

RICZ JUDIT¹ – SZUNOMÁR ÁGNES²

ÁLLAMVEZÉRELT GLOBÁLIS VÁLLALATI TERJESZKEDÉS: A KÍNAI OFFENZÍV VERSUS A BRAZIL DEFENZÍV STRATÉGIA³

STATE-LED GLOBAL EXPANSIONS STRATEGIES OF EMERGING MARKETS MULTINATIONALS: THE CHINESE OFFENSIVE VERSUS THE BRAZILIAN DEFENSIVE STRATEGY

A feltörekvő országok multinacionális vállalatainak (FMNV) nemzetközi piacra lépése, nagyságrendjének és jelentőségének növekedése jelentős kihívásokat jelent mind a tudomány, mind pedig az üzleti és kormányzati döntéshozók számára. Az FMNV-k globális terjeszkedési stratégiájának egyik meghatározó tényezője a hazai kormányzat szerepe a sikeres nemzetközi terjeszkedésben. Az egyik legkézenfekvőbb példa Kína, és a kínai vállalatok globális piacra lépése, ugyanakkor mind az új államkapitalizmus, mind az FMNV-k állami támogatása is túlmutat a kínai eseten. A globális dél számos további országában megfigyelhetünk hasonló tendenciákat és kezdeményezéseket, többek között Brazíliában is. A brazil modell sok tekintetben alapvetően különbözik a kínai variánstól, ugyanakkor a nemzeti bajnok vállalatok külföldi piacra lépését Brazíliában is kiterjedt kormányzati eszköztár támogatta, így ebből a szempontból a brazil és kínai esetek összehasonlítása releváns és indokolt. A kínai és brazil esetek összevetésével az írás a hasonlóságokat és különbözőségeket tárja fel, azzal a céllal, hogy az esettanulmányok elemzése, eredményei alapján visszacsatoljunk a legújabb elméletekre és következtetéseket fogalmazzunk meg más hasonló adottságokkal vagy fejlesztési stratégiákkal rendelkező feltörekvő országok számára.

¹ A Budapesti Corvinus Egyetem adjunktusa és a Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont tudományos munkatársa.

² A Budapesti Corvinus Egyetem adjunktusa és a Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont tudományos főmunkatársa.

³ E kutatás a Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatal (NKFIH) által támogatott „A fejlesztő államoktól az új protekcionizmusig: a fejlesztés-orientált beavatkozások átalakuló repertoárja a formálódó új világrendben” (FK_124573), illetve az “Európán kívüli feltörekvő piacok multinacionális vállalatai Kelet-Közép-Európában” (K_120053) című projekt támogatásával, továbbá a Bolyai János Kutatási Ösztöndíj keretében és az Új Nemzeti Kiválósági Program (ÚNKP-19-4-BCE-12) támogatásával készült.

The recent rise of emerging market multinational enterprises (EMNEs) poses a number of questions and challenges that require considerable attention in the future from academia as well as business management. One of the decisive features of EMNEs' global expansion strategies is the role of home country governments and their policies. The most obvious example is provided by China, by the entry of Chinese companies into the global markets, however both the newly emerging version of state capitalism as well as the state support for EMNEs go beyond the Chinese case. Similar trends and strategies can be observed in numerous countries of the Global South, including - among others - Brazil. The Brazilian model deviates in several aspects from the Chinese variant, at the same time the global expansion of national champions and other companies were also extensively supported by public policies, thus in this respect the comparative analysis of the Brazilian and Chinese cases is relevant and justifiable. By comparing the Chinese and Brazilian cases, the paper aims to explore similarities and differences, with the aim of providing feedback to most recent theories and to formulate insights and lessons for other emerging economies with similar endowments or development strategies.

BEVEZETÉS

A feltörekvő országok multinacionális vállalatainak (FMNV) nemzetközi piacra lépése nem új jelenség, azonban annak nagyságrendje, jelentőségének növekedése az elmúlt másfél évtizedben jelentős kihívásokat is jelent mind a tudomány, mind pedig az üzleti és kormányzati döntéshozók számára.

Bár az FMNV-k globális terjeszkedési stratégiája nem tér el teljes egészében a fejlett multinacionális vállalatok (MNV-k) gyakorlatától, vannak jelentős eltérések mind a motivációk, mind a működési gyakorlat tekintetében. Az egyik ilyen legfontosabb tényező a hazai kormányzat szerepe a sikeres nemzetközi terjeszkedésben. Sokszor éppen azok a nemzeti bajnokok sikeresek a nemzetközi piacokon is, amelyek jelentős hazai hátszéllel bírnak. Ezek lehetnek részben, vagy teljesen állami tulajdonban álló vállalatok, de akár magáncégek is, amelyek azonban jelentős állami támogatásokhoz jutnak a hazai szektorális vagy külgazdasági stratégiák és politikák által (amelyek sok esetben közvetlen vagy közvetett pénzügyi előnyöket is biztosítanak).

Bár a növekvő állami szerepvállalás a 2008-2009-es válság után globális tendenciává vált, az állam vezérelte kapitalizmus harmadik hulláma elsősorban a nagy feltörekvő gazdaságokra jellemző, és szorosan összekapcsolódik a sikeres FMNV-k terjeszkedésével. Az egyik legkézenfekvőbb példa Kína, és a kínai vállalatok globális piacra lépése. A kínai kiáramló tőkebefektetések hátterében számos hazai kormányzati ösztönzőt találunk, rendkívül kiterjedt eszköztárral, az általános nemzeti stratégiáktól a kidolgozott iparági irányelvek, valamint ágazati terveken keresztül az átfogóbb politikai kerettervekig, mint például a *go global* stratégia, vagy legújabban a *Belt and Road Initiative* (BRI).

