

DR. CABAN WESZLAW

## A NEMZETKÖZI VÁLLALATOK MŰSZAKI-SZERVEZÉSI EREDMÉNYEINEK EXPORTJA

Lengyel ország tízéves, gyors fejlődésében megmutatkozik a tudományos kutatás fejlődése, a kutatás eredményeinek felhasználása. A kutatások fejlesztése korántsem egyenletes. Ezt több tényező hatása eredményezi, melyek közül az egyik legfontosabb a tudományos kutatásokra fordított kiadások nagysága. Ez a tényező, mint a többi is, a műszaki-szervezési eredmények magasabb szintű megértését indokolják, amelyek a nemzetközi munkamegosztás és a kutató-termelő központok kialakítása útján realizálhatók.

Ugyanakkor, ha az eredmények kivitelét ösztönző tényezőket — különösen akkor, ha ezt a kérdést az alkalmazó egységek (vállalatok, országok) szempontjából — vizsgáljuk, a tényezők közül elsősorban a világpiacon érvényesülő konkurrenciát kell kiemelni, ahol a termékek korszerűsége és a termelési tényezők gazdaságosabb kihasználása fő törekvés.

Az eredmények kivitele különböző csatornákon keresztül valósulhat meg. Ezeket a csatornákat különböző kritériumok szerint lehet osztályozni. Szerintem ezek a következők: kereskedelmi-térítvényes és nem kereskedelmi-térítvénymentes csatornák. Az első csoporton belül külön kell választani azokat, amelyeket intézmények vásárolnak meg. Ezeket a csatornákon keresztül adják át azokat a műszaki-szervezési eredményeket, amelyeket a nemzetközi vállalatok alkalmaznak.

### *1. A nemzetközi vállalatok ismérvei és funkciói*

A modern gazdasági viszonyok egyik sajátossága a termelés és a csere nemzetközi jellegének erősödése. Az okok a rentábilis termelés méreteinek kiszélesítésében, és az új, vezető ágazatok kialakításában találhatók meg. A megvalósítás alapját a műszaki-szervezési haladás eredményeinek az alkalmazása jelenti.

A kapitalizmusban a termelés és a csere nemzetközivé válása magán-monopólista formában valósul meg. Ezen folyamatok alakulásában meghatározó szerepet játszanak a nemzetközi nagyvállalatok. A nyugati irodalomban ezeket különbözőképpen nevezik: közös, nemzetek feletti, sok nemzetiségű vállalatok. Az egyik vagy másik fogalom használata mellett gyakran a szerzők érzelmi vonzódása dönt, nem pedig a tényleges tartalom. A nemzetközi vállalat megkülönböztetésének fő kritériumát a nemzeti vállalatától nem a tulajdon nemzetközivé válásában van, hanem a termelési

és kereskedelmi tevékenység több ország területén való végzésében, vagyis a földrajzi tényezőben. A tulajdon vonatkozásában ezek — az esetek többségében — nemzeti vállalatok maradnak abban az értelemben, hogy a tőke az adott ország polgárainak tulajdona. A földrajzi kritérium hangsúlyozása a modern nemzetközi vállalatok meghatározásában korántsem meríti ki azok lényeges sajátosságait. Az ilyen természetű dinamikus vállalatok tevékenységének tárgya nem lehet az export, a másik ország természeti kincseinek kiaknázásában való közvetlen külföldi befektetések eszközzése azzal a céllal, hogy azokat az anyaországba exportálják. Az ilyen sajátosságokkal rendelkező vállalatok már egy évtizede ismertek. Olyan nemzetközi vállalatok, amelyek jelenleg forradalmasítják a világgazdaságot, több országban vannak. Ezeket a leányvállalatokat a fejlett országok a feldolgozó iparban hozták létre, elsősorban azokban az ipari ágazatokban, amelyeket dinamikus fejlődés jellemez, mint pl. porcelán- és elektrotechnikai ipar, vagy olyan ágazatokban, amelyek lehetővé teszik egy magasan szakosított gazdasági rendszer létesítését (kőolaj-, autóipar)<sup>1</sup>

A nemzetközi vállalatoknak *két alapvető funkciója* van.<sup>2</sup> A nemzetközi vállalatok egyik funkciója: a tartalékok országok közötti mozgatása. Ezzel kapcsolatos a második funkció: az országok közötti ipari tevékenység szakosított rendszerének fejlesztése.

Amíg a tartalékok kivitelének fő formája az anyagi javak, pénzeszközök egyszerű átutalása volt az ipari vállalatok kis fölényrel rendelkeztek a kereskedelmi és pénzügyi szervezetekkel szemben. Jelenleg, amikor a műszaki és szervezeti haladás a fejlődés alapvető tényezője lett, a hatalmas ipari vállalatok pedig ezek hordozóivá váltak, a nagy ipari vállalatok kezdenek meghatározó jellegűvé válni a gazdaságban. A nagy vállalatok fölényét a tények egész sora mutatja. A korszerű kutatások nagyobb kollektívákat és jelentősebb pénzügyi ráfordításokat követelnek. Erre lehetőséget ad az állam, nem ritkán pénzügyi támogatás útján. A nagy ipari vállalatok fölénye nemcsak az újdonságok létrehozásában van, hanem főképpen azok alkalmazásában, mind országon belül, mind külföldön. Ezt elősegíti a kommunikációs rendszer komplex fejlesztése, az irányítás és az ellenőrzés hatékony rendszere. Ebben foglalható össze a nemzetközi vállalat második funkciója.

