

Vértesy László

# Magyarország és az MNC-k

A multinacionális vállalatok hazánkban

Gazdaságelemző Intézet  
Budapest, 2019

Vértesy László

Az Otthonteremtési Nemzeti  
Fejlesztési Terv részleteiről

© Vértesy László, 2019

Minden jog fenntartva, beleértve a sokszorosítás, a nyilvános előadás, a rádió és televízióadás, valamint a fordítás jogát, az egyes fejezeteket illetően is.

All rights reserved, including reproduction, public performance, radio and television broadcasting, and translation rights, also for each chapter.



Gazdaságelemző Intézet

Printed in Hungary, Budapest

# Tartalomjegyzék

1. Az MNC érdeke vs. a kormány érdeke .....	6
1.1. Mit akar az MNC? .....	6
1.2. Mit akar a kormány?.....	9
1.3. Előnyök – hátrányok .....	13
2. Az MNC-k Magyarországon.....	17
2.1. Mit teygen egy kormány és egy MNC a jövőben? .....	21
2.2. Van hely a nap alatt.....	25
3. Konkurencia, avagy: hogy van ez szomszédainknál? .....	28
3.1. Rendszerváltozások és előzmények .....	29
3.2. FDI - Befektetések, beruházások .....	31
3.3. FDI - kitettség .....	35
3.4. APA.....	44
Forrásjegyzék .....	47

# Magyarország és az MNC-k

---

A modern értelemben vett multinacionális vállalatok (MNC, multinational company) magyarországi megjelenése lényegében a rendszerváltoztatással kezdődik. A Kárpát-medence gazdaságában egyébként a szocializmus előtti időkből is találkozunk korábbi gyakorlattal, Magyarországon lényegében az 1867-es kiegyezést követően jöttek létre (előtte is voltak, de nem szignifikánsan), illetve Trianont követően is számos vállalat multinacionálissá vált, az 1940-es évek végéig (a nagy államosításokig) ez a vállalati forma gördülékenyen olajozottan működött, bár a cégeket akkoriban még nem MNC-nek hívták.

A nemzetközi gazdaságban modern megjelenésük lényegében a globalizációval (nagyjából az 1970-es évek közepe) egyidős, Kelet-Közép-Európa térségében az ismert politikai okok miatt kicsit később, a kilencvenes évek elején telepednek meg<sup>1</sup>. Hirtelen és gyorsan jönnek, kihasználják azt a káoszt, ami egy - korábbi gyakorlat nélküli - rendszer módosulással keletkezik. Pénzük (tőkeerejük), vállalatirányítási tapasztalatuk és piacszerzési motivációjuk alapján előnyüket eredményesen kamatoztatják, s pár év alatt a gazdaság meghatározó tényezői lesznek. Ehhez járul, hogy az őshonos vállalkozások – leánykori nevükön: állami vállalatok - az átalakuláshoz semmilyen tapasztalattal nem rendelkeznek, különösen tőkeerejük nincs, ami azzal párosul, hogy az újonnan létrejövő demokratikus kormányok hasonló okok alapján nem nagyon tudnak mit kezdeni az új helyzettel. Ez a háttér öröklődik, és immáron harminc év után is eseteiben meghatározója a térség vállalatgazdasági szerkezetének, de mindenképpen jelen van.

Elméleti megközelítésben a **nemzetközi vállalat** (international company) legalább két állam illetékessége alá tartozó természetes vagy jogi személyek közös tulajdonában lévő vállalat. A **multinacionális vállalat** (multinational company, MNC), illetve a multinacionális jelző eredete az 1960-as évek, és az IBM-hez köthető. Ennek lényege, hogy legalább két országban tevékenykedő vállalat(csoport), azaz olyan vállalat, amelynek tulajdonosai különböző állampolgárságúak, a vállalati működésben azonban ez a tulajdonosi elkülönülés közvetlenül nem érvényesül. Több országban is lehet egy-

---

<sup>1</sup> A gyarmatosítás erősödésével indulnak igazán az első, mai értelemben vett nemzetközi vállalatok, ilyen például a Kelet-indiai Társaság 1601-es alapítása.

egy irányítási központ, így nincs globális stratégia. A vállalat szerkezete fióktelepekből és telephelyekből áll. A **transznacionális vállalat** (transnational company, TNC) esetében a transznacionális jelző az UNCTC (United Nations Center on Transnational Corporations) létrehozásával 1974-ben jelentkezik. Ez olyan vállalat, amelynek tevékenysége egyszerre több nemzetgazdaságra terjed ki, tőketulajdona többnyire (de nem feltétlenül!) multinacionális, üzletpolitikája elsősorban az anyagazdaságban lévő irányító csoport érdekei által meghatározott. Centralizált döntéshozatali rendszer, globális stratégia jellemzi és jellemzően leányvállalatokkal működik. Transznacionális versus multinacionális társaság: az elméletben különböző, praktikusán viszont megegyező fogalmak. Korábbi fogalomkép: a transznacionális vállalat átnyúlik a határon, jellemzően egy országban van az anyavállalat, míg a multi sok országban tevékenykedik, kihasználva a globalizmus adta vállalati előnyöket.

A következőkben ezeket egyként kezeljük, így ezek a vállalatok olyan profitorientált gazdasági szervezetek, ahol a tulajdonosi kör több országból jön össze, és amelyek egyidejűleg több országban is hoznak létre telephelyeket és aktívan tevékenykednek. Fő céljaik – piacszerzés, olcsóbb termelés stb. – egyformák, így az egyszerűsítés indokolt. Gyors terjeszkedésük, növekedésük révén jelentős részük óriásvállalattá lett, nem egy esetben lekörözik a teljes magyar gazdaságot, avval a nem csekély további előnnyel, hogy amíg egy ország parlamentje, kormánya egy-két ciklusonként változik (ritka az ennél több), s ezáltal döntéseik jó része is hektikus, de mindenképpen változik, addig az ő gazdaságpolitikájuk, vezetési stílusuk egyenletes.

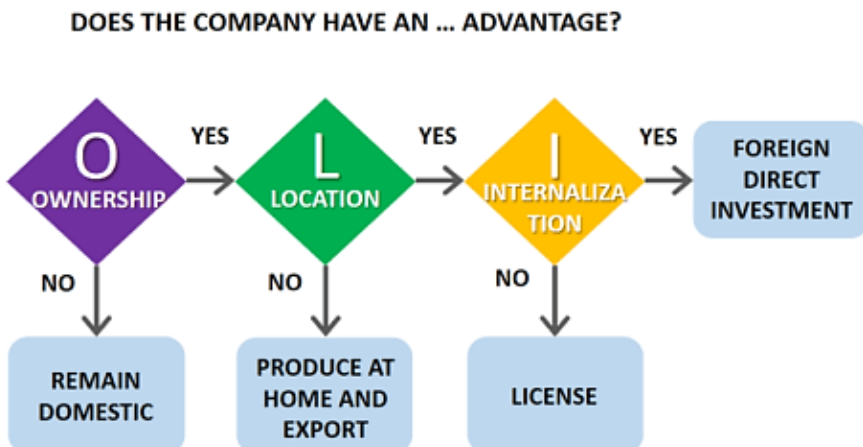
# 1. Az MNC érdeke vs. a kormány érdeke

Az állam vonatkozó gazdaságpolitikájának kialakításához ezek ismerete nélkülözhetetlen. A kiindulási gondolat mindkét fél közös érdeke, amely „mindössze” annyi, hogy az MNC terjeszkedni akar, szüksége van új életterre, a térség adott államának pedig tőkeszegénysége és tapasztalatlansága miatt szüksége van a multinacionális vállalatra. A többi ez alá sorolódik. Nézzük röviden a konkrét célokat.

## 1.1. Mit akar az MNC?

Az MNC elsősorban piacot keres, a szó legtágabb értelmében. Célja, hogy eladja termékeit, ritkábban jó hazai beszállítókkal akar dolgozni, meg akarja vetni a lábát az adott térségben. Emellett forrásokat keres, amely lehet ez természeti és emberi. Előbbiek elsősorban a kitermelésre vonatkoznak, de pl. egy rendszerváltáskor számos olyan eszköz (akár komplett gyársor) és lehetőség adódik, aminek megszerzése ugyanilyen előnyökkel jár. Utóbbiak az olcsó és képzett munkaerő, ami ebben az összetételben az anyavállalat országában nem vagy csak részben áll rendelkezésre.

A külföldi működő tőke (foreign direct investment - FDI) szempontjából pedig beruházásokat helyez el. Keresi azt a piacot, ahol meglevő tőkét legjobban tudja kamatoztatni. Nem véletlen, hogy legtöbbször a szolgáltatóiparban, azon belül is a pénzügyi szektorban jelenik meg. Az ún. OLI paradigma három csoportba gyűjti azokat a motivációkat, amelyek egy vállalatot külföldi működőtőke beruházásra készítenek.



## OLI paradigma

O	L	I
Tulajdon-specifikus előnyök	Lokáció-specifikus előnyök	Internalizálási előnyök
<i>Ownership specific advantages</i>	<i>Local specific advantages</i>	<i>Internalization advantages</i>
<p><b>már meglévő</b> vállalat-, illetve tevékenység specifikus <b>előnyök</b></p>	<p>a vállalat <b>környezetét</b> adó térség, régió, ország által <b>nyújtott előnyök</b>, illetve <b>elkerülhető korlátok</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• a <b>valós piac belsővé formalizálása</b>,</li> <li>• <b>külső</b> (kockázati) <b>tényezők belsővé tétele</b>, pl. licencek megtartása érdekében inkább közvetlenül jelenik meg piacon</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>termékek és termelési eljárások</b></li> <li>• <b>méretgazdaságosság</b>,</li> <li>• <b>termékdifferenciáció</b>,</li> <li>• <b>technológia-technika</b>,</li> <li>• <b>szellemi tőke</b>,</li> <li>• <b>K+F</b>, innovációs készség,</li> <li>• <b>bevezetett márkanév, védjegy</b>,</li> <li>• sikeres <b>menedzsment</b> módszerek (termelésirányítás, HR, marketing stb.)</li> <li>• <b>egyéb monopolhelyzet</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• input- és outputpiacok <b>térbeli optimalizálási</b> lehetősége (árak, - minőség és – termelékenység)</li> <li>• <b>kormányzati</b> beavatkozás (importellenőrzés, vámkorlátok, regionális kereskedelmi együttműködések, adókulcsok, politikai helyzet stb.)</li> <li>• <b>politikai helyzet</b></li> <li>• <b>infrastrukturális lehetőségek</b> (kereskedelmi, jogi, szállítási)</li> <li>• <b>szállítási és kommunikációs költségek</b> minimalizálása</li> <li>• <b>kulturális</b> azonosságok és különbségek kihasználása</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• lokáció-specifikus <b>előnyök</b> kihasználása, illetve <b>megszerzése</b> (legfőképp: a kormányzati beavatkozások elkerülése vagy kihasználása; pl. kvóták, vámok, árelőírások elkerülése, adókülönbségek kihasználása stb.)</li> <li>• <b>tulajdonosi előnyök</b> „vállalaton belüli” érvényesítése</li> <li>• tranzakciós és tárgyalási <b>költségek elkerülése</b></li> <li>• <b>transzferárak</b> alkalmazása</li> </ul>

Forrás: Dunning, J.H. and Lundan, S.M. (2008) Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*. 25(4), pp. 573-593

Az IFUA felmérése szerint összefoglalható, hogy 1-5 közötti skálán melyek a telephelyválasztás hét legfontosabb sikertényezője egy MNC számára:<sup>2</sup>

<sup>2</sup> <https://autopro.hu/gyartok/IFUA-Horvath-Partners/1045/>

A telephelyválasztás hét legfontosabb sikertényezője	( maximum: 5 )
Munkaerő termelékenység	4,2
Politikai stabilitás és jogbiztonság	4,2
Közüzemi infrastruktúra ellátásbiztonsága	4,1
Magas kvalitású munkaerőhöz való hozzáférés	4,0
Béreköltségek	4,0
Árfolyamkockázat	3,9
Közlekedési infrastruktúra	3,8

Dunning nemzetközileg is elfogadott rendszerezése alapján a következőképpen oszthatók fel az MNC-beruházások:<sup>3</sup>

### Az MNC beruházások főbb céljai

<b>Erőforrások megszerzését célzó beruházás</b> (resource seeking investment)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a befogadó ország</li> <li><b>természeti tényezőinek</b> (nyersanyagok, energiaforrások),</li> <li><b>munkaerő-forrásainak,</b></li> <li>szellemi és/vagy fizikai <b>infrastruk-túrájának megszerzése</b> és folyamatos biztosítása a vállalatcsoport számára</li> </ul>
<b>Stratégiai előny / képesség megteremtését célzó beruházás</b> (strategic asset/capability seeking investments)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a <b>különböző kapacitások</b>, ill. tevékenységek ellenőrzésével a <b>hosszú távú versenyképesség</b></li> <li>a <b>megszerzett cég(ek) vagyonelemeinek</b> elsajátítása</li> </ul>
<b>Piacszerzésre irányuló beruházás</b> (market seeking investment)	<p>a korábban exporttal ellátott külföldi piac <b>helyi termeléssel</b> (és/vagy szolgáltatással) való ellátása:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a korábban exporttal ellátott <b>piac méretének várható növekedésével;</b></li> <li>a hazaihoz <b>hasonló fogyasztási szerkezettel;</b></li> <li>a <b>szállítási költségek csökkentésének</b> szándékával;</li> <li>a <b>kereskedelmi akadályok megkerülésének</b> szándékával</li> </ul>
<b>Hatékonyág növelésére irányuló beruházás</b> (efficiency seeking investment)	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Tényezőellátottság</b></li> <li><b>Termékdifferenciáció</b></li> <li><b>Méretgazdaságosság</b></li> <li><b>Hatékonyági tartalékok</b> rejlenek: a) a <b>relatív tényező-ellátottságban</b> és tényezőárakban (különböző fejlettségű gazdaságok esetén); b) a <b>termelés volumenének és/vagy választékának</b> növelésében (hasonló fejlettségű országok esetén)</li> </ul>

Forrás: Dunning, J.H. and Lundan, S.M. (2008) Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise. Asia Pacific Journal of Management. 25(4), pp. 573-593

<sup>3</sup> Dunning, J.H. and Lundan, S.M. (2008): Multinational enterprise and the global economy. 2nd ed. Cheltenham: Edward Elgar.



Az MNC további érdeke, hogy **stratégiai** pozícióját erősítse. Minél több országban van jelen, annál erősebb tud lenni, Egy országban belül is tud meghatározó helyzetbe kerülni, éppen az erőssége, és az ebből adódó lobbierője folytán.