Ugyanakkor mind az új államkapitalizmus, mind az FMNV-k állami támogatása is túlmutat a kínai eseten. A globális dél számos további országában megfigyelhetünk hasonló tendenciákat és kezdeményezéseket Délkelet-Ázsiától, Dél-Afrikán át Latin-Amerikáig. A dél-amerikai kontinens legnagyobb országa, Brazília az ezredforduló után az állam-vezérelte kapitalizmus új laboratóriumává vált. A brazil modell sok tekintetben alapvetően különbözik a kínai variánstól, ugyanakkor a nemzeti bajnokvállalatok külföldi piacra lépését Brazíliában is kiterjedt kormányzati

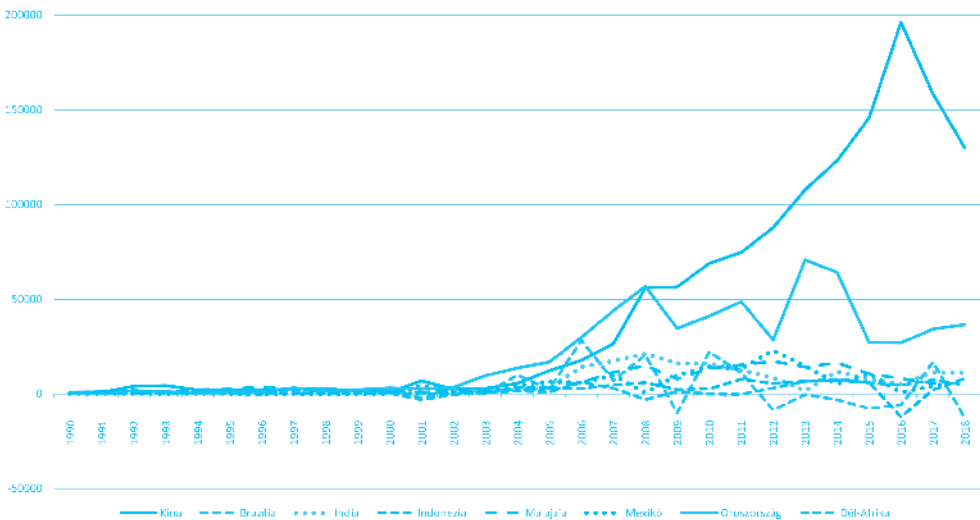
eszköztár támogatta, így ebből a szempontból a brazil és kínai esetek összehasonlítása releváns és indokolt. A kínai és brazil esetek összevetésével jelen írás feltárja mind a hasonlóságokat mind pedig különbözőségeket, azzal a céllal, hogy az esettanulmányok elemzése, eredményei alapján visszacsatoljunk a legújabb elméletekre is, mind az FMNV-k nemzetközi piacra lépési stratégiáit illetően, mind az államkapitalizmus legújabb generációjának variánsai tükrében. Végül a brazil és kínai eset összehasonlítása lehetővé teszi, hogy más hasonló adottságokkal vagy fejlesztési stratégiákkal rendelkező feltörekvő országok számára tanulságokat fogalmazzunk meg.

Az írás hat részből áll: ezen rövid bevezető után először az adatok, majd az elméletek tükrében mutatjuk be az FMNV-k növekvő gyakorlati és elméleti jelentőségét. A negyedik és ötödik fejezet a kínai és brazil eseteket vázolja fel. Végül rövid összehasonlító elemzéssel és az általánosítható következtetések megfogalmazásával zárjuk az írást.

A FELTÖREKVŐ MULTINACIONÁLIS VÁLLALATOK A LEGÚJABB ADATOK ÉS ELMÉLETEK TÜKRÉBEN

Az FMNV-k tőkebefektetési ugyan a nyolcvanas-kilencvenes évek óta egyre inkább jelen vannak a fejlett világban is, az innen érkező működőtőke-befektetések nagyságrendje, jelentőségének növekedése az elmúlt két évtizedben új mozzanat a nemzetközi tőkebefektetések területén. A „feltörekvő multik” felemelkedéséért elsősorban Ázsia – korábban Dél-Korea, Tajvan és Szingapúr, ma sokkal inkább Kína és India – felel, de napjainkra e folyamat egyre több régióra terjed ki. E vállalatok jelentős szereplővé váltak mind a fejlődő, mind a fejlett világban, egyre több befektetéssel vannak jelen például az Európai Unióban és Kelet-Közép-Európában (KKE) is.

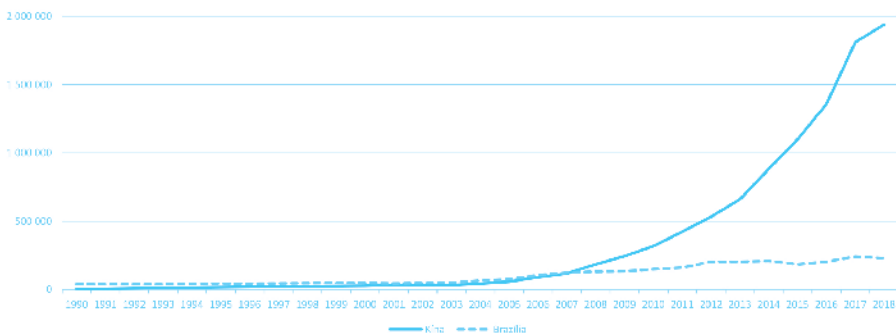
1. ábra: Néhány feltörekvő ország külföldi közvetlentőke-befektetési (OFDI), tőkeáramlás (flow), 1990-2018. millió dollár



Az ábrán is jól látható, hogy a feltörekvő országok külföldi közvetlentőke-befektetési a 2000-es évek elején lendületes növekedésnek indultak, az általunk vizsgált két ország, Kína és Brazília

esetében is. A két ország sokáig fej-fej mellett haladt mind a tőkeállomány, mind a tőkeáramlás éves mennyisége tekintetében, enyhe brazil fölényvel, majd 2008 volt az első év, amikor a kínai külföldi közvetlentőke-befektetések meghaladták a brazil OFDI állományt. A globális gazdasági és pénzügyi válság éve hatalmas lendületet adott a kínai OFDI-nak, miközben a brazil külföldi befektetések növekedése meglehetősen szerény maradt, sőt, a tőkeáramlás 2009-ben negatívba fordult, azaz tőke kivonásra került sor. Az utóbbi egy évtizedben a brazil tőkeáramlás viszonylag volatilisnek volt mondható, sokszor csúszott negatív tartományba, azaz volt amikor a tőkekivonás mértéke meghaladta a befektetéseket. Kína ezzel szemben 2016-ig folyamatosan és stabilan tudta növelni a kiáramló tőke mennyiségét, a tőkeáramlás mértéke 2016-ban valamelyest visszaesett, a tőkekiviteli szabályozás szigorítása miatt, de a tőkeállomány esetében a növekedés továbbra is fennmaradt, csupán annak mértéke mérséklődött kissé.