A nemzetközi vállalatok szakosított, nemzetközi rendszere jelentős előnyt biztosít számunkra a hazai vállalatokkal szemben. Ez az előny a nagyobb haszon elérésének lehetőségéből adódik, ha prezentálják a korszerűséget. A korszerűség prezentálása lehetővé teszi, hogy széleskörűen kihasználják más nemzetközi piacok lehetőségeit amelyek a nemzetközi vállalatok tevékenységének eredményeként szakosodnak.

Ez szoros kapcsolatban van a specializációból és a termelés tömegszerűségének a kiterjesztéséből adódó előnyökkel. A termelés nagy volumene szoros kapcsolatban van a többi nemzeti piac nagyobb befogadóképességével, amely lehetővé teszi, hogy a kutatásokra fordított kiadás gyorsabban megtérüljön, ami pedig a további fejlődést ösztönzi. A termelés és az árak támogatásának nemzeti szintű orientációja az adott nemzetközi vállalat szempontjából a tartalékok racionális elosztására nagymértékben hat.

Ezen funkciók realizálása lehetetlen volna az ipari rendszerű nemzetközi vállalatok kialakításával a megfelelő kommunikáció fejlesztése, a fogyasztási cikkek piacának nagymértékű bővülése és a technikai haladás jelentőségének növekedése nélkül.

1. J. H. Dunning: Tanulmányok a nemzetközi beruházásokról. . . London, 1970. (angolul)
2. J. Fayerweather: Az üzleti tevékenység nemzetközivé válása. Az amerikai Akadémia Politikai és Társadalomtudományok Évkönyve 1972. szeptember, 3. old.

## 2. A nemzetközi vállalatok jelentősége

A nemzetközi vállalatok elősegítik a dinamikus fejlődést, és megteremtik a világ-termelésben való részarány növekedéséhez szükséges feltételeket.

A hatalmas gazdasági potenciál, amelyet ezek a vállalatok képviselnek, ezzel együtt a pénzügyi tartalékok nagy labilitása azt eredményezi, hogy a nemzetközi vállalatok jelenleg a világgazdaság sok ágazatára hatnak. Ezért a nemzetközi vállalatok problematikáját különböző szempontból vizsgálhatjuk. A nemzetközi vállalatok tevékenysége kihat a világpiacon alakulására, az egyes országok pénzügyi mérlegére, a valutáris helyzetére, a foglalkoztatottság dinamikájára stb. A nemzetközi vállalatok, mint azt fentebb is hangsúlyoztam, főképpen a feldolgozó iparban és a hozzá kapcsolódó dinamikusabb ágazatokban vannak. Így a termelésben elfoglalt helyük és a gazdasági erejük nagymértékben függ a tudományos szervezési haladás eredményeinek alkalmazásától. Tehát a nemzetközi vállalatok a haladás átadásának eszközei nemzetközi szinten. Ezzel kapcsolatban alakultak ki azok a nézetek, hogy a nemzetközi vállalatok kiváltják az egyes országok fejlettségi szintjében levő terjedelmek (struktúrájának) az egyszerűsödését, megkönnyítik a kevésbé fejlett országoknak meghatározott fejlődési fokok átlépését. Jelen munkában nem vizsgáljuk meg ezt a problémát, de részletesen foglalkozunk a technikai-szervezési haladás kiviteli formáinak kérdésével a nemzetközi vállalatok között és az alapvető tényezők minőségi intenzifikálását alakító legfőbb formákkal.

## 3. A technikai export formái

A haladás eredményeinek átadása a nemzetközi vállalatok között *közvetlen és közvetett* formában történik.

Az átadás közvetlen formái:

1. *Termékeladás.* Ez a legáltalánosabb és egyidejűleg a legkorábbi formája a technikai-szervezési haladás kivitelének. A kivitel intenzitása annál gyorsabb, minél nagyobb részt foglalnak el az eladásban a gépek, termelő- és szállítóberendezések, a hírközlés és a fogyasztás eszközei, amelyek a modern technológiát megtestesítik.
2. Ha az eladás tárgyai a modern munkaeszközök, akkor nem ritkán át kell képezni a szakembereket. A technikai haladás kivitele a *magas szakképzettséggel rendelkező szakemberek átáramoltatása* útján történik, akiknek az a feladatuk, hogy átadják a tudásukat a modern berendezések használatáról.
3. A technikai haladás átadásának következő közvetlen formája a *licenck* és a *know-how eladása*.<sup>3</sup>
4. A tevékenységi viszonyok ösztönözhetik a nemzetközi vállalatokat arra, hogy más országok hazai vállalataival kooperációs kapcsolataikat fejlesszék. A technológiai haladás követelményei, a termékekkel szemben támasztott magas minőségi követelmény szükségessége stb. magával hozza a kevésbé fejlett ország számára nyújtandó *technikai-szervezési segítséget*, hogy létrehozhas-sák a kooperáció megfelelő feltételeit.
5. A technikai haladás kivitelének alapja, leglényegesebb formája a *közvetlen külföldi befektetések*, vagyis azok a befektetések, amelyeket a másik országban

