Ábra: GDP és FDI állománya a fejlődő országokban, 2013	70
10. Ábra: GDP és FDI állománya 94 fejlődő országban 2013-ban.....	75
11. Ábra: Nem hierarchikus klasztereljárással kialakított csoportok	79
12. Ábra: Klasztercsoportok pontdiagramon való ábrázolása a GDP/fő és a kereskedelmi nyitottság függvényében	83
13. Ábra: Boxplot az FDI beáramlás átlagáról és szórásáról az egyes klaszterekben.....	86
14. Ábra: FDI beáramlásának átlagértékei az egyes klaszterekben	88
15. Ábra: FDI beáramlásának mértéke a klasztercsoportokban	90
16. Ábra: GDP mértéke az FDI beáramlása által kialakított klasztercsoportokban.....	92
17. Ábra: GDP nagysága a három klaszterben országonként	92
18. Ábra: Tajvan beáramló és kiáramló FDI adatai a GDP-hez viszonyítva, 1970-2018, (%)	102
19. Ábra: Bruttó nemzeti megtakarítás alakulása Tajvanban és Mexikóban a GDP-hez viszonyítva, 1980-2018, (%)	118
20. Ábra: Beáramló FDI aránya a GDP-hez viszonyítva Mexikóban és Tajvanban, 1970-2018 (%).....	119

TÁBLÁZATJEGYZÉK

1.	Táblázat: FDI determinánsaival foglalkozó elméletek csoportosítása	14
2.	Táblázat: Lokalizációs előnyök, mint az FDI meghatározói.....	21
3.	Táblázat: Importhelyettesítő és exportösztönző kereskedelempolitika jellemzői.....	51
4.	Táblázat: Társasági adókulcsok alakulása 1990-ben és 1998-ban és 2018-ban.....	56
5.	Táblázat: Beáramló FDI állománya a GDP százalékában 1985-2015	65
6.	Táblázat: Leíró statisztikai adatok a vizsgált makrogazdasági mutatókról 94 fejlődő országban, 1990-2014	72
7.	Táblázat: Végso klaszterközéppontok a k-közép klaszter kialakítása során.....	78
8.	Táblázat: ANOVA táblázat a k-közép klaszter kialakításának sikerességéről	78
9.	Táblázat: Egyváltozós variancia-elemzés a nem hierarchikus klasztercsoportokra vonatkozóan	79
10.	Táblázat: Leíró statisztikai adatok a hierarchikus módszerrel kialakított klasztercsoportokról	82
11.	Táblázat: 1 mintás Kolmogorov-Smirnov teszt eredménye az FDI beáramlására.....	85
12.	Táblázat: Levene-teszt eredménye	85
13.	Táblázat: Welch és Brown-Forsythe teszt eredményei	86
14.	Táblázat: Welch és Brown-Forsythe teszt eredményei	87
15.	Táblázat: ANOVA táblázat	87
16.	Táblázat: FDI leíró statisztikai jellemzői az egyes hierarchikus klaszterekben.....	88
17.	Táblázat: ANOVA táblázat	89
18.	Táblázat: Tukey és Scheffe tesztek eredményei	90
19.	Táblázat: ANOVA táblázat	91
20.	Táblázat: Tajvanba áramló FDI százalékos változása az évtizedek során (1953-1997)..	101
21.	Táblázat: Összehasonlítás a GDP átlagos növekedési üteméről és jövedelmi egyenlőtlenségről az ázsiai és latin-amerikai országokban.....	117
22.	Táblázat: Korreláció a vizsgálatba bevont változók között	V
23.	Táblázat: Kezdeti klaszterközéppontok	VII
24.	Táblázat: Ismétlések lefuttatása az algoritmusnál	VII
25.	Táblázat: Eltérések a klaszterek átlagai között	VII

KÜLFÖLDI MŰKÖDŐTŐKE BEFEKTETÉSEK A FEJLŐDŐ ORSZÁGOKBAN

(Összefoglaló)

A kutatómunka a külföldi működőtőke befektetéseket vizsgálja a fejlődő országokban. Az értekezés kiinduló problémája az volt, hogy a különböző empirikus kutatások a külföldi működőtőke befektetésekre vonatkozóan nagyon eltérő eredményekre jutottak. Ennek ellenére napjainkra elterjedt az a nézet, hogy a fejlődő országok elmaradottságának problémájára megoldást jelenthetnek a külföldi működőtőke befektetések gazdaságélénkítő és egyéb jóléti hatásai.

A disszertáció fókuszában az áll, hogy egy újfajta megközelítéssel legyenek megvizsgálva a fejlődő országokba áramló külföldi működőtőke determinánsai és hatásai. A vizsgálat során megállapításra került, hogy a fejlődő országok heterogenitása miatt nehéz a külföldi működőtőke befektetések vizsgálata. Ennek kiküszöbölésére klaszteranalízis segítségével a különböző országok különböző makrogazdasági tulajdonságaik mentén homogén csoportokba kerültek kialakításra. A disszertációban variancia-analízis segítette rávilágítani, hogy hol és miben különbözik a külföldi működőtőke befektetés az egyes országok között. Ezek a különbségek segítettek rávilágítani arra, hogy a külföldi működőtőke befektetések mely országokban és milyen feltételek mellett fejtik ki pozitív, ill. negatív hatásukat. A kutatómunka közvetve hozzá kívánt járulni ahhoz, hogy periféria számára olyan fejlődési modell kerüljön kialakításra, mely jól adaptálható minden ország számára, és nem csak a külföldi működőtőke befektetések által indukált fejlődési modellen alapul.

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN DEVELOPING COUNTRIES

(Summary)

The research examines foreign direct investment in developing countries. The initial problem of the dissertation was that different empirical researches on foreign direct investment have produced very different results. Nonetheless, it is now widely accepted that the stimulus effect of foreign direct investment (FDI) on the economy can be resolved by the economic and other welfare effects of FDI.

The focus of this dissertation is to examine the determinants and effects of foreign direct investment in developing countries through a new approach. The study found that the heterogeneity of developing countries makes it difficult to examine foreign direct investment. To counteract this, the different countries have been grouped into homogeneous groups according to their different macroeconomic characteristics by cluster analysis. Analysis of variance in the dissertation helped to highlight where and how foreign direct investment differs between countries. These differences have helped to highlight in which countries and under what conditions foreign direct investment is positive and profitable negative impact. The research was indirectly intended to contribute to the development of a development model for the periphery that is well adapted to all countries, and not only based on the model of development induced by foreign direct investment.

„It matters little how much information we possess about development if we have not grasped its inner meaning.”

Denis Goulet, *The Cruel Choice*

„One dollar of FDI is worth no more (and no less) than a dollar of any other kind of investment.”

Dani Rodrik

I. BEVEZETÉS: A KÜLFÖLDI MŰKÖDŐTŐKE BEFEKTETÉSEK GAZDASÁGI HATÁSÁNAK PROBLÉMÁI

1.1. Témaválasztás indoklása

A közgazdaságtanban mindig is kulcsfontosságú volt a fejlődés és a növekedés¹ kérdésköre: mi határozza meg a fejlődést és a növekedést, mitől növekszik az egyik ország a másikkal képest jobban, mi a növekedés kulcsa, megmagyarázható-e ez egyáltalán egy, vagy több konkrét dologgal? Napjaink kapitalista, növekedésorientált világában a mainstream közgazdaságtan mindig is kiemelt szerepet tulajdonított a növekedés és fejlődés szempontjából egy ország tőkével való ellátottságának. A globalizációs és liberalizációs folyamatok következtében a tőke szerepe és terjedése felerősödött a világgazdaság egészében. Ezek a folyamatok hatással voltak a nemzetközi nagyvállalatok terjeszkedésére és az általuk megvalósított külföldi működőtőke befektetésekre² is.

A külföldi működőtőke befektetések a 20. század második felében eleinte a fejlett régiókban voltak jelentősek, majd az ezredfordulóhoz közeledve egyre jelentősebbek lettek a fejlődő országokban is. Ezeknek a tőkeáramlásoknak a folyamatai és a tendenciái az elmúlt évtizedek során jelentős átalakuláson mentek keresztül. Az 1960-as 1970-es évektől kezdődően váltak dominánssá a világgazdasági folyamatokban a multinacionális, ill. transznacionális vállalatok³, melyek mára a globális gazdaságunknak egyik főszereplői lettek. A

¹ Szeretnék röviden rávilágítani a gazdasági növekedés és gazdasági fejlődés fogalmak közötti tartalmi különbségre. Míg előbbi egy mennyiségi ismér, utóbbi egy minőségi előrehaladást jelent. A gazdasági fejlődés magába foglal(hat)ja a gazdasági növekedést, de a gazdasági növekedés nem lehet a gazdasági fejlődésnek egyetlen kívánatos eleme. A gazdasági fejlődés lényegesen több tényezőt foglal magában. A dolgozatban nem kifejezetten a gazdasági fejlődésről és gazdasági növekedésről írok, hanem átfogóan a kettőt együttvéve próbálom vizsgálni a külföldi működőtőke befektetések tükrében.

² angolul: foreign direct investment, közismert nevén röviden FDI, néhány tanulmányban DFI (vagyis Direct Foreign Investment), vagy FoI (foreign investment), magyarul közvetlen külföldi befektetés, vagy külföldi működőtőke befektetés, vagy külföldi működőtőke beruházás. Én jelen értekezésben a külföldi működőtőke befektetések, vagy FDI rövidítést használom.

³ A dolgozatban a multinacionális, ill. transznacionális vállalatokat (ang. multinational / transnational corporations, rövid. MNC / TNC) egymás szinonimájaként használom, mindannak ellenére, hogy a két fogalom nem egyezik meg; A multinacionális vállalat tulajdonosai több nemzetből tevődnek össze, míg a transznacionális vállalatok tulajdonosai egy országból származnak, és más külföldi ország(ok)ban folytatnak gazdasági tevékenységet. Dunning (2008) szerint a transznacionális vállalat olyan vállalat, ami külföldi működőtőke befektetéseket végez, és egyenél több országban birtokolja, vagy valamilyen módon szabályozza a hozzáadott értéket a termelésben.

transznacionális vállalatok és a szabad tőkeallokáció jóvoltából a centrum tőkéje folyamatosan bekapcsolta a ciklusokba a periféria országait (Artner, 2013, pp. 69). A kormányzatok az egész világon – beleértve a fejlett és fejlődő országokat is – vonzották ezeket a globális nagyvállalatokat és azok külföldi működő tőkéjét.

Az FDI a térnyerését követően kezdett a közgazdászok körében egyre népszerűbb kutatási terület lenni, melyek során vizsgálták annak determinánsait és hatásait egyaránt. A téma komplexitásából adódóan a szakirodalmak jelentős része általában egy-egy motivációra, ill. hatásra fókuszálva próbál összefüggéseket kimutatni (például külkereskedelmi hatás, foglalkoztatottsági adatokban bekövetkezett változások, stb.).

A mainstream közgazdaságtan szerint az FDI gazdaságélénkítő hatása egyértelmű a fogadó országokra nézve is, sőt, megoldás lehet a fejlődő országok elmaradottságára, így ezeknek az országoknak saját érdeke, hogy liberalizálják a gazdaságukat, valamint nyissanak a világpiac felé. A világgazdaságban az utóbbi évtizedekben megvalósult liberalizációs folyamatok, a tőkepiac, az országok, a vállalatok nemzetköziesedése mind a gazdasági növekedés és fejlődés reményében történt. Az 1990-es években a külföldi működőtőke befektetések voltak a fő forrásai a fejlődő országoknak. Az UNCTAD adatbázisa szerint az FDI beáramlása a kevésbé fejlett országokba 1991 és 2000 között meghétszereződött, és a külföldi működőtőke állománya pedig az ötszörösére nőtt ugyanezen időszak alatt (Wan, 2010). Az FDI ugyanakkora népszerűségnek örvendett, mint az 1970-es években az exportorientált gazdasági növekedés (Gallagher-Zarsky, 2006; Velde, 2001a). Nem meglepő tehát, hogy az utóbbi időben egyre több kutatás központi témája az FDI.

A mainstream irányzat mellett azonban megjelentek olyan szakirodalmak is, melyek rávilágítottak az FDI árnyoldalaira is, különösen a fejlődő országokban, és empirikusan igazolták, hogy az FDI nem (minden esetben) váltja be a hozzá fűzött reményeket. A kritikusok szerint az FDI nem eredményez gazdasági növekedést a fejlődő országokban, sőt, növeli a jövedelmi egyenlőtlenségeket, melynek egyik oka, hogy a beruházó TNC-k kizsákmányolják a fogadó országot és az ott dolgozókat is. Ezen irányzat képviselői szerint az „Észak” „Dél”-lel szembeni, sok évszázados kizsákmányoló magatartása, „amely – még ha többnyire kevésbé nyílt eszközökkel is, mint az 1950-es évek előtt – ma is büntetlenül folyik” (Artner, 2018, pp.38).

Az FDI jelentőségét nemzetközi szervezetek is felismerték, és próbálták a nemzeti, ill. nemzetközi stratégiák részévé tenni. Az ENSZ csúcsertekezleten 2002 márciusában a mexikói Monterreyben elfogadták a világban tapasztalható szegénység elleni küzdelem főbb vonalait

Ezekre a nemzetközi nagyvállalatokra jellemző, hogy a székhelyük, az anyavállalat, és leányvállalataik más-más országban működnek. Az OECD (2008a) fogalomtárában a multinacionális vállalat a következőképpen szerepel: telephelyeik jellemzően több országban vannak jelen, és úgy kapcsolódnak egymáshoz, hogy összehangolják a tevékenységeiket. A működésükkel képesek jelentős hatást gyakorolni más szervezetek működésére is. Tulajdonosi felépítésüket tekintve lehetnek magán, állami, vagy vegyes tulajdonúak. A két fogalom ugyanakkor a hétköznapi szóhasználatban szinte egymás szinonimájaként használatosak, így az említett különbséget figyelmen kívül hagyva én is így használom a dolgozatban.

tartalmazó dokumentumot, melyben kiemelt szerepet szántak a külföldi működőtőke befektetéseknek. A dokumentumban az alábbiak szerint nyilatkoztak: *„a nemzetközi magán tőkeáramlás, különösen a külföldi közvetlen befektetés (...) a nemzeti és nemzetközi fejlesztési erőfeszítések létfontosságú kiegészítői. A közvetlen külföldi befektetések hozzájárulnak a tartós gazdasági növekedés hosszú távú finanszírozásához. Különösen fontos a tudás és a technológia átadása, munkahelyteremtés, az általános termelékenység növelése, a versenyképesség és a vállalkozói szellem erősítése, és végső soron a szegénység felszámolása a gazdasági növekedés és fejlődés révén.”* Az elmúlt években azonban számtalan empirikus vizsgálat született, melyek viszont nem adnak egyértelmű választ az FDI gazdaságélénkítő hatásairól. Az eredmények különbözőek. Az FDI hatásairól szóló tanulmányok pedig gyenge empirikus alapokon nyugszanak (Nunnenkamp, 2004, pp. 657).

Napjainkra az FDI-ról szóló kutatások alapvetően egyetértenek abban, hogy az FDI hatása rendkívül komplex, bonyolult, sokszor nehezen kimutatható, mérhető, valamint a fogadó ország gazdaságát nagyon sokrétűen befolyásolja. Ettől függetlenül ugyanakkor máig szakmai viták tárgyát képezi, hogy lehet-e FDI-indukálta gazdasági növekedéssel sikeres egy ország, ill. az FDI indukálta fejlődési modell mennyiben átültethető és alkalmazható minden fejlődő országra nézve.

Feltételezésem szerint a külföldi működőtőke befektetések determinációinak és hatásainak komplexitását jelen disszertációban érdemes mélyrehatóbban vizsgálni. Az okok és magyarázatok alapos feltárása segítségül szolgálhat abban, hogy jobban megértsük az FDI által okozott gazdasági folyamatokat.

1.2. Kutatás előzményei és céljai

A külföldi működőtőke befektetések vizsgálatával először mesterszakos hallgatóként foglalkoztam, amikor a 2011-ben benyújtott diplomadolgozatomban elkezdtem vizsgálni az FDI szerepét és hatását a fejlődő országokban. A téma annyira érdekelt, hogy úgy éreztem, doktori képzés keretében egy disszertációban érdemes lenne mélyebben foglalkozni vele. A kutatás kezdetén még nem teljesen tudtam, milyen módszertannal fogok dolgozni, így rögtön a szakirodalmak feltárásával és feldolgozásával kezdtem a vizsgálatomat. Doktori képzésem során háromszor is volt lehetőségem ösztöndíjjal külföldön kutatómunkát végezni: 1-1 hónapot töltöttem Berlinben (*Freie Universität*), és Pardubice-ben (*University of Pardubice*), valamint 4 hónapot Bécsben (*Wirtschaftsuniversität*), melyek során számos, nehezen elérhető szakirodalomhoz juthattam hozzá, ill. a külföldi mentoraim és külföldi témavezetőim gondolatai is inspirálóan hatottak rám.

Disszertációmban arra kívánok választ adni, hogy mik a determinációi és a hatásai a fejlődő országokba áramló külföldi működőtőke befektetéseknek. Próbálok rávilágítani arra, hogy mi az oka az FDI-t vizsgáló empirikus kutatások eltérő eredményeinek. Ha a különbségek okát sikerülne feltárnom, azzal meg lehetne határozni, milyen feltételeknek kell teljesülnie a

fejlődő országok és a TNC-k esetében az FDI pozitív hatásainak fokozásához, ill. negatív hatásainak mérsékléséhez.

1.3. A dolgozatban megfogalmazott hipotézisek

A külföldi működőtőke befektetések vizsgálatához fontos feltárni a külföldi működőtőke befektetések mögött rejlő motivációkat és a külföldi működőtőke befektetésekben rejlő hatásokat a fogadó országokra vonatkozóan. Fontos, hogy a kutatásom elején jól megfogalmazzam azokat a kérdéseket, amikre választ keresek. Releváns információkat szeretnék kapni arról, hogy a külföldi működőtőke befektetésekre milyen törvényszerűségek mutathatók ki a fejlődő országokra koncentrálva. Így az alábbiakban bemutatom azokat a hipotéziseket, melyeket a dolgozatban szeretnék megvizsgálni.

H1: A fejlődő országok makrogazdasági mutatóiból azonosíthatók olyan alaptulajdonságok, amik meghatározóak a beáramló külföldi működőtőke befektetések nagyságára nézve.

Ennek a vizsgálatára kvantitatív elemzést végeztem. A fejlődő országok heterogenitását próbáltam kiszűrni azáltal, hogy bizonyos alaptulajdonságaik mentén homogén csoportokba soroltam azokat. (A vizsgálat elején az is kérdéses volt számomra, hogy sikerül-e egyáltalán a fejlődő országokat homogén csoportokba sorolnom.) Ezt követően variancia-analízis segítségével megvizsgáltam, hogy a beáramló FDI nagysága szignifikánsan eltér-e az általam kialakított klaszterek között.

H2: A fejlődő országok gazdasági növekedése szempontjából meghatározó tényező a beáramló külföldi működőtőke nagysága.

Ennek a vizsgálatára szintén kvantitatív elemzést végeztem. A fejlődő országokat a beáramló FDI nagysága alapján klaszterekbe soroltam, majd variancia-analízis segítségével megvizsgáltam, hogy a klaszterek között az egy főre jutó GDP szignifikánsan eltér-e.

H3: A beáramló FDI kapcsán meghatározhatók olyan feltételek, melyek hatással vannak az FDI-ben rejlő pozitív és negatív hatások érvényesülésére a fogadó országban.

Ennek a vizsgálatára feltártam, hogy a különböző szakirodalmakban a különböző típusú FDI-k milyen hatással voltak a fejlődő országok gazdaságára, illetve megvizsgáltam, hogy az FDI milyen körülmények között fejtette ki a pozitív, ill. negatív hatását. Kvalitatív elemzési technikát választottam, melynek során két ország példáján mutattam ki összefüggéseket a beáramló FDI hatására vonatkozóan.

1.4. A dolgozat felépítése

A dolgozat a felépítését tekintve két nagyobb blokkra osztható ketté: egy elméleti részre (2-4. fejezet) és a saját kutatási részre (5-7. fejezet).

Az elméleti részben foglalkozom a külföldi működőtőke befektetések motivációit vizsgáló közgazdasági elméletek bemutatásával (2. fejezet), melyben kitérek a külföldi működőtőke, valamint a fejlődő országok definiálására is, majd bemutatom a külföldi

működőtőke determinánsaira irányuló elméleteket (2. fejezet). Az elméleti rész második felében bemutatom az FDI hatásaira irányuló elméleteket (3. fejezet), és azokat az empirikus kutatásokat, melyeket relevánsak a téma szempontjából. A 4. fejezetben bemutatom, hogy az elmúlt évtizedek során az FDI áramlások milyen változásokon mentek keresztül, és milyen tendenciái figyelhetők meg világszerte.

A disszertáció második nagyobb részében pedig bemutatom a témában végzett saját kutatásom módszereit, adatait és eredményeit. A disszertáció tervezetében először csak statisztikai módszereket alkalmaztam (6. fejezet), majd opponenseim tanácsára végeztem esettanulmányokat is (7. fejezet), melyek véleményem szerint jól kiegészítői a statisztikai eredményeimnek.

A 6. fejezetben 94 fejlődő ország makrogazdasági adatait vizsgáltam statisztikai módszerekkel 1990-től 2014-ig bezárólag 10 makrogazdasági mutatóval összefüggésben. Ez az elemszám és idősor véleményem szerint alkalmas arra, hogy a működőtőke befektetéseket elemezzem és következtetéseket vonjak le belőlük. Elsősorban klaszteranalízis és varianciaanalízis segítségével vizsgálom meg, hogy az FDI adott feltételek mellett miben tér el a fejlődő országok között.

A 7. fejezetben pedig két esettanulmány formájában próbálok olyan összefüggésekre rávilágítani, melyeket a statisztikai vizsgálat során nem mutatkoztak meg. Az értekezés végén bemutatom a kutatási eredményeimet és megfogalmazom a főbb következtetéseimet (8. fejezet).

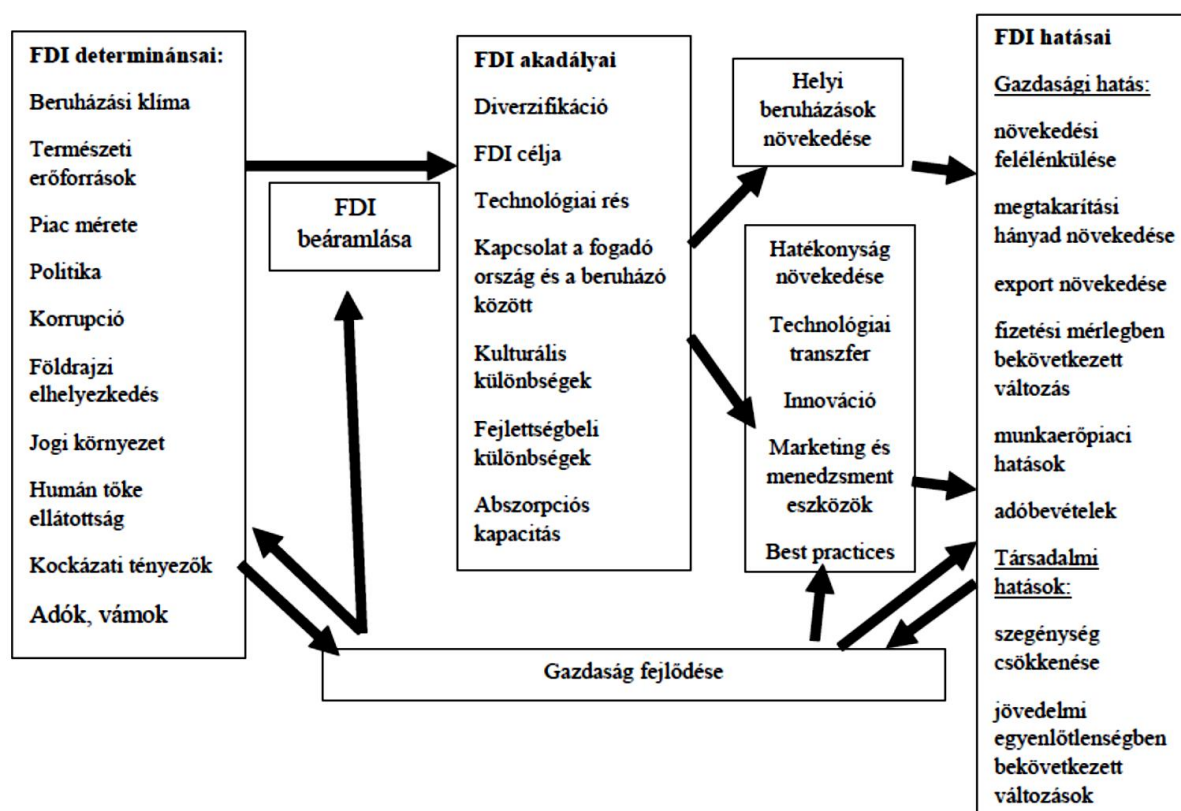
II. KÜLFÖLDI MŰKÖDŐTŐKE BEFEKTETÉSEK ELMÉLETI HÁTTERE

A közgazdasági irodalom előrehaladtával kevés olyan elmélet született, ami kifejezetten a külföldi befektetésekkel foglalkozott volna. A külföldi működőtőke befektetésekkel kapcsolatos kutatások és elméletek általában két aspektusból közelítik meg az FDI-t: a vizsgálatok egyik része az FDI determinánsaival foglalkozik, míg másik része az FDI hatásaival és ezek az elméletek is csak részben adnak magyarázatot az FDI motivációjára és hatására a fogadó országban. Egyes kutatók szerint azért nincs egzakt, általánosan elfogadott elmélet, mert eltérőek a motivációk és a hatások az egyes vállalatok és országok esetében.

Az FDI-vel foglalkozó vizsgálatok alapvetően négy különböző csoportra oszthatóak:

1. FDI, mint a gazdasági növekedés meghatározó tényezője
2. FDI-t meghatározó tényezők
3. FDI, ill. multinacionális vállalat szerepe a befogadó országban
4. Ok-okozati összefüggés az FDI és GDP között (*Chowdhury an Mavrotas, 2005*).

1. Ábra: FDI determinációi, akadályai és hatásai



forrás: Adams, 2009 alapján kiegészítve saját gondolatokkal

Ennek a fejezetnek a komplex összefoglalására Adams (2009) által összeállított ábrát választottam, melyen egyszerre szerepelnek az FDI determinánsai, akadályai és hatásai. Az

ábrát kiegészítettem saját gondolataimmal, így átfogó képet kaphatunk arról, hogy az FDI mennyire összetett jelenség valójában. A következő fejezetekben ezeknek az elméleti hátterét próbálom minél átfogóbban bemutatni. A fejezet további részében először az FDI fogalmát próbálom részletesen meghatározni, majd bemutatom az FDI-vel kapcsolatos determinációs elméleteket, végezetül a következő fejezetben az FDI hatásaival foglalkozó elméleteket.

2.1. Alapfogalmak

2.1.1. Külföldi működőtőke befektetések fogalma

Mielőtt megvizsgálnám az FDI-t a fogadó országok aspektusából, fontosnak tartom tisztázni mit is jelent maga a fogalom. Megállapítottam kutatásom során, hogy a nagy mennyiségű szakirodalom ellenére az FDI meghatározása többnyire homogénnek tekinthető. Általában véve a befektetéseket három csoportba szokták elkülöníteni: a külföldi működőtőke befektetésekre, a portfólió-beruházásokra és az egyéb beruházásokra. *Carp (2012) szerint a külföldi befektető egy másik országban működő vállalkozásba fektet be, tartós érdekeltség és tartós működés céljából azért, hogy irányítsa, és befolyásolja annak működését.* Ez a tartós érdekeltség különbözteti meg a külföldi működőtőke befektetéseket a portfólió-beruházásoktól. Hymer továbbmegy: a két beruházástípus közötti különbséget abban is látta, hogy a portfólióberuházásoknál csak a tulajdonrészt osztják meg, de nincs afölött ellenőrzés, míg az *FDI esetében a működés feletti ellenőrzés is szerves része a befektetésnek (Bruckley, 2006, pp.141).* Az FDI a célkitűzések terén is eltér a portfólió beruházásoktól (*Szanyi, 1997, pp. 491; Árva, et.al. 2003, pp.7.*), hiszen utóbbinál a befektetőnek nincs közvetlen befolyása a külföldi vállalat működésére, ill. az időtartamban sem egyeznek meg. A külföldi beruházó és a cége közötti kapcsolat összetett, és minimálisan, vagy egyáltalán nem terjed ki a menedzsment struktúrákra a vállalaton belül (*OECD, 2008b, 17.p.*).

A portfólióbefektetés magában foglalja a részvényeket, a kötvények, a pénzüpi eszközök és a pénzügyi derivatívák formájában megjelenő hitelviszonyt megtestesítő értékpapírokat. A harmadik típus, az egyéb beruházás pedig a kereskedelmi hiteleket, kölcsönöket, lízinget, devizát és betéteket foglal magában, melyek főként rövid lejáratú eszközök (*Lipsey, 1999, pp. 13*).

Az IMF (2004) a következőképpen definiálja az FDI-t: „*a nemzetközi befektetések azon kategóriája, amely tükrözi azt a célt, hogy egy adott országban működő vállalat vagy szervezet egy másik ország vállalkozásában tartós érdekeltséget szerezzen. A tartós érdekeltség azt jelenti, hogy a közvetlen befektető és a gazdálkodó között hosszú távú kapcsolat létezik, és a befektető jelentős befolyást gyakorol a vállalkozás irányítására*” (*Hemmer, et.al. 2006, pp. 35*). Az FDI fogalmánál *Árva (2003, pp.7.)* is ezeket a tartalmi elemeket hangsúlyozta, valamint az *OECD-nek az FDI-ről szóló kézikönyve (2008b)* - ugyan részletesebben, de tartalmát tekintve - szintén ugyanezeket a lényegi dolgokat emeli ki. Az OECD kézikönyvben egyébként meg is fogalmazták, hogy az IMF definícióját tartják irányadónak.

Az FDI-t sokan úgy definiálják, mint a *cégek közötti kooperáció nemzetközi formája, amely magába foglal a cégtulajdonlásnál bizonyos nagyságú (min. 10%) részesedést, menedzsmentet, ellenőrzési jogokat a működés felett a külföldi cégnél. A minimum 10%-os részesedés már elég sok ahhoz, hogy a befektetőnek is beleszólása legyen a külföldi cég működésébe, de mégsem jelent „abszolút ellenőrzési terhet” a befektetőnek (IMF, 2004; World Bank, 2016).* Hymer másképp fogalmaz: szerinte a közvetlen külföldi befektetés nem más, mint a tőke, a menedzsment és az új technológia átadása egyik országból a másikba (Bruckley, 2006, pp. 141).

Takács szerzőtársaival (2011, pp. 16) az előzőeknél valamivel komplexebben foglalja össze az FDI lényegét: „a külföldi közvetlen befektetés két ország relációjában zajló befektetési tevékenység, amely révén az egyik ország vállalata a másik országban hosszú távra szóló részesedést szerez. Ez általában magában foglalja az irányításban, a vegyes vállalatban, a technológiai transzferben és a szaktudásban való részesedést is.”

Az UNCTAD az előzőekhez hasonlóan szintén a hosszú távú kapcsolatot és érdekeltséget emeli ki a külföldi működőtőke befektetések definíciója kapcsán. Megfogalmazásukban az *FDI során egy befektető egy másik országban alapít vállalatot, mely felett ellenőrzést gyakorol, és jelentős befolyással van annak működésére. Az ilyen befektetés magába foglalja a két szervezet között kezdetben jellemző tranzakciókat. Mindkét szervezet bejegyzett, jogi személyiséggel rendelkező társaság. A közvetlen beruházó motivációja hosszú távú kapcsolat kialakítása a külföldi vállalattal, melynek során a befektetőnek közvetlen befolyása van a vállalat menedzsmentjére. A tartós érdekeltséget jól alátámasztja, hogy a beruházónak legalább 10%-ban kell részesednie a szavazatokat illetően (UNCTAD, 1999a, 465.p.).* Ahogy említettem az FDI fogalommeghatározásában a szakirodalomban nincs számottevő, lényeges tartalmi eltérés az egyes meghatározások között. Mivel azonban a későbbi vizsgálataim során legnagyobb részt az UNCTAD adatbázisából kigyűjtött adatokkal dolgozom, ill. az UNCTAD fogalommeghatározása a legrészletesebb, ezért a dolgozatban az UNCTAD meghatározását tekintem irányadónak.

A külföldi működőtőke befektetéseknek számos megnyilvánulási formája ismert, melyeket *Árva szerzőtársaival (2003, pp.7.)* az alábbiak szerint csoportosított:

- új vállalat alapítása külföldön
- már működő vállalatban tulajdonrész vásárlása, részvény vásárlása
- több vállalat egyesülése⁴
- leányvállalatban termelt nyereség visszaforgatása a leányvállalatban történő befektetés formájában
- anyavállalat-leányvállalat közötti tartós hitelezéssel vagy tőkeemelés formájában.

⁴ *Gallagher és Zarsky (2006)* hivatkozik tanulmányában az UNCTAD által 2000-ben közzétett World Investment Reportra, melyben azt írják, hogy a fúziók-felvásárlások aránya a teljes FDI-n belül az 1987-es 52%-ról 1999-re 83%-ra nőtt. A fejlődő országokra ez különösen koncentrált főként az újonnan privatizált víz-, energia-, telekommunikációs és pénzügyi szolgáltatásokat nyújtó állami tulajdonú vállalatok esetében. A privatizációs hullám megváltoztatta az FDI ágazati összetételét a fejlődő országokban, jelentősen növelve a szolgáltatási szektor részesedését. *Calderón (2004)* is ugyanezt erősítette meg szerzőtársaival, ugyanakkor vizsgálatuk igazolta, hogy az efajta fúziók-felvásárlásokat tényleges zöldmezős beruházások követték, melyek nagyságrendileg azonosak voltak a felvásárlások méretével.

A külföldi működőtőke kategóriába széles értelemben véve beletartoznak olyan kvázi-beruházások is, mint a licence, lízing, franchise, start up és nemzetközi gyártást megosztó megállapodások, joint venture, vegyesvállalatok limitált külföldi tulajdonnal, és a külföldön folytatott kutatás-fejlesztésre vonatkozó együttműködések is (De Mello, 1999). Azt, hogy a befektető melyik formációt választja, nagyban befolyásolja az, hogy milyen céllal fektet be az adott országban.

Ennek az alfejezetnek a zárásaként szeretném megemlíteni, hogy a külföldi működőtőke beruházások terén kiemelt szerepe van a transznacionális, ill. multinacionális vállalatoknak, hiszen ők az erőforrások átadásának egyik legfőbb forrásai. A világ legnagyobb 100 TNC-je az 1990-es évek végén közel 2 trillió dollárt tartott a külföldi eszközökben, és hatmillió embert foglalkoztatott a külföldi leányvállalataikban. Mind a top 10, valamint a top 100 vállalat 90%-a az Egyesült Államokból, Japánból és az Európai Unióból származott (Gallagher-Zarsky, 2006). 2012-ben a világ 100 legnagyobb nem-pénzügyi transznacionális vállalatának a forgalma a világ GDP-nek 12,1%-val volt egyenlő. Ehhez képest ez a 100 TNC ugyanakkor a világ összes foglalkoztatottainak csak 0,6 százalékát foglalkoztatta (Artner, 2014b, pp.25).

Vizsont nem szabad az FDI áramlási tendenciákat kizárólag a multinacionális, ill. transznacionális vállalatoknak tulajdonítani. Napjaink globális világgazdasági folyamataiban a kisebb vállalati együttműködések is egyre népszerűbbek, melyek szintén vezethetők külföldi működőtőke befektetésekhez. Ezeknek a vállalati együttműködéseknek nagyon változatos formái ismertek manapság, mint például horizontális - vertikális, egyenrangú - alárendelt, tőkeösszefonódással járó, vagy azzal nem járó, iparágon belüli vagy ágazatközi, rövid vagy hosszú távú, kétoldalú vagy multilaterális, stb. (Artner, 1995, pp. 104.)

Az FDI-vel kapcsolatos statisztikák használatakor két fő mutatószámra támaszkodunk: az egyik a külföldi működőtőke befektetések beáramlását (angolul: FDI inlow) mérő mutatószám, mely egy adott év alatt beáramlott tőke nagyságát mutatja meg, a másik pedig az előzőhöz hasonlóan külföldi működőtőke befektetések kiáramlását mérő mutatószám (angolul: FDI outflow). A külföldi működőtőke befektetések állományát is szokás a kutatásokban vizsgálni (ang. FDI stock). Ez utóbbi az FDI beáramlások kumulált értéke. Most, hogy bemutattam az FDI definícióját, fontosnak tartom, hogy egy másik fontos fogalmat tisztázzunk, mely releváns a dolgozatom szempontjából, ez pedig a fejlődő országok meghatározása, melyet a következő alfejezetben mutatok be.

2.1.2. Fejlődő országok meghatározása

A fejlődő országoknak számos elnevezése ismeretes: Dél, Harmadik Világ, szegény országok, periféria országok stb., az FDI-vel ellentétben azonban mégsincs egy általánosan elfogadott, egzakt definíciójuk, sokan inkább körülírják, mit is jelent a fejlődő országok csoportja. Szentes (2005, pp.21.) például úgy fogalmaz, hogy azok az országok fejlődők, melyek „*részben relatív elmaradottságuk, más országhoz viszonyított fejletlenségük alapján, részben pedig a fejlett tőkés és az ún. „szocialista” országoktól való elhatárolás céljából különböztettek meg.*” Szentes szerint a fejlődő szóból kiindulva, feltételezhetnénk, hogy ezek az országok fejlődésben vannak, de pont ellenkezőleg.

Richman (2018, pp.353.) szerint „az országok gazdasági fejlettség szerinti csoportosítása tekintetében a nemzetközi gazdasági szervezetek gyakorlata (...) eltérő. Megoszlanak az álláspontok még abban is, hogy mely országok sorolhatóak a fejlődő országok körébe, egyáltalán milyen kontextusban hogyan értelmezendő a „fejlődő” fogalma.”

A fejlett, ill. fejlődő országok közötti határvonalat általában az egy főre jutó jövedelem alapján állapítják meg, bár, mint látni fogjuk, ez önmagában véve nem elegendő. *Blahó szerzőtársaival* (2008, pp. 339.) úgy fogalmaz, hogy „az Egyesült Államok egy főre jutó jövedelmének ötödénél alacsonyabb fajlagos jövedelmű országokat „fejlődő országoknak” tekintik.” Kivételt képez ez alól néhány ország, mely jövedelmi helyzetét tekintve ugyan a fejlett országok csoportjába tartozna, viszont más minőségi ismérv, vagy jövedelemeloszlás tekintetében fejletlenségük mégis kiütözik. Ide tartoznak például egyes közel-keleti olajtermelő országok.

A Világbank a jövedelemszint alapján négyféle csoportot alakított ki: 1) alacsony jövedelmű országok, 2) közepesen alacsony jövedelmű országok, 3) közepesen magas jövedelmű országok, és a 4) magas jövedelmű országok. Az országok bekategorizálásánál itt is a kiindulási alap az egy főre jutó GNI. Egy ország fejlettsége azonban, mint látjuk, sokkal komplexebb annál, hogy jövedelmi viszonyok határozzák meg azt. Más nemzetközi szervezetek ennél összetettebb mutatókat alkalmaznak ennek vizsgálatára, például: milyen a gazdaság szerkezete (egyes ágazatok százalékos részaránya a GDP-hez viszonyítva, és a foglalkoztatási adatokban), milyen a jövedelmi egyenlőtlenség a társadalmon belül (GINI koefficiens), vagy alternatív fejlettségi mutatók, mint például a HDI index nagysága, stb.

A *World Economic Situation And Prospects* (röv. WESP) a világ összes országát három széles csoportra osztja: vannak a fejlett országok, az átalakuló országok, és a fejlődő országok. Ezeken a kategóriákon belül a pontosabb körülhatárolás érdekében vannak kisebb csoportok is, mint például a legkevesbé fejlett országok (angolul: *least developed countries*, rövid: *LDCs*). A fejlődő gazdaságok földrajzi régiók szerint a következők szerint csoportosíthatók: Afrika, Kelet-Ázsia, Dél-Ázsia, Nyugat-Ázsia, valamint Latin-Amerika és a Karib-térség. A csoportosítás során az országokat fejlettségi szintjük szerint osztályozzák az egy főre jutó nemzeti jövedelem (GNI) alapján mérve. Ennek megfelelően vannak az országok a magas jövedelmű, a felső középjövedelmű, az alacsonyabb középjövedelmű, vagy az alacsony jövedelmű országok közé csoportosítva.

Azok az országok, melyeknél az egy főre jutó bruttó nemzeti jövedelem kevesebb, mint 1035 dollár, alacsony jövedelmű országnak minősül. Az alacsony középjövedelmű országok esetében az egy főre jutó bruttó nemzeti jövedelem 1036-4085 dollár között van, a magas középjövedelmű országokban 4086-12615 dollár között, míg ott, ahol az egy főre jutó GNI 12615 dollár felett van, magas jövedelmű országnak minősül. A legkevesbé fejlett országok listáját az ENSZ Gazdasági és Szociális Tanácsa, majd végül a Közgyűlés határozza meg (ENSZ, 2014). . Az ENSZ az elemzéseiben külön vizsgálja az *üzemanyag exportőr* és *üzemanyag importőr* országokat mind a fejlődő országoknál, mind az átalakulóknál. Az

üzemanyag exportőr országok azok, melyeknek üzemanyag⁵ exportja meghaladja a teljes export 20%-át, és az üzemanyag-export szintje legalább 20%-kal több mint az összes üzemanyag-import. Végezetül létezik még egy csoport a *jelentősen eladósodott országokról*⁶, melyeket a Világbank és az IMF az adósságcsökkentési kezdeményezés részeként figyelembe vesz (UNCTAD, 2014, pp.143).

Az UNCTAD, mint önálló ENSZ szervezet, évente a *World Investment Report*-ban mutatja be, hogy a statisztikai adatbázisban melyek a fejlett, átmeneti és fejlődő országok. Ennek értelmében a fejlett országok az OECD országok, kivétel Chile, Mexikó, Dél-Korea és Törökország. Átmeneti országok: Dél-Kelet Európa, Független Államok Közössége, valamint Grúzia. *Fejlődő országok: általában az összes, ami az előző kettőben nem szerepel* (WIR, 2016, pp. 216). Az FDI definíciójához hasonlóan a fejlődő országok meghatározásánál is az UNCTAD csoportosítását tekintem irányadónak, mivel az UNCTAD adatbázisában található adatokkal dolgozom.

2.2. Külföldi működőtőke befektetések típusai

A külföldi működőtőke befektetéseknek többféle csoportosítása is létezik a szakirodalomban. A legalapvetőbb csoportosítás a horizontális és vertikális FDI. A horizontális FDI-ről akkor beszélhetünk, ha a beruházás hasonló/ugyanabban az iparágban történik a befogadó országban és a küldő országban. A beruházó cég ugyanazokat a termékeket ugyanúgy gyártja és értékesíti, ugyanazok a termelési folyamatok zajlanak le minden egyes telephelynél, ill. ugyanazokat a szolgáltatásokat nyújtja külföldön, mint otthon. *Walldkirch (2008)* úgy említi ezeket, mint piackereső beruházások. Sőt, hajlamosabb többet exportálni külföldre, mint a hazai piacon értékesíteni (*Almfraji-Almsafir, 2014; Rivera-Castro, 2013, pp. 205*). Vertikális FDI-ről akkor beszélünk, ha a multinacionális vállalat az egyes termelési fázisokat különböző területen helyezi el annak függvényében, hogy az adott tevékenység hol költséghatékonyabb, vagyis a termelési folyamat egyes részeit a helyi komparatív előny alapján határozzák meg *Walldkirch (2009, pp. 1167)*. *Szanyi (1997, pp.500)* szerint a horizontális FDI költséges stratégia, hiszen ekkor a termelés szétaprózottabb, kevésbé koncentrált, így méretgazdaságossági deficit keletkezhet. Meg kell jegyezni ugyanakkor, hogy manapság a vállalati terjeszkedésnek, internacionalizálódásnak nagyon sok esetben nem méretgazdaságossági okai vannak, hanem sok esetben az az igény, hogy a terjeszkedő vállalat egyszerűen több lábon álljon, szélesítse tevékenységi körét és ezzel bebiztosítsa magát a piacon (*Artner, 1995, pp. 105*).

A külföldi működőtőke beruházások másik két típusa a *zöldmezős és a barnamezős beruházások*. Az előbbi egy új telephely létrehozását jelenti, míg a barnamezős beruházás mögött általában egyesülés van, vagy felvásárlás, tehát nem keletkezik új telephely (*Mišun-Tomšik, 2002, pp.38*). A külföldi működőtőke hatását vizsgáló tanulmányok többsége egyetértett abban, hogy az FDI hatása a zöld-és barnamezős beruházások esetén is eltérő lehet

⁵ üzemanyag: szén, olaj, földgáz

⁶ ang.: Heavily indebted poor counties (röv.: HIPC)

a fogadó ország jólétére vonatkozóan: a zöldmezős beruházásoknál új termelési kapacitások keletkeznek, új munkahelyek teremődnek, megjelennek új vevők, és többek között új adófizetőket is jelent (Carp, 2012), míg a barnamezős beruházásoknál sokszor „csak” tulajdonoscseré történik, amivel gyakorlatilag kvázi semmilyen új érték nem keletkezik.

A külföldi működőtőke befektetések további csoportosítása a beruházás szándéka szerint, vagyis az FDI determinánsai szerint történik. *Árva László szerzőtársaival (2003, pp. 7-8.)* a külföldi működőtőke befektetéseket a motiváció szándéka szerint három különböző csoportra osztotta:

- gyarmati típusú beruházások
- piacvásárló beruházások
- termelés-kihelyező beruházások

A *gyarmati típusú beruházások*nál, ahogy a nevében is benne van, valamilyen erőforrás kiaknázása, kisajátítása, kihasználása a cél. Ez a típus a legrégebbi, ami az FDI mögött megbúvó motivációt illeti. Főként az elmaradt térségekben volt jellemző, ahol a külföldi vállalatok az olcsó nyersanyagokat, ill. természeti erőforrásokat kiaknázzák (UNCTAD, 1999b, pp. 19). Napjainkban is vannak hasonló típusú beruházások, melyeknek fő célja, hogy a rendszeres és biztonságos nyersanyagellátás érdekében a nyersanyag kitermelését és feldolgozását a vállalatok a saját ellenőrzésük alá vonják (Szanyi, 1997. pp. 497.) Ez a fajta költségcsökkentő beruházás a hetvenes évek második felétől volt jellemző főként a délkelet-ázsiai országokban.

A *piacvásárló beruházás* során a befogadó országban előállított termékeket, ill. szolgáltatásokat helyben értékesítik. Általában olyan országokban jellemző, ahol a vámokkal, ill. kvótákkal korlátozzák a külkereskedelmet, és így egyszerűbb a vállalatnak bejutnia az adott ország piacára. Ez a fajta beruházástípus a fejlett országoknál figyelhető meg, de népszerű volt a fejlődő országokban is az 1960-as, 1970-es években az importhelyettesítő kereskedelempolitika népszerű időszakában, valamint az 1980-as években a fejlett országokban. Mundell (1968) és Hymer (1968) szerint a tőkeáramlást kifejezetten serkentik a kereskedelmi akadályok ennél a beruházástípusnál, hiszen a beruházó vállalkozó a tőkemobilitást kihasználva megkerüli ezeket a korlátozó tényezőket. Ezt a csoportot nevezhetjük másképpen kereskedelem-helyettesítő beruházásnak is, (Zdiba, 2010, pp. 34).

A *termelés-kihelyező beruházások* az FDI legújabb formáját jelentik, amikor is a beruházó vállalat a termelési folyamatának egy részét, vagy egészét kihelyezi olyan országba, ahol rendszerint olcsó a munkaerő. A gyártás során a költségminimalizálásra törekszik. Az előállított javakat pedig később a világpiacon értékesíti, elsősorban exportra termelnek. Ebben a típusban a legrégebbi beruházások munkaigényes gyártásokkal voltak kapcsolatosak. Mivel a bérek magasak voltak/emelkedtek a származási országban, a vállalatok megkíséreltek áthelyezni bizonyos munkafolyamatokat a fejlődő országba, ahol alacsony munkabérért állították elő a termékeiket. Ehhez a külföldi vállalatok a termelési folyamataikat átstrukturálták és csak azokat szervezték ki a kezdetekben, ami munkaigényes volt (UNCTAD, 1999b, pp. 21).

Szanyi (1997, pp.498) szerint viszont a fenti elméletek kevésbé magyarázzák például a tercier szektor térnyerését és egyre nagyobb népszerűségét a külföldi működőtőkének belül, ill. még sok olyan példa van, amit nem tudunk a fenti elméletek közül egyikkel sem megmagyarázni. Szanyi a fenti három csoporton túl megemlíti egy negyedik beruházási típust, mégpedig a *modernizációs beruházást*. A modernizációs beruházás leginkább a gyarmati típusú beruházáshoz hasonlítható. Abban tér el tőle, hogy a fogadó ország a beruházást megpróbálja a saját gazdaságába valamilyen módon integrálni. Biztosítani tudták a megfelelő infrastruktúrát és munkaerőt a beruházáshoz (Szanyi, 1997. pp. 501.). A fenti négy beruházástípus tartalmát tekintve azonban lényegében, mint látni fogjuk, megegyeznek Dunning csoportosításával.

Az FDI típusainál fontosnak tartom megemlíteni, hogy a külföldi működőtőke befektetéseket az elmúlt időben elkezdték tipizálni aszerint, hogy milyen annak a minősége. Minőségi FDI-ről először 2006-ban írt az UNCTAD a *World Investment Report*-ban tett említést. Minőségi FDI-ről akkor beszélünk, ha a beruházás jelentősen növeli a fogadó országban a foglalkoztatást, számos új munkahelyet teremt, fejleszti és képezi a munkaerő állományt, és javítja a helyi vállalatok versenyképességét. Velde (2001a) minőségi FDI alatt a magas hozzáadott értékű FDI-t érti, melyhez szerinte szükséges, hogy a külföldi vállalatok jó kapcsolatot alakítsanak ki a helyi vállalatokkal és a kormánnyal egyaránt.

Nurkse (1963, pp. 426-430) szerint az FDI gazdasági hatása függ attól, hogy milyen típusú beruházás valósul meg a fogadó országban. Tanulmányában vizsgálja a külföldi működőtőke befektetések alakulását 1948-ban: ebben az évben az Egyesült Államok közvetlen külföldi beruházásainak 78%-a ment a kevésbé fejlett országokba, és a kevésbé fejlett országok felé irányuló összes külföldi beruházások 90%-a a nyersolajiparba áramlott. Nurkse szerint ezek a beruházások jellegükből adódóan csak nagyon keveset, vagy egyáltalán nem járultak hozzá a fogadó ország általános gazdasági fejlesztéséhez – bár szerinte a gyarmati típusú beruházásokat sem szabad megvetni, mert általában ezek is hordozhatnak magukban közvetlen és közvetett előnyöket a fogadó ország számára.

Úgy tűnik, hogy az FDI minősége egyre fontosabb szempont lett az utóbbi időben a fogadó országok számára is. Egyre több ország (például Kína) nyíltan kijelentették, hogy számukra elsődleges cél, hogy minél több magas színvonalú külföldi befektetést vonzzon (Alfaro, Charlton; 2007, pp. 1). A gyakorlatban azonban kevés olyan ország, és még kevesebb olyan fejlődő ország van, mely rendelkezik olyan erős alkupozícióval, mint Kína. A periférián lévő országok ennél lényegesen kiszolgáltatottabb helyzetben vannak, melynek során nagyon kivételes esetben utasítják vissza a külföldi vállalatokat (Xu-Sheng, 2011). Stiglitz a francia Telecom példáját hozta fel Elefántcsontparton, ahol a francia kormány keményen nyomást gyakorolt a mobiltelefon-engedéllyel kapcsolatban a Telecom javára, és felszólította az Elefántcsontpart kormányát, hogy kizárja az amerikai versenytársakat a licitálásból (Mold, 2004, pp.91).

2.3. Külföldi működőtőke befektetések determinációs elméletei

A fogalmak és főbb csoportosítások bemutatását követően ebben az alfejezetben röviden bemutatom, milyen elméleti kérdések és vizsgálatok születtek, melyek témájukban és feltevéseikben jobban fókuszáltak a külföldi működőtőke befektetések speciális törvényszerűségeire.

A közgazdasági szempontú FDI-elméletek csoportosítása *Agarwal* nevéhez köthető, aki 1980-ban írt cikkében bemutatta az elmúlt évtizedekben megjelent új elméleteket (*Imre, 2013, pp. 25*). Érdekes módon az FDI-vel kapcsolatos elméletek főként az FDI mögött rejlő motivációt vizsgálják, és kevésbé fókuszálnak az FDI hatására vonatkozóan. *Agarwal* szerint a fogadó országok piacának mérete a legnépszerűbb magyarázat arra, ha egy ország FDI-t hajlandó vonzani, bár *Nunnenkamp (2002)* szerint a globalizáció előrehaladtával napjainkra ezek a motivációk megváltoztak. *Agarwal* különbséget tett azon elméletek között, amelyek a tényező- és termékpiacon tökéletes vagy majdnem tökéletes versenyt feltételeznek (pl. az eltérő megtérülési ráták elmélete, a portfólió-diverzifikációs elmélet, a kibocsátás és a piacméret elmélet), illetve azon elméletek között, amelyek a piacok tökéletlenségét veszik adottnak. „Ez utóbbiak (pl.: *Hymer* vagy *Vernon* elmélete, az oligopol reakciók elmélete, az internalizációs elmélet) feltételezik, hogy a külföldön befektető vállalat egy vagy több aspektusban komparatív előnyökkel rendelkezik fogadó országbeli versenytársaival szemben” (*Imre, 2013, pp. 25*). A harmadik csoportban vannak azok az elméletek, melyek a származási ország szerkezeti struktúrájával, iparágával és befektetési hajlandóságával foglalkoznak, míg a negyedik csoport foglalkozik a fogadó országban lévő motivációs tényezőkkel iparági szempontból (*Jansik, 2000, pp. 43*).

1. Táblázat: FDI determinánsaival foglalkozó elméletek csoportosítása

1. Tökéletes piacokon alapuló elméletek	2. Tökéletlen piacokon alapuló elméletek
- Eltérő megtérülési ráta elmélete - Portfólió elmélet - Kibocsátás és piaci méret elmélete	- Szervezeti elmélet - Internalizációs elmélet - Eklektikus paradigma - Termékéletről ciklus elmélet - Oligopolisztikus reakciók elmélete
3. Befektetési hajlandóság elméletei	4. FDI beáramlás determinánsai
- Likviditási elmélet - Valutaterületi elmélet - Egyéb determináns tényezők	- Gravitációs modell - Tényezőárak - Politikai instabilitás és kockázat - Kormányzati ösztönzők

forrás: *Jansik (2000, pp. 43)*

Az 1. táblázat foglalja össze a determinációs elméletek csoportosítását, melyet *Agarwal* óta többen alkalmaztak már. A továbbiakban ezeket fogom röviden jellemezni. A tökéletes

piacokon alapuló elméletek csoportjával kezdek, azon belül is az *eltérő megtérülési ráta elméletével*. Ez az elmélet a vállalatok haszonmaximalizálásából indul ki: azt állítja, hogy oda áramlik a tőke, oda fektetnek be a vállalatok, ahol magasabb hozamot várnak. Ha ez külföldön van, akkor a vállalatok a hazai befektetés helyett a külföldit fogják preferálni. Az elmélet főként az 1950-es években volt jellemző, empirikus vizsgálata azonban nem magyarázta minden esetben a nemzetközi tőkemozgásokat, így más magyarázatot kellett rájuk keresni (Imre, 2013, pp.30).

A *portfolió elmélet* ennek az átgondolása volt, ahol már a kockázati tényezőket is bevonták a vizsgálatba. Az elmélet szerint a vállalatok a befektetési döntéseiket nem csak az alapján hozzák, hogy hol nagyobb a haszon, hanem azt is figyelembe veszik, hogy hol kisebb a kockázat. A vállalati a beruházás előtt mérlegeli a kockázati tényezőket, és a beruházásait felosztja több ország között, kvázi portfóliót képez. Az előző elmülethez hasonlóan azonban ez sem kapott megfelelő empirikus igazolást, ráadásul a kockázat mérési nehézsége is akadályozta a megfelelő empirikus vizsgálatokat.

A *kibocsátás és piaci méret elmélet* már komplexebben próbál hozzáállni a vizsgálathoz: eszerint a tőkemozgások fontos befolyásoló tényezője, hogy mekkora a beruházó vállalat kibocsátása és mekkora a fogadó ország piaci mérete. Makrogazdasági szinten értelmezve a beruházó vállalatnak fontos, hogy mekkora a fogadó ország GDP-je. Ez az elmélet volt a legnépszerűbb az előző kettőhöz képest (későbbi fejezetekben részletesebben foglalkozom a GDP és FDI korrelációjával és az oksági kérdésével).

A tökéletlen piacokon alapuló elméletek az előzőekkel ellentétben már számolnak a piac lehetséges torzuló hatásaival. Hymer (1960) nevéhez köthető a *szervezeti elmélet*, ami szerint a vállalatok döntési mechanizmusainál fontos szerepet játszik a piaci szerkezet és a vállalatok sajátosságai. A nemzetközi tevékenység megindítás sikeréhez, valamint a működőtőke befektetések sikeréhez valamilyen speciális, csak a befektető cég birtokában lévő, versenyelőnyt biztosító értékre van szükség. Ez az ún. *Hymer-feltétel* (Szanyi, 1997, pp. 493). Erre mindenképpen szükség van, mivel a fogadó országban lévő helyi vállalatok plusz információk birtokában vannak (nyelvismeret, jogi háttér ismerete, szabványok ismerete, helyi szokások ismerete, stb), amit a Hymer-feltétellel kompenzálnia kell a beruházó külföldi vállalatnak.

Az *internalizációs elmélet* a külföldi működőtőke befektetéseket azzal magyarázza, hogy a cégek a piaci tranzakcióikat internalizálják, azaz felcserélik belső tranzakciókra. Kidolgozója Buckley és Casson voltak, akik Coase „*tranzakciós költségek elméletét*” dolgozták tovább. Az internalizációs elmélet szerint a piac nem tudja minden esetben hatékonyan közvetíteni a vállalat különböző országokban létesített vállalatok között, így magas tranzakciós költségek léphetnek fel, melyeket az FDI által internalizálnak, vagyis a multinacionális vállalatok saját ellenőrzésük alá vonják ezeket a folyamatokat. Az internalizációs elmélet főként

a nyersanyagra irányuló FDI magyarázatánál népszerű (*Jansik, 2000, pp. 44; Imre 2013, pp. 35*).

A befektetési szándék mögött rejlő motivációkat *Dunning eklektikus elmélete (OLI paradigmája)* foglalja össze a leginkább, amely tulajdonképpen a fenti elméleteket dolgozta össze. Az eklektikus elmélet szerint egy vállalat akkor részesíti előnyben a külföldi beruházást az exporttal szemben, ha a beruházással „tulajdonosi és tranzakciós költségelőnyre tehet szert, valamint a helyi termelési tényezők is kedvezők” (*Szanyi, 1997. pp. 495.*).

Az OLI paradigma három csoportra bontja azokat a helyzetelőnyöket, amiket a beruházás során fel- ill. kihasználnak a TNC-k: léteznek egyrészt a tulajdonosi előny (*ownership advantages*), másrészt a befektetés helyére vonatkozó lokális előnyök (*locational advantages*), harmadrészt pedig az internalizációs előnyök (*internalization advantages*). Greenaway szerzőtársaival együtt úgy vélte, hogy a globális korszak óta egyre inkább a lokális előnyök kerülnek előtérbe (*Fabry-Zeghni, 2010, pp. 80, Greenaway et.al. pp. 200*).

Dunning (1998, pp.45) ezek alapján a motivációs tényezők és előnyök alapján a beruházásokat négy csoportba sorolta:

1. helyi erőforrásokat kiaknázó külföldi befektetések,
2. piacorientált beruházások,
3. hatékonyságnövelő beruházások,
4. stratégiai előnyöket realizáló beruházások.

A *helyi erőforrásokat kiaknázó beruházások* célja, ahogy a nevében is benne van, kihasználja a régiók között a termelési tényezők költségeinél felmerülő különbségeket. A termelést oda fogja áthelyezni, ahol olcsóbban hozzájut a termelési tényezőhöz, így költségelőnyre, következésképpen nyereségnövekedésre és versenyelőnyre tesz szert. *Szanyi (1997)* szerint ez a neoklasszikus modell vállalata.

Kiváló példa, ha nyersanyag miatt fektet külföldi cég fejlődő országba: Peruban a guanó ipar 1840-1880 között: a guanó értékes nyersanyag volt, melyet főként külföldi piacra szállítottak és enklávé-szerűen működtek néhány offshore szigeten. Mégis a perui gazdaságban érezhető hatása volt ennek az iparnak, melyből a perui kormány is jelentős bevételt tudott szerezni. A kormány több évtized alatt ebből fejlesztette az infrastruktúráját, főként vasúti hálózatot fejlesztett.