2. ábra: Kína és Brazília külföldi közvetlentőke-befektetései (OFDI), tőkeállomány (stock), 1990-2018, millió dollár



Forrás: UNCTADStat (<https://unctadstat.unctad.org/EN/>)

Az FDI motivációjára irányuló kutatások többsége eleinte Dunning [1992, 1998] eklektikus elméletét vagy OLI paradigmáját alkalmazta. A különféle típusú befektetési motivációkhoz különböző típusú közvetlen befektetések kapcsolódhatnak, amelyeket Dunning [1992], ill. Dunning és Lundan [2008] négy kategóriába sorolt: piackereső, erőforráskereső, hatékonyságkereső és stratégiai eszközkereső beruházás. Míg az itt említett motivációk és beruházástípusok sok esetben jellemzik az FMNV-k befektetéseit is, látni fogjuk, hogy fontos eltérések is vannak.

Bár a különböző országokból származó FMNV-k is számos tekintetben különböznek egymástól, vannak közös jellemzőik is. Ezek közül kiemelhető a székhely szerinti országok kormányainak, politikáinak a szerepe, amely éppúgy megjelenik a kínai esetben [Peng, 2012]), mint az orosz [Kalotay és Sulstarova, 2010] vagy a latin-amerikai vállalatok esetében [Goldstein, 2007; Fleury et al, 2010].

Míg a korábbi elméletek elsősorban makrogazdasági, strukturális tényezőkkel magyarázták az MNV-k döntéseit, addig az elmúlt évtizedben egyre több szerző hívta fel a figyelmet az intézményi tényezők magyarázó erejére az FMNV-k egyre intenzívebb külföldi terjeszkedésének hátterében [Meyer és Nguyen, 2005]; [Dunning és Lundan, 2008]; [Kalotay és Sulstarova, 2010]; [Sauvant – McAllister – Maschek, 2010]; [Peng, 2012]; [Stoian, 2013]; [Shi és szerzőtársai, 2017].

Az alábbiakban az intézményi tényezők ezen nagyon tipikus szeletére fókuszálunk, neve-

zetesen a küldő ország kormányainak az FMNV-k számára nyújtott aktív támogatására, amely közvetett vagy közvetlen módon segítik elő a külső piacok meghódítását. Sauvant és szerzőtársai, [2014] az alábbi eszközöket emelik ki a hazai kormányzat OFDI ösztönző lehetőségeinek tipizálása során: hazai intézményi és szabályozási keretek meghatározása; külpiacra lépés segítése információs és egyéb támogató szolgáltatásokkal; pénzügyi támogatások nyújtása (beleértve az adókedvezményeket is); beruházásvédelmi (biztosítási) és egyéb kétoldalú egyezmények.

A hazai kormányzat szerepének elemzésével is egyre több szerző foglalkozik a szakirodalomban, ezek azonban jellemzően egyes egyedi esetek, országok tapasztalatainak feltárására szorítkoznak, mint például a kínai, illetve az tágabban véve az ázsiai kormányzatok szerepvállalása [Buckley et al, 2007], [Xue-Han, 2010], az afrikai specifikumok [Ibeh, 2018], vagy a latin-amerikai kormányzati politikák alakulása [Alcaraz – Zamilpa, 2017]; [Finchelstein, 2017]. Legjobb tudomásunk szerint elhanyagolható azon elemzések száma, amelyek szisztematikusan elemeznék a feltörekvő országok stratégiáinak hasonlóságait és eltéréseit, valamint ezek hatásait a megvalósuló külföldi közvetlen tőkebefektetésekre, valamint tágabban véve az adott ország fejlődési pályájára és kilátásaira. A jelen írás egy első kísérlet ennek a hiányosságnak az áthidalására, a kínai és brazil OFDI stratégiák összehasonlító elemzése által.

A KÍNAI KÜLFÖLDI KÖZVETLENTŐKE-BEFEKTETÉSEK MOTIVÁCIÓI: „LÖKÉST ADÓ” TÉNYEZŐK ÉS AZ ÁLLAMI POLITIKÁK

Számos tényező támogatta és támogatja ma is a kínai vállalatok külföldi közvetlentőke-befektetéseinek növekedését, ideértve a kínai kormányzat globálisan is versenyképes kínai vállalatok iránti kívánalmát, illetve annak felismerését, hogy külföldi tőkebefektetések több csatornán keresztül is hozzájárulhatnak az ország fejlődéséhez. Ilyen „fejlődési hozzájárulás” érhető el például: 1. a természeti erőforrások feltárására irányuló beruházások révén; 2. a hazai technológiák, termékek, felszerelések és munkaerő exportja révén; 3. a technológiai fejlesztések eredményeképp; 4. a versenyképesség növelése révén, mely a kínai márkák népszerűsítése, valamint az értékesítés, a kínálat és a termelés globális hálózatának felépítésén alapul [Sauvant – Chen, 2014: 141-142]; [Luo és mtsai, 2010: 76]; [Caseiro – Masiero, 2014: 248].

A 2000-es éveke elején elindított *go global* stratégia szerint a kínai vállalatoknak globálisan versenyképes vállalatokká kell válniuk, ugyanakkor az „indító” ok vállalatonként eltérő lehet. A leggyakrabban hangsúlyozott motiváció a természeti erőforrások iránti igény, azon belül is elsősorban az energia és nyersanyag szükségessége Kína további fejlődésének biztosítása érdekében (erőforráskereső motiváció). Emellett természetesen megjelenik a piac bővítését vagy a nemzetközi szintű diverzifikációt célzó beruházás (piackereső motiváció) is. A szállítás és a biztosítás szintén jelentős befolyásoló tényezők lehetnek a kínai MNV-k befektetési kapcsán, különösen, ha azok nagy mennyiségben exportálnak külföldre [Davies, 2013: 736]. Annak ellenére, hogy a kínai munkaerőkínálat továbbra is jelentős, számos esetben helyezik át kínai vállalatok a termelést olyan országokba, például Délkelet-Ázsiában, ahol alacsonyabb a munkaerőköltség (hatékonyságnövelő motiváció). Az elmúlt évtizedben megfigyelhető továbbá, hogy kínai MNV-k közismert globális márkákat vagy disztribúciós csatornákat, vezetési készségeket keresnek vállalatfelvásárlásaik révén, míg a külföldön történő befektetés másik fontos oka lehet a technológiaszerezés is (stratégiai eszközkereső motiváció). Scissors, [2014: 4] rámutat arra, hogy a tisztább tulajdonjogi viszonyok – a hazai feltételekhez képest – szintén nagyon vonzóak a kínai befektetők számára, míg Morrison, [2013] egy további tényezőt, vagyis Kína devizatartalék-fel-

halmozását emeli ki: a viszonylag biztonságos, de alacsony hozamú eszközök, például az amerikai kincstárjegyek mellett a kínai kormány diverzifikálni akar és nagyobb hozamot keres.