## 1.2. Mit akar a kormány?

A nemzeti kormány abban érdekelt, hogy megfelelő MNC-ket hozzon be, és e folyamatnak az országra gyakorolt előnyeit maximálisan kihasználja. Így erősíteni tudja a hazai gazdaságot, ezért támogatja az MNC-kat az új beruházások megvalósításában jogszabályokkal, tökeerővel (a rendszerváltatáskor kedvező vásárlásokkal). A célzott MNC-politika eredménye a kívánt területek (elmaradott térségek, ágazatok) fejlesztésének, fejlődésének segítése. Emellett hangsúlyos az új ágazatok, részterületek magyarországi szerepeltetése, ösztönzése; az innováció és a kutatás-fejlesztés (K+F+I) meghonosítása, valamint a járulékos előnyöket kihasználni a különféle együttműködésekben. Ez képes gyorsítani az új technikák, technológiák megjelenését és terjedését. A jobb foglalkoztatás megvalósítása ma már egyre kisebb mértékben a mennyiség, mint inkább minőség (szakképzettség és bérszínvonal a hozzáadott érték alapján) kérdése.

Az MNC-k magyar gyáregységeinek termelékenysége hiába hasonló, vagy azonos mértékű, mint az anyaországbeli platformokon, ezek lényegében a helyi gazdasághoz alig kapcsolódva, kevés beszállítóval, kevés spillover-hatással (vagyis más szektorokra gyakorolt pozitív impulzussal) működnek. Így a termelékenységük sem tud leszivárogni a magyar gazdaságba. Ezért fontos a hazai ösvállalkozásokat beszállítóként megjeleníteni és/vagy előnyösebb helyzetbe hozni. Ugyanakkor mederben kell tartani az MNC-k fejlődését, szükség esetén akár fékezésre is szükség lehet.

Az alapérdeken túl az itt felsorolt érdekek egy része mindkét félnél azonos. Ezekben a területeken a leggyöngyösebb a kapcsolat, hiszen mindkét fél célja a jobb eredmény, még ha az elérés útját tekintve eltérés is adódik, hiszen más pozícióból állnak hozzá. Az MNC-k támogatása terén már át is estünk a ló túloldalára, hiszen Írország után a legtöbb kedvezmény Magyarország nyújtja az MNC-knak az EU-n belül<sup>4</sup>. Emellett 2010 és 2018 között

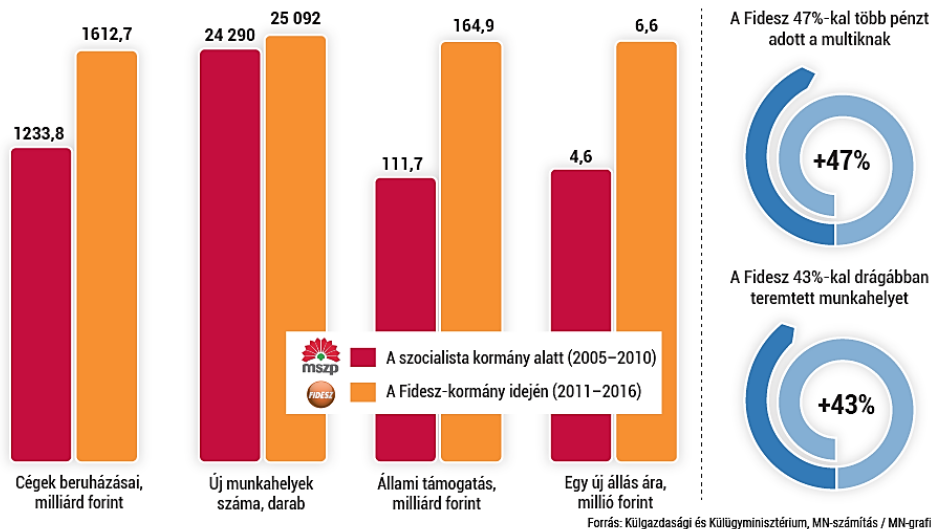
---

<sup>4</sup> Tóth Caba Tibor (2019): Óriási a multik versenyelőnye Magyarországon, a kormány mégis főleg őket támogatja. in MÉRCE, 2019. február 12.

az Orbán-kormányok összesen 346 milliárd forint állami támogatást biztosítottak a külföldi tőke hazai cégeinek, ehhez jön még alsó hangon is több száz milliárd forint adókedvezmény és a fejlesztések is.

## Kormányzati, állami munkahelyteremtő támogatások 2005–2016 között

Elsősorban külföldi multinacionális cégeknek és magyar nagyvállalatoknak adott munkahelyteremtő támogatás



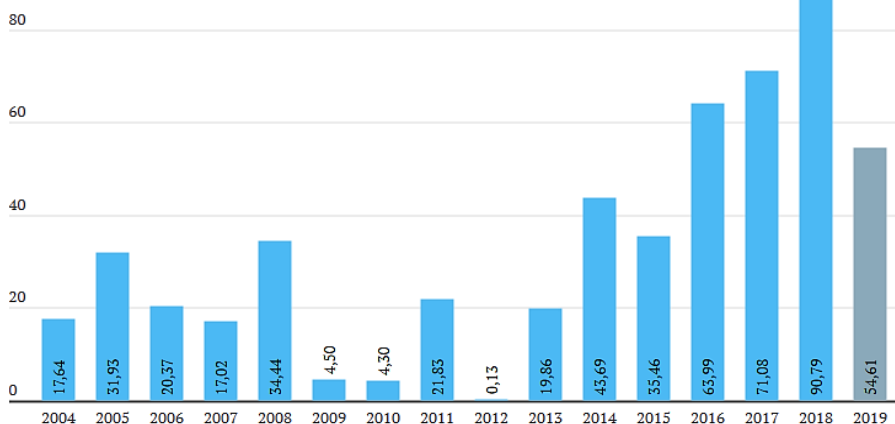
Forrás: Wiedemann Tamás: Hiába mond mást, a multik pártján áll a Fidesz. Magyar Nemzet, 2017. augusztus 26.

A nagy és multinacionális vállalatoknak a **kormányzati munkahelyteremtési támogatások** is jelentősen kedveztek. Az adatokból azt látni, hogy a 2005–2010 között regnáló szocialista kormányok 111,7 milliárd forintnyi állami támogatást adtak a cégeknek beruházásaikhoz, cserébe azok 1233 milliárd forint beruházást és 24 290 új munkahelyet hoztak létre. Az Orbán-kormány ugyanis 2011–2016 között 164,9 milliárd forintnyi közpénzt juttatott a cégeknek, amelyek 1612,7 milliárd forintos beruházást valósítottak meg, és 25 092 új munkahelyet hoztak létre. Tehát 47 százalékkal több pénzt adott a nagyvállalati szektornak, mint a szocialisták. Miközben a **baloldali kabinetek 4,6 millió forintot adtak egy újonnan létrejövő állásért, addig a jobboldali, nemzeti kormány 6,6 milliót.**

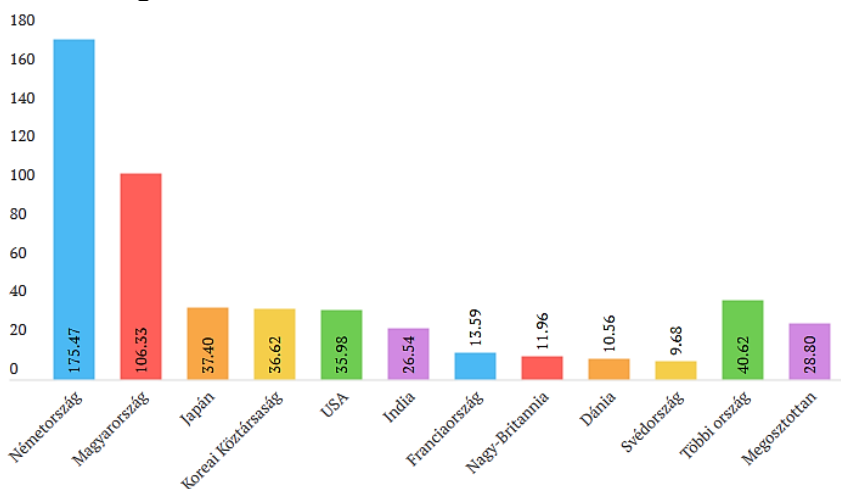
2016-ban 18 céggel kötött megállapodást a kormány. A vállalatok 267,9 milliárd forintos beruházási terveit a kabinet 63,5 milliárd forinttal támogatta. Ennek során 5549 új munkahely jött létre, vagyis állásonként 11,4 millió forintnyi közpénzt kaptak a vállalatok. Ezzel lényegében a kormány,

a 2016-os bruttó átlagbérrel számolva, 3,6 évre kifizeti a munkások bérét, sőt átvállalja a nagyvállalatok beruházásainak a negyedét. Az alábbi táblázat a kormányzati egyedi támogatásokat mutatja. Ne legyen meglepetés, hogy a MOL is közöttük szerepel, mert tulajdonosi struktúrájában több, mint kétharmad a külföldi arány.

### Egyedi Kormánydöntéssel nyújtott hatályos támogatások, 2004-2019 (milliárd forint)

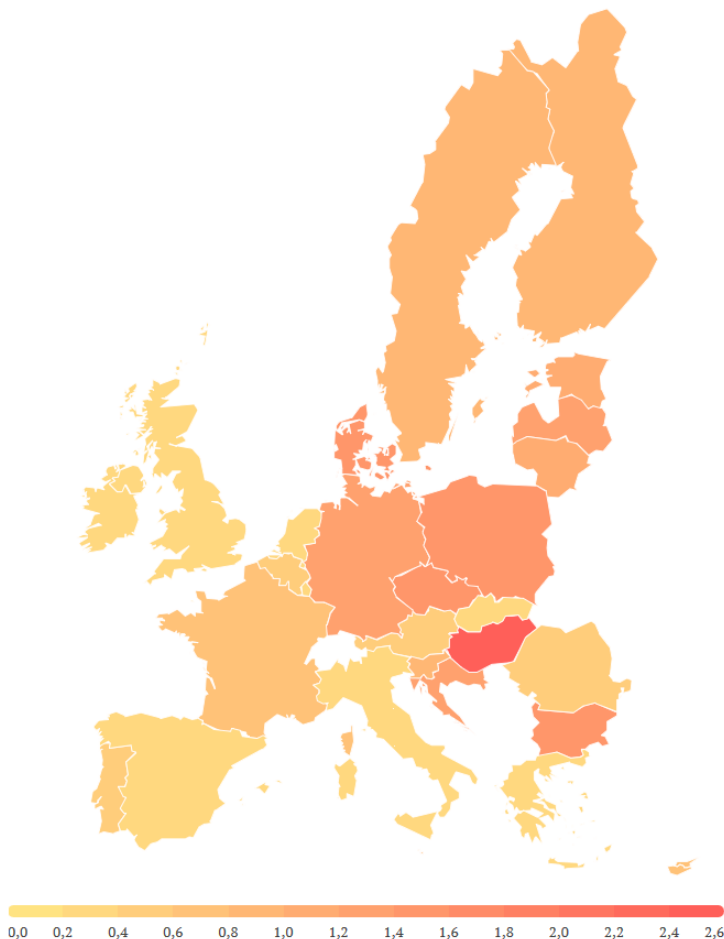


### Egyedi Kormánydöntéssel nyújtott hatályos támogatások országok szerint, 2004-2019 (milliárd forint)



Forrás: Záborszky Ede: Tízmilliókkal tömi ki a kormány a multikat minden új munkahely után. Index, 2019. augusztus 5. <https://www.kormany.hu> > download > EKD\_tamogatas\_2014-2019

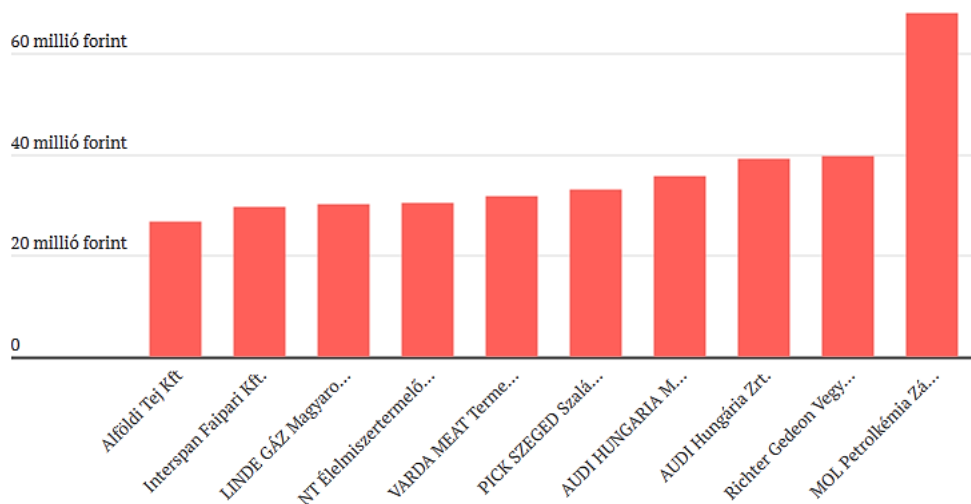
## Az EU államai által nyújtott állami támogatás a GDP százalékában, 2017



Forrás: State Aid Scoreboard 2018 [https://ec.europa.eu/competition/state\\_aid/scoreboard/index\\_en.html](https://ec.europa.eu/competition/state_aid/scoreboard/index_en.html)

2016-ban a Mercedes-Benz Manufacturing Kft. kapta a legnagyobb állami dotációt, összesen 12,8 milliárd forintot. Az egyik legkirívóbb szerződést a Hell csoporttal kötötte, miután az energiatal-gyártó cég 7 milliárd forintot kapott, amelyért cserébe 320 munkahelyet hozott létre. Egy állás tehát átlagosan közel **22 millió forintba került az adófizetőknek, vagyis a kormány lényegében 7 évre kifizette a munkások bérét.** Kirívó esetekben egy-egy ilyen munkahely teremtése (MOL, Richter, Audi stb.) akár 40 – 60 millió forintjába kerül az államnak, azaz az adófizetőknek.

## 10 legdrágább új munkahely az egy munkahelyre jutó támogatás összege alapján, 2004-2019.



Forrás: Záborszky Ede: Tízmilliókkal tömi ki a kormány a multikat minden új munkahely után. Index, 2019. augusztus 5. <https://www.kormany.hu> > download > EKD\_tamogatas\_2014-2019

Egy hazai kisvállalkozás nem is álmodozhat ilyen nagyvonalú állami támogatásról. Az adatok alapján jól látszik, hogy 2010 után visszaestek a szolgáltatási ágazatban létrejövő beruházások, és jelentősen eltolódott az arány a termelő szektorok javára. A gyártó cégek támogatása kérdéses lehet, hiszen többségében összeszerelő üzemek, alacsony hozzáadott értékkel. A külföldi vállalatok általában állami dotáció nélkül is bővíteni tudják a kapacitásaikat, bár ha egy másik országban kedvezőbb – nagyobb – támogatást kapnak, úgy beruházásaik irányultsága is változik.