Vagy egy másik példa Venezuela, amelyet a kettős gazdasági szerkezet kiváló példaként emlegettek. Ennek ellenére a nagy mennyiségű kőolaj- és nyersanyagberuházásoknak köszönhetően az egy főre jutó GDP az országban ugrásszerűen megnőtt.

A *piacorientált beruházók* célja, hogy a befogadó országban új piacot tárjon fel és az új helyet, ill. annak környezetét ellássa a vállalat termékeivel (*Lehmann-Schlange, 2004, pp. 210*). Dunning ezt a részt további öt csoportra bontja:

1. követő beruházás,
2. termékek helyi igényekhez való igazítása,
3. helyi piacok ellátása olcsóbb lehet helyben előállított termékekkel,
4. versenytársak hatása: presztízs-értéke van bizonyos piacokon jelen lenni,
5. fogadó ország protekcionista előírásai (vámok, adók, előírások) készíthetik a vállalkozót a helyi termelés bevezetésére.

A *hatékonyságnövelő beruházások* fő oka nem meglepő módon, ahogy a neve is elárulja, hogy a hatékonyságot növelje a termelés során. A termelési tényezők olyan módú felhasználását foglalja magában a küldő ország részéről, melynek során az egyes telephelyek közötti együttműködésből eredően a méretgazdaságossági előnyöket kihasználva a vállalat hatékonyságnövekedést tud elérni az adott termék piacán és ezáltal tesz szert versenyelőnyre.

A *stratégiai előnyök érvényesítésekor* a beruházó „vállalat külföldi vállalatok értékeit vásárolja meg saját hosszú távú céljaik elérésére főleg nemzetközi versenyképességük fenntartására” (Szanyi, 1997, p. 496.). A beruházó cég egyszerűen felvásárol egy helyi vállalatot, ahol tulajdonképpen csökkentve a beruházásban rejlő kockázatot megvásárolja a helyi piaci ismereteket is (Halmos, 2011). Lall-Narula (2004) szerint a fejlődő országokba irányuló FDI fajtája az első három csoportban kimerül. A stratégiai előnyöket realizáló beruházások a fejlődő országokra egyáltalán nem jellemzőek.

A tökéletlen piacokon alapuló elméletek közül a másik ismert elmélet a *Vernon* nevéhez fűződő *termékéletciklus elmélet*, ami az *iparági életciklus görbéből* kiindulva határozza meg a külföldi működőtőke befektetésekben rejlő motivációt. *Vernon (1968)* külön részben foglalkozik azokkal a külföldi cégekkel, akik a nyersanyag miatt fektettek be a fejlődő országokban, és külön azokkal, akik gyártási céllal fektettek be. Új iparág létrehozása *Vernon* szerint csak azokban az országokban lehetséges, ahol magasan fejlett ipar áll rendelkezésre, mivel ezeknek a vállalatoknak van tőkeereje és kapacitása arra, hogy külföldön terjeszkedjenek. Az iparág kezdeti szakaszában a termelés az anyaországban folyik, ahol nagyméretű az innováció. Az életgörbén előrehaladva a tapasztalatok, szaktudás, gyártás egyre jobban fejlődik, mígnem tömegessé válik. Amikor tömegessé vált, akkor a figyelem az innovációról és kutatásfejlesztésről egyre inkább az árra helyeződik át. A termelés és az életszakasz előrehaladtával a versenytársak felzárkóznak a vállalatához, így rákényszerül olcsóbb termelési tényezők felkutatására, és áthelyezi a termelését olyan helyre, ahol kedvezőbbek a termelési feltételek (Katona, 2006, pp. 29-30). Tehát megkezdődik a termékek exportja a hasonló fejlettségű régiókba, illetve a vállalat megvizsgálja a külföldi működőtőke beruházás lehetőségét is, és ha úgy dönt, hogy az előnyösebb számára, akkor valósítja meg a beruházást (Szanyi, 1997, pp. 494). Az utolsó fázisban a fejlődő országokba helyezik át a gyártást, ezzel is csökkentve a termelési költségeket és növelve a megtakarításokat (Halmos, 2011). Az elmélet szerint a verseny ösztönzi a vállalatokat az innováció folyamatos fejlesztésére. Az innováció erősen igényli a képzett munkaerőt, az erős piaci keresletet, magas színvonalú termékeket és a legmodernebb technológiákat. A képzett munkaerő iránti igényt alátámasztja például

Borensztein és szerzőtársai (1998) által publikált tanulmány, melyben az 1970-89 közötti időszakot vizsgálták: kimutatták, hogy a fejlettebb humán tőke állománnyal rendelkező országokba áramló FDI 4,3%-kal nőtt, míg az alacsony humán tőke állománnyal rendelkező országokban csupán 0,64%-kal (*Sachwald-Perrin, 2002, pp. 5-6*).

Bhagwati (2007, pp. 212) szerint, ha egy ország befektetőket akar vonzani, vonzóvá kell tennie saját adottságait. Az általános elvárások a stabil politika rendszer, gazdasági előnyök, mint az olcsó munkaerő, vagy a kiaknázható természeti erőforrások. A befektetésekért folyó vonzósági játszmában azonban néhány ország szimplán veszíteni fog, mivel ezek a tényezők náluk nem állnak rendelkezésre

A közvetlen külföldi befektetések determinánsait *Santiago (1987)* is elemezte Puerto Rico példáján keresztül. Az eljárás során egy olyan modellből dolgozott, amely magában foglalta az exportszektor közvetlen külföldi befektetéseinek ipárgspecifikus és helyspecifikus meghatározóit is. A tanulmány szerint alacsony költségű munkaerő nem a közvetlen külföldi befektetések fő meghatározó tényezője. Azt is kiderült, hogy minél nagyobb a vállalat mérete, annál nagyobb a külföldi befektetések volumene az iparban. Ezenkívül a külföldi befektetések irányát a fogadó országban erősen befolyásolja az ország makrogazdasági teljesítménye.

Vernon szerint egy klasszikus gazdasági helyzetben a külföldi befektető azért megy a kevésbé fejlett régiókba, mert hatékonyabban tud valamit beszerezni, vagy előállítani, mint a saját országában. Magasabb a határtermelékenysége a tőkének, vagy a munkaerőnek. A pénztőkét így a befektető reáltőkévé alakítja a beruházás során. Ott, ahol a megtakarítási ráta alacsony és az importhajlandóság magas, gyorsan végbemegy az átalakítási folyamat. Vernon szerint a befektető a tevékenységével generált hasznot rendszerint kiviszi a fogadó országból, ezért az ott nem járul hozzá a gazdasági növekedéshez vagy a jólét/fejlettség növeléséhez (*Vernon, 1968, pp.448*). Az '50-es évektől kezdődően közel 50 amerikai nagyvállalat, mint például a Ford, gyártó létesítményeket hozott létre Latin-Amerikában, ahol könnyű összeszerelési munkákat, vagy csomagolási műveleteket végeztek. A jövedelmek és a népesség növekedésével a piacok is tovább növekedtek, aminek következtében egyre több vállalat nyitott új telephelyet idegen országban (*Vernon, 1968, pp.462*).

Az innovatív cégek rövidtávon monopol pozíciója van a többi vállalattal szemben, egészen addig, míg azok el nem kezdik utánozni. Ebben az esetben a beruházás motivációja nem a hozamkülönbség a különböző országok között, hanem az, hogy a vállalat biztosítsa versenyelőnyeit az adott piacon. Ez a fajta motiváció hozzájárul az alacsony termelési költséggel ellátott fejlődő országok népszerűségének növeléséhez, így tudják komparatív előnyeiket kihasználni. Az elmélet így jó magyarázatot ad a fejlett országoktól a fejlődő országok felé történő tőkeáramlásokra, de kevésbé magyarázza a fejlett országokból a fejlett országokba irányuló tőkemozgásokat (*Zdiba, 2010, pp. 36*).

Meg kell említeni ugyanakkor Robert Aliber munkásságát is, aki más kontextusból vizsgálta meg a külföldi működőtőke befektetésekben rejlő motivációt. Aliber úgy vélte, hogy a befektetések hátterében állhat az is, hogy a befektető döntését befolyásolja a fogadó ország

tőke-ill. valutapiaci sajátossága. Szerinte a vállalat a hazai valutával olyan országban finanszíroznak beruházásokat, ahol a fogadó ország valutája alulértékelt, így nagyarányú költségmegtakarítást érhet el (Szanyi, 1997, pp. 494).

A tökéletlen piacokon alapuló elmélet utolsó eleme az *oligopolista reakciók elmélete*. Az elmélet szerint a vállalatok nagyon sok esetben azért fektetnek be, mert a versenytársaik is új telephelyet hoztak létre külföldön, és ezzel reagáltak a piaci változásokra. Az *oligopolisztikus, ill. oligopolista reakciók elmélete* olyan piaci helyzetekre próbál magyarázatot adni, ahol csupán néhány nagyobb vállalat működik a piacon. Az elmélet megalapítója Knickerbocker volt, aki szerint az azonos ágazatokban működő oligopol vállalatok lemásolják egymás stratégiáját. Ha az egyik vállalat új telephelyet alakít ki külföldön, akkor rövid idő elteltével a másik vállalat is hasonlóan fog cselekedni.

A befektetési hajlandóság elméletei és az FDI determináns elméletei nem voltak annyira népszerűek szakmai körökben, mint a fent bemutatott elméletek és nem is adtak jó magyarázatot az FDI terjedésére. Szeretnék viszont most további két elméletre kitérni, melyek szintén az FDI determinánsait magyarázzák és szorosan kapcsolódnak a témához: Ozawa fázis modellje és a Lucas – paradox.

2.3.1. Ozawa fázis modellje

Ozawa 1992-ben publikálta elméletét, melyet Dunning munkája ihletett, és *Ozawa-fázis modellje* néven terjedt el a szakirodalomban. Ozawa leegyszerűsítette a beruházó vállalatban lévő motivációs típusokat két fajtára: egyrészt vannak azok a vállalatok, amelyek a természeti tényezők adta lehetőségek kiaknázására irányulnak, másrészt vannak azok a vállalatok, akik egész egyszerűen az új piacokat tárják fel maguknak.

A motivációk eltérőek attól függően, hogy a fogadó országnak milyen a fejlettségi szintje. A fejletlenebb országok felé irányuló FDI motivációja elsősorban az olcsó természeti tényezőkre irányulnak, míg a piacszerző beruházások általában a fejlett országok felé irányulnak. (Oszlay, 1999, pp. 11.) A két alaptípus között persze lehetnek átmenetek. A terjeszkedni kívánó vállalat a külföldi piacra lépéskor először olyan helyet keres magának, ahol olcsón tud termelési tényezőhöz (munkaerőhöz és/vagy nyersanyaghoz) jutni, és ezáltal tudja csökkenteni termelési költségeit. Ezt követően elkezdi fejleszteni a helyi munkaerőt és növeli a tőkeállomány nagyságát. Miután a fogadó ország is gazdagabbá válik a befektetés által, maguk is törekednek az innovációra. Végezetül a befektető idővel eljut a harmadik fázishoz, amikor már piacként is tekint a fogadó országra (Zdiba, 2010, pp. 39).

2.3.2. Lucas - paradox

Robert Lucas 1990-ben publikálta tanulmányát, melyben azt vizsgálja, hogy miért nem áramlik a gazdag országokból a szegény országokba a tőke? Vizsgálatában egy olyan klasszikus kérdést vet fel, mely azóta *Lucas-paradox* néven terjedt el a szakirodalomban (Alfaro, et.al. 2006, pp.2). Lucas szerint a tőkének a gazdag országokból a szegényekbe kéne áramolnia, de ez mégsem történik meg.

Kiindulási pontja a neoklasszikus gazdaságtanban ismeretes csökkenő hozamok törvénye, ami szerint a tőke marginális terméke magas a kevésbé produktív (szegény) országokban (Twomey, 2001, pp.3.). A szegény országok, amelyeknek kevés tőkéjük van, magasabb megtérülési rátával rendelkeznek, mint a bőséges tőkével rendelkező gazdag országok. Innentől fogva szabad tőkeáramlás esetén a gazdag országokból a tőkének a szegény országok felé kellene áramlania egészen addig, amíg a tőke mennyisége ki nem egyenlítődik, de ez a gyakorlatban mégsem így van.⁷ Pedig a fenti logika alapján új beruházásoknak a szegény országokban kéne főként megvalósulniuk. Lucas példának okáért az Amerikai Egyesült Államok és India gazdaságát hozza fel (Joffe, 2017, pp. 42, Prasad et.al. 2007), ahol az egy főre jutó termelést hasonlítja össze: az USA-ban 15-ször akkora az egy főre jutó termelés, mint Indiában. Ha feltételezzük, hogy mindkét országban Cobb-Douglas típusú termelési függvény áll fenn, akkor az elméletet a gyakorlat nem igazolja.

Lucas (1990) az alábbi tényezőkkel próbál választ adni erre a paradoxonra: egyrészt, a humán tőke összetételében jelentős eltérések vannak az egyes országok között. A téma kifejtéséhez Anna Krüger 1968-ban megjelent tanulmányát hívta segítségül. Ebben a tanulmányban a szerző az egy főre jutó jövedelemkülönbségeket vizsgálta az Amerikai Egyesült Államok és a fejlődő országok között az 1950-es években. Eredményül arra jutott, hogy az egy főre jutó jövedelemkülönbségek a humán tőke mennyiségi és minőségi különbségeiből adódnak az egyes országok között. Ezért van az, hogy 5 indiai munkavállaló ér 1 amerikai munkavállalót pénzben kifejezve. Lucas szerint ez az érv nem indokolhatja teljes mértékben az általa feltett kérdést, így szerinte a tőkepiacok tökéletlensége is hozzájárul a világban tapasztalható egyenlőtlenséghez.

Alfaro szerzőtársaival (2006) tovább boncolgatják Lucas feltevését. Szerintük, a neoklasszikus modell által elvárt tőkemozgások hiánya a fejlődő országokba két indokkal magyarázható: egyrészt, az országoknak eltérő gazdasági szerkezete van, mely kiterjed a munkaerő és technológiai különbségekre is. Az egyes országok eltérő termelési tényezővel és gazdaságpolitikával rendelkeznek, illetve eltérő az intézményi struktúra is. Másrészt, a piacon fennálló tőkepiaci tökéletlenségek okozhatják a fennálló problémát: eltérőek a gazdasági és politikai kockázati tényezők a beruházás során, valamint aszimmetrikus az információ. Alfaro szerzőtársaival azt állítják, hogy a fogadó országban lévő intézmények minőségi javulása eredményezi a (külföldi működő)tőke beáramlását. Törökország példáját említik meg: miután a török intézmények javultak az országban, és szinte az EU szintjéhez hozták fel magukat, a külföldi befektetések 60%-kal emelkedtek az országban. Az említett tanulmány megjegyzi azt is, hogy a kormányzati politikák is kihatnak a tőkeáramlásokra és akadályozhatják a hozamok konvergenciáját. Például jelentős különbségek figyelhetők meg adópolitika terén is, mely hatással van a tőke/munkaerő arányára is. Emellett az infláció is felfogható adóként, és

⁷ A jelenséget egyébként „perverz” tőkeáramlásnak is szokás nevezni, mely T. Balogh nevéhez köthető. A perverz tőkeáramlás oka azzal is magyarázható, hogy az elmaradott országban nagyobb a beruházás kockázata, ill. technológiai színvonalban jelentős eltérés van a külföldi vállalat és a fogadó ország gazdasága között, így a gazdag országban magasabb lehet a tőke határtermelékenysége, mint a szegény országban.

eredményezheti a tőkehozamok csökkenését. Vizsgálatukban 1970 és 2000 közötti adatokon végeztek tesztek, melyek igazolták feltevésüket, hogy a fogadó országban az intézmények minősége meglelte kulcsfontosságú a tőkeáramlásoknál.

Fabry és Zeghni (2010) szerzőpáros táblázatszerűen összefoglalta, hogy a különböző típusú külföldi működőtőke befektetésnél milyen előnyök játszanak közre lokális szinten a multinacionális vállalatoknál. A szerzőpáros Alfaroékhoz hasonlóan szintén kiemeli az intézmények fejlettségének szerepét, legyen az akár formális intézmény, vagy informális. Szerintük az FDI pozitív hatása sokkal jobban érvényesül, ha a lokális intézmények ezt támogatják, ösztönzik, illetve lehetővé teszik.

2. Táblázat: Lokalizációs előnyök, mint az FDI meghatározói

FDI determinánsai		Multinacionális vállalat stratégiája
cél	magyarázó változók	
<i>Költség-optimalizálás</i>	termelékenység és a termelési tényezők minősége, főleg munkaerőpiac terén (képzetlen munkaerő költsége, képzett munkaerő összetétele), infrastruktúra minősége és elérhetősége, nyersanyag-ellátottság, szociális és politikai környezet minősége, technológiai fejlettség	Beszállító-orientált (vertikális FDI)
<i>Piac felosztása, helyi piacra való belépés</i>	Kereslet növekedése, piac mérete, fogyasztók preferenciái, egy főre eső jövedelem, regionális piacra való belépés	Kereslet-orientált (horizontális FDI)
<i>Versenyképesség új forrásai</i>	Piacra való belépés kombinációja, gyártási költségek optimalizációja és üzleti környezet (törvényi előírások, szabályok, makroökonómiai stabilitás, adók, helyi és külföldi versenytársak jelenléte, távolság)	Globális stratégia (hatékonyságra irányuló FDI)
<i>Kapcsolódó hatások</i>	túlsorduló hatás, klaszteresedés, hálózatosodás	
<i>Intézmények</i>	Piacot támogató intézmények, politikai intézmények	

forrás: *Fabry-Zeghni, 2010, pp. 81.*

Nunnenkamp 2002-ben megjelent tanulmányában 28 fejlődő országban vizsgálta a külföldi működőtőke befektetések között rejlő motivációkat. Vizsgálatának eredménye, hogy az új motivációk mellett a hagyományos piacorientált beruházások még mindig jelentősek, vagyis a piac mérete továbbra is domináns tényező. Az újabb determinánsok, mint a költségtényezők, vagy a kereskedelmi nyitottság szerepe nem változott a globalizáció előrehaladtával. A fejlődő országok esetében ez nem azt jelenti, hogy nincs semmi eszköz a kezükben arra vonatkozóan, hogy tőkét vonzzanak be, csupán másképp kell az előnyeiket felhasználni. A lokális készségek számukra még mindig releváns húzó tényezője az FDI-nek. Ami viszont érdekes, hogy a globalizáció során a kereskedelem nyitottsága, mint motivációs tényező egyre inkább háttérbe szorult.

Az FDI determinánsai azonban a globalizáció erősödésével változtak. Korábban fontos tényező volt a nemzeti piacok mérete, mára a jelentősége csökkent, ugyanakkor fontossá váltak más tényezők, mint például a területek közötti költségkülönbségek, vagy az infrastruktúra minősége, ill. a könnyű és rugalmas adminisztráció. Az FDI mögött megbúvó indítékok az idő múlásával változtak, melyek főként a fejlődő országok kapcsán figyelhetők meg: míg a befektető vállalat korábban a piackereső, ill. erőforrás-kereső szándékkal keresett új befektetési lehetőséget, mára a vertikális, hatékonyságnövelő beruházások a jellemzőbbek, bár továbbra is jelentősek a természeti erőforráshoz kapcsolódó külföldi beruházások (Nunnenkamp, 2002). Nunnenkamp nézeteivel Dunning (2004) is egyetértett, és ő is hangsúlyozta a motivációs tényezők változását, bár szerint a fejlődő országok terén sok változás nem történt: hagyományos gazdasági megfontolások vezérlik a beruházó vállalatokat, mint például az olcsó munkaerő, ill. a természeti erőforrások. Ezzel ellentétben a fejlett államokba irányuló FDI-k keresik a kiegészítő erőforrásokat a tudásigényes fejlett szektorban.

Szintén az FDI determinációit vizsgálta Fajgelbaum szerzőtársaival (2014), akik egy teljesen más szemszögből próbálták megközelíteni a kérdést: a kereskedelem-elméletekben ismeretes Linder hipotézist vegyítették a közelségkoncentrációs nézettel és ezeket megvizsgálták az FDI-re vetítve. A Linder hipotézis lényege, hogy ha egy termékre erős lokális igények vannak, akkor abba a termelők befektetnek, növelik a termelékenységet. A gyártás során előállított többletet exportálják olyan országba, aminek a keresleti struktúrája hasonló, mint a származási országé. Tehát az azonos keresleti struktúrájú országok fognak kereskedni egymással. Minél jobban hasonlít két ország keresletének jellege, annál nagyobb eséllyel fognak export-import ügyleteket lebonyolítani egymással. Ez FDI-re vetítve a vizsgálatukban azt jelenti, hogy a hasonló adottságokkal, jövedelemszinttel és termékminőséggel rendelkező országok között jön létre nagyobb valószínűség szerint beruházás. Ennek megfelelően az ország jövedelme és a termékminőség befolyásolni fogja a vállalatok választását a külföldi befektetésekről és a nemzetközi kereskedelemről egyaránt. Pár évvel korábban ugyan, de Hymer is megfogalmazta már ezt a gondolatot: Hymer megfigyelte, hogyha A ország vállalatai befektetnek B ország vállalataiba (gyakran ugyanabban az iparágban), akkor ugyanabban az időben B ország vállalatai is beruháznak A országban (Bruckley, 2006, pp.141)

A külföldi működőtőke befektetések mögött meglévő motiváció érintőlegesen része a szakirodalomban fellelhető telephelyelméleteknek is, melynek részletes tárgyalására jelen dolgozatban nem térek ki. Úgy gondolom, összefoglalásul az FDI motivációját vizsgáló elméleteket, hogy bármelyik is legyen a mérvadó, az biztos, hogy a befektető vállalat azért szeretne másik országban beruházást megvalósítani, mert abban bízik, hogy a külföldi beruházás által nagyobb nyeresége lesz, mintha a küldő országban folytatná tevékenységét. Tehát mindent összevetve végülis a profit maximalizálása a fő motiváció (Görg; Greenaway, 2001, pp.7.).

III. KÜLFÖLDI MŰKÖDŐTŐKE BEFEKTETÉSEK HATÁSAI

Az eddigiekben ismertettem az FDI determinációs elméleteket, melyek széleskörű magyarázatot adtak arra vonatkozóan, miért áramlik az FDI egyes országokba, és miért nem másokba. Most szeretnék rátérni arra, hogy az FDI beáramlása milyen változásokat idézhet elő a fogadó országban. Ahogy egy korábbi fejezetben *Adams (2009)* ábrájában is láthattuk, az FDI-nek nemcsak gazdasági, hanem társadalmi hatásai is lehetségesek. A fejezet első részében főként a gazdasági hatásokat fogom vizsgálni, elsősorban az FDI gazdaságélénkítő hatását, ill. külön alfejezetben mutatom be a fejlődő országokban megvalósult befektetésekről az eddigi tapasztalatokat. A fejezet második felében részben gazdasági, részben társadalmi hatások kerülnek bemutatásra, melyben átfogóan vizsgálom az FDI egyéb, közvetett hatásait.

3.1. Külföldi működőtőke befektetések hatása a gazdasági növekedésre

Ebben a fejezetben az FDI gazdasági hatásaira szeretnék elsősorban fókuszálni, azon belül is az FDI hatására a gazdasági növekedésre. Rögtön a fejezet elején szeretném megjegyezni, hogy bár az FDI és a gazdasági növekedés közötti kapcsolat szorosságát sokan igazolták már, abban még sincs konszenzus, hogy ez valójában oksági kapcsolatot jelent-e, ill. hogy melyik tényező van hatással a másikra. A tőkebeáramlás hatására növekszik a fogadó ország gazdasága, vagy azért áramlik be a tőke egy országba, mert alapvetően valami más tényező hatására kezdett el növekedési pályára állni? Az alábbiakban bemutatok néhány olyan kutatást, melyek a két tényező közötti oksági kapcsolatot vizsgálják, majd a fejezet második felében azokra a vizsgálatokra fókuszálok, melyek kifejezetten az FDI hatását vizsgálják a gazdasági növekedésre nézve.

Nair-Reichert és Weinhold (2001) vizsgálatában 24 országban elemezték az oksági kapcsolatot az FDI és a gazdasági növekedés között, és átlagosan úgy értékelték, hogy van pozitív szignifikáns kapcsolat. *Abbes és szerzőtársaival (2014)* 65 országban vizsgálta a külföldi működőtőke befektetések és a gazdasági növekedés közötti kapcsolatot. Az elemzés során Johansen co-integráció tesztet és Granger oksági tesztet használtak. Vizsgálatukban arra jutottak, hogy az FDI és GDP között csak egyirányú oksági kapcsolat van, és az FDI van hatással a gazdasági növekedésre.

Az előzőekkel ellentétben *Choe (2003)* 80 ország gazdaságában elemezte hagyományos panel adatokkal az oksági kapcsolatot. Eredményül arra jutott, hogy az FDI és a gazdasági növekedés között kétirányú ok-okozati összefüggés mutatható ki, bár úgy vélte, hogy az FDI-nek a növekedésre gyakorolt hatása gyenge. *Zhang (1999)* is kétirányú ok-okozati összefüggést talált az FDI és a gazdasági növekedés között, amikor a Kínába áramló külföldi működőtőke beruházásokat vizsgálta 1977-1998 között. Szerinte az FDI fogékony a dinamikus fejlődő országokra, és ezért a gyors növekedési ütem vonzóvá tette például Kínát is a befektetők számára. Ezt követően az FDI már a kínai gazdasági növekedés motorja volt (*Sachwald-Perrin, 2002, pp.8.*)

Blomström, Lipsey és Zejan (1996) is talált oksági kapcsolatot hasonló irányban a két tényező között, habár megjegyzik, hogy a hatás függ attól is, hogy a fogadó országban mekkora az egy főre jutó GDP.

Sharma-Gani (2004) kutatásában 1978 és 1996 közötti időszakban 23 fejlődő országban vizsgált oksági kapcsolatot. Megállapították eredményeik alapján, hogy van kétirányú okság a gazdasági növekedés és az FDI között. A szerzők szerint a viszonylag nyitott gazdaságok esetében a kauzalitás mindkét irányba halad, míg a viszonylag zárt gazdaságok esetében a hosszú távú okság főként a növekedéstől az FDI-ig terjed (*Abbes, et.al., 2014, pp. 278*).

Hsiao - Hsiao (2006) kibővítette a vizsgálatát: már nem csak a GDP és FDI között keresett oksági kapcsolatot, hanem az exportot is bevonta a vizsgálatba. Kutatásuk során 8 gyorsan fejlődő országban Kelet- és Dél-Ázsiában 1986-2004 közötti időszakra vonatkozóan. Az egyes országok idősoros vizsgálatánál azonban nem találtak szisztematikus oksági kapcsolatot.

Chowdhury és Mavrotas (2005) Chile, Thaiföld, és Malajzia adatait vizsgálta meg: kutatásukban Toda-Yamamoto oksági teszttel vizsgálták a három ország makrogazdasági adatait. Ok-okozati összefüggéseket vizsgáltak. Arra a következtetésre jutottak a kutatás során, hogy Chile-ben a GDP határozza meg az FDI alakulását, míg Thaiföldön és Malajziában a két tényező kölcsönösen oda-vissza hat a másikra.

A fent említett kutatások összeségében empirikusan igazolták az FDI és a gazdasági növekedés közötti oksági kapcsolatot. Az eredmények abban térnek el egymástól, hogy az ok-okozati összefüggés egyirányú vagy kétirányú. Véleményem szerint mindegyik tényező hatással lehet a másikra: az FDI is hathat a gazdasági növekedésre, ill. a gazdasági növekedés is indukálhat FDI beáramlást a fogadó országba. Ez szerintem esetenként és országonként eltérő.

A következőkben szeretnék bemutatni néhány empirikus tanulmányt, melyek az FDI gazdaságélénkítő hatását vizsgálják a fogadó országokban. A külföldi működőtőke befektetések és a gazdasági növekedés közötti kapcsolatot vizsgáló empirikus kutatások eredményei eltérőek: némelyik szerint az FDI pozitívan hat a gazdasági növekedésre, mások szerint negatívan, ill. megint mások bizonyos feltételhez kötik a pozitív hatást, vagy nem mutatnak ki egyáltalán semmilyen összefüggést (*Balasubramanyam et.al., 1996, pp.92; Waheed, 2004, pp.2*).

Akik szerint van összefüggés, vizsgálatuk a mainstream közgazdasági elméleteken alapul, melyek szerint az FDI közvetlenül befolyásolhatja a növekedést a tőkefelhalmozáson, az új inputok és technológiák bevezetésén keresztül a fogadó országban (*Almfraji, Almsafir; 2014*). Az FDI a gazdasági növekedést alapvetően közvetlenül érinti a fogadó ország gazdaságában, a fizikai tőkeállomány növelésén keresztül. A külföldi tulajdonú fizikai tőke közvetlenül indukálhat továbbá humántőke fejlődést, és fokozhatja a technológia korszerűsödését. Ez az, amit Szentes „komplementer hatásnak” nevez. Más szóval: „a

növekedési hatás annál nagyobb, minél gyorsabb és hatékonyabb a külföldi technológia átvétele” (Szentés, 2006, pp. 27). Az FDI mellett érvelők szerint a külföldi működőtőke befektetések a növekedés motorját jelentik, növelik a fogadó országban a GDP-t, ill. az alábbi területeken fejthetnek ki további pozitív hatást: export élénkítése, a pénzügyi piacok kiterjesztése, a humán tőke fejlesztése, technológia és know-how átadása, helyi vállalkozások termelékenységének növelése, külföldi verseny növelése, bérszínvonal növekedése, adóbevételek növelése, alacsonyabb előállítási költségek, stb (Carp, 2012; Balasubramanyam, 2001, pp. 11; Lyrouti, 2004, pp.98; Rahaman, Chakraborty; 2015).

Érdekes ugyanakkor, hogy az FDI fellendülése után az azt támogató irodalmakat követően megjelentek kritikus és szkeptikus írások is, még Stiglitz tollából is, aki a 2002-ben megjelent könyvében (*Globalizáció és kritikái*) szintén hangsúlyozza, hogy az FDI-nek lehetnek káros mellékhatásai is. Stiglitz szerint az FDI gyakran „vegyes áldás”-ként jelenik meg a fogadó országban. Szerinte az FDI előnye megmutatkozik a tőke - és tudásáramlásban, ugyanakkor a multinacionális vállalatok sokszor visszaélnek hatalmukkal (Mold, 2004, pp.91). Akik szerint nincs, vagy negatív az összefüggés a két tényező között, az ún. ”pesszimista nézet” képviselői a radikális, ill. nem főáramú közgazdaságtan mentén helyezkednek el (Wan, 2010). Ennek az irányzatnak a képviselői arra hívják fel a figyelmet, hogy az FDI potenciális hátrányt hordoz magában: rontja a fizetési-mérleget, nő a fogadó ország függősége, nő a jövedelmi egyenlőtlenség, valamint rontja a hazai vállalkozók versenyképességét (Shafi, 2014, pp. 67). Ebben a fejezetben az egyes nézetektől függetlenül megpróbálok átfogó képet adni az eddigi főbb kutatási eredményekről.

Olofsdotter (1998) kutatása 1980-ban és 1990-ben alkalmazta a szabványos OLS-módszert 50 fejlődő és fejlett ország keresztmetszeti adataira. Munkája alapján megállapítást nyert, hogy az FDI állomány pozitív hatással van a gazdaság növekedési rátára a technológiai hatások következtében. Továbbá a pozitív hatás szerintük még erősebb, ha a fogadó országban magasabb szintű az intézmények működése és hatékonyabb a bürokrácia (Johnson, 2006).

De Mello (1999) a kutatásában 32 fejlett és fejlődő ország idősoros panel adatait használta fel. Becslése szerint az FDI hatással van a tőkefelhalmozásra és a kibocsátás növekedésére a fogadó országban. A korábbi tanulmányokkal ellentétben úgy vélte, hogy az FDI következtében technológiai javulás is bekövetkezik a fogadó országban, bár bizonyítékai gyengék voltak.

Egyes szerzők úgy vélik, hogy ha 1 százalékponttal növeljük a beáramló FDI-nek a GDP-hez viszonyított arányát, akkor az a GDP több mint 1 %-os növekedését fogja eredményezni, míg más szerzők szerint csak nagyon lassan hat az FDI a GDP növekedésére (Baldi, Miethe; 2015b). Akik az előbbi mellett érvelnek, számításba veszik az FDI egyéb pozitív hatásait is. Ők azt mondják, hogy ha külföldi cégek új terméket vagy termelési módot vezetnek be a helyi piacra, a helyi cégek abból előnyt kovácsolhatnak az új technológia gyors elterjedése által. Illetve egy másik példa, ahol a technológiai diffúzió felmerülhet: a helyi munkaerő külföldi cégnél megszerzett tudást később egy helyi cégnek adja át. Ezek a hasznok

szerintük csak megerősítik a tényt, hogy az FDI jelentős szerepet játszhat egy nemzet gazdaságának modernizálásában és növekedést indukálhat. Az FDI fontos szerepet játszhat tehát a tudás áramlásában is, mely közvetetten indukálhat gazdasági növekedést. A fogadó országban az FDI a gyártási technológiák és eljárások bevezetésével hozzájárul ahhoz is, hogy a tudás áterjedjen a fejlett országokból a fejlődő országokba. A többi tőkeáramlási formával szemben (portfólió befektetések pl.) ez jelentős előnye a közvetlen beruházásoknak (*Balasubramanyam, et.al. 1996, pp.95*).

Basu, Chakraborty és Reagle (2003) 23 ország adatait vizsgálta meg (vegyesen Ázsiából, Afrikából, Európából és Latin-Amerikából), és talált összefüggést az FDI és GDP növekedés között rövid és hosszútávon egyaránt. Szerintük a kereskedelmi nyitottság meghatározó tényező abban, hogy minél érezhetőbb legyen a külföldi befektetések gazdasági fejlődésre gyakorolt hatása. Trevino and Upadhyaya (2003) hasonló eredményre jutottak: magasabb ott az FDI gazdasági növekedésre gyakorolt hatása, ahol nagyobb a kereskedelmi nyitottság (*Ozturk, 2007*).

Az előzőekkel ellentétben *Dunning (1994)* szerint az FDI hozzájárulása minden beruházástípusnál tevékenység- és cégspecifikus. Megfigyelhető, hogy a külföldi vállalat hozzáadott értéke pozitív korrelációban áll a beruházás korával, és ami *Dunning* szerint a legfontosabb, hogy a hozzáadott érték függ a szervezeti stratégiától és a gazdaságpolitikától, amit a kormányzat határoz meg. *Velde (2001a)* szerint a nagy mennyiségű FDI önmagában véve nem eredményez gazdasági és társadalmilag többletet. Általánosságban elmondható, hogy az FDI vonzásához szükséges előfeltételek is meghatározzák annak hatékonyságát a növekedési és fejlesztési célok előmozdításában. *Balasubramanyam* szerint az FDI nem csodaszer a fejlesztési probléma számára, hanem a növekedés és fejlődés katalizátora, melynek hatékonyságát javíthatjuk megfelelő kereskedelempolitikával, piaci versennyel. A kutató szerint azonban a külföldi vállalatokra kivetett ösztönző csomagok és különféle előírások nem mindig járulhatnak hozzá a külföldi cégek hatékony működéséhez (*Balasubramanyam, 2001*).

Alfaro (2003) szerint az FDI nem egy kollektív, egységesen kezelhető jelenség, hanem minden egyes helyzetben más és más. Minden hatásvizsgálat eredménye helyzetfüggő, nem lehet egy egységes konklúziót levonni az egyes példákból. Kutatásában vizsgálta a primer, szekunder és terciér ágazatokba beáramló külföldi működőtőke hatását. Országos adatokat vizsgálva végzett elemzést 1981 és 1999 között. Mérései alapján arra a következtetésre jutott, hogy a mezőgazdasági ágazatban lévő FDI negatív hatást gyakorol a növekedésre, az ipari szektorban pozitív hatása van, míg a szolgáltató szektorban a hatása nem egyértelmű. *Balasubramanyam (2001)* szerint a fejlődő országok szolgáltatási szektorban gyengék, így oda nem is áramolhat sok külföldi működőtőke. Az FDI beáramlását lassan és fokozatosan kell engedni az adott országba, hogy ezzel is megfékezzük a lehetséges negatív hatásait. Mivel az FDI hatása eltérő a különböző régiók, ágazatok és országok között, így szükségszerű főként ország-specifikus vizsgálatokat végezni, hogy ellenőrizzük az FDI és a gazdasági növekedés viszonyát.

Alfaro 4 évvel később új eredményeket publikált *Charlton*-nal közösen (2007, pp.2.): a tanulmányukban hangsúlyozzák, hogy gazdasági fejlődés tekintetében nem mindegy, hogy milyen minőségű FDI áramlik az adott országba. A szerzőpáros kutatását 29 országra végezte el összesen 1985-2000 közötti időszakra kiterjedően, elemezték, hogy az FDI különböző típusai az iparágakban milyen növekedést indukáltak. Eredményül arra jutottak, hogy iparági szinten, az egyes szektorokban jobban kimutatható az FDI növekedésre gyakorolt hatása, főként az ipari szektorban.

A különböző szakirodalmi elemzések egyetértenek abban, hogy az FDI gazdaságélénkítő hatása nagyban függ attól, hogy a befogadó ország milyen abszorpciók kapacitással rendelkezik. Ez azt jelenti, hogy az FDI hatása függhet attól is, hogy milyen a gazdasági és politikai környezet, a korrupció, a szegénység nagysága, infrastrukturális fejlettség, a gazdasági nyitottság, WTO csatlakozás, technológiai fejlettség, oktatás színvonala, etc.. Empirikus tanulmányok kimutatták, hogy például a magas korrupcióval rendelkező országokba jellemzően kevés külföldi működőtőke áramlik és abból is a gyengébb minőségű (*Sachwald-Perrin, 2002, pp.60, Carp, 2012; Castro-Nunes, 2013*). Az oktatási színvonal növelésével javul a humán tőke állománya, és ez javítaná a technológiai transzferek hatékonyabb terjedését a fogadó országban. Az oktatás is fontos eleme annak, hogy az FDI pozitív hatásai teljessülhessenek (*Nunnenkamp, 2004, pp. 675*).

Hermes és Lensink (2004) modellje továbbá azt mondja, hogy az FDI hatása a gazdasági növekedésre függ a befogadó ország pénzügyi fejlettségétől is. A szerzők szerint a jól működő pénzügyi piacok csökkentik a rizikót az új technológia felhasználásában a helyi vállalatok számára. Ezáltal növekszik az ország, ill. a régió abszorpciók kapacitása az FDI beáramlás tekintetében, vagyis képes megszerezni a releváns tudást a befektető vállalattól.

Jyun-Yi, Wu és Hsu Chin-Chiang (2008) 62 ország adatait elemezték 1975-2000 között. Arra jutottak, hogy az FDI hatása a gazdasági növekedésre kimutatható, ugyanakkor fontos, hogy az ország a kezdeti stádiumban is jó növekedési értékekkel és humán tőke állománnyal rendelkezzen. *Blonigen és Wang (2005)* is egyetértett azzal, hogy a fejlődő országok szempontjából fontos a megfelelő minőségű humán tőke megléte. *Gonzalez (1988)* is elemezte a külföldi befektetések jóléti hatását. *Gonzales és Balasubramanyam (2001)* szerint is az FDI növeli az emberek társadalmi felemelkedését, ha nincsenek piaci torzulások. *Gonzalez* kutatása során arra a következtetésre jutott, hogy az FDI a munkaerőpiac torzulása nélkül társadalmi felemelkedéshez vezet (*Kurtishi-Kastrati, 2013, pp. 69*). *Lyrودي* szerint bár az FDI növeli a beruházások szintjét és a beruházások termelékenységét, valamint a fogadó ország fogyasztását is bizonyos esetekben, ugyanakkor csökkenti a növekedés ütemét a tényezőárak torzulása, ill. az erőforrások helytelen elosztása miatt. A fogadó ország sok esetben azért sem tud növekedni, mert a beruházó vállalatok a nyereségeiket kiviszik az országból és nem forgatják azt vissza. *Bos, Sanders és Secchi (1974)* szintén azonosította a FDI negatív hatásait a növekedésre, melyek visszavezethetők a protekcionizmus és a monopolizáció okozta ártorzulások hatására, végül pedig a természeti erőforrások kimerülésére” (*Lyrودي, 2004, pp.90*).

Johnson (2006) vizsgálatában 90 országot vizsgált (fejletteket és fejlődőket egyaránt) és az előzőekhez képest eltérő eredményei lettek: arra a következtetésre jutott, hogy az FDI-nek egyértelmű a fejlődő országokban a gazdasági növekedésre gyakorolt hatása, de a fejlett országokban nem.

Aitken és Harrison (1999) ugyanakkor más eredményre jutott. A szerzőpáros gyárak, üzemek szintjén végzett vizsgálatot Venezuelában, ahol azt mutatták ki, hogy a nettó FDI hatása a termelékenységre meglehetősen kicsi és kétségbe vonják a „tovagyűrűző” (spillover) elméletet. A szerzőpáros ugyanakkor nem csak a tovaryűrűző hatást vonja kétségbe, hanem az FDI növekedést elősegítő hatását is. Szerintük az FDI negatívan is hathat a fogadó ország gazdasági növekedésére, ha az a hazai beruházások ellen megy, kiszorítja azokat, növeli az ország külső sebezhetőségét és gazdasági függését (*Abbes, et.al. 2014, pp. 278*), ill. ha az FDI beáramlása a helyi iparágak monopolizálódásához vezet. Az FDI negatív hatása például Afrikában főként a verseny hiányából és a torzított szabályozási és ösztönzési rendszerből eredt (*Adams, 2009, pp.180*).

A tőkefelhalmozás szerepét vizsgálta *Blomström és szerzőtársaival (1996)*. Ők arra a következtetésre jutottak, hogy a hosszú időtávú vizsgálatokban sokkal inkább hat a gazdasági növekedés a tőkefelhalmozásra, mint fordítva. Ezt tanulmányukban igazolták is. Állításuk szerint a két tényező között rövid időtávon szorosabb kapcsolat mutatható ki, mint hosszútávon. Ők nem tudták a kutatásukban alátámasztani, hogy a beruházás és a gazdasági növekedés között egyértelmű kapcsolat lenne. A legutóbbi kutatások *Blomström* szerint azt mutatják, hogy az út a növekedéshez és a fejlődéshez sokkal több, mint egyszerű 5-15%-os megemelése megtakarítási és befektetési arányoknak, ahogy azt *Lewis és Rostow* javasolta az 1950-es években.

Carkovic és Levine (2002) a vizsgálatában 72 fejlett és fejlődő ország adatait vizsgálta az FDI és GDP kapcsolatára vonatkozóan. A vizsgálatban keresztmetszeti adatokat használt fel és vizsgált OLS analízissel, valamint végzett dinamikus panel elemzést. Eredményeik azt mutatták, hogy mind a fejlett, mind a fejlődő országok esetében a külföldi működőtőke befektetések nem gyakoroltak valós pozitív hatást a gazdasági növekedésre, még ott sem, ahol ezt az oktatás színvonala, vagy a pénzügyi fejlettsége a fogadó országnak ezt lehetővé tette volna (*Lyrouti, 2004, pp.99*). Ugyanígy vélekedik *Mayer-Foulkes Nunnenkamp-pal (2009)*, akik szerint az FDI és a gazdasági növekedés közötti hatásvizsgálatok túlzóak és felnagyítják az FDI jelentőségét. Az empirikus eredmények egyik problémája, hogy figyelmen kívül hagyják az FDI endogenitását, valamint a különböző ágazatok és iparágak heterogenitását és aggregált FDI adatokat vizsgálnak. Tanulmányukban igazolják, hogy az FDI és a gazdasági növekedés közötti konvergencia csak a fejlett országokban valósul meg, a közepes és alacsony jövedelemű országokban eltéréseket tapasztaltak.

Van még egy másik fontos tényező, ami befolyással lehet az FDI gazdaságélénkítő hatására, ez pedig a szabadság (akár politikai, akár gazdasági, akár egyének szabadságáról lévén szó), mely szintén hat egy ország fejlődésére és gazdasági növekedésére. Bizonyíthatóan a

gazdasági szabadság és a növekedés között szignifikáns kapcsolat mutatható ki (*Haan, Sturm; 2007*). *Bengoa és Sanchez-Robles (2003)* tanulmányukban panel adatokkal vizsgálták a Latin-Amerikai országok gazdaságát: elemezték, hogy van-e összefüggés az FDI, a gazdasági szabadság és a gazdasági növekedés között. Rávilágítottak arra, hogy a szabadság is nagyban befolyásolja egy ország fejlettségét, ill. fejlődését. Azok az országok, amelyek a gazdasági szabadság magasabb szintjét élvezik, jobb tényezőhatékonysággal és magasabb gazdasági növekedéssel rendelkeznek (*Bengoa, Sanchez-Robles, 2003*). *Azman-Saini szerzőtársaival (2010)* vizsgálta az FDI, GDP és gazdasági szabadság kapcsolatát 85 országban. Eredményül azt kapták becslési módszereik alapján, hogy az FDI önmagában véve nincs (pozitív) hatással a gazdasági növekedésre. Az FDI hatása a fogadó ország szabadságának szintjétől függ.

Itt szeretném megjegyezni, hogy a külföldi működőtőke befektetések olykor rizikót jelenthetnek a beruházó vállalatokra nézve is, minden beruházás kockázati tényezőket hordoz magában. Két példán keresztül szeretném szemléltetni, hogy az FDI megjelenésére mennyi rizikóval járhat: az egyik egy textilipari export üzem Bangladesben az 1980-as évek elején: a Daewoo 1979-ben több, mint 100 bangladesi dolgozót képzett ki Koreában, hogy otthonosan mozogjanak a technológiában, akik nem sokkal később megalapították a saját export üzemüket és ott kamatoztatták a megszerzett tudásukat.

A második példa a Suzuki beruházása Indiában: a Suzuki állami támogatással vállalatot alapított Indiában 1981-ben, ahol az üzemben kisméretű autót gyártottak. Az autó alkatrészeket Japánból importálták, majd ez pár év elteltével teljesen megváltozott: az üzemnek „saját” vonzáskörzete alakult ki, ahol addig nem létező cégek alapultak, saját beszállítói hálózata lett és már 90%-ban ők adták az alkatrészeket a Suzukinak. Az FDI tehát magában hordozza a lehetőségeket és a veszélyeket mind a beruházó számára, mind a fogadó ország számára.

Az FDI gazdaságélénkítő hatásáról szóló empirikus eredmények eltérései véleményem szerint több okra is visszavezethetőek: egyrészt más – más régióban, más – más ország példáján, eltérő időintervallumban és eltérő statisztikai módszerekkel vizsgálták a külföldi működőtőke és a gazdasági növekedés közötti összefüggést (*Ozturk, 2007*). Attól függően, hogy a vizsgálatok milyen országot, időtávot, milyen módszertannal vizsgáltak, eltérő és ellentmondásos eredmények születtek (*Kumari, 2014; Lyroudi, 2004*). Az eltérő kutatási eredmények adódhatnak továbbá abból is, hogy eltérő az FDI típusa, eltérő az ágazat, a méretarány, az üzleti hely, a helyi cégek száma. További lehetséges ok *Papanek (1973, pp.121)* szerint, hogy az FDI és a gazdasági növekedés közötti kapcsolat modellezése hiányzik. Fontos hangsúlyozni, hogy az FDI-ről vezetett statisztikák sem mindig pontosak és megbízhatóak (a fejlődő országokra ez különösen igaz), habár nagyságrendileg jó megközelítést adnak a valós tőkek mozgásokról. *Gallagher és Zarsky (2006)* szerint viszont azért nem lehet általános következtetéseket levonni a vizsgálatokból, és azért nem egységesek az eredmények, mert a fejlődő országok is nagyon heterogének. Szerintük egyáltalán nem igazolható a konzisztens kapcsolat a változók között: van, ahol kimutatható a pozitív kapcsolat, míg másutt semleges,

vagy negatív. Egyetértenek Nunnenkamp véleményével, miszerint az FDI állítólagos előnyeit hangoztató tanulmányok eltúloztak.

A külföldi működőtőke azonban nemcsak a gazdasági növekedésre van hatással, ill. a hatás nem feltétlenül közvetlen, lehet közvetett is. Az FDI természetes velejárója, hogy mellékhatásokkal jár úgy, mint a technológiai transzfer vagy a túlcusorduló hatás (*Adams, 2009, pp.180; Carcovic-Levine, 2002*). Ezeket fogjuk a következő alfejezetekben áttekinteni, de előtte összesítem azokat a vizsgálatokat az FDI növekedésre gyakorolt hatásáról, melyek kifejezetten a fejlődő országokra fókuszáltak.

3.2. Külföldi működőtőke befektetések hatásának vizsgálata a fejlődő országokra szűkítve

Külön fejezetben szerettem volna foglalkozni azokkal a vizsgálatokkal, amik kifejezetten a fejlődő országokba áramló tőke, ill. a külföldi működőtőke befektetések gazdaságélénkítő hatását vizsgálják. Ennek egyik oka, hogy az egyes közgazdaságtani és fejlődésgazdaságtani elméletek is eltérően vélekedtek a fejlődő országok elmaradottságának okairól, és a felzárkózásuk lehetséges megoldásairól. A neoklasszikus közgazdaságtan szerint például mivel a tőke korlátozottan áll rendelkezésre a fejlődő országokban, ezért ott a határtermelékenysége nagyon magas. Ezért a tőkeáramlás az iparosodott országok felől a fejlődő országok irányába várható. Ez megnöveli a rendelkezésre álló tőke mennyiségét, ami a tőke határtermelékenységet a fejlődő országban csökkenti (*Hemmer, et.al., 2006, pp. 39*).

A korábbi tanulmányok többsége megvizsgálta a tőkeáramlás közvetlen hatását a fejlődő országok növekedésére a neoklasszikus keretrendszer függvényében (a tőke növekedésével és a munkaerő-felhalmozással összefüggésben). Ezeknél a vizsgálatoknál külön választották a helyi és az import tőkét és egyéb változókat, hogy a fejlődő országok teljesítményét minél részletesebben felmérhessék. A modellek egyik alapfeltevése az volt, hogy a tőke és a nemzeti jövedelem aránya állandó. „Ennek az alapfeltevésnek a fejlődő országok szempontjából az a közvetlen következménye, hogy a fejlődés üteme egyenesen arányos a beruházások növekedésével. A következtetés tehát nyilvánvaló: növelni kell a beruházást, és ezzel egyenes arányban fog nőni a termelés és a nemzeti jövedelem (*Szakolczai, 2006, pp. 33*). A tőkemozgásokra irányuló új kutatási eredmények azonban nagyon kevés esetben igazolják a neoklasszikus növekedési modellt.

Ezzel szemben a függőségi „elmélet szerint a közvetlen külföldi tőkebefektetés a neokolonialista gazdasági rend megteremtésének fejlett eszköze, amely szegénységet hoz a déli, és gazdagságot az északi országoknak” (*Takács, et.al. 2011, pp. 17*). A történelmi egyenlőtlenségek okozójának az egyenlőtlen nemzetközi kapitalista rendszert tulajdonították a szegény és gazdag országok között (*Todaro-Smith, 2003*).

Szerintük az elmaradottság a fejlett országok és a multinacionális vállalatok dominanciája miatt áll fenn a fejlődő országokban. Sokszor mondják, hogy a szegény országok ki vannak szolgáltatva a fejlődő országok piacainak és tőkéjének. Azonban a fejlődő országok

is csak nagyon kis mértékben jutnak olyan előnyökhöz, amelyeket ez a függőségi viszony szolgáltat. A szegény országokkal folytatott kereskedelemben fennálló egyenlőtlen csere, valamint a szabad kereskedelem és a szabad tőkeáramlás a fejlődő országok számára könnyen a kizsákmányolás eszközévé válhat. A fejlett országok kizsákmányolhatják a fejlődő országok nyersanyag forrásait. Mindeközben a szegény országok nem tudják ellenőrizni a hozzáadott érték elosztását a fejlett országokkal folytatott kereskedelem során. (Dang, et.al. 2015, pp.17).

A nemzetközi függőségelméletek szerint a fejlődő országoknak a felemelkedéshez meg kell szüntetniük függőségüket a fejlett világgal, és be kell zárniuk a kapukat előttük. Az előbbi kijelentései miatt ez a modell nagyobb népszerűséget szerzett a fejlődő országok körében, a strukturális változási modellek által elért eredményekkel szemben. (Dang, et.al. 2015, pp.17).

Ebben a fejezetben szeretném megemlíteni Lewis kétszektoros modelljét, mely főként a fejlődő országokra jellemző. Lewis kétszektoros elméletében mutatta be a fejlődő országok elmaradottságának lehetséges okát. Lewis munkájában a harmadik világ országairól egy kétszektoros modellt vázolt: az elmaradott országokban egymás mellett működik egy „hagyományos” szektor és egy fejlett ipari szektor, viszont a kettő szinte semmilyen szinten nem kapcsolódik össze. A nemzetközi nagyvállalatok által behozott fejlett ipari szektor „enklávészerűen” működik az elmaradott térségben, így az egyáltalán nem, vagy nagyon keveset tud csak profitálni belőle.

Blonigen és Wang (2005) is a tanulmányukban bemutatták, hogy a külföldi működőtőke befektetések lényegesen másképp hatnak a fejlett országokban, mint a fejlődőkben. Ennek egyik oka véleményem szerint, hogy sok esetben a fejlődő országok gazdasági ereje kisebb, mint a transznacionális vállalatoké. A TNC-k sok esetben akkora bevétellel rendelkeznek, „amely nagyságrendekkel meghaladják egy-egy ország teljes lakosságának egy év alatt megtermelt bruttó nemzeti jövedelmét. Ha Magyarországot nézzük: a GNI 2011-ben (a Világbank adatai szerint) folyó áron 126 milliárd USD volt, így a bevételt tekintve a világ 20 legnagyobb vállalatának mindegyike megelőzi” (Fülöp-Szép, 2013, pp.114). Ez a statisztika a fejlődő országokra vetítve bizonyára még rosszabb, így kevésbé tudnak olyan feltételeket diktálni a transznacionális vállalatokkal szemben, mely egy kölcsönösen előnyös win-win szituációt eredményezne mindkét fél számára. A fejlődő országok hátrányt szenvedhetnek el, ha a nagyvállalatok drasztikusan bele akarnak szólni a fogadó ország politikai döntéseibe, ill. gazdaságpolitikájába. Balasubramanyam szerint az FDI ellenzői ugyanakkor sokszor azzal érvelnek, hogy a multinacionális vállalatok elkerülik a szegény országokat például Afrikában, pedig azoknak szüksége lenne a külföldi beruházásra, vagy, ha mégis beruháznak, akkor pedig kihasználják a fogadó országok tőkéjét és humán tőkéjét. Azért viszont nem lehet elítélni egy vállalatot sem, mert nem fektet be a szegény országokba, hiszen még mindig a profitorientáltság vezérli (Bhagwati, 2007, pp.212.). „A mainstream közgazdaságtannal szemben egyre többen vannak (Samin Amin, Giovanni Arrighi), akik szerint a felzárkózás lehetősége csak a „tőkerendszerből való lekapcsolódással lehetséges” (Artner, 2018, pp.36.).

A külföldi működőtőke befektetések növekedése és térnyerése a fejlődő országokban annak is volt köszönhető, hogy ezeknek az országoknak a gazdaságpolitikájában bekövetkezett az 1990-es években egyfajta szemléletváltás az FDI-re vonatkozóan és egyre inkább úgy vélték, hogy az FDI kiemelkedően fontos szerepet játszik a gazdasági fejlődésben, főként az iparosodási folyamatokban (*Adams, 2009, pp. 178, Blomström, 1990, pp. 5; Antalóczy-Sass, 2003; UNCTAD, 1999b, pp. 9*).

Az 1950-es, 1960-as években a fejlődő országok többsége gyanakvással tekintett a külföldi működőtőke befektetésekre. Fenyyegetve érezték a külföldi nagyvállalatok megjelenésével a saját nemzeti szuverenitásukat és a multinacionális vállalatokat hibáztatták saját nemzeti jólétük csökkenése, ill. elmaradottságuk miatt, mivel a vállalatok manipulálják az árakat és enklávészerűen működnek a fogadó országban. Azóta radikális változás történt a fejlődő országok magatartásában. Mára látják az FDI-ben rejlő potenciált. A fejlődő országok mára úgy látják, hogy a fejlődést akadályozó tőkehiányukat az FDI-vel tudják csillapítani anélkül, hogy adóssággeneráló hatása lenne, továbbá nem portfólió típusú beruházás, innentől fogva hosszú távú megoldást jelenthet számukra. Az FDI innentől fogva már nem egy ellenséges, veszélyes, domináns tényező volt, hanem egy lehetőség, aminek következtében a technológiai fejlődés és innováció intenzívebbé válik (*Abbes, et.al., 2014, pp. 277*). A gyakorlat azonban ezt a legtöbb esetben nem igazolta, hiszen a fejlett régióból a fejlődő régiókba áramló működőtőke beruházások által integrált technológia világpiaci szinten elavult, és a fejlett országok csak az alacsony hozzáadott értékű termelést helyezték át a periféria országaira (*Artner, 2003*). A „periféria a mindenkori második és harmadik vonalú technológiákra épülve fejlődik, mert az innovációs kapacitások a centrumban koncentrálnak” (*Artner, 2013, pp. 72*).

Az FDI kutatása során többen is megállapították, hogy a multinacionális vállalatok az elmúlt években a külföldi működőtőke befektetéseken keresztül fontos külső finanszírozóként léptek fel világszerte a fejlődő országokban (*Wan, 2010*), sőt, *Waldkirch (2008, pp. 1)* szerint néhány ország esetében ez volt a legfőbb forrás. A külföldi működőtőke befektetések az ezredfordulóhoz közeledve így egyre fontosabb szerepet játszottak a fejlődő, és a kevésbé fejlett országok gazdaságában. Az UNCTAD adatbázisa szerint az FDI áramlása a kevésbé fejlett országokba 1991 és 2000 között meghétszereződött, valamint a külföldi működőtőke állománya ötszörösére nőtt. A trendek azt mutatják, hogy a külföldi működőtőke áramlása a fejlődő országokba továbbra is folyamatosan nő. Míg korábban az FDI vonatkozásában az endogén növekedésméletek a humán tőke felhalmozódását és a technikai fejlődés fontosságát emelték ki, addig az FDI-t mára már úgy értelmezik, mint a fejlődő országok technológiatranszferjének meghatározó képviselője. Előző fejezetben bemutattam, hogy több empirikus tanulmány is (*Borensztein et.al.1998, de Mello, 1999*) utalt arra, hogy az FDI hatása függ a fogadó országban a humán tőke minőségétől és empirikus adatokkal is alátámasztják ezt.

A fejlődő országok különösen vonzóak a nemzetközi nagyvállalatoknak, hiszen sokszor jelentősen olcsóbb költségekkel szembesülnek itt, valamint előfordul az is, hogy a termelési hatékonyságukat sokkalta jobban tudják ezekben az országokban növelni (*Lyroudi, et. al.,*

2004). A legkevésbé fejlett gazdaságokban az FDI hatása némileg kisebb. A fejlődő országoknak el kell érniük az oktatás, a technológia, az infrastruktúra, vagy akár az életszínvonal egy bizonyos szintjét, mielőtt az FDI beáramlik az országba (Ozturk, 2007; Balasubramanyam, 2001). A tökéletlen és elmaradott pénzügyi piacok megakadályozhatják a periféria országait abban, hogy teljes mértékben kihasználja a közvetlen külföldi befektetések előnyeit. A gyenge pénzügyi piaci háttér ugyanakkor rosszabbul érinti a hazai vállalatokat, mint a multinacionális vállalatokat. Bizonyos esetekben olyan pénzügyi források szűkösségéhez vezethet, amelyek megakadályozzák őket abban, hogy megragadják a külföldi jelenlétből eredő üzleti lehetőségeket. A külföldi befektetők részvétele a fizikai infrastruktúrában és a pénzügyi szektorban (megfelelő szabályozási keretek között) segítheti e két alapot (OECD, 2002, pp. 10).

Stoneman 1975-ben publikált munkájában a külföldi működőtőke befektetések erejét vizsgálta a gazdasági növekedésre az elmaradott országokban. Azt állapította meg, hogy az FDI növeli a termelékenység szintet a fogadó országban, mégpedig a magasabb tőkeállomány miatt, másrészt az FDI javítja a fizetési mérleg egyensúlyát is az általa vizsgált országoknál (Kurtishi-Kastrati, 2013, pp. 68; Waheed, 2004, pp.5).

Hansen és Rand (2004) 31 fejlődő országot vizsgált meg 1970-2000 közötti időszakból származó adatokkal. Eredményül azt kapták, hogy egyirányú okozati összefüggés van a kettő között, ráadásul hosszú távú szignifikáns kapcsolatot mutattak ki a két tényező között, a fogadó ország fejlettségi szintjétől függetlenül.