Kínában kezdetben csak az állami tulajdonú vállalatok fektettek be külföldön, közülük is elsősorban azon, például olajipari, vagy bányavállalatok, akik a természeti erőforrások beszerzésében voltak érdekelték a kínai gazdaság erőforráshiányának áthidalására. A *go global* politika keretében még 2000-ben, annak érdekében, hogy segítsék a kis- és középvállalkozások nemzetközi piaci integrációját, kihirdettek be a KKV-k tőke-támogatásáról szóló kormányrendelet. A magántulajdonú vállalatok külföldi közvetlentőke-befektetéseinek támogatásáról 2006 februárjában született kormányzati döntés.

A kormányzat „atyáskodása” a befektetések felett azonban nem ért véget a fent sorolt liberalizációs lépésekkel. A külföldi közvetlentőke-befektetési projektek jóváhagyási folyamatán és a deviza- és kedvezményes kölcsönökhöz való hozzáférés révén a kormány továbbra is közvetlen befolyást gyakorolhat a külső befektetések növekedésére és irányára. A Kínai Népköztársaság Kereskedelmi Minisztériuma (MOFCOM) például jó szemmel nézi, ha a vállalatok olyan országokban fektetik be tőkéjüket, amelyek

1. szoros kapcsolatban vannak Kínával,
2. gazdaságaik jól kiegészítik egymást a kínai gazdasággal,
3. Kína fontos kereskedelmi partnerei,
4. befektetési és adóügyi megállapodásokat írtak alá Kínával, és
5. a globális gazdaság valamelyik fontos gazdasági régiójának részei (MOFCOM, 2004).

A kínai vállalati befektetések kívánt földrajzi és iparági irányát kínai szabályozza az úgynevezett "Iparági katalógus a külföldi befektetések irányításához". A "Katalógus" általában a Nemzeti Fejlesztési és Reform Bizottság és a Kereskedelmi Minisztérium adja ki. Kezdetben, a 2000-es évek elején, 67 ajánlott ország és hét ajánlott iparág szerepelt preferált célpontként a kínai MNV-k számára. Az ország-ajánlások 26 ázsiai országot (köztük pl. három közép-ázsiait), 13 afrikai országot, 12 európai országot (tíz közülük az Európai Unióban, jellemzően a régi tagállamok, illetve Magyarország, Csehország és Lengyelország), 11 ország Észak- és Dél-Amerikában, valamint öt ország Óceániában. A katalógus az iparágakat ösztönzött, korlátozott vagy tiltott iparágak alapján osztályozza. A gyártás során a legnépszerűbb iparágak általában az elektromos gépek és a fogyasztói elektronika, míg a szolgáltatások esetében a kereskedelem és az értékesítés. A magasabb technológiai fejlettségű EU-tagországokban, pl. Franciaországban, Németországban, az Egyesült Királyságban és Svédországban a K+F-beruházásokat kiemelten támogatják. Az IT-szolgáltatásokba való beruházást pedig elsősorban az „új” EU-tagállamokban ajánlják.

Kína sok szempontból valóban élenjár a nagyvállalatok állami ellenőrzésében, azonban az államkapitalizmus és a fejlesztő államok régebbi változataival ellentétben itt nincs sem klaszszikus felülről lefelé irányítás, sem pedig olyan családi/központi irányítású vállalati modell, mint például a dél-koreai *chaebol* vagy a japán *keiretsu* rendszer. A kínai állami ellenőrzés jellemzőire vonatkozóan számos nézetet különböztethetünk meg. Az egyik lehetséges vélemény [Nölke et. al., 2015] államvezérelt kapitalizmusmodellje, ahol az állami-üzleti koalíciók tagjai közötti lojalitás és bizalom mechanizmusai jellemzően informális személyes kapcsolatokon alapulnak. [Witt és Redding, 2013] a kínai rendszert inkább egy olyan rendszernek tekinti, amely kombinálja a ragadozó elemeket a személyes kapcsolatokkal, miközben maguk a kínaiak ma is hangsúlyozzák az erős, de hatékony kormányzat előnyeit, amely a belső és külső stabilitást is biztosítja. Mi magunk azt az elképzelést emelnénk ki, mely szerint Kína önmagá-

ban is egy sajátos modellt alkot, amelyet a szocializmusról a kapitalizmusra való tartós – sőt, talán soha véget nem érő – átmenet jellemez. A jelenlegi kínai helyzet nem írható le csupán az állami versus magántulajdonú vállalati distinkcióval: a pénznyelő, rossz hiteleket felhalmozó és hatékonytalanul működő állami mamutok (1) és a tisztán magántulajdonú vállalkozások (2) mellett ma egyszerre vannak jelen az olyan jövedelem- és versenyorientált állami ellenőrzésű vállalatok, mint például a *China Mobile* (3), miközben számos állami támogatással működő magánvállalat és állami-magán hibrid is létezik (4) – ilyen például a *Huawei*, a *Lenovo* vagy a *Geely* – amelyek a kínai piacon és világszerte is sikerrel működnek [Nölke et al., 2015]. Manapság az ilyen nem állami tulajdonú – de különböző állami intézkedések révén támogatott – vállalatokat az állami vezetők „nemzeti bajnokoknak” tekintik [Naughton, 2007]; [Brink, 2013]. Néhány kivételtől eltekintve – ilyen például az informatikai szektor, amely már mélyen integrálódott a globális termelési hálózatokba – a legtöbb iparágban a nemzeti (állami ellenőrzésű, hibrid és magán) tőke dominál, nem pedig a külföldi multinacionális cégek [Nölke et al., 2015].

A gazdasági koordináció mechanizmusait illetően a legtöbb ázsiai államban a döntéshozatal általában központosított. Kivételt képez Japán, amely inkább a korporatizmus felé mutat, míg Kínát a fentről lefelé irányuló központosított és az alulról felfelé irányuló informális elemek keveréke jellemzi. Kínában ugyanis a központi intézmények helyi fiókjai, vagy akár az informális intézmények is gyakran felülírják a formális intézményeket [Witt és Redding, 2013]. Az így létrejött sikeres „intézményi innovációk” ezt követően különböző helyszíneken terjednek el, és végül visszahatnak és formálják, befolyásolják a nemzeti szintű intézményi változásokat [Xu, 2011]. Mivel a kínai vállalatirányítás a fentről lefelé és az alulról felfelé irányuló ellenőrzés keveréke, azt erőteljes komplexitás jellemzi, azaz több üzleti rendszer létezik párhuzamosan, kapcsolódva a fent már említett nem versenyképes állami, a profitorientált és versenyvezérelt állami ellenőrzésű, valamint magánvállalatokhoz. Az informalitás és a guangxi („kapcsolatok hálója”, azaz személyes, informális kapcsolatok rendszere) szintén fontos szerepet játszik a vállalati döntéshozatalban.