3. A licenck értelmezése a legszűkebb jelentésben használható — ez az egyszerűsítés a kapcsolódó pontokat emeli ki, szélesebb értelemben a licenck értelmezésébe beletartozik a know-how is.

eszközölnek, ahol a vállalat nem rendelkezik irányító központtal. Ezen kivételi forma mérete meghatározott mértékben attól függ, hogy van-e a vállalatnak közvetlen befektetése a már működő termelővállalatban, vagy egy most épülő vállalatban. Végső soron a technikai-szervezési haladás kivitele kétségtelen szélesebb lesz. A közvetlen befektetések eredményeként keletkező új vállalat lehet a vállalatok kizárólagos tulajdona (ilyen megoldást javasolnak a nemzetközi vállalatok), vagy a nemzetközi vállalatok és a hazai vállalatok közös tulajdona lehet. Az utóbbi variáció „joint Venture”<sup>\*</sup> terminológiával határozható meg.

6. A nemzetközi vállalatok leányvállalatai különböző kutatásokat folytatnak a helyi laboratóriumokban, amelyek az adott országban találhatóak. Ezek is a technikai haladás átadási formájaként kezelhetők abban az esetben, ha a kutatások eredményei elterjednek az adott országban.

A technikai haladás átadásának közvetett formái közé kell sorolni:

1. A korszerű felszereléssel rendelkező vállalatok részéről *a nemzetközi vállalat termékeinek az utánzását, a termelés technikájában és technológiájában megvalósuló korszerű döntések utánzását, ezen vállalatok leányvállalataiban alkalmazásra kerülő szervezést és irányítást.*
2. A nemzetközi vállalatok leányvállalatai által folytatott reklámkampány új szükségleteket hív életre, és a kereskedelem új piacot hoz létre, ez pedig fokozatosan hat az *életformára és az életstílusra* az adott országban, ugyanakkor *hat a hazai vállalatok tevékenységének módjára.*
3. A hazai vállalatok, amelyek a nemzetközi vállalatok hosszabb távú konkurenciájával találják szembe magukat, *kénytelenek a termelés és az eladás technikáját és szervezését modernizálni, ezzel együtt az irányítás módszereit is.*

#### 4. A nemzetközi vállalat és a technikai export

A fentebb említett kiviteli formák jelentősége és a nemzetközi vállalatok tevékenységének lényege nem mindig azonosak. A kivitel közvetett formái — ez másodlagos jelenség a közvetlen formákhoz viszonyítva, nem mindig a nemzetközi vállalatok érdekeinek megfelelőek. A technikai haladás közvetlen formái közül a hazai vállalatok munkásainak oktatása, amelyet ezek a vállalatok nyújtanak a technikai-szervezési segítség keretében, ez másodlagos forma a termékexport és a licencek, a know-how értékesítés, a közvetlen külföldi befektetésekhez képest. Ezeknek különös jelentősége van egyfelől azért, mert itt a haladás mérete a legnagyobb és szakadatlan jellegű, másfelől azért, mert a közvetlen külföldi befektetések a hazai vállalatoknak nemzetközi jelleget adnak.

A nemzetközi vállalat általában a műszaki-szervezési haladás exportja egyik formájának tekinthető. A kivitel meghatározott formájának, vagy formáinak változatossága az elérhető előnyből húzható haszon formáinak egyidejű változatosságát jelenti. Ezt a nyereséget meg lehet kapni az exporttermék, a technikai-szervezési segítség, a licencek vagy a külföldi beruházások révén. A nemzetközi vállalatokkal kapcsolatosan vannak olyan maradi nézetek, amelyek szerint a nyereség hosszabb távú biztosítása érdekében erős hatást gyakorolnak a kiviteli forma választékára. Ez természetesen nem mond ellent annak, hogy a döntéseket mindig meghatározott, korlátozó tényezők mellett kell meghozni.

\* közös vállalkozás.

A korábbi megnyilatkozások a külföldi iparvállalatok tevékenységében való közvetlen részvétel indítékaként az indokok két nagy csoportját jelölték meg.<sup>4</sup> Az elsőhöz tartozik a piacon előadódható veszélyektől a védelemre való törekvés, a vámsorompók növelése, a helyi konkurrencia erősödése stb. Ez az ún. *védelmi stratégia*.<sup>5</sup> Az okok második csoportja, amelyet *aktív stratégiának* nevezünk, az eladás növelésében, a lehetőségek kutatásában, az eddig nem teljesen kihasznált tőkék jövedelmező befektetésében stb. tükröződik.