Az egyik legtöbbet hivatkozott tanulmány a témában Balasubramanyam és szerzőtársai által készített tanulmány, melyet 1996-ban publikáltak. A Lancasteri Egyetem professzora szerzőtársaival 46 fejlődő országot vizsgált 1970 és 1985 között azzal a szándékkal, hogy megvizsgálják, hogy az FDI milyen hatást gyakorol a gazdasági növekedésre. A kutatást keresztszempontú adatokkal és OLS regressziós számításokkal végezték. Eredményül arra jutottak, hogy az FDI kedvező hatással van a gazdasági növekedésre, de hatása csak ott érződik, ahol a fogadó ország export-ösztönző politikákat alkalmaz. Másrészt, az importhelyettesítő gazdaság esetében a pozitív hatások gyengébbek voltak (Shafi, 2014, pp. 68).

Görg és szerzőtársai (2009, pp. 1367) szerint az FDI ott tud lendíteni a gazdasági növekedésen és fejlődésen, ahol a fogadó ország már elért egy bizonyos fejlettségi szintet. Ha a fogadó országban ez jelen van, akkor a külföldi cég befektetéseiből eredő szerkezetátalakításokból előnyt tud kovácsolni és profitálni tud belőle helyi szinten. A külföldi cégeknek sincs mindig kellő kapacitása például arra, hogy oktatásfejlesztéssel, ill. képzéssel fejlessze a helyi munkaerőt, hanem biztos talajon szeretne építkezni a helyi adottságokra. Vannak persze kivételek, speciális ágazatok, ahol az FDI lehet társadalmilag előnyös és hatékony a szabályozások ellenére. Kiváló példa erre India, ahol a számítástechnika területén, a szoftverpiacon kizárólag külföldi tulajdonú cégek települtek be és fellendítették az indiai piacot.

Velde (2001a) megvizsgálta azokat a fejlődő országokat, melyek kiemelkedőek voltak FDI beáramlás szempontjából és sikeresen tudtak fejlődni általa: Kína, Brazília, Mexikó,

Szingapúr, Thaiföld, stb. Ő úgy látta, hogy ezek az országok azért tudtak fejlődni az FDI által, mert az FDI előtt is egy erős, nagy belföldi piaccal rendelkeztek és nem függtek a külföldi tőkétől. Így az FDI hatása sem volt mérhető igazán a gazdaságukra nézve.

Balasubramanyam (2001, pp.7) szerint önmagukban a nagy mennyiségű külföldi működőtőke befektetések nem járulnak hozzá a közjóhoz. Ahhoz, hogy az FDI-nak komoly gazdasági és társadalmi haszna legyen, szükséges annak hatékony felhasználása. Természetesen sok esetben az egyéni megtérülési ráta meghaladja a befektetés társadalmi hasznosságát és kevésbé járul hozzá a társadalmi célok megvalósulásához. Pont ezért fontos, hogy fogadó ország üzletpolitikája és az üzleti környezet megfelelő legyen. Ahogy azt több tanulmány is bizonyította már, a humán tőkének is el kell érnie egy minimum értéket ahhoz, hogy az FDI-ben rejlő potenciális növekedést elősegítő hatások fel tudjanak szabadulni.

Saltz (1992) eredményei sokkal negatívabb képet festenek a korábbiakhoz képest: fejlődő országokban végzett vizsgálatot 1970-1980 közötti adatokat felhasználva. Eredményül arra jutott, hogy az FDI negatívan korrelál a növekedéssel (*Lyroudi, 2004, pp.99*). Hasonló eredményre jutott Herzer is 2010-ben publikált kutatásában, ahol 44 fejlődő ország gazdaságát vizsgálta 1970-2005 közötti időszakban. Többféle módszerrel is alátámasztotta, hogy az FDI a fejlődő országok többségében negatív hatással van a gazdasági növekedésre, ugyanakkor megjegyzi, hogy nagy különbség van az országok között a hatás fokában és módjában.

A fentiek függvényében nagyon nehéz általános törvényszerűségeket megfogalmazni a külföldi működőtőke befektetések kapcsán, hiszen a kutatási eredmények nagyon szerteágazóak. Dél-Korea például gyors növekedést tudott elérni, pedig kevésbé támaszkodott az FDI-re, míg például Chile, Malajzia, Kína, Szingapúr az FDI által érték el hatalmas növekedést. Néhány ország próbálta a dél-koreai modellt alkalmazni, vagy a szingapúrit, de kevés sikerrel (*Klein, et.al. 2001*). Általánosságban véve az FDI hatása a fogadó ország gazdaságára nagyon sok mindentől függ. Amiket eddig említettünk: piac mérete, fogadó ország gazdasági növekedése, fogadó ország fejlettsége, humán tőke állománya, fejlettsége, oktatás színvonala, intézmények – bürokrácia fejlettsége, pénzügyi piacának fejlettsége, kereskedelmi nyitottság, adópolitika, gazdasági és politikai stabilitás, fizikai infrastruktúra, stb.

Kumari (2014) szerint a kutatások azt igazolják, hogy a külföldi működőtőke befektetések a fejlődő országokban sokkal jobban eredményeznek gazdasági növekedést, mint a fejlett vagy, kevésbé fejlett országokban. Én azt gondolom, hogy ezt nem lehet általánosságban kijelenteni minden fejlődő országra nézve. Véleményem szerint az FDI hatása rövidtávon javíthatja a fejlődő ország makrogazdasági mutatóit, de ez sokszor egyszeri hatásként jelenik meg és hosszú távon egyáltalán nem garantált. Ha feltételezzük, hogy a fejlődés egy unilineáris folyamat, és figyelembe vesszük a rostowi fejlődési szakaszokat, érthető, hogy a TNC-k belépése egy fejlődő országba, mely még a felemelkedés feltételeit megteremtő szakaszban van, látszólag jelentősebb gazdasági növekedést indukálhat, mint egy fejlett ország esetében, de például a gyarmati típusú beruházásoknál ez sem feltétlenül igaz. Az FDI kritikussai szerint a külföldi cégek a periféria országaiban általában olyan formában

működnek, hogy a működésük hozzájárulása a gazdasági jóléthez alacsony. A következő fejezetben ezekre a lehetséges jóléti hatásokra szeretnék rávilágítani.

3.3. Külföldi működőtőke befektetések hatása a szegénységre

Az FDI-ről szóló hatalmas szakirodalom egy része, ahogy említettem kitér a szegénység kérdéskörére is. Bár az FDI pont a jelentősen elmaradott térségeket kerüli el, sok tanulmány hangsúlyozza, hogy fontos szerepe van főleg a fejlődő országokban, mert fontos tőkeforrásként jelenik meg náluk és kiegészíti a hazai befektetéseket. Ez különösen igaz a Szaharától délre fekvő afrikai országok esetében, amelyek a fejlődő országokhoz képest nagyon kis mértékben vonzzák be az FDI-beáramlásokat. Az FDI szegénységre gyakorolt hatásai mellett érvelők szerint az FDI segít a technológiai növekedéshez szükséges pénzügyi források megteremtésében, míg az ellenzői szerint társadalmi és környezetvédelmi többletköltségei vannak (Velde, 2004). A következőkben a teljesség igénye nélkül bemutatok néhány empirikus tanulmányt, melyek a témával foglalkoztak.

Chowdhury és Mavrotas (2005, pp.2) szerint az FDI kihatással van a növekedés minőségére is és elősegíti a szegénység csökkentését. Sok fejlődő országban azonban általánosságban megfigyelhető tény, hogy a tőke csupán néhány személy/intézmény/vállalat/régió „tulajdonában” koncentrálódik. Az FDI jóléti hatásait vizsgálva több empirikus tanulmány is igazolta, hogy az FDI tulajdonságából adódóan növeli a fogadó országon belüli egyenlőtlenségeket (Hemmer, et.al., 2006, pp. 40).

Mit is jelent az erős koncentráció számokban kifejezve? Az UNCTAD adatai alapján az összes fejlett és átalakuló gazdaságban a befelé irányuló FDI több mint 80 százaléka mindössze 20 országba⁸ irányult 2000-ben és az esetek többségében a primer szektorba történnek a beruházások (Nunnenkamp, 2004, pp. 663). További probléma, ha a természeti erőforrások kiaknázására irányul az FDI, mivel a fogadó ország jellemzően méltánytalanul alacsony hasznot szerez belőle. Az UNCTAD nyilvántartása szerint a legkevesbé fejlett országok közül például 3 olajexportőr ország is egyben (Angola, Guinea és Szudán) és alig részesednek a nyersanyagkitermelésből járó profitból (Gallagher-Zarsky, 2006).

Paul Baran (1957) szerint a kapitalizmus másképpen működik a harmadik világban, mint a centrum országaiban. Míg a fejlett térségben a kapitalista gazdasági többlet, a haszon újrabefektetésre kerül, és növekedést és dinamizmust teremt, a harmadik világban a többlet a multinacionális vállalatok számára átkerül az első világ országaiba, vagy a helyi elitek szembetűnő fogyasztására használják. A harmadik világ gazdaságok tehát stagnálnak és / vagy függenek a fejlesztéshez való külső beruházásoktól. Baran szerint az első világ ténylegesen gátolta a harmadik világ szegénységből való kilépését (Engel, 2010, pp.9).

⁸ A 20 ország között a „fejlettebb” fejlődő országok vannak benne: Kína, India, Brazília, Indonézia, Szingapúr, Hongkong

Ezzel szemben *Klein szerzőtársaival (2001)* optimistábban vélekedik. Ők úgy gondolják, hogy mivel az FDI gazdasági növekedést idéz elő, ezért a gazdasági növekedésen keresztül kiemelt hatása van a szegénységre is. Klein szerint az FDI esetleges szegénységcsökkentő hatása felfogható egyfajta túlcsoportuló hatásként. Véleményem szerint ez ennél komplexebb kérdés. Klein szerint gyakran érik vádak a külföldi vállalatokat azért, mert környezetszennyező a tevékenységük és sértik a munkavállalók jogait. Szerinte pont az ellenkezője igaz, mert sok vállalat pont a jó hírnév megőrzése miatt kiemelt figyelmet fordít ezekre a tényezőkre. Úgy gondolom, pont a jó vállalati hírnév megőrzése miatt ez csak látszat, és a gyakorlat számos esetben igazolja, hogy a TNC-k az általuk okozott károkat semmilyen formában nem térítik meg.

Moatari és Gaskari (2016) a tanulmányukban azt írják, hogy az FDI jóléti hatása egyértelmű a fejlődő országokban, és a fogadó országtól függ, hogy ez a hatás milyen mértékű. Állításukat azzal indokolták, hogy az FDI a fogadó országban a foglalkoztatáson keresztül például csökkenti a munkanélküliséget, aminek egyértelmű a jóléti hatása. Megjegyzik azonban, hogy a szegénységcsökkentő hatás akkor érvényesül igazán, ha a vállalat által fizetett bérek a szegénységi küszöbérték felett vannak. A foglalkoztatottsági hatás ugyanakkor elenyésző például a gyarmati típusú beruházásoknál.

Magombey és Odhiambo (2017, pp. 73) közös tanulmányukban különbséget tesznek között, hogy az FDI közvetlenül vagy közvetetten hat a szegénységre, ill. horizontálisan vagy vertikálisan hat rá. Horizontális hatásnál a külföldi vállalat humán erőforrás fejlesztése, és a technológiai tudás átadásán keresztül hathat a szegénység csökkentésében. Vertikális hatásnál a külföldi vállalatnak a fogadó országbeli kapcsolatain keresztül érhet el szegénységcsökkentő hatást: helyi beszállítóktól vásárolnak, fejlesztésre ösztönzik a helyi vállalatokat és segítséget is nyújthatnak nekik ebben. *Meyer (2004)* szerint az FDI jóléti hatásai függenek attól, hogy a külföldi vállalat a helyi piacra lépésnek melyik formáját választja: ha felvásárlás, fúzió történik, akkor nincs igazából jóléti hatás, mivel nem keletkezik új érték a tulajdonosváltással, viszont a zöldmezős beruházások esetén már lehet.

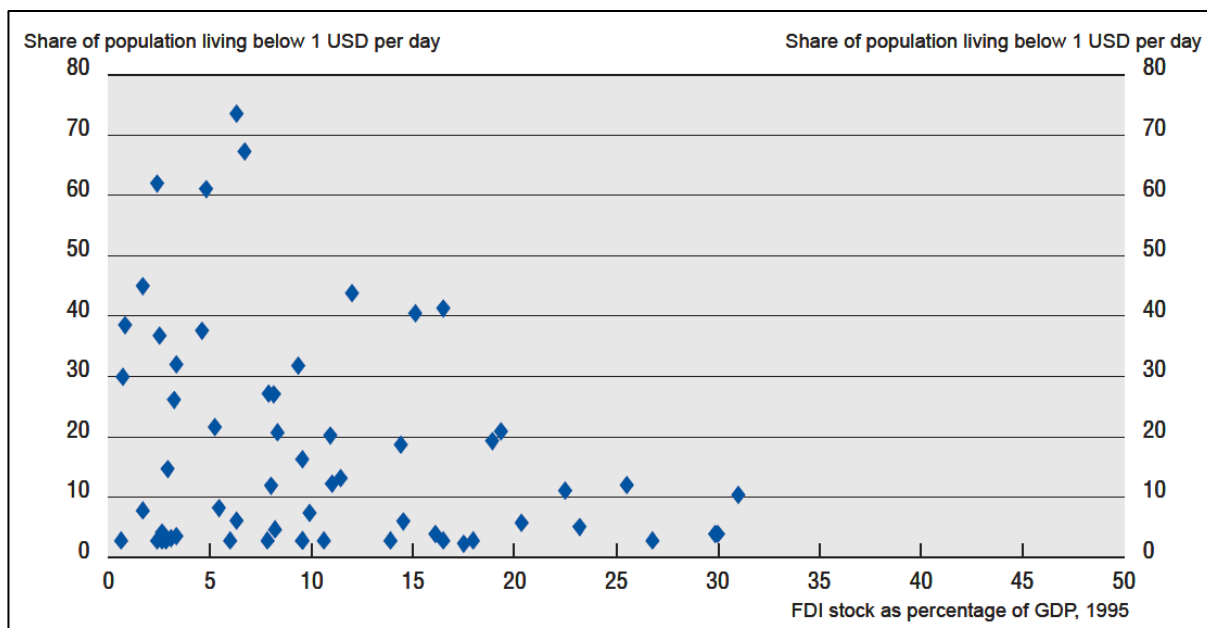
Ogunnyini és Igberi (2014) az FDI jóléti hatását Nigériában vizsgálták az 1980-2012 közötti időszakban a Nigériai Nemzeti Bank és Világbank adataiból, OLS regressziós módszerrel. Kutatásukban kimutatták, hogy az FDI-nek pozitív hatása van a szegénységre, de a kapcsolat nem szignifikáns. A szerzőpáros szerint az FDI csekély hatása a humán tőkére és a kevésbé fejlett intézményi háttérnek lehet köszönhető. *Mirza és Giroud (2003)* a Délkelet-Ázsiai Nemzetek Szövetségében lévő országokban vizsgálta az FDI és a szegénység kapcsolatát ökonometria módszerekkel. Azt állapították meg, hogy az FDI jelentős mértékben hatással van a szegénységre, főként az abszolút szegénységre, főleg Malajziában és Thaiföldön, ahol a külföldi működőtőke befektetések nagyon meghatározóak a gazdaság szempontjából. *Borensztein szerzőtársaival (1998)* azt hangsúlyozza, hogy az FDI jóléti hatásai függenek attól, hogy milyen a fogadó ország „felszívó képessége”. A jóléti hatások függenek az oktatás

színvonalától és a megfelelő infrastruktúrától. A fogadó ország önfejlesztő képességén múlik *Velde (2001a)* szerint, hogy a fogadó ország az FDI –ből tud-e előnyt kovácsolni vagy sem.

Velde (2004) szerint az FDI szegénységcsökkentő és egyenlőtlenségjavító hatásához elengedhetetlen a jó kormányzati részvétel és fejlesztési stratégia. Szerinte a kormányoknak abban van fontos szerepe, hogy a fejletlen és szegény iparágakat tegye vonzóvá az FDI számára, hogy azok felfejlődjenek a fejlettebb szektorokhoz, így az egyenlőtlenség csökkenne. *Velde (2001a)* egy korábbi írásában azt mondta, hogy a fogadó országok kormányainak először ki kell találniuk saját fejlesztési stratégiájukat, saját céljukat, majd utána kell meghatározni, hogy annak függvényében milyen fajta FDI-t akarnak bevonítani az országba. Ez viszont sok esetben nem történik meg. Az nem stratégia, hogy több külföldi működőtőkét akarnak az országba vonítani. A fogadó országnak kell biztosítania a feltételeket ahhoz, hogy a különböző típusú FDI-kból származó haszon realizálódjon.

Nunnenkamp (2004) szerint a közvetlen külföldi befektetések szegénységcsökkentő hatásai korlátozottak lehetnek, mivel az FDI a fejlődő országokban dolgozó szakképzett munkavállalókat érinti, és rontja a szegények relatív jövedelmi pozícióját. Nunnenkamp szerint ahhoz, hogy az FDI-nek legyen szegénységcsökkentő hatása a fejlődő országokban, két feltételnek kell teljesülnie: egyrészt a fejlődő országoknak vonzóvá kell tenni magukat a külföldi befektetők számára. Másrészt olyan klímát és feltételeket kell kialakítaniuk, hogy lehetősége legyen az FDI-nek a pozitív hatás kiváltására, tehát lényegében ugyanazt mondta, mint *Velde*. Nunnenkamp szerint sokkal nehezebb az FDI-ből előnyt kovácsolni, mint bevonítani a tőkét az országba. Több kutatásra van szükség az FDI, a szegénység, a jövedelemelosztás, valamint a GDP növekedése közötti kapcsolatok egyértelmű meghatározására. Az FDI jóléti hatásai mellett érvelők gyakran emlegetik, hogy a külföldi vállalatok például a befizetett adókon keresztül javítják a fogadó ország költségvetését, így a kormányzat az adóbevételekből többet tud fordítani szociális-jóléti kiadásokra. Ezzel szemben a tendencia azt mutatja, hogy az adókulcsok folyamatosan csökkennek és a külföldi vállalatok több éves extra adómentessége nagyon sok esetben nem hoz jelentős adóbevételi forrást a fogadó országban – erre még a későbbiekben visszatérek.

2. Ábra: Szegénység és beáramló FDI állománya a GDP arányában 60 fejlődő országban (1995)



forrás: OECD, 2002, pp.20

Mkandawire (2002) szerint nehéz aggregált adatokkal vizsgálni az FDI szegénységre gyakorolt határát, szerinte minden egyes országnál esettanulmány jelleggel kell a kérdést megközelíteni, ahogy ő is tette például Uganda esetében. Szerinte az FDI fontos finanszírozási forrás lehet, főként a legkevésbé fejlett országokban, ahol a megtakarítási ráta rendkívül alacsony és az országok jelentősen függnék a külföldi fejlesztési segélyektől. Empirikus kutatása alapján megállapította, hogy az Ugandába áramló FDI az 1990-es évektől kezdve kezdett jelentős növekedésnek indulni, aminek a hatására a gazdasági növekedés is intenzívebbé vált. Eredményei azt igazolták, hogy a szegénység ugyan csökkent, de az egyenlőtlenség viszont nőtt az országban (Velde, 2004).

Twomey (2001, pp.3.) szerint a külföldi befektetésnek ugyanúgy van hatása a jövedelemeloszlásra a fogadó országban, mint a küldőben. Velde (2004) a jövedelmi egyenlőtlenségi hatásokat két csoportra bontja: van egyrészt a bérjellegű hatás, és a nem bérjellegű hatás. A bérjellegű jövedelem-egyenlőtlenségi hatást arra érti, hogy az FDI megjelenése a szegény országokba az elvárt tudástól függően elsősorban a szakképzett munkaerőt fogja alkalmazni. A bértárgyalások során a szakképzettek jobb alkupozícióban vannak a szakképzetlenekkel szemben, jelentős lehet ilyenkor a két csoport közötti bérkülönbség. A külföldi vállalatok ugyanakkor többet fordítanak képzésekre, mint a helyi vállalatok. A továbbképzések során a két vállalat közötti szakadék egyre nagyobb lesz, és további hátrányt jelent azok számára, akik a helyi vállalatnál dolgoznak. A nem bérjellegű hatások főként közvetett hatások, amikor a külföldi vállalat a nyereségből nem növeli a béreket, nem forgatja vissza, ugyanakkor a külföldi vállalat a befizetett adókon keresztül is hathat a

kormányzati bevételekre és kiadásokra, melyekkel közvetetten hathat az egyenlőtlenség növekedésére.

Basu és Guariglia (2007) tanulmányát emelném ki elsősorban, akik vizsgálták az FDI hatását a növekedésre és az egyenlőtlenségekre 119 fejlődő országban 1970 és 1999 között. Eredményeik arra engednek következtetni, hogy az FDI elősegíti ugyan a gazdasági növekedést, de az egyenlőtlenség fokozódását is, továbbá csökkenti a mezőgazdaság részesedését a GDP-n belül.

Felmerül a kérdés, hogy a nemzetközi segélyek segítséget jelenthetnek-e egy elmaradott ország felzárkóztatásában?⁹ Az 1950-es években a strukturalisták - különösen a Rosenstein-Rodan – vitatták, hogy egy nagyobb löketű finanszírozás a fejlődő országok infrastrukturális igényeire kielégítő lenne-e (*Engel, 2010, pp. 20*). Véleményem szerint fontos, hogy olyan gazdasági klíma legyen, mely kedvező az elmaradott országok számára is, támogatni kell a fejlődő országokat, de a segélyek hosszú távon nem jelenthetnek megoldást, nem szüntetik meg a gyökérokot az elmaradottságukra vonatkozóan.

Az FDI esetleges jóléti hatásai csökkenhetnek, ill. megszűnhetnek akkor, ha a periféria országaiban magas a korrupció és a politikai bizonytalanság. Nem várható jóléti hatás, ha a fogadó ország kormánya gyenge, és hagyja magát megvesztegetni a multinacionális vállalat által. Egyik legrosszabb eset akkor fordulhat elő, ha a fogadó ország gazdaságpolitikáját a multinacionális vállalat ténylegesen megpróbálja befolyásolni és a kormányzati döntéshozókat politikai nyomás alatt tartani (*Sharma-Gani, 2004, pp. 2*). A multinacionális vállalatok kritikusai gyakran hangoztatják, hogy ezek a vállalatok kihasználják a munkaerőt a szegény országokban. Gyakran érik például ruhagyártó nagyvállalatokat kritikák (gondoljunk például a Nike-ra), hogy több száz dollár egy késztermék ára New Yorkban, míg az ázsiai női munkás alig kap ebből 84 centet. A munkaerő kihasználása abból fakad, hogy a multinacionális vállalatok monopolista árréssel és haszonnal dolgoznak, a dolgozóknak ugyanakkor csak tökéletes verseny feltételeinek megfelelő melletti bért fizetnek (*Bhagwati, 2003, pp. 215-216*).

Az olcsó munkaerő kihasználásán túl számos olyan tényező van, ami jóléti szempontból káros lehet a fogadó országra nézve. Ilyen például, hogy az alapvető emberi jogok is sérülnek, melyek sok esetben TNC-k idéznek elő (megengedettnél jóval magasabb túlórák, gyermekmunka, stb). További példa, hogy sok esetben sérül a szakszervezetek alapításához való jog: több cég nem engedélyezi, mivel könnyen eredményezhetne sztrájkot. Bhagwati szerint ugyanakkor az empirikus kutatások azt igazolják, hogy külföldi vállalatok nagyrészt megtartják a velük szemben támasztott rendelkezéseket (*Bhagwati, 2003, pp. 225-227*).

Törekvések vannak nemzetközi szinten annak érdekében, hogy a nagyvállalatok túlkapásait, visszaéléseit, előnytelen piaci tranzakcióit valamelyest visszaszorítsák és szabályozzák. Egyik ilyen volt 2000-ben a Davosban megkötött globális megállapodás, mely

⁹ Papanek a munkájában vizsgálja a külföldi segély hatását is, melynek szintén hatalmas irodalma van, és megállapítja, hogy a külföldi segély sokkal jobban korrelál a gazdasági növekedéssel, mint bármilyen más komponens: külföldi tőke beáramlás, vagy a hazai beruházás nagysága.

tartalmazza a vállalatok számára szóló iránymutatásokat a társadalmi felelősségvállalás jegyében. A társaságok aláírásukkal vállalták, hogy bizonyos általános értékeket fenntartanak, mint például az emberi jogok, amelyek természetesen magukban foglalják a munkavállalókkal, a fogyasztókkal, a szavazókkal, a gyermekekkel és a nőkkel kapcsolatos jogokat. A probléma az, hogy a megállapodás betartását nem tudják ellenőrizni, ill. büntetni sem adott esetben. Ezek nem kötelező érvényű szabályok, csupán irányelvek. A TNC-k saját reputációjuk megőrzése, vagy növelése miatt látszólag vállalják az irányelvek betartását, mivel napjainkra egyre erősödnek a társadalmi felelősségvállalásról szóló irányelvek, de a gyakorlatban ez nem mindig valósul meg.

3.4. Külföldi működőtőke befektetések tovaggyűrűző hatása

Az FDI hatása, ahogy láthattuk, rendkívül komplex *Blomström (1986, pp. 97)*. Nemcsak gazdaságélénkítő, vagy egyéb jóléti, ill. társadalmi hatása lehetséges, hanem számos más hatása is, amit az előző fejezetekben érintőlegesen már említettem. Az FDI hatásáról szóló irodalmak egy része az FDI egyéb, ún. "tovagyűrűző" vagy "túlsorduló" hatásait is vizsgálják (angolul *spillover*). A tovaggyűrűző hatás elsősorban nem közvetlen hatás, hanem közvetett, vagy külső hatásként értelmezendő. A túlsorduló hatás definíciója szerint ez egy olyan „haszon”, ill. hatás a gazdaságban, amit sem a beruházó, sem a beszállító, sem más érintett gazdasági szereplő nem ismer el magáénak, vagy nem számolt vele, nem tudja kezelni, mert nem készült fel rá (*Moran, et.al. 2005, pp.3*). A túlsorduló hatás egyfajta externália, ami lokális természetű, tehát helyi szinten jelentkezik egy gazdasági esemény (mellék)hatásaként (*Lengyel-Mozsár, 2002*). Sokan pozitív kontextusban említik a spillover hatást, pedig éppúgy lehet negatív is. *Hanson (2001, pp. 9)* is a negatív hatásokra hívta fel a figyelmet, amikor azt írta, hogy a beruházó vállalat betelepülése után egy költség-haszon elemzést követően gyakran lehet negatív a fogadó ország „egyenlege”, vagyis előfordulhat, hogy egy külföldi vállalat betelepülése összességében minden jóléti hatást figyelembe véve nagyobb veszteség, mint haszon a fogadó országban.

Ezeknek az externáliáknak sokszor nem is tulajdonítanak nagy jelentőséget, ill. az esetek többségében nem is mérhető, vagy számszerűsíthető feltétlenül a hatása: például ha javul a hazai iparág versenyképessége a transznacionális nagyvállalat jelenlétével, a külföldi cég dolgozói a megszerzett tudással átmennek a hazai céghez, ahol tovább kamatoztatják azt, stb. (*Blomström, Kokko, 1998*). A fogadó országok gyakran számolnak az ún. „fertőző hatás”-sal, vagyis abban bíznak, hogy a tőkés nagyvállalatok által hozott tudás serkentőleg hat a hazai iparágra és növeli annak termelékenységét (*Javorcik, 2004, pp. 605; Gallagher-Zarsky, 2006*).

Az FDI közvetlen és közvetett hatásai azonban nemcsak a vállalaton múlnak, hanem mind a fogadó, mind a küldő ország makroökonómiai helyzetétől is, valamint a befektetés speciális jellegétől. (*Dunning, 1992, pp. 148*). Érdekes egyébként, hogy Dunning megemlíti a küldő ország makroökonómiai helyzetét, hiszen az elméletek jelentős része, csak a fogadó ország gazdasági helyzetére tér ki, mint befolyásoló tényező, a küldő országra pedig minimálisan, vagy egyáltalán nem. *Lall – Narula (2004)* azzal egészíti ki Dunningot, hogy szerinte az FDI tovaggyűrűző hatása erősen függ a külföldi leányvállalat hatáskörétől és

hatályától is. A multinacionális vállalatok stratégiai kölcsönhatásba lépnek az FDI által a fogadó ország képességeivel és erőforrásaival. Ha ezek megfelelőek, akkor abból tud a külföldi vállalat is tovább építkezni és közös fejlesztéseket véghezvinni a fogadó országgal közösen, akkor jelentkezhetnek igazán a pozitív gazdaságélénkítő hatások.

Lu szerzőtársaival. (2015) az alábbiakban foglalta össze a spillover hatások formáját:

- a külföldi vállalatok hozzájárulnak a szűk ellátási lánc hatékonyságának javításához
- az új „know how”-val biztosítják a legújabb technológiákat, valamint képezik a munkavállalókat, akik később egy másik vállalkozásnál is kamatoztathatják a megszerzett tudást, így is fokozva ezzel a helyi vállalatok hatékonyságát
- piacra lépésük eredményeként vagy lebonthatják a monopolisztikus formákat és versenyt, valamint hatékonyságot stimulálnak, vagy épp ellenkezőleg: fokozzák a monopolisztikus iparági szerkezetet, attól függően, hogy a helyi vállalatoknak milyen a reakciója, és mekkora az ereje;
- készlet, tárolás, minőség-ellenőrzés szabványosítása a helyi vállalatoknál, beszállítóknál is, hogy azok a termelési csatornák, disztribúció részeivé váljanak.

Javorcik és Spatareanu (2005, pp.46) egy másfajta csoportosítást végzett: különbséget tett a túlsorduló hatásnál aszerint, hogy az horizontális vagy vertikális jellegű. Míg az előbbi az iparágon belüli túlsorduló hatást jelenti, addig az utóbbi az iparágak közötti hatást. Javorcik és Spatareanu szerint a pozitív korreláció a vertikális hatásnál figyelhető meg jobban. Javorcik egy korábbi tanulmányában igazolja a pozitív korrelációt a helyi cégek produktivitása és a multinacionális vállalat jelenléte között, főként a feldolgozó iparágakban.

Görg és Greenaway (2004) kutatásukban 4 csatornát azonosítottak, ahol az FDI pozitív externáliát idézhet elő a helyi vállalkozások számára: az első ilyen csatorna az *utánzat*, ami alatt azt értik, hogy helyi vállalatok lemásolják a külföldi cég technológiáját és gyártási módszerét, így növelhetik saját produktivitásukat. A második csatorna a *humán tőkére* irányul: extra információra, tudásra tehetnek szert, ha olyan munkaerőt tudnak alkalmazni, aki korábban a multinacionális vállalatnál speciális tudást és egyéb ismereteket szerzett. A harmadik csatorna a *verseny*: teljesen egyértelmű, hogy egy új versenytárs megjelenése a piacon versenyt idéz elő, aminek következtében a helyi vállalatok hatékonyságnövelésre törekednek¹⁰. Végül a negyedik csatorna az *export*: a helyi vállalkozás a multinacionális vállalat mintájára kilép a nemzetközi kereskedelembe és megpróbálja termékeit a külföldi piacon értékesíteni. *Görg és Greenaway (2004)* szerint az FDI elősegíti egy ország integrációját a globális gazdasági körforgásba, valamint az FDI kulcsfontosságú a gazdasági növekedés és fejlődés szempontjából.

¹⁰ Az FDI versenyre gyakorolt hatását két nézőpontból is lehet vizsgálni: egyrészt a beruházó vállalat a határon túli terjeszkedésével javítja a versenyt a fogadó országban, másrészt pont ellenkezőleg: versenyt akadályozó tényezőként jelenik meg oligopóliumos helyzetet előidézve (*Blahó-Dóra, 1998, pp. 195*). A fejlődő országok kapcsán főként ez utóbbi a jellemző.

Az FDI tovaggyűrűző hatását vizsgáló tanulmányok jelentős része tesz említést a tudásátadásra vonatkozó hatásokról. A tudásátadás a TNC-k szempontjából paradox, hiszen a ők abban lennének érdekeltek, hogy mindenféle információt, üzleti titkot visszatartsanak, de bizonyos értelemben meg mégis kell kvázi információt szolgáltatniuk, hogy ez által a helyi beszállítók fejlődjenek. Ha egy külföldi vállalat telephelyet létesít egy országban, akkor a legfontosabb kapcsolati hálója a helyi beszállítóival lesz, akiknek előírhatja, hogy milyen fejlesztéseket kell megvalósítaniuk. Igaz, a helyi vállalatok az esetek egy részében segítséget is kapnak ehhez a külföldi vállalatától, aki adott esetben még új partnereket is szerezhet nekik. A tovaggyűrűző hatás számos empirikus kutatás szerint is emiatt inkább vertikális, mint horizontális jellegű (*Javorcik, 2004, pp. 606; Gallagher-Zarsky, 2006*). *Blalock és Gertler (2005, pp.74)* tanulmánya is alátámasztja ezt: szerintük a külföldi cég jelenléte sokkal közvetlenebbül hat a beszállítói hálózatra, mint a versenytársakra. Ezek az átvett képességek/készségek fokozzák a tőkeállomány határtermelékenységét, mely összességében hozzájárul a növekedéshez. A helyi vállalatok, ha nem is kapnak segítséget, vagy instrukciót a külföldi vállalatától, már csupán a megfigyelés módszereivel is szerezhetnek új információkat, melyeket hasznosítani tudnak.

Balasubramanyam (1996, pp. 94) szerint a tudásátadás ugyanúgy megfigyelhető a munkaerő esetében is. A külföldi cég a tudás- és információáramlást teljesen természetesen nem tudja elzárni, hiába nem célja annak kiszivárogtatása. A munkaerő trainingelésén és továbbképzésén keresztül fejlődik a helyi munkaerő minősége. A képzettebb munkaerő a későbbiekben a helyi vállalatoknál tudja hasznosítani a megszerzett tudást. *Görg és Strobl (2005)* a Ghánában működő gyártócégekből álló mintára vonatkozó cégszintű adatokat használva kimutatták, hogy az FDI hatása többek között a munkaerő-mozgáson következik be, mivel a multinacionális vállalatoknál kiképzett munkavállalók a helyi vállalatokhoz, gyakran újonnan induló (start up) vállalkozások alapításához vezetnek és ott kamatoztatták a külföldi cégnél szerzett tudásukat (*Bhagwati, 2003, pp. 223*). Ez ugyanakkor a visszájára is fordulhat: megfigyelhető egyes esetekben az „agyelszívó hatás”, aminek következtében a fogadó országban a munkaerő a fejlettebb országrészbe áramlik, ahova a multinacionális vállalat befektetett. Így növekszik az országon belül a régiók közötti egyenlőtlenség általában a városok javára, mind jövedelem, mint a lehetőségek tekintetében (*Sharma-Gani, 2004, pp. 2*).

Görg és Greenaway (2001) szerint is fontos az investálás a helyi vállalatokba is, ill. a munkaerőbe is. További megjegyzésük, hogy az FDI ösztönző politikájának első legjobb megoldása szerintük az lehet, hogy a multilaterális politikai koordináció segítségével a GATT/WTO-hoz hasonlóan meghatározzák a fogadó országok saját kereskedelempolitikai szabályait.

Blomström kutatásai is kiemelkedőek voltak az FDI tovaggyűrűző hatásvizsgálatának területén. Egyik legkorábbi tanulmányában Wolff-fal közösen (1989) a mexikói feldolgozóiparban vizsgálta a külföldi multinacionális vállalatok hatását 1965-1984 közötti időszakban. Kutatásukban arra a következtetésre jutottak, hogy a multinacionális vállalatok hozzájárultak a technológia térbeli terjedéséhez és hídként működtek a fejlett és kevésbé fejlett országok között (*Blomström-Wolff, 1989*). Balasubramanyam tanulmányában megemlíti a

technológiára irányuló hatásokat is, valamint hozzá hasonlóan *Borensztein et al. (1998)* és *De Mello (1999)* is. *Blomström és Kokko '98*-ban megjelent tanulmányában azt írják, hogy a tovagyrúzó hatás esetében a hazai vállalatok lemásolják a külföldi vállalat technológiáját, ez által javíthatják saját hatékonyságukat. A szerzőpáros 5 évvel később, 2003-ban publikálták új eredményeiket, amiben azt írják, hogy a spillover hatás csak akkor keletkezik, ha a helyi vállalatok képesek és hajlandók átvenni a külföldi technológiát és alkalmazzák az ehhez szükséges eszközöket. *Neto és Veiga (2013)* is vizsgálták az FDI hatását a technológiai fejlettség és az innováció szintjének összefüggésében, 139 országban, 1970-2009 között. A szerzőpáros kimutatta, hogy az FDI hatása a technológiai diffúzió és innováción keresztül hat a termelékenységre és a GDP növekedésre.

Az oksági viszony a technológiai fejlődés és az FDI között azonban nem mindig egyértelmű: érkezhet külföldről a beruházás azért egy országba, mert ott fejlett a technológia, ugyanakkor az FDI is idézhet elő technológiai fejlődést. *Roy és Van den Berg (2006, pp.4.)* szerint az ökonometriai és egyéb statisztikai vizsgálatokat megnehezíti ez a kérdés, és téves megállapításokra enged következtetni. A szerzőpáros ugyanakkor megjegyzi, hogy a fejlődő országokban valószínűsíthetően az FDI beáramlása idézi elő a technológiai fejlődést és nem fordítva.

Khaliq és Noy (2007) kutatásukban szintén vizsgálták az FDI szerepét a technológia terjedésében: szerintük az FDI-nek multiplikátor hatása is van, ha ez a jelenség hatékony humán erőforrás jelenléte mellett valósul meg. Míg a fejlett országokra irányuló vizsgálatok alig mutattak ki összefüggést az FDI termelékenységszavító hatásáról a helyi vállalatoknál, addig a fejlődő országokra vonatkozó eredmények már vegyesebb képet mutatnak. *Kokko, Tansini és Zejan (1996)* vizsgálata például azt az eredményt hozta ki, hogy minél nagyobb a fejlettségbeli eltérés a beruházó és a helyi vállalat között, annál kevésbé várható termelékenységszavító hatás az FDI által (*Gallagher-Zarsky, 2006*).

Aitken és Harrison (1999) a kutatásuk során Venezuela gazdaságát vizsgálták 1979-1989 között, és ők a vizsgálatukban nem találtak pozitív spillover hatást a külföldi vállalatok és a helyi vállalatok között, negatív volt a korreláció. Greenaway összefoglalója alapján a témában készített empirikus kutatások eredménye többségében azt mutatja, hogy a multinacionális vállalat technológiai fejlettsége nem hat a helyi vállalatok technológiai fejlődésére.

Blomström és Kokko (1998) külön kezelik a produktivitásra vonatkozó túlcorduló hatást és a piacra jutásra vonatkozó hatást, melyek – ahogy látni fogjuk – a gyakorlatban nem válnak el ilyen élesen egymástól. A produktivitásra vonatkozó hatás például, ha a külföldi vállalat leányvállalatot hoz létre a fogadó országban, aminek a belépése és jelenléte megzavarja az egyensúlyt a piacon, és arra kényszeríti a helyi cégeket, hogy megvédjék a piaci részesedésüket és a nyereségüket. A külföldi vállalat jelenléte így a fogadó ország helyi cégeinél hatékonyságnövekedést idézhet elő, ha a multinacionális vállalat megjelenésével a helyi vállalatok lemásolják a felhasznált technológiát, vagy ha hatékonyabban használják fel a helyi erőforrásokat. A hatékonyságnövelés nem csak abban az iparágban lehet, amibe a

multinacionális vállalat tevékenykedik, hanem más iparágakba is áthathat, főként, ha a helyi cégek beszállítói vagy akár vevői oldalon érdekeltek. Ez persze nem mindig történik így, sokszor nem ilyen egyszerű, ha a technológia a piacon nem elérhető, vagy túl drága, a helyi vállalatok nem tudják bevezetni. Éppen emiatt főleg a fejlődő országokban tőkehiány miatt ez nehezen átültethető.

A *piacra jutó hatás Blomström és Kokko (1998)* értelmezésében akkor érvényesül, amikor a piacon megjelenik az általában nagyobb méretű külföldi vállalat, akik tapasztaltabbak is a kereskedelmi láncok területén, mint a helyi vállalatok. A külföldi nagyvállalat a belépésével arra ösztönzi a helyi vállalatokat is, hogy azok a külföldi piacon is értékesítsenek (*Kumari, 2014, Bhagwati, 2003, pp. 222*). *Blomström és Kokko (1998)* piacra jutó hatásnál különbséget tesz direkt és indirekt hatás között. Direkt hatás, amikor a helyi vállalat beszállítója a külföldi leányvállalatnak és bár gyakran nem a saját neve alatt szállít külföldre, (ha nem is teljesen, de valamennyire) részesül annak hasznából. A külföldi vállalat természetesen mindig alacsonyabb árat próbál magának kiharcolni a tárgyalásokon, így a haszon kisebb része marad a helyi beszállítónál. Indirekt hatás akkor keletkezik, ha a helyi vállalat lemásolja, hogy a külföldi cég, hogyan exportál és ő is elkezd külföldi piacra szállítani.

A külföldi vállalat belépésekor a hazai piacon lévő vállalatok közötti verseny még tovább fokozódik a fogadó ország piacán, ha a külföldi vállalat beruházásának hatására új külföldi vállalatok fektetnek be az országba (*UNCTAD, 1999*), ami tovább sarkallja a cégeket a hatékonyságnövelésre, ami akár hatással lehet a piaci árakra is (*Lipsey-Sjöholm, 2005, pp.24*). *Görg és Strobl (2003, pp. 16)* szerint, ha az eladási ár alacsonyabb a külföldi vállalatnál, mint a helyi vállalatnál, akkor az utóbbi csökkenteni fogja termelését a csökkenő kereslet miatt, így tovább romlik annak termelékenysége és az átlagköltségei nőni fognak.

Görg és Greenaway (2001) szerint, ha a külföldi vállalatnak nincs felkínálva a monopol pozíció, amely erősen védett piacokon megtörténhet, akkor versenyeznie kell a helyi vállalatokkal, még akkor is, ha a helyi vállalatok technológiája fejletlenebb a beruházó vállalaténál. Ebben az esetben valamilyen módon törekedni fognak arra, hogy ha nem is ugyanolyan színvonalon, mint a külföldi vállalat, de hatékonyabban végezzék tevékenységüket, mint korábban.

Borensztein (et.al., 1998) a vizsgálatában regressziós analízissel tárta fel a külföldi működőtőke, a gazdasági növekedés és az export közötti kapcsolatot. 69 fejlődő országot vizsgált 20 éves időintervallumra vonatkozóan. Megállapítása szerint az FDI-nek van pozitív hatása a gazdasági növekedésre: vizsgálatukban arra a következtetésre jutottak, hogy az FDI többféleképpen is hathat a gazdaság fejlődésére: egyrészt növeli a gazdaságban a rendelkezésre álló tőkemennyiséget, másrészt pedig indirekt módon a tovagyrúzó határon keresztül a technológiai transzferen keresztül növeli a fogadó országban a termelékenységet. Tanulmányukban a technológiai diffúzió fontosságát hangsúlyozták, mely szerintük központi szerepet játszik a gazdasági fejlődés folyamatában. Ennek során a TNC-k által az újítás eljut a fejlett régióból a fejletlenbe. A nemzetközi nagyvállalatok tekinthetők a legfejlettebbnek,

akiknél biztosan a legújabb technikai eszközöket alkalmazzák minden téren. Egyetértettek abban, hogy a technológiai fejlődés hat a humán tőke fejlődésére is. Vizsgálták a technológiai fejlődés és gazdasági növekedés közötti összefüggést is: a vizsgálatukban azt állapították meg, hogy a külföldi működőtőke jelentősebb technológiai fejlődést idéz elő a fogadó országban, mint a hazai befektetések feltéve, hogy a fogadó országban megfelelő humán tőke áll rendelkezésre. Szerintük a külföldi működőtőke befektetéseknek akkor érvényesül a gazdaságélénkítő hatása a fejlődő országokban, ha a meglévő humán tőke állománya kellő minőségű. Azokban az országokban, ahol kevés (képzett) humán tőke áll rendelkezésre, az FDI és a gazdasági növekedés közötti kapcsolat negatív volt (*Borensztein, et.al. 1998, pp. 117, 123, 126*). Vizsgálták külön a külföldi működőtőke befektetés és a humán tőke közötti kapcsolat szorosságát is: a két tényező minden esetben statisztikailag szignifikáns volt. Hasonló eredményre jutott *Li és Liu (2005)*: 84 ország adatait elemezték 1970-1999 között. A szerzőpáros azt mutatta ki, hogy az FDI és a gazdasági növekedés közötti endogén kapcsolat 1980-as évek közepétől mutatható ki. Az FDI nem csak közvetlenül, hanem közvetetten is hat a gazdasági növekedésre. Az FDI hatása ott mutatható ki jobban, ill. ott erősebb, ahol a humán tőke állománya jobb minőségű. Ugyanezt mondja *Velde (2001b)*, aki szerint az FDI túlcserélő, tovagyrúzó hatása, ill. annak mértéke a helyi iparágakra nézve nagymértékben attól függ, hogy a fogadó országban milyen a humán tőke állomány minősége.

Az új külföldi vállalat megjelenésével a foglalkoztatási lehetőségek is kibővülnek, csökkenhet a szegénység, növekedhet az export, könnyebb lehet az import, általános életszínvonal-növekedés érhető el, és jelentős tudásáramlás figyelhető majd meg a gazdag és a szegény ország között (*Kumari, 2014, pp. 118; Bhagwati, 2007, pp.222*).

Hemmer és szerzőtársai (2006) szerint minél erősebb az összefonódás a külföldi működőtőke befektetés és a helyi gazdaság között, annál inkább hozzájárul az FDI a foglalkoztatás növekedéséhez. Csökkentheti a foglalkoztatást viszont, ha kiszorítja a helyi versenytársakat. A foglalkoztatási hatás természetesen függ attól is, hogy az iparág, amiben a beruházás történt, mennyire tőkeintenzív és mennyire munkaintenzív. A hosszú távú foglalkoztatási hatások függnak attól is, hogy az átültetett technológia és a munkaerő minősége milyen. Természetesen a jövedelemelosztási folyamatokra hatással van az is, hogy tanult (képzett), vagy tanulatlan (képzetlen) munkaerőt alkalmaznak. *Waldkirch és szerzőtársai (2009, pp. 1181.)* szerint nagyon sok esetben, ahol az FDI hatását vizsgálják a foglalkoztatottságra nézve, nem veszik figyelembe, hogy az FDI tulajdonságát tekintve rendkívül heterogén: míg egyes beruházások látványosan növelik a foglalkoztatottságot, mások kevésbé, vagy szinte egyáltalán nem. Ez jelentősen függ attól, milyen típusú FDI-ről van szó.

Negatív mellékhatások is vannak természetesen: gyakran emlegetett negatív hatás például a fogadó országon belüli egyenlőtlenségek növekedése, valamint a külföldi vállalat tevékenysége által okozott környezetkárosító hatás a fogadó országban, ill. a megtermelt profit kivonása a fogadó országból a külföldi anyavállalathoz (*Velde, 2001b*). További negatív hatásként emlegetik például a bérszínvonalra vonatkozó hatásokat: a legjobb dolgozók a

külföldi nagyvállalatnál dolgoznak jellemzően magasabb bérért, míg az alacsonyabb képzettségű dolgozók maradnak a helyi vállalatnál alacsonyabb bérért, tehát jelentkezik egy „*agyszívó hatás*”. Empirikus kutatások szerint a külföldi cégek a fejlett és fejlődő országokban egyaránt magasabb béreket fizetnek a munkavállalóiknak. A külföldi vállalat jelenlétével nőhet az átlagos bérszínvonal a fogadó országban. *Artner (2013, pp. 74)* szerint viszont a transznacionális vállalatok által dominált, a hazainál termelékenyebb, exportra termelő szektorban bár valóban magasabbak a bérek és növekednek is, „de kevésbé nőnek, mint a termelékenység (ez a versenyképesség megőrzésének záloga, és a multik erre ügyelnek is)”. Ha a termelékenyebb, magasabb bért fizető szektor bérnövelő hatással van az alacsonyabb termelékenységgel rendelkező szektorra, az tovább rontja az utóbbi versenyképességét.

A fejlődő országokban viszont előfordul, hogy csak csekély, vagy semmilyen mértékben nem hat az átlagos bérszínvonalra a külföldi vállalat által fizetett magasabb bér, mert a helyi cég és a külföldi cég által fizetett bérek között túl nagy különbség van. Ezekben az országokban a munkaerőpiac túl szegmentált és egy kis csoport magasabb bérszínvonala nem tudja befolyásolni az összes többi dolgozó bérszínvonalát.

Termelékenységre is hathat negatívan a külföldi vállalat akkor például, ha piaci részesedést vásárol a helyi vállalatától, és az alacsonyabb gazdasági szinten folytatja tovább a működését (*Lipsey, 2005, pp.24*). A spillover hatás csökkenhet, ha a fogadó ország gazdasága túlságosan heterogén, ill. ha a technológiai különbség a fogadó ország és a multinacionális cég között nagy (*Blalock - Gertler, 2005, pp.77*). *Kokko és szerzőtársai (1996)* szerint a túl nagy technológiai szakadék inkább megnehezíti a helyi vállalatok helyzetét, mivel nem tudnak kellő mértékben felzárkózni a külföldi vállalat fejlettségi szintjéhez.

Haddad és Harrison (1993, pp.70) a marokkói gyárakra vonatkozó adatok felhasználásával vizsgálta a helyi vállalatoknál a termelékenység változását az 1985-1989 közötti időszakra vonatkozóan és gyenge negatív korrelációt találtak a termelékenység növekedése és a szektorban jelen lévő külföldi vállalatok jelenléte között.

Görg és Strobl (2005, pp. 139) szerint a spillover hatás akár el is maradhat, ha a multinacionális vállalat enklávé szerűen működik a fogadó országban, tehát nincs kapcsolata sem vevői, sem eladói oldalon a többi, helyi gazdasági szereplővel. *Kokko (1994)* is vizsgálta a vállalatok ilyesfajta működését és ugyanerre a következtetésre jutott.

Xu és Sheng 2011-ben publikálta eredményeit a kínai gazdaságra vonatkozóan: Kínában az egyes régiók között nagy eltérések figyelhetők meg az FDI beáramlás tekintetében, és ez jövedelmi egyenlőtlenségek növekedéséhez vezethet. Megfigyelték ugyanakkor, hogy az FDI gazdaságélénkítő hatása azokban a régiókban voltak nagyobbak, ahol erősebb a régió abszorpciós kapacitása. Az FDI termelékenységjavító hatásai főként az iparágon belül voltak erősek, különben nem. Másik fontos megállapításuk, hogy a helyi vállalatok csak akkor tudták élvezni a külföldi működőtőke befektetések kedvező hatását, ha a külföldi vállalattal azonos régióban helyezkedtek el. Szerintük fontos a stratégiailag lényeges térségek elkülönítése a többitől, és eltérő gazdaságpolitikát igényel a kettő kezelése.

Hasonló eredményről számolt be korábban *Zhou is szerzőtársaival (2002)*. Eredményeik azt mutatják, hogy a regionális egyenlőtlenségeken túl további fontos kérdés, ha

az FDI gyengíti a hazai vállalatokat, vagy negatívan hat rájuk, akkor kormányzati beavatkozás szükséges az iparág védelme, ill. a helyi vállalatok erősítése érdekében.

Herkenrath és Bronschier (2003, pp.129) empirikus kutatása egyértelműen igazolja, hogy a jövedelmi egyenlőtlenség és a TNC-k jelenléte között a kapcsolat szignifikáns és pozitív. Azokban az országokban, melyek erősen függnék a külföldi tőkéktől, ill. transznacionális vállalatoktól, jellemzően magas a jövedelemkoncentráció. Megállapították tehát, hogy a TNC-k kapcsolt tevékenységei valóban hajlamosak a jövedelmi egyenlőtlenségek fokozására, bár megjegyzik, hogy ez nem törvényszerű, és inkább egy szkeptikus álláspontot képviselnek és nem egy pesszimistát. Elképzelhetőnek tartják, hogy egy alkalmazkodó és fejlesztésorientált országban a kormány képes ezeknek a hatásoknak az ellensúlyozására.

A fenti vizsgálatok alapján jól látható, hogy az FDI hatásai nagyon sokrétűek. Hathatnak a technológiai fejlettségre, a humán tőkére, az államháztartási egyenlegre, külkereskedelmi egyenlegre, folyó fizetési mérlegre, piaci szerkezetre, egyenlőtlenségre, bérszínvonalra, árszínvonalra, migrációs folyamatokra, tehát gyakorlatilag szinte mindenre hatással lehetnek a fogadó országban. Véleményem szerint a hatás és annak erőssége függ a beruházó vállalatától, a fogadó országtól és a beruházás típusától is: például egy gyarmati típusú beruházás valószínűleg kevésbé fog hatni az árszínvonalra, mint a piacszerző beruházás. Egyetértek Görg és Greenaway gondolataival, akik szerint megfelelő stratégia a fogadó országok részéről erősíteni tudja a pozitív hatásokat és ellensúlyozni tudja a negatívakat, ebben az állam szerepének kiemelt jelentősége van. Jól kell meghatározni a stratégiailag fontos iparágakat, és ahol szükséges, védeni a helyi iparágakat, továbbá egységes az álláspont abban a tekintetben, hogy a humán tőke fejlesztése elengedhetetlen az FDI gazdaságélénkítő hatása érdekében.

3.5. Külföldi működőtőke befektetések kiszorító hatása

Az FDI másik mellékhatása, hogy nemcsak a helyi vállalatok működését befolyásolja, hanem a fogadó ország hazai beruházásait is. A kutatók egy része szerint ösztönzőleg hathat az FDI a helyi beruházásokra, míg mások bebizonyították, hogy az FDI-nek kiszorító hatása is lehetséges. Abban konszenzus van, hogy ideális esetben a két beruházás egymást kiegészítő funkciót töltenek be és nem helyettesítőt (*OECD, 2002, pp.10.*). Szerintem a kiszorító hatást két aspektusból is lehet értelmezni a periféria országaira vonatkozóan: egyrészt abban az értelemben, hogy az alacsonyabb produktivitású, magasabb határköltséggel gyártó helyi vállalatok a transznacionális vállalat belépésével nem tudnak tovább versenyképesek maradni és megszűnnek (*Görg-Strobl, 2005, pp. 141; Bhagwati, 2003, pp. 223, Blomström, Kokko, 1998*), másrészt a helyi vállalatok a korábban tervezett beruházási szándékukat nem valósítják meg a külföldi vállalat belépése miatt.

A periféria országai jellemzően tőkehiányosak, hiányoznak a beruházások a gazdaságban, melyeket bizonyos esetekben pótolhat a külföldi vállalat. Ebben az esetben kevésbé lehet kvázi kiszorításról beszélni, mivel a külföldi beruházás nem vesz el üzleti lehetőséget a helyi vállalatoktól, hanem inkább kiegészítő vagy (hiány)pótló funkciót tölt be. A két beruházás hatását tekintve vannak különbözőségek és egyezőségek egyaránt:

hagyományosan a hazai és külföldi beruházások is új munkahelyeket teremthetnek, bár empirikus kutatások szerint a hazai beruházások általában sokkal több munkahelyet teremtenek, mint az FDI. A külföldi beruházások ugyanakkor általában javítják, vagy maximalizálják a helyi beruházások által már előidézett előnyöket (*Fruman-Forneris, 2016*).

A külföldi közvetlen befektetéseknek a belföldi befektetésekre gyakorolt hatása *Mišun-Tomšik (2002)* szerint számos tényezőtől függ: a belföldi gazdaságpolitika, a befogadó ország által beérkezett külföldi közvetlen befektetések fajtái, valamint a hazai vállalkozások erőssége és pénzügyi helyzete.

Blonigen és Wang (2005, pp.238) szerint a kiszorító hatás akkor érvényesülhet, ha a külföldi beruházó a befektetését hitelfelvételből finanszírozza a fogadó országban és ezzel megnöveli a kamatlábakat. A szerzőpáros szerint az eddig tanulmányok többsége arra a következtetésre jutott, hogy az FDI kevésbé valószínű, hogy kiszorítja a helyi beruházásokat a fejlődő országokban, mind inkább a fejlettekben.

Agosin és Machado (2007) szerint az FDI hatása függ attól is, milyen jellegű az FDI, milyen az ország gazdaságpolitikája, mennyire erősek a helyi vállalkozások, stb. Állításuk szerint abban az iparágban, ahol a külföldi befektetés megvalósult, és kevés a helyi vállalkozó, kevés a beszállító, kisebb eséllyel fog az FDI hazai beruházásokat kiszorítani, mint ott, ahol sok hazai termelő van. A szerzőpáros a tanulmányában sem igazolni, sem cáfolni tudta a kiszorító vagy serkentő hatást. Fontos szerepe van ugyanakkor a helyi gazdaságpolitikának abban, hogy az FDI hatása pozitív legyen. Az *OECD (2002)* vizsgálata szerint is az FDI hatása függ a fogadó ország ipari szerkezetétől, annak dinamikájától és a fogadó ország politikájától.

Bosworth-Collins (1999) szerzőpáros vizsgálta a működőtőke befektetések hatását a hazai beruházásokra: 60 országban végeztek ökonometria vizsgálatot paneladatokon keresztül: a kutatás azt erősítette meg, hogy a külföldi működőtőke befektetések nem szorítottak ki hazai beruházást. Kutatásukból arra a következtetésre jutottak, hogy az FDI növelése hatással van a hazai beruházások növekedésére, viszont ez nem igaz a portfólió-beruházásokra: a portfólió-beruházások vagy nagyon csekély, vagy semmilyen mértékben nem növelték a hazai beruházásokat. *Mody-Murshid (2002)* ennek mintájára hasonló kutatást végzett szintén 60 országra vonatkozóan, 1977 és 1998 közötti periódusban vizsgálták az adatokat és ugyanerre a következtetésekre jutottak.

Előző fejezetben említettem *Borensztein szerzőtársaival (1998, pp. 118, 134)* végzett kutatását, ahol vizsgálták az FDI hatását a hazai beruházásokra is: ők arra a következtetésre jutottak, hogy az FDI-nek nem kiszorító, hanem ösztönző hatása van a hazai beruházásokra: 1 dollár külföldi működőtőke befektetés összességében 1 dollárral jobban növeli a teljes beruházást a nemzetgazdaságra nézve. Szerintük az FDI nem kiszorító hatással van a hazai beruházásokra, hanem a kettő egymás komplementere. Kiegészítik egymást és nem szorítja ki egyik a másikat.

Ahmad és Hamdani (2003, pp.39) más aspektusból közelítette meg a kérdést: a fentiekkel ellentétben azt vizsgálták, hogy a külföldi vagy a hazai beruházás járul-e jobban hozzá a gazdasági növekedéshez? 1965-1992 között 32 országban vizsgálták meg a beruházási adatokat. Kutatásukban arra a következtetésre jutottak, hogy a hazai beruházások sokkal nagyobb mértékben járulnak hozzá a gazdasági növekedéshez, mint az FDI. Hasonló következtetésre jutott *Prasad szerzőtársaival*: 2007-ben megjelentetett tanulmányukban 59 fejlődő országot vizsgált 1970 és 2004 között a helyi beruházások és a külföldi beruházások hatékonyságának szemszögéből. Elemezték a beruházások mértékét, gazdasági növekedést és folyó fizetési mérleg alakulását. Kutatásukban arra a következtetésre jutottak, hogy azok a fejlődő országok nőttek gyorsabban, ahol a helyi beruházások domináltak és kevesebb külföldi működőtőke befektetés áramlott be. Viszont azt is kimutatták, hogy azok az országok fejlődnek gyorsabban, ahol magasabb a befektetések aránya, függetlenül attól, hogy hazai vagy külföldi befektetés történt-e. Pozitív korrelációt mutattak ki ugyanakkor a folyó fizetési mérleg pozitív egyenlege és a gazdasági növekedés között is.

A fentiekkel ellentétben *Balasubramanyam (1996)* szerzőtársaival 46 fejlődő ország adatainál összehasonlította a hazai és külföldi beruházások hatását: szerzőtársaival arra a következtetésre jutott, hogy a külföldi működőtőke befektetések jobban hatnak a növekedésre, mint a hazai beruházások (*Balaton-Pitz, 2012, pp.15*).

3.6. Külföldi működőtőke befektetések külkereskedelmi vonatkozásai

A külföldi működőtőke befektetések nemcsak a világ termelésében játszanak meghatározó szerepet, hanem a világkereskedelemben, ill. a nemzetközi termékforgalomban is kiemelkedő fontosságúak. Az *UNCTAD (1995)* becslése szerint a világ teljes exportjának harmada a transznacionális vállalatokon belül zajló forgalom, további 30 százalék a transznacionális vállalatok külső partnerei felé irányuló forgalom, és nagyjából 35 százalékra datálható az a forgalom, ami a transznacionális vállalatoktól teljesen független a világban (*Szanyi, 1997, pp.489*). Az FDI és külkereskedelem egymásra oda-vissza ható tényezők: az FDI is hatással van a fogadó (és a küldő) ország külkereskedelmére, valamint a fogadó ország külkereskedelme is nagyban meghatározhatja a beáramló FDI-t (pl. kereskedelmi vámok, kvóták esetében a vállalatok dönthetnek úgy, hogy gazdaságilag célravezetőbb új telephely létesítése a fogadó országban, mint az alapanyagok, ill. termékek kereskedelme). Ebben a fejezetben ezeket az összefüggéseket vizsgálom.