A BRAZIL MULTINACIONÁLIS VÁLLALATOK GLOBÁLIS PIACRA LÉPÉSE: ÁLLAMVEZÉRELT, DE DEFENZÍV STRATÉGIA

Brazília gazdasági felemelkedésének egyik szembetűnő jele volt a 2000-es években a brazil kiáramló tőke megjelenése a globális piacokon. Történelmileg ugyanis a brazil vállalatok (mind az állami, mind a magánszférában) elsősorban a hazai (esetleg a regionális) piacokra fókuszáltak. Ennek hátterében számos ok állt, többek között az importhelyettesítő iparosítás (IHI) hosszú évtizedei, a nagy hazai belső piac, valamint a természeti erőforrásokkal való jó ellátottság is fontos szerepet játszottak. Mindezek következtében a brazil vállalatok általában kevéssé voltak ösztönözve a külpiacon irányába való terjeszkedésre (és jellemzően versenyképességi korlátokkal is küzdöttek). Az 1990-es évek közepén, a gazdasági stabilizáció és piac-orientált reformok következtében, Brazília fontos célországává (befogadóivá) vált a nemzetközi tőkeáramlásoknak. Arra azonban 2003-ig várni kellett, hogy Brazília – más feltörekvő országokhoz hasonlóan – jelentős külföldi befektetőként is megjelenjen a világpiacon.

A brazil kiáramló tőke felfutása mögött számos különböző (időben egybeeső) fejlemény állt, mint például a felfutó exportteljesítmény vagy a kedvező globális piaci lehetőségek, és az optimista befektetői bizalom. Mindezen kedvező (nemzetközi és hazai) gazdasági feltételek mellett

a brazil gazdaságpolitikák terén bekövetkezett alapvető változások is kulcsszerepet töltek be [Casanova-Kassum, 2014:68]. Ez a legjobban talán az akkor brazil elnök, Luiz Inácio Lula da Silva (a továbbiakban Lula) szavaival illusztrálható, aki a 2003-ban a lisszaboni portugál ipari szövetség találkozáján ösztönözte a brazil cégeket a nemzetközi piacra lépésre, és azt tűzte ki célként, hogy 2010-re legalább tíz igazán multinacionális vállalata legyen Brazíliának [UNCTAD, 2004].

A 2000-es évekig a külföldi beruházások közvetlen támogatása nem jelent meg *explicite* a gazdaság- és fejlesztéspolitikai célkitűzések között. A nemzetköziesedés korai időszakában a brazil vállalatok nemzetközivé válása egy szerves, nagyrészt a MNV-k által vezérelt folyamat volt [Fleury-Fleury, 2011], az államnak ebben a (korai) időszakban nem volt kulcsfontosságú (közvetlen) szerepe. A 2000-es évek elejétől a BNDES támogatásának új formái jelentek meg, eleinte azonban ezek önálló programok maradtak, és nem létezett átfogó stratégia a brazil MNV-k globális terjeszkedésének támogatására.

Az első közvetlen intézkedés 1998-ra nyúlik vissza, amikor a BNDES egy speciális hitelkeretet különített el azzal a céllal, hogy a külföldi kormányzatok nagy (latin-amerikai és afrikai) infrastrukturális projektjeik megvalósítása során kedvezőbb feltételekkel alkalmazzanak brazil vállalatokat (és ezáltal a brazil MNV-k versenyképesek legyenek a kínai MNV-vel szemben, amelyek már akkor erős kormányzati hátszéllel terjeszkedtek). A BNDES nyújtotta hitelek az építési projektek összértékének akár 85%-át fedezték, ugyanakkor az első öt évben mindössze öt projekt finanszírozására került sor, átlagosan 74 millió dollár értékben [Caseiro-Masiero, 2014:241-242].

A második eszközt 2002-ben vezették be, és ez nem csak hitellehetőség volt, hanem értékpapírok jegyzését is magában foglalta. Ezt a hitelkeretet azonban először 2005-ben használták, amikor a JBS megvásárolta az amerikai versenytárs, a Swift társaság argentin leányvállalatát. Ugyanekkor a Brazil Központi Bank (BCB) törölte az összes OFDI projekt előzetes engedélyezési követelményét is. Összességében azonban 2007-ig inkább egyedi intézkedésekről beszélhetünk, nem volt koherens OFDI ösztönző politika.

A 2007-ben elfogadott új iparpolitikai dokumentum (*Política de Desenvolvimento Produtivo* – PDP) azonban már explicit célokat tűzött ki az OFDI támogatására, és egy átfogóbb politikai megközelítést jelentett. A PDP stratégiai céljai között szerepelt a brazil MNV-k nemzetközi vezető szerepének bővítése és megszilárdítása azokban a stratégiai iparágakban, amelyekben Brazília már nemzetközileg versenyképes, például a repülőgépgyártás, az olaj- és gázipar, a vegyészeti (petrolkémiai szektor), az etanolgyártás, a bányászat, az acélipar, a cellulóz- és papír, illetve a húsipar.⁴

2005 és 2011 között a BNDES összesen 4,9 milliárd dollárral támogatta a brazil vállalatok nemzetközivé válását, szinte kizárólag értékpapír jegyzés (részvényvásárlás) formájában. Ezenkívül a BNDES továbbra is finanszírozza a tengerentúli infrastrukturális projekteket, amelyek éves átlagos összege 2007 és 2012 között 1,1 milliárd dollárt tett ki, és a projektek száma 97-re nőtt [Caseiro-Masiero, 2014: 242].

Bár a technológia-intenzív cégek nemzetközi terjeszkedésének támogatása szintén megjelent a fejlesztéspolitikai célok között, valójában ezek támogatása korlátozott maradt, és a BNDES által

⁴ Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior: Política de desenvolvimento produtivo, 2008. Elérhető: www.mdic.gov.br Letöltve: 2017.07.03.

finanszírozott OFDI projektek túlnyomó többsége (több mint 95%-a) húsfeldolgozó vállalatokhoz (pl. *JBS* és *Mafrig*) kapcsolódott.