### 1.3. Előnyök – hátrányok

Az MNC-politika a gazdaságpolitika része. Másképp fogalmazva: akkor sikeres a kormány MNC-politikája, ha az szervesen illeszkedik a jó gazdaságpolitikába, aminek célja a felzárkózás az élmezőnyhöz. Röviden a tenivalók: korunkban az országok felemelkedése és versenyképessége négy fő terület fejlődésétől függ:



32 ország több évtizedes adatsorai bizonyítják, hogy mindazok az országok felemelkedtek, amelyek ezeket a kulcsterületeket dinamikusan fejlesztették és mindazok hanyatlottak, amelyek ezeket elhanyagolták.<sup>5</sup>

Az EU-tagállamok termelékenységi rangsora részben választ ad arra a kérdésre, hogy miért lényegesen alacsonyabbak a bérek ebben a térségben a nyugat-európaiaknál? A lista utolsó harmadában kizárólag volt szocialista országok tanyáznak, a jóléti államok gazdaságai ellenben kimagaslóan teljesítenek a termelékenység tekintetében. Az éllovas Luxemburg, ahol minden egyes munkavállaló átlagban 86 788 eurót termel meg egy év alatt, ami hatszorosa a romániai értéknek. Az első tíz között Dánia, Írország, Belgium, Svédország, Nagy-Britannia, Ausztria, Finnország, Hollandia, Franciaország és Németország szerepel még, ahol a termelékenység 77 ezer és 55 ezer euró/fő között változik. A volt szocialista országok közül Szlovénia, Észtország és Csehország állnak a legjobban, 32-23 ezer euró/fővel, megelőzve Portugáliát és Görögországot. Magyarország 23-ik a 28-as listán, 20 661 euróval, ami azonban sokkal inkább a rengeteget szidott MNC-k érdeme, semmint a magyar vállalkozóké. A multinacionális vállalatok magyarországi dolgozói fejenként 41 189 eurót termelnek meg egy év alatt, a hazai tőkéjű vállalkozások munkavállalói azonban csak 13 293 eurót. Ennél alacsonyabb határfokkal kizárólag a román és a bolgár vállalatok működnek. Magyarországon az MNC-k háromszor termelékenyebbek tehát, mint a helyi cégek, ennél nagyobb, négyszeres különbség csak Írországból van. Uniós szinten Dániában van a legkisebb, mindössze 10 százalékos különbség az MNC-k és a belső piaci szereplők hatékonysága között.<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Kőrösi, István (2015) Kelet-Közép-Európa felzárkózásának lehetősége és kilátásai az Európai Unióban. In: Felzárkózás vagy lemaradás?

<sup>6</sup> Pengő Zoltán (2017): Kétszer olyan termelékenyek a multik, mint a román cégek. in: Mafol 2017. október 18.

A bölcs kormány MNC-politikájának alapja, hogy számba veszi az adódó előnyöket és hátrányokat. Szakvéleményeket kér, indokolt esetben háttástanulmánnyal, háttérelmzéssel és más módszerekkel vizsgálja a helyzetet. Ezeket egyesével mérlegeli, s ennek alapján hozza meg döntéseit, illetve törvénykezés szüksége esetén ennek alapján teszi meg javaslatát a parlamentnek. A közvetlen külföldi működőtőke-befektetéseknek számos előnye és hátránya lehet:

	Előnyök	Hátrányok
<b>Gazdaság</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanszírozási források bővülése;</li> <li>• A belső piac élénkülése</li> <li>• GDP növekedés</li> <li>• Költségvetési bevételek növekedése</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gazdasági autonómia csökken → befolyásolhatják az állami gazdaságpolitikát</li> <li>• Szerkezeti változások nemkívánatos iránya; eltorzulhat a fogyasztási szerkezet (luxusfogyasztás ösztönzése)</li> <li>• Helyi erőforrások külföldi kézbe kerülnek</li> <li>• A hazai piac kiszolgáltatottsága, nő a sebezhetőség (profitkivonás, károsodás kockázata, piaci ingadozások, spekulatív műveletek)</li> <li>• Az irányítás kicsúszása a kézből</li> <li>• Profitkivonás lehetősége</li> </ul>
<b>Munkaerőpiac</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Foglalkoztatottság bővülése, szakképzettség növelése;</li> <li>• Helyi vállalatok bekapcsolása, beszállítók → közvetett foglalkoztatottsági hatás</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Külföldi szakképzett munkavállalók megjelenése, behozatala</li> </ul>
<b>Ágazatok és technológia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Technológia-import; új technikák, technológiák megjelenése</li> <li>• Szervezeti megoldások importja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Technológiai függés</li> <li>• A nemzeti jelleg elvesztése az adott területen, egyes hazai ágazatok elsorvadása, megszűnése</li> <li>• A kezdeti előnyök elsorvadása</li> <li>• Korlátozhatják a helyi vállalatok tevékenységét (akár kiszorítják őket)</li> </ul>

<b>Nemzetközi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exportbővülés (fizetési mérleg), külkereskedelmi többlet;</li> <li>• Könnyebb kijutás a nemzetközi piacokra</li> <li>• Külpiaci kapcsolatrendszer fejlesztése;</li> <li>• Nemzetközi versenyképesség növekedése</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Torz külgazdasági struktúra alakulhat ki, importnöveléssel ronthatják is a fizetési mérleget</li> </ul>
<b>Egyéb</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kevés partnerrel kell tárgyalni</li> <li>• Kockázatcsökkenés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A szabályozás nehézkessége</li> <li>• Az eltérő koncepciók konfliktusa</li> <li>• Szennyező tevékenységek áttelepítése</li> </ul>



## 2. Az MNC-k Magyarországon

A külföldi működőtőke szerepe Magyarországon továbbra is jelentős, sőt, egyre nagyobb.. Az OECD 2017-es jelentése szerint 2014-ben a magán-szektorban lévő munkahelyek 25%-át ez hozta létre, és a magánszektor hozzáadott értékének 53%-áért volt felelős.<sup>7</sup> Az Eurostat mostani számai alapján ez az arány azóta csak növekedett.

Figure 3. FDI stocks and income as a share of GDP total

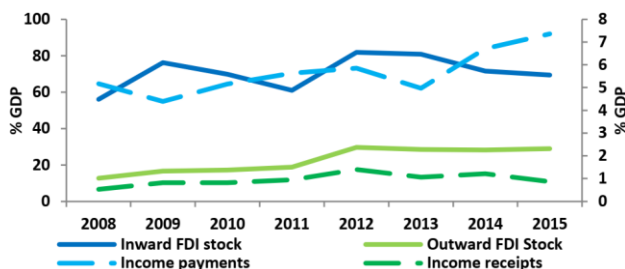
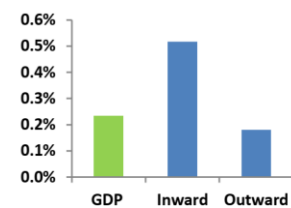


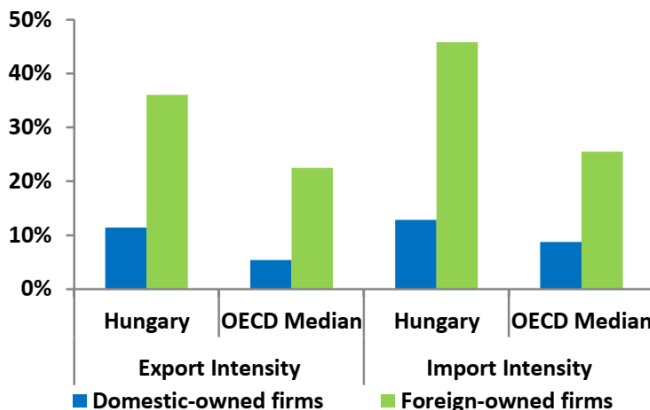
Figure 4. FDI stocks and GDP as a share of OECD total, 2015



Source: OECD FDI Statistics (BMD4)

Forrás: OECD (2017): International trade, foreign direct investment and global value chains – Hungary, OECD

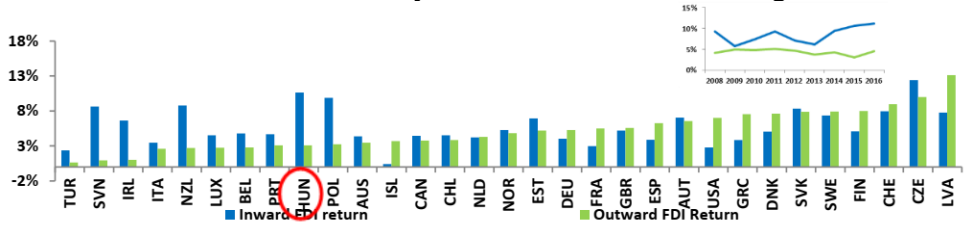
A külföldi tulajdonú cégek Magyarországon átlagosan háromszor annyira exportintenzívek (az export részesedése a forgalomból), mint a belföldi tulajdonban lévő vállalatok. A külföldi tulajdonban lévő vállalatok importintenzitása



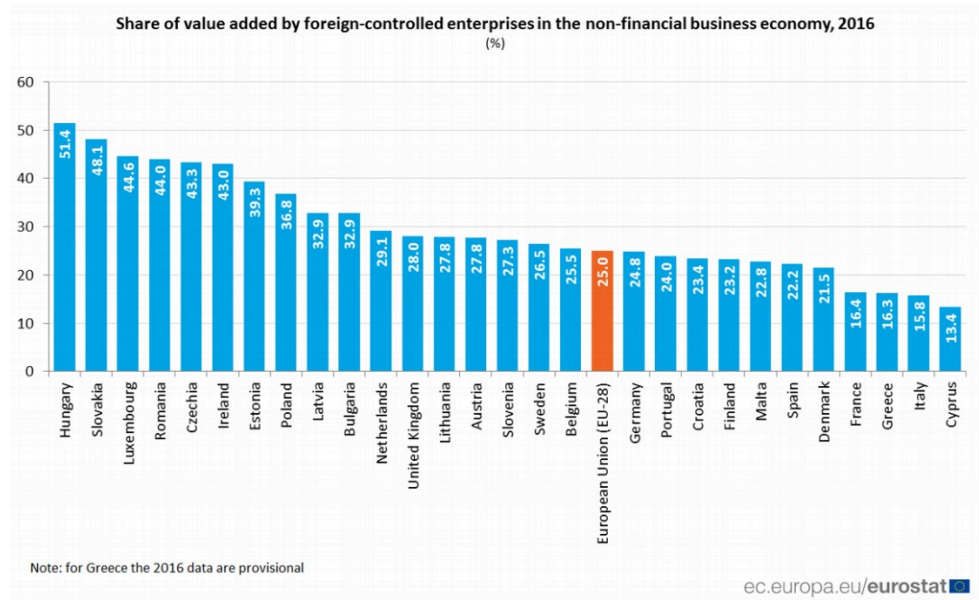
(az import részaránya a beszerzésekben) szintén jelentősen magasabb a külföldi tulajdonban lévő vállalatoknál, mint a hazai vállalatoknál. A hazai és a külföldi tulajdonú vállalatok mind export-, mind importintenzívebbek, mint az OECD-medián.

<sup>7</sup> OECD (2017): International trade, foreign direct investment and global value chains – Hungary, OECD

## A kifelé és befelé irányuló befektetések megtérülése



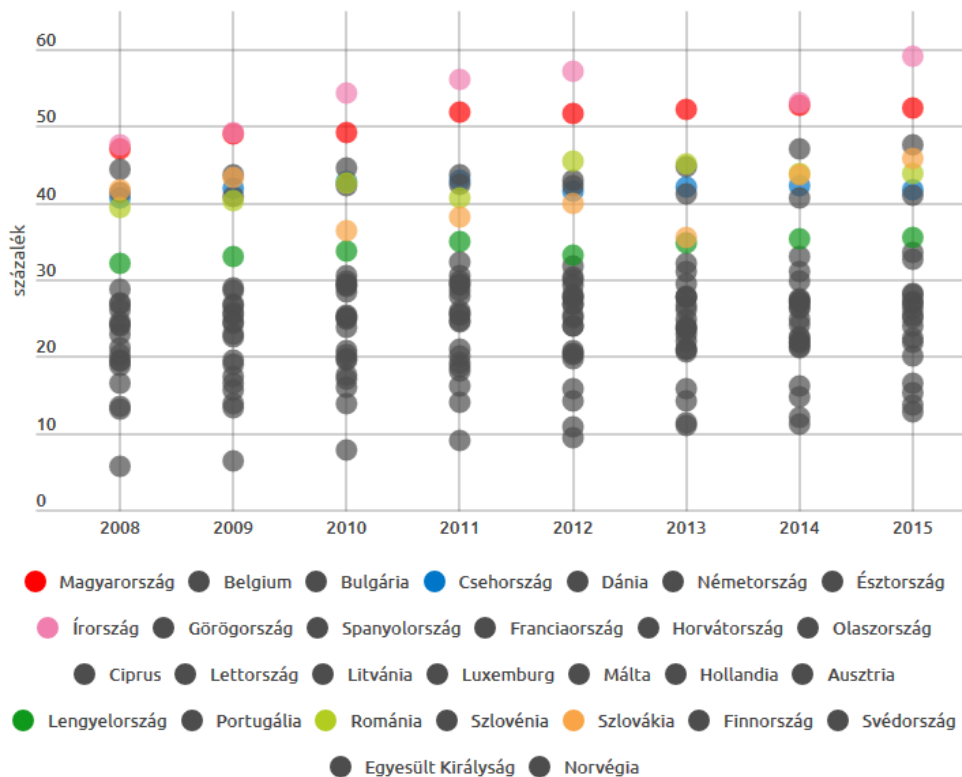
2015-ben Magyarország 1 milliárd dollár jövedelmet kapott külső befektetéseiből, amely a GDP arányában megközelítőleg 1%, a megtérülési ráta 3,1 % (zöld oszlop), a külföldi tőkebefektetéseknél az OECD-medián alatt van, és alacsonyabb, mint 2011-ben volt. Másrészt a külföldi befektetők hozama Magyarországon 10,6% volt 2015-ben, az egyik a legmagasabb az OECD országokban.



A külföldi tulajdonú cégek nagyon fontos szerepet töltenek be a magyar gazdaságban, az Eurostat adataiból az látszik, hogy csupán Írországban van nagyobb súlyuk az ilyen vállalatoknak, mint Magyarországon. Mivel ezeknek az adatoknak az összeállítása időigényes és összetett munka, csak 2008 és 2015 között érhető el, és az utolsó év szerint a magyar vállalati GDP 52,46 százalékát állították elő külföldi tulajdonú cégek, alapvetően MNC-k.