Az FDI liberalizációjával jelentős mértékben megélénkült a nemzetközi kereskedelem és a vállalatok nemzetköziesedése is. Nem véletlen, hogy a külkereskedelem az egyik legfontosabb tényező, amire a külföldi működőtőke befektetések közvetlen és közvetett hatással is vannak. A kereskedelempolitika több kutató szerint is egyértelműen befolyásolja a közvetlen külföldi befektetések elosztási hatékonyságát. Ez persze nem jelenti azt, hogy az FDI csak a kereskedelem-vezérelte, vagy kereskedelmet ösztönző országokban hatékony, viszont az

FDI-t és annak hatását nagyban meghatározza, hogy a fogadó ország milyen kereskedelempolitikát alkalmaz (*Balasubramanyam, 2001, pp.8-12*).

Az FDI és a kereskedelem közötti összefüggéseket vizsgáló tanulmányok jelentős része az exportösztönző, ill. importhelyettesítő kereskedelempolitika mentén mutatják be a lényegi eltéréseket. Már Prebisch és Singer is vizsgálta egymástól függetlenül az első és a harmadik világ közötti kereskedelmi és tőkekoncentrációs összefüggéseket. Mindketten az ENSZ-nél dolgoztak. Közös tézisük, hogy az idő előrehaladtával a harmadik világ országainak exportálniuk kellene legfontosabb termékeiket, ill. nyersanyagjaikat csak azért, hogy fenntartsák az első világból származó importjuk szintjét. Ha növelni szeretnék az importjukat, akkor az exportjukat is jövelni kell, vagy importhelyettesítő gazdaságpolitikát kell alkalmazniuk (*Hinek, 2009, pp. 105*). Ezt nevezték *csökkenő kereskedelmi feltételnek*. A két közgazdász azzal érvelt, hogy az iparosodás tőkekoncentrációt eredményez, ami növeli az összejátszás lehetőségeit és a vállalatok így magasabb haszonkulcsokhoz juthatnak hozzá. Szerintük a fogadó ország csak nagyon kevés hasznot tud profitálni az FDI beáramlásával, mivel az abból származó haszon a multinacionális vállalat országában realizálódik (*Lyrouti, 2004, pp.98*). Singer (1950) szerint az alacsony fejlettségű országok export iparágában a külföldi működőtőke nagyon alacsony, vagy inkább semmilyen mértékben nem hozott hasznot a fogadó országban (*Vernon, 1968, pp.446*).

Singerhez hasonlóan vélekedett *Jagdish Bhagwati* is, akinek a hipotézise szerint a külföldi működőtőke volumene és hatékonysága a fogadó országban egyértelműen függ attól, hogy a fogadó ország milyen kereskedelem-politikát folytat: exportot támogató¹¹, vagy importot helyettesítő¹² stratégiával rendelkezik (a két kereskedelempolitika jellemzőit a 3. táblázat foglalja össze). Bhagwati szerint az FDI az exportorientált gazdaságokban nagyobb mértékű hatékonyságnövekedést eredményez. Ezt a nézetet a szakirodalomban *Bhagwati-hipotézisként* emlegetik (*Dorner, 2008, pp. 69*).

Bhagwati szerint az exportösztönző stratégia esetében az FDI beáramlása ösztönzőbben hat a fogadó ország növekedésére, mivel az importhelyettesítő stratégiával szemben annak nincs torzító hatása. Bhagwati szerint a kereskedelmet korlátozó intézkedések helyett, hogy eltántorítanak a külföldi vállalatokat, inkább arra sarkallják őket, hogy fektessenek be az adott országba, így kerülve ki a kereskedelmi korlátozásokat (*Bhagwati, 1973*).

¹¹ ang. export promoting (EP strategy) – Bhagwati definíciója szerint az a stratégia, melynek során az átlagos effektív árfolyam az export és import között kiegyenlítődik. Kereskedelmi szempontból neutrális és nincs torzító hatása.

¹² ezzel szemben az import helyettesítő stratégia (ang. import substituting strategy), ahol az import tényleges árfolyama meghaladja az exportét, és ezért a termelés az importhelyettesítő tevékenységek irányába megy el. Bhagwati azzal érvel, hogy az EP stratégia során az FDI pozitív hatása jobban érvényesül, mint az importhelyettesítő stratégia során. Az EP kereskedelmi rendszere sem mesterséges sem átmeneti ösztönzőket nem nyújt az FDI-nek.

3. Táblázat: Importhelyettesítő és exportösztönző kereskedelempolitika jellemzői

Importhelyettesítő kereskedelempolitika	Exportösztönző kereskedelempolitika
Cél: a gyártás növelése úgy, hogy közben helyben állítják elő a termékeket helyi fogyasztásra	Cél: bevételt és munkahelyet generál a nemzetközi piacon való részvételen keresztül, specializációra ösztönöz, javítja a versenyképességet
Országok: Argentína, Brazília, Chile, India, Mexikó, Törökország	Országok: Hong Kong, Szingapúr, Dél-Korea, Tajvan
Problémák: néhány esetben a gazdaság struktúrája egyáltalán nem változott, ill. a verseny hiánya a minőség rovására ment, alacsony volt a termelékenység és nőtt a korrupció	Problémák: bár Kelet-Ázsia sikertörténet volt; az országok nem követték a természetes komparatív előnyüket; a világpiac túl nagy ahhoz, hogy fenntartsen több gazdaságot is az exporton keresztül; globális pénzügyi válság igazolta a hátrányát

forrás: Engel, 2010, pp. 12

Bhagwati szerint a kereskedelmi tarifák indukálta beruházás korlátozólag hatna a gazdasági növekedésre (Balasubramanyam, 2001, pp.10). Ez főként az 1950-es, 1960-as években, a korai globalizációellenes időszakban volt jellemző, amikor a szegény országok a multinacionális vállalatok ellen az importhelyettesítési, ill. exporttámogató stratégiát alkalmazták. De később is előfordult, amikor egyes országok taktikai lépésként ténylegesen magas kereskedelmi kvótákat és vámokat vezettek be azért, hogy a cégek betelepüljenek. Több empirikus példa is igazolta, hogy az importhelyettesítési gazdaságpolitika felszámolása elősegítette a külföldi működőtőke beáramlását és a gazdasági növekedés fellendítését, például Indiában, Kínában, vagy Szingapúrban.

Az exportösztönző politika egyik fő erénye, hogy biztosítja a semlegességet az export- és importszektor között, valamint biztosítja a szabad piaci erők és források szabad eloszlását a komparatív előnyök tana szerint. A verseny a hazai és nemzetközi versenyzők között fokozódik, mely egyaránt ösztönzi a feleket a K+F beruházásokra és a humán erőforrás fejlesztésére (Balasubramanyam, et. al., 1996, pp. 93).

Balasubramanyam és munkatársai több kutatásukban is empirikus bizonyítékot szolgáltatott annak alátámasztására, hogy az exportösztönző gazdaságpolitikával jellemezhető országokban a közvetlen külföldi befektetések hatékonysága valószínűleg magasabb lesz a növekedés elősegítésében, mint az importhelyettesítő stratégiát folytató országokban. Az ezen iratokban meghatározott és becsült modell alapja az endogén növekedési elmélet, amelyet alátámasztja azt a feltevést, hogy elvben az FDI potenciális tényező lehet a növekedés elősegítésében (Greenaway, et.al. 2007, pp.201). Az exportösztönző gazdaságpolitika támogatja a külföldi befektetéseket, így könnyen alakulhat ki a fogadó országban verseny a külföldi és belföldi vállalatok között. Ezzel ellentétben az importhelyettesítő berendezkedés

természeténél fogva ellenzi, ill. korlátozza a külföldi működőtőke befektetést, inkább támogatja a hazai vállalatoknak a hatékonytalan működését. *Balasubramanyam (1996)* vizsgálta szerzőtársaival az FDI gazdasági növekedésre gyakorolt hatását nyitott és zárt gazdaság esetén is. Eredményeik arra a megállapításra utalnak, hogy míg az FDI zárt gazdaságba történő beáramlása nem gyakorolt kimutatható hatást a fogadó ország gazdasági növekedési teljesítményére, a FDI nyitott gazdaságokba történő beáramlása pozitív és statisztikailag jelentős befolyással volt. Ugyanerre az eredményre jutott Marino is (*Gallagher-Zarkasy, 2006*).

A kereskedelmi akadályok megszüntetése elősegíti mind az importált, mind a hazai termékek és termelési tényezők hatékonyabb elosztását és felhasználását. Lucas szerint, a fejlődő országok a kereskedelmi akadályaik megszüntetése esetén csak egyszeri szintű hatást eredményeznek anélkül, hogy megváltoztatták volna a termelési lehetőségeik határát (*Balasubramanyam, et.al., 1996, pp.96*).

Blomström (1990, pp. 5-7) szerint a külföldi működőtőke befektetések az alábbi formában hatnak közvetlenül a fogadó ország export-tevékenységére: (1) a helyi termelési tényezők felhasználása során, (2) ha a fogadó ország áttér az import-helyettesítő berendezkedésről az exportösztönző kereskedelempolitikára, (3) új munkaerő-intenzív késztermékek exportjánál, valamint (4) munkaerő-intenzív folyamatok és összetevők specializációjánál. Blomström ugyanakkor azt mondta, hogy az FDI kereskedelemösztönző hatása közvetlenül akkor jelentkezik, amikor a transznacionális vállalat a fogadó országból a javakat a saját külföldi leányvállalatához szállítja.

A kereskedelem liberalizációjával és az FDI beáramlásával új külföldi versenytársak jelennek meg az adott országban, melyek versenyhelyzetet teremtenek és hatékonyságnövelésre ösztönzik a többi vállalkozót. *Greenaway szerzőtársaival (2007, pp. 202-203)* úgy vélik, hogy ez arra készteti a többi vállalatot, hogy átstrukturálják a rendelkezésre álló erőforrásaikat, és oda helyezzenek több erőforrást, ahol komparatív előnyük van a többi versenytárhoz képest.

Sachwald-Perrin (2002, pp.18) szerint lényegesen kevesebb vizsgálat irányul arra a kérdésre, hogy az FDI mennyiben növeli a fogadó országok exporttevékenységét. A szerzőpáros megvizsgálta a külföldi leányvállalatok részesedését a befogadó ország exportjából és arra a következtetésre jutottak, hogy a nagyarányú FDI-vel rendelkező országokban ez az arányszám magasabb, mint ott, ahol kevesebb FDI van, tehát az FDI-nek van exporttevékenységet növelő hatása. *Antalóczy-Sass (2003)* szerint a multinacionális vállalatok külkereskedelmének jellemzői függenek a működőtőkebefektetés motivációjától (piacorientált, erőforrás-orientált, hatékonyság-orientált) és a cég szervezeti stratégiájától. A külföldi vállalat már csak a vállalaton belüli kereskedelmi tranzakciókkal is jelentős hatással van a fogadó ország külkereskedelmére. A vállalaton belüli kereskedelem történhet egyrészt az anyavállalat felől a leányvállalat felé, a leányvállalat felől az anyavállalat felé, valamint a leányvállalatok között is.

Rhee és Belot (1990) szerint számos empirikus kutatás alapján az FDI „exportkatalizátorként” működött a fogadó ország gazdaságában. Olyan példákat is említene, hogy

ahol az FDI például nemcsak a beruházó vállalat exporttevékenysége révén növeli a fogadó ország exportját, hanem hatására a helyi vállalatok is elkezdtek exportálni, akik korábban nem tették. A tanulmányukban 11 országot vizsgálnak, amiben kiemelten foglalkoznak Banglades és Indonézia exportadataival. Kutatásukban kimutatták, hogy ezekben az országokban jelentős exportnövekedés volt tapasztalható az FDI hatására. Banglades esetében ez főként a ruhaipari exportnak volt köszönhető, mely 6 év alatt (1980-1986) a teljes export 0,5%-ról 28,3%-ra növelte magát. Ennek a nagyarányú növekedésnek a hátterében a Daewoo és a Desh vállalatok állnak, akik a gyárak nyitásával nemcsak az exportot növelték az országban, hanem közel negyedmillió munkatársat képeztek ki és alkalmaztak szakképzett vagy félig képzett munkavállalóként a ruhaipari szektorban.

Az FDI és külkereskedelem kapcsolatát vizsgáló empirikus kutatások esetében abban egyetértés van, hogy az FDI-nek a külkereskedelemre gyakorolt hatásánál nem elegendő egyszerűen az export-import ügyletek szintjén vizsgálni, hanem annál többről van szó. Az FDI hatása a fejlődő országokban elsősorban ott figyelhető meg, hogy a fogadó országot jobban integrálja a világ gazdasági folyamatokba, ami által feltételezhetően nőnek majd a fogadó ország export-és importügyletei. Viszont a hatás visszafelé is igaz: a fokozott külkereskedelmi részvétele egy országnak mindenképpen vonzó tényezője az FDI-nek (*Nunnenkamp, 1990, pp. 560*). A külföldi működőtőke beruházások és a külkereskedelem egymást erősítő tényezők. Fontos azonban megjegyezni, hogy eltérőek lehetnek ezek a hatások rövid és hosszú távon, különösen, amikor a folyó fizetési mérlegben csökkennek a devizatartalékok az anyavállalattal folytatott ügyletek következtében. Az, hogy a fogadó ország képes-e rövid, vagy középtávon az FDI által növelni az export-tevékenységét, az sokszor helyzetfüggő (*OECD, 2002, pp.12.*). *Blahó-Dóra (1998, pp. 194.)* hivatkozik Frey 1996-ban megjelent munkájára, aki vizsgálta a külföldi beruházások folyó fizetési mérlegre gyakorolt hatását dinamikus szimulációs makroökonómiai modell segítségével. Kutatásában arra a következtetésre jutott, hogy a külföldi beruházás kezdetben növelte a hazai (belső) beruházásokat, rontotta viszont a folyó fizetési mérleget. A közvetlen és közvetett hatások összegzésénél részleges következtetések vonhatók le.

A kereskedelemben megfigyelhető liberalizációs folyamatok meglepő módon a válság éveiben sem csökkentek. Az UNCTAD 2012-ben megjelent World Investment Report-jában kifejti, hogy annak ellenére, hogy a válság kialakulásában és elmélyülésében nagy szerepet játszottak a liberalizációs folyamatok, számuk mégsem csökkent. A kereskedelmet érintő szabályozások 44 országban történtek világszerte 2011-ben (ez összesen 67 szabályozást jelent), melyekből 52 liberalizációt támogató, elősegítő „szabályozás”, ill. törvény volt, míg 15 kereskedelmet korlátozó. Nem utolsó szempont a kereskedelemre gyakorolt hatások között, hogy az FDI-nek az árfolyamon és a devizaárfolyamon keresztül közvetett hatásai is vannak. A fizetésimérleg-hatások az 1970-es években például a külföldi működőtőke szakirodalmában kiemelkedő szerepet játszottak (*UNCTAD, 1999b, pp.25*).

Greenaway (1998, pp. 509) is vizsgálta a kereskedelmi nyitottság és a gazdasági növekedés közötti összefüggést, főként a fejlődő országokra fókuszálva. Munkájában esettanulmány szerűen vizsgálta, hogy az egyes országokban véghezvitt liberalizációs törekvések milyen eredménnyel zárultak. *Greenaway* arra a következtetésre jutott, hogy a kereskedelem nyitottságát előirányzó törekvések összességében elősegítik egy ország gazdasági növekedését/fejlődését, de önmagukban nem elegendőek hozzá. Szükséges, hogy a többi politikai reformmal is összeegyeztethető legyen, illetve meglegyen hozzá a kellő infrastrukturális háttér és gazdaságpolitika. Hasonló következtetésre jutott *Mottaleb (2007, pp. 9)* is, aki szerint bár sok fejlődő ország vezetett be kereskedelemkönnyítő intézkedéseket, ebből csak néhány ország valóban sikeres befektetési célpont.

„Tapasztalatok szerint a gazdasági növekedés útjára lépő fejlődő országok esetében a kereskedelmi mérleg hiánya általában több évig is jelentős mértékű szokott maradni, egészen addig, amíg az új, külföldi berendezkedésekkel megvalósított beruházások be nem érnek, termelésbe nem állnak. Ezt a szakaszt nevezi *Rostow* klasszikus fejlődéstudományi munkájában a *takoff*; a nekilendülés időszakának, megállapítva, hogy ezen időszakban mindenképpen külső erőforrásbevonásra van szükség a fejlesztés finanszírozására. A nekilendülés hosszabb rövidebbideig tartó szakaszát követően aztán – ha megfelelő módon és a perspektivikus ágazatokban fektettek be – rendszerint megindul az export gyors ütemű növekedése, s lehetővé válhat a külkereskedelmi mérleg egyensúlyának helyreállítása” (*Árva, 1995, pp. 1149*).

A külkereskedelmi egyensúlyt javíthatja, ha a külföldi működőtőke importját ösztönzik különböző eszközökkel. Bár a tapasztalatok azt mutatják, hogy rövidtávon a külföldi működőtőke beruházások inkább az importot növelik, mivel a vállalatok a beruházások során gyakran importberendezéseket vásárolnak, ugyanakkor hosszú távon ténylegesen növelik az exportkapacitásokat (*Árva, 1995, pp. 1149*).

Az elmúlt alfejezeteket összefoglalva úgy gondolom, hogy az FDI hatásáról szóló heves viták alapvetően abból fakadhatnak, hogy a főáramú és nem főáramú közgazdászok az FDI széles spektrumú gazdasági és társadalmi hatásait más-más aspektusból közelítik meg. Egyetértek azzal, hogy az FDI hatása országonként és vállalatonként eltérő lehet, mindegyikre láthattunk példát az eddigiek során. A kérdés szerintem inkább az, hogy kinek vagy minek köszönhető az FDI negatív vagy pozitív hatása? Van-e felelős, és ha igen, kié a felelősség? A transznacionális vállalat tehet róla, hogy a profit maximalizálása érdekében hoz döntéseket és ez esetenként kedvező a fogadó országra nézve, míg máskor nem? Vagy a fogadó ország felelőssége, hogy milyen beruházási környezetet teremt, és milyen ”mozgásteret” biztosít a külföldi vállalatnak?

A következő fejezetekben bemutatom az FDI főbb tendenciáit napjainkban, majd bemutatom saját kutatási eredményeimet, ahol azt vizsgálom, általában véve milyen feltételeknek kell teljesülnie az FDI gazdaságélénkítő hatását illetően a fogadó országra nézve.

3.7. Külföldi működőtőkével kapcsolatos adók, adókedvezmények, adóbevételek

Általános tendencia napjainkra, hogy az országok az FDI vonzása érdekében csökkentik az adóterheket, ill. számos esetben több éves adómentességet biztosítanak a külföldi vállalatoknak. Az 1980-as évektől kezdve a legtöbb fogadó ország liberalizálta az FDI szabályozását, ezzel is elősegítve, hogy minél több befektető érdeklődését felkeltse (*Blomström-Kokko, 1998, Carcovic; Levine, 2002; Bhagwati, 2007, pp. 213., Hanson, 2001, pp.1.*). Csak 2004-ben az UNCTAD 271 új szabályozást regisztrált a liberalizáció és az FDI támogatásának érdekében nemzeti szinten. Ebből csak 36 olyan eset volt, ahol a külföldi működőtőke befektetéseket szigorították volna (*Dolzer, 2006, pp.16*). A liberalizációs törekvések napjainkra még tovább erősödtek: 2017-ben 65 ország legalább 126 módosítást irányzott és fogadott el a befektetési politikára vonatkozóan, amelyek közül 84 százalék kedvező a befektetők számára. Az egyre népszerűbb adócsökkentési intézkedések mellett javították a belépési feltételeket az iparágakban, javították a közlekedési feltételeket, gyártási feltételeket, és a szállítási feltételeket egyaránt, valamint sok esetben könnyítettek az adminisztrációs terheken, és leegyszerűsítették az eljárásmodozatokat (*UNCTAD, 2018*). Az egyenlőtlen fejlődés miatt tőke nélkül maradt, tőkét felhalmozni nem képes országok ezekkel a beruházáskönnyítő intézkedésekkel teszik olcsóbbá a külföldi vállalatok befektetéseit (*Artner, 2006, pp.25*). Bhagwati szerint főleg a kis országokra veszélyes ez a fajta verseny, ahol szinte már egymás alá licitálva próbálnak minél több vállalatot becsalogatni az adott országba.

Greenaway et.al. (2007, 199) szerint ez a fajta magatartás arra enged következtetni, hogy a fogadó országokban az FDI „pozitívan csapódik le”, vagyis összességében több előnyt rejt magában helyi szinten, mint hátrányt. A fogadó ország várakozása az FDI-vel szemben, hogy a külföldi vállalat által kínált előnyök áttérjednek az őslakos cégekre, ami magasabb termelékenységi szintet, ill. növekedést eredményez (*Görg; Greenaway, 2001, pp. 5*).

A kis országok – nagy vállalatok közötti egyenlőtlenség néhány esetben elméletileg a kis ország javára billenhet, például akkor, ha az országnak sikerül például két, vagy több nagyvállalatot megversenyeztetnie. *Árva (1995, pp. 149)* ugyanakkor megjegyzi, hogy az eddigi tapasztalatok alapján az adókedvezmények csak kis mértékben befolyásolják a külföldi beruházót. Nála sokkal nagyobb szerepet játszik az, hogy milyen a célország fejlődési kilátása, milyen a munkaerő minősége, vagy az infrastruktúra fejlettsége. *Alfaro és Charlton (2007)* szerint ott, ahol a beruházás nem indukál jelentős bevételi forrást a fogadó ország számára, újra kéne gondolni az adókedvezmények létjogosultságát. *Beattie (2014)* szerint, ha a külföldi vállalat egyébként is befektetne az adott országba, abban az esetben is célszerű lenne újragondolni az adókedvezményeket, ill. adómentességet, mert így értelmetlen megválni az értékes adóbevételektől.

Blonigen (2005) szerint azonban az adók FDI-re gyakorolt hatásai jelentősen eltérhetnek. A hatások függhetnek az adók típusától, az FDI-aktivitás méréséből és az adó bevallásának módjától a fogadó országokban és a származási országban. A szerző hivatkozik

Hartman kutatási eredményeire, aki vizsgálataiban arra jutott, hogy az FDI meglepő módon nem nagyon érzékeny az adókra.

Alfaro és Charlton (2007) munkájához hasonlóan *Hanson (2001, pp.7)* már korábban ellenezte egyrészt a külföldi és belföldi tőke közötti diszkriminációt adózás tekintetében, másrészt erősen bírálta azokat a téziseket, miszerint az FDI és a gazdasági növekedés között ok-okozati szignifikáns kapcsolat létezne. Hanson szerint semmi értelme adókedvezményben részesíteni a külföldi befektetéseket akkor, ha a fogadó országban a ki- és beáramló tőkemozgások egyébként is jelentősek. Ott érdemes megfontolni az adókedvezményeket a külföldi tőkére vonatkozóan, ahol az csekély mértékű és mobilabb, mint a hazai tőke. Hanson szerint a külföldi működőtőke befektetéseket sem érdemes előnyben részesíteni a portfólió-befektetésekkal szemben, mivel a gazdaságra gyakorolt pozitív hatása nagyon gyenge. *Nunnenkamp (2004)* szerint is az adókedvezményeket újra kéne gondolni és felül kéne vizsgálni aszerint, hogy megéri-e a kieső adóbevételekért, ha a külföldi vállalat a beruházáson keresztül nem eredményez legalább olyan mértékű társadalmi hasznot.

Hanson végzett egy összehasonlító elemzést a G-24-ek és egyéb általa választott országok adózási szokásairól, melyet az alábbiakban fogok táblázatszerűen bemutatni. Hanson kiindulásképpen a társasági adókulcsokat vizsgálta meg és hasonlította össze 1990-ben és 1998-ban, mivel elsősorban ez van kihatással a beruházó vállalat adókötelezettségére.

4. Táblázat: Társasági adókulcsok alakulása 1990-ben és 1998-ban és 2018-ban

Ország/ Régió	1990		1998		2018	
	minimum	maximum	minimum	maximum	minimum	maximum
Egyiptom	34	42	34	42	22,5	40,5*
Nigéria	20	40	20	30	30	30
India	50	64,8	40	43	25	40**
Irán	12	75	15	57	10	40***
Argentína	33	33	33	33	25	30
Brazília	6,3	41,5	15	25	15	15
Peru	35	35	30	30	29,5	29,5

forrás: *Hanson (2001, pp. 4)* kiegészítve a PWC jelenlegi adataival

* az olajipari társaságokra van csak ez a mérték kiszabva, egyébként minden vállalat 22,5% társasági adót fizet

**Indiában a társasági adó kulcs a társasági adó függvénye, progresszív típusú adózás van bevezetve, ráadásul a külföldi tulajdonú cégekre van kiszabva a 40%-os társasági adó; a helyi vállalatok társasági adótól függően 25-30%-os adót fizetnek

***Iránban a társasági adó általában 25%, a minimum – maximum egyéb esetekben alkalmazandó, forrás: Iranian Ministry of Economic Affairs and Finance

Mivel több országban is progresszív adózás¹³ az irányadó, ezért tüntettem fel a táblázatban a minimum és maximum értékeket. 1990-től napjainkig, ahogy látható több ország is csökkentette a társasági adókulcsok maximális mértékét. A társasági adó maximális mértéke Indiában, B és Iránban csökkent a legjelentősebben.

Hanson (2001, pp.9) szerint további probléma, hogy számos ország a tőkevonzó képességének növelése céljából az új befektetőknek 5-10 éves jövedelemadó-mentességet ajánl fel. Nem találtam adatot arról, hogy a kormányok a multinacionális vállalatok számára mekkora összegű eseti támogatást nyújtanak, ezek ugyanis sok esetben nem nyilvánosak, de alkalmazásuk gyakori. A fenti országok közül élen jár például Brazília.

3.8. Befektetők és államok közötti vitarendezések

Jelenleg a világgazdasági folyamatokról szóló fórumokon kevésbé kap hangsúlyos szerepet az FDI szabályozása, pedig véleményem szerint fontos lenne. A kereskedelem szinte világszerte egységesen szabályozott a törvényeken és kereskedelmi egyezmények által, míg lényegesen kevesebb figyelem terelődött a külföldi működőtőke befektetések szabályozására, még a WTO által sem. Ennek egyik lehetséges oka, hogy a beruházások fajtái mind-mind helyzetfüggőek, és túl komplexek, valamint eltérőek a fogadó országok érdekei is. Globális szabályozás hiányában jelenleg csak a fogadó ország törvényhozásán múlik, hogy szabályozza az FDI-t, mit fogad el és milyen feltételekkel, ill. van közel 2400 bilaterális és közel 50 multilaterális egyezmény a nemzetközi beruházásokról (*ang.: International Investment Agreements, továbbiakban.: IIA*) ennek az elősegítésére. Ezek az egyezmények melyek általános irányelveket fogalmaznak meg a beruházásokra, ill. azok védelmére vonatkozóan.

Történtek ugyanakkor olyan törvénymódosítások, melyek arra engednek következtetni, hogy az országok védeni szeretnék saját értékeiket, természeti kincseiket, földjeiket, nemzetbiztonságukat, stb. és kritikusabb álláspontot fogalmaztak meg az FDI-vel kapcsolatosan. Nem mindegyik külföldi működőtőke befektetésnek van pozitív fogadtatása, mitöbb, nagyon sok esetben alakulnak ki vitás kérdések a befektető és a fogadó ország között.

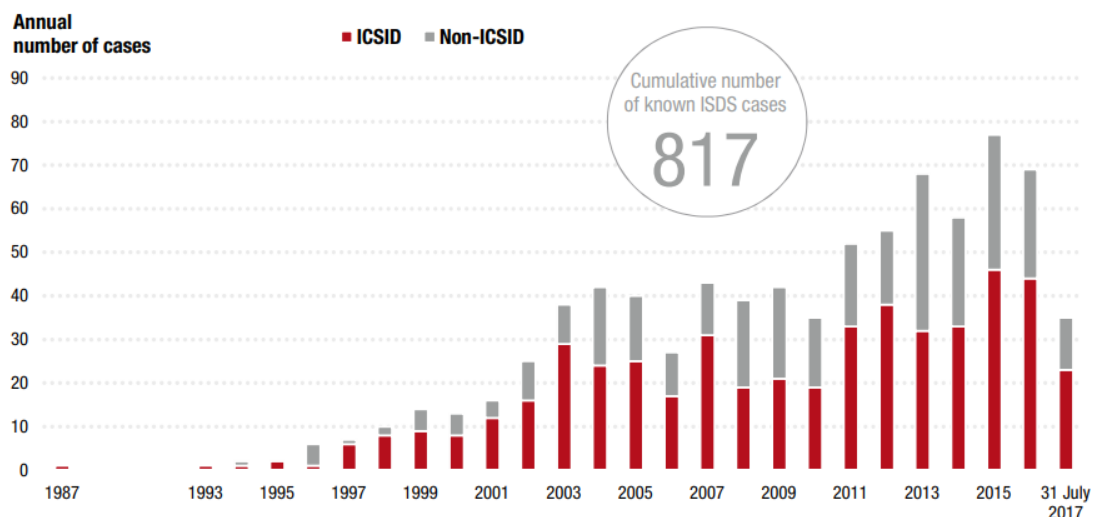
Ezeket egyéb alternatív megoldásokkal próbálják kezelni. Az OECD tagországai például „1995 tavasza óta tárgyalnak egy olyan egyezmény kidolgozásáról, amely biztosítaná a nemzetközi működőtőke-befektetések szabadságát, védelmét, továbbá az államok, valamint a befektetők közötti vitás kérdések rendezését” (*Baranyai, 1998*). Ennek a tervezete a Többoldalú Befektetési Megállapodás (*ang. Multilateral Agreement on Investment, a rövid. MAI*), ami azonban számos ellenállásba ütközött, és kudarcba fulladt. Az egyezmény célja a nemzetközi beruházások további liberalizációja lett volna, védte volna a befektetőket és korlátozta volna a kormányokat a külföldi befektetések szabályozásában.

¹³ Progresszív adózásnál az alacsonyabb jövedelmű vállalatok kisebb mértékű társasági adót fizetnek be, míg a magasabb jövedelmű vállalatoknál magasabb adókulcsot alkalmaznak.

Amennyiben a beruházó és az ország között vitás kérdés merül fel, akkor veszi kezdetét a befektetői-állami vitarendezés (ang.: *investor–state dispute settlement*, rövid.: *ISDS*), mely a Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség (TTIP) által érintett eljárási kérdések közül kiemelkedő (Horváthy, 2016, pp. 207).

A vitás kérdések száma állandóan nagyon magas. 2017-ben például 855 vitás kérdést regisztráltak, melynél csupán néhány esetben született érdemi döntés. A döntések 60%-a viszont a befektetők részére voltak kedvezőek (UNCTAD, 2017). Az ISDS pont azért jött létre, mert az ezredfordulóra megnövekedett beruházási volumen azt eredményezte, hogy ezzel együtt több is lett a konfliktus az államok és a nagyvállalatok között. Sokszor olyan kérdéseket feszegettek a vitás kérdések során, melyek fontos emberjogi, ill. közpolitikai kérdést vetnek fel, és amiket nem feltétlenül tudnak a nemzeti bíróságon rendezni a felek egymás közt. Az ISDS ugyanakkor nem arra jött létre, hogy a befogadó országot védje: nagyon sok esetben pont a beruházó az, akit valamilyen jogsérelem ér és kártérítést követel a fogadó országgal szemben (Gaukrodger-Gordon, 2012). A lenti ábra az ismert (rögzített) szerződéses esetek tendenciáit mutatja be 1987-től egészen napjainkig. Az ábrából jól látható, hogy az ezredforduló után növekedtek meg ezek a vitás kérdések a vállalatok és a fogadó országok között. 2015-ben volt rekordméretű vitás ügy, amikor is 77 esetben hoztak döntést. 2017. július 31-ig az ábrán látható 817 esetből 530-nál született végleges döntés a felek között. Az ítéletek kétharmada általában a vállalatokra nézve volt kedvező, míg csupán egyharmad esetben döntöttek a tőkeimportőr ország javára.

3. Ábra: Az ismert szerződéses ISDS-esetek tendenciái, 2017. július 31-ig



forrás: UNCTAD, 2017

Az utóbbi időben azonban számos kritika fogalmazódott meg az ISDS hatékonyságával, ill. méltányosságával kapcsolatban: ennek egyik oka az, hogy nagyon sokszor a vitás kérdésekben a vállalatoknak kedvező ítélet születik, mert egy ország olyan szabályozást, vagy törvényt vezet be, aminek következtében a vállalatnak többletköltsége, vagy bármilyen más piaci hátránya következik. Ilyenkor, ha jogosnak ítélik meg a vállalatot szemben felmerülő

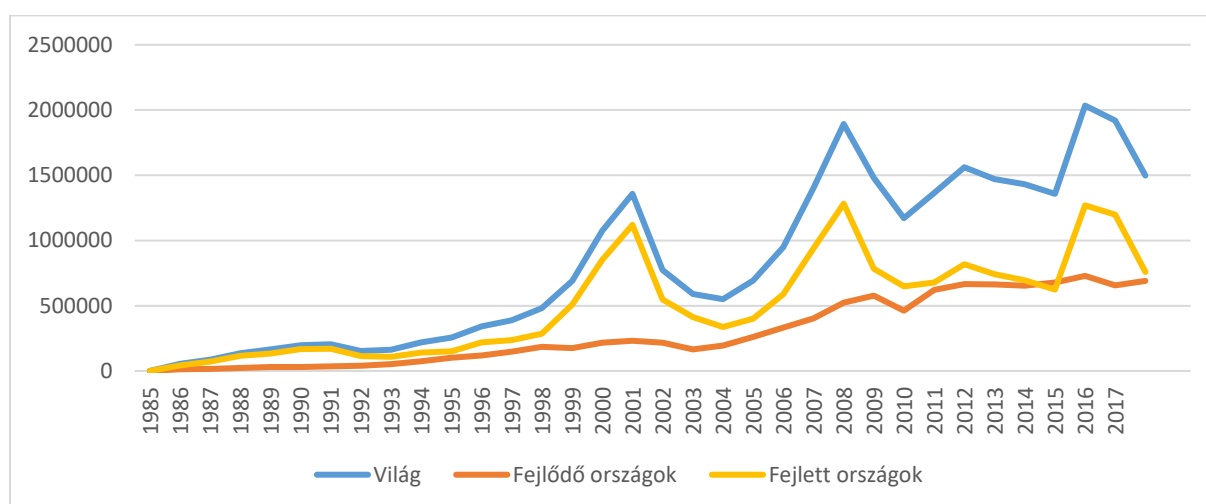
sérelmeket, komoly kártérítésre kötelezhetik a fogadó országot. Kérdés, hogy ez mennyire etikus, ha egy ország környezetvédelemmel, vagy emberjogokkal, munkajogokkal kapcsolatos szigorítást vezet be. „Több olyan nagy port kavart ügy ismert, amelyben egy-egy befektetési vállalkozás óriási összegű kártérítést követelt egy államtól azért, mert az valamilyen környezetvédelmi vagy közegészségügyi szempontot szem előtt tartva megakadályozta a beruházás megvalósítását” (*Simonné Gombos, et.al. 2018, pp. 10*).

Az ISDS-sel szemben felmerült további kritika szükségtelennek tartja magát az intézményt, hiszen a befektetések során felmerült viták jelentős része általában a fejlett tőkeexportőr és a fejlődő tőkeimportőr ország között zajlanak. Vélhetően a TNC-k minden lobbijüket kihasználják annak érdekében, hogy vitás esetekben számukra kedvező ”ítélet” szülessen. Így viszont semmilyen lehetősége nincs a fejlődő országoknak, hogy hatékonyan tudjanak fellépni egy volumenében jóval erősebb TNC-vel szemben, és nincs olyan fórum, ahova kvázi segítségért fordulhatnak.

IV. KÜLFÖLDI MŰKÖDŐTŐKE BEFEKTETÉSEK TRENDJEI

A külföldi működőtőke befektetéseknek tendenciái a 20. század második felétől egészen napjainkig jelentős változáson mentek keresztül. Míg korábban a közvetlen külföldi befektetések főként a gazdag országokból a gazdag ország felé irányultak, mára a szegény országok is egyre nagyobb részesedést tudhatnak magukénak. 1970-1974 között az Egyesült Államok volt az FDI elsődleges forrása, majd csak ezt követően jelent meg Európa befektetőként. Japán 1985-1989 között ért el akkora befektetési volument, amivel komoly versenytársat jelentett a többi ország számára (Lipsey, 1999, pp.15). Ahogy lent az ábra is mutatja, az első komolyabb fellendülés FDI tekintetében az 1990-es években következett be. Akkor nem volt ritka az FDI 10%-os növekedése sem, például 1996-ban. Akkoriban ez a növekedés főleg az Egyesült Államoknak és az Egyesült Királyságnak volt köszönhető (Blahó-Dóra, 1998, pp. 193).

4. Ábra: FDI áramlása a fejlődő és fejlett régiókba 1985-2017, millió USD folyó áron



forrás: saját szerkesztés UNCTADStat – Foreign direct investment flows and stocks (FDI-áramlási és -állományi adatok). (<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>) alapján

Az 1990-es évekig bezárólag a legtöbb FDI a fejlett régiókba áramlott, azon belül is főként a triád országaiba (Japán, EU, USA). 1986 és 2000 között átlagosan az összes FDI 70-75%-a áramlott ezekbe az országokba.

A külföldi működőtőke befektetések az ezredforduló elején jelentősen visszaestek: „2001-ben a világ működőtőke áramlása a 2000. évi közel 1500 milliárd dollárról 1 év alatt a felére, 700 milliárd dollárra esett vissza a fejlett országok viszonylatában, mely a teljes működőtőke 60%-át teszi ki” (Árva, et.al. 2003, pp. 67.). Ez „elsősorban a fejlett országokba áramló tőke csökkenéséből adódott” (Artner, 2014a, pp. 342). Innentől kezdve indult el az a folyamat, aminek során a külföldi működőtőke beruházások egyre inkább elkezdtek megindulni a fejlődő országok irányába. A 2010-es évek közepén szinte a fejlődő és fejlett országokba áramló FDI fele-fele arányban oszlott meg a két régió között, sőt: 2014-ben a fejlődő

országokba áramló külföldi működőtőke meg is haladta a fejlett országokét. Az FDI fellendülése a fejlődő országokban a kilencvenes évek eleje óta azt jelzi, hogy a multinacionális vállalatok egyre inkább ezeket az országokat tekintik a legfőbb nyereséges befektetési helyeknek (Nunnenkamp, 2002, pp.1).

2001-ben a külföldi működőtőke befektetések Európában is észrevehetően visszaestek, míg a harmadik világ országaiban jelentős növekedésnek indultak meg. Itt volt főként jelentősége az alacsony bérköltségeknek és az új piacra nyitás lehetőségének, bár ez utóbbi a fejlődő országokban alacsony volt (Dolzer, 2006, pp.16).

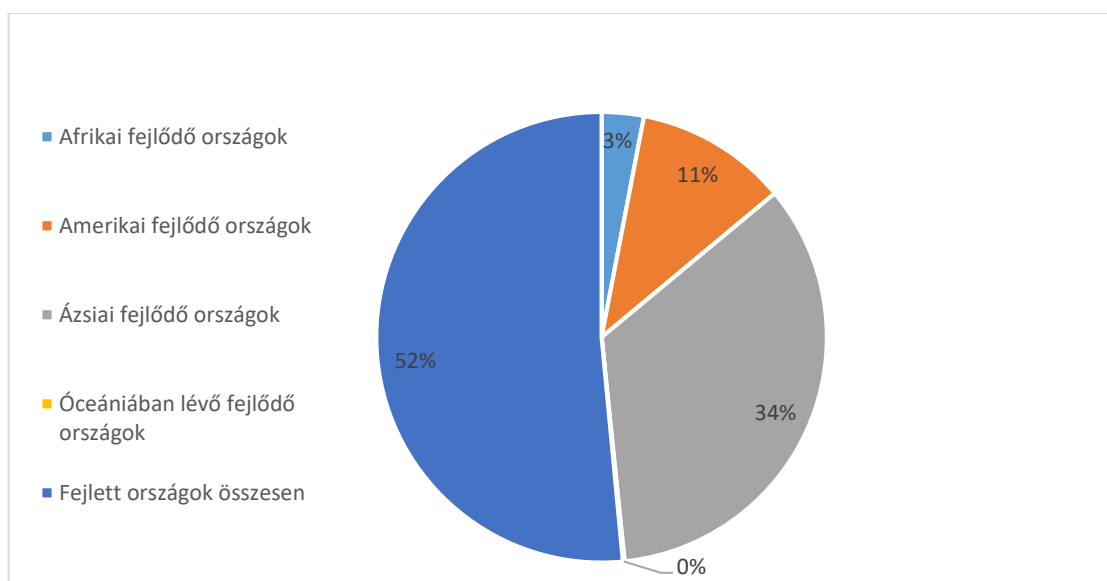
Az UNCTAD által 2018-ban közzétett *World Investment Report* alapján a 2017-es évben a külföldi működőtőke befektetések jelentős mértékben, összesen 23%-kal estek vissza, ami teljesen ellentétes a GDP, vagy a kereskedelem területén megfigyelhető trendekkel. Az FDI visszaesését elsősorban azzal magyarázzák, hogy 22%-kal csökkentek a határon átnyúló egyesülések és felvásárlások. A csökkenés a fejlődő országokat nem érintette: ott stabilan 671 milliárd dollárt realizáltak, és nem folytatódott az előző évi 10%-os visszaesés. Ha jobban megvizsgáljuk a területi eloszlásokat, akkor azért jelentős eltérések figyelhetők meg: Afrikában például 22%-kal esett vissza a külföldi működőtőke befektetések nagysága, ami főként a nyersanyag-exportőr vállalatoknál koncentrált. Ázsia továbbra is stabilan fejlődik a többi térséghez képest, így ismét ők a világ legnagyobb FDI kedvezményezettjei. A Latin-Amerikába és a Karibi-térségbe áramló külföldi működőtőke befektetések 8%-kal nőttek, mely a régió gazdasági fellendülésének volt köszönhető. A riport megjegyzi ugyan, hogy hat éve ez volt az első emelkedés a régióban. A strukturálisan gyenge és kiszolgáltatott gazdaságokban a külföldi működőtőke befektetések aránya még mindig alacsony. A fejlett országokra is jellemző volt az erős visszaesés: ott az FDI beáramlása 37%-kal csökkent.

A külföldi működőtőke befektetések csökkenését erőteljesen befolyásolta a globális megtérülési ráta csökkenése is, ami most 6,7%, pedig 2012-ben 8,1% volt. Értelemszerűen az alacsonyabb megtérülési ráta kihatással van a hosszú távú külföldi működőtőke-befektetések alakulására. A megtérülési ráta érintette a fejlett és fejlődő régiókat is, a legjelentősebben Afrikában, Latin-Amerikában és a Karib-térségben volt ez megfigyelhető.

Az FDI koncentráltasága jellemző a fejlődő országokba áramló külföldi működőtőkére is: az 1990-es években a fejlődő országok közül az 5 legjelentősebb, ahova az FDI áramlott: Kína, Brazília, Mexikó, Szingapúr és Indonézia, és ebbe az öt országba áramlott a fejlődő országokba irányuló teljes FDI 55%-a 1998-ban (Blonigen – Wang, 2005, pp. 224). Az FDI koncentrációja napjainkra csak tovább erősödött: a 2000-es évek elején a harmadik világba áramló FDI 83%-a 20 fejlődő országban koncentrált, melyek nem a legszegényebbek közül kerültek ki (Moran, 2005, pp.304). 2004-ben például az FDI beáramlása 46%-kal nőtt Kelet-Ázsiában, csak Hongkongban 150%-kal! A külföldi működőtőke befektetések közel 80%-a mindössze 10 fejlődő országban összpontosult, ahol Ázsia volt a legfőbb célpont. Afrika a skála legvégén helyezkedik el (Dolzer, 2006, pp.17).

Fontos megemlíteni azt is, hogy ezeknek a beruházásoknak bizonyos része nem tényleges zöldmezős beruházás formájában jelenik meg: az IMF becslése szerint egyre több úgynevezett *”fantom beruházás”* történik, melyek az utóbbi években felerősödtek. A fantom beruházásoknál a vállalatok struktúrája, szerkezete, identitása zavaros, sokszor nem egyértelmű vagy nem beazonosítható. Ezen beruházások során a vállalatok általában adókötelezettség elkerülése vagy csökkentése érdekében a tőkét átviszik bizonyos országokba. Az IMF kutatói becslések szerint a fantom külföldi működőtőke befektetések súlya 2009 óta folyamatosan növekedik: akkor hozzávetőlegesen 30% volt, míg 2018-ra ez a szám elérte a 40%-ot (Obiols, 2019).

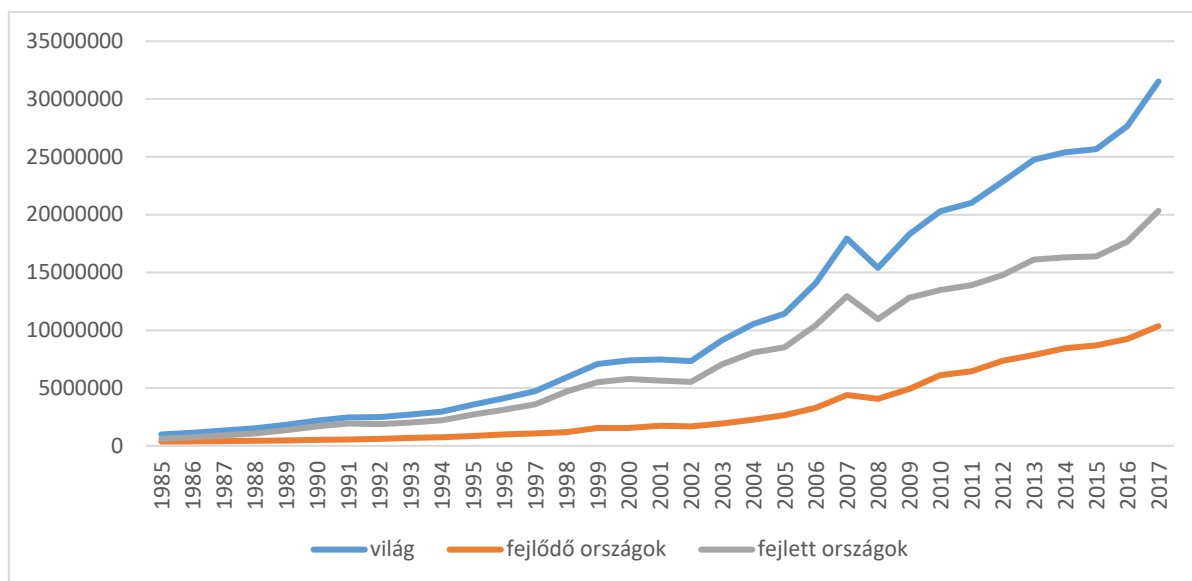
5. Ábra: A fejlett és fejlődő országokba beáramló FDI megoszlása, 2017



forrás: saját szerkesztés UNCTADStat – Foreign direct investment flows and stocks (FDI-áramlási és -állományi adatok). (<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>) alapján

A fenti ábrán látható, hogyan oszlik meg a beáramló FDI a fejlett és a fejlődő világ országai között. Hogy szemléletesebb legyen az ábra, az összes fejlett régiót egyben ábrázoltam, míg a fejlődő világ országait kontinensenként csoportokra osztottam. 2017-ben a világ összes külföldi működőtőke befektetésének 52%-a áramlott a fejlett országokba, míg 48% a fejlődőkbe. A fejlődő országok közül kiemelkedik Ázsia, ahova a világ összes külföldi működőtőke befektetésének az egyharmada áramlik. A fejlődő régióban a beáramló tőkének mindössze 11%-a áramlik Amerika fejlődő országaiba, 3% Afrikába és 1% alatti érték Óceániába. Ha csak a fejlődő országokba áramló FDI megoszlását vizsgáljuk, 2017-ben Kínába áramlott a világ összes FDI-jének az ötöde. Kína nélkül is Ázsiába áramlik a fejlődő országokba áramló összes FDI-nek a fele, egyharmada Amerika fejlődő országaiba, míg 7-8% Afrikába. Az FDI kis országcsoportban koncentrálódik, főként Kelet-Ázsiában és Latin-Amerikában, amelyek a fejlődő országok felé irányuló teljes külföldi tőkének több mint 70% -át kapják (Chowdhury, Mavrotas; 2005, pp.2; Vadlamannati-Tamazian, 2009, pp. 20).

6. Ábra: Beáramló FDI állománya, millió USD folyó áron 1985-2017



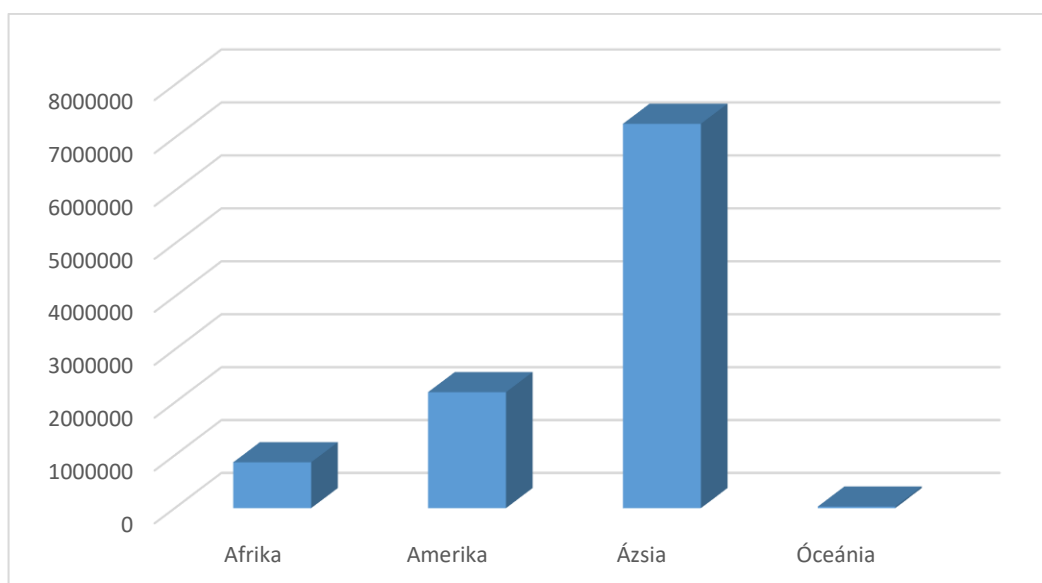
forrás: saját szerkesztés UNCTADStat – Foreign direct investment flows and stocks (FDI-áramlási és -állományi adatok). (<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>) alapján

A beáramló külföldi működőtőke állományának alakulása látható 1985 és 2017 között. Bár a fejlődő országok komoly versenyt jelentenek a fejlett országokra nézve, az FDI állománya 2017-ben csaknem a duplája volt a fejlett országokban a harmadik világ országaihoz képest. Ahhoz, hogy az állomány nagysága a két csoport között kiegyenlítődjön, tartósan több FDI-nek kellene áramolnia a periféria országaiba.

Az UNCTAD 2018-as riportja szerint a közvetlen külföldi befektetések továbbra is a tőkeáramlások legstabilabb formái maradnak. A 2018-as évben várhatóan a fejlődő országokba tovább fog erősödni az FDI beáramlás, köszönhetően a globális kereskedelem erősödésének és a vállalati szektor nyereségességének. Mérsékelt pozitív az előrejelzés az összes fejlődő régióra. A legtöbb FDI-t vonzó országok - mint India, Kína, Indonézia – fokozzák a politikai erőfeszítéseiket még további beruházások vonzására. Afrikában a közvetlen tőkeáramlás várhatóan a közeljövőben is növekedni fog a mérsékelt magasabb nyersanyagárak miatt. Bár Afrikában a növekedés lassulása miatt csökkent ugyan a beáramló FDI, de ez várhatóan a közeljövőben valamelyest emelkedni fog (UNCTAD, 2008, pp.42-43.).

A beáramló FDI állományát összehasonlítottam az összes fejlődő országra vonatkozóan 1970-től napjainkig, melynek grafikus kimutatását a 7. ábra szemlélteti. A diagramon látható, hogy itt is a beáramló FDI állományának jelentős része Ázsiában van. Ennek a 14%-a van Kínában. Ha Kínát kivesszük a vizsgált fejlődő országokból, akkor is 55%-a az FDI állományának Ázsiában van. Az amerikai fejlődő országokba áramlik az összes fejlődő országban lévő FDI állományának a negyede, ha Kínát kivesszük a vizsgálatból, és közel 10%-a Afrikába. Óceánia szerepe itt is elhanyagolható, alig 1% a részesedése.

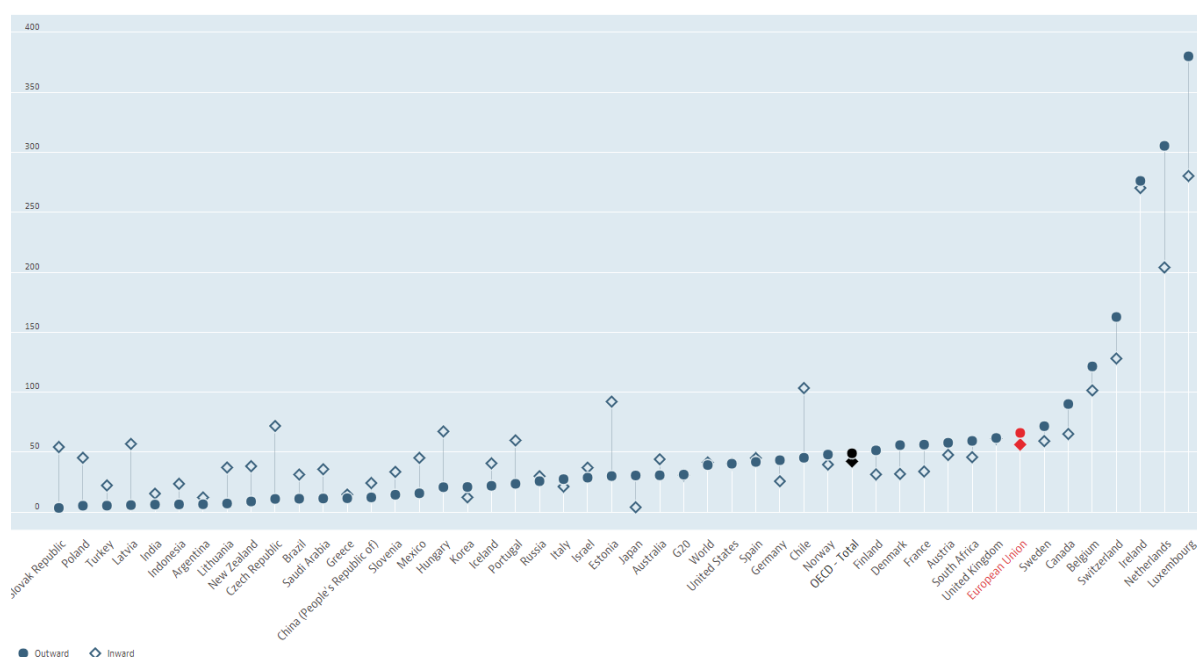
7. Ábra: Fejlődő országokba áramló FDI területi megoszlása, 2017



forrás: saját szerkesztés UNCTADStat – Foreign direct investment flows and stocks (FDI-áramlási és -állományi adatok). (<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>) alapján

A 8. ábrán láthatjuk, hogy a különböző országokban mekkora volt a kiáramló és beáramló FDI állománya a GDP-hez viszonyítva 2017-ben. Az ábra véleményem szerint jól igazolja Alfaronak (2003) azt a kijelentését, ill. megfigyelését, miszerint egy ország kiáramló és beáramló külföldi működőtőke befektetései nagyságrendileg azonos szinten vannak. A sötét teli pontok jelölik, hogy az adott országnak mennyi a kiáramló, míg az üres négyzetű csok jelölik a beáramló FDI állomány GDP-hez viszonyított nagyságát.

8. Ábra: Kiáramló és beáramló FDI állománya a GDP %-ban, 2017



forrás: OECD.org

Meglepőek Luxemburg, Hollandia és Írország adatai, ahol mindhárom országban a kiáramló és beáramló értékek is meghaladják a 250%-ot. A fejlődő országok közül Dél-Afrikai Köztársaság az első, ahol a legnagyobb az FDI állomány/GDP arányszám: 59% volt a kiáramló, és 46% a beáramló FDI 2017-ben. Chile-nek van szintén kimagasló adata a többi országhoz képest: a beáramló FDI 103% a GDP arányához képest, míg a kiáramló csupán 45%. A világ összes FDI állománya ehhez képest csupán 39%-a világ összes GDP-jének. Meglepően alacsony viszont számomra Indiában az FDI állománya a bruttó hazai kibocsátáshoz viszonyítva, hiszen Indiára úgy tekintenek az utóbbi időben, mint az egyik legdinamikusabban fejlődő államról. Ehhez képest a kiáramló FDI 6, míg a beáramló FDI csupán 15%-a az ország GDP-jének. Ebből arra lehet következtetni, hogy India látványos előretörése feltehetően nem FDI-indukálta növekedésből fakad.

A 2000-es IT-válság és a 2008-as globális pénzügyi válság meggyengítette a nemzetközi vállalatok befektetési hajlandóságát és képességét. Érdekes ugyanakkor, hogy a fejlődő országokba irányuló közvetlen külföldi befektetések kevésbé vannak kitéve ezeknek a globális válságoknak, mint a fejlett országok. Ebből arra lehet következtetni, hogy a fejlődő országokba irányuló FDI motivációja eltér a fejlett országokba irányuló motivációtól, és az kevésbé volt kitéve a válságoknak. A külföldi működőtőke-befektetések a fejlődő országokban, lassabban, de folyamatosan növekedtek és 2009-ben ténylegesen elérik a fejlett országokba irányuló közvetlen külföldi befektetések szintjét.

5. Táblázat: Beáramló FDI állománya a GDP százalékában 1985-2015

	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015
<i>Világ</i>	7,3	9,56	11,46	21,97	24,01	30,72	34,36
<i>Fejlett országok</i>	6,29	9,31	11,09	22,29	24,15	32,02	37,76
<i>Fejlődő országok</i>	13,56	12,71	13,8	21,24	23,61	28,08	29,56

forrás: saját szerkesztés UNCTADStat – Foreign direct investment flows and stocks (FDI-áramlási és -állományi adatok). (<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>) alapján

Az 5. táblázat mutatja be a beáramló FDI állományát a bruttó hazai termék százalékában kifejezve 1985 és 2015 között. A táblázatból látható, hogy a világ összes beáramló FDI állománya 1985-től 2015-ig 7,3%-ról közel 35%-ra emelkedett. Igazán jelentős emelkedés az ezredforduló után jelentkezett világszinten és országcsoportok között egyaránt. A fejlett országokba áramló FDI állománya 2017-ben meghaladta a 43 százalékot. Ezekből a számokból is látható, hogy az FDI áramlás továbbra is a világgazdaság egyik legdinamikusabb alkotóeleme maradt.

Érdekes szemügyre venni azt is, hogy a külföldi működőtőke befektetések szektorálisan hogyan jelennek meg a fejlődő és fejlett országokban. A World Investment Report 2018-as

kiadásában arról számoltak be, hogy az FDI tevékenység alacsonyabb volt az utóbbi évben minden ágazatban. Az elmúlt öt évben a feldolgozóipar zöldmezős projektjei következetesen alacsonyabbak voltak, mint az előző ötéves időszakban az összes fejlődő régióban, ami természetesen hatással van az ipar fejlődésére.

Az eddigi fejezetekben bemutattam a külföldi működőtőke befektetésekhez kapcsolódó elméleteket, és főbb empirikus kutatások eredményeit, valamint az FDI főbb tendenciáit az elmúlt évtizedek során. A disszertáció további részében szeretném bemutatni saját kutatási eredményeimet és összefoglalómat a téma kapcsán.