A brazil MNV-k belföldi projektjeinek kiterjedt, ugyancsak BNDES általi „támogatott” alacsonyabb kamatlábbakkal történő finanszírozása is fontos hajtóerő volt a nemzetköziesedés szempontjából, hiszen ez forrásokat szabadított fel a hazai piacon, ezáltal elősegítve az OFDI projektek külföldi finanszírozását. A 2010-es évek elején a BNDES finanszírozta a vállalatok hosszú távú hitelfelvételeinek 72%-át. A BNDES, kihasználva előnyös versenypozícióját az ipari vállalatok hitelezésére, számos nagy brazil MNV-ben növelte érdekeltségét (részvényesi hányadát) [Hochstetler-Montero, 2013]. Ezek közül néhányban (*Vale*, *Embraer*) a BNDES-nek még aranyrészvényei vannak, amelyek vétőjogot jelentenek a működést érintő fontos döntések során, de más vállalatok esetében is megnőtt a bank (és ezáltal közvetetten a brazil állam) vállalati döntéseket befolyásoló képessége.

Nem csak az OFDI projektek közvetlen finanszírozása segítette a brazil MNV-k nemzetköziesedését. A brazil fejlesztési bank számos hazai akvizíciót (felvásárlást) is támogatott, ami az adott cégek számára a hazai piacon az iparágon belüli pozíció megerősítését eredményezte (első-sorban az úgynevezett „nemzeti bajnokok” számára) egyúttal azonban a kis- és középvállalkozásokat hátrányos helyzetbe hozta.

A kritikák és a brazil elnöki poszton bekövetkezett váltás eredményezte az új iparpolitikai dokumentum megszületését 2011-ben, mely a *Brasil Maior* nevet kapta. Az új prioritásoknak megfelelően erősebb hangsúlyt kapott azon cégek nemzetköziesedésének támogatása, amelyek új technológiákhoz vagy piacokhoz való hozzáférés érdekében terveztek külföldi befektetéseket. Ugyanakkor semmilyen konkrét eszközt, intézkedést nem rendeltek hozzá ehhez az újrafogalmazott prioritáshoz, így nem meglepő módon nem került sor az érdemi végrehajtásra.

Az állami politikák változásain túlmenően is voltak azonban fontos tényezők, amelyek hozzájárultak ahhoz, hogy véget ért a nagy brazil vállalatok nemzetközi expanziós ciklusa. Például a *Petrobras* esetében a tengerentúli projektek megszüntetése és a külföldi eszközök 2011 utáni eladásának döntései mögött a hazai piac prioritásai és a „nemrégiben” felfedezett mélytengeri (sóréteg alatti) olajtartalékok feltárásának kihívásai minden bizonnyal fontos szerepet játszottak. A közelmúltban az olajárak csökkenése, majd a korrupciós botrány a vállalat szempontjából rendkívül kedvezőtlen alakulása kényszerítette arra a *Petrobras*-t, hogy felülvizsgálja befektetési stratégiáját, és tőkekivonási szándékot jelentsen be.

Annak ellenére, hogy 2007 és 2011 között Brazíliában viszonylag koherens szakpolitikai keret létezett a brazil vállalatok nemzetközivé válásának előmozdítása érdekében, számos tényező akadályozta a megvalósítást. Egyrészt Brazília nem léptette életbe a kétoldalú beruházási szerződéseit⁵, ami csökkenthette volna a külföldi befektetések politikai kockázatát. Másfelől Brazília ugyan huszonkilenc országgal írt alá szerződéseket a kettős adóztatásról, ám ezek közül egyik sem a brazil MNV-k főbb partnerországával kötött.

⁵ Brazília összesen húsz kétoldalú beruházási szerződést kötött, ebből hetet 2015-ben (Angola, Chile, Kolumbia, Malawi, Mexikó, Mozambik és Peru), valamint egy további 2016-ban kezdeményezett, Indiával. Elérhető <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryBits/27> Letöltve: 2017.07.03.

A KÍNAI OFFENZÍV VERSUS A BRAZIL DEFENZÍV STRATÉGIA

Összességében kijelenthető, hogy az FMNV-k globális terjeszkedése új és dinamikus folyamat, ahol a lökést adó (push) tényezők sok szempontból eltérnek a fejlett országok multinacionális vállalatainak determinánsaitól. Ugyan a strukturális, illetve makrogazdasági tényezők szerepe sem elhanyagolható motiváló tényező, de e vállalatok befektetéseiben az intézményi tényezők, azon belül is a kormányzati politika kiemelkedően fontos szerepet játszik.

Elemzésünk fókuszába a hazai kormányzat tőkekihelyezésben játszott szerepe, azaz a kínai és brazil állam által irányított OFDI stratégiák, illetve ezek összehasonlítása került. Bemutattuk, hogy mindkét kormány egyszerre alkalmazott proaktív és intervenciók stratégiákat a hazai vállalatok nemzetközi terjeszkedésének elősegítése érdekében. Véleményünk szerint e vonás – azaz az állam kezdeményező és beavatkozó szerepe a vállalati tőkekihelyezéseknél – a FMNV-k viselkedésének megkülönböztető eleme, amennyiben azt a fejlett országok multinacionális vállalataival vetjük össze. Ha azonban összehasonlítjuk a kínai és a brazil tőkekihelyezési stratégiákat, rávilágíthatunk a közöttük fennálló különbségekre, melyből gazdaságpolitikai értelemben is releváns következtetéseket vonhatunk le. E következtetések (reményeink szerint) hasznos tanulsággal szolgálhatnak más feltörekvő gazdaságok számára is.

A kínai vállalatok kisebb-nagyobb korlátozásokkal már a 80-as, 90-es években megkezdték a külföldi tőkekihelyezést, de a valódi lökést az új évezred kezdetének állami/kormányzati elhatározása (és ennek érdekében kialakított ösztönzői) hozták meg. A *go global* politika meghirdetése, és ennek részeként a WTO-csatlakozás csakúgy, mint a kínai vállalatok beruházásai Kína globális szerepének megalapozását célozták. Felismerték, hogy a kínai vállalatok megjelenése révén az ország nem csupán gazdasági haszonra tesz szert, hanem a vállalatok imázsa, s rajtuk keresztül az ország megítélése is javulhat. Ennek érdekében komplex, az egész gazdaságot átfogó programok születtek, s a legkülönbözőbb szektorokban jelentek meg a kínai „nemzeti bajnok” vállalatok, melyek közül számos vállalat ráadásul nem is állami-, hanem magántulajdonú.