Az ilyen típusú megnyilatkozások lényegében elég felületeseek. Tulajdonképpen ezek egyedi eseteket általánosítanak. Elméleti oldalról érdekesebben közelít ehhez a kérdéshez R. Vernon, megalkotva a termékciklus nemzetközi modelljét. Konceptiója mellett, hogy az amerikai vállalatok gyakorlatának általánosítása, nagyobb megismerést érdemlő érték. A ciklus kiinduló pontjában a vállalat főlénybe kerül a konkurrensével szemben a belföldi piacon az új termékének a kibocsátásával, vagy új termelési mód alkalmazásával. A második fázisban a vállalat törekszik az eddig elért előnyöket kihasználni az általa létrehozott termékek exportálása útján, amely lényegében szintén a konkurrens cégeket érinti a külföldi piacon. A folyamat végéhez különböző tényezők vezetnek, amelyek a külföldi piacon elért helyzetből (a vámok növekedése, a megnövekedett konkurrencia és mások) vagy más motivációkból (pl. a piac komplex kiszolgálásának szükségessége) adódnak, jelzi a vállalat számára azt a lehetőséget, hogy licenccel eladásához folyamodjon, vagy kihasználja a közvetlen külföldi befektetésekből adódó helyzeti előnyét. Akkor az a nyereség, amelyet addig az export után kapott, felcserélődik a licenccel díjaival, vagy az új külföldi leányvállalatból kivont nyereséggel. Az adott nemzetközi vállalat előnye végső soron eltűnik, mert a helyi vállalatok aránylag gyorsan behozzák a hátrányukat az új termék megjelenésével, amely az újabb és hatékonyabb gazdasági döntés eredménye.

Azok a vállalatok, amelyek elvesztik az előnyüket különböző döntéseket hozhatnak az adott termékre konvertálni, törekedni minőségének javítására (ténylegesen vagy látszatra), vagy az elavult termékeiket ott termelni, ahol a termelési kiadások annyira alacsonyak, hogy a magas átszervezési kiadások megtérüljenek és ott, ahol a konkurrens képesek rövid idő alatt utolérni vállalataikat. *A leghatékonyabb akciót az új előnyök szerzése jelenti.*

Vernon fentebb kifejtett konceptiójában jól ragadja meg a modern termelőerők fejlődésének szükségszerűségét, amely magában foglalja a termelés közvetlen kiszélesítésének növekedő jelentőségét külföldön. Ez a konceptió fő vonásaiban kifejezi az újdonságok terjedésének folyamatát kezdve a legfejlettebb országoktól egészen a legalacsonyabb fejlettségi szinten álló országokig. Ez a gazdasági struktúrák technológiai méreteinek és asszimilációjának kiegyenlítődesét jelenti. Ez egyidejűleg a termelés és a fogyasztás internacionalizálásának folyamata, amelyben a fő helyet a nemzetközi vállalatok foglalják el az előnyeik kihasználása révén. Vernon konceptiójában ez az előny technikai jellegű. Természetesen ez túlzott leegyszerűsítés. Az előny forrásait nemcsak a technikai újdonságok képezik, hanem jelentős pénzügyi tartalékok is, rugalmas szervezeti struktúra, az irányítás ismerete, ugyanakkor feltételezi a

4. M. Z. Brooke and H. Lee Remmers: A nemzetközi vállalatok stratégiája, New York. 1970. 224—239. old. (angolul)

5. Ilyen természetű tevékenység példaként tekinthetjük a japán vállalatok Hongkongban és Tajvanban létesített leányvállalatait, amelyek tranzisztoros rádiókészülékeket állítanak elő USA exportra. Ezen külföldi befektetések közvetlen okai az USA-ba irányuló japán import pénzügyi behatárolása volt. Ezek a behatárolások Honkong és Tajvan viszonylatában nem érvényesültek.

nemzetközi vállalatok érdekeinek megfelelően, a gyorsan fejlődő piacok kiaknázását. Ez természetesen nem mond ellent az újdonságok alapvető jelentőségének.

A nemzetközi vállalatok, amelyek egy meghatározott előnnyel rendelkeznek, a nemzetközi termékciklus koncepciójának megfelelően, az előnyök konvertálásának alternatív választási lehetősége elé csak a második stádium végén kerülnek, vagyis akkor, amikor az export a külföldi piacokon veszélybe kerül. Akkor az alternatív választási lehetőség a jelenlegi előny kihasználását a licenc eladás vagy a vállalatba történő közvetlen külföldi befektetés jelenti. Ez pedig egyértelmű a technikai-szervezési haladás kivitele melletti választással. Így már csak az marad, milyen tényezők határozzák meg a kettő közötti választást. A további kifejtés ezt a kérdést érinti.

### 5. A technikai export formáit meghatározó tényezők

A fent említett választást meghatározó tényezők a nemzetközi termékciklusban és annak határain belül vannak. Elkerülhetetlen az absztrakció az osztályozás érdekében. Ezeket a tényezőket *négy csoportra* lehet osztani.