V. KUTATÁSMÓDSZERTAN

A témaválasztás jellegéből adódóan a kutatómódszertan során mérlegelnem kellett milyen lehetőségek állnak rendelkezésemre. A tudományos kutatási módszerek különbséget tesznek *kvantitatív* (mennyiségi) és *kvalitatív* (minőségi) módszer között. A társadalomtudományok területén is elterjedt mindegyik módszer. A kvantitatív kutatás során matematikai-statisztikai módszerek segítségével a kutató jellemzően nagy elemszámú mintával végzi el a vizsgálatát. Ennek a módszernek a számszerű adatokból elért eredményei sokszor nem adnak kellő magyarázatot a vizsgált kérdésre, vagy csak felszínesen, így szükséges esetenként kvalitatív módszereket is alkalmazni a probléma mélyebb megértésére, ill. vizsgálatára. A kutató saját döntése, hogy a vizsgálatában csak egyféle módszert alkalmaz, vagy esetleg mindkettőt. A vizsgálat első körében csak a kvantitatív kutatás adta lehetőségekkel éltem, majd a munkahelyi vitám során mindkét opponensem javasolta, hogy a néha kissé száraznak tűnő, kevésbé "kézzel fogható" statisztikai adatokon túl mutassam be néhány ország példáján keresztül, hogy adott feltételek mellett hogyan jutottak érvényre a külföldi működőtőke különböző hatásai. Így végeztem egy kvalitatív elemzést is, melynek során 2 országban vizsgáltam meg esettanulmányok formájában az FDI determinánsait és hatásait. A kvantitatív elemzés során a primer, ill. szekunder kutatásokat mérlegelve a *szekunder kutatás* mellett döntöttem. A kutatásban felhasznált adatok kivétel nélkül külső adatbázisból kerültek a birtokomba: *UNCTAD*, *Világbank*, *IMF* vagy *OECD* forrásból származnak. A saját kutatásom első részében a kvantitatív vizsgálataimat, ill. eredményeit mutatom be, majd a második részben a kvalitatív módszer eredményeit és főbb következtetéseit.

Számos eddigi tanulmány kezdetben az FDI és a gazdasági növekedés vizsgálatakor nem tett különbséget országok között aszerint, hogy azok fejlett vagy fejlődő régióba sorolhatóak-e, hanem összességében vizsgálta az FDI determinánsait, ill. hatásait. Mint azt láttuk, szükségszerű az országok csoportonkénti vizsgálata, hiszen más-más feltételek adóttak az egyes országok között. A külföldi működőtőke befektetések másképp viselkednek egy stabil, fejlett ország esetében, mint egy elmaradott, politikailag, ill. gazdaságilag instabil ország esetében.

A kutatásomat tehát a módszertan felvázolásakor azzal kezdtem, hogy az előbb említett adatbázisokból összegyűjtöttem minden lehetséges adatot az összes létező fejlődő országról. Az adatgyűjtés időigényes is volt egyrészt, másrészt pedig hiányos, harmadrészt pedig rengeteg az elérhető adat, és szelektálnom kellett, mik azok, amik valóban szükségesek a kutatáshoz, ill. meg kellett vizsgálnom, hogy mik azok az adatok, amik szinte kivétel nélkül az összes fejlődő országra nézve elérhetőek. Az adatok hiányával, vagy nehéz elérhetőségével, megbízhatóságának megkérdőjelezésével a kutatás elején számoltam: mivel fejlődő országokat vizsgállok, fennáll a veszélye, hogy vagy nem találok adatokat az adott országra vonatkozóan, vagy előfordulhat, hogy az nem megbízható.

A rendelkezésemre álló szakirodalmak feldolgozásakor megállapítottam, hogy az FDI hatása országcsoportonként eltérő attól függően, hogy a fogadó ország milyen adottságokkal, milyen gazdasági háttérrel rendelkezik. Feltűnt, hogy bár számos ökonometria vizsgálat született a témában, mégsem készült olyan átfogó elemzés, amely a közel azonos tulajdonságú országokat egy csoportba rendezve csoportonként külön-külön vizsgálta volna. Nunnenkamp ugyan írta, hogy nem lehet aggregált adatokból messzemenő következtetéseket levonni az FDI vizsgálatánál, mivel az országok túlságosan heterogének, pont emiatt szükségét láttam annak, bizonyos szempont szerint mégis homogénne tegyem a vizsgált országokat.

Ennek okán úgy véltem, hogy célszerű lenne a fejlődő országokat *klaszteranalízis* segítségével homogén csoportokba rendezni, hogy aztán varianciaanalízis segítségével megvizsgáljam, hogy befolyásolja-e a külföldi működőtőke befektetések és a gazdasági növekedés viszonyát az, hogy az adott ország milyen tulajdonságokkal rendelkezik. Rövid *leíró statisztikai módszerek, majd korreláció számítás* vizsgálata után így a klaszteranalízis és varianciaanalízis segítségével próbáltam egy újfajta módszertannak megközelíteni a kérdést. *A kutatás kezdetekor a feltételezésem az volt, hogy a külföldi működőtőke befektetések hatása függ attól, hogy a fogadó ország milyen gazdasági adottságokkal rendelkezik.*

A megfigyelési egységekhez (esetemben a *fejlődő országok*) rendelt változók (esetemben a *makrogazdasági mutatók*) jelentik azokat az eredeti dimenziókat, amelyek mentén a megfigyelteteket csoportosítani (klaszterezni) szerettem volna oly módon, hogy az egy csoportba (klaszterbe) tartozók minden változó mentén közel legyenek egymáshoz, és mindegyik más csoporttól távol essenek.

A módszer nagyon sokrétű elemzési metodikát foglal magában, melyek közül jelen alfejezetben a kutatásom szempontjából lényeges irányvonalat ismertetem. Az elemzés folyamatát a többek között Sajtos-Mitev kézikönyv alapján végeztem el, de felhasználtam más forrásokat is.

A kutatómódszertan felállításakor felmértem először, hogy mit is szeretnék vizsgálni? Meghatároztam, hogy kutatásomban *függőségi kapcsolatot* fogok vizsgálni. Ehhez rendelkezésemre állnak a függő és független változót tekintve is a metrikus adatok, így mindenképpen végzek *korreláció-analízist*. A kvantitatív elemzési módszereknél meg lehet különböztetni függőségi és kölcsönös függőségi kapcsolatot. Az utóbbinál nem tudjuk eldönteni, vagy megkülönböztetni, hogy melyik változó a függő és melyik a független. Mivel a külföldi működőtőke befektetéseknél – ahogy láttuk a korábbi empirikus kutatásoknál is – nehéz meghatározni a függőségi viszonyt, így végeztem mindkettőre kutatást.

Kölcsönös függőségi esetet *klaszteranalízis* módszertanával vizsgáltam, valamint függőségi kapcsolat kimutatásához végeztem *variancia-analízist* is. A vizsgálatban meg kellett jelölnöm, hogy a vizsgálatot melyik évre vonatkozóan fogom elvégezni, mivel ezzel az eljárással nem tudtam hosszú idősorokat vizsgálni. Az adatsoromat áttekintettem és úgy ítélt meg, hogy 2013-as év adatait használom fel, mivel erre az évre állt a rendelkezésemre a legtöbb adat a vizsgált országokra vonatkozóan.

Mivel túl sok ország (94 fejlődő ország) adata állt összesen rendelkezésemre, ezért valamilyen módon ki kell választani azt a szűkebb csoportot (mintát) amik vizsgálatával általánosításokat fogalmazhatunk meg a nagyobb országscsoportokra vonatkozóan. A minta az elemek összessége, az elemek azok az alapegységek, melyekről információt gyűjtünk: jelen esetben a fejlődő országok egy szűk csoportja. Az alapsokaság a vizsgálandó elemek elméletileg meghatározott összessége, tehát az összes fejlődő ország, amikre szeretnék következtetéseket levonni. A mintavételkor arra kell törekedni, hogy a minta reprezentálja az alapsokaságot.

A mintavételi eljárásokat lehet kategorizálni *véletlenszerű* és *nem véletlenszerű mintavételre*. A véletlenszerű mintavétel során a mintába való bekerülésre az alapsokaság minden tagjának egyforma esélye van. Az ily módon vett minta kellőképpen reprezentálja a populációt. A nem véletlenszerű mintavételi formák nem biztosítják a reprezentativitást, így a belőlük levonható következtetések korlátozottak. Az egyes elemeknek kisebb vagy nagyobb esélye van bekerülni a mintába. Kutatásomnál a nem véletlenszerű mintavétel mellett döntöttem, aminek több oka is van: az egyik ok, hogy a 94 országnak nem egyformán álltak rendelkezésre ugyanazon időintervallumra vonatkozóan a makrogazdasági mutatói. A másik ok, hogy nem szerettem volna a "véletlenre bízni" a mintába tartozó országokat, hanem tudatosan, saját magam által támasztott kritériumok alapján döntöttem el, mely országok kerülnek bele a mintába, és melyek nem. A fejlődő országok heterogenitásából adódóan úgy gondolom a véletlenszerű mintavételnél nem, vagy nagyon nehezen lehetett volna kimutatni összefüggéseket a változók között. A nem véletlenszerű mintavételen belül a kutatásom során további négyféle mintavételi eljárás közül választhattam:

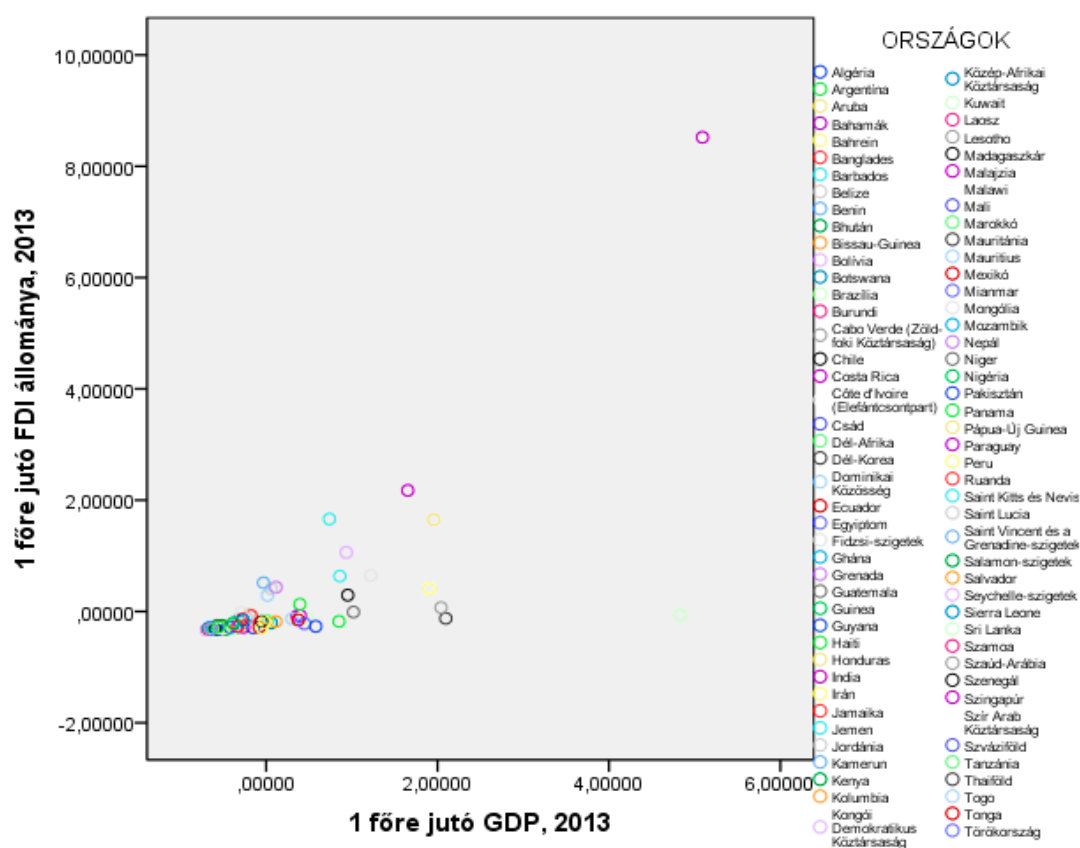
- egyszerűen elérhető alanyok módszere: egyszerűen azokat az alanyokat vizsgáljuk, akikről/amikről könnyen szerzünk információt
- célirányos vagy szakértői kiválasztás: a kutató azokat az alanyokat keresi céltudatosan, amire neki szüksége van
- hólabda módszer: egy mintával ér el a kutató további mintákat
- kvótás mintavétel: a sokaságot homogén részcsoporthoz osztjuk, melyből tudatosan választjuk ki az elemeket, amiket vizsgálni szeretnénk.

A mintavétel során kombináltam az egyszerűen elérhető adatok módszerét a célirányos szakértői kiválasztással. A kutatás kezdetén kigyűjtöttem minden makrogazdasági adatot, amit elértem a fejlődő országokról 1970-től¹⁴ napjainkig, majd miután megvizsgáltam a rendelkezésemre álló adatokat, célirányosan kezdtem szelektálni azokat. A kiugró adatok feltárásához az SPSS segítségével diagrammokat, ill. dendogramot készítettem, aminek során láttam, hogy mely adatokat kell kivennem a sokaságból. A 9. ábrán látható például az egy főre jutó GDP és FDI nagysága standardizált adatokkal a 2013-as évre vonatkozóan. Ebben a

¹⁴ az adataim jelentős része (főként FDI áramlási és állományi adatok, valamint GDP adatok) az UNCTAD statisztikai adatbázisból került felhasználásra, ahol az adatok az 1970-es évtől kezdve elérhetőek

pontdiagramban a kutatás kiindulópontjaként a teljes alapsokaság, tehát összes 94 fejlődő ország szerepel, és megvizsgáltam, hogy mely országok adatai térnek el kiugróan a többitől¹⁵, hogy általánosságban tudjak vizsgálni adatokat és azokból következtetéseket levonni. Ehhez készítettem dendogramot is, hogy lássam a kiugró értékeket. A dendogram alapján az alábbi országokat vettem ki többet között a vizsgálatból: Kína¹⁶, Seychelle-szigetek, Trinidad és Tobago, Saint Kitts és Nevis, Dél-Korea, Szaúd-Arábia, Bahrein, Aruba, Bahamák, Kuvait, Holland Antillák. Próbáltam az adóparadicsomnak tartott országokat, és a kőolaj-exportőr országokat is kivenni, hogy ne torzítsák az adataimat és általános következtetéseket tudjak levonni a teljes sokaságra vonatkozóan.

9. Ábra: GDP és FDI állománya a fejlődő országokban, 2013



forrás: saját szerkesztés UNCTADStat – Foreign direct investment flows and stocks (FDI-áramlási és -állományi adatok). (<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>) alapján SPSS használatával

A vizsgálatba bevont változók eltérő skálával rendelkeztek, melyek megnehezítették a vizsgálatot, így azokat *standardizálással* azonos szintre hoztam, ugyanis a standardizált skála átlaga 0, a szórása pedig 1. A vizsgálatba bevont változók: a kutatás legelején 94 országról

¹⁵ Kiugró értékeket a vizsgálat során többször is vizsgálnom kellett a kutatás során. Mindegyik makrogazdasági mutató esetében más-más ország mutatott kiugró adatokat.

¹⁶ Az 1980-1995 közötti időszakban például Kínában a tényleges külföldi befektetések éves növekedési üteme 40% volt, és ehhez kapcsolódva Kína jelentős gazdasági növekedést ért el, évi 9,5%. (Shan, et. al. 1997). Ez annyira magas, ami torzítoan hatott volna az eredményeimre.

gyűjtöttem adatokat, melyeknél komoly szűrést kellett alkalmaznom, hogy mérhető és használható adataim legyenek.

Az idősoros adatok ugyan 1970-től 2018-ig álltak rendelkezésemre, szűkítettem rajtuk, így az adatsor, amit használtam 1990 és 2014 közötti adatokat használt. Ennek oka az volt, hogy az ezredfordulóhoz közeledve érkezett a fejlődő országokba olyan mennyiségű FDI, aminek a hatása már kimutatható a vizsgálatokban, ill. 2014 év utáni években több országnak is hiányos adatai voltak, így ott húztam meg a határt. Így a leíró statisztika, ill a korreláció számítás során ezekkel az adatokkal dolgoztam.

A klaszterelemzésnél, ill. varianciaanalízisnél ki kellett választanom, hogy melyik évre vonatkozóan végzem el a kutatásom, mivel ott a függő – és független változók vizsgálatát idő és terjedelem hiányában nem tudtam volna mind a 25 évre vonatkozóan elvégezni. Ezeknél a vizsgálatoknál a 2013-as évre vonatkozó adatokat használtam, mivel ebben az évben állt rendelkezésre a legtöbb adat.

A dolgozatban, mint látni fogjuk, háromszor alakítottam ki különböző szempontok alapján klasztereket, melyeknél a minták száma különböző. Ennek az az oka, hogy a klasztereljárás során a vizsgálatból ki kell venni a kiugró adatokat. Mivel az FDI statisztikákon túl (FDI beáramlása, FDI állománya) további 8 makrogazdasági mutatót vizsgáltam a 94 országban (tehát összesen 10 mutatóm volt országonként), ezért mind a 10 mutatónál más és más országok voltak a kiugró adatok. Ennek köszönhető, hogy a nem hierarchikus klasztereljárás során 50 országot vontam be a vizsgálatba, a hierarchikusnál 61 országot, végezetül pedig ahol az FDI beáramlása alapján alakítottam ki a csoportokat, ott 48 ország adatával dolgoztam.

VI. SAJÁT KUTATÁS

Még mielőtt rátérnék a klaszteranalízis és a varianciaanalízis eredményeire, röviden bemutatom leíró statisztikai adatokkal az általam kigyűjtött és alkalmazott makrogazdasági mutatók főbb jellemzőit. Ebben a vizsgálatban még szerepel az összes fejlődő ország, mivel úgy gondoltam, hogy a kiugró értékek itt nem vezetnek téves eredményre és következtetésre.

6.1. Leíró statisztikai adatok

Az alábbi táblázatban szerettem volna átfogóbb képet adni a leíró statisztika nyújtotta lehetőségekkel. Összefoglaltam, hogy milyen adatokkal rendelkeznek a fejlődő országok 1990-től napjainkig.

6. Táblázat: Leíró statisztikai adatok a vizsgált makrogazdasági mutatókról 94 fejlődő országban, 1990-2014

Makrogazdasági mutató	Átlag	Szórás	Minimum érték	Maximum érték
egy főre jutó GDP (USD)	4157,3	2356,3	63,5 (Kongói Dem. Közt.)	54648,6 (Szingapúr)
egy főre jutó beáramló FDI (USD)	231,9	481,453	-4640,8 (Aruba)	12238,9 (Szingapúr)
egy főre jutó FDI állománya (USD)	2474,1	5777,08	0,1 (Mongólia)	165.368,6 (Szingapúr)
Folyó fizetési mérleg egyenlege (millió USD)	516,4	8522,9	-103.981 (Brazília)	164.764 (Szaúd-Arábia)
Infláció (%)*	96,51	59,56	0,11 (Törökország)	997,6 (Venezuela)
Kereskedelmi komplementaritás (%)	0,22	0,128	0,022 (Guinea)	0,634 (Mexikó)
Kereskedelmi nyitottság (%)	37,87	6,24	2,69 (Guinea)	268,89 (Aruba)

*bázisév: 2005 = 100%

forrás: saját szerkesztés UNCTADStat – Foreign direct investment flows and stocks (FDI-áramlási és -állományi adatok). (<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>) alapján

Nagyon érdekes, hogy az összes ország összes adatát megvizsgálva az egy főre jutó GDP, egy főre jutó FDI beáramlás és egy főre jutó FDI állományánál is egyaránt Szingapúr hozta a maximum értékeket. Megvizsgáltam a beáramló külföldi működőtőke befektetések beáramlásának és állományának GDP-hez viszonyított arányát. Magasan Szingapúrban a legnagyobb a külföldi működőtőke befektetés állományának nagysága a bruttó hazai termékhez viszonyítva. Nem elhanyagolható ugyanakkor az adóparadicsomként nyilvántartott Bahamákon, Seychelle-szigeteken nyilvántartott FDI állománya sem, melyek szintén dobogós helyet értek el az összehasonlításban a többi fejlődő országhoz képest.

6.2. Korreláció-számítás

A korreláció-számítás során két mennyiségi ismerv, két változó közötti kapcsolat szorosságát tudjuk megvizsgálni. A korrelációs együttható (r), melynek előjele a kapcsolat irányát mutatja meg, a nagysága 0-1 közötti szám, melynek nagysága az együtt járás szorosságát, az összefüggés erejét mutatja. Nulla érték a két tényező közötti korrelálatlanságát jelöli.

A vizsgálatot SPSS statisztikai programmal végeztem el, melyről az adatok közötti korrelációs táblázat a mellékletben megtekinthető. Összességében elmondható, hogy az FDI és GDP is pozitív korrelációban áll egymással, a kapcsolat szorossága pedig 0,66. Az FDI negatívan korrelál a folyó fizetési mérleg adatokkal, a munkanélküliséggel, valamint az adóbevételek nagyságával. Nincs korreláció az infláció és a kereskedelmi nyitottsági adatok között, és gyenge korreláció van az államadóssággal (0,4).

6.3. Klaszteranalízis

A kutatás kezdetekor az volt a célom, hogy makrogazdasági adatok felhasználásával homogén országcsoportokat képezzek, melyeknél megvizsgálom, hogy az egyes csoportok hogyan viszonyulnak a külföldi működőtőke befektetésekhez, illetve a külföldi működőtőke befektetések függnek-e attól, hogy a fogadó ország milyen gazdasági adottságokkal rendelkezik. Másképp fogalmazva: az ország jövedelmi helyzete hat-e az FDI-re, vagy az FDI hat-e az ország jövedelmi helyzetére, hiszen láttuk, hogy kétirányú oksági kapcsolat is lehet a kettő között. A csoportképzés statisztikai módszere a klaszteranalízis, mely nagyon komplex és széles eszköztárat biztosít ahhoz, hogy az országokat különböző változók alapján kategorizálni lehessen. Ez a fejezet volt a kutatásom során, mellyel a legtöbbet foglalkoztam, mert szerettem volna valóban hasznos, értelmezhető és megbízható eredményeket kimutatni a rendelkezésemre álló adathalmazból. A vizsgálat során SPSS statisztikai programot alkalmaztam. Lentebb részletesebben bemutatom majd, milyen algoritmusokat lehet használni a csoportképzés során. Azért, hogy az eredményeim minél megbízhatóbbak legyenek, számos eljárási módszert alkalmaztam és az algoritmusokat többször is lefuttattam, ellenőriztem. A klaszteranalízisnek nagy előnyének tartom, hogy van egy bizonyos mozgástere a kutatónak, ahol a szakmai szabadsága és tudása szerint eldöntheti, hogy milyen módszert alkalmaz, és mely eredményeket fogadja el.

A klaszteranalízis tulajdonképpen egy dimenziócsökkentő eljárás, mely célja a megfigyelési egységek viszonylag homogén csoportokba történő rendezése az elemzésbe bevont változók alapján (*Sajtos-Mitev 2007, pp. 283*). Ez a numerikus módszer alkalmas arra, hogy egy heterogén országokból álló mintát egy korlátozott számú csoportba soroljon. A csoporttagok mindegyike belső homogenitású, tehát hasonlóak egymáshoz. A klaszteranalízis során egy objektív és stabil besorolást biztosít: objektív abban az értelemben, hogy ugyanazon országokat ugyanazokkal a numerikus módszerekkel elemzi és ezáltal hasonló minősítést kapnak az országok, és stabil, mert akkor is hasonló minősítést eredményez, ha új ország kerül

bele a vizsgálatba. A klaszterelemzési technikák az adatkészletek feltérképezésével foglalkoznak abból a célból, hogy megvizsgálja: azok értelmezhetőek-e vagy sem, ill. képezhető-e belőlük kisszámú csoport, melynek tagjai bizonyos tekintetben hasonlíthatóak-e egymáshoz, ill. eltérnek-e a többi csoport tagjaitól.

Különösen a hierarchikus klasztereljárás teszi lehetővé, hogy a heterogén fejlettségi szinttel rendelkező országokat csoportokba rendezzen úgy, hogy:

- minden ország besorolható legyen 1-1 csoportba
- minden ország csak 1 csoportba legyen besorolható
- az országok a csoporton belül homogének legyenek, és a
- többi csoporttól pedig eltérőek legyenek.

A klaszteranalízis egyrészt segíti a kutatást, egy igazán hasznos elemzési módszer, másrészt nehezíti is a kutató dolgát. Hasznos, mert segít nagy elemszámú mintánál csoportot képezni: segít meghatározni a csoport számát és a csoport összetételét úgy, hogy azok vizsgálhatóak legyenek. Nehézség akkor adódik, ha az országok vizsgált tulajdonságának az eloszlása normál eloszlású és az országok nehezen kategorizálhatóak be 1-1 csoportba annak ellenére, hogy jelentős eltérések vannak a sokaságban. Akkor a csoportok közötti szórás lehet kisebb, mint a csoporton belüli szórás. Pedig ha sikeres a klaszterek kialakítása, akkor a csoporttagok közötti szórásnak kisebbnek kell lennie, mint a teljes sokaság szórásának (*Vázquez-Sumner, 2012, pp.15*).

A megfigyelési egységekhez (esetemben a fejlődő országok) rendelt változók (esetemben a makrogazdasági mutatói) jelentik azokat az eredeti dimenziókat, amelyek mentén a megfigyelteteket csoportosítani (klaszterezni) kívánjuk oly módon, hogy az egy csoportba (klaszterbe) tartozók minden változó mentén közel legyenek egymáshoz, és mindegyik más csoporttól távol essenek.

A módszer nagyon sokrétű elemzési metodikát foglal magában, melyek közül jelen alfejezetben a kutatásom szempontjából lényeges irányvonalat ismertetem. Az elemzés folyamata *Sajtos-Mitev (2007)* kézikönyve alapján:

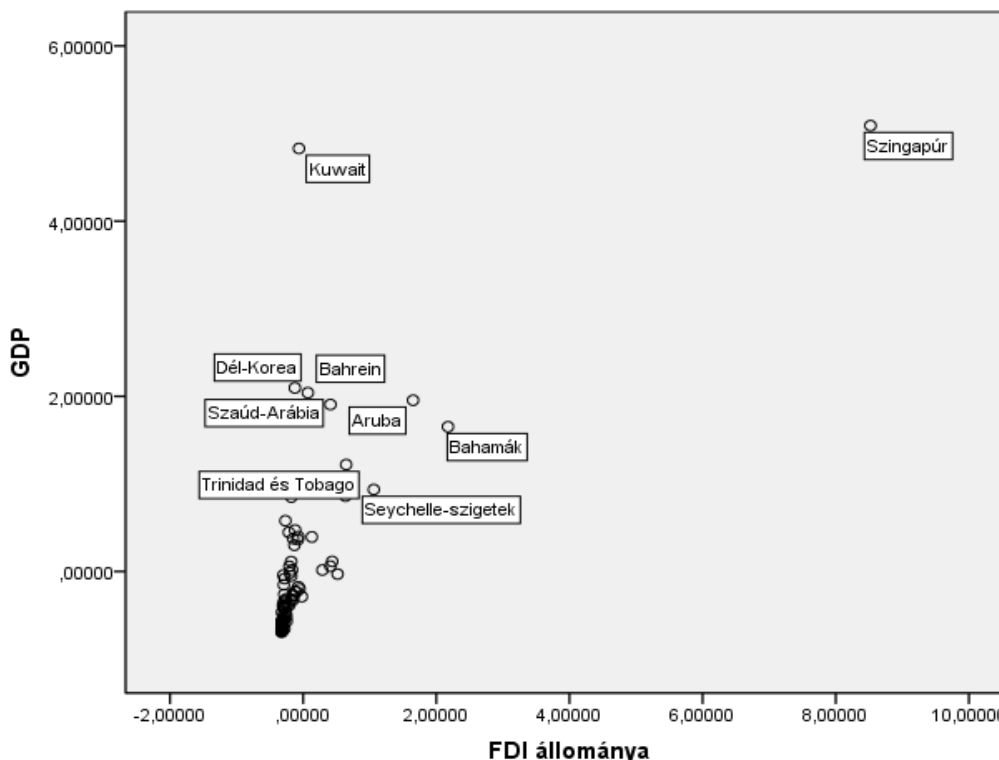
1. Kiugró adatok feltárása
2. különböző skálájú adatsorok azonos szintre hozása standardizálással
3. korreláció az elemzésbe bevont változók között
4. klaszteralgoritmus kiválasztása
5. klaszterek számának meghatározása
6. elkészült klaszterek átlagának és szórásának kiszámítása

A fenti folyamat alapján a következőkben bemutatom, hogy a vizsgálatomban ez hogyan valósult meg:

1. Kiugró adatok feltárása

A klaszteranalízis érzékeny a kiugró adatokra, vagyis az olyan elemekre, melyek jelentősen különböznek a többiektől, ezeket célszerű a mintából eltávolítani. Ezért fontos az, hogy kiszűrjük azokat az elemeket az alapsokaságból, melyek torzíthatják a kutatás végkimenetét.

10. Ábra: GDP és FDI állománya 94 fejlődő országban 2013-ban



forrás: saját szerkesztés UNCTADStat – Foreign direct investment flows and stocks (FDI-áramlási és -állományi adatok). (<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>) alapján SPSS használatával

Ha túl sok a kiugró adat, akkor nem lehet általános következtetéseket levonni a mintából a sokaságra vonatkozóan. A 10. ábrán ezt próbáltam érzékeltetni: 2013-as évre vonatkozóan ábrázoltam pontdiagrammon a GDP nagyságát, valamint a külföldi működőtőke befektetések állományát az összes fejlődő országban. A kiugró adatokat megjelöltem, látható legyen, mely országok rendelkeznek az átlagtól eltérő mutatószámokkal, de lefuttattam egy vizsgálatot SPSS-ben, ahol a kiugró értékeket (*outliers*) sikerült megvizsgálnom és eltávolítanom a mintából. A mintában szerepeltek olyan tételek is, melyek kiugróan magas, ill. néhány kiugróan alacsony értékű volt. Mivel ezeknek komoly torzító hatása van, leredukáltam az országok számát, hogy értelmezhető adatokat kapjak.

2. Standardizálás

Mivel a skálák különbözőek voltak az egyes adatoknál, ezért *standardizálással* hoztam ezeket azonos szintre, ugyanis a standardizált skála átlaga 0, a szórása pedig 1. Az eljárás lényege, hogy minden változó értékét standardizált értéké (z) transzformáljuk oly módon, hogy az átlagot (x) kivonjuk az egyes értékekből (x_i) és elosztjuk a szórással. Klaszteranalízisnél

egyébként ezt a program, ha kérjük, automatikusan elvégzi. Úgy ítélt meg a kutatás során, hogy egyszerűbb, ha már minden adat standardizálva van.

A kutatás elején az adatokat a skálakülönbség miatt először logaritmizálással akartam azonos szintre hozni, de mivel voltak negatív előjelű értékeim (mint például folyó fizetési mérleg egyenlege), így azokra a logaritmus függvényt nem tudtam alkalmazni. Olyan módszer kellett, ami minden változóra egyaránt alkalmazható, így a standardizálás mellett maradtam.

3. Korreláció az elemzésbe bevont változók között

Ennek az eredményét a fejezet elején már bemutattam.

4. Klaszteralgoritmus kiválasztása

Alapvetően két különböző típusa van a módszernek: a *hierarchikus* és a *nem hierarchikus* klaszterelemzés. Mivel a hierarchikus klaszterelemzés nagy adatfájlokon ($N > 30$) nem végezhető el, ezért célszerű volt a nem hierarchikus klasztermódszert alkalmaznom K-közép algoritmussal. „A K-közép klaszterezés algoritmus az euklideszi távolságszámításon (az egyes változók közötti különbségek négyzetösszegének a négyzetgyöke) alapszik. Az eljárás kiindulásakor meg kell adni a klaszterszámot, mely alapján a módszer kezdeti klaszterközéppontokat határoz meg, majd lépésről-lépésre helyezi el az egyes elemeket. Az eljárás akkor cserél klaszterközéppontot, ha az új eset euklideszi távolsága a hozzá legközelebb eső klaszterközépponthoz képest nagyobb, mint a két egymáshoz legközelebb eső klaszterközéppont távolsága. A klaszterbe sorolás kritériuma pedig az, hogy egy elem abba a klaszterbe kerül, amelynek a középpontjához a legközelebb van. Miután minden elem elhelyezésre került, kialakításra kerülnek a végleges klaszterközéppontok és minden elemet újra behelyez. Ez addig ismétlődik, amíg kialakul egy stabil klaszterstruktúra” (Kállay, 2015, pp. 88).

Az algoritmus lépései a következők:

- Kiválasztja a klaszterek számát (k).
- Véletlenszerűen létrehoz k számú klasztert, és meghatározza minden klaszter közepét, vagy azonnal létrehoz k véletlenszerű klaszter középpontot.
- Minden egyes pontot abba a klaszterbe sorol, amelynek középpontjához a legközelebb helyezkedik el.
- Kiszámolja az új klaszter középpontokat.
- Addig ismétli az előző két lépést (iterál), amíg valamilyen konvergencia kritérium nem teljesül (általában az, hogy a besorolás nem változik) (Simon, 2006, pp. 637).

A k -közép módszer azért is közkedvelt, mert kevésbé függ a kiugró értékektől, kevésbé függ a távolságmértékektől, és az irreleváns változóktól. A hátránya, hogy a klaszterek számát előre meg kell adni és más klaszterszám esetén teljesen más besorolása lehet a vizsgálat

alanyainak. Ha a klaszteren belüli szórás kisebb, mint a teljes szórás, akkor sikerült homogén csoportokat alkotni.

5. Klaszterek számának meghatározása: kutatói döntés és számtalan próbálgatás eredménye. Én alkalmaztam próbaképpen hierarchikus klasztermódszert is (Ward – eljárás), ahol 3-5 között határoztam meg a klaszterek számát és természetesen a végén ellenőriztem a szórásadatokat, hogy valóban sikerült homogén csoportokat létrehoznom. A szórásadatok csökkenthetőek például a klaszterek számának növelésével. Így mérlegelni kell, hogy jól meghatározható legyen-e a mintám kevés csoporttal, vagy nehezebben körülhatárolható több csoportom legyen alacsonyabb szórással. Az elkészült klaszterek átlagai adják a klaszterközéppontokat, a szórás pedig arról ad felvilágosítást, hogy milyen mértékben sikerült homogén csoportot alkotni. A klasztercsoportokat az alábbi makrogazdasági mutatókkal alakítottam ki:

- GDP/fő a 2013-as évben
- Kereskedelmi nyitottság 2013-ban
- Folyó fizetési mérleg egyenlege
- Komplementaritási index
- Kereskedelmi nyitottság
- Államadósság GDP-hez viszonyított aránya
- Munkanélküliségi ráta
- Adóbevételek a GDP százalékában

A fenti mutatók alapján ahogy már említettem, a nem hierarchikus módszerrel végzett klaszteranalízis során 50 fejlődő országot lehetett érdemben felhasználni és bekategorizálni, míg a hierarchikus módszernél 61-et. A vizsgálat végén pedig, ahol a beáramló FDI alapján képeztem klasztercsoportokat, 48 országot tudtam bevonni a vizsgálatba. Az alábbiakban bemutatom a klaszteranalíziseim eredményeit.

6.3.1. Nem hierarchikus klaszterelemzés

A vizsgálat során nagyon sok elemzést lefuttattam a rendelkezésre álló adatokkal. Kombináltam a klasztereljárás előtt az adatokat, egyet elvettem, másikat hozzáadtam, míg az esetek többségében az alábbi eredményekre jutottam. Törekedtem arra, hogy a kialakított klaszterek kellő elemszámot tartalmazzanak és szórásuk se legyen nagyobb a teljes minta szórásánál. A nem hierarchikus klaszterezésnél mindegyik mutató kombinációjánál variáltam a klaszterek számát is. A *végző klaszterszám végül 4 lett*, melynek tulajdonságait az alábbi táblázat foglalja össze.

7. Táblázat: Végző klaszterközéppontok a k-közép klaszter kialakítása során

Változók/Klaszterek	1	2	3	4
Államadósság	,60	1,34	-,29	-,69
Munkanélküliségi ráta 2013	-,89	,66	,68	-,88
Adóbevétel a GDP %-ban	-,13	,49	-,01	-,46
Kereskedelmi nyitottság	-,02583	-,29166	-,25274	-,32972

forrás: saját kutatási eredmények SPSS használatával

A fenti táblázat mutatja a végző klaszterközéppontokat, amik a vizsgálat végén kialakításra kerültek. Az egyes klaszterekben az elemszám véleményem szerint megfelelő mennyiségű: 1-es klaszter: 12 ország, 2-es klaszter 7 ország, 3-as klaszter 13, míg a 4-es klaszter 18 ország, így mindegyiket benne hagytam a vizsgálatban. A kezdeti klaszterközéppontok kialakításához képest 4 ismétlés volt az algoritmus lefuttatásánál. Az alábbi táblázat pedig az ANOVA tábla a vizsgálat eredményéről.

8. Táblázat: ANOVA táblázat a k-közép klaszter kialakításának sikerességéről

	Klaszterek		Error		F	Sig.
	Mean Square	df	Mean Square	df		
Államadósság	8,802	3	,159	50	55,530	,000
Munkanélküliségi ráta 2013	9,670	3	,188	50	51,322	,000
Adóbevétel a GDP %-ban	1,625	3	,387	50	4,195	,010
Kereskedelmi nyitottság	,237	3	,338	50	,703	,555

forrás: saját kutatási eredmények SPSS használatával

Az ANOVA táblázatból az derül ki, hogy az egyes csoportok legfőképpen az államadósság GDP-hez viszonyított aránya, valamint a munkanélküliségi ráta alapján kerültek kialakításra, míg a csoportképzésnél a kereskedelmi nyitottság és az adóbevételek voltak a legkevésbé meghatározó tényezők.

A homogenitás vizsgálatához egyváltozós variancia-elemzést végeztem, mely bizonyította, hogy sikerült homogén klasztereket kialakítanom. Mind az államadósság, mind a

munkanélküliségi ráta tekintetében a csoporton belüli szórás kisebb volt, mint a sokaság teljes szórása, így a csoportokat homogénnek tekintettem.

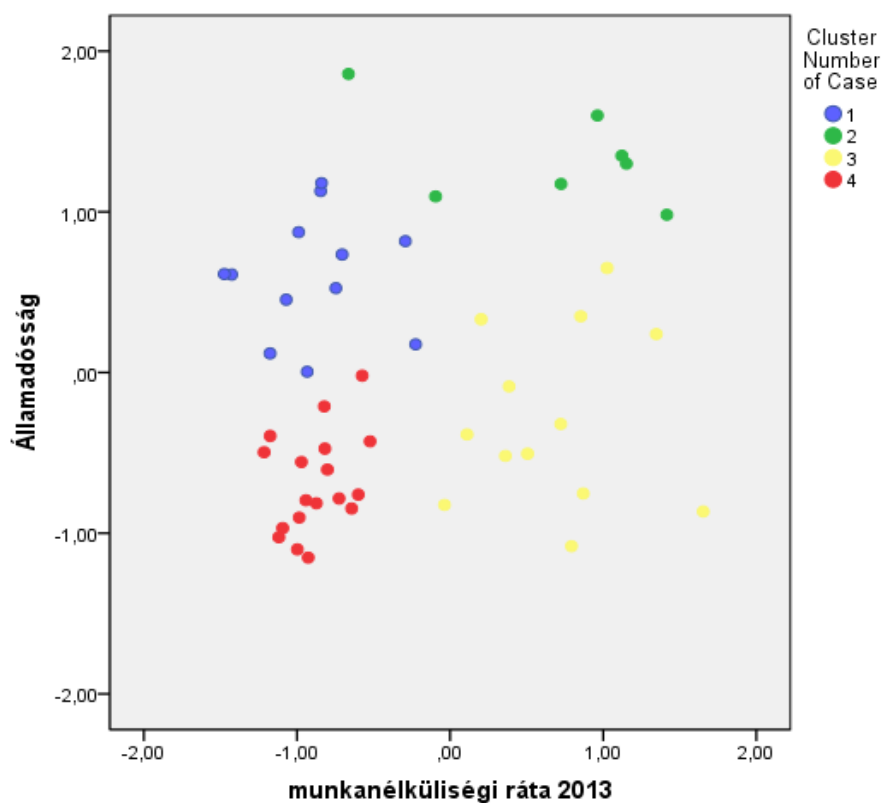
9. Táblázat: Egyváltozós variancia-elemzés a nem hierarchikus klasztercsoportokra vonatkozóan

		N	Átlag	Szórás	standard hiba	95% os konfidencia intervallum az átlagra		Minimum	Maximum
						Lower Bound	Upper Bound		
1	államadósság (%)	12	,6028	,37519	,10831	,3644	,8412	,00	1,18
2		7	1,3367	,30373	,11480	1,0558	1,6176	,98	1,86
3		13	-,2900	,54507	,15117	-,6194	,0394	-1,08	,65
4		18	-,6851	,30910	,07286	-,8389	-,5314	-1,15	-,02
Total		50	,0098	,82928	,11728	-,2259	,2454	-1,15	1,86
1	munkanélküliségi ráta	12	-,8937	,38310	,11059	-1,1371	-,6503	-1,47	-,23
2		7	,6595	,75753	,28632	-,0411	1,3601	-,66	1,42
3		13	,6762	,48952	,13577	,3804	,9720	-,04	1,65
4		18	-,8781	,20779	,04898	-,9814	-,7748	-1,22	-,52
Total		50	-,2625	,87687	,12401	-,5117	-,0133	-1,47	1,65

forrás: saját kutatási eredmények SPSS használatával

A klasztereket pontdiagrammal is ábrázoltam az államadósság és a munkanélküliségi adatok mentén:

11. Ábra: Nem hierarchikus klasztereljárással kialakított csoportok



forrás: saját szerkesztésű ábra SPSS használatával

Kialakított klaszterek tulajdonságai és tagjai:

- **1-es klaszter országai:** magas államadóssággal és alacsony munkanélküliségi rátával rendelkeznek, tagjai: Argentína, Botswana, Cabo Verde, Chile, Ghána, Honduras, Jordánia, Malajzia, Marokkó, Pakisztán, El Salvador és Thaiföld
- **2-es klaszter országai:** magas az államadósság és magas munkanélküliségi ráta jellemzi, tagjai: Barbados, Dél-Afrika, Dominikai Közösség, Guatemala, Jamaica, Saint Lucia, Venezuela
- **3-as klaszter országai:** magas a munkanélküliségi ráta, alacsony az államadósság jellemzi, tagjai: Belize, Costa Rica, Egyiptom, Fidzsi szigetek, Haiti, Kenya, Mauritius, Mexikó, Mozambik, Nepál, Pápua-Új Guinea, Ruanda, Tunézia
- **4-es klaszter országai:** alacsony a munkanélküliségi ráta és alacsony az államadósság is a csoport tagjainál; tagok: Bolívia, Brazília, Ecuador, Guyana, India, Jemen, Kolumbia, Mauritánia, Nigéria, Paraguay, Peru, Salamon-szigetek, Sri Lanka, Tanzánia, Törökország, Uganda, Uruguay, Vanuatu.

A következő alfejezetben megkísértem a fejlődő országok klaszterekbe történő besorolását hierarchikus klasztereljárással is, melynek eredményeit most ismertetem.

6.3.2. Hierarchikus klaszterelemzés

Mint említettem, a klaszterezési eljárást többféle módszerrel is elvégeztem. Lefuttattam hierarchikus klaszterezési eljárást is, mivel az elemszám véleményem szerint nem olyan túl magas, így megvizsgáltam ezzel a módszerrel is az adataimat. A vizsgálat módszerül a Ward-eljárást választottam, négyzetes euklidészi távolsággal. A Ward-eljárás abban az esetben nagyon alkalmas módszer, ha:

- a kiinduló adatbázisnál a hasonlóság mérésére távolságot lehet alkalmazni;
- minden változó metrikus skálán mért;
- az adatok közül kiszűrtük a kiugrókat;
- a kiinduló változók korrelálatlanok;
- feltehető, hogy az egyes klaszterekbe tartozó elemszám nem nagyon különbözik;
- a klaszterek mérete nagyjából hasonló nagyságú (*Simon, 2006, pp. 637*).

Klasztercsoportok, melyeket az alábbi makrogazdasági mutatókkal alakítottam ki:

- GDP/fő a 2013-as évben
- Kereskedelmi nyitottság 2013-ban

A fenti mutatók alapján a kiindulásként 94 fejlődő országból a klaszteranalízisbe 61 fejlődő országot lehetett érdemben felhasználni és bekegategorizálni. A vizsgálat során 5 klasztert tudtam kialakítani, a 10. táblázatban látható paraméterekkel.

Az egyes klaszterekben az elemszám véleményem szerint megfelelő mennyiségű, nem túl kevés, így mindegyiket benne hagytam a vizsgálatban. Az átlagok jelölik a klaszterközéppontokat. A klasztereket homogénnek tekintem, mivel minden egyes klaszter szórása kisebb, mint a teljes sokaság szórása. Fontos még, hogy az egyes csoportokon belüli szórás ne legyen egynél nagyobb, hiszen standardizált változókat vontam be az elemzésbe, aminek az átlagszórása 1. A lenti csoportok ezeknek a kritériumoknak eleget tesznek. SPSS-ben megvizsgáltam, hogy az egyes csoportok milyen tulajdonsággal rendelkeznek. A klasztereket a legegyszerűbben a klasztercentroidok elemzésével jellemezhetjük, vagyis megvizsgáljuk a csoportokon belül a változó átlagát és ez alapján vonok le következtetést a csoportra vonatkozóan, majd elnevezem a kialakult klasztereket a tulajdonságaik szerint. A klaszterek tulajdonságai az alábbiak szerint foglalható össze:

10. Táblázat: Leíró statisztikai adatok a hierarchikus módszerrel kialakított klasztercsoportokról

Ward Method	klaszterek	egy főre jutó GDP	Kereskedelmi nyitottság
Átlag	1	,1556338	-,5607558
Darab		13	13
Szórás		,25864542	,23153842
Átlag	2	-,0972044	,9042534
Darab		7	7
Szórás		,37499194	,30602992
Átlag	3	,8837724	-,4021049
Darab		5	5
Szórás		,10709727	,33604162
Átlag	4	-,5220489	-,7617959
Darab		15	15
Szórás		,13716836	,15527683
Átlag	5	-,3133827	,0315132
Darab		21	21
Szórás		,24227068	,22279850
Átlag	összes	-,1418049	-,2251760
Darab		61	61
Szórás		,45350030	,56627646

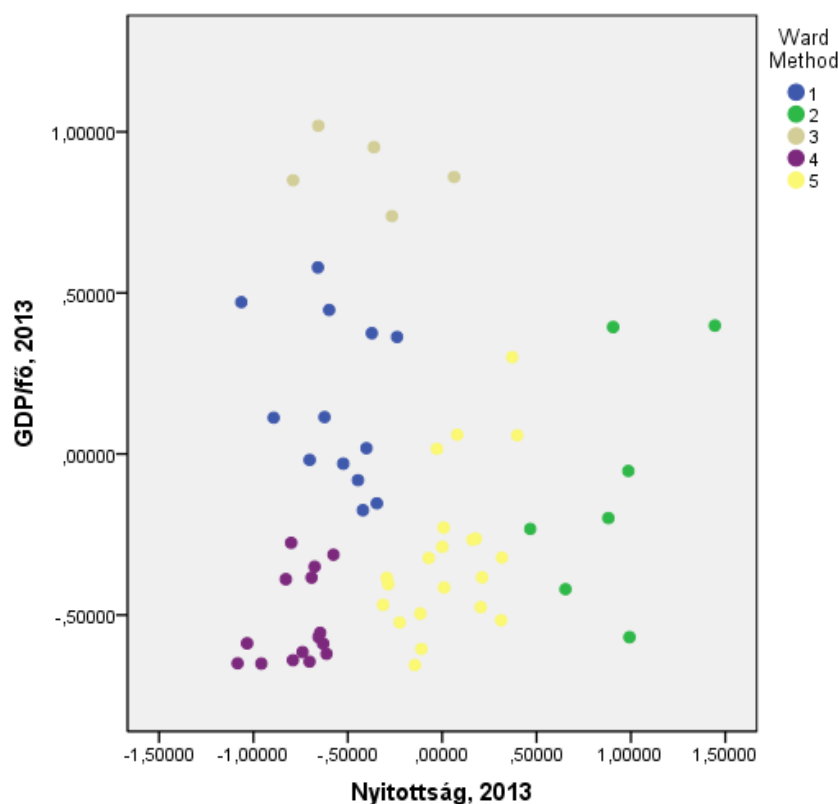
forrás: saját kutatási eredmények SPSS használatával

- 1. klaszter:** közepesen gazdag zárt országok: Algéria, Brazília, Jamaica, Kolumbia, Mexikó, Peru, Törökország, Venezuela
- 2. klaszter:** legnyitottabb országok: Belize, Thaiföld, Szváziföld, Malajzia, Mauritánia, Fidzsi-szigetek
- 3. klaszter:** feltörekvő zárt országok, vagy leggazdagabb országok: Argentína, Barbados, Chile, Uruguay
- 4. klaszter:** szegény zárt országok: Egyiptom, Guatemala, Haiti, India, Jemen, Kenya, Nepál, Pakisztán, Ruanda, Sri Lanka
- 5. klaszter:** közepesen nyitott szegény országok: Bolívia, Botswana, Jordánia, Marokkó, Mozambik, Nigéria, Mauritius, Pápua-Új Guinea

A klasztereket a következő oldalon pontdiagramon is ábrázoltam a kereskedelmi nyitottság és a GDP/fő függvényében.

A kutatás kezdetekor az volt a célom, hogy makrogazdasági adatok felhasználásával kiküszöböljem a fejlődő országok heterogenitását és homogén országcsoportokat képezsek, melyeknél megvizsgálom, hogy az egyes csoportok hogyan viszonyulnak a külföldi működőtőke befektetésekhez, illetve a külföldi működőtőke befektetések függnek-e attól, hogy a fogadó ország milyen gazdasági adottságokkal rendelkezik. A vizsgálat során, mint láthattuk, többféle módszerrel is sikerült homogén országcsoportokat képeznem, melyek most már alkalmasak arra, hogy megvizsgáljam, hogy egy másik változó szignifikánsan eltér-e az egyes csoportok között.

12. Ábra: Klasztercsoportok pontdiagrammon való ábrázolása a GDP/fő és a kereskedelmi nyitottság függvényében



forrás: saját szerkesztésű ábra SPSS használatával

A klaszterek kialakítása a vizsgálatban nagyon hosszú folyamat volt. A különböző klaszterezési eljárásokat többször is elvégeztem, különböző algoritmusok alapján újra és újra lefuttattam azokat, majd kiválasztottam azokat az eredményeket, ahol a szóráshomogenitási feltételek minden csoport esetében teljesülnek. Számos klasztereljárás a különböző makrogazdasági mutatók mentén nem hozott eredményt. Ennek oka, hogy sok esetben volt legalább egy olyan országcsoport, ahol a csoport szórása nagyobb volt, mint a teljes sokaság szórása. A nem hierarchikus klaszterelemzésnél, ahogy írtam, a kutató szabja meg a klaszterek számát. A vizsgálatomat itt úgy végeztem el, hogy a vizsgálatok elején eltérő klaszterszámokat adtam meg, kezdve a kettővel, majd minden egyes vizsgálatnál eggyel növeltem a klaszterek számát. Ezt követően kiválasztottam azt az eredményt, ami számomra a legrelevánsabbnak tűnik.

A normalitási és szóráshomogenitási feltételek teljesülése esetén az ilyen összehasonlításokra az ún. paraméteres eljárások (pl. a varianciaanalízis) szolgálnak, melynek eredményeit a most következő alfejezetben mutatom be. Megvizsgáltam tehát, hogy az eltérő alaptulajdonsággal rendelkező klaszterek között van-e szignifikáns eltérés a különböző változók tekintetében.

6.4. Varianciaelemzés

A klaszteranalízis során kialakított csoportokat arra használtam fel, hogy variancia-analízis segítségével vizsgáljam azok tulajdonságait. Ez az elemzési forma kiváló arra, hogy metrikus és kategorizált adatokat hasonlítsunk össze. A variancia-analízis segít a statisztikai metodikák közül a leginkább abban, hogy megvizsgáljam, van-e különbség a létrehozott csoportok között. Ez a magyarázó modellek közé tartozik, és olyan módszer, ami egy vagy több független változó hatását vizsgálja egy vagy több függő változóra. Azért jobb ez a módszer, mint mondjuk a t-próba, mivel alkalmazható nagy elemszámú ($n > 30$) mintán, márpedig nálam mindegyik klasztereljárással a minta elemszáma ennél nagyobb volt.

Varianciaelemzésnél megkülönböztetünk egyváltozós és többváltozós elemzést. Jelen dolgozatban mindegyikre kísérletet tettem.

6.4.1. Egyszempontos varianciaelemzés a nem hierarchikus klaszterekre

Varianciaelemzés folyamatában négy fő lépés van: problémameghatározás, eltérésnégyzet elemzése, statisztikai függetlenség tesztelése, valamint a hatás erősségének vizsgálata. A varianciaelemzés a vizsgált sokaságokban egy adott ismerv várható értékeit hasonlítja össze egymással. A tesztelni kívánt nullhipotézis szerint a sokaságban a kategóriaátlagok megegyeznek egymással.

H₀: A csoportok között a vizsgált kérdésben nincs különbség, vagyis $\mu_1 = \mu_2 = \dots = \mu_k$

H₁: legalább egy esetben $\mu_1 \neq \mu_2 = \dots = \mu_k$

Modellegyenletben $X_{ij} = \mu_i + e_{ij}$ ahol

X_{ij} az i-edik minta j-edik mintaeleme,

μ_i az i-edik mintához tartozó sokaság várható értéke

e_{ij} a véletlen (hiba) hatása.

A variancia-analízis során itt a H_0 hipotézis azt jelenti, hogy egy ország klaszter szerinti besorolása nem befolyásolja az FDI-t, mert az független a klaszter alaptulajdonságától. Ha a kategóriaátlagok nem azonosak, akkor a független változónak szignifikáns hatása van a függő változóra.

Varianciaelemzés két alapfeltétele:

- Normalitás, melynek vizsgálata: chí-négyzet próba, Kolmogorov–Szmirnov-próba
- Szórások egyenlősége, melynek ellenőrzése: Bartlett-próba, Levene-teszt

Normalitásvizsgálat azért szükséges, mert a variancia-analízis alkalmazhatóságának egyik feltétele, hogy a függő változó normális eloszlású legyen. Mivel azt akarom megvizsgálni, hogy az FDI beáramlását meghatározza-e az ország klaszter szerinti besorolása, ezért a függő változóm az FDI beáramlása, a független változó pedig a klaszter típusa.

A vizsgálatban tehát ellenőriznem kellett, hogy az FDI beáramlása normális eloszlású-e. A normál eloszlást *Kolmogorov-Smirnov teszttel* végzem. Ennek megfelelően a nullhipotézisem az, hogy a vizsgált változó eloszlása nem különbözik a normál eloszlástól 5%-os szignifikancia szint mellett. A 11. táblázatban az *Assymp. Sig.* rész adatai az igazán fontosak számunkra. Ez az érték a P érték, vagyis empirikus szignifikancia szint. A P érték annak a valószínűsége, hogy a próbastatisztika a mintából kiszámított értéket veszi fel. Megegyezés alapján 0,05 felett elfogadjuk, 0,05 alatt elvetjük a nullhipotézist. Jelen esetben a nullhipotézis a normál eloszlás fennállása volt: a kapott eredményem 0,80 tehát a kapott értékek normál eloszlása igazolódott.

11. Táblázat: 1 mintás Kolmogorov-Smirnov teszt eredménye az FDI beáramlására

		egy főre jutó FDI beáramlása, 2013
N		50
	Mean	-,1771303
	Std. Deviation	,16645102
	Absolute	,168
	Positive	,150
	Negative	-,168
Kolmogorov-Smirnov Z		1,269
Asymp. Sig. (2-tailed)		,080

forrás: saját eredmények SPSS használatával

Most következik a varianciák homogenitásának ellenőrzése *Levene teszttel* 5%-os szignifikancia szint mellett. Az eredmény az alábbi táblázatban látható.

12. Táblázat: Levene-teszt eredménye

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
6,927	4	52	,000

forrás: saját eredmények SPSS használatával

A Levene teszt a kutatásomban a varianciák különbözőségét igazolta, így nem használhatjuk a Fischer-féle tesztet. valamilyen robusztusabb próbát kell választanom, mint például a *Brown-Forsythe* vagy *Welch próbát*, melyre szintén kísérletet tettem. A Brown-Forsythe-teszt a mediánt használja az átlag helyett a terjedelem kiszámításában mindegyik csoportnál. Egyszempontos független mintás robusztus vizsgálatnál ugyanúgy érvényesek, ha a normalitás feltétele teljesül (márpedig láttuk fent, hogy teljesül), valamint nagy elemszámú mintánál.

13. Táblázat: Welch és Brown-Forsythe teszt eredményei

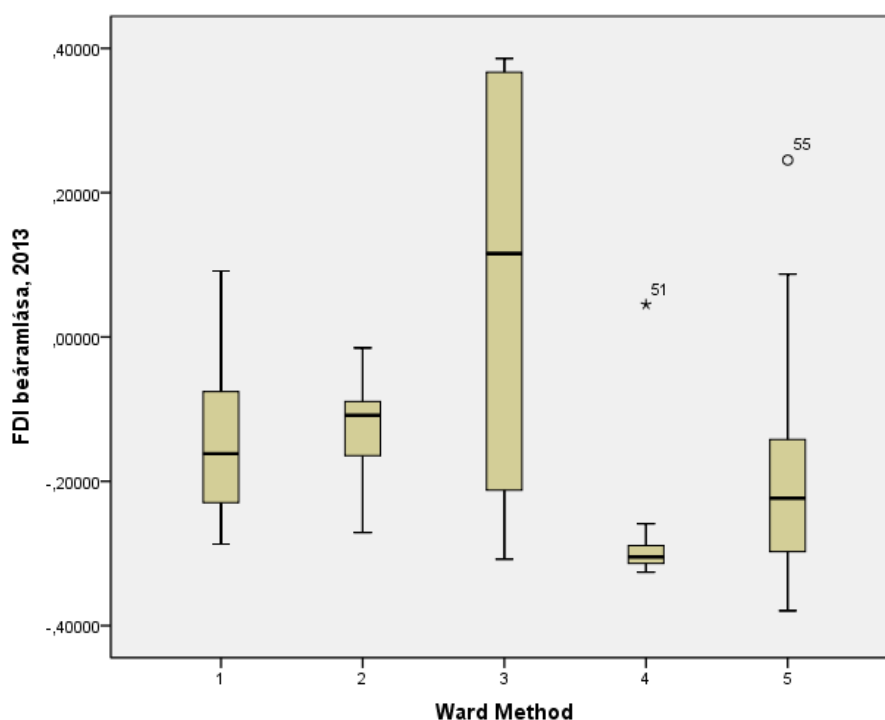
	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	4,610	4	13,729	,014
Brown-Forsythe	3,000	4	5,402	,122

forrás: saját eredmények SPSS használatával

Ebben az esetben a két teszt eltérő eredményt adott. A Welch teszt alapján a varianciák különbözőek, míg a Brown-Forsythe teszt alapján megegyeznek. Ha ez a feltétel nem teljesül, heteroszkedaszticitásnak hívjuk. A *Sajtos-Mitev könyv (2007, pp. 167)* szerint azonban az F próba nagyon robusztus, ami azt jelenti, hogy „egy-egy feltétel (pl. normalitás, varianciahomogenitás) nem teljesülése nem gyakorol lényeges befolyást a próbával elkövethető első- és másodfajú hiba elkövetési valószínűségére, vagyis nem rontja a következtetések érvényességét, nem növeli meg jelentősen a hibás döntések számát”.

Újra megvizsgáltam a kiugró adataimat, ahol az Outliers adatok feltárásával megvizsgáltam a klasztereken belül a legnagyobb és legkisebb értékek nagyságát. A 13. ábrán a kiugró adat 51-es számmal Tonga, míg 55-ös számmal Mongóliát jelöli. Ezt a két országot kivettem a vizsgálat további részéből.

13. Ábra: Boxplot az FDI beáramlás átlagáról és szórásáról az egyes klaszterekben



forrás: saját szerkesztésű ábra SPSS használatával

Újra lefuttattam a Welch és Brown-Forsythe próbát, melynél ismét csak az utóbbi igazolta a varianciák egyezőségét.

14. Táblázat: Welch és Brown-Forsythe teszt eredményei

	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	12,857	4	11,890	,000
Brown-Forsythe	3,790	4	4,601	,097

forrás: saját eredmények SPSS használatával

Végül úgy döntöttem, hogy mivel a normalitási feltételek adottak voltak, elfogadom a Brown-Forsythe teszt eredményét, és az adatokat egymással megegyezőnek ítélt meg. Most, hogy mindkét feltétel adott volt, elvégeztem az egyszempontos varianciaelemzést, melynek eredményét az alábbiakban ismertetem: azt vizsgáltam tehát, hogy az egyes országcsoportoknál, melyek több más változó mellett főként az államadósság és a munkanélküliségi ráta mentén lettek kialakítva, hatnak-e ezek a tényezők az FDI alakulására, illetve klasztercsoportok között szignifikánsan eltérő-e az FDI nagysága.