Ezzel szemben Brazíliában viszonylag későn, csak a Munkáspárt 2003-as hatalomra kerülése nyomán kerültek újra napirendre az aktív iparpolitikai beavatkozások, és nem csak az állami szerepvállalás korábbi (közvetlen és közvetett) csatornáit (például arany részesedést, nyugdíjalapokon, és a nemzeti fejlesztési bankon keresztüli keresttulajdonlásokat) tartották fent és erősítették meg, hanem új hitelkonstrukciókat is bevezettek a nemzeti bajnokok nemzetközi piacokon való sikeres fellépésének támogatására. Ezek azonban önálló programok maradtak, és – a kínai példával ellentétben – nem létezett átfogó stratégia a brazil vállalatok globális terjeszkedésének támogatására. Míg a kínai állam aktívan támogatta a stratégiai iparágak globális versenyképességét, a brazil (ugyancsak fejlesztés-orientált) kormányzatokat befelé forduló, defenzív iparosítás jellemezte, amely a nemzetközi verseny kizárásán alapult. Napjainkra nyilvánvalóvá vált, hogy Brazíliában a külföldi közvetlen tőkebefektetéseket gyakran ellentmondásos (és vitatott) állami politikákon keresztül támogatták, és ezek visszásságaira egyrészt a közelmúlt korrupciós botrányai világítottak rá, másrészt hosszabb távú, a gazdasági teljesítmény tekintetében is kedvezőtlen tendenciákat láthatunk.

A kínai állam a kínai MNV-k globális versenyképességének támogatására olyan – fent már részletezett – új rendelkezéseket, politikákat vezetett be, amelyek arra ösztönözték/ösztönzik a vállalatokat, hogy egyre több régióban és iparágban jelenjenek meg befektetéseikkel. A kormányzati politika ugyanakkor nem csupán bátorítja, támogatja a tőkekihelyezést, de sok esetben arra is befolyással bír, milyen országokat, illetve szektorokat célozzanak a vállalatok. Előnyt élveznek

például a Kína-barát országok piacai, a fontosabb gazdasági régiók, vagy a főbb kereskedelmi partnerek. Az ország-ajánlások közé bekerült államok valóban szignifikánsan több kínai közvetlen-tőke-befektetést fogadnak, mint a listán nem szereplő országok, de a preferált szektorok esetében is megfigyelhető, hogy a kínai vállalatok valóban az állami direktíva mentén cselekszenek. A kínai OFDI-politika tehát jól végiggondolt, az egész gazdaság szempontjait szem előtt tartó stratégia eredményeként született, meglehetősen offenzív stílusú, de minden kétséget kizáróan sikeres, hiszen Kína ma már a legjelentősebb tőkekihelyező országok egyike.

Ezzel szemben a Brazília „globális felemelkedését” célzó OFDI politika összességében egy „védekező típusú” iparpolitikai stratégia része volt. Az BNDES OFDI-t támogató finanszírozása többnyire olyan ágazatokba áramlott, amelyek az – IHI időszakában kialakult – brazil ipari komplexumot alkották, különös tekintettel a húsfeldolgozás, az építőipar és a petrokémia ágazataira. A BNDES 2007 és 2011 között nyújtott támogatott hitelei aránytalan mértékben jutottak olyan nagyvállalatokhoz, amelyek képesek lettek volna a nemzetközi pénzügyi piacokon is hitelhez jutni [Musacchio-Lazzarini, 2014], hiszen jellemzően ezek voltak a brazil gazdaság legversenyképesebb szereplői. Ugyanakkor a KKV-k, mint potenciális jövőbeli globális szereplők támogatása vagy olyan célok, mint a fogadó piacok dinamikus komparatív előnyeinek kihasználása, és/vagy a hazai piacokon tapasztalható szűk keresztmetszetek enyhítése, a brazil OFDI stratégia fókuszán kívül maradtak. Ez a beruházásösztönző stratégia ugyanakkor alacsonyabb potenciállal rendelkezik a pozitív tovagyrűző hatások tekintetében, így a hazai gazdaság fejlesztés szempontjából kevésbé előnyös. Mindezek következtében, bár külföldön relatív sikereket ért el, a brazil OFDI politikák, és tágabban véve az iparpolitikák napjainkban is a politikai és akadémiai viták középpontjában állnak.

Nemzetközi összehasonlításban a brazil OFDI ösztönző politikák valahol félúton helyezkednek el: más feltörekvő országokhoz, például Kínához viszonyítva sokkal kevésbé intervencionisták, inkább védekező stratégia jellemzi őket, míg például a fejlett országokhoz, vagy akár az olyan, jóval liberálisabb elveket követő regionális versenytárshoz képest, mint Chile, sokkal inkább államilag vezérelt és irányított. A brazil kormány közvetlen befolyást, többségi tulajdoni hányadán keresztül csak a két állami nagyvállalat (*Petrobras* és *Banco do Brasil*) esetében gyakorol, míg más esetekben „csak” kisebbségi részvényes. Ezzel egyidejűleg azonban például a csaknem kizárólagosan a BNDES-n keresztül nyújtott hosszú távú hitelek révén az állami befolyás a brazil gazdaságra lényegesen nagyobb, jóllehet az többnyire közvetett csatornákon érvényesül.