Az *első* csoportba a nemzetközi vállalatokkal közvetlen kapcsolatban levő tényezőket kell sorolni. A második csoport azokat a tényezőket foglalja magában, amelyek ezen vállalatok tevékenységének a nemzetközi jellegű tényezőit tartalmazza. A harmadik csoportot a termékcikluson belüli tényezők képezik. És végül a negyedik csoport azon országok viszonyaihoz tartozik, amelyekben a licenc eladása vagy a közvetlen befektetések zajlanak le.

A nemzetközi vállalatok érdekeiknek megfelelően a hosszútávú nyereség maximalizálására törekszenek, így az eredmények átadásának a közvetlen külföldi befektetéseikben való részvétel a legjobb döntés. Így létrehozzák a hosszabb távon képezhető nyereség fölötti hatékony ellenőrzést. Ennek az ellenőrzésnek a megvalósítása, vagyis a közvetlen külföldi befektetéseikben való részvétel csak akkor lehetséges, amikor az adott vállalat rendelkezik a megfelelő anyagi és nem anyagi eszközökkel, és néhány külföldi tevékenységgel kapcsolatos tapasztalattal. Nagyon fontos az, hogy tájékozódjon az adott piacon uralkodó viszonyokról. A vállalat előnye, jóllehet a haladás átadási formájáról hozott döntés — változó jelenség. A közvetlen külföldi befektetések egyesítik a vállalatok tőkéjét hosszabb időszakra. Ilyen formán, ha a vállalat nem képes visszaszerezni az előnyét, akkor az érdekei szempontjából racionálisabb lesz licenc eladása. Az előny visszaállításának lehetősége döntően a vállalat által a kutatásokba befektetett eszközöktől függ. Minél nagyobb a vállalat kutatásokba befektetett eszközeinek volumene, annál nagyobb az érdekltsége a külföldi befektetéseikben.

Az eredmények exportjának formáját meghatározó tényezők *második* csoportja a licenc eladása, vagy a nemzetközi vállalatok közvetlen külföldi befektetéseivel kapcsolatos tevékenységek, mint arról a fentiekben is volt szó. Nem fordítva figyelmet a földrajzi, kulturális és politikai különbségekre, e vállalatok „külföldisége” abban tükröződik, hogy a külföldi tevékenységben való részvételre a területi különbségek nyomják rá a bélyegüket (vám, pénzügyi rendszer és adórendszerbeli különbségek).

Máshol, ugyanolyan körülmények között, a magas vámok a közvetlen külföldi befektetésekből fakadó előnyök kiaknázását eredményezik. Így ugyanis lehetővé válik a vámok elengedése, amely enélkül az adott piacra kerülő exportot terhelné. Ennek következtében növekszik a nyereség. A valutáris különbségek az egyes országok valuta árfolyamának változásaiban vannak, ott, ahol a befektetéseket eszközölték. Ez érinti a közvetlen veszteséget vagy a nyereséget, amely az árfolyamváltozás-

ból adódik, hat az exportra, amelyet az adott vállalat leányvállalata produkált. A fejlett nemzetközi rendszert, amely biztosítja a tartalékok racionális elosztását a nemzetközi befektetésekben való részvételt abban az országban helyezik előtérbe, amelyik stabil valutával rendelkezik. Arra törekednek, hogy a valutaárfolyam változásból adódó veszteséget elkerüljék, helyette nyereséget kapjanak, ez igényli azt, hogy a nemzetközi vállalatok szabad pénztartalékaikat átcsoportosíthassák egy másik országba. Figyelembe véve a pénzügyi tartalékok nagyságát, amelyek az adott vállalat rendelkezésére állnak, lehetetlen, hogy ne hassanak a kapitalista országok nemzetközi valutáris helyzetének mélyülésére. A valutaárfolyam változásának negatív hatásainak kikerülésére való törekvés kihat ezen vállalatok belföldi pénzügyi politikájára is. Röviden szólva, ez magába foglalja a leányvállalatok külföldi befektetéseinek finanszírozását a helyi erőforrásokra alapozva és a helyi szerződő felek fölötti fizetési kötelezettség megőrzésével, amelyben leányvállalatok működnek.

Az adórendszerekben levő különbségek az adózás mértékében vagy a nemzetközi vállalat által realizált nyereség kiviteli szabadságának korlátozásában jelennek meg. A leányvállalatok magas nyereségadója nem alapozható a korábbi gyakorlatra, de ez a közvetlen külföldi befektetések ellentmondó hatásainak egyik tényezője, amelyet a magas nyereségadó jellemez. Ebből a tényezőből adódik, hogy a nemzetközi vállalatok egoista céljai által vezetettve (ezt sok publikációban hangsúlyozzák) megfelelő módszereket dolgoztak ki arra vonatkozóan, hogyan kerüljék el a magas adót. Itt mindenképp előtt meg kell említeni az ún. eufemisztikus „adó tervezési” politikáról és az átadási árakról, vagyis a nemzetközi vállalat leányvállalatai közötti elszámoló árakról.

A haladás eredményeinek kiviteli formáját meghatározó döntések *harmadik* csoportja, amely licenck vagy a közvetlen külföldi beruházás közötti választást meghatározza, a nemzetközi termékciklus keretein belül található meg.