Hogy ez mennyire magas arány, azt jól mutatja, hogy a külföldi cégek körében adózási és egyéb jogi szempontból kiemelt központnak számító Luxemburg és Hollandia is elmarad ettől, a régiós versenytársainknál pedig sokkal kisebb ez az arány. Az uniós átlag az utolsó elérhető évben, 2010-ben 22,72 százalék volt.<sup>8</sup>

## Külföldi cégek részesedése a vállalati GDP-ből

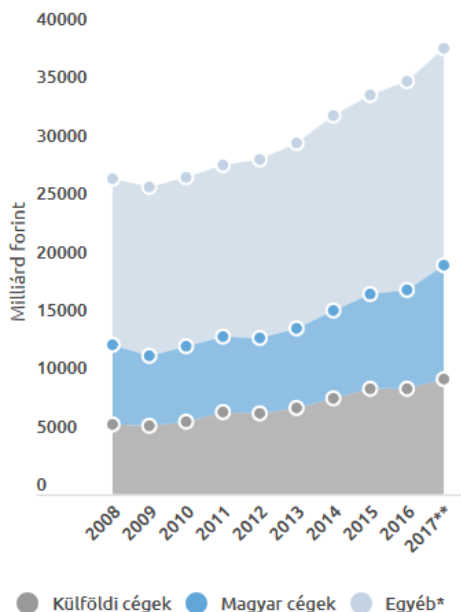


Forrás: Bucsy Péter (2019): Szinte példátlanul kiszolgáltatott Magyarország a külföldi cégeknek. in G7 2019. február 11. A grafikonon a könnyebb áttekinthetőség kedvéért csak a listavezető Írországot, a visegrádi országokat és Romániát tüntették fel kiugró színekkel.

A 2010 és 2015 közötti időszakban a magyar gazdaság 26 százalékkal nőtt, a magyar tulajdonú gazdaság azonban csak 18 százalékkal, ellenben a külföldi cégek közel kétszer ennyire gyorsan, 34 százalékkal.

<sup>8</sup> Bucsy Péter (2019): Szinte példátlanul kiszolgáltatott Magyarország a külföldi cégeknek. in G7 2019. február 11.

## A hazai GDP összege tulajdonosi forma szerint



## Hazai GDP-növekedés tulajdonosi forma szerint



Forrás: Bucsky Péter (2019): Szinte példátlanul kiszolgáltatott Magyarország a külföldi cégeknek. in G7 2019. február 11.

## Éves átlagos GDP-növekedés tulajdonos szerint

	Külföldi cégek	Magyar cégek	Egyéb
<b>2008-2017</b>	5,6%	4,2%	3,8%
<b>2010-2017</b>	6,8%	6,2%	4,6%

Az a tény, hogy a GDP nagyobb részét Magyarországon mára már az MNC-k állítják elő, azt is jelenti, hogy az ország függősége nagyon nagy lett, ami valahol a kiszolgáltatottságot jelenti. Talán nem is valahol. A vállalatok árbevételének regionális megoszlásában jelentős átalakulások zajlottak le 2013 és 2017 között. A Közép-Magyarországon kívüli, árbevétel tekintetében részesedésüket növelni képes megyékben, a növekedés a multinacionális

nagyvállalatok termelő beruházásaihoz köthető. Budapesten és Pest megyében az árbevétel növekedés a szolgáltatásoknak és az építőiparnak köszönhetően elsősorban a KKV körben jelentkezett.<sup>9</sup>

A megyetípusok egy lakosra jutó GDP-jének éves változása  
(százalék, 2010. évi árakon)

	Centrum (Budapest és Pest)	FDI feldolgozóipari (Győr-Moson-Sopron, Fejér, Vas és Komárom-Esztergom)	Újraiparosodó (Bács-Kiskun, Zala, Veszprém, Heves, Borsod- Abauj-Zemplén és Jász-Nagykun-Szolnok)	Tudásközpont (Baranya, Csongrád, Hajdú-Bihar)	Rurális (Tolna, Somogy, Békés, Szabolcs-Szatmár -Bereg és Nógrád)	Összesen
2010	-0,3	6,5	-0,4	-0,2	0,4	1,0
2011	1,1	6,9	2,7	3,0	1,4	2,2
2012	-2,1	-3,8	0,1	-1,2	0,5	-1,4
2013	1,4	5,1	3,6	-1,0	2,7	2,4
2014	1,1	8,4	7,3	7,1	5,0	4,5
2015	2,4	5,8	6,1	1,7	1,8	3,6
2016	1,2	5,2	2,5	1,9	4,1	2,6

Napi.hu

Forrás: KSH, Közgazdasági Szemle, Lengyel Imre-Varga Attila

A G7 számításai szerint a 30 legnagyobb multinacionális nagyvállalat évi 48 milliárd forint adót takaríthat meg a transzferárazási trükkök segítségével. A csak Magyarországon működő cégeknek erre nincs lehetőségük. Emellett, ha a hazai tulajdonú vállalkozásoknak nem kellene azért magasabb adókat fizetni, hogy a kormányzat a külföldi összeszerelő üzemek Magyarországra telepítését támogassa készpénzjuttatásokkal, adókedvezményekkel és infrastrukturális fejlesztésekkel, akkor ők is gyorsabban tudnának fejlődni.<sup>10</sup>

## 2.1. Mit tegyen egy kormány és egy MNC a jövőben?

A hazai MNC-politikát – a felzárkózás és a jobb versenyképesség érdekében – néhány fontosabb tényező határozza meg. Elsősorban a **béreket a termelékenység szinthez kell igazítani** Magyarországon, illetve a közép- és kelet-európai országokban. A bérek évenkénti 10-15 %-os növekedése reális, és nem veszélyezteti a makrogazdasági folyamatokat és mutatókat,

<sup>9</sup> Innovációs és Technológiai Minisztérium (2019): A magyar mikro-, kis- és középvállalkozások megerősítésének stratégiája 2019-2030

<sup>10</sup> : Bucsky Péter (2019): Szinte példátlanul kiszolgáltatott Magyarország a külföldi cégeknek. in G7 2019. február 11.

ahogy ezt a mostani tapasztalatok is mutatják, így a termelékenységi szinthez igazodó bérezés 6-10 év alatt elérhető. Így a keleti és nyugati havi nettó bérkülönbség is 700-1000 €-ről, 300-400 €-ra csökkenne. A minimálbér-politikának arra kell törekednie, hogy a bérszintet felfelé terelje. A kényszerű alacsony-bér korlátozza a növekedés kilátásait azzal, hogy nyomás alatt tartja a belföldi keresletet, másodsorban alárendelt és függő szerepben tartja a régiót, és bebetonozza a multinacionális vállalatok alacsony hozzáadott értéket termelő, kevésbé perspektivikus összeszerelési és beszállítói tevékenységek szerepkörébe. Ennek egyik lehetséges dimenziója az ágazati hazai/uniói minmálbérek.

A multinacionális vállalatokat érintő ágazatokban – feldolgozó ipar, építőipar, szállítmányozás, pénzügyi szektor, szakmai, tudományos és műszaki kutatás, szállítmányozás, élelmiszeripar – az egységes **uniós minimálbér** kialakítása is indokolt lehet, a német politikai pártoktól független Minimálbér Bizottsághoz hasonlóan. Az alacsony bérekre alapozott versenyképességi modell egyébként soha nem volt választott fejlődési stratégia a régióban, a lakosság hosszútávú elvárása, amit a politikai elit ígéretei is tápláltak, mindig is a nyugat-európai bérszínvonalhoz való felzárkózás volt. Ugyanakkor az is szempont, hogy versenytársainknál – azaz a hasonló fejlettségű országokban, mindenekelőtt szomszédainknál – milyen bérek vannak, ez ettől való nagy elrugaszkodás döntő változásokat eredményezhet. Egyelőre azonban nem tartunk itt: a lengyel, cseh és szlovák bérek előrébb tartanak. A kelet-európai országok uniós csatlakozását követően is ez az ún. nemzetközi bérszakadék jelenség (wage-gap phenomenon) figyelhető meg, amelyet az Európai Unióban többen is egyre intenzívebben kritizálnak.

Az Európai Szakszervezetek Szövetségének Pay Rise mozgalma a szociális jogokból indul ki, és magában foglalja a túl alacsony minimálbérek, valamint az alacsony jövedelmű országok és a gazdagabb országok közötti elfogadhatatlan és indokolatlan bérszakadék elleni küzdelmet. A támogatók között kell megemlíteni Emmanuel Macront, aki egytért az uniós bérek összehangolásával (same work = same wage), azzal, hogy az EU-nak biztosítania kell azt is, hogy a vállalatok a keleti államokban is maradjanak. Jean-Claude Juncker is hasonló gondolatokat említett: az EU-ban nem lehetnek másodosztályú munkavállalók.

**Erősebb munkavállalói védelem és szakszervezeti rendszer.** Ennek érdekében javítani kell a munkajogi szabályozást, különösen a kollektív

munkajogok tekintetében: szakszervezeti kifogás (vétójog), kötelező kollektív munkaügyi vita, munkaügyi ellenőrzés erősítése. A kormányzati bérpolitikai döntésekbe egyre fokozottabban kell bevonni a munkavállalói és munkáltatói érdekképviselőket. A magyar kormánynak és az Európai Bizottságnak konkrét ajánlásokat kell tennie a bérek növeléséről, a kollektív tárgyalásokról és az állami kiadásokról, mivel ez a legjobb módja a fizetések emelkedésének és a növekedés megindításához. Az európai szakszervezetek készek arra, hogy aktív partnerek legyenek ezek megvalósításában, bár ott a szakszervezeti mozgalomnak teljesen más hagyományai vannak, nem csak ideológiában, szervezettségben és létszámban is.

**Állami és EU-s támogatások nemzetgazdaságba történő visszaforgatása.** Bár a GDP-adatokat nagyban javítja a multinacionális autógyárak teljesítménye, de a nemzetgazdaság felvirágoztatásából csak szerény megélhetést nyújtó munkaadóként veszik ki részüket. A multinacionális cégek nem érdekeltek abban, hogy az olcsó munkaerővel megtermelt hasznot itthon kamatoztassák. A kormánynak a stratégiai megállapodások megkötésekor figyelemmel kell lennie arra, hogy a partnerül fogadott MNC-eket rávegye, a hasznot legalább részben itthon fektessék be. Így a munkahelyteremtő és egyéb támogatások, adókedvezmények a magyar gazdaság beruházás és FDI alapú növekedését szolgálják.

**Kettős termékminőség gyakorlatának felszámolása.** Egyes multinacionális vállalatok kelet-európai piacon forgalmazott termékeinek jelentős része alacsonyabb minőségű, mint az, amit ezek a cégek ugyanolyan márkánév alatt a nyugat-európai piacokon értékesítenek. A visegrádi négyek, valamint Észtország, Lettország és Litvánia például az agráriumot és az élelmiszeripart illetően elutasítják a nemzeti társfinanszírozás bevezetését a közvetlen mezőgazdasági támogatások esetében. Egyben azt követelik, hogy az EU a közös agrárpolitika számára 2020 után is megfelelő forrásokat biztosítson, és semmilyen új feladatot ne finanszírozzon a gazdák támogatásának rovására.

A kiemelt üzenetekhez **további fontos témakörök** tartoznak. Csökkenteni kell Magyarországon az egy-ágazatú kiettséget, főleg az autóipar esetében (GDP 10 %, ipari termelés 18 %), és a bankszektorban ( még a népnemzetinek tekintett OTP is bő háromnegyed részt külföldi tulajdon), mert gyakorlatilag az egész ország egyetlen iparág fellendülésének-lassulásának,

sőt néhány nagyvállalat döntéseinek lesz kiszolgáltatva. A KKV-k által létrehozott teljes növekedés (42-54 %), és a foglalkoztatottság (40-60) nagy része a függő KKV-knak tulajdonítható, közvetett módon pedig a multinacionális és nagyvállalatoknak. Ez azonban az ország számára kockázatokat és kitétséget eredményez. Az oktatás területén egyfelől a szakképzési rendszert kell a munkaerőpiaci igényekhez igazítani. Másfelől a felsőoktatásban is meg kell teremteni a tudás- és innovációalapú, vállalkozó szemléletmódot. Jelenleg például Magyarországon sehol sem folyik kisvállalati vezetőképzés, azaz még gazdasági egyetemet végzett diákjaink is a piacról tanulják meg a KKV boldogulást. A multinacionális vállalatok számára is fontos a szakképzett munkaerő, ugyanakkor a foglalkoztatottak tudásfejlesztése a munkáltatóktól is megköveteli az anyagi ráfordításokat, amelyeket állami ösztönzőkkel lehet támogatni. A KPMG nyolc uniós országban vizsgálta a vállalkozásfejlesztési támogatások hatékonyságát. A nagyvállalati támogatások harmada olyan projektekre megy el, amelyeket a cégek amúgy is megvalósítottak volna.

2019 októberében jelent meg az Innovációs és Technológiai Minisztérium A magyar mikro-, kis- és középvállalkozások megerősítésének stratégiája 2019-2030 című összeállítása. E szerint a **Magyar Multi Program** elsődlegesen a nagy növekedésre képes, innovációs potenciállal bíró kis- és közepes méretű vállalatok fejlesztésére szolgál.<sup>11</sup> A Program a jelen növekedési bajnokainak, a jövő magyar „multijainak” szól, amelyek menedzsmentje elkötelezett a partnerség alapú fejlesztés, beleértve az előminősítési folyamatban való részvétel mellett. A programba olyan vállalatok jelentkezését várják, amelyek: kis-, vagy középvállalkozásnak minősülnek; legalább négy lezárt üzleti évvel rendelkeznek; árbevételüket vagy export árbevételüket tekintve nagy növekedésű vállalkozások, az elmúlt évek adatai alapján; a tervezett fejlesztés megvalósulásának helyszíne a támogatást igénylő vállalkozás bejegyzett magyarországi, konvergencia régiós székhelye, telephelye vagy fióktelepe; fejlesztési igénye nem mezőgazdasági, erdőgazdálkodási, halászati vagy a TEÁOR'08 12.00, 05.10-09.10, 19.10-20, 24.10, 30.11-12 és 33.11-20 kód szerinti tevékenységekre irányul.<sup>12</sup> A Program keretén belül a vállalkozások minősített szakértőktől vehetnek igénybe magas színvonalú tanácsadói szolgáltatásokat, elsődlegesen márka- és arculatépítés, szervezetfejlesztés és digitalizáció, termékfejlesztés, pénzügyi tervezés és külpiacra

---

<sup>11</sup> Innovációs és Technológiai Minisztérium (2019): A magyar mikro-, kis- és középvállalkozások megerősítésének stratégiája 2019-2030

<sup>12</sup> Magyar Multi Program 2019 GINOP-1.1.4-16



lépés témakörökben. A vállalatok a saját termékeiket és szolgáltatásaikat fejlesztve, márkát építve, illetve exporttevékenységük és akár nemzetközi jelenlétükön keresztül, hozzájárulnak a magasabb hazai hozzáadott érték teremtéséhez.