A kínai és a brazil OFDI-stratégiák összehasonlításával összességében arra a következtetésre juthatunk, hogy a kínai kormányzat OFDI-stratégiája sokkal agresszívabb álláspontot képviselt a kínai vállalatok külföldi terjeszkedése tekintetében, míg brazil társa inkább védekező stratégiát valósított meg. A brazil iparpolitika a már meglévő dinamikus komparatív előnyökre összpontosított (ahelyett, hogy újak létrehozását célozta volna meg), mivel inkább azon iparágakat támogatta, amelyek már nemzetközileg versenyképesek voltak, és nem járultak hozzá a brazil gazdaság strukturális átalakulásához (amelyek valószínűleg állami beavatkozás nélkül is sikeresek lehettek volna). Ezzel szemben a kínai kormány a kínai MNV-k külföldi terjeszkedését elsősorban annak érdekében támogatta, hogy az ország számára szükséges természeti erőforrásokhoz való hozzáférés biztosítsa, míg voltak példák a piackereső és hatékonyság-kereső motivációkra is, illetve az utóbbi időben fontos tolóerőt jelentett az új technológiák és a vezetői tapasztalatok megszerzése is. Hangsúlyozzuk, hogy a kínai kormány ezáltal úgy segítette és irányította az OFDI-t, hogy közben a hazai gazdaság fejlődését, sőt strukturális átalakulását is szem előtt tartotta. E célból elsősorban a fogadó országokban elérhető dinamikus komparatív előnyökre összpontosított.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Alcaraz, J. – Zamilpa, J. (2017): „Latin American governments in the promotion of outward FDI” *Transnational Corporations*. 24(2): 91-108.
- Buckley, P. J. – Clegg, J. – Cross, A. R. – Voss, H. – Zheng, P. (2007): „The determinants of Chinese outward foreign direct investment” *Journal of International Business Studies*. 38: pp. 499– 518.
- Casanova, L. – Kassum, J. (2014): *The Political Economy of an Emerging Global Power. In Search of the Brazil Dream*. Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Caseiro, L. – Masiero, G. (2014): „OFDI promotion policies in emerging economies: the Brazilian and Chinese strategies” *Critical Perspectives on International Business*. Vol. 10. No. 4. pp. 237-255.
- Davies, K. (2013): *China investment policy: An update*. OECD Working Papers on International Investment, 2013/01, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/5k46911hmvbt-en>. Lekérdezve: 2017.08.17.
- Dunning, J. H. (1992): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. UK: Addison-Wesley Publishers Ltd.
- Dunning, J. H. (1998): „Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?” *Journal of International Business Studies*. 29(1): 45-66.
- Dunning J. H. & Lundan SM. (2008): „Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise” *Asia Pacific Journal of Management*. 25: 573–593.
- Finchelstein, D. (2017): „The role of the state in the internationalization of Latin American firms” *Journal of World Business*. Vol. 52(4): 578-590.
- Fleury, A. – Fleury, M. T. L. – Reis, G. G. (2010): „Europe in the Internationalization Strategies of the Multilatinas.” In: Brennan, L. (ed.): *The Emergence of Southern Multinationals. Their Impact on Europe*. Palgrave Macmillan, Basingstoke. 59-78.
- Fleury, A. – Fleury, M. T. L. (2011): *Brazilian Multinationals. Competences for Internationalization*. Cambridge University Press, Cambridge
- Ibeh, K. I. N. (2018): „Why Do African Multinational Invest Outside Their Home Region? Should they?” *Transnational Corporations*. 25(1): 43-72.
- Kalotay K, Sulstarova A. (2010): „Modeling Russian outward FDI” *Journal of International Management*. 16: 131–142.
- Luo, Y., Xue, Q., Han, B. (2010): „How emerging market governments promote outward FDI: experience from China” *Journal of World Business*. Vol. 45(1): 68-79.
- MDIC (2008): *Política de desenvolvimento produtivo. Ministério do Desenvolvimento. Indústria e Comércio Exterior*. www.mdic.gov.br. Lekérdezve: 2017.07.03.
- Meyer KE, Nguyen HV. (2005): „Foreign investment strategies and sub-national institutions in emerging markets: Evidence from Vietnam.” *Journal of Management Studies*. 42(1): 63–93.
- MOFCOM (2004): *Foreign Trade Law of The People's Republic of China*. <http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/policyrelease/internationalpolicy/200705/20070504715845.html>. Lekérdezve:
- Morrison, W. M. (2013): *China's Economic Conditions. CRS Report for Congress*. <http://www.au.af.mil/au/awc/awcgate/crs/rl33534.pdf>. Lekérdezve: 15. 08. 2017
- Musacchio, A. – Lazzarini, S. G. (2014): *Reinventing State Capitalism. Leviathan in Business, Brazil and Beyond*. Harvard University Press, Cambridge

- Naughton B (2007): *The Chinese Economy: Transitions and Growth*. MIT Press, Cambridge
- Nölke A., Ten Brink T., Claar S., May C. (2015): „Domestic structures, foreign economic policies and global economic order: Implications from the rise of large emerging economies.” *European Journal of International Relations*. 21(3): 538–567.
- Peng, MW. (2012): „The global strategy of emerging multinationals from China” *Global Strategy Journal*, 2: 97–107.
- Sauvant, K. P. – Economu, P. – Gal, K. – Lim, S. – Wilinski, W. (2014): „Trends in FDI, home country measures and competitive neutrality” In: Bjorklund, A. (szerk): *Yearbook on International Investment Law and Policy 2012-2013*. Oxford University Press, New York, 3-107.
- Sauvant, K. P. – McAllister, G. – Maschek, W.A. eds. (2010): *Foreign Direct Investment from Emerging Markets. Challenges Ahead*. Palgrave Macmillan, US
- Sauvant, K. P. – Chen, V. Z. (2014): „China’s regulatory framework for outward foreign direct investment” *China Economic Journal*. 7(1)
- Scissors, D. (2014): *China’s economic reform plan will probably fail*, Washington: AEI. https://www.aei.org/wp-content/uploads/2014/02/-chinas-economic-reform_130747310260.pdf. Lekérdezve: 2017.07.15.
- Shi, W., Sun, S.L., Yan D., Zhu, Z. (2017): „Institutional fragility and outward foreign direct investment from China” *Journal of International Business Studies*. 48: 452–476
- Stoian, C. (2013): „Extending Dunning’s Investment Development Path: The role of home country institutional determinants in explaining outward foreign direct investment” *International Business Review*. 22(3): 615-637.
- Ten Brink T. (2013): *Chinas Kapitalismus. Entstehung, Verlauf, Paradoxien / China’s Capitalism: Emergence, Trajectory, Paradoxes*. Frankfurt and New York, NY: Campus.
- UNCTAD (2004): *Outward FDI from Brazil: poised to take off?* Occasional Note, 7 December 2004. http://unctad.org/en/docs/iteia200416_en.pdf. Lekérdezve: 2017.07.06
- Witt, M.A. – Redding, G. (2013): „Asian Business Systems: Institutional Comparison, Clusters and Implications for Varieties of Capitalism and Business Systems Theory” *Socio-Economic Review*. 11(2): 265-300.
- Xu, C. (2011): „The Fundamental Institutions of China’s Reforms and Development” *Journal of Economic Literature*. 49: 1076-1151.
- Xue, Q. – Han, B. (2010): „The Role of Government Policies in Promoting Outward Foreign Direct Investment from Emerging Markets: China’s Experience.” In: Sauvant, K. – McAllister, G. – Maschek, W.A. (eds.): *Foreign Direct Investment from Emerging Markets. Challenges Ahead*. Palgrave Macmillan, US., 305-324.