A kiviteli formák közötti választás *végül* mindenekelőtt a fölény jellegétől függ. Minél nehezebb és bonyolultabb az újdonság, amely a konkurens vállalatok feletti fölény alapját képezi, annál inkább a közvetlen befektetés mellett szól, ui. az újdonság bonyolult jellege csökkenti a konkurens vállalatok gyors reagálásának veszélyét. Ez jelentős mértékben elősegíti az előnyük további kiaknázását. Azonkívül az újdonságok bonyolultsága ahhoz vezethet, hogy ha a nemzeti vállalatok ezt az újdonságot licenck formájában adják át, nem rendelkeznek a legteljesebb kihasználáshoz szükséges feltételekkel. A nemzetközi termékciklus tartóssága nemcsak az újdonságok bonyolultsági fokától, hanem attól is, hogy ez az újdonság milyen ágazatokat érint. A korszerű, gyorsan fejlődő iparágakban, mint pl. az elektrotechnikai, porcelánipar, az elért előny gyakran eufemisztikus jelleget ölt, következésképpen ez a licenck mellett szól. Más oldalról, a vállalatok nagy mértékű bevonása a kutatásokba az adott területen, mint erről fentebb volt szó, létrehozza azokat a feltételeket, amelyek lehetővé teszik az előnyök visszaállítását, vagyis a közvetlen befektetést helyezi előtérbe.

A nemzetközi vállalat előnyének hatékony kihasználása nemcsak a mérhető értéktől függ. Ez az érték, elméleti felfogásban, az újdonságok bevezetése előtti és utáni termelésre fordított kiadások közötti tőkésített különbség. Lényeges szerepet játszik az értékesítési piac jelenlegi és jövőbeni felvevőképessége, ahol az újdonságot fogják értékesíteni. Ettől függ a tömegtermelés haszonszerzési lehetősége. A kis felvevőképességgel rendelkező piac a licenck eladását ösztönöz és fordítva. Ezzel kapcsolatban megmarad a termékválaszték kérdése is, amelyeket az előnyökkel rendelkező vállalatokban termelhetnek. Minél nagyobb a termékválaszték, annál inkább a közvetlen beruházás mellett kell dönteni, mert ez hosszabb távon hat a leányvállalat helyzetének megerősödésére az adott piacon. Általánosan is megállapítható, hogy a

nemzetközi vállalat nem egyezik bele a nemzeti vállalatoknak az előnyökbe történő bevonására licencek útján, ha az erősíti a pozíciójukat és a konkurenciát.

Eddig áttekintettük a műszaki-szervezési haladás eredményeinek átadási formáit meghatározó tényezőket, mindenekelőtt a nemzetközi vállalatok szempontjából. Ugyanakkor ezt a kérdést az újdonságot fogadó ország viszonyain keresztül is meg kell nézni.

Az újdonságok hatékony fogadása az egyes országok által *egy sor feltétel jelenlétét* követeli meg. Ennek megfelelően fejlett műszaki-gazdasági infrastruktúra, magas szinten fejlett ipar, a termelés modern ágazatainak létezése szükségesek, amelyek szerves egységet képeznek a népgazdasággal, mint a legfontosabb anyagi feltételek. Ehhez feltétlen szükséges bizonyos ipari tradíciók megléte, ennek megfelelően szakképzett káderek és különösen a rugalmas klíma az újdonság alkalmazására. A dolgok lényege a vállalatok érdekelttségében van a műszaki haladás bevezetésének területén. A modern műszaki haladás a termelés nagy méreteinek kialakításával jellemezhető. Ettől függ az alkalmazott új gazdasági döntések hatékonysága, amely összhangban van a piac felvevőképességével. A javasolt egységesítés tendenciája túlnövi az egyes államok kereteit. Ezen lehetőség kihasználásának feltétele a konkurrens szükségleteinek kielégítése a külföldi piacon. Az újdonságok felszívása megkönnyíti ezen feltételek teljesítését. Ha műszaki eredmények átadásának hatása a termelési eszközök területén jelentkezik, akkor a külföldi piac elérésének nagyobb jelentősége lesz az adott országban, mint ott, ahol ez a hatás a fogyasztási cikkek termelése területén jelentkezik. A belső felvevő piac a termelési eszközök területén általában túl kicsi szokott lenni ahhoz, hogy a kívánt termelési méreteket elérhessék.

A műszaki és gazdasági feltételeken kívül a műszaki haladás fogadása megköveteli a megfelelő társadalmi feltételeket. Ebben a vonatkozásban a fő szerepet az emberek újdonsághoz való viszonya játssza. A műszaki haladás gyors üteme sok foglalkozási csoporttól a szakképzettség megváltoztatását követeli meg, ugyanakkor az összes többi munkás ismereteinek és tudásának állandó tökéletesítését. A megfelelően szakképzett káderek átáramlásának biztosítása — akik rugalmasan tudnak alkalmazkodni a termeléshez — a megfelelő képzési modell feladata. A műszaki haladás eredményeinek átadása egy adott országban a gazdasági struktúra megváltozását eredményezheti, ez pedig az egyes társadalmi csoportok helyének és szerepének a megváltozását jelenti és azon csoportok jelentőségének és hatásának növekedését, akik a termelés korszerűbb ágazataival vannak kapcsolatban.