A programok több mint 14 milliárd forint vissza nem térítendő támogatással járulnak hozzá a vállalkozásfejlesztési célok eléréséhez. A Magyar Multi Program II. a kiemelt növekedési potenciállal bíró kis- és középvállalkozások megerősítését, értékhozzáadó tevékenységük és piacbővítési lehetőségeik fejlesztését szolgálja. A Magyar Multi Program III. a feldolgozóipari kis- és középvállalkozások komplex fejlesztését segíti. A két program keretében megközelítőleg 100-130 vállalkozás juthat vissza nem térítendő támogatáshoz. A programok kizárólag azon vállalkozásoknak nyújtanak közvetlen pénzügyi támogatást, melyek a GINOP-1.1.4-16 „Magyar Multi Program I. – A kiemelt növekedési potenciállal bíró kis- és középvállalkozások azonosítása, felmérése, motiválása, fejlesztési igényeik meghatározása” című kiemelt felhívás keretében, az IFKA Iparfejlesztési Közhasznú Nonprofit Kft. által lefolytatott szakmai előminősítésen részt vettek és az ott kialakított fejlesztési tervvel rendelkeznek. A nyertes vállalatoknak a támogatásból lehetőségük van többek között különféle tanácsadási szolgáltatások igénybevételeire, illetve új technológiai fejlesztést eredményező eszközök beszerzésére is.<sup>13</sup>

## 2.2. Van hely a nap alatt

A 20 legnagyobb céget tartalmazó lista alapján jól látszik, hogy e vállalatok többsége még nincs Magyarországon, ami azért azt is jelenti, hogy a magyar kormányoknak jut még mozgástér az újak megfelelő várására és befogadására. Mert a folyamat nem áll meg, ha mindegyik nem is, de többségük itt lesz. Itt jegyezzük meg, hogy Magyarország függősége az MNC-ktől már most is nagyon magas számos területen az állami támogatás átcsoportosításával a hazai KKV szektor felé is megoldható lenne, így a függőség problémája is elkerülhető, s a profit is a hazai tulajdonosoké.

A világexport 80%-át 600 multinacionális vállalat adja, köztük a jövőben egyre nagyobb szerepet kapnak majd az E7 országok vállalatai. Ezek a vállalatok meghatározó befolyással vannak a kereskedelmi szabályokra, a

---

<sup>13</sup> Megjelentek a Magyar Multi Program II. és III. pályázati felhívásai. in SonLine. 2019. október 15.

globális gazdaság előnyeinek maximalizálására törekszenek. Olyan termelési rendszerek jönnek létre, ahol az egyes telephelyek általában csak egy-egy részfeladatra specializálódnak, a hozzáadott érték a vállalkozás központjaiban csapódik le. A visegrádi országok gazdaságaiban is meghatározó az ilyen, globális cégek központokból irányított - egyes résztermékek összeállítására vagy összeszerelésre fókuszáló - specializáció.<sup>14</sup>

A témához tartozik, hogy van az éremnek másik oldala is, a magyar nagyvállalatok – tulajdonosi szerkezet alapján multi- vagy transznacionálisak – megjelenése külföldön, mindenekelőtt a szomszédos országokban. Ez a témakör legszerencsésebb fejezete, hiszen az MNC-k adta előnyök így Magyarországon csapódnak le, a terjeszkedés az ország gazdasági pozícióját erősíti, s a fejlett Nyugat példáján látjuk, hogy ebből nagyszerűen meg lehet élni, de legalábbis lényeges javítani a gazdasági helyzetet. Egyetlenegy hátrány, hogy nagyon kevés van belőlük, nagyságrenddel elmarad a Magyarországra jött MNC-ktől.

Az alábbi táblázat tartalmazza a világ legnagyobb cégeit, árbevételük szerint rangsorolva.

	Név	Ágazat	Bevétel (USD millió)	Profit (USD millió)	Alkalmazottak	Ország
1	Walmart	Kiskereskedelem	\$514,405	\$6,670	2,200,000	USA
2	Sinopec	Olaj és gáz	\$414,649	\$5,845	619,151	Kína
3	Royal Dutch Shell	Olaj és gáz	\$396,556	\$23,352	81,000	Hollandia / UK
4	China National Petroleum	Olaj és gáz	\$392,976	\$2,270	1,382,401	Kína
5	State Grid	Elektromosság	\$387,056	\$8,174	917,717	Kína
6	Saudi Aramco	Olaj és gáz	\$355,905	\$110,974	76,418	Szaúdi Arábia
7	BP	Olaj és gáz	\$303,738	\$9,383	73,000	Egyesült Királyság
8	ExxonMobil	Olaj és gáz	\$290,212	\$20,840	71,000	USA
9	Volkswagen	Autóipar	\$278,341	\$14,332	664,496	Németország
10	Toyota	Autóipar	\$272,612	\$16,982	370,870	Japán
11	Apple	Elektromosság	\$265,595	\$59,531	132,000	USA

<sup>14</sup> Innovációs és Technológiai Minisztérium (2019): A magyar mikro-, kis- és középvállalkozások megerősítésének stratégiája 2019-2030

12	Berkshire Hathaway	Konglomerátum	\$247,837	\$4,021	389,000	USA
13	Amazon	Kiskereskedelem	\$232,887	\$10,073	647,000	USA
14	UnitedHealth	Egészségügy	\$226,247	\$11,986	300,000	USA
15	Samsung Electronics	Elektromosság	\$221,579	\$39,895	221,579	Dél-Korea
16	Glencore	Commodities	\$219,754	\$3,408	85,504	Svájc
17	McKesson	Egészségügy	\$214,319	\$34	70,000	USA
18	Daimler	Autóipar	\$197,515	\$8,555	298,683	Németország
19	CVS Health	Egészségügy	\$194,579	-\$594	295,000	USA
20	Total	Olaj és gáz	\$184,106	\$11,446	104,460	Franciaország

A *dólt betűs* vállalatok állami tulajdonban állnak.

### 3. Konkurencia, avagy: hogy van ez szomszédainknál?

---

A magyar MNC-politika szempontjából alapvető fontosságú, hogy mi képp alakul a velük való viszony a környező országokban. Elemzésünknel azt a sakkban és más társasjátékokban alkalmazott módszert követjük, hogy mit is lép a partner, mire kell számítani? Esetünkben ez azt jelenti, hogyan gondolkodik az MNC, hol legyen beruházása.

Az átfogó modernizációhoz a kelet-közép-európai országoknak kedvező feltételek melletti tőkebevonásra és technológia-transzferre van (volna) szükségük. Mindkettő, de különösen a tőkebevonás igen kedvezőtlen feltételek mellett történt. Az EU-országokból a kelet-közép-európai országokba irányuló tőke- és know-how transzfernek két fő, különböző sajátosságokat hordozó területe van:<sup>15</sup>

- A nemzetközi nagyvállalatok nagy projektumok keretében hosszú távú befektetési és leányvállalati stratégia alapján beszállító telephelyeket létesítenek, erősen tőkeintenzív technológiával a kelet-közép-európai országokban. Nagy volumenű beruházásokat valósítottak meg, kettős céllal: az olcsó beszállítások révén nyert költségelőny jelentős a nyugati partner számára (ez exportot indukál, javítva a visegrádi országok export-statisztikáját) és a gyártott termékekkel piacszerezés a visegrádi országokban (ez piacelhódítással, az adott országok termelőinek kiszorításával és a fogyasztói vásárlóerő elszívásával jár).
- A nyugati kisvállalatok relatíve kis beruházásai (amelyek azonban abszolút értékben jelentősek), a visegrádi országokban főleg a különböző termékek forgalmazásában, a szolgáltatásokban és részben a vendéglátásban valósultak meg. Ezek többsége rövid távú haszonmaximalizálásra és a korábbi hiányterületeken elért extraprofit megszerésére törekszik. Az EU-cégek piaci behatolása a kelet-közép-európai országokba nagymérvű volt és a 2008. évi válságig jelentős dinamikát mutatott, míg ugyanez fordítva alig következett be. E téren is aszimmetrikusak az előnyök az EU, elsősorban Németország és Ausztria javára. A 2008-2010-es válság kezelése után évtizedünk első felében

---

<sup>15</sup> Kőrösi, István (2015) Kelet-Közép-Európa felzárkózásának lehetősége és kilátásai az Európai Unióban. In: Felzárkózás vagy lemaradás?

ismét megélnék a külföldi tőkeberuházások a kelet-közép-európai országokban.

### 3.1. Rendszerváltozások és előzmények

A térségben már a rendszerváltozások első éveiben számos olyan esemény történt, amely elbizonytalanította a befektetőket, s eltántorította az eszközölt beruházástól. Többek között ilyen volt Csehszlovákia szétválása, Tito halála után Jugoszlávia szétesése, majd a délszláv háborúra, szinte valamennyi országban a nemzetiségi ellentétek, illetve számos ország esetében – így Magyarországon is - a súlyos eladósodottság. Ehhez járult az elsősorban jobboldali pártok gyakori külföldellenes retorikája, a törvények gyakorlati alkalmazásának átláthatatlansága és kiszámíthatatlansága, a korrupció (Nyugaton is van, de jellemzően más dimenzióban), a banki és vállalati szféra súlyos pénzügyi zavara, stb.

#### A befektetések szempontjából fontos gazdasági törvények hatályba lépésének éve

Ország/Törvény	BG	CZ	HU	PL	RO	SK	SLO
Külföldi befektetések első szabályozása	1980	1985	1972	1986	1970	1985	1965
100% külföldi tulajdon eng.	1991	1989	1988	1988	1989	1989	1989
Tőzsde megnyitása	1992	1993	1990	1991	1995	1993	1989
Társasági törvény	1991	1992	1988	1991	1990	1992	1993
Verseny-törvény	1991	1992	1990	1990	1991	1992	1993
Csődtörvény	1994	1993	1991	1990	1995	1993	1993
Kétszintű bankrendszer	1989	1990	1987	1989	1990	1990	1965

Forrás: Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW); Forschungsberichte No. 215; Transition Report 1994. Idézi: Antalóczy—Ludányi—Salgó—Sass: Kelet-Európa és Magyarország tőkevonzási képessége. Európa Fórum 1996/2.

A már EU-tagoknál a törvényi háttér szinte mindenütt adott, sok helyen már a rendszerváltoztatás előtti időkben létrejött, mint ahogy ezt az alábbi táblázat is mutatja. Azaz, többeknél már három évtizedes tapasztalat van, továbbá másfél évtizedes EU tagság, az MNC-k számára biztonságot jelentő uniós háttérrel.

Kopogtatnak az ablakon a többiek. Az előcsatlakozási tárgyalások haladnak, Szerbia és Montenegró már 3-3 fejezettel készen van, sőt Törökország is egyvel, bár az utóbbi más kategória. Egy ukrán piac sem lebecsülendő, már csak a nagy népesség és a természeti kincsek okán sem. Mindenesetre: a fejleményeket az MNC-k is figyelik, s lesben állnak a piacok meghódítására. A már uniós tagok, így Magyarország számára is ez azt jelenti, hogy a konkurencia nőni fog.

A térségben máig meghatározó, hogy nem volt egységes a **privatizációs politika** sem, másképp tudtak az MNC-k az egyes országokban „mazsolázni”. A befektetések egy-egy évben tapasztalható megugrása általában egy-egy nagyobb privatizációs tranzakcióra vezethető vissza, s többnyire éppen a nagyon is eltérő privatizációs politika az, amely minden vizsgált országban rányomta és rányomja bélyegét a működő tőke beruházások alakulására. Bulgáriában, Romániában, Szlovákiában és Szlovéniában a külföldieknek való vállalateladás, a privatizáción keresztüli tőkebevonás a magyarnál később indult meg, s az első időben szinte kizárólag vegyesvállalati formában. A külföldieknek való vállalateladás eleinte Lengyelországban is szűk keretek között indult, inkább a kilencvenes évek végétől tapasztalható növekedés. Csehországban és nálunk viszont a tőkebevonásban jelentős szerepet játszott a külföldieknek készpénzért történő vállalateladás. Csehországban az összes beáramlott tőke többsége a privatizáció során jutott az országba, elsősorban néhány nagyobb vállalat értékesítésével (pl. Skoda, SPT Telecom, Tabak).

A nagy privatizációs hullám lezárulásával új korszak kezdődött, ami napjainkat is jellemzi. A térségbe egy-egy új MNC jön be, illetve a már ittlevők egy csekély része fejleszt. A nagyság miatt egyesével folynak a tárgyalások, nehéz lenne a hasonlítás. Még egy országon belül, egyetlen kormány is különbözőképpen áll egy-egy MNC terjeszkedéséhez, s akkor még az eltérő hatalmi pozíciókról, ország sajátosságokról nem is szóltunk. Szinte minden esetben egyénileg szabják a kedvezményeket, támogatásokat, s legfelső szinten dől el ezek mértéke. Egységes recept nincs, a külföldi tőkére valamilyen kormányának szüksége van s a már említett konkurencia miatt az MNC-k kedvező helyzetben tudnak kérni vagy épp zsarolni.

Ellenszer lehetne a hazai KKV szektor fejlesztése, de itt számos gond adódik, mindenek előtt a tőkehiány, amelyik mind a kormánynál, mid az érintett vállalatoknál gond, továbbá az elmaradottabb munkakultúra, a piaci bővülés lehetetlensége, a sok eltérő profil – mind-mind probléma. Az igazi

megoldás a magyar gazdaság élvonalba repítése, mikor is szép számmal magyar MNC-k hálózják be a világot. A cél elérése nem lehetetlen: Dél Korea, Kína, Vietnam stb. példáján látjuk a gyors előretörést az MNC-k világában, jöllehet pár évtizeddel korábban még segélyadományokat gyűjtöttünk az ott élő éhező millióknak. Itt, a Kelet-Közép-Európa térségben már régóta nem Magyarország a gazdasági éltanuló, így helyzetünk ebben a multinacionális konkurenciában folyamatosan romlik.

### 3.2.FDI - Befektetések, beruházások

Kiindulási gondolat az, hogy az MNC valahol a környéken kíván beruházni, keresi azt a lehetőséget, ami az anyaországnál és már meglevő, más országokbeli telephelyeinél jobb. A tulajdonos már rég túl van azon a gyarmati időkből származó klasszikus szemléleten, amikor is az olcsó munkabér határozott meg mindent, bár kétségtelen, hogy a rendszermódosulás hajnalán számosan azért választották a térséget, mert itt ázsiai munkabérek voltak. Egyre inkább számít a szakképzett munkaerő, és a földrajzi közelség sem mellékes, már csak a szállítási költségek és annak ideje miatt sem.

Az FDI-ért folytatott verseny szoros, ebben a régióban mindenki versenyez. Nincs már Marshall segély, ami a második világháború után a tönkrevért Nyugat-Európának megadatott, amikor az alacsony kamatú hitelből jórészt szabadon gazdálkodhattak az érintett államok. Ráadásul az egyes kormányok eladósodottsága olyan mértékű (zömmel örökség az átkosból), hogy irreális lenne ezt tovább fokozni.