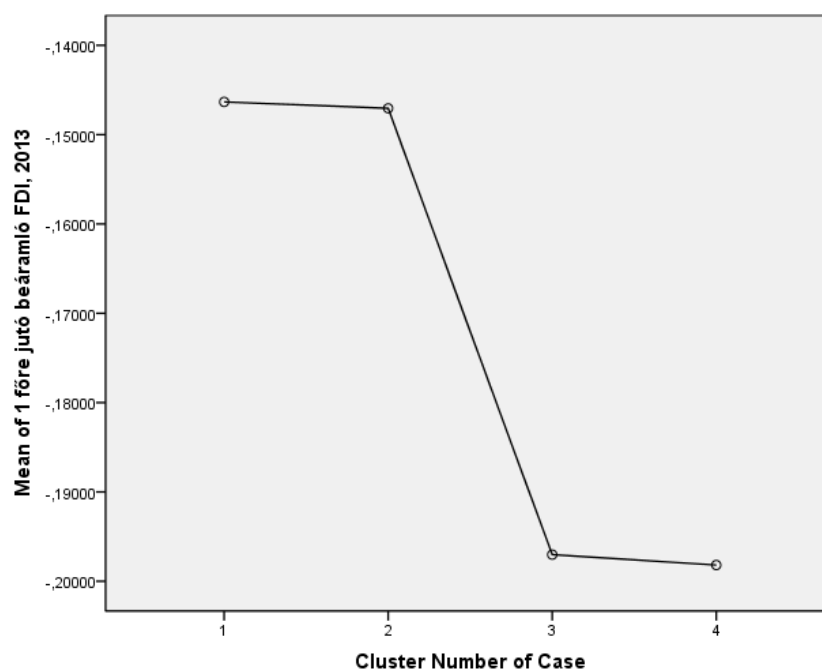
15. Táblázat: ANOVA táblázat

Egy főre jutó beáramló FDI, 2013					
	Négyzetösszeg	df	Négyzet átlag	F	Sig.
Csoportok között	,031	3	,010	,386	,764
Csoportokon belül	1,222	45	,027		
Összes	1,253	48			

forrás: saját eredmények SPSS használatával

Az ANOVA táblázat alapján megállapítottam, hogy az FDI-re nem hat az, hogy az államadósság vagy munkanélküliség meghatározójaként egy ország melyik klasztercsoport tagja, melyet grafikus formában a lenti ábra is igazol. Tehát ez a két makrogazdasági tényező nincs szignifikáns összefüggésben a beáramló FDI nagyságával.

14. Ábra: FDI beáramlásának átlagértékei az egyes klaszterekben



forrás: saját szerkesztésű ábra SPSS használatával

6.4.2. Egyszempontos varianciaelemzés a hierarchikus klaszterekre

Az alábbiakban bemutatom, hogy a hierarchikusan kialakított klasztercsoportoknál van-e különbség az FDI mértékében a csoportok között, más szóval a fogadó ország jövedelmi helyzete és kereskedelmi nyitottsága hat-e a külföldi működőtőke beruházások beáramlására, van-e szignifikáns kapcsolat.

16. Táblázat: FDI leíró statisztikai jellemzői az egyes hierarchikus klaszterekben

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% konfidencia intervallum		Minimum	Maximum
					Alsó határ	Felső határ		
Klaszter	N	átlag	szórás	Std. Error				
1	12	-,1431529	,11517797	,03472746	-,2205305	-,0657753	-,28691	,09151
2	8	-,1261611	,08579210	,03502448	-,2161944	-,0361279	-,27104	-,01510
3	7	,0772797	,34373315	,17186657	-,4696765	,6242358	-,30792	,38600
4	14	-,3020828	,01750705	,00467896	-,3121911	-,2919745	-,32597	-,25884
5	20	-,2067478	,11978476	,02678469	-,2628088	-,1506868	-,37943	,08705
Total	61	-,1888481	,15612685	,02105214	-,2310551	-,1466411	-,37943	,38600

forrás: saját eredmények SPSS használatával

A leíró statisztikai részben látható, hogy az egyes klaszterekben hány adatunk van az FDI beáramlására vonatkozóan. Az átlagokat megvizsgálva láthatjuk, hogy a 4-es klaszter országaiba áramlik a legkevesebb külföldi működőtőke, és a hármas klaszter országaiba a legtöbb.

17. Táblázat: ANOVA táblázat

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Csoportok között	,516	4	,129	8,053	,000
Csoportokon belül	,801	50	,016		
Total	1,316	54			

forrás: saját eredmények SPSS használatával

A táblázatból jól leolvasható az F hányad, amely a csoportok közötti és a csoporton belüli eltérésnégyzetének az aránya. Mivel az F próbához tartozó valószínűség szignifikanciaszintje 0,000, vagyis kisebb, mint 0,05, ezért a nullhipotézist elutasítjuk. Vagyis *a kategóriaátlagok szignifikánsan különböznek egymástól, vagyis a klasztercsoportok tulajdonsága (gazdasági növekedés és kereskedelmi nyitottság) másképp hatnak a külföldi működőtőke befektetések beáramlásának nagyságára.*

Megtudtuk tehát, hogy a kategóriák átlagai között van eltérés, ugyanakkor nem tudjuk, hogy pontosan mely átlagok között van eltérés. Mindegyik klaszter között van eltérés, vagy van 1 klaszter, ami eltér a többitől? Ennek a vizsgálatára szolgálnak a post-hoc tesztek. A teszthez a *Tukey és Scheffe módszert* választottam, bár a Tukey-teszt alapesetben egyforma minta nagyságú csoportok átlagainak különbségét tudja tesztelni, mégis felhasználtam, hogy lássam, milyen eredményt mutat. Scheffe a fenti összefüggést dolgozta tovább. Előnye, hogy a teszt tetszőleges elemszámok esetén érvényes, és a paraméterek valamennyi kontrasztjának egyidejű vizsgálatára alkalmas. Nem véletlenül ez az egyik legáltalánosabb módszer. A kimutatásaimat a következő táblázat foglalja össze.

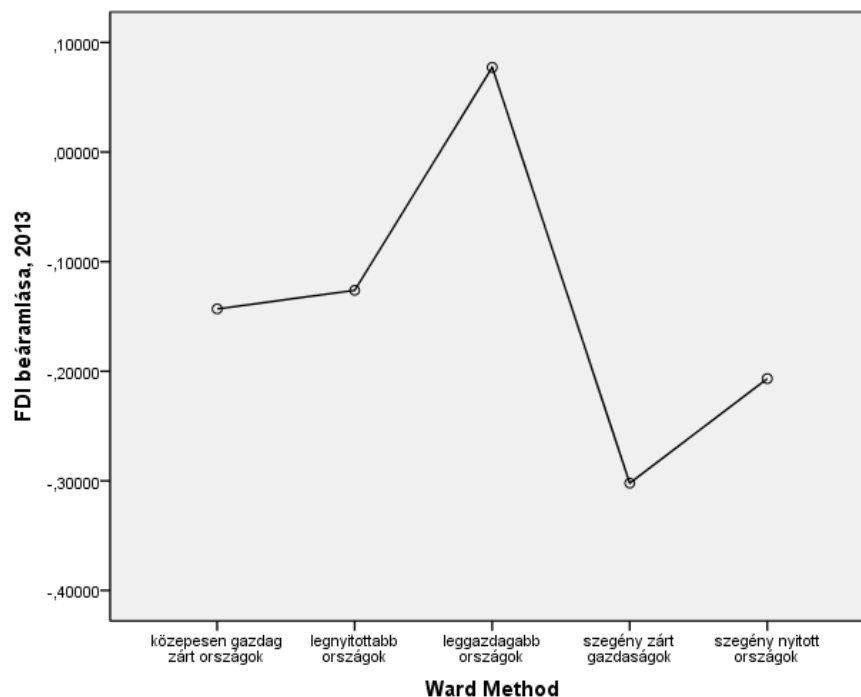
18. Táblázat: Tukey és Scheffe tesztek eredményei

FDI beáramlása/fő, 2013				
	módszer		Subset for alpha = 0.05	
			1	2
szegény zárt gazdaságok	Tukey HSD	14	-,3020828	,0772797 1,000
szegény nyitott országok		20	-,2067478	
közepesen gazdag zárt országok		12	-,1431529	
legnyitottabb országok		8	-,1261611	
leggazdagabb országok		7		
Sig.			,058	
szegény zárt gazdaságok	Scheffe	14	-,3020828	,0772797 1,000
szegény nyitott országok		20	-,2067478	
közepesen gazdag zárt országok		12	-,1431529	
legnyitottabb országok		8	-,1261611	
leggazdagabb országok		7		
Sig.			,121	

forrás: saját eredmények SPSS használatával

A Tukey's b és a Scheffe próba azonos eredményt mutat: a leggazdagabb országok átlagai között figyelhető meg igazán nagy eltérés a többi klaszterhez képest.

15. Ábra: FDI beáramlásának mértéke a klasztercsoportokban



forrás: saját szerkesztésű ábra SPSS használatával

A vizsgálatból tehát azt a következtetést vonom le, hogy bár az FDI értékei az egyes klaszterek között eltérőek, tehát a klaszter tulajdonsága (egy ország gazda(g)sága és nyitottsága) hatással van a beáramló FDI nagyságára, ugyanakkor az is megjegyzendő, hogy igazán lényeges eltérés csak azokban az országoknál figyelhető meg, amelyek a legmagasabb egy főre jutó GDP-vel rendelkeznek. A táblázatból kiolvasható eredményeket a 15. ábra is jól prezentálja.

6.4.3. FDI gazdasági növekedésre gyakorolt hatása

Az eddigi fejezetekben a klaszteranalízis és varianciaanalízis során azt vizsgáltam, hogy a rendelkezésemre álló adatokból van-e olyan tényező, mely befolyásolja a beáramló FDI alakulását. Tehát kvázi azt vizsgáltam, hogy a fogadó ország makrogazdasági mutatói milyen formában determinálnak az FDI-nek, milyen mutatók határozzák meg a külföldi működőtőke befektetéseket. Ebben a fejezetben megfordítom a kérdést: meghatározza-e az FDI a fogadó ország jövedelmi helyzetét?

Ehhez a vizsgálathoz az FDI alapján az országokat 3 csoportba rendeztem. Az eljáráshoz hierarchikus klasztereljárást alkalmaztam, Wald eljárással, kiugró adatok eltávolítása után már jelen esetben 48 országgal végeztem a vizsgálatot. A tesztek igazolták, hogy sikerült homogén klasztercsoportokat kialakítanom.

A csoportokat aszerint alakítottam ki, hogy milyen mennyiségű külföldi működőtőke áramlik be hozzájuk. A három országot elneveztem

- alacsony FDI-vel rendelkező országok
- közepes FDI-vel rendelkező országok
- magas FDI-vel rendelkező országok

Majd varianciaanalízissel megnéztem, hogy a GDP szignifikánsan eltér-e a klasztercsoportok között. Eredményeimet az alábbi táblázat tartalmazza.

19. Táblázat: ANOVA táblázat

Egy főre jutó GDP, 2013

	Négyzetösszeg	df	Négyzet átlag	F	Sig.
Csoportok között	1,579	2	,789	5,840	,006
Csoportokon belül	6,082	46	,135		
Total	7,661	48			

forrás: saját eredmények SPSS használatával

A fenti táblázatból, valamint a hozzá tartozó ábrából az eredményeim azt mutatják, hogy az általam vizsgált országscsoportoknál az FDI egyértelműen hat az ország gazdasági növekedésére.

A kapott eredményeket pontdiagramon is ábrázoltam. Az ábrákon jól látható, hogy néhány kivételtől eltekintve az FDI és a GDP összefügg, van szignifikáns különbség GDP tekintetében az egyes klaszterek között és a két tényező pozitívan korrelál egymáshoz. Végeztem a kutatásom során további vizsgálatokat is, mint például területi eltérések vizsgálata, aminek során azt állapítottam meg, hogy a területi elhelyezkedés és a beáramló FDI között nincs szignifikáns kapcsolat. Ennek bemutatására terjedelmi korlátok miatt nem térek ki.

A kvantitatív vizsgálattal szemben támasztott kritikai észrevételem, hogy bár a módszertan alkalmas arra, hogy a kutatás során megfogalmazott hipotéziseket igazolja, azonban sok olyan nehezen, vagy egyáltalán nem mérhető tényező játszik közre egy ország gazdaságában, amelyre a statisztika nem ad választ. A problémák és folyamatok mélyebb megértéséhez alkalmaztam a kvalitatív elemzési technikát, melyet a következő fejezetben bemutatott esettanulmányok formájában végeztem el.

VII. ESETTANULMÁNYOK

A dolgozatomban kvalitatív módszertanul a mostani fejezetben ismertetett esettanulmányok szolgálnak, melynek során kiválasztottam két országot, ahol megvizsgáltam a beáramló FDI-t, és próbáltam feltárni annak sokrétű, olykor pozitív, míg máskor negatív hatását, ill. feltárni az okokat, minek köszönhető, hogy az egyik ország sikeresen tudott fejlődni a külföldi tőke megjelenése által, míg a másik kevésbé.

Nehézséget okozott kezdetben, hogy mely országokat válasszam, hiszen, ahogy már említettem, a fejlődő országok nagyon heterogének: szerettem volna olyan példákat bemutatni, amik alapján általános következtetéseket lehet levonni a többi fejlődő országra nézve. Ezen gondolatmeneten elindulva kizártam a kőolaj-exportáló országokat, kis szigetországokat, adóparadicsomokat, offshore pénzügyi központokat, háborús övezeteket.

Az általam már korábban feldolgozott szakirodalmakból megfigyeltem, hogy a fejlődő országokba irányuló FDI-re vonatkozó kutatások általában két régiót szoktak élesen elkülöníteni egymástól: ez pedig nem más, mint Kelet-Ázsia, valamint Latin-Amerika (*Fishlow, 1987; Kay, 2002; Williams, 2015; Ricz, 2015; Vadlamannati-Tamazian, 2009; Hauge, 2019*). Míg az előző régió országaiban megvalósult gazdasági folyamatokat „*gazdasági csoda*”-ként emlegetik, addig az utóbbi régió országai többnyire negatív példaként kerülnek elő. Az említett közgazdászok arra a kérdésre próbáltak választ találni, hogy mik voltak az eltérő tényezők a kelet-ázsiai országok sikerei, és a latin-amerikai országok kudarcai között, ill. a kelet-ázsiai újonnan iparosodó országok milyen tanulsággal szolgálhatnak a többi fejlődő országra nézve. Ezen okból kifolyólag döntöttem úgy, hogy ebből a két régióból választom ki az esettanulmányomhoz az országokat.

Ezt követően megvizsgáltam a két régió országaiba áramló külföldi működőtőke statisztikákat és makrogazdasági adatokat, jobban elmélyültem a két régió országairól szóló szakirodalomban és a választásom Tajvanra és Mexikóra esett. Azért ezt a két országot választottam, mert mindegyik ország a maga régiójában nem kiurgóan magas, de kellően nagy mennyiségű külföldi működőtőkét vonzott az elmúlt években, mind abszolút, mind relatív értelemben, másrészt egymástól jelentősen különböző adottságokkal és fejlesztési stratégiával próbálták ösztönözni saját gazdasági növekedésüket és profitálni a külföldi vállalatok által megvalósult befektetésekből. Úgy gondoltam, hogy az azonosságok és különbségek feltárása során sikerül majd olyan következtetéseket megállapítanom, amik jól kiegészíthetik a statisztikai számításaim során bemutatott eredményeimet, illetve a most bemutatott kvalitatív kutatás alátámasztja a kvantitatív kutatás következtetéseit, és sajátosságából adódóan rávilágít olyan összefüggésekre, melyeket a statisztikai vizsgálat nem mutatott ki. A következő két alfejezetben ezt a két országot fogom részletesebben bemutatni, majd a harmadik alfejezetben bemutatom a két régió közötti általános eltéréseket.

7.1. Tajvan

Tajvant az ázsiai tigrisek egyik országaként szokták emlegetni. Ezt a kifejezést azokra a délkelet-ázsiai országokra alkalmazzák, melyek jelentős növekedést értek el főként 1965 és 1995 között (a másik három ország: Hongkong, Szingapúr és Dél-Korea). Ez a látványos növekedés és fejlődés felkeltette számos közgazdász figyelmét, és az elmúlt 30 év során egyre többen kezdték el keresni a magyarázatot, mi állhat a kelet-ázsiai csoda hátterében, különösen Tajvan esetében (*Tsai, 1999, pp. 69*). A fejezetnek az elején röviden bemutatom, milyen főbb tényezők jellemezték Tajvant, rövid történeti áttekintést teszek a 20. század második felére vonatkozóan, melyben megvizsgálom, milyen lényegi változások következtek be, melyek hozzájárulhattak Tajvan fejlődéséhez, majd a fejezet második részében bemutatom, mennyiben köszönhető ez a külföldi működőtőke beruházásoknak.

Tajvan sikere azért is volt kiemelkedő, mivel a kapitalizmus története során az egyik legnagyobb mértékű gazdasági növekedést volt képes elérni (*Hauge, 2019*). Az 1970-es évek elején a GDP éves szinten 12-14%-kal nőtt, de az 1990-es években is átlagosan 6-8%-os volt. A GNP növekedési üteme 1953 és 1982 között átlagosan 8,7% volt, a csúcspont 10,8% volt 1963 és 1972 között. Az ipar növekedése 1953 és 1982 között átlagosan 13,3% volt (*Gold, 1986, pp.8.*). „A tajvani gazdaság világátlagot meghaladó növekedési dinamizmusával 1998-ra a föld 18., 2000-re pedig a 14. legnagyobb gazdaságává vált.” (*Mészáros, 2002, pp.6*). Napjainkban ugyan csekélyebb mértékben, de azóta is stabilan növekszik (*Unctad statisztikai adatbázisa*).

Tajvan kiemelkedően és tartósan magas növekedési rátája mellett folyamatosan magas volt az export szintje is, ami számos közgazdász szerint meghatározó volt Tajvan fejlődésében. Tajvan a gazdasági sikereit úgy érte el, hogy mellette folyamatosan csökkent a jövedelmi egyenlőtlenség az országban: 1953-ban a Gini-együttható 0,558 volt, míg 1980-ban 0,303 (*Tsai, 1999, pp. 69*). Emellett az egészség, az oktatás és az általános életszínvonal feltételei is az évek során jelentősen javultak az országban.

A második világháború végéig Tajvan Japán fennhatóság alá tartozott. *Gold (1986, pp.8.)* szerint a japán uralom 50 éve nagyon produktív hagyományt hagyott maga után a tajvani gazdaságban, ami meghatározó volt az ország későbbi fejlődésére nézve. Ezt követően koalíciós kormányzásra törekedtek Csang Kaj-sek és Mao Ce-tung vezetésével, melyet megnehezített az 1947-ben kirobbant polgárháború, valamint az országban uralkodó nehéz gazdasági helyzet, nem beszélve a hiperinflációról. Csang Kai-sek 1950. március 1-től a Kínai Köztársaság elnöke lett. Ettől az időponttól tekinthető két, egymástól elkülönülő rezsimnek (a szárazföldi) Kína és Tajvan (*Vásárhelyi, 2016, pp.40*).

A tajvani modern gazdaság fejlődése 1953-ban kezdődött. Addigra a gazdasági termelés a legtöbb ágazatban visszatért a háború előtti szintre. Az elkövetkezendő két évtizedben a tajvani gazdaság folyamatosan tért át a mezőgazdasági alapokról az ipari alapokra. 1952 és 1972 között a mezőgazdaság részesedése 36%-ról 14%-ra esett vissza, míg a feldolgozóipar

részesedése 11%-ról 32%-ra nőtt. Tajvan sikere az iparosodási folyamatban részben a meglehetősen jól képzett vidéki munkaerőnek volt tulajdonítható.

Tsai (1999, pp. 70) Tajvan ipari fejlődését 1952-től napjainkig négy szakaszra bontja: az első szakasz az importhelyettesítés időszaka (1952-1957), míg a második az átmeneti szakasz az export előmozdítására (1952-1972), a harmadik a másodlagos importhelyettesítés (1973-1980), végül a negyedik szakasz a stratégiai és csúcstechnológiai iparágak támogatása (1981-től napjainkig).

Az első szakaszban a Kuomintang (röv. KMT) jelentős szerepet vállalt a gazdasági szerkezet formálásában, valamint a gazdasági hálózatok kialakításában. A tajvani rendszer alapvetően autoriter berendezkedésű volt, de néhány területen megjelentek a demokratikus jellemzőkkel bíró intézmények is. A KMT az 1950-es években hatalmas gazdasági támogatással és az Egyesült Államok katonai védelmével vállalta a gazdaság reformját (biztosította a szükséges ipari és kommunikációs infrastruktúrát, valamint fejlesztette a munkaerőt), miközben a társadalmat a „fehér terror” révén teljes ellenőrzése alá helyezte.¹⁷

Tajvanon az 1900-as évek közepén eleinte elterjedt volt a külföldi dominanciától való félelem, pedig Tajvan vonzó célpontja volt a külföldi tőkének: mindamellett, hogy olcsó volt a munkaerő, politikai stabilitás és fegyelmezett, szorgalmas és ambiciózus munka jellemezte (*Hauge, 2019*), melynek egyik oka a megfelelő oktatási színvonal megléte (*Gold, 1986, pp.8.*).

Volt egy fontos tényező, amely számos közgazdász szerint meghatározó volt Tajvan későbbi fejlődésére vonatkozóan, ez pedig az 1950-es években bevezetett földreform. Ennek keretében a KMT nagyszámú kistermelőt hozott létre, akik állami támogatással jelentősen növelték a mezőgazdasági termelékenységét. A földművesek nagymértékű kedvezményekkel vásárolhatták meg földjeiket a kormánytól. A földreform keretében csökkentették a föld bérleti díját, eladták az állami földeket, elősegítették a művelt területek helyreállítását és teljes körű hasznosítását, valamint törekedtek a földhöz való jog egyenlőségének megteremtésére a városi területeken (*Neszmélyi, 2018, pp. 356*). Ez a földreform az 1950-es években a mezőgazdaság és a mezőgazdasági technológia gyors fejlődéséhez vezetett, és megkönnyítette az ipari fejlődést azáltal, hogy egyrészt mezőgazdasági többletet, másrészt elegendő piacot jelentett az ipari termelés számára (*Tsai, 1999, pp. 72*). *Kay (2002, pp. 1076)* szerint ez kulcsfontosságú volt, hogy még azelőtt beütemezték a földreformot, mielőtt jelentősebb iparosodási folyamat kezdetét vette volna Tajvanon. Az 1960-as évekre, mikor már megerősödtek a mezőgazdaságból élő háztartások, jövedelmük ötödét tudták megtakarítani (*Kay, 2002, pp. 1083.*).

Volt egy másik fontos tényező, ami szerintem szintén meghatározó volt a tajvani gazdaság szempontjából: Tajvant a kezdeti szakaszban az USA Nemzetközi Fejlesztési Ügynöksége (*AID= Agency for International Development*) jelentősen támogatott gazdaságilag

¹⁷ A KMT beszivárgott civil társadalmi intézményekbe kémkedési és befolyásolási céllal. Ezen időszak alatt szervezett ellenzék nem alakulhatott ki Tajvanban (*Vásárhelyi, 2016, pp. 41*).

és katonailag is a hidegháború korszakának hatalmi politikájának részeként. Ez Tajvannak kulcsfontosságú geopolitikai jelentőséggel bírt, melyet jól ki tudtak használni bel- és külpolitikai szinten egyaránt (Kay, 2002, pp. 1086.).

Tajvan az 1950-es évek importhelyettesítési stratégiájáról az 1960-as évekre fokozatosan átváltott az exportösztönző stratégiára, melynek során jól ki tudta használni a feldolgozóiparban a munkavállalók adta komparatív előnyöket (Mao, Schive; 1995, pp. 40). Az 1957 végén elfogadott devizareform során átvett többszörös devizaárfolyam rendszert fokozatosan visszavonták és egyszerűsítették, ami véget vetett a tajvani valuta túlértékelésének és előkészítette az utat az export növekedéséhez (Okuda, 1994, pp.424). Ezzel egyidőben szintén az Egyesült Államok nyomására Tajvan fejlesztési stratégiát dolgozott ki, ill. elindítottak egy 19 pontos gazdasági és költségvetési reformprogramot a hazai és külföldi beruházások ösztönzésére (ang. *Statute for the Encouragement of Investment*, rövid. *SEI*). Ennek során megszüntették azokat a tényezőket, melyek akadályt jelentettek a beruházók számára és liberalizációs intézkedéseket vezettek be főként az export növekedésének előmozdítására (kedvező hitelek, adócsökkentés, adminisztrációs terhek csökkentése, egyszerűsítése) a piaci mechanizmusok helyreállítása céljából. Tsai (1999) szerint ez volt az egyik legfontosabb tényező, ill. jogszabály, amely elősegítette Tajvan ipari fejlődését. Tsai ugyanakkor említést tesz Wade (1990) és Bráutigam (1995) tanulmányáról, akik szerint a tajvani kereskedelem liberalizációja kimerült az export ösztönzésében, és az exportágazatokra korlátozódott, míg a belföldi piac továbbra is erősen védett volt. A fenti intézkedéseknek köszönhetően a külföldi működőtőke befektetések Tajvanban az 1952-1959 között realizált 10,9 millió dollárról 1960-1963 közötti időszakban 34,2 millió dollárra nőttek, (Tsai, 1999, pp. 73).

Mao és Schive (1995, pp.44) tanulmányukban rávilágítanak arra, hogy a Tajvan fejlődésében kiemelt szerepe volt a KKV szektornak is. 1961-ben szinte az összes gyártó vállalkozás KKV volt, melyek a foglalkoztatás 61%-át tették ki a feldolgozóiparban, ami aztán az 1970-es évektől kezdve enyhült. A nagyvállalatok növekvő részesedése egybeesett az exportpiac fellendülésével és az exportorientált külföldi működőtőke befektetések beáramlásával.

Tajvanban az egyik leglátványosabb fejlődést az elektronikai gyártás területén sikerült elérni: habár az 1950-es években ugyan néhány tajvani cég már gyártott egyszerűbb elektronikai termékeket, a fő áttörést az 1960-as években beruházó külföldi vállalatok hozták, mint a General Instruments, a Texas Instruments, a Sanyo, vagy a Matsushita. Az 1970-es években további befektetők jelentek meg, mint például az RCA, Philips, vagy az IBM. Ennek következményeként a helyi tajvani vállalatok beszállítóként és alvállalkozóként kapcsolódtak a külföldi vállalatokhoz: a helyi vállalatok elkezdtek számítógépes alkatrészeket és kellékeket gyártani: kábeleket, csatlakozókat, billentyűzetet és más termékeket, melyekkel kapcsolódni a tudtak a külföldi cégek gyártásához. Bár kezdetben előfordult, hogy néhány transznacionális vállalat enklávé-szerűen kezdett el működni Tajvanban, később (többek között az állam támogatásának következtében) a külföldi cégek és a helyi vállalatok alvállalkozói-beszállítói

kapcsolatokon keresztül kapcsolódtak össze az 1970-es és 1980-as években. A külföldi és helyi vállalatok kapcsolatainak kialakulása során a külföldi vállalatok átadták a tudást és a szükséges készségeket és fejlesztették a kapacitást a hatékonyabb együttműködés érdekében (*Gold, 1986, pp. 129.*). Ennek a programnak a keretében támogatták az ipar, ill. az ipar modernizálásának és korszerűsítésének folyamatát.

A tajvani elektronikai ipar gyors ütemben nőtt az 1970-1980-as években, jelentősen nőtt az export (12,3% volt 1970-ben, majd 18,2% 1980-ban). A televízió gyártás 1971-ről 1980-ra 1,8 millióról 7 millióra emelkedett (*Dedrick, Kraember, 1998, pp. 147.*). Az exporttámogatási politikának köszönhetően Tajvanban az 1960-as években a feldolgozott termékek exporttámogatásai voltak a legmagasabbak a világon. Az állam különleges kedvezményeket és különféle segítségeket nyújtott a külföldi cégeknek közvetett vagy közvetlen formában, hogy ösztönözze a beáramló beruházásokat (öt év adómentesség, személyes kapcsolat kialakítása a befektetőkkel), cserébe ezeknek a vállalatoknak bizonyos teljesítménycélokat kellett teljesíteniük, mint például exportálás.

Az 1970-es években a tajvani exportösztönzési politika új szakasza kezdődött el. Fő cél volt az infrastruktúra fejlesztése, az ipari alapanyagok önálló előállításának ösztönzése, valamint a nehézipar fejlesztése. *Okuda (1994, pp. 424)* szerint ezek a tényezők is hozzájárulhattak ahhoz, hogy Tajvant 1971-ben megfosztották az ENSZ tagságától, melyet azóta sem tudott visszaszerezni a próbálkozásai ellenére sem¹⁸. Az 1960-as évekre jellemző exportösztönző gazdaságpolitikának köszönhetően az egyre növekvő ipari termelés szükségessé tette az infrastruktúra (utak, kikötők) fejlesztését. A kormányzat lassan reagált a növekvő igényekre és az infrastruktúra gátat szabott az export további fejlesztésére. Ezt felismerve elkezdtek fejleszteni az infrastruktúrát: 1974-1978-as tíz fő építési projekt során a kormány mintegy 5 milliárd dollárt fektetett be hat szállítási projektbe, több atomerőműbe, egy acélgyárba, egy nagy hajógyárba és több petrokémiai üzembe. A kormány 1973-ban létrehozta az Ipari Technológiai Kutatóintézetet, amely kormányzati szerződéseket kapott kutatási projektek végrehajtására és az eredmények átadására az ipari szektor számára (*Tsai, 1999, pp. 73*). Mivel a kormány javítani akarta a nettó exportbevételeket, ezért az ún. „másodlagos importhelyettesítési program” keretében támogatta az alapanyagok hazai előállítását az importálás helyett¹⁹, és főként a vas- és acélipar, valamint a hajógyártás és petrokémia területén állami vállalatokat alapított. Továbbá a kormányzat módosította a beruházások ösztönzéséről

¹⁸ Mivel Tajvant kevesen ismerik el önálló államként, kevés kivételtől eltekintve nem része más nemzetközi szervezetnek sem. Főbb szervezetek, ahol fenntartja a tagságát, a teljesség igénye nélkül: Nemzetközi Olimpiai Bizottság, APEC, Ázsiai Fejlesztési Bank, WTO (*Hickson, 2003*).

¹⁹ A kormány például sikeresen ösztönözte a Singer varrógépgyártó vállalatot is: az 1964-ben alapított, kezdetben kis vállalat nem tudott versenyezni a világpiacon. A hatóságok előírták neki, hogy az alkatrészeket 83%-ban helyi forrásból kell megszereznie, és a helyileg előállított alkatrészek legfeljebb 15%-ban haladhatják meg a Singer által importált alkatrészek árát. Ehhez fejlesztették szabványokkal és mérnökökkel az alkatrészgyártó vállalatokat, aminek köszönhetően a vállalat három éven belül már csak saját alkatrészeket használt fel, és 1986-ra a teljes kibocsátás 86%-át exportálta (*WIR, 1999a, pp. 211*).

szóló törvényt: a továbbiakban már nem a munkaerő-igényes beruházásokat támogatták, hanem az exportorientált beruházásokat (*Okuda, 1994, pp. 425*).

Az 1980-as évek újabb stratégiai változást hozott Tajvan gazdaságába, ismét teljes egészében áttértek az exportösztönző gazdaságpolitikára, valamint támogatták a csúcstechnológiai iparágakat, ami elsősorban az 1979. évi olajsokknak, valamint az Egyesült Államok által fokozódó protekcionista nyomásának volt köszönhető. Tajvanban a kormány a Szilícium-völgy modelljét utánozva 1980-ban megalakította a Hszincsu Tudományos Alapú Ipari Parkot (*angolul: Hsinchu Science-Based Industrial Park, rövid: HSBIP*), és jelentősen támogatni kezdte a csúcstechnológiai iparágakat. Elindult a mikroelektronika, PC-k és számítógépes perifériák gyártása, melynek során számos tajvani vállalat vált a nagy elektronikai gyártók fő beszállítójává. A HSBIP sikere abból is látható, hogy 1995-ben elfogadták a második tudományos ipari park létrehozását Tajvanban. Az 1980-as években további liberalizációs intézkedéseket vezetett be a tajvani kormány, melynek keretében tajvani devizát kivonták az ellenőrzés alól és szabad volt a tőkeáramlás. Mind a kamatlábakat, mind az árfolyamot szinte teljes egészében deregulálták, valamint a legtöbb mennyiségi importellenőrzést megszüntették és a vámtarifákat tovább csökkentették (*Tsai, 1999, pp.74*). Az állam csökkentette az adókat is, valamint a K+F tevékenységet végző cégeknél az adó leírására is lehetőséget biztosítottak. Az évtized közepére Tajvan szilárd gazdasággal és a világ legnagyobb devizatartalékával rendelkező ország volt. A kormány szorgalmazta például azt is, hogy a textiliparban az előállított termékek minőségileg javuljanak. Bár ennek a szektornak a szerepe korántsem volt olyan jelentős, mint az informatikai szektoré, Tajvan jelenleg a világ legnagyobb cipő-exportőre. Az 1980-as években, mikor már Tajvan gazdasági hatalommá vált, a tajvani vállalatok a világpiacra léptek, és ennek köszönhető, hogy mára az FDI kiáramlása meghaladja Tajvanban az FDI beáramlás nagyságát²⁰.

Tajvanon tudatosan törekedett az állam arra, hogy a transznacionális vállalatok által nyújtott előnyöket az egyes gazdasági szereplők jól ki tudják használni: olyan kapcsolatokat alakítottak ki, melynek során a helyi beszállító vállalatok, vagy versenytársak a technológiát elsajátították a külföldi nagyvállalattól, valamint képezték a humántőke állományukat. Mindamellett fontos tényező volt, hogy a transznacionális vállalatok is nyitottak voltak a humán tőke fejlesztésére: előszeretettel képezték a helyi munkaerőt, valamint együttműködőek voltak a különböző oktatási intézményekkel. A tajvani tapasztalatok azt mutatják, hogy a külföldi cégek sokkal inkább alkalmaztak munkaerő-igényes technológiát és olyan know how-t, ami könnyen adoptálható volt a tajvani munkavállalók számára, és kevésbé volt jellemző a tőkeigényes beruházás, főként, amikor exportra gyártottak (*Gold, 1986, pp. 129; Mao, Schive; 1995, pp. 42*). Tajvanban ráadásul ez úgy valósult meg, hogy közben a bérek továbbra is alacsony szinten maradtak a fejlett országokhoz, vagy éppen Latin-Amerikához képest (*Kay, 2002, pp. 1097*).

²⁰ Az UNCTAD által 2016-ban közzétett World Investment Report alapján Tajvan 2015-ben a világ 5. legnagyobb FDI kiáramlását lebonyolító országa volt.

A fejezet második felében bemutatom, hogy a külföldi működőtőke befektetések hogyan alakultak Tajvanban, ill. mennyiben járulhattak hozzá a tajvani csoda megvalósulásához.

Az 1950-es és 1960-as évekre vonatkozóan azonban nagyon „homályos” adatok vannak arra vonatkozóan, pontosan mennyi FDI áramlott is be ténylegesen az országba. Egyrészt: a kínai statisztikai hivatal közléseiben csak a hivatalosan elfogadott FDI adatok vannak nyilvántartva, pedig a tényleges ennél lényegesen nagyobb volt. Ezeket a statisztikákat a *Ministry of Overseas and Economic Affairs (MOEA)* teszi közzé. A legtöbb kutató ezeket használja, mivel részletes idősorokat nyújt a kifelé és befelé irányuló FDI áramlásokról, viszont, ahogy említettem, nem tartalmazza az összes FDI-t (*Timmer; Van Ark, 2000, pp. 16*). Annyi bizonyos az elérhető FDI statisztikákat elemezve, hogy Tajvanban az FDI állománya 1970-ben tetőzött, majd elkezdett jelentősen csökkenni, de így is minden évtizedben legalább két számjeggyel növekedett (*Chan, 2000, pp. 353*). Szektorális bontásban az 1970-es években az FDI főleg a feldolgozóiparba áramlott, míg az 1990-es évektől kezdve már inkább a pénzügyi szektorba.

Chan-nal ellentétben *Timmer és Van Ark (2000)* szerzőpáros azt írja, hogy szerintük az FDI „számokban mérve” csupán kis részét teszi ki a Tajvanba áramló teljes külföldi tőkeáramlásnak, illetve a külföldi cégek aránya soha nem volt olyan számottevő Tajvan esetében, mint mondjuk a többi kistigris esetében. Tanulmányuk alapján a külföldi vállalatok jelenléte elsősorban 1960-1973 közötti időszakban nőtt meg drámaian, a teljes gazdaság egészét alapul véve alig 1%-ról 6%-ra. Különösen látványos volt ez a feldolgozóiparban, ahol ez az arány 2%-tól több, mint 14%-ra emelkedett. 1973 után a külföldi vállalatok jelentősége szerintük csökkent és az 1980-as években stabilizálódott 4%-os szinten a gazdaság egészét tekintve, valamint 8%-os szinten a feldolgozóiparban.

A *Timmer és van Ark (2000)* szerint viszont annak ellenére, hogy számokban nem tűnik jelentősnek a külföldi vállalatok jelenléte a tajvani gazdaságban, hatásukat nem szabad alábecsülni: abszolút értékben ugyan a tőkeáramlás nem mutatkozik olyan jelentősnek, de a technológiai tudás átadása, ill. a vezetői készségek átadása a helyi vállalatoknak, melyet azok jól kamatoztattak, nem mérhető számokkal. Ezek Tajvan esetében sokkal nagyobb jelentőséggel bírtak, mint más országok esetében. Ezt *Mao és Schive (1995)* is kiemelte a tanulmányában. Szintén erre a következtetésre jutott *Chan (2000, pp. 361)*, aki Granger oksági együtthatóval vizsgálta az FDI hatását a tajvani makrogazdasági mutatókra, főként a feldolgozóiparban. Chan nem talált pozitív összefüggést az FDI és az export növekedése között, valamint közvetlen hatást a tajvani GDP-re vonatkozóan sem. Emiatt is jutott arra a következtetésre, hogy az FDI a technológiai fejlődés csatornáján keresztül közvetetten generált gazdasági növekedést.

A Tajvanba áramló FDI származását tekintve koncentrált képet mutat, és jelentősen átalakult az elmúlt évtizedek során. Az 1960-as években a Tajvanba áramló összes FDI 42%-a az Egyesült Államokból származott, az 1970-es években már csak az egyharmada, míg 1985-

1989 között már csak az ötöde. Ezzel szemben Japán pozíciója évről évre erősödött az 1960-as évek 16%-áról az 1980-as évek végére 30%-ra. Az európai országok tekintetében nem történt jelentős változás: átlagosan a Tajvanba áramló FDI tizede európai országokból származik. Japán kivételével a többi ázsiai ország egyre kevesebb tőként investál Tajvanba (*Chang-Cheng, 1992, pp. 327*).

Ha iparági bontásban vizsgáljuk a beáramló FDI-t, akkor azt látjuk, hogy a domináns szektor a feldolgozóipar, a gyártási szektor, ami az 1960-as években a teljes beáramló FDI 77%-át tette ki, ahogy az alábbi táblázatból is kiolvasható, (ebből 36% ment az elektronikai szektorba, és 16% a vegyi iparba, a többi egyéb más feldolgozóipari tevékenységbe).

20. Táblázat: Tajvanba áramló FDI százalékos változása az évtizedek során (1953-1997)

Időszak	1953-97	1953-59	1960-69	1970-79	1980-89	1990-97
Teljes FDI növekedése (%)	293,28	346,58	1022,78	15,61	33,12	13,69
Feldolgozóiparba áramló FDI növekedése (%)	456,98	667,95	1538	21,11	32,39	23,05
Feldolgozóiparban lévő FDI részesedése a teljes FDI-ből (%)	79,16	77,11	86,68	90,23	76,92	60,51

forrás: Chan, 2000, pp. 354

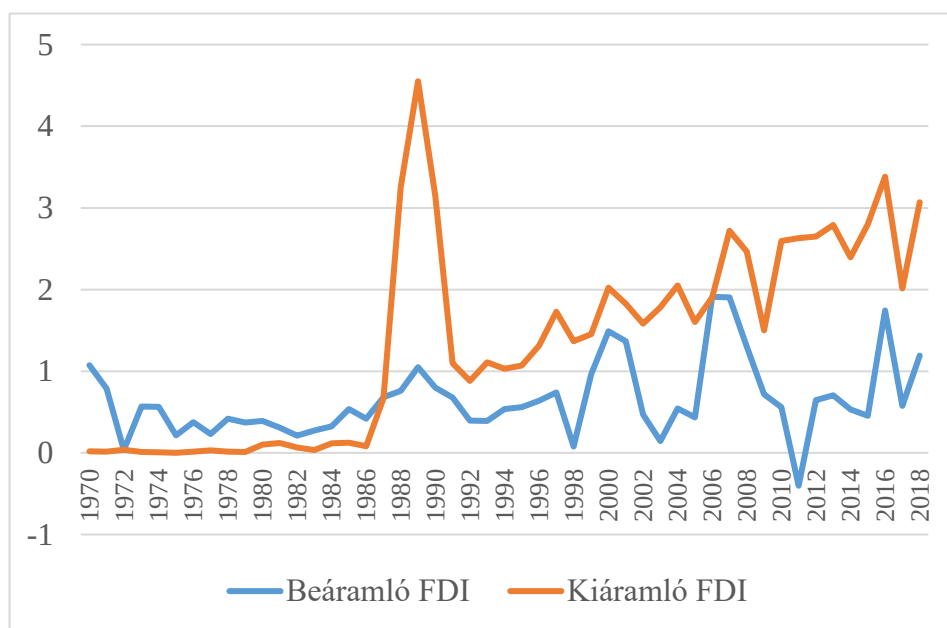
Az 1960-as években a beáramló FDI 13%-a áramlott a szolgáltató szektorba, míg az 1980-as évek végére már a 30%. A feldolgozóipar súlya az 1980-as évek végére 68%-ra esett vissza, ezen belül is az elektronikai ipar 21%-ra. *Chan (2000)* szerint az 1960-as évek elején az elektronikai iparba áramló külföldi működőtőke befektetéseket a tajvani helyi vállalatok jól adobták a helyi gazdaságban, megerősödtek, majd ezt követően a tajvani elektronikai cégek kezdtek jelentősebb mértékben külföldön befektetni.

A következő oldalon lévő 18. ábrán látható a Tajvanba áramló FDI, és a Tajvanból kiáramló FDI százalékos aránya a GDP-hez viszonyítva. Jól látható, hogy az 1970-es évek elején a beáramló FDI 1986-ig stabilan meghaladta a kiáramló FDI mértékét, 1987-ben azonos szintre kerültek, majd az 1988-as évektől kezdve a Tajvanból kiáramló FDI folyamatosan meghaladta a beáramló külföldi működőtőke nagyságát.

A tajvani külföldi működőtőke befektetések egyik fő hatása a tajvani export bővülésében nyilvánult meg. Azok a cégek, akik 1960-1970-es években fektettek be, elsősorban a tajvani olcsó munkaerő előnyeit használták ki (*Fishlow, 1987, pp.12.*), így komparatív előnnyel tudtak a nemzetközi piacra termelni. Tajvan 1972-ben a teljes termelésének 52%-át exportálta (*Mao, Schive; 1995, pp. 61.*) A Tajvanban termelő külföldi cégek adták a teljes export közel 30%-át 1978-ban. Ez az arány 1987-re csupán 17%-ra esett vissza. Ez a csökkenés elsősorban az elektronikai iparnak volt köszönhető: ahogy a külföldi cégek beruházásai is ebben a szektorban folyamatosan csökkentek, úgy csökkent az általuk generált export is ebben az iparágban (*Chang, Cheng; 1992, pp. 329*). Chang és Cheng a

tanulmányukban megvizsgálták, hogy a makroadatokat hogyan hatnak egymásra az FDI tekintetében: megállapították, hogy a GDP növekedése pozitív hatással volt a beáramló FDI-re, míg a növekvő munkaerő-költségek negatív hatással. A tajvani adókedvezmények semlegesek voltak a beáramló külföldi működőtőke befektetések szempontjából.

18. Ábra: Tajvan beáramló és kiáramló FDI adatai a GDP-hez viszonyítva, 1970-2018, (%)



forrás: saját szerkesztés UNCTADStat – Foreign direct investment flows and stocks (FDI-áramlási és -állományi adatok). (<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>) alapján

Selya (2004, pp.13.) tanulmányában hivatkozik Yue (1995) munkásságára, aki szerint Tajvan bizonyítja a neoklasszikus modell érvényességét, amely feltételezi, hogy a szabad piac biztosítja az erőforrások optimális elosztását és a termelés specializálódását. Ezzel Crane (1982), Balassa (1988) és Becker (1993) is egyetértettek, akik szerint a laissez-faire modellnek tökéletes példája Tajvan, vagyis ezen ország példáján látszik, hogy az a legmegfelelőbb gazdasági berendezkedés, ha a kormányzat semmilyen módon nem avatkozik be a piacok működésébe. Gold (1986) és Myers (1986) azonban ezt elutasítja: szerintük egyetlen elmélet, vagy modell sem felel meg a tajvani gazdasági fejlődés magyarázatának. Ahogy a történeti áttekintésben is láthattuk, Tajvan kormánya igenis tudatos beavatkozások során érte el a gazdasági sikereit (például földreform, helyi vállalatok fejlesztése, humán tőke fejlesztése mind-mind a kormányzati politika következménye), így Gold és Myers véleményének adok igazat. A siker abban rejlik, hogy a döntéshozók jól használták ki az ország komparatív előnyeit. Többen (Dessus, Shea, Shi, 1995; Kuo, 1994; Lau, 1986; Myers, 1986; Prybyla, 1991; Riedel, 1988; Yu, 1993) is osztják azt a véleményt, miszerint Tajvanban a mikro- és makrogazdasági politika rugalmas és alkalmazkodó volt a különböző kihívások terén, tehát jó politikai döntések eredménye a Tajvanban megvalósult gazdasági csoda.

Tsai (1999, pp. 78) a tanulmányában megjegyzi, hogy a számos kormányzati siker ellenére Tajvan elszenvedett számos kudarcot is. Említést tesz például az autógépgyártásról, melynél sorolni lehetne a sikertelen kísérletek hosszú sorát, vagy például a repülőgépipar előmozdítására tett kudarcokat. Például a Toyota 1984-ben kilépett a tajvani közös vállalkozásból, mert a tajvani kormányoknak túl magasak voltak az előírt exportkövetelményei: a Toyota az autóknak csak 50%-át exportálta, pedig 90%-ra nőtt a kormányzati elvárás (*Hauge, 2019*). Tsai megemlíti *Smith (1997)* tanulmányát, aki szerint az adópolitika, valamint a beruházásösztönző intézkedések ugyan rövidtávon hasznosak voltak, ám hatásuk az idő múlásával csökkentek. *Pack és Lin (1997)* szerint a feldolgozóiparban az évi 5%-os termelékenységnövekedés 40%-a viszont a kedvező iparpolitikának tulajdonítható. *Tsai (1999, pp. 79-80)* egyetértett abban, hogy a kormányzati szerepvállalás kulcsfontosságú volt Tajvan fejlődésében, de szerinte a tajvani kormány beavatkozásainak nagy része vagy a közelgő problémákra adott válasz volt, vagy inkább politikai indíttatású volt, nem pedig átgondolt megoldások, vagy válaszok eredménye. Tsai szerint nincs egyértelmű bizonyíték arra, hogy a tajvani szelektív iparpolitika eredményes volt, legfeljebb javíthatta a tényezők termelékenységét az egyes támogatott ágazatokban, viszont nem volt olyan jelentős a teljes tajvani gazdaság egészére nézve.

A fejezet végén említeném meg *Gold (1986, pp. 10.)* tanulmányát, aki részletesen foglalkozott könyvében a tajvani csodával, és akinek gondolataival a leginkább egyetértek. Szerinte ezek az elméletek és vizsgálatok részgazdaságokat tartalmaznak, de nem adnak átfogó választ Tajvan gazdasági sikereire. Gold szerint Tajvan a gazdasági fejlődését ugyanúgy kezdte, mint azok a latin-amerikai országok, melyek empirikus alapot biztosítottak a függőségi elmélethez. Tajvan klasszikus függőségi vagy gyarmati szakaszon ment keresztül, és a globális gazdaságba való integrációt külföldi szereplők végezték. A függőséggel általában összefüggő társadalmi problémákat, mint például az elszegényedett vidéki szektor, növekvő egyenlőtlenség, nagyrészt kiküszöbölték. Érdekes ugyanakkor Tajvan sajátos függősége, mivel nemhogy rontotta az ország világgazdasági pozícióját, sőt, inkább javította és elősegítette a látványos gazdasági fejlődését. Tajvan függősége azért is volt sajátos, mivel a globális gazdaságba való integrációja külső támogatás mellett valósult meg úgy, hogy közben a kormány szabályozta a tarifákat és kereskedelmi korlátozásokat alkalmazott. Tajvanba nagyon óvatosan kezdett el áramolni a külföldi működőtőke: az első külföldi befektetők vagy a tajvani kormánnyal közösen hajtottak végre beruházásokat, vagy Japánból, ill. Kínából érkező kisebb befektetések formájában nyilvánult meg, mely nem jelentett veszélyt sem a helyi vállalatokra nézve, sem az állami hatalomra nézve (*Gold, 1986, pp. 126*). A stratégiai változás, melynek során Tajvan elkezdte hívni a külföldi tőkét és liberalizálta a kereskedelmét, főként amerikai nyomásnak volt köszönhető. A transznacionális vállalatok által investált tőkét ugyanakkor az állam által kiválasztott stratégiai területekre irányították, és ezeket a beruházásokat komoly tárgyalások előzték meg a külföldi vállalkozók és az állam között, melyek során lefektették a szükséges feltételeket. Gold szerint a tajvani dinamikus fejlődés egyik alappillére az volt, hogy a gazdaságban a multinacionális vállalatok, a helyi tőke és az állam között számos vertikális és

horizontális kapcsolatrendszerrel működött. Szerintem az is fontos, hogy Tajvannak volt saját fejlesztési stratégiája. Tajvan függőségi helyzete az évek során átalakult: míg kezdetben támogatások és kölcsönök testesítették meg a függőségi viszonyt, később a külföldi működőtőke befektetések és kereskedelmi kapcsolatok formájában nyilvánult meg úgy, hogy soha nem denacionalizálta a helyi ipart és nem lehetetlenítette el az államot. Pont ellenkezőleg: a külföldi vállalatok jelenléte és a külföldi működőtőke befektetések megerősítették a tajvani államot és fellendítették a hazai termelést. A tőke növekedésének létfontosságú szereplője leginkább külső tényezők voltak, de a haszon többségét belföldön halmozták fel (*Gold, 1986, pp. 130*).

Gold szerint túl sok egyedi elem alakította Tajvan gazdaságát ahhoz, hogy modellként szolgáljon a többi fejlődő ország számára, mégis kiemelt egykét tényezőt, mely szerinte meghatározó volt Tajvan sikereinél. Tajvan sajátos függőségi viszonya egyedi, nem megismételhető jelenségek sorozatán keresztül alakult ki: egyrészt gyarmatosította egy kulturális szempontból hasonló szomszédos ország, mely fejlett bürokráciával rendelkezett radikális fejlesztési elképzelésekkel. Emellett volt egy további külföldi hatalom, mely megerősítette és megreformálta az államot. Gold szerint fontos momentum volt, hogy a világ gazdaságba történő integráció előtt sikeres geopolitikát, ill. földreformot hajtottak végre. A tajvani kormánynak abban volt döntő szerepe, hogy jókor kezdett el nyitni a világpiac fele, jókor hozta meg a kereskedelemmel és tőkeáramlással kapcsolatos liberalizációs döntéseit, valamint komoly tőkét investált a humán tőkébe és az infrastruktúrába. Gold ezt a folyamatot „*dinamikus függőség*”-nek hívta, aminek során a kormány megnyitotta a kereskedelmet és engedte a beruházásokat, valamint lemondott bizonyos ellenőrzésekről, tehát egy új vezetői hozzáállást mutatott.

Összegzőképpen, láthatjuk, hogy számos magyarázat és számos megközelítés létezik a tajvani csodára vonatkozóan. Egyes közgazdászok szerint Tajvanban ma semmi nem lenne a Japán uralom nélkül, míg mások szerint a nacionalista kínai kormány döntéseinek köszönhetőek a későbbi sikerek, mely elkötelezetten támogatta a fejlesztést és a szociális jólét megteremtését, de mindamellett támogatta a szabadpiaci elveket is, tehát a hagyományos neoklasszikus magyarázatot meghaladva az államot nélkülözhetetlen szereplővé teszi. Más közgazdászok ettől eltérően Tajvant a függőségi, ill. világrendszer elmélet szempontjából elemzik: Tajvant a globális gazdasági és politikai struktúrába helyezik, és szinte mindent, ami Tajvanon történt, külső szereplőknek tulajdonítják. Abban viszont egyre nagyobb az egyetértés, hogy a stabil társadalmi és politikai környezet mellett a makrogazdasági stabilitás alapvető fontosságú a fenntartható növekedés szempontjából.

7.2. Mexikó

Ebben a fejezetben bemutatom, hogy a külföldi működőtőkében rejlő előnyök, ill. hátrányok hogyan jelentkeztek az elmúlt évtizedek során Mexikóban. Mexikó véleményem szerint azért is jó példa, mert számos eltérő tulajdonsággal rendelkezik Tajvanhoz képest, így a két ország összehasonlítása során megfigyelt különbségek választ adhatnak arra, hogy milyen tényezők serkenthetik az FDI által nyújtotta előnyök érvényesülését a fogadó országokban.

1821-ben vált Mexikó függetlenné, melynek akkor egy gyenge nemzetállama volt és még sokáig szenvedett a spanyol paternalizmus hosszú éveitől. A függetlenné válás utáni éveket tartós politikai instabilitás és gazdasági stagnálás jellemezte, melyet Diaz (1876-1911) tekintélyelvű uralma állított helyre (Jörg, 2004, pp. 182).

Mexikó a latin-amerikai országok közül egyedülállónak számít a földreform kérdésének tekintetében: a kontinens számos más országától eltérően agrárreformot hajtott végre – később visszatérek ennek jelentőségére. Az 1915-ös agrárreform törvény által kitűzött cél volt a vidéki szegény lakosság földterülettel való ellátása, családi gazdaságok kialakítása, valamint korlátozta a nagy gazdaságok méretét. Ezt a fejlődő országok között elsőként Mexikóban hajtottak végre (Maddison, et.al. 1992, pp. 161). Tajvanhoz hasonlóan a mexikói kormány is vezetett be 1925 és 1975 között különleges ösztönzőket az egyes iparágak fellendítésére vonatkozóan, melyek adókedvezmények, adómentességek és egyéb támogatások formájában valósultak meg (Maddison, et.al. 1992, pp. 180).

Mexikóban viszont több szempont is volt, ami nehezítette az ország gazdasági növekedését, illetve számolnia kellett olyan megoldandó problémákkal, amik az ázsiai országokban nem, vagy kevésbé voltak jelentősek. Ilyen például a jövedelmi egyenlőtlenség és szegénység kérdése. Tajvannal ellentétben az elmúlt évtizedek során nőtt a jövedelmi egyenlőtlenség Mexikóban²¹, a Gini együttható 0,5 (Castells, 2010, pp. 80, 82, 126), valamint a szegénységi küszöb a Világbank *World Development Indicators* adatai alapján 42% volt 2018-ban. A szegénység régóta jelentős probléma Mexikóban, melynek megoldása napjainkban is komoly kihívás elé állítja a mexikói kormányt. A szegénység a 20. század második felében leginkább a mezőgazdaságban koncentrált, mivel a kormány korlátozásokat vezetett be a mezőgazdasági ágazat termékeinek kereskedelménél. Az ipari szektorban kisebb mértékben, de szintén jellemző volt a szegénység. Maddison és szerzőtársai szerint (1992, pp. 188) ez annak köszönhető, hogy a kormány a vállalatokat támogatta, nem pedig a munkavállalókat és a béreket. Maddison szerzőtársaival hivatkozik Bergsman tanulmányára, aki szoros összefüggést lát a mexikói szegénység és az alacsony iskolai végzettség között, így arra következtetnek, hogy az oktatás fejlesztése hosszú távon hatékonyan tudna fellépni a szegénység elleni küzdelemben. Márpedig a mexikói oktatási színvonal egy 2001-es OECD tanulmány szerint a világ országával történő összehasonlításban a lista alján helyezkedik el (Velde, 2003, pp.29).

²¹ 2013-ban Mexikóban a leggazdagabb 10% 27-szer akkora jövedelemmel bír, mint a legszegényebb 10%. (Artner, 2014b, pp. 17).

Rivera és Castro (2013) tanulmányukban megvizsgálták az FDI hatását a mexikói jövedelmi egyenlőtlenségre 1994 és 2006 közötti időszakra vonatkozóan. Számításaik szerint az FDI beáramlás koncentrált képet mutat a fővárosra nézve, valamint az északi régióra nézve, de nem találtak egyértelmű bizonyítékot arra, hogy az FDI növelné a jövedelmi egyenlőtlenségeket a régiók között. Tehát számításaik szerint explicite nem növeli az FDI a jövedelmi egyenlőtlenségeket Mexikóban (ill. nincs szignifikáns hatása a GINI együtthatóra nézve), de implicite viszont elmélyíti az egyébként is fennálló egyenlőtlenségeket a régiók között. A szerzőpáros szerint fontos lenne Mexikóban, hogy a mexikói kormány a fejletlenebb régiókban fejlessze az infrastruktúrát, ezáltal is csökkentve a régiók közötti fejlettségbeli különbségeket. A szerzőpáros megállapítja, hogy horizontális és vertikális FDI egyaránt jellemző az országban, bár *Waldkirch (2009, pp. 1167)* szerint Mexikóban a vertikális külföldi működőtőke befektetés volt inkább jelentős, vagyis Mexikó esetében továbbra is a (képzetlen,) olcsó munkaerő-igényes termelés a mérvadó, ami meghatározó az Egyesült Államokból érkező FDI szempontjából (*Williams, 2015, pp. 60*).

Mexikó (Brazíliával együtt) a latin-amerikai országok élvonalába tartozott az FDI beáramlás tekintetében a 20. században, bár népszerűsége ingadozott az évek során. Az első beruházási hullám az 1910-es évek elején valósult meg Diaz kormányzásának idején, amikor is Franciaországból és Nagy-Britanniából érkeztek befektetők az országba. *Jörg (2004, pp. 199)* azt írja, hogy – bár az adatok szerinte sem teljesen megbízhatóak - 1910-ben a mexikói beruházások hozzávetőlegesen 70%-át külföldi beruházások tették ki. Az 1910-es mexikói forradalom a külföldi befektetőkkel szembeni liberális politikák időszakának végét jelentette, mivel a forradalmárok próbálták érvényesíteni a nemzeti szuverenitást és csökkenteni Mexikó külföldi függőségét, és az új kormány is ennek szellemében működött. *Freeman (1997, pp. 123)* úgy fogalmaz, hogy a huszadik század jelentős részében Mexikó gazdaságpolitikája az önállóság elvén alapult, és ez az igény egy szigorúan szabályozott, elszigetelődött gazdasághoz vezetett. A század elején beáramló külföldi működőtőke befektetések leginkább a vasúti szektorba, bányászatra és kiskereskedelemre irányultak, melyek *Twomey (2001, pp. 4)* szerint 1938 után gyakorlatilag megszűntek.

Twomey állításának azonban ellentmondanak a mexikói autóiparban történt beruházások a 20. században. Mexikó úgy vált a világ egyik vezető autóipari gyártó központjává és exportőrévé, hogy nincs saját autóipari gyártója. Mexikóban az autógyártás kialakulása egészen 1925-ig nyúlik vissza, amikor a Ford szerelő üzemet alakított ki Mexikóvárosban. Példáját követte több más autógyártó is, így 1960-ra már egy tucat autógyártó cég szerelt össze autókat Mexikóban (*Berry, et. al. 1992, pp.15*). Az autóipari fejlődésnek meghatározó jelentősége volt az ország kereskedelempolitikájában: egy 1947-ben, majd 1962-ben kiadott rendelet korlátozta a gépjármű összeszerelésnél az import alkatrészek felhasználását, a mexikói kormány elindította az importhelyettesítési politikát, melynek következtében a gépjárműgyártók arra kényszerültek, hogy a járműalkatrészeket is Mexikóban gyártsák. *Berry szerzőtársaival (1992, pp. 16)* ugyanakkor megjegyzi, hogy Argentína és Brazília szigorúbb protekcionista politikát alkalmazott, de Mexikó az amerikai iparral fennálló

kapcsolata miatt kevésbé volt korlátozó. Így például többek között a Ford is, illetve a Chrysler, GM, Nissan, Volkswagen is új gyártócsarnokot hozott létre az országban. Jelentős lépés Mexikó és az Egyesült Államok közötti piaci integráció felé az ún. *Maquiladora Program* létrehozása 1965-ben, mely lehetővé tette, hogy 100%-ban külföldi tulajdonban lévő vállalatok telephelyet alakítsanak ki a mexikói határ iparosítási programjának részeként (*Freeman, 1997, pp. 140*). Ezek olyan gyártási műveletet jelentett, ahol az importált alkatrészeket exportálható termékkel állítják össze. Ennek keretében az Egyesült Államok vámmentesen importálhatott (feltéve, ha az outputot vissza exportálják), valamint a vámot csak a mexikói hozzáadott érték után kellett megfizetnie (*Waldkirch, 2008*). *Castells (2010, pp. 159)* szerint ugyanakkor aggodalomra ad okot, hogy a maquiladora-ban dolgozó munkavállalók többsége fiatal nő volt (14-20 év közöttiek), ráadásul egyesek szerint voltak 14 év alattiak is. Általánosságban jellemző Mexikóra, hogy munkajogi törvény kevésbé védte a munkavállalókat, amit a külföldi beruházók ki is használtak. *Freeman (1997, pp. 145)* szerint ennek is köszönhető, hogy a 20. század második felében bár jelentős mennyiségű FDI áramlott Mexikóba, a munkabérek mégis alacsonyan maradtak.