Kevés a valószínűsége annak, hogy ne ellenkezzenek ezekkel a változásokkal azok az emberek, ill. csoportok, akik a termelés olyan ágazatában dolgoznak, ahol elvesztik a mostani vezető szerepüket. Attól függően, mennyire erős az ellenállás az adott ország gazdaságában, kisebb-nagyobb mértékben alkalmazható a műszaki haladás.

Kedvező műszaki-gazdasági és társadalmi feltételek jelenléte nem korlátozza a műszaki-szervezési haladás átadásának aránylag szabad lehetőségét a közvetlen befektetésekben a nemzetközi vállalatok szemszögéből. A közvetlen beruházások a tőkebeönlés forrásai, az újdonságok pedig elősegítik a gazdaság modernizálását, és ösztönzik a fejlesztést. Ezeknek a vállalatoknak a tevékenységét alárendelik az egoista érdekeknek. Ez a feszültség és a konfliktus forrása. A nemzetközi vállalatok ereje jelentős mértékben abban van, hogy hatni tudnak nemcsak a saját országon belüli viszonyokra, hanem annak határain kívül is, ami veszélyt jelent a kormányoknak és a hazai vállalatoknak. Az egyes kormányok egyre inkább számolnak a nemzetközi vállalatok leányvállalatai számának növekedésével a gazdaságukban. Az ilyen ügyekre való reakció különféle formákat nyer. Ezek közül az egyik forma a stratégiai-lag fontos ágazatok védelme a külföldi vállalatoktól. A többi formák a hazai vállalata-



tok részére kialakított preferenciákban és a nemzetközi vállalatok leányvállalatai fölött gyakorolt kontroll erősítésében vannak. A külföldi leányvállalatok feletti ellenőrzés, ha azok a nemzetközi vállalat tulajdonában maradnak, nem biztosítja a tartalékokhoz való hozzáférést, amelyet a műszaki haladás és a nemzetközi szervezés kereteiben hoztak létre. Ilyen körülmények között növekszik az olyan leányvállalatok létrehozására való törekvés, amely a nemzetközi és a hazai vállalat közös tulajdona („joint ventures”). Ez ellen a nemzetközi vállalatok fellépnek az ismert okok miatt, ami azt jelenti, hogy a leányvállalatok tevékenységének külső kontrollja az állami szervek részéről alárendelődik a belső kontrollnak, mégpedig a helyi tőke képviselőtének megfelelően. Ennek eredményeként a nemzetközi vállalatok tevékenységének szabadsága behatárolt. A hiányosságokkal együtt a „joint venture”-eknek a nemzetközi vállalatok szempontjából is van *egy sor előnye*. Ezek abban mutatkoznak meg, hogy megkönnyítik az adott piacra való betörést, csökkentik a diszkriminációs lépések veszélyét az egész leányvállalat vonatkozásában és ezzel együtt a kiszáradás veszélyét. Az adott ország szempontjából ez az érdekek és törekvések figyelembe vételét jelentik.

## 6. Összegezés

A fentebb említett problema igen nagy jelentőségű a szocialista országoknak is nemcsak elméletileg, hanem a kapitalista világban lejátszódó események és azok következményeiben fellelhető törvényszerűségek megértésében. A jelen munkában felvetett kérdések elemzésének két értelemben van gyakorlati jelentősége. Először, a külföldi piacokon a szocialista vállalatok erejüknek megfelelően szerződéseket kötnek a kapitalista vállalatokkal. Sajátos tulajdonságaikkal és tevékenységeik feltételeivel való megismerkedés természetesen elsődleges jelentőségű. Másodszor, ennek a problémának a jelentősége abban áll, hogy szoros kapcsolatban van a kivitel és a műszaki-szervezési haladás alkalmazásának folyamatával a lengyel gazdaságban. Az átadás különböző csatornákon keresztül ment és megy végbe. A hatvanas évek második felétől — többek között — a kapitalista vállalatokkal való ipari kooperáción keresztül valósul meg. De a problémái a műszaki-szervezési haladás kivitelének és alkalmazásának intenzíválásában vannak. Ezeknek a követelményeknek a kooperáció kevésbé fejlett formái nem képesek eleget tenni. A részegységek és komplett berendezések szállítása a leányvállalati termékekhez, amelyeknek az a célja, hogy termék készüljön belőle, a két ország, vagyis a szocialista és a kapitalista vállalatok együttes tevékenységének az eredménye, nem kapcsolódik szervesen össze. Nem hozza létre a nyugati partnerek hosszú távú érdekelttségét a műszaki-szervezési haladás bevezetésében.

Ebből a szempontból a legkedvezőbb formának a „joint venture” tűnik. A nemzetközi vállalat anyagi és nem anyagi tartalékainak közvetlen bevonása egy közös vállalatba az együtt vállalt tevékenységének közös fenntartását jelenti, ami a nyugati partner nagy érdekelttségét hozza magával, azzal a törekvéssel, hogy konkurrenciaképes legyen a „joint venture”.