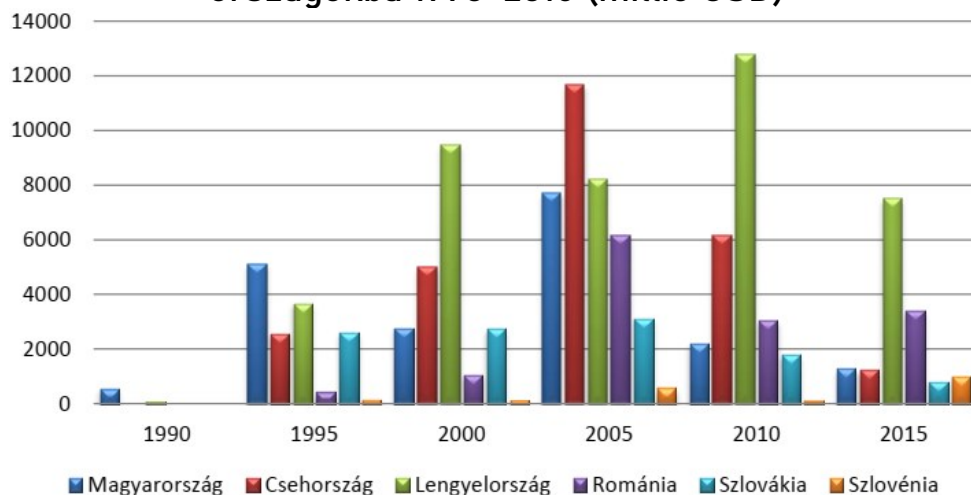
Magyarország számára ilyen szempontból az igazi konkurenciát Közép-Európa keleti része jelenti, a volt szocialista országok. Melyiket választja a külföldi tulajdonos? Nos, ahol a legkedvezőbb a helyzet, ahol legkönnyebben és legolcsóbban meg tud telepedni, ahol legjobbak a feltételek a helyszínen (infrastruktúra), a munkaerőben (rendelkezésre állás, bér, képzettség, munkamorál), piacban (vásárlóerő), a szabályozórendszerben, a támogatásokban, stb. Ne feledjük, hogy nagyságuk okán itt akkora beruházásokról van szó, amelyeket az egyes vállalkozások esetében a kormányok egyesével, külön-külön kezelnek. A tárgyalás menete: az MNC kér, az adott ország kormánya ad, s az MNC a legkedvezőbb ajánlatot választja. A jelenlegi helyzetben a nagyjából azonos helyzetben levő (természetesen eltérések azért vannak, mert már pozícióban van egy 40 milliós lengyel piac, mint egy 5 milliós

szlovák) állami vezetések közötti koordináció minimális, az országok versenyeznek a beruházókért, ez az MNC-nek előny, ki is használja. Ő van pozícióban, az egyes kormányok csak egymásnak alakínálni tudnak, persze nem mindegy, hogy mennyit.

Ebben a Kelet-Közép-Európa térségben lényegében két csapat van: a már EU-tag országoké és a többieké. Mindkettőt lehet szelektálni: más fejlettségi szinten van Szlovénia és Bulgária, vagy a másik mezőnyben a tagsághoz viszonylag közel álló Szerbia és Montenegró, illetve a többi nyugat-balkáni ország vagy éppen Ukrajna, Moldova és a volt Szovjetunió más tagállamai. Utóbbiaknál a krónikás az idősort kihagyja, hiszen elsősorban politikai (azon belül is főleg biztonságpolitikai) döntés lesz uniós csatlakozási időpontjuk, ami nyilvánvalóan teljesen új versenyhelyzetet teremt. Egy előrelátó gazdaságpolitikának azonban ezzel is számolni kell, annál is inkább, mert az új EU-vezetés alatt esélye van annak, hogy a csatlakozási folyamat felgyorsulhat.

A jelenlegi helyzetben – hangsúlyozzuk: most – a magyar MNC-politika konkurenciáját a már EU-tag volt szocialista országok jelentik, azon belül is elsősorban a Nyugathoz a Magyarországhoz hasonlóan közelálló Lengyelország, Csehország és Szlovákia, továbbiakban: V4-ek. Kisebb mértékben a csatlakozás előtt álló két balkáni ország – most még.

## A külföldi működőtőke beáramlása az élenjáró átalakuló országokba 1990-2015 (millió USD)



Forrás: Maginecz Ádám (2016): A multinacionális társaságok szerepe a magyar gazdaságban, különös tekintettel az olajiparra. Miskolci Egyetem



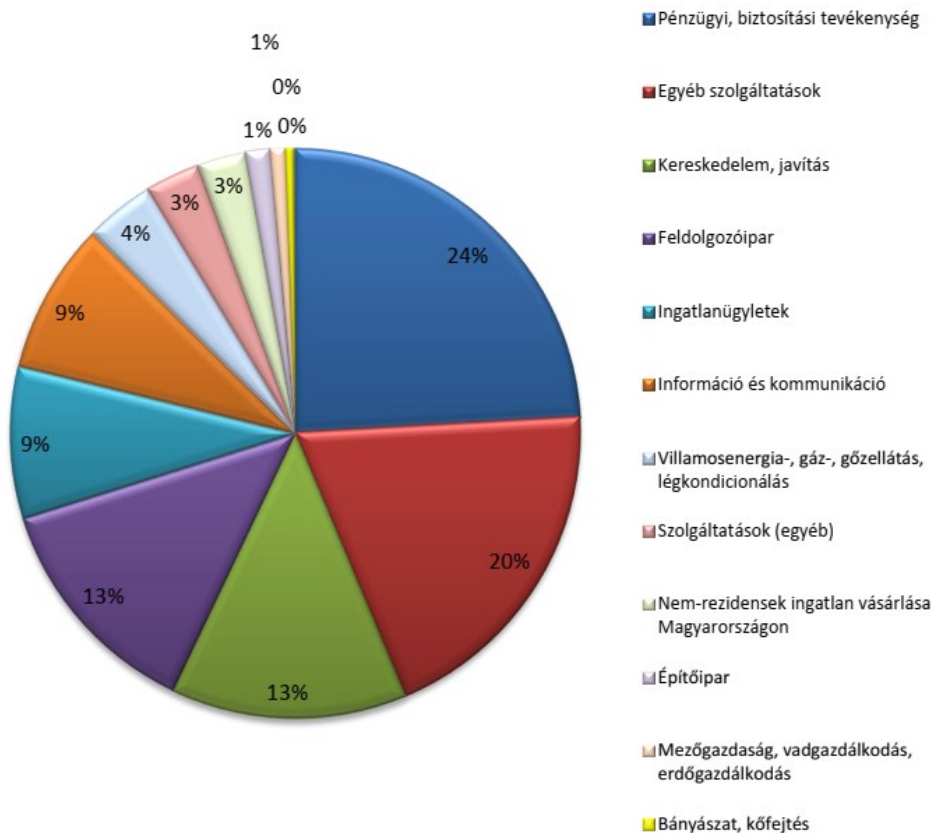
Az ábrán az élenjáró átalakuló országok külföldi működő tőke beáramlását követhetjük figyelemmel 1990 és 2015 között. Kezdetben Magyarország volt az élharcos: 1989 és 1996 között a Kelet-Közép-Európába irányuló külföldi tőkebefektetések 40 %-ával, de ez már a múlté. Napjainkban már Lengyelországnál (közel 40 milliós piac) a stafétabot, de a csehek (korábban a Szent Római Birodalom része, igaz Közép-Európa) is előttünk járnak. Jönnek föl a balti államok is (valaha a Hanza városok között egyenrangú partnerek voltak nyugat-európai társaikkal), bár a volt Szovjetunióhoz tartozás és a földrajzi távolság kisebb hátrányt jelent. A 2015-ös év végén a külföldi közvetlentőke-befektetések (FDI) magyarországi állománya 92,1 milliárd dollár volt, ami a GDP arányában a térségben a legmagasabb, illetve egy főre vetítve a második legmagasabb.

Magyarországon az első külföldi tőke a 90-es években jelent meg, az első vegyesvállalatok a Siemens és az IBM voltak. Az évek során voltak hirtelen növekedések és visszaesések is, jelenleg évente 3-4, legfeljebb 5 milliárd euró tőke érkezik az országba. Korábban az olcsó munkaerő miatt jöttek az MNC-k, de ma már Kínával vagy Indiával nem lehet felvenni a versenyt. Jelenleg a képzett munkaerő, az olcsó létesítmények és szolgáltatások, illetve a rugalmasabban kezelt munkaügyi szabályozások vonzzák Kelet-Európába az MNC-kat. Az úgynevezett evolúciós és revolúciós bemeneteli technikák mellett a megosztott gazdaságpolitikának köszönhetően újak jelentek, amit például az Uber alkalmazott. Piacra jutottak olyan cégek, amelyeknek korábban semmilyen kapcsolódása nem volt az adott régióval, és nagyon rövid időn belül uralják a piacot. Ezeknek a lényege a szoftver, amely nem ismer határokat és távolságot.<sup>16</sup>

Hol jelentek meg először az MNC-k? A V4 csoportban mindenütt először a pénzügyi szektorban (Magyarországon például az első külföldi biztosítótársaság már 1990. januártól működött vegyesvállalati formában), és szinte azonnal megjelentek a külföldi bankok is), szolgáltatásoknál innovációs és K+F együttműködésekben, ahogy szemléletesen az ábra is mutatja.

---

<sup>16</sup> M. Tímea (2016): Élet a multik árnyékában: nem csak az övék a hatalom. in Fötér, 2016. március 10.



Forrás: Maginecz Ádám (2016): A multinacionális társaságok szerepe a magyar gazdaságban, különös tekintettel az olajiparra. Miskolci Egyetem

Külföldi tőke bevonására a kelet-közép-európai országoknak az elmúlt 20 évben folyamatosan szükségük volt. Ennek két fő formája a kölcsöntőke, azaz hitelfelvétel és a működő tőke beruházások. Az előbbi nyomán abszolút értékben Lengyelország, relatíve Magyarország adósodott el a legnagyobb mértékben. A térség többi országában az adósságteher aránya nem túlzott mértékű. Az adósságállomány GDP-hez viszonyított arányát tekintve Kelet-Közép-Európa – Magyarország is – jobban áll, mint az euró övezet átlaga. Lengyelországban, Csehországban és Szlovákiában az állami adósságállomány/GDP-arány jóval a maastrichti 60 százalékos küszöbérték alatt van, Magyarország állami adósságállománya 77-78 százalék körül van, míg az euró övezet átlaga 90 százalék feletti adósságot mutat. Az adósságleépítés folytatódik a visegrádi térségben. Ez a tény felértékeli a kelet-közép-európai országokat a befektetők számára és különösen jelentős az a tény, hogy egy-

szerre valósul meg a stabilitásorientált gazdaságpolitika és az EU-átlagot jóval meghaladó gazdasági növekedés. (Magyarországon a növekedés üteme jelenleg az EU-átlagnak több mint kétszerese.) Pénzügyi téren kulcsprobléma, hogy a kamatok emelkedése és az árfolyamváltozások nyomán az adósságszolgálat (a törlesztés+kamatkiadás) gyorsabban nőtt, mint a bruttó hazai termék értéke. Ez a leginkább Magyarországot és Lengyelországot sújtotta. A kamatteher gyorsabban emelkedett, mint az államok adóbevételei, a hazai vállalatok profitja és a lakosság bér- és egyéb jövedelmei, ezért mindhárom szféra pénzügyi pozíciója drámaian megromlott, főleg Magyarországon. Hosszabb távon, ha a hitelek kamatlába magasabb, mint a termelésben elérhető profitráta és a bérek növekedése, akkor adósságcsapda alakul ki, mert a felvett hitelek törlesztését a reálgazdaság teljesítménye nem fedezi. A működő tőke beruházások további pozitívuma, hogy korábbi szűk keresztmetszetek megszüntetését tették lehetővé (korszerű telefonhálózatok kiépítése, a bankszolgáltatások színvonalának javítása és a kereskedelmi hálózatok fejlesztése).<sup>17</sup>

### 3.3.FDI - kitettség

**A működőtőke-bevonás a térség országaiba nagymértékű** (Szlovénia kivételével). A legtöbb tőkét Lengyelország és Csehország vonta be, relatíve pedig Csehország és Magyarország áll az élen. A működőtőke-beruházások fő előnyei az elmúlt 25 évben Kelet-Közép-Európában: hozzájárulás a bruttó hazai termék (GDP) növekedéséhez, korszerű technológiák behozatala, a termelékenység és a termelés-szervezés színvonalának javítása, részben munkahelyteremtés.<sup>18</sup> Megjegyzendő ugyanakkor, hogy az alkalmazott munkaerő több mint kétharmadát, a beruházott tőke kb. 30 százalékos aránya mellett, a belföldi kis- és középvállalatok foglalkoztatják a visegrádi országokban.<sup>19</sup> A GDP szerkezetét nézve a hazai adatok még a V4 országokon belül is extrém függőséget tükröznek: a teljes termelési értékből 57 százalékot, csak a feldolgozóipar kibocsátási értékét tekintve pedig már 70 százalé-

---

<sup>17</sup> Kőrösi, István (2015) Kelet-Közép-Európa felzárkózásának lehetősége és kilátásai az Európai Unióban. In: Felzárkózás vagy lemaradás?

<sup>18</sup> Katona Klára (2007): Vonzások és választások a tőkepiacon. Budapest, Gondolat, 2007. 244

<sup>19</sup> Kőrösi, István (2015) Kelet-Közép-Európa felzárkózásának lehetősége és kilátásai az Európai Unióban. In: Felzárkózás vagy lemaradás?

kot tesz ki az FDI alapú befektetések részesedése (ez csak Szlovákiában magasabb, mintegy 80 százalékos). Eközben az MNC-k leányvállalatai kevesebb, mint 4 százalékkal részesednek a magyar vállalkozások teljes létszámából és az összmunkaerő helyyel-közzel 20-30 százalékát foglalkoztatják. Régióinkban az FDI-alapú kivitel nagyrészt cégen belüli export - tehát a globális értékláncon belül ugyanazon nagyvállalat két gyáregysége közötti áramlásokat fedi le. Emiatt az exportbevételek csak korlátozottan, az adóbevételek révén csapódhatnak le Magyarországon, s mivel a cégek jelentős importhányaddal dolgoznak, máris csökken az adóalap, a transzferárak alkalmazása pedig tovább árnyalja a képet. A kutatásokból az derül ki, hogy az FDI által generált növekedéshez az elmúlt időszakban sem a K+F és az innováció, sem a termelékenység nem járult hozzá érdemi mértékben (utóbbi inkább csökkent).<sup>20</sup> **A verseny ellenére az FDI beruházások csökkentek a térségben.**

### FDI beáramlás (millió euró)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
EU-CEE	30,022	13,272	27,131	25,957	34,300	27,293
Western Balkans	2,806	3,577	3,487	4,439	4,152	4,914
Turkey	10,341	10,212	9,875	16,225	12,054	9,679
CIS-3 + Ukraine	18,212	13,017	8,313	7,876	11,484	7,373
Russia	23,483	40,196	22,037	10,664	33,568	22,397
<b>CESEE total</b>	<b>84,865</b>	<b>80,274</b>	<b>70,842</b>	<b>65,161</b>	<b>95,559</b>	<b>71,655</b>

Data exclude special purpose entities (SPEs).