Az autóiipari szektor jelentőségét igazolja, hogy ez a szektor tette ki a mexikói GNP 12%-át, 1994-ben, valamint a feldolgozóipari export 35%-át, és a teljes export 18%-át (*Carrillo, 2000, pp. 71*). „Az ágazatba érkezett 10 milliárd dollárnyi befektetés – először modern motorgyárak, majd komplett autóösszeszerelő üzemek alapításával – teljesen átalakította a mexikói autóiipart, a gazdaság legfontosabb ágazatává, ezen belül legfőbb feldolgozóipari exportcikkévé tette” (*Antalóczy-Sass, 2003, pp.18*). Az Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Megállapodás (NAFTA) több mint két évtizede alatt a mexikói járművek gyártása 1994-es 1,1 millió darabról 2016-ra közel 3,5 millió darabra nőtt. Ezzel egy időben a gépjármű export 579 ezerről 2,8 millió egységre nőtt ugyanezen időszak alatt. 2016-ra a járműipari vállalkozások 735 ezer munkavállalót foglalkoztattak Mexikóban, ami nem meglepő, ha megvizsgáljuk a bérszínvonalakat: 2007-2014 között a járműgyártásban a mexikói bérek 1/5-ét tették ki az Egyesült Államokban lévő bérszínvonalnak, míg a motor alkatrészek gyártásánál az 1/8-át (*Klier, Rubenstein, 2017, pp.1.*).

A huszadik század második felében azonban olyan sokkok érték Mexikót, melyek jelentős hatással voltak mind a gazdasági növekedésre, mind a külföldi befektetésekre, és strukturális reformokat tettek szükségessé. Az 1973-74-es olajválság, valamint az 1982-es adósságválság végett vetett Mexikó csaknem negyven éven át tartó, dinamikus gazdasági növekedéssel jellemezhető fejlődési korszakának. Addig gyorsan növekvő, pénzügyileg stabil ország volt (*Erdey, 2006, pp.43-44*). 1972-ben a hazai és külföldi termelők nyomására a kormány hivatalosan is átváltott az exportösztönző politikára. A külföldi működőtőke befektetésekre vonatkozó első törvény²² 1973-ban lépett életbe Mexikóban, mely jól tükrözte a

²² ang: Foreign Investment Law, rövid. FIL; 1972-ben szavazták meg az első hivatalos törvényt Mexikóban, amely szabályozta, rendszerezte és kodifikálta a befektetési szabályokat és jogi elveket. Ennek a törvénynek az értelmében a külföldi befektetőknek a kormány engedélyét kellett kérnie, ill. a szolgáltatások terén tilos volt az FDI. (*Pacheco-López, 2015, pp. 3*) A liberális reformoknak köszönhetően a törvényt többször is módosították

„hatvanas-hetvenes évekre jellemző külföldi beruházásokkal szembeni negatív hangulatot” (Dorner, 2008, pp. 133), és a külföldi tőke arányát a teljes tőkéhez viszonyítva 49%-ban korlátozta (Jörg, 2004, pp. 203). A törvényt az 1980-as évek végén, valamint az 1990-es évek során folyamatosan többször is módosították, melynek során folyamatosan enyhítettek a külföldi működőtőke szabályozásán és oldották fel annak akadályait.

1982 augusztusában Mexikó moratóriumot hirdetett a külső adósságaira vonatkozóan, amit országok sora követett (Artner, 2014, pp. 337). Ez az adósságválság látszólag a fejlődő országok hibás gazdaság- és fejlesztéspolitikájának következménye, valójában „a fejlett országokban a 70-es évek elejének mikroelektronikai forradalma által halálra ítélt tőkék válsága volt” (Artner, 2003, pp. 68). Az adósságválság következtében a növekedési ütem hirtelen esni kezdett, az inflációs ráta három számjegyű volt, ennél fogva a reálbérek is estek. Ez új reformokat indított el, ami a teljes fejlesztési stratégia megváltoztatását jelentette, melynek keretében államosították a bankrendszert is. A reformok főként fiskális kiigazításokat jelentett és liberális reformokat mind a kereskedelem, mind a külföldi beruházások terén (Jörg, 2004, pp. 184). Dorner szerint a változást Mexikó politikájában az 1982-es adósságválság következtében kialakult tökeszükséglet hozta meg. Megkezdődött egy általános liberalizációs hullám, melynek keretében „több, addig a külföldi befektetők előtt elzárt gazdasági területet – a bányászatot, a bankszektor, a kőolaj-kitermelést, a telekommunikációt – szelektív alapon hozzáférhetővé tettek, valamint bizonyos szférákban megengedték a többségi külföldi részesedést” (Dorner, 2008, pp. 113). Dorner szerint a liberalizációs hullám kezdetéig nem beszélhetünk Mexikó esetében beruházás-ösztönzésről, addig a külföldi működőtőkével szemben negatív hozzáállás volt a jellemző. Velde (2003, pp. 21) szerint három tényezőnek tulajdonítható, hogy az 1990-es években látványosan megindult a külföldi működőtőke befektetés Mexikóba: egyrészt ez a liberalizációs hullámnak a 20. század végén, másrészt az olcsó munkaerőnek, harmadrészt pedig Mexikó természeti erőforrásokkal való ellátottságának.

Kohli (2012) szerint a mexikói pénzügyi válságot követően a nagymértékben eladósodott latin-amerikai országoknak szüksége volt külső finanszírozásra: megállapodásra léptek az IMF-fel, hogy megadott gazdaságpolitikai feltételek mellett segítséget kaptak. Ez a segítség inkább arra irányult, hogy az adósságszolgálatot megfelelően tudják teljesíteni, és kevésbé szorgalmazta a gazdasági növekedés előmozdítását, tehát Kohli szerint a latin-amerikai országok a gazdasági növekedésüket feláldozták azért, hogy a külső adósságaikat megfizessék. A fejlődő országokban tapasztalt általános eladósodottság jelzi, hogy „a fejlettségi hierarchia alsóbb fokán álló gazdaságok a globális tőkemegtérülési rendszerbe többnyire csak egyensúlyvesztés árán integrálódhatnak” (Artner, 2014a, pp. 345.). Ezt támasztja alá Kreye (1994) tanulmánya is, aki szerint Mexikó többszörösen is megfizetett azért, mert felfüggesztette az adósságszolgálat teljesítését és átütemezte adósságainak kifizetését. „1982 és 1990 között Mexikónak adósságszolgálat céljára összesen 114 milliárd USD-t kellett előteremtenie, többet,

(1989-ben, 1993-ban, 1996-ban és 1998-ban is), aminek következtében csökkentették a korlátozásokat, bár Jörg (2004, pp. 191, 194). szerint a mexikói kormánynak jelenleg is jelentős hatalma van a beáramló FDI ellenőrzésére.

mint 1982-es külső adósságállománya” (Kreye, 1994). Ez az adósságszolgálat éves szinten átlagosan a GNP 5%-át tette ki, a legmagasabb mértékben 1988-ban, a GNP 7,8%-át. Mexikó - több országhoz hasonlóan - ezt főként az addig állami tulajdonban működő vállalatok privatizációs bevételeiből finanszírozta. Az 1980-as és 1990-es években privatizálták többek között a TELMEX telefonos társaságot, valamint a Mexicana és az Aeroméxico légitársaságot is (Jörg, 2004, pp. 186). Mexikónak Tajvanhoz viszonyítva az elmúlt évtizedek során nagyobb adósságállománnyal kellett szembenéznie. A *Trading Economics* adatai szerint a mexikói államadósság a GDP arányában 2018-ban 46% volt, míg a tajvani csupán 30%.

A beáramló külföldi működőtőke befektetések igazán az 1980-as évektől, a GATT, de főként a NAFTA aláírása óta nőtt jelentősen az országban (Waldkirch, 2008). 1988 és 2000 közötti időszakban Mexikóban az export évente átlagosan 15%-kal nőtt (Jörg, 2004, pp. 185). 1989-re Mexikó már a stabilitás útján járt: elkezdte a kereskedelem liberalizálását és a termelési struktúra átalakítását (Jörg, 2004, pp. 183), de az autóipar izolált maradt. Az autóipar az olajipar és a dohányipar után a harmadik legvédettebb ipar volt az országban (Berry, et.al. 1992, pp. 16). A reformoknak köszönhetően csökkent az infláció, valamint a folyó fizetési mérleg hiánya. 2001-ben a latin-amerikai országok közül Mexikóba áramlott a legtöbb külföldi működőtőke, és a világ második legnagyobb kereskedelmével rendelkező fejlődő ország volt, ahol az ország teljes exportjának csaknem kétharmada a multinacionális vállalatoknak volt köszönhető²³ (Pacheco-López, 2015, pp. 2). Az UNCTAD által 2016-ban közzétett *World Investment Report*-ja alapján (pp.5.) Mexikó volt a 13. ország 2014-ben és 2015-ben, ahova a legtöbb FDI áramlott.

Viszont Mexikó az FDI és a kereskedelmi viszonylatban is túlságosan függ az Egyesült Államok gazdaságától. Mexikó az Egyesült Államok behozatalának forrásaként a harmadik helyen áll Kína és Kanada után, míg az Egyesült Államok messze Mexikó legnagyobb kereskedelmi partnere²⁴. Az Egyesült Államokban előállított, és Mexikóba exportált félkész termékek áramlása, valamint a késztermékek visszaáramlása jelentősen megnövelte az Egyesült Államok és Mexikó határmenti régiójának forgalmát.

Az USA és Mexikó kapcsolata azonban nemcsak az autóiparban merült ki. Kiváló példa erre Mexikó második legnagyobb városában, Guadalajara-ban létrejött informatikai klaszter. Az 1990-es évek elején az informatikai ipar globális zászlóshajói, mint például a HP és az IBM, hatalmas gyártási összeszerelési műveleteket költöztettek Guadalajara-ba, mivel alacsonyak voltak a bérek, gyengék a szakszervezetek, területileg közel tudtak lenni az Egyesült Államokhoz, és a végső soron a csúcstechnológiával kapcsolatos vámok megszűntek a NAFTA alapján. Kezdetben azt remélték, hogy a helyi cégek szerződéses gyártókká és beszállítókká válnak az amerikai székhelyű transznacionális vállalatok számára, ám ezek a remények rövid távúak voltak. A HP és az IBM, például az USA-ban székhellyel rendelkező szerződéses gyártó cégeket, mint például a Flextronics és a Solelectron, meghívta Guadalajara telephelyére. A 2000-

²³ Mexikó az exportvolumenét 1980-1983 között Dél-Korea és Tajvan exportját meghaladó mértékben tudta növelni (Fishlow, 1987, pp. 12).

²⁴ A kétezres évek elején Mexikó exportjának 85%-a az USA-ba áramlott (Artner, 2006, pp. 54), 2018-ban pedig a 76%-a a *World Integrated Trade Solution* adatai alapján.

es évek elejéig, amikor a számítógépesiparban végzett összeszerelési műveletek fokozatosan elindultak Kínába, a Guadalajara-klaszter inputjainak kevesebb, mint 5% -a származott helyi forrásból. A Guadalarjai külföldi cégek alkalmazottai közül csak 6,9%-uk végzett középiskolát. (Hauge, 2019).

Bár az 1994-1995-ös ún. „tequila-válság” tőkekivonást, gazdasági visszaesést és a munkanélküliség megduplázódását eredményezte, hatása az IMF és a Világbank segélyezési csomagjának köszönhetően nem volt hosszútávú (Jörg, 2004, pp. 186). A peso-válságot követően az FDI folyamatosan növekedett a többi latin-amerikai országhoz hasonlóan Mexikóban is, ami Ramirez (2000, pp. 139) szerint a makrogazdasági stabilizációs intézkedéseknek és a strukturális reformprogramoknak volt köszönhető.

A NAFTA 1994-től kezdve pedig folyamatosan megszüntette Mexikó északi szomszédaival fennmaradó kereskedelmi korlátokat (Klier, Rubenstein, 2017, pp.2.). A NAFTA ugyanakkor sokkal többet jelentett Mexikó számára, mint egyszerű vámcsökkentési rendszer: fontos intézményi megállapodás volt a tagok között a kereskedelem és a beruházások áramlása érdekében²⁵ (Ceballos, et. al. 2018, pp. 3.). A NAFTA életbelépését követően 1994 és 2005 között a beáramló FDI-nek csupán 30%-a áramlott a maquiladora ágazatba, míg többi része főként a feldolgozóiparba, ill. a szolgáltatási szektorba (Waldkirch, et.al. 2009, pp.1167; Waldkirch, 2008). Az egyik legjelentősebb módosítást a befektetési törvény kapcsán 1999-ben hajtották végre, amikor a pénzügyi szolgáltatások nagy részét liberalizálták, és a kormány engedélyezte a 100%-os külföldi részvételű vállalatokat a pénzügyi szektorban (Pacheco-López, 2015, pp. 3).

Mexikóban, a többi közép-amerikai országhoz hasonlóan az FDI beáramlás legfőbb forrása az Egyesült Államokból származik: 2015-ben ez 52% volt, de a NAFTA óta átlagosan 60% (ECLAC, 2016, pp.10). Az FDI beáramlás másik fontos forrása az EU: átlagosan 20% (Egyesült Királyság, Németország, Spanyolország és Hollandia), míg a fennmaradó rész többnyire Japánból, Dél-Koreából és Svájcban származik (Waldkirch, 2008). Ágazati bontásban a beáramló FDI hozzávetőlegesen fele-kétharmada a gyártási szektorban realizálódott (fém-megmunkálás, elektromos ipar, autógyártás), főként az 1990-es években, ill. az ezredforduló utáni első években, majd egyre népszerűbbek lettek más szektorok is, mint például a pénzügyi szektor, valamint a telekommunikációs szolgáltatások (Pacheco-López, 2015, pp. 9; Waldkirch, 2008).

Az eddigiekben bemutattam, hogy az elmúlt évtizedekben, hogyan változott Mexikó gazdasága, milyen nagyobb mérföldkövek jellemezték azt az FDI vonatkozásában. Most szeretnék rávilágítani a Mexikóba áramló FDI determinánsaira, valamint azokra a tényezőkre, melyek gátat szab(hat)tak Mexikó gazdasági fejlődésében.

²⁵ A NAFTA életbelépését követően többen fellázadtak: a Zapatista Nemzeti Felszabadító Hadsereg fegyveresen elfoglalta az állam fővárosát, és kihirdette, hogy ellen fog állni a globalizációnak. „2000 októberében Mexikóvárosban 100 ezer fős demonstrációra került sor antikapitalista követelésekkel.” (Artner, 2006, pp. 120).

Mexikónak számos tulajdonsága van, ami miatt vonzó befektetési célpontként szerepel számos külföldi vállalatnál: viszonylag fejlett az infrastruktúra, (viszonylag) képzett, nagy mennyiségű és olcsó a munkaerő, kedvező az iparpolitika és a jogrendszer, jó a földrajzi elhelyezkedés, valamint kedvező az adópolitika (*Botello-Dávila, 2016, pp. 79*). Botello és Dávila szerzőpáros szerint ugyanakkor nem minden régióban adottak ezek a feltételek. Mexikót három különböző zónára osztják fel: északi, középső és déli zóna. Szerintük az infrastruktúra az északi és középső zónákban megfelelő (burkolt utak, kikötők, repterek ellátottsága), míg délre ugyanezt nem lehet elmondani. 1986 végén a munkaerő-igényes gyártás előmozdítása érdekében egy vámmentes területet hoztak létre Mexikóban az Egyesült Államok határa mentén: ez volt Mexikó „Hong Kong”-ja. A kibocsátás gyorsan növekedett és ez főként külföldi vállalatoknak volt köszönhető. 1986-ban 900 gyár működött ezen a területen (*Maddison, et.al. 1992, pp. 181*). Botello és Dávila szerzőpáros szerint ugyan a közpolitika, ill. biztonságpolitika egyik fontos determinánsa az FDI-nek, Mexikó ezt nem tudja jól kihasználni, mivel egyik sem erőssége az országnak (*Botello-Dávila, 2016, pp. 86*).

Botelloékhoz hasonlóan *Pacheco-López (2015)* is egyetértett abban, hogy az FDI tekintetében erőssége Mexikónak a jó földrajzi elhelyezkedése, így a beruházó vállalatok az egész észak-amerikai piacot könnyen ki tudták szolgálni, valamint az, hogy olcsó a munkaereje. *Rivera és Castro (2013)* szerint a külföldi vállalatoknak Mexikóban kevésbé releváns a humán tőke minősége, fontosabb inkább, hogy nagy mennyiségű olcsó munkaerő álljon rendelkezésre.

Általánosságban véve a latin-amerikai országok egyik jellemzője, hogy a betelepült külföldi vállalatok enklávéyszerűen voltak, ill. vannak jelen a fogadó országokban. Fontos, hogy a kedvező befektetői környezet kialakítása mellett a fogadó ország kormánya támogassa a helyi vállalkozások fejlődését és megerősödését is, hogy azok minél szélesebb spektrumban egy jól működő kölcsönösen előnyös kapcsolatot tudjanak kialakítani a külföldi vállalatokkal (*Williams, 2015*). Itt szeretném megemlíteni *Blomström (1986)* gyakran hivatkozott tanulmányát, melyben a TNC-k által előidézett hatásokat vizsgálja iparági szinten a termelékenységi adatokra vonatkozóan Mexikóban. Blomström empirikusan igazolja, hogy azokban az iparágakban, ahol a transznacionális vállalatok dominálnak, általában javult 1970 és 1975 között az iparág termelékenysége. Blomström szerint ugyanakkor ez nem a helyi vállalatok termelékenység-javulásának a következménye, hanem a duális gazdasági szerkezetből kifolyólag a „modern” szektor javította a termelékenységét és ezáltal javultak az iparági adatok, és a „hagyományos” szektor nem járult ehhez a növekedéshez hozzá. A mexikói helyi vállalatok nem tudták ezen időszak alatt elsajátítani a technológiai ismereteket, a know how-t, nem tudták növelni a termelékenységüket a külföldi vállalatok jelenléte által, mivel Blomström szerint túl nagy volt köztük a technológiai különbség. *Dorner (2008, pp. 154)* is egyetértett Mexikó esetében azzal, hogy az FDI tovagyrúzó hatása nem automatikus, és a technológiatranszfer megvalósulása éppúgy függ a fogadó ország jellemzőitől, mint a külföldi beruházástól.

Waldkirch szerzőtársaival arra is rávilágított, hogy a beáramló FDI-nek valószínűleg kevés hatása volt a mexikói foglalkoztatottságra nézve, mivel 1994 és 2004 között a beáramló FDI háromnegyede a feldolgozóiparba és a pénzügyi szektorba irányult, amelyek együttesen a hivatalos foglalkoztatásnak kevesebb, mint 14%-át tették ki. A foglalkoztatás növekedése alulmaradt azokban az ágazatokban az átlaghoz képest, ahol az FDI legnagyobb része volt.

Több szerző is van, akik szerint a foglalkoztatottsági adatoknál, ill. bérszínvonal alakulásánál közrejátszottak a mexikói szakszervezetek, de hatékonyságuk megkérdőjelezhető. Formálisan ugyan léteztek szakszervezetek, de a politika a szakszervezeti tevékenységek elnyomására irányult, így azok nem voltak hatékonyak, nem tudtak hatékonyak lenni (*Rosen et.al. 2019*). *Maddison és szerzőtársai (1992, pp.118)* szerint a latin-amerikai országokban általános, hogy a kormány és a munkavállalók közötti viszonyok ellenségesek, de szerinte ez alól kivétel Mexikó, ahol kevés a sztrájk és a demonstráció a kormánnyal szemben. Bár elismerik, hogy a minimálbérek alacsonyak, cserébe a kormány a szakszervezeti munkavállalóknak kiváltságos előnyöket, szociális juttatásokat biztosít, nem meglepő tehát, hogy a mexikói munkavállalók közel harmada szakszervezeti tag. *Carrillo (2000, pp. 68)* szerint az autóipar volt Mexikóban az az ágazat, ahol a legmagasabb volt a szakszervezeti arány. Az 1970-es és 1980-as években például a Fordnál voltak a legjobbak a munkakörülmények és a fizetési feltételek, bár elismerte ő is, hogy alacsony a bérszínvonal, és a szakszervezetek számától függetlenül a szakszervezeti és nem szakszervezeti munkavállalók alkupozíciója is gyenge. *Tilly (2014, pp. 177)* szerint ezeket a „látszat-szakszervezeteket” a kormány ellenőrzi és felügyeli. Ez nyilvánul többek között abban, hogy a szakszervezeteknek regisztrálniuk kell magukat a nyilvántartási rendszerben, és azok a szakszervezetek, amik nem együttműködőek, visszautasításra kerülnek, ill. a sztrájkokat minden esetben jóvá kellett hagyatniuk egy háromoldalú testület előtt. Tilly azt állítja, hogy a mexikói szakszervezetek elsősorban ellenőrző funkciót töltöttek be, és kevésbé irányultak a munkavállalók érdekeire, még az 1980-as évek liberalizációs folyamatokat követően is.

A fentiekén túl közvetett módon további befolyásoló tényező lehet a gazdaságra nézve, amit Mexikó esetében nem lehet nem megemlíteni: a (drog)kartellek, melyek egyre jelentősebb méreteket öltenek az országban, egyre nagyobb kárt okozva a gazdaságban. A mexikói kábítószer-kartellek az 1990-es években fejlődtek jelentősen. Kezdetben közvetítő funkciót töltöttek be Kolumbia számára, majd önmagunk is elkezdtek kábítószerrel kereskedni és a kolumbiai szállítmányhoz hozzáadtak más szereket is, melyeket kolumbiai partnerként továbbítottak. A szállítást úgy oldották meg, hogy megvesztegették egy vagy több ország vámtisztviselőit (*Castells, 2010, pp. 200*). Mára egyre nagyobb méreteket öltött ez az iparág Mexikóban, és sajnos az egyik leggyümölcsözőbb ágazattá vált. Reuter és Ronfeldt 1992-ben publikált statisztikája szerint Mexikóban a drogkereskedelemből származó bevételek 1988-ban a GDP 1,5-4%-át tették ki, valamint a teljes (legális) export 7,4-19,5%-át (*Velasco, 2005, pp*).

További fontos tényező, ami hatással lehet a drogkartellekből következően is a mexikói gazdaságra, az a bűnözések magas száma, melynek hatását többen is vizsgálták. Cabral

szerzőtársaival kimutatta, hogy a bűncselekmények negatív hatással voltak a munkatermelékenységre a 2006-ban kezdődött kábítószer-háború szakaszában. Ashby és Ramos (2013) vizsgálta a bűncselekmények hatását a mexikói külföldi működőtőke befektetésekre, és kimutatta, hogy az FDI beáramlás csökken a bűnözés szintjének növekedésével. Garriga és Phillips (2015) szerint ugyanakkor a bűnözés nem kapcsolódik közvetlenül az FDI beáramláshoz (*Torres, et. al. 2018, pp. 1*), bár véleményem szerint közvetetten mindenképp. Torres szerzőtársaival átfogó vizsgálatot tett a bűnözések és a beáramló FDI vizsgálatára Mexikóban: mindenféle bűnözéstípust figyelembe vettek a vizsgálat során (gyilkosságok, lopások, ill. egyéb bűncselekményeket is, melyek befolyásolhatják a külföldi társaságok befektetési döntéseit). A szerzők alapfeltevése, hogy a bűnözés kvázi adóként viselkedik az egész gazdaság számára: visszaszorítja a hazai és külföldi közvetlen befektetéseket, valamint csökkenti a vállalatok versenyképességét, és újraosztja az erőforrásokat. Kutatásukban kimutatták, hogy az FDI beáramlást főként a gyilkosságok és lopások befolyásolják a legjelentősebben, értelemszerűen negatív irányba, valamint fontos lenne Mexikóban az általános közbiztonság javítása (*Torres, et. al. 2018, pp. 19*). A *Santander Trade Markets* közlése szerint az elmúlt években Mexikó versenyképességét jelentősen rontotta a szervezett bűnözés növekedése. Az országban az üzleti légkört komoly biztonsági kockázatok sújtják.

A *Transparency International* közlése szerint Mexikó a 2018-as adatok alapján 180 ország összesített rangsorában a 138. helyen szerepel (összehasonlításképpen Tajvan a 31. helyen, Magyarország a 64. helyen). Mexikóban a korrupciós helyzet az évek során folyamatosan romlott: a 2001-es listában még csak az 51. helyen szerepelt (*Velde, 2003, pp.21*). Elmondható tehát, hogy a korrupció meghatározó és kritikus tényező a mexikói gazdaságban, veszélyes az üzleti szektorra nézve, növeli az üzleti költségeket, és ahogy említettem, negatív korrelációban áll a beáramló FDI-vel (*Velde, 2003, pp.21*).

Pacheco-López (2015, pp. 13) és *Ramirez (2000)* szerint általánosságban elmondható, hogy az FDI-beáramlás ugyan pozitív hatást gyakorol a mexikói gazdaságra és a termelékenység növekedésére, mivel azok közvetlen hatással vannak a termelési ágazat dinamikus növekedésére, de vannak árnyoldalai is. *Pacheco-López* szerint a legfőbb gond, hogy a feldolgozóiparban működő külföldi vállalatok és a helyi ipar között nincs, vagy nagyon gyenge a kapcsolat. Hivatkozik Mattár és szerzőtársai (2002) munkájára, akik szerint a gazdaság szerkezetileg megosztott: van egy külföldi cégekhez köthető exportorientált szektor, valamint egy belső kereslet kielégítésére irányuló kisebb, helyi vállalkozásokból álló szektor, tehát a duális gazdasági modell Mexikó esetében igenis fennáll.

Kevin Gallagher és Lyuba Zarsky egy teljes könyvet szentelt a mexikói enklávé-szerű gazdaság bemutatására, melyet 2007-ben jelentettek meg²⁶. A szerzőpáros szerint a beruházások nagy előnyei nagyrészt Jalisco „enklávéjára” korlátozódnak. Az 1990-es évektől

²⁶ Könyv címe: *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley*

kezdődően az amerikai IT cégek jelentős beruházásokat tettek a mexikói államban. Az ország abban reménykedett, hogy az FDI nyújtotta előnyök áterjednek a teljes gazdaságra, de ez nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket. A mexikói helyi vállalatok és a külföldi befektetők között semmilyen kapcsolat, vagy együttműködés nem alakult ki. A szerzőpáros vizsgálta a humán tőkére történő hatásokat is, de megállapították, hogy ebben a tekintetben sem történt fejlődés, mivel az elektronikai dolgozók általában csak rövid távú szerződéseket, valamint minimális alapképzést kaptak. Gallagher szerint az FDI nem lehet cél, hanem eszköznek kell lennie ahhoz, hogy egy ország fejlődést érjen el általa. Ehhez szükséges a humán tőke fejlesztése és az erre irányuló tudatos kormányzati politika. A mexikói kormány nem ösztönözte a külföldi vállalatokat a belföldi inputok felhasználására, nem volt állami finanszírozású fejlesztés a hazai cégek számára, és a magas kamatlábakkal megfojtották a hazai befektetéseket (*Polaski-Gallagher, 2007*). *Dorner (2008, pp. 104)* szerint is a kormányzat felelőssége, ill. hibája az enklávé-szerű gazdasági struktúra: például a maquiladorák esetében, melyek exportra termelnek, és minimális kapcsolatuk van a helyi gazdasággal, minden inputot külföldről importálnak és minden outputot exportálnak, amiért nagyrészt a mexikói kormány a felelős, mivel 1988-ig erre törvény kötelezte őket.

Egyetértek Pacheco-López véleményével, aki szerint, ha Mexikó valóban hosszú távú, stabil növekedést szeretne elérni, a kormánynak tennie kell azért, hogy a hazai ipar és az exportorientált szektor integrálódjon, valamint erősítenie kell Mexikónak a helyi iparágait.

A továbbiakban szeretném bemutatni, hogy a fenti esettanulmányokon túl mik azok a tényezők, melyek eltérőek Kelet-Ázsia és Latin-Amerika fejlődési modelljében.

7.3. Kelet-Ázsia kontra Latin-Amerika

Amint azt a Latin-Amerika és Kelet-Ázsia ellentétes esetei bizonyítják, az FDI pozitív externáliái nagymértékben függnék a fogadó ország tulajdonságaitól, adottságaitól és intézményi keretétől. *Timmer és van Ark (2000)* szerint legalább három fontos feltétel van, ami teljesül Kelet-Ázsiában, és Latin-Amerikában kevésbé: először is számos tanulmány kimutatta, hogy mielőtt az új technológiákat hatékonyan fel lehetne használni, az emberi készségek szintjét kellő mértékben fejleszteni kell. Másodszor, a belföldi és a külföldi cégek közötti kölcsönhatásnak fenn kell állnia, például alvállalkozói vagy beszállítói kapcsolatok révén, ill. a munkavállalók mobilitásával. Harmadrészt, a külföldi cégeknek a nemzetközi piacon kell működniük, nem pedig a védett hazai piac termelésére támaszkodniuk, mint Latin-Amerikában.

Kay (2002, pp. 1098) további három eltérő tényezőt azonosított, a két régió között. Szerinte a latin-amerikai országok állami kapacitása és politikai teljesítménye gyengébb, valamint az iparpolitika sem volt olyan átgondolt, mint a kelet-ázsiai országoknál. *Kay* szerint Latin-Amerikában vagy nem valósítottak meg földreformot, vagy az iparosodási folyamat lezajlása után történt az meg (kivételként említette meg Mexikót). Tanulmányában ezt *Ricz (2015)* is kiemelte. *Kay* szerint, ha Latin-Amerikában legalább fél évszázaddal korábban lezajlottak volna az agrárreformok, az sokkal nagyobb lendületet adott volna Latin-Amerika iparosodásának. Az agrárreformok Latin-Amerikában főként csak az 1960-as és 1980-as évek között zajlottak le, míg például Tajvanon már az 1940-es években. *Vadlamannati és Tamazian (2009, pp.3.)* is egyetértett abban, hogy Latin-Amerika versenyképességi romlása annak köszönhető, hogy a gazdasági reformok a külföldi befektetések vonzására, valamint a gazdasági növekedés ösztönzésére nem voltak megfelelőek.

Ricz (2015, pp. 16) szerint további eltérés a két régió közt a külkereskedelem fontosságának kérdésköre is: Latin-Amerikával ellentétben Kelet-Ázsiában stratégiailag jelentős szerepet tulajdonítanak a külkereskedelemnek. *Fishlow (1987, pp. 17)* szerint is kétségtelen, hogy a két régió közül Kelet-Ázsia orientációja a külpiacra jelentősebb, mint Latin-Amerikáé. A kelet-ázsiai országok sokkal nagyobb mértékben támaszkodtak az exportkeresletre az iparosodás ösztönzése érdekében. A külkereskedelmi stratégiáknál a kelet-ázsiai országok gyorsan átálltak az importhelyettesítő politikáról az exportösztönzőre, míg a latin-amerikai országokban az átállás későn történt meg, sokáig tartott az importhelyettesítés időszaka. *Kay (2002)* szerint további probléma, hogy a latin-amerikai országok jelentős része még nem érte el az exportorientált iparosodás második szakaszát, melynek során magas hozzáadott értékű termékeket tudna exportálni, hanem megmaradt az elsődleges szinten, amikor is az olcsó munkaerő által gyártott termékeket exportálják (*Kay, 2002, pp. 1097*). *Jörg (2004, pp. 199)* szerint alapvetően az összes latin-amerikai országban erősebb a külföldi vállalatokkal szembeni szkepticizmus, mint Kelet-Ázsiában (bár ott is kezdetben jelentős volt), ami szintén akadályt jelenthet a fejlődésükre nézve.

A kelet-ázsiai országokra jellemző az erős, központosított és tekintélyelvű állam, ahol gyenge a társadalom, nincs konfrontáció, míg Latin-Amerikában főként a gyenge, decentralizált és tekintélyelvű állam az elterjedt. Kelet-Ázsiában főként a hazai vállalkozásokat részesítik előnyben, a gazdaság nagy és diverzifikált. Ebben a régióban a bürokrácia meritokratikus, hosszú történelmi hagyományokkal rendelkező kompetens, autonóm, de beágyazott. A latin-amerikai országokban a bürokrácia jellemzően alulteljesít, kinevezéses rendszeren és érdekcsoportokon alapul, valamint alacsony hazai megtakarítások a jellemzőek, támaszkodnak az FDI-re és a külföldi kölcsönökre. A makrogazdasági mutatókat illetően pénzügyi szempontból sebezhetőbbek a latin-amerikai országok, jellemző volt a hiperinfláció, a magas államadósság, valamint egyenlőtlen a növekedés. *Ricz (2015)* közös vonásként említi meg a két régió között a pénzügyi rendszert: szerinte mindkét régiót gyenge pénzügyi szabályozás, valamint a tőkepiacok zárt és alárendelt szerepe jellemzi. *Kay (2002, pp. 1076)* szerint további közös vonás, hogy a földreformok mindkét régióban inkább politikai indíttatásúak voltak, és kevésbé gazdaságiak.

Twomey (2001, pp.8.) az előzőektől eltérően történelmi aspektusból közelítette meg a kérdést: két fontos alcsoportot különböztet meg a fejlődő országok között: a gyarmatoszágokat és a független országokat. A latin-amerikai országok függetlenek voltak a 20. század folyamán, míg az ázsiai és afrikai országok legtöbbje 1950 előtt gyarmat volt. A fejlődésbeli különbség főleg a 20. század második felében volt szembetűnő: mire Dél-Korea, vagy Tajvan függetlenné vált a második világháború után, sok latin-amerikai országban jóval magasabb volt az életszínvonal és az iparosodás. Néhány évtizeddel később ez megfordult: az 1980-as évekre Dél-Korea és Tajvan még a latin-amerikai legfejlettebb országokat is felülmúlták. Ez rámutatott a fejlődő országok gyors fejlődési lehetőségeire, valamint a latin-amerikai fejlődési modell korlátaira (*Kay, 2002, pp. 1084*).

Az ázsiai és latin-amerikai országok növekedési modelljével kapcsolatosan az egyik legátfogóbb és szerintem legérdekesebb vizsgálatot *Kohli (2012)* végezte, akinek összefoglaló és széleskörű elemzésére a későbbiekben támaszkodom. Tanulmányában megvizsgálta, hogy az ázsiai nacionalista-kapitalista modell miben tér el a latin-amerikai függő-kapitalista modelltől. Kiindulásképpen összevetette egy táblázatban a főbb ázsiai és latin-amerikai országok átlagos gazdasági növekedésére vonatkozó adatokat és a jövedelmi egyenlőtlenségről szóló adatokat, melyet a 21. táblázat foglal össze (nincs benne Kohli által közölt összes ország adata, de a különbségek így is jól láthatóak). A táblázatban külön kiemeltem az általam vizsgált Tajvan és Mexikó adatait. Regionális szinten is, és a két ország egyes adatai között is a különbség jól látható: Ázsia úgy nőtt az évtizedek során, hogy a jövedelmi egyenlőtlenség szerény maradt: az ázsiai országokban a gazdagok átlagosan hatszor gazdagabbak, mint a szegények, míg a latin-amerikai országokban közel 15-ször gazdagabbak. Kohli rávilágított, hogy az 1980-as évek óta a világ leggyorsabban növekvő gazdaságai – Kína, Dél-Korea, India, Vietnám, Malajzia – mind az ázsiai régióból került ki.

21. Táblázat: Összehasonlítás a GDP átlagos növekedési üteméről és jövedelmi egyenlőtlenségről az ázsiai és latin-amerikai országokban

Országok	GDP átlagos növekedési üteme (%)			Jövedelmi egyenlőtlenség (felső 20% aránya az alsó 20%-hoz) átlagosan 2005-2009 között
	1965-1980	1980-2010	1990-2010	
Argentína	3,4	2,6	4,4	12,5
Bolívia	4,4	2,5	3,9	20,3
Brazília	9,0	2,9	3,1	19,3
Chile	1,9	4,2	5,2	14,3
Kolumbia	5,7	3,4	3,4	20,7
Mexikó	6,5	2,0	2,4	14,0
Latin-Amerikai országok átlaga	5,0	2,8	3,6	15,3
Kína	7,3	10,4	10,5	8,0
India	3,0	6,5	6,8	5,6
Malajzia	7,4	5,7	5,8	10,2
Pakisztán	6,1	5,2	4,2	4,7
Dél-Korea	10,0	6,4	4,9	4,7
Tajvan	10,0	5,5	5,1	6,1
Thaiföld	7,3	5,6	4,6	7,7
Ázsiai országok átlaga	7,1	5,9	5,8	6,5

forrás: Kohli, 2012

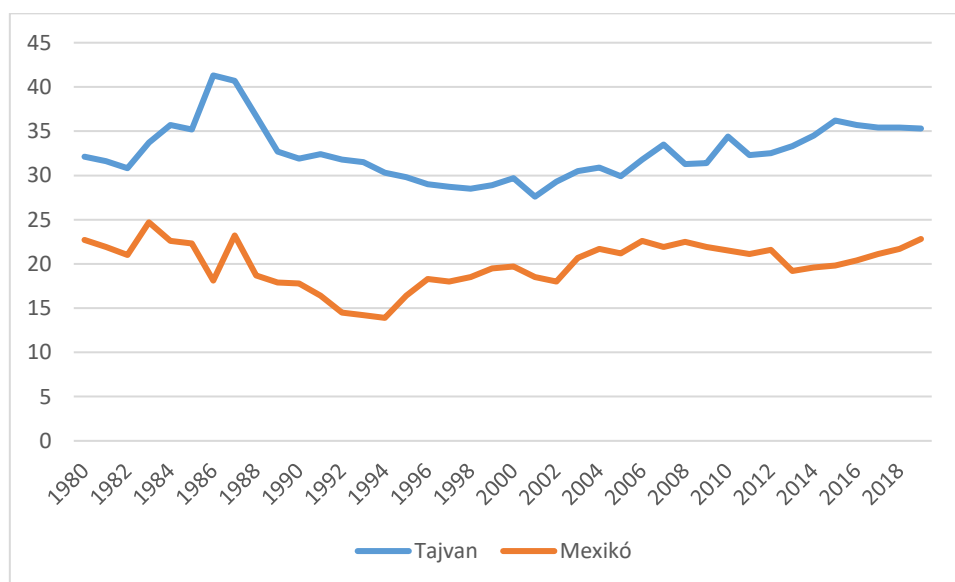
Az 1980-as években népszerűek voltak a „piacbarát” politikák, melyek során azzal érveltek, hogy olyan országok, mint például Dél-Korea, vagy Tajvan a gazdaságpolitikai döntéseik során nyitottak a piac felé, exportösztönző gazdaságpolitikát alkalmaztak és látványos gazdasági növekedést értek el a latin-amerikai országokkal szemben. Ez vezetett a Washingtoni konszenzushoz, mely azt javasolta az adósságválságon átesett latin-amerikai országoknak, hogy nyissák meg gazdaságukat, privatizálják közszektorukat és általánosságban véve csökkentsék az állam szerepét a gazdaságban, ami a gyakorlatban nem igazolódott be. Kay (2002, pp. 1074) megemlíti, hogy 1993-ban még a Világbank is elismerte, hogy az állam erőteljesen részt vett az újonnan iparosodott országok fejlesztési folyamataiban, ennek ellenére továbbra is a fejlesztő állam ellen érvel. Mások nem az állami beavatkozás hátráltatja a gazdasági fejlődést, hanem a helytelen állami beavatkozás, tehát az állam pozitív szerepe igenis fontos a növekedés előmozdításában. Az 1980-as években ugyan nőtt a latin-amerikai országok gazdasága, valamint az exportja is, de a bevételek jelentős részét a felhalmozott külföldi adósságaik kifizetésére kellett fordítaniuk.

Latin-Amerika esetében az 1980-as éveket úgy emlegetik fejlődés szempontjából, hogy az „elveszett” vagy „elvesztegetett évtized” (ang. lost decade), amikor is a gazdasági növekedés a nullához konvergált. Latin-Amerika úgynevezett aranykora 1950 és 1970 közötti időszak volt, míg az ázsiai országok ezt követően kezdtek el látványosan növekedni. A latin-amerikai és kelet-ázsiai újonnan iparosodott országok fejlettségbeli különbsége az 1970-es évek olajválságára vezethető vissza Kay (2002, pp. 1084) szerint: az 1970-es évek végén az olajat

exportáló országok hatalmas devizatöbblete okán a hitelfelvétel olcsóbb lett és a latin-amerikai országok nagymértékben eladósodtak. A nyersanyagárak viszont az 1970-es évek végén és az 1980-as évek elején esni kezdtek, ugyanakkor a kamatlábak meredeken emelkedtek, így adósságválsághoz vezetett, mivel az országok nem tudták fizetni az adósságaikat. Ez viszont nem érintette olyan mélyen Tajvant például, ahol saját megtakarításaikra és devizatartalékaikra tudtak támaszkodni. Az 1970-es évek végén és az 1980-as évek elején a növekvő külföldi adósság mellett a külföldi tőke is egyre inkább elkerülte Latin-Amerikát és ez vezetett az elvesztegetett évtizedhez (Kohli, 2012; Ricz, 2015, pp. 6.). Fishlow (1987, pp. 7) szerint aszimmetrikus nyitottság volt jellemző Latin-Amerikában, mivel az adósságuk sokkal gyorsabban nőtt, mint az exportjuk.

Kohli (2012) további fontos tényezőket azonosított, melyek az eltérő fejlődési pálya magyarázatául szolgálhatnak a két régió között. Egyrészt, az ázsiai fejlődő országok magasabb belföldi megtakarítási rátával rendelkeztek, mint a latin-amerikai országok. Másrészt, a külföldi befektetéseket tudatosan irányították a stratégiaileg fontos területekre, harmadrészt pedig csekély külföldi adósságállománnyal rendelkeztek. A latin-amerikai országok alacsony belföldi megtakarítási rátával jelentősen függnek a külföldi tőkétől, alacsony hozzáadott értékű árukat gyártottak, és mindamellett az adósságállományuk is növekedett.

19. Ábra: Bruttó nemzeti megtakarítás alakulása Tajvanban és Mexikóban a GDP-hez viszonyítva, 1980-2018, (%)



forrás: saját szerkesztésű ábra az Economy Watch adatbázisa alapján²⁷

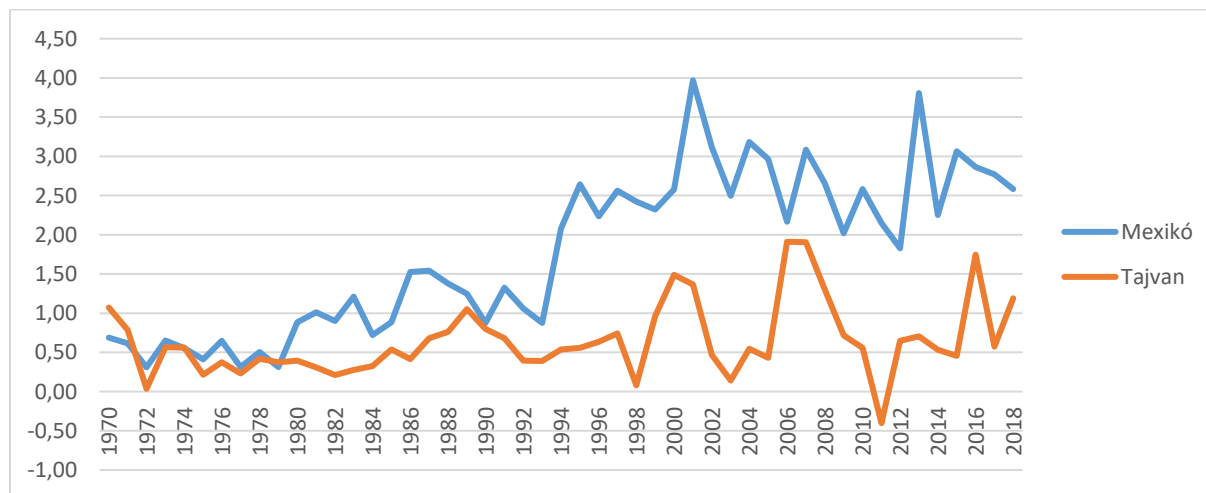
²⁷ Az adatok az egyes országok nemzeti számlák statisztikáin alapulnak. A bruttó nemzeti megtakarítás a rendelkezésre álló bruttó jövedelem, levonva a végső fogyasztási kiadásokkal, miután figyelembe vették a nyugdíjalapok kiigazítását. [SNA 1993] Sok országban a nemzeti megtakarítás becslése a bruttó hazai befektetésekre vonatkozó nemzeti számlák adataiból és a fizetési mérlegre alapozott nettó külföldi befektetések adataiból épül fel (Economy Watch.)

Összehasonlításképpen megvizsgáltam a tajvani és mexikói bruttó nemzeti megtakarítási ráta alakulását a GDP-hez viszonyítva: a 20. ábrán jól látható, hogy közel 40 év idősoros adatait figyelembe véve Tajvan megtakarítási rátája stabilan meghaladja a mexikói megtakarítási rátát. Ez arra enged következtetni, hogy a megtakarítási ráta is kulcsfontosságú tényező a gazdasági növekedés szempontjából, és azt sugallja, amit Kohli (2012) is ír, hogy ésszerű azt kijelenteni, hogy a magasabb megtakarítási rátával rendelkező országok hozzájárulnak a gazdasági növekedés magasabb üteméhez.

Kohli szerint a különbség nem kulturális okokra vezethető vissza, hanem arra, amit Tajvan esetében is említettem: tudatos állami beavatkozás történt. A viszonylag alacsony belföldi megtakarítások és az ehhez kapcsolódó magas külföldi adósságok miatt a latin-amerikai országok jobban ki voltak szolgáltatva a külső gazdasági nyomásnak, és jobban függtek tőle, innen is ered a függő fejlődés (*dependent development*), amit a latin-amerikai országok jellemzőjeként emlegetnek.

A latin-amerikai országokhoz képest a külföldi működőtőke befektetések kevésbé voltak meghatározóak az ázsiai országok gazdasági növekedésének szempontjából. Látható így a kontraszt a 19. és a 20. ábra között: Mexikóban az alacsony bruttó nemzeti megtakarítás a magasabb beáramló FDI-vel volt kompenzálva, tehát nőtt az ország függősége. Mexikó ráadásul magas külföldi adóssággal is rendelkezett, melyek megfizetéséhez szüksége volt a devizaforrásokra.

20. Ábra: Beáramló FDI aránya a GDP-hez viszonyítva Mexikóban és Tajvanban, 1970-2018 (%)



forrás: saját szerkesztés UNCTADStat – Foreign direct investment flows and stocks (FDI-áramlási és -állományi adatok). (<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>) alapján

Az FDI az eddigi tapasztalatok alapján ott hasznosabb, ahol elősegíti az exportot, és hozzáférést biztosít az új technológiákhoz. Kohli (2012) szerint ez a nemzetállamok „alkupozíciós képességén” is múlik a multinacionális vállalatokkal szemben. Kohli (2012) szerint ugyanakkor az FDI beáramlása, ill. az FDI állománya és a gazdasági növekedés közötti

kapcsolat gyenge. Ázsia területén például vannak olyan országok, ahova kevés külföldi működőtőke áramlott és jelentős gazdasági növekedést értek el, mint például India, ill. vannak azok az országok, ahova sok FDI áramlott és magas szintű gazdasági növekedést értek el, mint például Kína, vagy Malajzia. Kohli szerint ez nem bizonyítja tehát a neoliberális érvelést, miszerint a folyamatos integráció a világgazdasági folyamatokba a tőkefolyamatok által jót tesz a gazdasági növekedésnek, bár kevesebben osztják azt a nézetet, hogy hátráltatná.

Összegzésképpen, ebben a fejezetben két, egymástól jelentősen eltérő ország példáján keresztül megvizsgáltam, hogy a külföldi működőtőke befektetéseket milyen motiváció vezérelte, valamint azt, hogy adott gazdasági körülmények között milyen pozitív, ill. negatív hatásai voltak a fogadó országokban. Megítélésem szerint, vizsgálatom segítségével új következtetéseket lehet levonni a fejlődő országokra vonatkozóan, melyek jó kiegészítői a statisztikai vizsgálatoknak.

Az esettanulmányokból megállapítható, hogy az FDI gazdaságélénkítő hatásához elengedhetetlen a megfelelő állami részvétel, az állami beavatkozás, az államok tudatos fejlesztési stratégiájának kialakítása, mellyel erősíthetik az FDI gazdaságélénkítő hatását, és mérsékelni tudják a negatív hatásokat. Egyetértek Nunnenkamp gondolatával, aki azt írta, hogy az nem állami stratégia, hogy minél több FDI-t vonzzanak be az országba. A stratégia többek között arról kellene, hogy szóljon, hogyan tudják az FDI-ben rejlő előnyöket kihasználni.

Fontosnak tartom továbbá a fejlődő országok esetében, hogy a világgazdasági folyamatokba úgy integrálódjanak, hogy állami beavatkozások segítségével már egy stabil helyi gazdasággal rendelkezzenek. Ezt bizonyítják az ázsiai országok is, hiszen arányaiban kevesebb FDI áramlott be hozzájuk, mint a latin-amerikai országokba, és úgy érték el látványos gazdasági növekedést. Stabil helyi gazdasággal azt gondolom, mérsékelhető a fejlődő országok külföldi tőkétől való függése is.

Annak érdekében, hogy minőségi(bb) FDI áramoljon az országba, fontosnak tartom a humán tőke folyamatos fejlesztését, valamint a helyi vállalatok megerősítését különböző támogatások és állami beruházások formájában, ahogy ezt Tajvan példája is igazolta. Úgy gondolom, hogy megfelelő állami beavatkozással megakadályozható a gyakran megfigyelhető duális gazdasági szerkezet, mint például Mexikóban. A fogadó országok kormányainak törekednie kell arra, hogy a külföldi és helyi vállalatok a különböző csatornákon keresztül egymást erősítve szinergiába kerüljenek egymással.

További fontos megállapítás, hogy bár a tőke egyre koncentráltabb korunk kapitalista rendszerében, és az esetek jelentős részében növeli a jövedelmi, társadalmi és területi egyenlőtlenségeket, de azt gondolom, hogy megfelelő állami részvétellel ez is orvosolható. Ezt bizonyítja Tajvan példája is, ahol a beáramló FDI ellenére az államnak sikerült jelentősen visszaszorítania az egyenlőtlenségeket. A fenti megállapítások tükrében arra következtetek,

hogy az FDI előnyei és hátrányai leginkább a fogadó országtól függenek, és a fogadó ország stratégiáján, kormányán és beavatkozásán múlik, melyik érvényesül jobban.

VIII. EREDMÉNYEK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A doktori értekezésemben a közgazdaságtudományok és a fejlődés-gazdaságtan egyik fontos tudományos problémájával foglalkoztam. Dolgozatom elején több kutatási célt is megfogalmaztam, melynek bizonyítására feldolgoztam a főbb hazai és nemzetközi szakirodalmakat, majd egy széles elméleti bázisra épülve elvégeztem saját empirikus kutatásom.

A dolgozatban a külföldi működőtőke befektetéseket vizsgáltam a fejlődő országokra vonatkozóan. A szakirodalmi áttekintést követően megállapítottam, hogy az FDI determinációit és hatásait vizsgáló kutatások egymásnak ellentmondó eredményeket publikáltak. Ezt követően elhatároztam, hogy egy újfajta megközelítéssel, ill. újfajta módszerrel megvizsgálom a beáramló FDI-t a fejlődő országokban.

A dolgozat elméleti részében első körben bemutattam az FDI determinánsait, melyben rávilágítottam arra, milyen különböző motivációk rejlenek a külföldi működőtőke befektetések mögött, majd a második részben megvizsgáltam az FDI széleskörű komplex hatásait, a gazdasági növekedésre, jólétre, külkereskedelemre, helyi beruházásokra, adókra külön-külön. Reményeim szerint a széleskörű szakirodalomnak köszönhetően, sikerült egy átfogó képet nyújtanom az FDI-ról, mit is jelent a fejlődő országokra vetítve. A szakirodalmazás során megállapítottam, hogy a külföldi működőtőke beruházások motivációi és hatásai is nagyon sokfélék lehetnek. A kutatómunkámban meg szerettem volna vizsgálni, mik az eltérő eredmények okai, ill. szerettem volna újfajta módszerrel saját vizsgálatot végezni.

8.1.A kutatómunka tézisei

A bemutatott kutatómunka alapján az alábbi tudományos tézisek vehetők fontolóra.

Első tézisem, hogy a fejlődő országok jövedelmi helyzete meghatározó a beáramló külföldi működőtőke szempontjából, ill. ezen túlmenően természetesen bővebb szempontok is meghatározóak, mint például a kereskedelmi nyitottság. Az FDI beáramlásáról szóló vizsgálatok jelentős része csak az FDI gazdaságélénkítő hatását mutatja ki, ugyanakkor a fejlődő országok jövedelmi helyzetének vizsgálata véleményem szerint éppúgy fontos az FDI kutatása során. A tézis alátámasztása érdekében klaszteranalízis segítségével homogén csoportokba soroltam a fejlődő országokat jövedelmi helyzetük és kereskedelmi nyitottságuk szerint, majd variancia-analízis segítségével megvizsgáltam van-e szignifikáns eltérés a beáramló FDI esetében az egyes klaszterek között. Az eredményeimből azt a következtetést vontam le, hogy a beáramló külföldi működőtőke befektetések szignifikáns eltérést mutatnak az eltérő jövedelmi helyzettel és kereskedelmi nyitottsággal rendelkező országok között, ugyanakkor igazán lényeges eltérés csak a legjobb jövedelmi helyzettel rendelkező fejlődő országok esetén figyelhető meg.

A disszertációban megfogalmazott *második tézisem, hogy a beáramló külföldi működőtőke szempontjából nem meghatározó tényező a fogadó ország államadóssága és munkanélküliségi rátája*. Ezt a következtetést szintén a klaszteranalízis és variancia-analízis során állapítottam meg. A dolgozat elején ugyan nem feltételeztem ennek az ellenkezőjét, csupán azt vizsgáltam, hogy a rendelkezésemre álló makrogazdasági mutatók szignifikánsan meghatározzák-e a beáramló FDI nagyságát. A klaszteranalízis során 10 makrogazdasági mutatót figyelembe véve próbáltam olyan országcsoportokat kialakítani, melyek megfelelnek a szóráshomogenitás feltételeinek és ezen két tényező mentén végeztem el a vizsgálatomat. A klaszterek kialakítása ilyen elemszámú mintánál nem volt egyszerű, és több olyan kísérletem is volt, mely a kutatás során kudarcba fulladt. A nem hierarchikus eljárás során tehát csak az államadósság és munkanélküliségi ráta mentén teljesültek a szóráshomogenitási feltételek, így ezen tényezők mentén vizsgáltam meg a beáramló FDI nagyságát.

A dolgozatban megfogalmazott *harmadik tézisem, hogy a külföldi működőtőke beáramlások pozitív, ill. negatív hatása elsősorban a fejlődő országok adottságain múlik*. Ezt a következtetést elsősorban az esettanulmányok során végzett vizsgálatomból vontam le. Ezek az adottságok kevésbé számszerűsíthetők, így a statisztikai vizsgálat során kevésbé tudtam rá fókuszálni. Az esettanulmányok és a szakirodalom mélyebb feltárása során arra a következtetésre jutottam, hogy a beáramló külföldi működőtőke befektetéseknek lehetnek pozitív és negatív hatásai egyaránt a fogadó országokra nézve. Véleményem szerint az, hogy melyik hatás érvényesül (jobban), leginkább a fejlődő országon múlik. Úgy gondolom, hogy a fogadó országok államainak kell aktívan és tudatosan beavatkoznia annak érdekében, hogy a pozitív hatások erősödjenek, és a negatív hatások megszűnjenek, ill. mérséklődjenek.

A negyedik tézisem szerint az FDI indukálta gazdasági - fejlődési modell nem a megfelelő eszköz a fejlődő országok felzárkóztatására. Ez részben összefügg az első tézissel, ahol leírtam, hogy csak a legjobb jövedelmi helyzettel rendelkező fejlődő országokba áramlik nagy mennyiségű külföldi működőtőke befektetés. Mivel az FDI koncentrált a fejlődő országokban, kevés (5-10) országban realizálódik, így a többi (közel 85-90) ország számára ez semmiképp nem jelent megoldást. Az FDI néhány fejlettebb országban valóban eredményezett gazdasági növekedést, melyekre vannak empirikus kutatások, de ennek a néhány országnak a sikere elsősorban abból adódik, hogy a helyi gazdaságuk elért már egy magasabb fejlettségi szintet, és így érvényesült az FDI gazdaságélénkítő hatása. Következésképpen a fejlődő országokban csak az FDI indukálta gazdasági növekedésre semmiképp nem lehet alapozni, a legtöbb fejletlen ország számára ez a modell nem átültethető.

8.2. Következtetések

A kutatásom során a szakirodalmi vizsgálatból és a saját empirikus elemzésemből azt a következtetést vonom le, hogy az FDI determinációit és hatásait is két tényező határozza meg: egyrészt, hogy milyen típusú FDI érkezik a fogadó országba, ill. a fogadó ország milyen adottságokkal rendelkezik. A szakirodalmakból is, ill. az esettanulmányokból arra következtetek, hogy az FDI főként gyarmati típusú, ill. termelés-kihelyező típusú a fejlődő országok esetében. Azok az országok, ahova ilyen típusú FDI áramlik, könnyen eshetnek a kizsákmányolás áldozatául, aminek során az FDI hatása összességében negatívan csapódik le náluk, (még a külföldi működőtőke befektetések GDP-t növelő hatása ellenére is).

Ahogy fentebb már írtam, vizsgálataim alátámasztják, hogy megfelelő állami beavatkozással élénkíthetőek az FDI gazdasági növekedésre gyakorolt hatásai, valamint mérsékelhetőek a negatív hatásai. Az állam szerepe fontos a tudatos fejlesztési stratégia kialakításában és megvalósításában, melyben kiemelten kell foglalkozni a helyi vállalatok támogatásával és a humán tőke fejlesztésével, ill. a jövedelmi egyenlőtlenségek csökkentésével.

Véleményem szerint további vizsgálatok szükségesek az FDI-re vonatkozóan, mind statisztikai módszerekkel, mind esettanulmány-jelleggel egyaránt. Bár régóta vizsgált terület a külföldi működőtőke befektetések hatása, figyelembe kell venni a vizsgálatokban, hogy sok hatás évekkel, vagy akár évtizedekkel később jelentkezik a fogadó országban. A döntéshozóknak minden helyzetben óvatosan kell kezelnie az eddigi tapasztalatokat, és óvatosan kell kezelni az FDI-vel kapcsolatos várakozásokat is. A további vizsgálatok talán segíthetnek egy olyan fejlődési modell kialakításában, mely alkalmazható és átültethető a fejlődő országok jelentős részébe.

IX. ÖSSZEFOGLALÁS

Doktori értekezésemben a külföldi működőtőke befektetések determinánsaival és hatásaival foglalkoztam a fejlődő országokban. Napjaink bonyolult és összetett világ gazdaságában a globalizációs folyamatok felerősödése által okozott károk, az országok egyenlőtlen fejlődése, valamint a szegény országok elmaradottsága már régóta megoldásra váró problémák. A külföldi működőtőke befektetések volumenének látványos növekedése és a TNC-k terjeszkedése ezen folyamatokkal párhuzamosan szintén számos új kérdést vetettek fel, melyek megválaszolása kihívás elé állította a közgazdászokat és a fejlődésgazdaságtannal foglalkozó szakembereket. Az empirikus vizsgálatokban népszerűek a matematikai elemzések, ill. a különböző esettanulmányok, melyek próbálják az FDI gazdaságélénkítő hatását bizonyítani, vagy éppen megcáfolni.

Az elmúlt évek kutatómunkája során a szakirodalmak tanulmányozásakor úgy gondoltam, hogy egy újfajta megközelítéssel lenne érdemes további vizsgálatokat végezni. A dolgozat megírásával az volt a célom, hogy a különböző szakirodalmak, ill. eltérő álláspontok bemutatásán keresztül rávilágítsak az FDI komplex tulajdonságaira, majd ezt követően egy újfajta vizsgálattal gazdagítsam az empirikus vizsgálatok sorát. Elsősorban statisztikai módszerek alkalmazásával kívántam mérni az FDI eltéréseit a fejlődő országokban úgy, hogy a korábbi empirikus vizsgálatokkal ellentétben figyelembe vettem az országok heterogenitását. Az empirikus vizsgálat haszna véleményem szerint az, hogy a statisztikai eredményeim szerint az FDI csak a leggazdagabb fejlődő országokban fejti ki gazdaságélénkítő hatásukat. Az FDI tendenciáiból azt a következtetést vontam le, hogy mivel az FDI koncentrált a fejlődő országokban, ezért csak néhány gazdagabb fejlődő ország élvezheti annak gazdasági növekedést elősegítő hatását. Ahogy láthattuk, ez mindössze 5-10 országot jelenthet, az összes fejlődő (94) országgal szemben.