A tőkés partnerekkel való kooperáció magasabb formájának vonzereje abban van, hogy tevékenységük alapmotívuma, vagyis a nyereség növelésére való törekvés, a realizálás új feltételeit hozza létre. A „joint venture” szélesíti és megnyitja az értékesítési piacokra való behatolást, nemcsak az előbbi vállalat termékeivel, hanem lehetővé teszik, hogy máshol is jobban kihasználják ezeket a termelési tényezőket.

A szocialista országokban a „joint venture” a műszaki-szervezési haladás kivitelének intenzívvé tételén kívül, szélesíti a pénzügyi befektetési lehetőségeket és a

szabad valuták betörését a piacokra, létrehozza a kedvező értékesítés feltételeit a termelési tényezők elterjesztésében.

De a „joint venture” csak akkor lehet a műszaki-szervezési haladás átadásának intenzív formája az adott szocialista országban, amikor az növeli termékeik konkurrenciaképességét és végső soron elősegíti a termelési tényezők hatékonyabb, gazdaságosabb kihasználását. Ezek azonban nem ölthetnek magukra a szocializmusra nem jellemző formákat és módszereket. Összevont, hatékony kontrollt kell itt alkalmazni az állam részéről. A „joint ventures” törvény által garantált vagyónrészesedés (több 51%-nál), olyan ellenőrzésre ad alapot, amelyben joguk van meghatározni a káderállomány összetételét és az alapvető tevékenység irányát.

A nyugati partner szempontjából lényeges jelentőséggel bír a befektetett vagyon visszatérítésének biztosítása, ezen pénzürték kiviteli jogának megőrzése és a megfelelő ösztönzők kialakítása. Ez a nyereség arányos szétosztásának megőrzéséhez tartozik, amely arányos a vagyónrészesedéssel. A nyugati partnernek biztosítani kell azt a jogot, hogy a saját nyereségét átváltható valutában kapja meg. A szocialista gazdaságnak érdekében áll a reinvesztálás ösztönzése a valutakivitellel szemben.

A felvetett kérdéseken kívül van még egy sor a befektetések kalkulálásához, a nyereséghez és az árakhoz tartozó komplex probléma, valamint a közös vállalat irányítási módszereihez tartozó komplex kérdés. Az első kérdéscsoport megoldása bonyolódik azzal, hogy a szocialista valuta nem konvertibilis. Az irányítás megfelelő módszereinek kiválasztásával kapcsolatos nehézségek mindenekelőtt abban vannak, hogyan lehet megtalálni a „joint venture” népgazdasági tervvel való egyeztetését. Itt a legfontosabb a közös vállalat rugalmas tevékenységének magas szinten való biztosítása.

A szocialista országokban a „joint ventures” megjelenése nemcsak elméleti követelmény, hanem önmagában is tény. Jugoszláviában, Romániában, Magyarországon már megalkották ezen kooperációs formákhoz szükséges jogszabályokat és ezek alapján intézményesítettek egy sor közös vállalatot. Ez a tényező maga után vonja azokat a kutatásokat, amelyek bizonyos fokon gyakorlati javaslatokat tesznek. Jugoszláviában már 1967-ben feltűntek a „joint venture”-ek, ezért ott halmozódott fel a legtöbb ez irányú tapasztalat.

(Fordította: Sallai Miklós)

## ТРАНСФЕРТ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*(Резюме)*

Автор в его статье занимает вопросом расширения и интензификации условия и эффекта организационно-технического прогресса за границей.

В первой части анализируется основная функция международных предприятий, а во второй — их роль в экспорте организационно-технического прогресса. В третьей части он классифицирует форм и каналы трансферта организационно-технического прогресса. В четвертой части он анализирует значение посредственных форм трансферта технического прогресса и показывает несколько точек зрения, связанного с этим. В пятом части он анализирует поведение международного предприятия, которое связано с теорией международного цикла продукта. В шестой части анализируется трансферт организационно-технического прогресса с точки зрения социалистических стран, анализируется эффективность различных форм в связи капиталистических и социалистических стран с точки зрения международного трансферта организационно-технического прогресса.

Dr. Weslaw Caban

## THE EXPORT OF TECHNICAL-ORGANIZATIONAL ACHIEVEMENTS OF MULTINATIONAL ENTERPRISES

*(Summary)*

The study is concerned with the supranational spread and intensification of technical-organisational achievements as well as with their preconditions and effect.

In the first part the author investigates the basic functions of multinational enterprises and in the second part their role in the export of technical-organisational achievements. In the third part the author classifies the media and channels of technical progress. In the fourth he examines the importance of indirect forms of technical progress and sums up some positions regarding it. In the fifth part the author examines the behavioural pattern of multinational enterprises connected with the theory of international product-cycle and the circumstances which influence this behaviour. In the sixth part he discusses the international flow of technical-organisational achievement especially their importance from the standpoint of socialist countries and analyzes the effectiveness of various forms of Capitalist-Socialist relations from the point of view of international flow of technical-organisational achievements.