Source: wiw FDI Database.

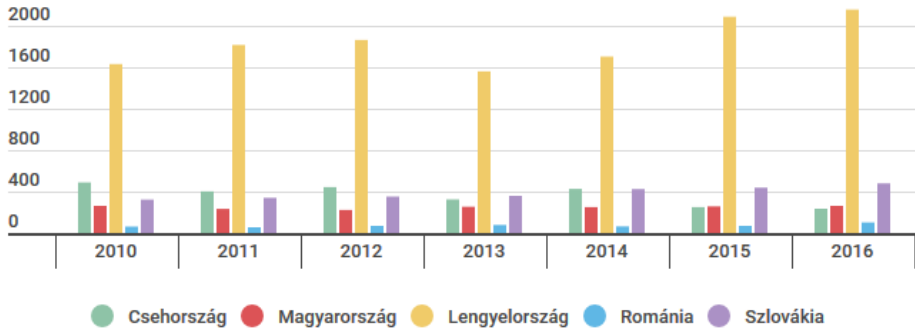
Forrás: Vienna Institute for International Economic Studies (2018): FDI in Central, East and Southeast Europe: declines due to disinvestment

Az FDI tevékenység még nem tért vissza a pénzügyi válság előtti szintre a multinacionális vállalatok visszafogott befektetési hajlandósága miatt. A külföldi felvásárlások lehetősége korlátozott a fogadó gazdaságokban is, ahol a külföldi leányvállalatok a GDP 40–50% -át teszik ki az üzleti szektorban - például Magyarország, Szlovákia, Románia és a Cseh Köztársaság. Ezen felül az FDI politikai támogatása csak az exportorientált beruházásokra összpontosít magas technológiai tartalom esetén figyelhető meg; más ágazatokban a hazai befektetők erős és előnyben részesített versenytársak.

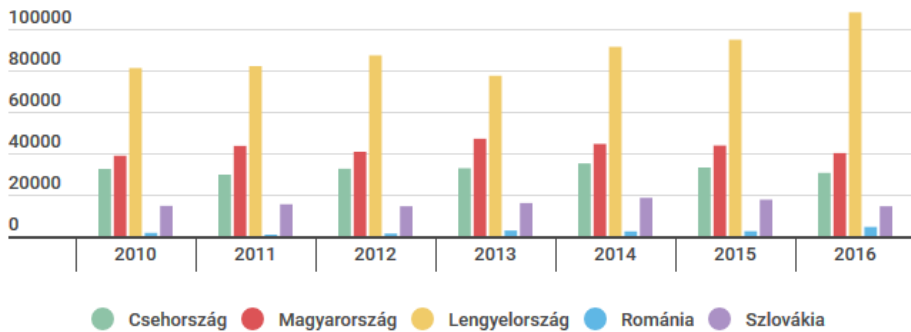
<sup>20</sup> K. Kiss Gergely (2014): Óriási akadályba ütközött Magyarország - nem látszik a kiút. Napi.hu 2018. június 4.

A statisztikák szerint az egész közép-kelet-európai régióban a lengyel multik a legerősebbek, legalábbis ami az ipari, építőipari, szolgáltató cégeket illeti a legfrissebb elérhető, 2016-os adatok alapján. Az Eurostat adatai alapján a V4-ek és Románia multinacionális vállalatainak mutatói a következőképpen alakultak:

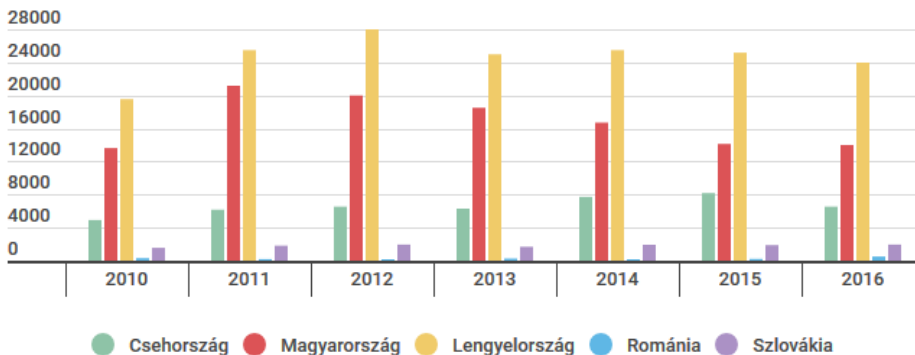
### Vállalkozások száma



### Foglalkoztatottak száma



### Összesített éves árbevétel millió euróban



Forrás: Kocsis Gábor (2019): A magyar cégek jól teljesítenek – bár jórészt nem magyarok, és nem versenyben küzdenek. in HVG 2019. szeptember 17.

Magyarország tehát nem áll rosszul nagyvállalatokkal régiós összehasonlításban – bár annyira jól sem, mint a kormány szereti mutatni. Szeptember elején hozta nyilvánosságra szokásos éves (2018-ra vonatkozó) listáját a Coface nemzetközi hitelbiztosító, amelyen a régió 500 legnagyobb (nem pénzügyi) vállalatát állítják sorba. Jó hír, hogy az országok rangsorában Magyarország a második, 71 magyar vállalat szerepel az ötszázas toplistán. Ez épp annyi, mint 2018-ban volt. Románia javított (61 cég fért fel a listára a megelőző év 56-ja után), ahogy Bulgária is (17 után 20 cég). A rangsor szerint Lengyelországban vannak a régió legnagyobb cégei, amelyek forgalma évről évre nő. Összesen 275 lengyel cég került be a hitelbiztosító toplistájára. A lista élén a már említett lengyel olajtársaság, a PKN Orlen áll. A második hely a cseh Skodáé, a harmadik helyezett a magyar Mol, negyedik a Jeronimo lengyel kiskereskedelmi lánc. Az új magyar multik megjelenését elsősorban az korlátozza, hogy kevés a nemzetközileg is versenyképes magyar vállalat. Különösen az Európai Unión belül alig vannak akadályok, sok a lehetőség, és jellemzően a pénzhiány sem korlátozó tényező. A versenyképességre viszont még a külföldi terjeszkedés előtt szert kellene tenni.<sup>21</sup>

### Coface – CEE Top 500

RANK	COUNTRY	NO. OF LISTED COMPANIES	TURNOVER IN EUR MILLIONS	NET PROFIT IN EUR MILLIONS	EMPLOYMENT	COFACE ASSESSMENT 2017	POPULATION (IN MILLIONS)	GDP PER CAPITA (IN EUR)	GDP GROWTH (IN %)	INFLATION (IN %)	UNEMPLOYMENT RATE (IN %)	LABOR FORCE (IN MILLIONS)
1	Poland	175	262,357	10,887	1,242,681	A3	38.4	12,000	4.6	2.0	4.9	16.9
2	Hungary	71	95,698	5,204	244,395	A3	9.8	11,800	4.0	2.4	4.2	4.6
3	Czech Republic	67	97,249	5,265	238,520	A2	10.6	18,700	4.3	2.4	2.9	5.3
4	Romania	56	58,618	3,050	201,284	A4	19.5	9,600	6.9	1.3	4.9	8.8
5	Slovakia	43	49,510	3,198	119,642	A3	5.4	15,600	3.4	1.3	8.1	2.7
6	Lithuania	19	21,270	958	146,544	A3	2.8	14,800	3.8	3.7	7.1	1.4
7	Bulgaria	17	18,552	724	23,274	A4	7.1	7,100	3.6	1.2	6.2	3.3
8	Slovenia	15	17,829	232	30,853	A3	2.1	21,000	5.0	1.4	6.6	1.0
9	Croatia	14	10,772	682	43,248	B	4.2	11,100	2.9	1.1	11.1	1.8
10	Serbia	10	9,604	622	71,152	B	7.0	5,000	1.9	3.1	14.7	3.2
11	Estonia	7	4,951	239	30,635	A2	1.3	17,500	4.9	3.7	5.8	0.7
12	Latvia	6	5,260	436	18,033	A3	2.0	13,900	4.5	2.9	8.7	1.0

<sup>21</sup> Kocsis Gábor (2019): A magyar cégek jól teljesítenek – bár jórészt nem magyarok, és nem versenyben küzdenek. in HVG 2019. szeptember 17.

## Coface – Magyar Top 10

RANK	RANK TOP 500	COMPANY NAME	MAIN SECTOR	TURNOVER IN EUR MILLIONS 2016	TURNOVER IN EUR MILLIONS 2017	CHANGE IN TURNOVER	NET PROFIT IN EUR MILLIONS 2016	NET PROFIT IN EUR MILLIONS 2017	CHANGE IN NET PROFIT	EMPLOYMENT 2016	EMPLOYMENT 2017	CHANGE IN EMPLOYMENT
1	3	MOL MAGYAR OLAJ- ÉS GÁZIPARI NYRT.*	Minerals, chemicals, petroleum, plastics & pharma	11,468	13,309	16.1%	812.2	1,019.6	25.5%	4,828	5,372	11.3%
2	6	AUDI HUNGARIA ZRT.†	Automotive & transport	11	7,550	>1000%	1.0	364.7	>1000%	126	9,318	>1000%
3	17	MVM MAGYAR VILLAMOS MŰVEK ZRT.*	Utilities & public services	3,338	4,289	28.5%	156.2	12.6	-91.9%	338	320	-5.3%
4	23	ROBERT BOSCH ELEKTRONIKA GYÁRTÓ KFT.**	Electronics, information & telecommunications	3,627	3,868	6.7%	45.9	75.2	63.9%	13,358	13,432	0.6%
5	25	MERCEDES-BENZ MANUFACTURING HUNGARY KFT.	Automotive & transport	3,403	3,554	4.4%	64.4	77.0	19.5%	3,543	3,648	3.0%
6	55	GE INFRASTRUCTURE HUNGARY HOLDING KFT.*	Mechanics & precision	2,890	2,297	-20.5%	334.4	311.3	-6.9%	10,627	11,310	6.4%
7	59	SAMSUNG ELECTRONICS MAGYAR ZRT.	Electronics, information & telecommunications	1,969	2,239	13.7%	68.9	359.9	422.3%	1,845	1,762	-4.5%
8	66	MAGYAR SUZUKI ZRT.	Automotive & transport	2,284	2,101	-8.0%	37.8	86.0	127.5%	2,919	2,819	-3.4%
9	68	TESCO-GLOBAL ÁRUHÁZAK ZRT.	Non-specialized trade	2,053	2,019	-1.7%	164.5	56.7	-65.6%	18,611	18,340	-1.5%
10	74	FLEXTRONICS INTERNATIONAL KFT.	Electronics, information & telecommunications	1,624	1,913	17.8%	11.7	0.7	-93.7%	7,537	7,525	-0.2%

Forrás: Coface (2019): CEE Top 500

A nevek némileg megtévesztőek lehetnek, pl. a MOL nevében az M betű a magyart jelenti, valójában a cégben mindössze 25 % a magyar tulajdon.<sup>22</sup> Nem szerepel a listán az OTP, de ott is hasonló a tulajdonosi szerkezet.

### <sup>22</sup> A konkrét tulajdonosi szerkezet:

TULAJDONOSI STRUKTÚRA (%)	2015.12.31	2016.03.31	2016.06.30	2016.09.30
Külföldi befektetők (főleg intézményi)	22,4	24,0	24,2	25,2
Magyar Állam (MNV Zrt., Nyugdíjreform és Adósságcsökkenítő Alap)	24,7	24,7	24,7	25,2
Surgutneftegas OJSC	0,0	0,0	0,0	0,0
OmanOil (Budapest) Limited	7,0	7,0	7,0	7,1
CEZ MH B.V.	7,3	7,3	7,3	7,5
Magnolia Finance Limited	5,7	0,0	0,0	0,0
ING Bank N.V.	5,0	5,0	5,0	5,1
MFB Invest Zrt	0,0	0,0	0,0	0,0
Crescent Petroleum	2,9	2,9	2,9	2,6
Dana Gas PJSC	0,0	0,0	0,0	0,0
UniCredit Bank AG	5,1	5,1	5,1	5,3
Credit Agricole	2,0	2,0	2,0	0,0
OTP Bank Nyrt.	5,8	5,8	5,8	6,0
Hazai magán és intézményi befektetők	10,4	8,8	8,6	8,6
MOL Nyrt. és MOL Investment Kft. (sajátrészesvény)	1,5	7,2	7,2	7,4
	<b>31-Dec-2015</b>	<b>31-Mar-2016</b>	<b>30-Jun-2016</b>	<b>30-Sep-2016</b>
Összes kibocsátott részvény darabszáma	104 519 063	104 519 063	104 519 063	102 428 682
Kintlévő részvények átlagos darabszáma (negyedéves)	91 970 425	91 971 409	91 982 855	90 670 542

Forrás: [https://mfor.hu/cikkek/vallalatok/Nott\\_az\\_allami\\_tulajdon\\_a\\_Molban.html](https://mfor.hu/cikkek/vallalatok/Nott_az_allami_tulajdon_a_Molban.html)

2019. június 5-én az 81.942.946 db „A” sorozatú névre szóló MOL törzsrészesvény a Maecenas Universitatis Corvini Alapítvány bizalmi vagyonkezelésébe került. A Maecenas Universitatis Corvini Alapítvány („Alapítvány”), az MNV Zrt. 2019. május 27-i bejelentésével összhangban, mai napon bejelentette (melléklet) Társaságunknak, hogy a Maecenas Universitatis Corvini Alapítványról, a Maecenas Universitatis Corvini Alapítvány és a Budapesti Corvinus Egyetem részére történő vagyonjuttatásról szóló 2019. évi XXX. törvény (a továbbiakban: MUC tv.) alapján 2019. június 5-én az Alapítvány bizalmi vagyonkezelésébe került 81.942.946 db „A” sorozatú névre szóló MOL törzsrészesvény. A fenti tranzakciót követően