A többi országban szintén lehet a külföldi működőtőke befektetéseknek pozitív hatása, de a vizsgálataim alapján ez nem számottevő. Ezeknek az országoknak a fejlesztéspolitikája, fejlesztési stratégiája nem alapulhat (csak) a külföldi működőtőke befektetéseken. Azt gondolom, hogy a fejlődő országok államainak sokkal tudatosabban kellene a stratégiai céljaikat megfogalmazni és tudatosan kellene az FDI gyakorta fellépő negatív hatásait állami beavatkozásokkal ellensúlyozni. Az esettanulmányaim is rávilágítottak arra, hogy ehhez a helyi vállalatok támogatása és a humán tőke fejlesztése elengedhetetlen, továbbá a fejletlenebb területek felzárkóztatása, hogy az FDI által tovább erősödő jövedelmi egyenlőtlenségeket mérsékeljék.

Úgy gondolom, hogy a külföldi működőtőke befektetések további vizsgálata szükséges, mind statisztikailag, mind esettanulmányok formájában, hogy egy olyan valóban értékes fejlődési modellt lehessen kialakítani, mely hasznos lehet a fejlődő országok elmaradottsági problémáinak megoldására.

X. SUMMARY

I've dealt in my doctoral thesis with the determinants and effects of foreign direct investment in developing countries. In the complex world economy of today, the damage caused by the intensification of globalization processes, the uneven development of countries and the underdevelopment of poor countries have long been problems to be resolved. The spectacular increase in foreign direct investment (FDI) and the expansion of TNCs have also raised a number of new issues that have challenged economists and development economists. In the empirical studies, that try to prove or even refute the economic stimulus effect of FDI mathematical analysis and various case studies are popular.

In the course of my research in recent years, I thought it would be worthwhile to investigate further with a new approach. The aim of writing the thesis was that different literature and literature should be used to highlight the properties of the FDI complex by presenting different points of view, and then to enrich the series of empirical studies with a new type of study. First of all, I wanted to measure the differences in FDI in developing countries using statistical methods, which, contrary to previous empirical studies, took into account the heterogeneity of the countries. The benefit of the empirical study is, in my opinion, that, according to my statistical results, FDI only exerts its economic stimulus in the richest developing countries. From FDI trends, I conclude that since FDI is concentrated in developing countries, only a few richer developing countries can benefit from its growth-enhancing effect. As we have seen, this would mean only 5-10 countries, compared to all developing (94) countries.

In other countries, foreign direct investment may also have a positive impact, but according to my research this is not significant. The development policy and development strategy of these countries cannot be based (only) on foreign direct investment. I believe that developing countries should be more conscious in formulating their strategic goals and consciously counteracting the often negative effects of FDI through state intervention. My case studies also highlighted the need for support for local businesses and the development of human capital, as well as for catching up in underdeveloped areas to reduce income inequalities, which were exacerbated by FDI.

I believe that there is a need for further examination of FDI, both statistically and in the form of case studies, in order to develop a truly valuable development model that can be useful in solving the backwardness problems of developing countries.

XI. HIVATKOZÁSJEGYZÉK

- Abbes, S. M.; et. al. (2014): *Causal Interactions Between FDI and Economic Growth: Evidence From Dynamic Panel Co-Integration*, *Procedia Economic and Finance* 23 (2015) 276-290
- Adams, Samuel (2009): *Can Foreign Direct Investment (FDI) Help to Promote Growth in Africa*, *African Journal of Business Management* Vol.3 (5), pp. 178-183, May 2009
- Agosin, Manuel R.; Machado, Roberto (2007): *Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd in Domestic Investment?*; *Oxford Development Studies*, 33:2, 149-162
- Ahmad, Eatzaz; Hamdani, Anis (2003): *The Role of Foreign Direct Investment in Economic Growth*, *Pakistan Economic and Social Review*, Volume XLI, No. 1 & 2 (2003), pp. 29-43
- Aitken, Brian J.; Harrison, Ann E. (1999): *Do Domestic Firms Benefit From Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela*, *American Economic Review*, Vol. 89, No. 3. June 1999
- Alfaro, Laura (2003): *Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter?*, Harvard University, Harvard Business School Working Paper
- Alfaro, Laura; Chanda, Areendam; Kalemli-Ozcan, Sebnem; Sayek, Selin (2004): *FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets*, *Journal of International Economics* 64 (2004) 89–112
- Alfaro, Laura; Kalemli-Ozcan, Sebnem; Volosovych, Vadym (2006): *Why Doesn't Capital Flow From Rich to Poor Countries? An Empirical Investigation*, Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University, Working Paper Series, No. 06-04, April 2006
- Alfaro, Laura; Charlton, Andrew (2007): *Growth and The Quality of Foreign Direct Investment: Is All FDI Equal?*, HBS Finance Working Paper No. 07-072
- Almfraji, Mohammad Amin; Almsafir, Mahmoud Khalid (2014): *Foreign Direct Investment and Economic Growth Literature Review from 1994 to 2012*, *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 129 (2014) 206-213
- Antalóczy, Katalin; Sass Magdolna (2003): *Működőtőke-befektetések és a külkereskedelem modernizációja – nemzetközi kitekintés és hazai tapasztalatok*, *Külgazdaság*, Vol. 47. 2003, 12, pp.4-36
- Árva, László (1995): *Külföldi beruházások, fizetésimérlegegyensúly, adósságtörlesztés*, *Közgazdasági Szemle*, XLII. évf. 1995. 12. sz. (1145-1156.o.)
- Árva, László, et.al. (2003): *Globalizáció és külföldi működőtőke beruházások*, Szent István Társulat, 2003
- Artner Annamária (1995): *Vállalati együttműködés a mai világgazdaságban*, *Közgazdasági Szemle*, XLII. évf. 1995. 1. sz. (104-115.o.)
- Artner Annamária (2003): *Válság és globalizáció*, *Ezredvég* 13(2): 65-70 (2003. február)
- Artner Annamária (2006): *Globalizáció alulnézetben, Elnyomott csoportok – lázadó mozgalmak*, Napvilág Kiadó, Budapest
- Artner Annamária (2013): *A perifériás fejlődés anatómiájához – Brazília*, *Eszmélet*, No. 98, pp. 69-90
- Artner Annamária (2014a): *Globális tőkeértékesülés – globális válság*, *Statisztikai Szemle*, 92 (4). pp. 321-356
- Artner Annamária (2014b): *Tőke megtérülés, bér munka és demokrácia*, MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Világgazdasági Intézet, Műhelytanulmányok 104., 2014. május
- Artner Annamária (2018): *Samir Amin szellemi öröksége*, *Eszmélet*, 30. évf. 120. szám (pp.33-45)
- Balasubramanyam, V.N., Salisu, M.; Sapsford, David (1996): *Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries*, *The Economic Journal*, 106 (January), 92-105
- Balasubramanyam, V.N. (2001): *Foreign Direct Investment in Developing Countries: Determinants and Impact*, in: OECD: *New Horizons and Policy Challenges for Foreign Direct Investment in the 21st Century*, 26-27 November 2001
- Balatoni, A. – Pitz, M. (2012): *A működőtőke hatása a bruttó nemzeti jövedelemre Magyarországon*, *Közgazdasági Szemle*, LIX. évf., 2012. január (1-30. o.)
- Baldi, Guido; Miethe, Jacob (2015a): *Foreign Direct Investment and Economic Growth*, DIW Roundup: Politik im Fokus 71, DIW Berlin, German Institute for Economic Research
- Baldi, Guido; Miethe, Jakob (2015b): *Ausländische Direktinvestitionen und Wirtschaftswachstum*, DIW Roundup: Politik im Fokus 71, DIW Berlin, German Institute for Economic Research

- Baranyai Árpád (1998): *Multilaterális Befektetési Megállapodás: alkotmány a globális gazdasági rendszer számára?*, Kovász, II. évf. 1. sz. 1998. Tavasz (76-83. oldal)
- Basu, P.; Guariglia, A. (2007): *Foreign Direct Investment, Inequality and Growth*, Journal of Macroeconomics, 2007, vol. 29, issue 4, 924-939
- Beattie, Alan (2014): *Foreign Direct Investment: It's Not All Good*, Financial Times, 2014 október 23.
- Berry, Steven, et. al. (1992): *The Automobile Industry and the Mexico-US Free Trade Agreement*, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 4152,
- Bhagwati, Jagdish (2007): *Why Multinationals Help Reduce Poverty*, The World Economy, 2007, 30/2
- Bicanic, Rudolf (1964): *Social pre-conditions and effects of moving over the threshold of economic development*, International Social Science Journal, Volume XVI, No. 2, Published by UNESCO
- Blahó András; Dóra Szilvia (1998): *Világjelentés a beruházásokról – tradicionális társaságok, piaci szerkezet és versenypolitika*, Közgazdasági Szemle, XLV. évf. 45:(2) pp. 193-197. (1998)
- Blalock, Garrick; Gertler, Paul J. (2005): *Foreign Direct Investment and Externalities: The Case for Public Intervention*, in: Moran, Theodore H.; Graham, Edward M.; Blomström, Magnus (2005): *Does Foreign Direct Investment promote Development?*, Center for Global Development
- Blonigen, Bruce (2005): *A Review of The Empirical Literature on FDI Determinants*, Atlantic Economic Journal, 2005, 33(4,Dec), 383-403.
- Blonigen, Bruce A.; Wang, Miao Grace (2005): *Inappropriate Pooling of Wealthy and Poor Countries in Empirical FDI Studies*, in: Moran, Theodore H.; Graham, Edward M.; Blomström, Magnus (2005): *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, Center for Global Development
- Blomström, Magnus (1986): *Foreign Investment and Productive Efficiency: The Case of Mexico*, The Journal of Industrial Economics, Volume XXXV. No. 1., September 1986
- Blomström, Magnus; Wolff, Edward N. (1989): *Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico*, NBER Working Paper, No. 3141
- Blomström, Magnus (1990): *Transnational Corporations and Manufacturing Exports from Developing Countries*, United Nations Publications, pp. 124, 1990
- Blomström, Magnus; Lipsey, Robert E.; Zejan, Mario (1996): *Is fixed Investment the Key to Economic Growth?*, The Quarterly Journal of Economics, February 1996
- Blomström, Magnus; Kokko, Ari (1998): *Multinational Corporations and Spillovers*, Journal of Economic Surveys, Vol. 12. No. 2.
- Blomström, Magnus; Kokko, Ari (2003): *The Economics of Foreign Direct Investment Incentives*, NBER Working Paper 168, January 2003
- Borensztein, E.; De Gregorio, J; Lee, J.W. (1998): *How Does Foreign Direct Investment Affect Growth?*, Journal of International Economics, 45. 115-135.
- Bosworth, Barry P.; Collins, Susan M. (1999): *Capital Flows to Developing Economies: Implications for Saving and Investment*, Brookings Papers on Economic Activity (pp.143-180), 1:1999
- Bornschier, V; Herkenrath, M (2008). *Transnational corporations in world development: still the same harmful effects in an increasingly globalized world economy?*, In: Seligson, M A; Passé-Smith, J T. Development and underdevelopment: the political economy of global inequality. Boulder, 303-316.
- Botello, Juan Carlos; Dávila, Martín (2016): *How to Increase FDI Flows: a Demonstration of the New Determinant Creation Theory for Mexico and Chile*, Journal of Business and Retail Management Research, Vol. 11 Issue 1, October 2016, pp. 76-91
- Bruckley, P.J. (2006): *Stephen Hymer: Three Phases, One Approach?*, International Business Review 15 (2006) 140-147
- Calderón, C.; Loayza, N.; Servén, L. (2004): *Greenfield Foreign Direct Investment and Mergers and Acquisitions: Feedback and Macroeconomic Effects*, World Bank Research Working Paper 3192
- Carkovic, Maria V. and Levine, Ross (2002): *Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?*, U of Minnesota Department of Finance Working Paper. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=314924>
- Carp, Lenuta (2012): *Analysis of the Relationship Between FDI and Economic Growth – Literature Review Study*, The USV Annals of Economics and Public Administration, Volume 12, Issue 1(15)m 2012
- Carrillo, Jorge (2000): *The Integration of the Mexican Automobile Industry to the U.S.A.: Between Policies and Corporate Strategies*, Actes du GERPISA, N. 28, <http://gerpisa.org/ancien-gerpisa/actes/28/28-5.pdf>

- Castells, Manuel (2010): *End of Millennium, (The Information Age: Economy, Society and Culture)*, Volume III, Second Edition, Wiley-Blackwell, Sussex
- Castro, Conceicao; Nunes, Pedro (2013): *Does Corruption Inhibit Foreign Direct Investment?*, *Política / Revista de Ciencia Política*, Vol. 52, No 1, 2013, pp. 89-113
- Cebreros, Alfonso et. al. (2018): *Trade Policy Uncertainty and its Effect on Foreign Direct Investment and Export Participation: Evidence from Mexico*, Mimeo, Banco de México (2019)
- Chan, Vei Lin (2000): *Foreign Direct Investment and Economic Growth in Taiwan's Manufacturing Industries*, In: Takatoshi Ito and Anne O. Krueger, editors: *The Role of Foreign Direct Investment in East Asian Economic Development*, NBER-EASE Volume 9, pp. 349-366
- Chang, Ching-huei; Cheng, Peter W.H. (1992): *Tax Policy and Foreign Direct Investment in Taiwan*, in: *The Political Economy of Tax Reform*, University of Chicago Press, pp. 315-338
- Chowdhury, Abdur; Mavrotas, George (2005): *FDI and Growth: A Causal Relationship*, UNU-WIDER, Research Paper No. 2005/25
- De Mello, Jr. Luiz (1999): *Foreign Direct Investment-led Growth: Evidence From Time Series and Panel Data*, *Oxford Economic Papers* 51 (1999), 133±151
- Dedrick, Jason; Kraemer, Kenneth L. (1998): *Asia's Computer Challenge, Threat or Opportunity for the United States and the World?*, Oxford University Press, 1. Edition
- Dolzer, Matthias (2006): *Auslandsinvestitionen, Wachstum und Armutsbekämpfung: zur Ordnung des Völkerrechts*, in: Dolzer, Matthias; Herdegen, Bernhard Vogel (2006, szerk.) *Auslandsinvestitionen, Ihre Bedeutung für Armutsbekämpfung, Wirtschaftswachstum und Rechtskultur*, Herausgegeben im Auftrag der Konrad-Adenauer-Stiftung e.V., Herder, Freiburg-Basel-Wien
- Dorner, Anikó (2008): *A Külföldi Közvetlen Befektetések Tovagyűrűző Hatása a Mexikói Gazdaságra*, Budapesti Corvinus Egyetem, disszertáció
- Dunning, John H. (1992). "The Competitive Advantage of Countries and The Activities of Transnational Corporations", *Transnational Corporations*, 1(1) pp. 135-168.
- Dunning, John H. (1994): *Re-evaluating the benefits of foreign direct investment*, in: *Transnational Corporations*, Vol.3. Nr. 1. UNCTAD
- Dunning, John H. (1998): *Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?*, *Journal of International Business Studies*, 29, 1 (First Quarter – 1998, pp. 45-66.)
- Dunning, John H. (2004): *Determinants of Foreign Direct Investment: Globalization-Induced Changes and The Role of Policies*. In: *Annual World Bank Conference on Development Economics, Europe 2003: toward pro-poor policies – aid, institutions, and globalization*, 24-26 Jun 2003, Oslo, Norway, pp. 279-290.
- Dunning, John H. – Lundan, M. S. (2008): *Multinational enterprises and the global economy*. Second Edition, Edward Elgar Publishing, Inc. 920 p.
- Endrődi-Kovács Viktória; Hegedűs Krisztina (2011): *A közvetlen külföldi befektetések és a korrupció közötti kapcsolat*, *Vezetéstudomány*, XLII. évf. 2011. Különszám
- Engel, Susan (2010): *Development economics: from classical to critical analysis*, In: R.A. Denemark (eds.), *The International Studies Encyclopedia Volume II* (pp. 874-892). West Sussex: Blackwell Publishing
- Erdey, László (2006): *Addóssgváltástól a NAFTA első évtizedéig: Mexikó gazdaságfejlődésének kérdőjelei*, *Competitio*. – 5:3 (2006), p. 43-65. -*Competitio*. - 1588-9645
- ENSZ (2014): *Country Classification*, Data sources, country classifications and aggregation methodology, https://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2014wesp_country_classification.pdf
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC, 2016), *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean*, 2016 (LC/G.2680-P), Santiago, 2016.
- Fabry, Nathalie; Zeghni, Sylvain (2010): *Inward FDI in Seven Transitional Countries of South-Eastern Europe: a Quest of Institution-Based Attractiveness*, *Eastern Journal of European Studies*, Vol. 1. Issue 2. December 2010
- Fajgelbaum, P.; Grossman, G., Helpman, E. (2014): *A Linder Hypothesis for Foreign Direct Investment*, *Review Economic Studies* (2015) 82, 83-121
- Farkas Péter (2000): *Mi jön a monetarizmus után?*, *Magyar Tudomány*, A Magyar Tudományos Akadémia Lapja, 2000. szeptember

- Fishlow, Albert (1987): *Some Reflections on Comparative Latin American Economic Performance and Policy*, WIDER Working Papers 22, August 1987, <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/WP22.pdf>
- Freeman, Brandon W. (1997): *An Overview of Foreign Direct Investment in Mexico*, 3 Law & Bus. Rev. Am. 123 (1997)
- Fruman, Cecile; Forneris (2016): The False Debate: Choosing Between Promoting FDI and Domestic Investment, Private Sector Development Blog, World Bank, 2016.06.06.
- Fülöp Gyula; Sebestyén Szép Tekla (2013): *Feltörekvő globális játékosok*, Külügyi Szemle, 12. évf. 2013/3. szám, 2013 ősz
- Gallagher, K.P.; Zarsky, L. (2006): *Rethinking Foreign Direct Investment for Development*, Post-Autistic Economics Review, Issue no. 37., article 2
- Gaukrodger, D. and K. Gordon (2012), *Investor-State Dispute Settlement: A Scoping Paper for the Investment Policy Community*, OECD Working Papers on International Investment, 2012/03, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/5k46b1r85j6f-en>
- Gold, B. Thomas (1986): *State and Society in the Taiwan Miracle*, M.E. Sharpe, Inc., New York
- Görg, Holger; Greenaway, David (2001): *Foreign Direct Investment and Intra-Industry Spillovers: a Review of The Literature*, Research Paper, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, No. 2001, 37
- Görg, Holger; Greenaway, David (2004): *Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?*, The World Bank Research Observer, 19 (2), 171-197
- Görg, Holger; Strobl, Eric (2003): *Multinational Companies, Technology Spillovers, and Plant Survival*, DIW Berlin, German Institute for Economic Research, Discussion Papers 366
- Görg, Holger; Strobl, Eric (2005): *Foreign Direct Investment and Local Economic Development: Beyond Productivity Spillovers*, in: Moran, Theodore H.; Graham, Edward M.; Blomström, Magnus (2005): *Does Foreign Direct Investment promote Development?*, Center for Global Development
- Görg, Holger; Mühlen, H.; Nunnenkamp, P. (2009): *FDI Liberalisation, Firm Heterogeneity and Foreign Ownership: German Firm Decisions in Reforming India*, Journal of Development Studies, Vol. 46, No. 8. 1367-1384
- Greenaway, David (1998): *Does Trade Liberalisation Promote Economic Development?*, Scottish Journal of Political Economy, Vol. 45, No. 5. November 1998
- Greenaway, David; Sapsford, David; Pfaffenzeller, Stephan (2007): *Foreign Direct Investment, Economic Performance and Trade Liberalisation*, The World Economy, Volume 30, Issue 2, February 2007, PP. 197-210
- Haddad, Mona; Harrison, Ann (1993): *Are There Positive Spillovers From Direct Foreign Investment? Evidence From Panel Data For Morocco*, Journal of Development Economics 42 (1993) 51-74. North-Holland
- Halmos Kornél (2011): *Külföldi működőtőke elméletek fejlődésének komplex áttekintése*, Fejlesztés és Finanszírozás 2011/1. szám
- Hansen, Henrik; Rand, John (2004): *On the Causal Links Between FDI and Growth in Developing Countries*, Discussion Papers, Institute of Economics, University of Copenhagen, December 2004
- Hanson, Gordon H. (2001): *Should Countries Promote Foreign Direct Investment?*, UNCTAD, G-24 Discussion Paper Series, No. 9, February 2001
- Hauge, Jostein (2019): *Should the African lion learn from the Asian tigers? A comparative-historical study of FDI-oriented industrial policy in Ethiopia, South Korea and Taiwan*, Journal Third World Quarterly, Volume 40, 2019, Issue 11, <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/01436597.2019.1629816>
- Hemmer, Hans-Rimbert; Krüger, Ralf; Seith, Jennifer (2006): *Ausländische Direktinvestitionen – Flankierende Maßnahmen des Staates*, in: Dolzer, Matthias; Herdegen, Bernhard Vogel (2006, szerk.) *Auslandsinvestitionen, Ihre Bedeutung für Armutsbekämpfung, Wirtschaftswachstum und Rechtskultur*, Herausgegeben im Auftrag der Konrad-Adenauer-Stiftung e.V., Herder, Freiburg-Basel-Wien
- Hickson, Clay E. (2003): *Taiwan in International Organizations: Internationalization of the Taiwan-China Relationship*, The Atlantic Council of the United States, Asia Programs, Cross-Strait Seminar Series

- Horváthy Balázs (2016): *A Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség és a Multilaterális Kereskedelempolitika Válsága*, *Létünk folyóirat*, 2016/2. 197–214
- Hermes, N.; Lensink, R. (2004): *Financial Liberalization and Capital Flight: Evidence From The African Continent*, (SOM Research Reports; Vol. 14031-EEF). Groningen: University of Groningen, SOM research school
- Herzer, Dierk; Klasen, Stephan; Noowak-Lehmann, D. Felicitas (2007): *In search of FDI-led growth in developing countries: The way forward*, *Economic Modelling* 25 (2008) 793-810
- Herzer, Dierk (2010): *How Does Foreign Direct Investment Really Affect Developing Countries' Growth?*, Discussion Papers, Ibero American Insitute for Economic Research, No. 207
- Hsiao, Frank S.T.; Hsiao, Mei-Chu (2006): *FDI, Exports, and Growth in East and Southeast Asia – Evidence From Time-Series and Panel Data Causality Analyses*, *Journal of Asian Economics*, Volume 17, Issue 6, pp. 1082-1106
- IMF (2004): *Definition of Foreign Direct Investment (FDI) Terms*, IMF Committee on Balance of Payments Statistics and OECD Workshop on International Investment Statistics
- Imre Gabriella (2013): *A Kárpátalján eszközölt magyar tőkebefektetések sajátosságai a magyar-ukrán határtérség társadalmi-gazdasági folyamatainak tükrében*, Széchenyi István Egyetem, doktori disszertáció, Győr
- Jansik Csaba (2000): *A magyar élelmiszeriparba áramló külföldi működőtőke befektetések determinánsai és hatása Közép-Kelet-Európai kontextusban*, Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Budapest, doktori disszertáció
- Javorcik, Beata Smarzynska (2004): *Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers Through Backward Linkages*, *The American Economic Review*, pp. 605-627.
- Javorcik Beata Smarzynska; Spatareanu, Mariana (2005): *Disentangling FDI Spillover Effects: What Do Firm Perceptions Tell Us?*, in: Moran, Theodore H.; Graham, Edward M.; Blomström, Magnus (2005): *Does Foreign Direct Investment promote Development?*, Center for Global Development
- Joffe, Michael (2017): *Why Does Capital Flow From Poor to Rich Countries? – The Real Puzzle*, *Real-World Economics Review*, Issue no. 81
- Johnson, A. (2006): *The Effects of FDI Inflows on Host Country Economic Growth*, Working Paper Series in Economics and Institutions of Innovation 58, Royal Institute of Technology, CESIS
- Jörg, Stosberg (2004): *Political Risk and the Institutional Environment for Foreign Direct Investment in Latin America: an Empirical Analysis with a Case Study on Mexico*, Göttinger Studien zur Entwicklungsökonomik / Göttingen Studies in Development Economics, No. 15, ISBN 978-3-631-75364-4, Peter Lang International Academic Publishers, Berlin, <http://dx.doi.org/10.3726/b13886>
- Kapás, Judit (2006): *Schumpeter hatalmas szellemi hagyatéka*, Beszámoló az International Schumpeter Society „Innovation, Competition and Growth: Schumpeterian Perspectives” című 11. évi konferenciájáról (2006. június 21–24, Nizza – Sophia Antipolis)
- Katona, Klára (2006): *A Magyarországra áramló külföldi működőtőke motiváció- és hatásvizsgálata*, doktori disszertáció, Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar
- Kállay Balázs (2015): *A stratégiai változás vizsgálata a magyar bútoriparban*, Nyugat-magyarországi Egyetem, doktori disszertáció
- Kay, Cristóbal (2002): *Why East Asia Overtook Latin America: Agrarian Reform, Industrialisation and Development*, *Third World Quarterly*, Vol. 23, No. 6, pp. 1073-1102
- Khaliq, Abdul; Noy, Ilan (2007): *Foreign Direct Investment and Economic Growth: Empirical Evidence from Sectoral Data in Indonesia*, No 200726, Working Papers from University of Hawaii at Manoa, Department of Economics
- Klein, M.; Aaron, C.; Hadjimichael, B. (2001): *Foreign Direct Investment and Poverty Reduction*, Policy Research Working Paper 2613, World Bank
- Klier, H. Thomas; Rubenstein, M. James (2017): *Mexico's Growing Role in the Auto Industry under NAFTA: Who Makes What and What Goes Where*, *Economic Perspectives*, 2017/6
- Kohli, Atul (2012): *Coping with Globalization: Asian versus Latin American Strategies of Development, 1980-2010*, *Brazilian Journal of Political Economy*, Rev. Econ. Polit. vol. 32, No. 4, pp. 531-556, Sao Paulo, Oct-Dec. 2012, http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31572012000400001

- Kokko, Ari (1994): *Technology, Market Characteristics, and Spillovers*, Journal of Development Economics, Vol. 43, 279-293
- Kopecky, Petr; Mudde, Cas (2000): *Mire tanít minket a kelet-európai irodalom a demokratizálódásról (és viszont?)*, Politikatudományi Szemle, IX/3-4. (pp. 49-74)
- Kumari, Jyoti (2014): *Foreign Direct Investment and Economic Growth: A Literature Survey*, BVIMSR's Journal of Management Research, Vol. 6. Issue – 2: October : 2014
- Kreye, Otto (1994): *A fejlődő országok külső eladósodása 10 évvel az adósságválság kitörése után*, Eszmélet Folyóirat, 1994 október, 23. szám, http://www.eszmelet.hu/otto_kreye-a-fejlodo-oroszagok-kulso-eladosodasa-10-evvel-az/
- Kurtishi-Kastrati, Selma (2013): *Impact of FDI on Economic Growth: an Overview of the main Theories of FDI and Empirical Research*, European Scientific Journal, March 2013 Edition vol 9., No. 7.
- Lall, S.; Narula, R. (2004): *Foreign Direct Investment and its Role in Economic Development: Do We Need a New Agenda?*, The European Journal of Development Research, Vol. 16. No. 3. pp. 447-464
- Lehmann, R. – Schlange, L. E. (2004): *Born Global – Die Herausforderungen einer internationalen Unternehmensgründung*, Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship, 52 (3), pp. 206–224.
- Lengyel I.; Mozsár, F. (2002): *A külső gazdasági hatások (externáliák) térbelisége*, Tér és Társadalom 16. évf. 2002/2. 1-20. p.
- Li, Xiaoying; Liu, Xiaming (2005): *Foreign Direct Investment and Economic Growth: An Increasingly Endogenous Relationship*, World Development, Volume 33, Issue 3, March 2005, pp. 393-407
- Liegey, V; et.al. (2018): *Jólét gazdasági növekedés nélkül, A Nemnövekedés felé*, Eszmélet Folyóirat, 100. szám, 2013. december
- Lipsey, Robert E. (1999): *The Role of Foreign Direct Investment in International Capital Flows*, Working Paper 7094, National Bureau of Economic Research
- Lipsey, Robert E.; Sjöholm, Fredrik (2005): *The Impact of Inward FDI on Host Countries: Why Such Different Answers?*; in: Moran, et.al. (2005): *Does Foreign Direct Investment promote Development?*, Center for Global Development
- Lu, Yi; Tao, Zhigang; Zhu, Lianming (2015): *Identify FDI Spillovers*, Journal of International Economics, Vol. 107. Nr. 16. pp. 75-90
- Lyroutdi, Katerina – Papanastasiou, John – Vamvakidis, Athanasios (2004): *Foreign Direct Investment and Economic Growth in Transition Economies*, South Eastern Europe Journal of Economics I (2004) 97-110
- Lucas, Robert E. (1990): *Why Doesn't Capital Flow From Rich to Poor Countries?*, The American Economic Review, Vol. 80, No. 2, May, 1990
- Maddison, Angus, et.al. (1992): *The Political Economy of Poverty, Equity, and Growth, Brazil and Mexico*, Published for the World Bank Oxford University Press, <http://documents.worldbank.org/curated/en/388771468774602486/pdf/multi-page.pdf>
- Magombeyi, M.T.; Odhiambo, N.M. (2017): *Foreign Direct Investment and Poverty Reduction*, Comparative Economic Research, Vol. 20, Nr. 2
- Mao, Yu-Kang; Schive, Chi (1995): *Agricultural and Industrial Development in Taiwan*, In Agriculture on the road to industrialization. Mellor, John W. (Ed.) Chapter 2. Pp. 23-66. Baltimore, MD: Published for the International Food Policy Research Institute (IFPRI) [by] Johns Hopkins University Press.
- Mayer-Foulkes, D.; Nunnenkamp, P. (2009): *Do Multinational Enterprises Contribute to Convergence or Divergence? A Disaggregated Analysis of US FDI*, Review of Development Economics, 13 (2), 304-318
- Márkus Péter (1991): *Modernizációs elméletek a nyolcvanas évek hazai társadalomtudományában – Vázlat*, Eszmélet Folyóirat, 1991. április 1. (http://www.eszmelet.hu/markus_peter-modernizacios-elmletek-a-nyolcvanas-evak-hazai/)
- Meyer, Klaus E. (2004): *Perspectives on Multinational Enterprises in Emerging Economies*, Journal of International Business Studies, vol. 34., nr. 4, pp. 259-277
- Mészáros, Klára (2002): *Tajvan – Egy gazdaság a Kínai Népköztársaság „árnyékában”*, in: Távol-Keleti gazdaságok pozitív és negatív fejlődési tapasztalatai: tanulságok Magyarország számára, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok, 37. szám, 2002. február”

- Mirza, H.; Giroud, A. (2003): *Regionalisation, Foreign Direct Investment and Poverty Reduction: The Case of ASEAN*, paper presented at the ADB-OECD Experts Meeting of Foreign Direct Investment in Developing Asia, OECD, Paris, 25-26 November
- Mišun, Jan; Tomšík, Vladimír (2002): *Does Foreign Direct Investment Crowd In or Crowd Out Domestic Investment?*, Eastern European Economics, vol. 40, no. 2
- Moatari, B.; Gaskari, R. (2016): *The Relationship Between Foreign Direct Investment and Poverty Reduction in Developing Countries*, International Journal of Humanities and Cultural Studies, Vol. 5. Nr. 2
- Mody, Ashoka; Murshid Antu Panini (2002): *Growing Up with Capital Flows*, IMF Working Paper, WP/02/75
- Mold, Andrew (2004): *FDI and Poverty Reduction: A Critical Reappraisal of The Arguments*, Revue Région et Développement, nr. 20
- Moran, Theodore H.; Graham, Edward M.; Blomström, Magnus (2005): *Does Foreign Direct Investment promote Development?*, Center for Global Development
- Moran, Theodore H. (2005): *How Does FDI Affect Host Country Development? Using Industry Case Studies to Make Reliable Generalizations*, in: Moran, Theodore H.; Graham, Edward M.; Blomström, Magnus (2005): *Does Foreign Direct Investment promote Development?*, Center for Global Development
- Mottaleb, Khondoker Abdul (2007): *Determinants of Foreign Direct Investment and Its Impact on Economic Growth in Developing Countries*, MPRA Paper, No. 9457, December 2007
- Mundell, Robert A. (1968): *International Trade and Factor Mobility*, International Economics, New York: Macmillan, 1968, pp. 85-99.
- Nair-Reichert, Usha; Weinhold, Diana (2001): *Causality Tests for Cross-Country Panels: a New Look at FDI and Economic Growth in Developing Countries*, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 63, 2 (2001) 0305-9049
- Neszmélyi, György Iván (2018): *Dilemmák és kihívások Tajvan agrárgazdaságában*, Gazdálkodás folyóirat, 62. évfolyam, 4. szám, 2018 (pp. 353-375)
- Neto, D.G.; Veiga, F.J. (2013): *Financial Globalization, Convergence and Growth: The Role of Foreign Direct Investment*, Journal of International Money and Finance 37 (2013) 161-186
- Nunnenkamp, Peter (1990): *Determinants of Voluntary and Involuntary Bank Lending to Developing Countries in The 1980s*, Kyklos, 1990, vol. 43, issue 4, 555-577
- Nunnenkamp, Peter (2002): *Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization changed the Rules of the Game?*, Kiel Working Paper No. 1122. July, 2002
- Nunnenkamp, Peter (2004): *To What Extent Can Foreign Direct Investment Help Achieve International Development Goals?*, The World Economy, Vol. 27, No. 5, pp. 657-677
- Nurkse, Ragnar (1963): *Beruházási indítékok és kiegyensúlyozott fejlődés*, in: Szakolczai, Gy: A gazdasági fejlődés feltételei, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Obiols, Maria (2019): *FDI Superstars 2019: The Change-Up*, Global Finance, October 09, 2019
- OECD (2002): *Foreign Direct Investment for Development, Maximising benefits, minimising costs*, OECD, 2002, pp. 32.
- OECD (2008a): *Guidelines for Multinational Enterprises*, <http://www.oecd.org/investment/guidelinesformultinationalenterprises/1922428.pdf>, letöltve: 2012.09.10
- OECD (2008b): *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Fourth Edition, ISBN 978-92-64-04573-6
- Ogunniyi, M.B.; Igberi, C.O. (2014): *The Impact of Foreign Direct Investment on Poverty Reduction in Nigeria*, Journal of Economics and Sustainable Development, Vol. 5, Nr. 14
- Okuda, Satoru (1994): *Taiwan's Trade and FDI Policies and Their Effect on Productivity Growth*, The Developing Economies, XXXII-4 (December 1994)
- Oszlay, András (1999): *Elméletek és tények a külföldi működőtőke befektetésről*, MNB Füzetek, 1999/11
- Ozawa, T. (1992): *Foreign Direct Investment and Economic Development*, Transnational Corporations (1) No. 1. pp 27-54
- Ozturk, Ilhan (2007): *Foreign Direct Investment – Growth Nexus: a Review of the Recent Literature*, International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies Vol. 4-2 (2007)

- Pacheco-López, Penélope (2005): *Foreign Direct Investment, Exports and Imports in Mexico*, The World Economy, Volume 28, Issue 8, August 2005 pp. 1157-1172
- Papanek, Gustav F (1973): *Aid, Foreign Private Investment, Savings, and Growth in Less Developed Countries*, Journal of Political Economy, 1973, Vol. 81, issue 1, pages 120-30
- Polaski, Sandra; Gallagher, Kevin (2017): *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley*, Carnegie Endowment for International Peace, October 26, 2007, <https://carnegieendowment.org/2007/10/26/enclave-economy-foreign-investment-and-sustainable-development-in-mexico-s-silicon-valley-event-1072>
- Prasad, Eswar; Rajan, Raghuram; Subramanian, Arvind (2007): *The Paradox of Capital*, Finance & Development, March 2017
- Rahaman, Arafatur; Chakraborty, Sumit (2015): *Effects of Foreign Direct Investment on GDP: Empirical Evidence from Developing Country*, Advances in Economics and Business 3(12): 587-592, 2015
- Richman Gabriella (2018): *A Gazdasági Felzárkózás Új Ösvényei*, Educatio 27 (2), pp. 352-355 (2018)
- Ricz, Judit (2015): *Redefining Development States: Experiences and Lessons from East Asian and Latin American Development Models*, Conference Paper, First World Congress of Comparative Economics (Rome, June 25-27), https://www.researchgate.net/publication/301685370_Redefining_developmental_states_experiences_and_lessons_from_East_Asian_and_Latin_American_development_models
- Rivera, Carmen G. J.; Castro, Gerardo Á. (2013) *Foreign Direct Investment in Mexico, Determinants and its Effect on Income Inequality*, Contaduría y Administración 58 (4), octubre – diciembre 2013: 201-222
- Ramirez, Miguel D. (2000): *Foreign Direct Investment in Mexico: A Cointegration Analysis*, The Journal of Development Studies, Vol. 37, No. 1, October 2000, pp. 138-162
- Ray, Sarbapriya (2012): *Impact of foreign direct investment on economic growth in India: A cointegration analysis*, Advances in information technology and management, Vol.2. No. 1. pp. 187-201
- Rhee, Y.W.; Belot, T. (1990): *Export Catalysts in Low-Income Countries, A Review of eleven Success Stories*, World Bank Discussion Papers, Washington
- Rosen, Philip B. et.al. (2019): *Mexico's Overhaul of Federal Labor Laws: Updates, Timelines for Employers*, The National Law Review, August 13, 2019, <https://www.natlawreview.com/article/mexico-s-overhaul-federal-labor-laws-updates-timelines-employers>
- Roy, Atrayee Ghosh; Van den Berg, Hendrik F. (2006): *Foreign Direct Investment and Economic Growth: A Time-Series Approach*, Global Economy Journal, Volume 6, Issue 1, Article 7
- Sachwald, F.; Perrin, S. (2002): *Foreign Direct Investment in Developing Countries: Leveraging The Role of Multinationals*, TIK Working Paper, No. 14/2002. University of Oslo
- Sajtos, László – Mitev, Ariel (2007): *SPSS Kutatási és Adatelemzési Kézikönyv*, Alinea Kiadó
- Santiago, Carlos. E. (1987): *The Impact of Foreign Direct Investment on Export Structure and Employment Generation*, World Development, Volume 15, Issue 3, Pages 317-328
- Schumpeter, Joseph E. (1963): *A gazdasági fejlődés elmélete*, in: Szakolczai, Gy: A gazdasági fejlődés feltételei, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Selya, Roger Mark (2004): *Development and Demographic Change in Taiwan*, World Scientific, pp. 457
- Shafi, Mohammad (2014): *Relationship Between FDI Inflows and Economic Growth: a Review*, Singaporean Journal of Business Economics and Management Studies VOL.2, NO.9, 2014
- Shan, J.; Tian, G.G.; Sun, F. (1997): *The FDI-led Growth Hypothesis: Further Economic Evidence From China*, Economic Division Working Paper, 97/2
- Sharma, Basu; Gani, Azmat (2004): *The Effects of Foreign Direct Investment on Human Development*, Global Economy Journal, Vol. 4, Iss. 2, Article 9
- Simon Judit (2006): *A klaszterelemzés alkalmazási lehetőségei a marketingkutatásban*, Statisztikai Szemle, 84. évf. 7. száma
- Simonné Gombos Katalin – Keszérű Barna Arnold – Gelencsér Dániel (2018): *Szabadkereskedelem vs. környezetvédelem: zsákutca egy érdekpolarizált helyzetben – gondolatok az ISDS reformjának margójára*, Európai Tükör, 2018/1.

- Szanyi Miklós (1997): *Elmélet és gyakorlat a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában*, Közgazdasági Szemle, XLIV. évf. 1997. június (488-508.o.)
- Szentes Tamás, et.al. (2005): *Fejlődés Versenyképesség Globalizáció I.*, Akadémiai Kiadó, Budapest
- Szentes Tamás, et.al. (2006): *Fejlődés Versenyképesség Globalizáció II.*, Akadémiai Kiadó, Budapest
- Szentes Tamás (2011): *Fejlődésgazdaságtan*, Akadémiai Kiadó, Budapest
- Takács István; et.al. (2011): *A közvetlen külföldi tőkebefektetések súlypontváltozásai az ezredfordulón*, Gazdaság és Társadalom, 3. évf. 2011. március, különszám
- Tilly, Chris (2014): *Beyond Contratos de protección: Strong and Weak Unionism in Mexican Retail*, Latin American Research Review, 49 (3): 176-198, January 2014
- Timmer, M.; Van Ark, B. (2000): *Capital Formation and Foreign Direct Investment in Korea and Taiwan: Coping with Diminishing Returns?*, CCSO Quarterly Journal, 2000/01/01
- Torres, René Cabral, et. al. (2018): *The Impact of Crime and Other Economic Forces on Mexico's Foreign Direct Investment Flows*, Banco de México, Working Papers, No. 2018-24,
- Tsai, Pan-Long (1999): *Explaining Taiwan's Economic Miracle: Are the Revisionists Right?*, Agenda, Volume 6, Number 1, 1999, pages 69-82
- Twomey, Michael J. (2001): *A Century of Foreign Investment in Mexico*, UM-Dearborn Economics Working Paper #98
- UNCTAD (1996): *World Investment Report*
- UNCTAD (1999a): *World Investment Report*
- UNCTAD (1999b): *Foreign Direct Investment and Development*, UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements, UNCTAD/ITE/IIT/10 (vol. I)
- UNCTAD (2006): *World Investment Report*
- UNCTAD (2017): *Special Update on Investor-State Dispute Settlements: Facts and Figures*, IIA Issues Note International Investment Agreements, 2017 November, Issue 3
- UNCTAD (2018a): *World Economic Situation and Prospects 2018*
- UNCTAD (2018b): *Key Statistics and Trends in Economic Integration*, New York and Geneva
- Xu, X.; Sheng, Y (2011): *Are FDI Spillovers Regional? Firm-level Evidence From China*, Journal of Asian Economics, doi:10.1016/j.asieco.2010.11.009
- Vadlamannati, Krishna C.; Tamazian, Artur (2009): *Growth Effects of Foreign Direct Investment and Economic Policy Reforms in Latin America*, MPRA Paper No. 14133, <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/14133/>
- Vásárhelyi Árpád (2016): *Tajvan: tegnap, ma, holnap*, Külügyi Szemle, 2016/3
- Vázquez, Sergio Tezanos; Sumner, Andy (2012): *Beyond Low and Middle Income Countries: What if There Were Five Clusters of Developing Countries?*; Institute of Development Studies Working Paper, Volume 2012, No. 404
- Velasco, José Luis (2005): *Insurgency, Authoritarianism, and Drug Trafficking in Mexico's "Democratization"*, Routledge; 1 edition (April 5, 2005), pp. 256
- Velde, D.W. (2001a): *Policies Towards Foreign Direct Investment in Developing Countries: Emerging Best-Practices and Outstanding Issues*, Overseas Development Institute, London
- Velde, D.W. (2001b): *FDI, Human Capital and Education in Developing Countries*, Technical Meeting, 2001. december 13-14. Párizs, OECD
- Velde, D. W. (2003): *Foreign Direct Investment and Income Inequality in Latin America: Experiences and Policy Implications*, Documento de Trabajo, No. 04/03, Universidad Católica Boliviana, Instituto de Investigaciones Socio-Económicas (IISEC), La Paz
- Velde, D.W. (2004): *Foreign Direct Investment, Income Inequality and Poverty, Experiences and Policy Implications*, Overseas Development Institute
- Vernon, Raymond (1968): *Foreign-Owned Enterprise in the Developing Countries*, in: Economics of Trade and Development, Theberge (szerk.), New York, pp. 446-465
- Waheed, Abdul (2004): *Foreign Capital Inflows and Economic Growth of Developing Countries: a Critical Survey of Selected Empirical Studies*, Journal of Economic Cooperation 25, I (2004) I-36
- Waldkirch, Andreas (2008): *The Effects of Foreign Direct Investment in Mexico since NAFTA*, The World Economy, Volume 33, Issue 5, pp. 710-745
- Waldkirch, Andreas, et.al. (2009): *Employment Effects of FDI in Mexico's Non-Maquiladora Manufacturing*, Journal of Development Studies, Vol. 45., No. 7, pp. 1165-1183, August 2009

- Wan, Xueli (2010): *A Literature Review on the Relationship between Foreign Direct Investment and Economic Growth*, International Business Research, Vol.3, No. 1. January, 2010
- Williams, Kevin (2015): *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean: an Empirical Analysis*, Latin American Journal of Economics, Vol. 52 No. 1. (May, 2015), 57-77
- World Bank (2016): *International Debt Statistics*, International Bank for Reconstruction and Development
- World Investment Report (2016): *Investor Nationality: Policy Challenges*, UNCTAD
- World Investment Report (2018): *Investment and New Industrial Policies*, UNCTAD
- Zdiba, Adel (2010): *Analysis of Foreign Direct Investments in Hungary*, PhD Dissertation, Szent István Egyetem
- Zhang, K.H. (1999): *Why Is U.S. Direct Investment in China So Small?*, Contemporary Economic Policy, Volume 18, Issue 1, January 2000
- Zhou, D.; Li, S.; Tse, D.K. (2002): *The Impact of FDI on The Productivity of Domestic Firms: The Case of China*, International Business Review 11 (2002) 465-484
- Žilinskė, Asta (2010): *Negative and Positive Effects of Foreign Direct Investment*, Ekonomika Ir Vadyba: 2010. 15

Adatbázisok:

- IMF
- OECD
- PWC
- Santander Trade Markets
- Trading Economics
- Transparency International
- UNCTAD
- WORLDBANK

XII. MELLÉKLETEK

12.1.Fejlődő országok listája az UNCTAD 2018-as besorolása szerint

Észak-Afrika	Dél-Afrika	Ázsia	Latin-Amerika, Karib-szigetek
Algéria	Angola	Kelet-Ázsia	Karib-szigetek
Egyiptom	Botswana	Brunei	Bahamák
Líbia	Lesotho	Kambodzsza	Barbados
Mauritánia	Malawi	Kína	Belize
Marokkó	Mauritius	Fidzsi-szigetek	Dominikai Közösség
Szudán	Mozambik	Hong Kong	Guyana
Tunézia	Namíbia	Indonézia	Jamaica
Közép-Afrika	Dél-Afrikai Közt.	Kiribati	Suriname
Kamerun	Szváziföld	Laosz	Trinidad és Tobago
Közép-Afrikai Közt.	Zambia	Malajzia	Mexikó és Közép-Am.
Csád	Zimbabwe	Mongólia	Costa Rica
Kongó	Nyugat-Afrika	Mianmar	Kuba
Egyenlítői Guinea	Benin	Pápua-Új Guinea	Dominikai Közt.
Gabon	Burkina Faso	Fülöp-szigetek	El Salvador
Sao Tomé és Príncipe	Cabo Verde	Dél-Korea	Guatemala
Kelet-Afrika	Elefántcsontpart	Szamoa	Haiti
Burundi	Gambia	Szingapúr	Honduras
Comore-szigetek	Ghána	Salamon-szigetek	Mexikó
Kongói Közt.	Guinea	Thaiwan	Nicaragua
Dzsibuti	Bissau-Guinea	Thaiföld	Panama
Eritrea	Libéria	Kelet-Timor	Dél-Amerika
Etiópia	Mali	Vanuatu	Argentína
Kenya	Niger	Vietnám	Bolívia
Madagaszkár	Nigéria	Dél-Ázsia	Brazília
Ruanda	Szenegál	Afganisztán	Chile
Szomália	Sierra Leone	Banglades	Kolumbia
Uganda	Togo	Bhután	Equador
Tanzánia		India	Paraguay
Nyugat-Ázsia		Irán	Peru
Bahrain		Maldiv – szigetek	Uruguay
Irak		Nepál	Venezuela
Izrael		Pakisztán	
Jordánia		Sri Lanka	
Kuwait			
Libanon			
Oman			
Quatar			
Szaúd-Arábia			
Szíria			
Törökország			
Egyesült Arab Emírségek			
Jemen			

forrás: UNCTAD, 2018a, pp.142.

12.2. Üzemanyag-exportáló országok listája az UNCTAD 2018-as besorolása szerint

Átalakuló országok	Fejlődő országok				
	Latin-Am.	Afrika	Kelet-Ázsia	Dél-Ázsia	Nyugat-Ázsia
Azerbajdzsán	Bolívia	Algéria	Brunei	Irán	Bahrain
Kazahsztán	Kolumbia	Angola	Indonézia		Irak
Orosz Föd.	Ecuador	Kamerun	Vietnám		Kuwait
Türkmenisztán	Trinidad és Tobago	Csád			Oman
Üzbegisztán	Venezuela	Kongó			Quatar
		Elefántcsontpart			Szaúd-Arábia
		Egyiptom			Egyesült Arab Emírségek
		Egyenlítői Guinea			Jemen
		Gabon			
		Líbia			
		Nigéria			
		Szudán			

forrás: UNCTAD, 2018a, pp.143.

12.3. Legkevésbé fejlett országok (LDCs) listája 2017-ben

Afrika		Kelet-Ázsia	Dél-Ázsia	Nyugat-Ázsia	Latin-Amerika
Angola	Malawi	Kambodzsa	Afganisztán	Jemen	Haiti
Benin	Mali	Kiribati	Banglades		
Burkina Faso	Mauritánia	Laosz	Bhutan		
Burundi	Mozambik	Mianmar	Nepál		
Közép-Afr. Közt.	Niger	Salamon-szigetek			
Csád	Ruanda	Kelet-Timor			
Comore-szigetek	Sao Tomé és Príncipe	Tuvalu			
Kongói Közt.	Szenegál	Vanuatu			
Dzsibuti	Sierra Leone				
Eritrea	Szomália				
Etiópia	Dél-Szudán				
Gambia	Szudán				
Guinea	Togo				
Bissau-Guinea	Uganda				
Lesotho	Tanzánia				
Libéria	Zambia				
Madagaszkár					

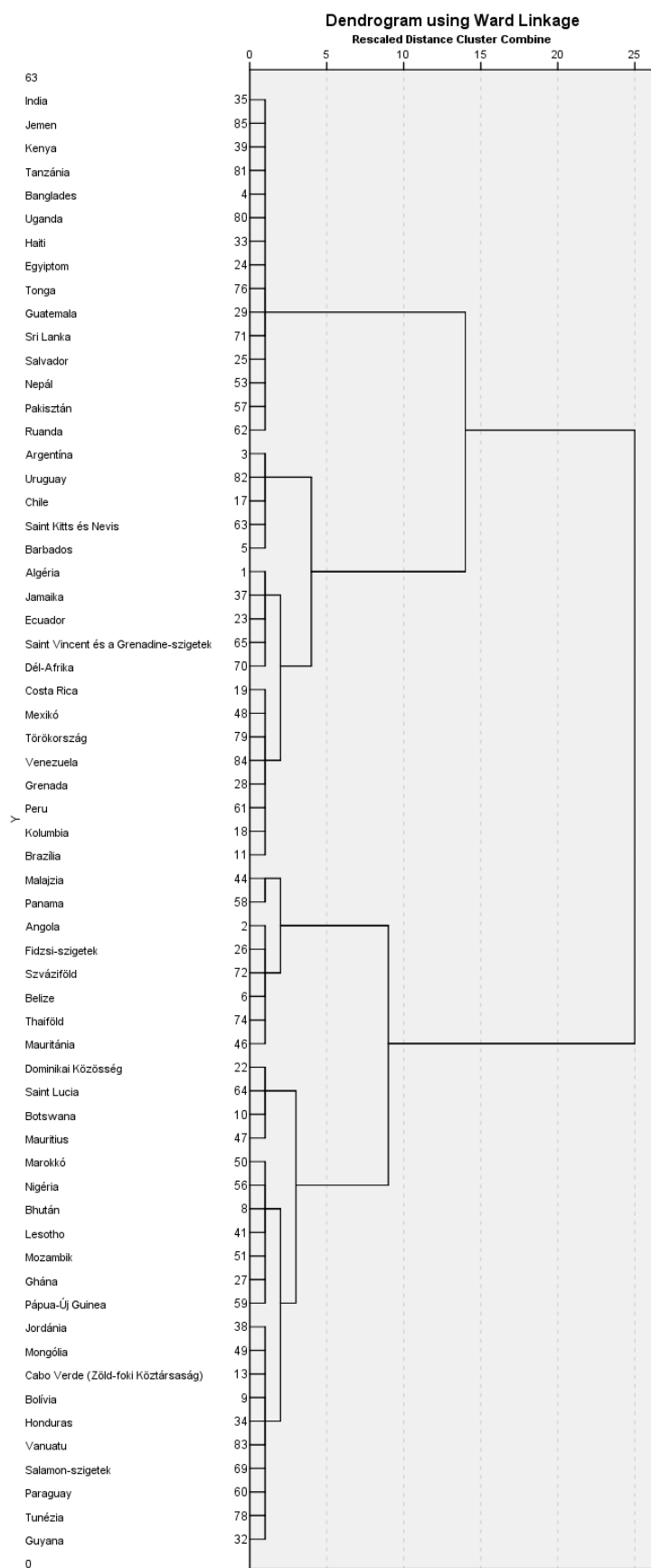
forrás: UNCTAD, 2018a, pp.145.

12.4. Legjobban eladósodott országok listája 2017-ben

Afganisztán	Haiti	Eritrea
Benin	Honduras	Szomália
Bolívia	Libéria	Szudán
Burkina Faso	Madagaszkár	Burundi
Malawi	Kamerun	Mali
Közép-Afrikai Közt.	Mauritánia	Csád
Mozambik	Comoros	Nicaragua
Kongó	Nigéria	Elefántcsontpart
Ruanda	Kongó	Sao Tomé és Príncipe
Etiópia	Szenegál	Gambia
Sierre Leone	Ghána	Togo
Guinea	Uganda	Bassau-Guinea
Tanzánia	Guyana	Zambia

forrás: UNCTAD, 2018a, pp.145.

12.6. Dendrogram a klaszteranalízisről



forrás: saját szerkesztés SPSS használatával

12.7. Nem hierarchikus klaszterelemzés eredményei

23. Táblázat: Kezdeti klaszterközéppontok

Initial Cluster Centers				
	Cluster			
	1	2	3	4
Államadósság	1,18	1,17	-1,08	-1,10
munkanélküliségi ráta 2013	-,84	,72	,79	-1,00
adóbevétel a GDP %-ban	-,39	1,89	,40	-,57
Kereskedelmi nyitottság	1,44492	-,67604	,88047	-1,06412

forrás: saját szerkesztés SPSS használatával

24. Táblázat: Ismétlések lefuttatása az algoritmusnál

Iteration History ^a				
Iteration	Change in Cluster Centers			
	1	2	3	4
1	1,387	1,286	1,277	,891
2	,401	,204	,298	,216
3	,112	,000	,000	,076
4	,000	,000	,000	,000

forrás: saját szerkesztés SPSS használatával

25. Táblázat: Eltérések a klaszterek átlagai között

Distances between Final Cluster Centers				
Cluster	1	2	3	4
1		1,846	1,825	1,364
2	1,846		1,701	2,713
3	1,825	1,701		1,669
4	1,364	2,713	1,669	

forrás: saját szerkesztés SPSS használatával

12.8. Normalitás tesztelésének eredménye hierarchikus klaszteranalízisnél

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	
	FDI/fő, 2013
N	57
Mean	-,1771303
Std. Deviation	,16645102
Absolute	,168
Positive	,150
Negative	-,168
Kolmogorov-Smirnov Z	1,269
Asymp. Sig. (2-tailed)	,080

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

forrás: saját szerkesztés SPSS használatával

A nullhipotézisünk ennek megfelelően az lesz, hogy a vizsgált változó eloszlása nem különbözik a normális eloszlástól.

A Post Hoc teszt eredmény táblázatban felsorolásra kerül minden lehetséges párosítás. A harmadik oszlopban az átlagok közötti különbség van feltüntetve. Csillaggal azok a párosítások vannak megjelölve, ahol a szignifikancia szint 0,05 alatti, vagyis ahol jelentős különbség mutatkozik a csoportátlagok között. Esetemben több helyen sincs csillag, vagyis nincs számottevő különbség az országcsoportok között FDI beáramlás szempontjából.

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Az elmúlt sok év kutatómunkájának eredményeként született meg a doktori értekezés, melynek elkészítése nemcsak a szerző érdeme, sokaknak tartozom köszönettel és hálával.

Ezúton szeretnék köszönetet mondani témavezetőmnek, Dr. habil Pogátsa Zoltánnak a sok segítségért. Magas szintű szakmai elvárásai, értékes javaslatai és útmutatásai nélkül nem valósulhatott volna meg a disszertáció.

Külön köszönettel tartozom Prof. Dr. Fábián Attilának, aki támogatása és belém vetett töretlen bizalma hozzájárult az értekezés megszületéséhez.

Hálával tartozom Dr. Székely Csaba Professzor Úrnak, a Széchenyi István Doktori Iskola korábbi vezetőjének, aki lehetőséget biztosított doktori tanulmányaim megkezdéséhez ebben az intézetben. A doktori iskola jelenlegi vezetője, Dr. Kiss Éva Professzor Asszony javaslatai és támogatása nagyon sokat jelentett számomra és hozzájárultak a disszertáció befejezéséhez.

Hálás vagyok Dr. Artner Annamáriának és Dr. Szunomár Ágnesnek elő-opponensi javaslataiért, amelyekkel segítettek helyes mederbe terelni gondolataimat.

Hálás vagyok továbbá a Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar több munkatársának is, akik szakmailag és emberileg, sokszor talán csak egy jól időzített fél mondattal is, de támogattak és segítettek abban, hogy a munkámat befejezzem. Külön köszönetet érdemel és hálával tartozom Dr. Obádovics Csillának, Dr. Hoschek Mónikának, Dr. Paár Dávidnak, és Dr. Koloszar Lászlónak. Hozzájuk bármikor bátran fordulhattam bármilyen kérdéssel a disszertáció kapcsán.

Köszönettel tartozom továbbá Árendás Györgynek, és Lőrincz Czár Adriennek, a Széchenyi István Doktori Iskola korábbi és jelenlegi doktori előadójának a munkájáért, melyek segítettek abban, hogy a tanulmányi ügyek intézése, a doktori szigorlat, valamint a munkahelyi vita lebonyolítása zökkenőmentes legyen.

Szeretnék külön köszönetet mondani munkatársaimnak és főnökeimnek az MMV Rail Austria-nál, akik szintén lelkesítettek, és kellő mennyiségű szabadidőt biztosítottak a disszertáció befejezéséhez, pedig szakmai pályafutásomnak ezen részét kevésbé tudom a jelenlegi munkahelyemen kamatoztatni.

Szeretném megköszönni családomnak, testvéremnek, szüleimnek és nagymamámnak, hogy támogattak, lelkesítettek, biztattak és ösztönöztek a munka elvégzésében. Köszönöm a barátaimnak, legfőképpen Mácsodi Biának az egész doktori tanulmányom során nyújtott segítségét és támogatását. És végül, de nem utolsó sorban a legnagyobb köszönettel a férjemnek tartozom, hogy kitartó türelmével végig mellettem állt, támogatott (és elviselt) a nehéz időszakokban is. Azt a hálát, amit irántuk érzek, nem lehet szavakkal elmondani. Köszönöm.

JOGI NYILATKOZAT

Alulírott Kulbert-Tarró Adrienn jelen nyilatkozat aláírásával kijelentem, hogy a

Külföldi működőtőke befektetések a fejlődő országokban című

PhD értekezésem

önálló munkám, az értekezés készítése során betartottam a szerzői jogról szóló 1999. évi LXXVI. tv.szabályait, valamint a Széchenyi István Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola által előírt, a doktori értekezés készítésére vonatkozó szabályokat, különösen a hivatkozások és idézések tekintetében.²⁸

Kijelentem továbbá, hogy az értekezés készítése során az önálló kutatómunka kitétel tekintetében a programvezetőt illetve a témavezetőt nem tévesztettem meg.

Jelen nyilatkozat aláírásával tudomásul veszem, hogy amennyiben bizonyítható, hogy az értekezést nem magam készítettem, vagy az értekezéssel kapcsolatban szerzői jogsértés ténye merül fel, a Nyugat-magyarországi Egyetem megtagadja az értekezés befogadását. Az értekezés befogadásának megtagadása nem érinti a szerzői jogsértés miatti egyéb (polgári jogi, szabálysértési jogi, büntetőjogi) jogkövetkezményeket.

Sopron, 2020. február 29.

.....

doktorjelölt

²⁸ 1 1999. ÉVI LXXVI. TV. 34. § (1) A MŰ RÉSZLETÉT – AZ ÁTVEVŐ MŰ JELLEGE ÉS CÉLJA ÁLTAL INDOKOLT TERJEDELEMBEN ÉS AZ EREDETIHEZ HÍVEN – A FORRÁS, VALAMINT AZ OTT MEGJELÖLT SZERZŐ MEGNEVEZÉSÉVEL BÁRKI IDÉZHETI. 36. § (1) nyilvánosan tartott előadások és más hasonló művek részletei, valamint politikai beszédek tájékoztatás céljára – a cél által indokolt terjedelemben – szabadon felhasználhatók. Ilyen felhasználás esetén a forrást – a szerző nevével együtt – fel kell tüntetni, hacsak ez lehetetlennek nem bizonyul.