Azaz: a magyarországi várható nagy beruházások mindegyike külföldi MNC-hez kötődik. 2019. április 25-én, Pekingben írták alá a magyar állam és a kínai China National Machinery Import&Export (CMC) nagyvállalat közötti, akár egymilliárd euró értékű energetikai fejlesztésekről szóló együttműködést megalapozó egyetértési megállapodást. A társaság Közép-Európa legnagyobb naperóművének építését végzi Kaposváron. A cég már minden engedélyt megszerzett, a közelmúltban kötött szerződést a szükséges földterület megvételéről, jelenleg a kivitelezés előkészítése zajlik. A nagyvállalat szándékai szerint hazánkban hozná létre regionális központját, az irodából 16 közép- és kelet-európai országban tervezett fejlesztései projekt-előkészítési és -menedzsment feladatait irányítaná. Ha valóban megvalósulna ez az 1 milliárd euró értékű beruházás(sorozat), azzal az elmúlt időszak egyik legnagyobb beruházójává válna Magyarországon a CMC, hiszen értékeit tekintve a debreceni BMW-projektet vetekedne.<sup>23</sup>

### Elmúlt időszakban bejelentett nagy volumenű beruházások (mrd Ft)

Vállalat	Érték
Mercedes-Benz	490
<b>CMC (ha megvalósul az 1 mrd euró)</b>	<b>322</b>
BMW	320
FAKT AG	313
Mol	271
SK Innovation	203
Audi	132
Samsung	100
Hankook	89
Procter&Gamble	55
Rehau	47
Lufthansa Technik	43
Hanon Systems	37
Arconic-Köfém	35
Becton Dickinson	34
Doosan	32
B. Braun Medical	31
Continental	31
Zoltek	31
Hell	30
Pepco	27
Linamar	25
Flex Films	23
Tranzit Csoport	20
Valeo	19
Glaxosmithkline	18
SRF	18
Giant	15
Master Good	15
Dana	15
Krones AG	15

Forrás: Portfolio-gyűjtés

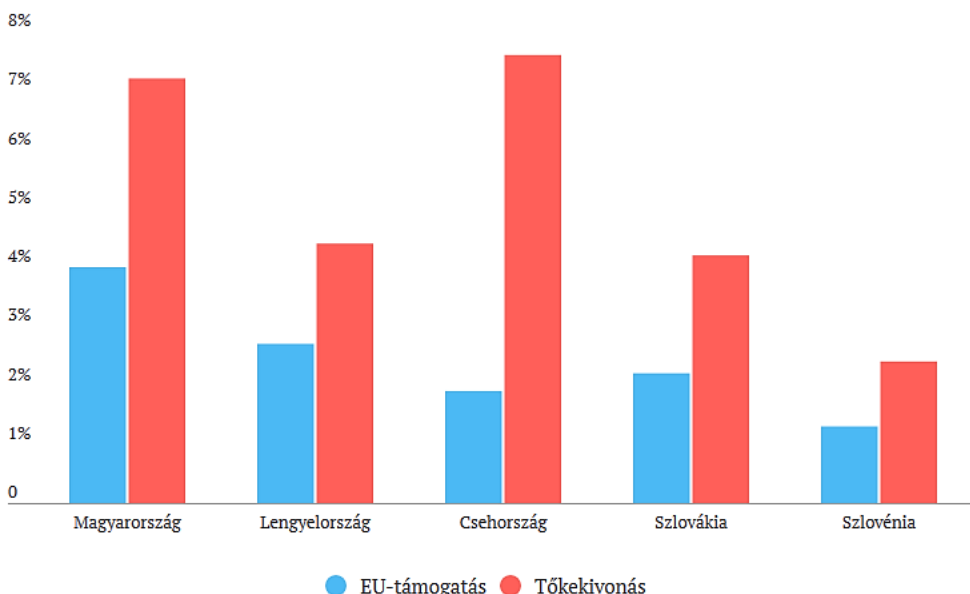
az állam nevében eljáró MNV Zrt. változatlanul közvetlenül gyakorolja a tulajdonosi jogokat az állami tulajdonú, 15,24 %-os befolyást biztosító részvények felett, míg az Alapítvány bizalmi vagyonkezelésébe adott részvények vonatkozásában az Alapítványon keresztül rendelkezik 10 %-os mértékű közvetett befolyással.

<sup>23</sup> NRG Report (2019): Bejelentették: óriási beruházásokra készül Magyarországon a kínai multi. NRG 2019. április 26.



Thomas Piketty (Filip Novokmet adataira támaszkodva) blogján olvasható, hogy míg Párizsban, Berlinben vagy Brüsszelben nem értik, hogy a keleti tagállamok miért nem mutatnak nagyobb hálát a támogatásokért, Varsóban és Prágában (vagy Budapesten) azzal érvelnek, hogy a nyugati multik jóval több profitot visznek ki ezekből az országokból, mint amennyit az EU kifizet nekik. Az alábbi grafikonra, illetve egy másik, hosszabb elemzésére hivatkozva pedig azt írja, hogy Prága és Varsó (és Budapest) álláspontjának van alapja: a keleti tagállamokban nagyon jelentős a külföldi tulajdon aránya, a külföldi cégek pedig rengeteg pénzt csinálnak itt. Azt ő sem tagadja, hogy a külföldi cégek hozzájárultak ezen országok fejlődéséhez, ugyanakkor fellemeleti azt is, hogy a multik túlerejüket kihasználva alacsonyan tartják a béreket és extraprofitot termelnek az unió keleti végein.<sup>24</sup>

### Az uniós támogatások és a külföldre elszámolt tőkejövedelem a GDP arányában (2010-2015)



Forrás: Thomas Piketty - Filip Novokmet

Az ábra kék oszlopai az EU-költségvetésből származó és az abba befizetett átutalások GDP-arányos egyenlegének 2010 és 2016 közötti átlagát

<sup>24</sup> Mészáros R. Tamás (2018): A sztárközgadász kiszámolta, hogy rabolnak ki minket a multik és az EU. Index, 2018. február 2.

jelzik. Itt tehát a folyó fizetési mérlegben elsődleges és másodlagos jövedelmek címen, továbbá a tőkemérlegben egyoldalú tőketranszferek címen elszámolt egyes tételek összevont egyenlegéről van szó. A piros oszlopok viszont az elsődleges jövedelmek egyetlen tétele, az úgynevezett tulajdonosi jövedelmek egyenlegének inverzét jelölik.

Obláth Gábor azonban felhívja a figyelmet, hogy az ábra téves, mert<sup>25</sup>

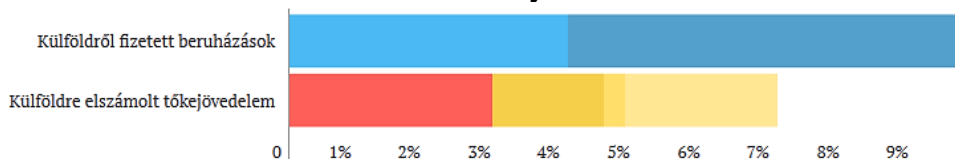
- Az írás azt a benyomást kelti, hogy a nettó külföldi tulajdonosi jövedelem egésze (2010 és 2016 között átlagosan a GDP 7%-a) a működőtőke-befektetésekhez (FDI-hoz) kötődik. Ez tévedés: e jövedelemnek egy része a felhalmozott adósságállomány után fizetett nettó kamat - ezért aligha okolhatók a külföldi befektetők. Ez a tétel a GDP 2,2%-a. A maradék: 4,8%.
- A szerző átsiklik afölött, hogy a nettó FDI-jövedelemnek egy részét a külföldi befektetők nem "kiviszik", hanem újrabefektetik az országban. Ez utóbbi nettó összege a 2010 és 2016 között átlagosan a GDP 1,6%-a volt. Marad  $(4,8 - 1,6 =)$  3,2%.
- Feltéve, de meg nem engedve, hogy volna értelme szembeállítani az EU-transzfereket a kivont nettó FDI jövedelmekkel, csak az EU-tagországokba kivont nettó FDI jövedelmekkel való egybevetés lehetne indokolt. Ez utóbbi a GDP arányában  $(3,2 - 0,3 =)$  2,9%-ot tett ki a vizsgált időszak átlagában, amely 1,1 százalékponttal elmarad a nettó EU-transzferek átlagos értékétől. Emlékeztetőül: az írásban a Magyarországról közölt számok szerint a tőkejövedelmek GDP-arányos "kiáramlása" 3,5 százalékponttal meghaladta az EU-transzferek értékét.

Ha Piketty számaihoz hozzáadjuk a külföldi cégek által magyarországi beruházásokra elköltött pénzt is, akkor egészen máshogy fest a dolog. Olyannyira, hogy a magyarországi beruházások nagyjából felét külföldi cégek hajtják végre. És a kiviteli oldalt is árnyalja, ha megnézzük, hogy pontosan honnan származik a külföldi tőke jövedelme.

---

<sup>25</sup> Oblath Gábor (2018): Nem fosztogatnak, hanem osztogatnak - Magyarország kizsákmányolásáról. Portfolio, 2018. január 31.

## Kimenő és bejövő tőke, ha a külföldi cégek beruházásait is számoljuk



világoskék: EU-támogatások (4 %), sötétkék: külföldi cégek beruházásai (5,6 %); piros EU-ba visszatért működőtőke jövdelem (2,9 %), sötétsárga: újrabefektetett tőke (1,6 %), közpálya: Európán kívüli tőkejövdelem (0,3 %), halványsárga: kamattjövdelem (2,2 %)

Az **FDI-függőséget** csak egy nagyon erős, hazai tőkére és helyi vállalatokra építő újraiparosítással lehetne ellensúlyozni. Ezt kellene felismernie a gazdaságpolitikának. Megindult ugyan egyfajta "nacionalizálás" például a bank- és, energiaszektorban (vagy épp a kaszinóbizniszben), de a feldolgozóiparban - ahol a legnagyobb a kiszolgáltatottság a külföldi tőke irányába - ennek nemigen vannak jelei. Sőt az erős támogatás miatt a függőség még nőtt is a nyugat-európai (elsősorban német) befektetők irányába. A válság után a multik részesedése a magyar ipari termelési értékből, mintegy 10 százalékkal nőtt. A jóval kisebb FDI-kitettséggel rendelkező lengyel és a cseh gazdaság elitjével összevetve a magyar oligarchia nem az újraiparosításra fókuszál - ami megmutatkozik az ottani, sokkal szofisztikáltabb vállalkozástámogatási rendszereken is. Már a tíz leggazdagabb lengyel, cseh és magyar listáját nézve is feltűnő, hogy a magyar top tízben nagyon kevés a self made man (őnerőből lett vagyonos) és az ipari vállalkozó, az előbbi kettővel összevetve. Igaz ugyan, hogy a motorikus iparágakban a multik kiszorító hatása is erős volt, köszönhetően a korábbi, egyoldalúan külföldi cégeket támogató gazdaságpolitikának, így ezekben az ágazatokban ma már szinte lehetetlen versenyezni. Alternatíva a tudásalapú startup és fintech vállalatok fejlesztése lehetne.<sup>26</sup>

Az MNC-k **értékteremtési láncolataiban** négy szintet szokás megkülönböztetni. Legfelül van a vezető vagy anyavállalat (original equipment manufacturer - OEM), amely lényegében termék- és technológiavezérelt "egyeduralommal" rendelkezik, az úgynevezett tier1 kategóriába tartoznak a globális beszállítói kapcsolatokat vezérlő leánycégek, míg a tier2 és tier3 ka-

<sup>26</sup> K. Kiss Gergely (2018): Óriási akadályba ütközött Magyarország - nem látszik a kiút. Napi.hu 2018. június 4.

tegóriába esnek az alárendelt pozíciójú, egymással is versengő helyi beszállítók. A magyarországi összeszerelő üzemek a két utolsó kategóriába esnek: ezeket a vállalatokat nagyon könnyű áthelyezni és helyettesíteni alternatív telephelyekkel.<sup>27</sup> A régió belül cseh autóiparban vannak tier1 kategóriába tartozó egységek - egyebek közt az erősebb beágyazottságnak és a jobb minőségű szakembergárdának köszönhetően. Eközben a Lengyelországban és Magyarországon a hazai beszállítói bázis hanyatlik.<sup>28</sup>

### 3.4. APA

A Jogászvilág 2019-ben számolt be részletesen az Eurodata által készített jelentésről, amely témája a multik titkos adómegállapodásai a tagországokkal volt. APA-k a feltételes adómegállapítások sajátos típusát képezik, melyeket néha úgy is neveznek, mint megerősítő levelek vagy titkos megállapodások, vagy előzetes ármegállapításra irányuló eljárások, előzetes árképzési megállapodás (advance pricing agreement). Ezek az adóhatóság és az érintett multinacionális vállalat között köttetnek meg. Néhány esetben ezek a megállapodások lehetővé teszik a vállalatok számára, hogy jelentős mértékű adó megfizetése alól mentesüljenek. A megállapodások továbbá megszabják, hogy a transzferárazási szabályokat hogyan alkalmazzák majd a multinacionális vállalat leányvállalatai közötti bizonyos tranzakciók során. Más típusú feltételes adómegállapítások egyéb vállalati adózási kérdésekkel foglalkoznak, úgy, mint a különböző struktúrák eltérő adóztatása. Az APA-k és más feltételes adómegállapítások általában nem minősülnek jogellenesnek. Ugyanakkor viszont működésük több kérdést is felvet:<sup>29</sup>

- Feltételes: a megállapodások csak jövőbeli eseményekre vonatkoznak, s így az adóhatóság a megállapodás megkötése előtt nem látja előzetesen az adó visszatérítését vagy a multinacionális vállalat különböző országokra vonatkozó jelentéseit, ugyanis ezeket csak az adóév végeztével küldik meg számára. Amennyiben a hatóság a későbbiek során tudomást szerez arról, hogy a vállalat széles körben adóelkerülést folytat, a megállapodás korlátozza a beavatkozási lehetőségeket.

---

<sup>27</sup> K. Kiss Gergely (2018): Óriási akadályba ütközött Magyarország - nem látszik a kiút. Napi.hu 2018. június 4.

<sup>28</sup> K. Kiss Gergely (2018): Óriási akadályba ütközött Magyarország - nem látszik a kiút. Napi.hu 2018. június 4.

<sup>29</sup> Wágner Tamás (2019): Multik titkos adómegállapodásai a tagországokkal. Jogászvilág 2019. április 3.

- Jogi kötőerő: a megállapodások gyakran jogi kötőerővel bírnak az adóhatóságok tekintetében, általában egy előre meghatározott időszakra, például 5 évre.
- Egyéni: a megállapodást az adott vállalat kezdeményezi, és speciálisan nekik bocsátják ki. Ez viszont különleges bánásmódnak minősül az erős és befolyásos vállalatok tekintetében.
- Titkos: a megállapodások a közvélemény számára titkosak, akik mégis információkat szivárogtatnának ki, azokat bírósági eljárás megindításának veszélye fenyeget.

Az előzetes ármegállapítási eljárás, angol nevén advance pricing arrangement (ismertebb nevén „APA”) 2007. január 1-je óta kérhető Magyarországon. Az eljárás lényege, hogy az adózó az adóhatóságtól kéri egy bizonyos, kapcsolt féllel (felekkel) kötött szerződés árazásának megvizsgálását, illetőleg megerősítését. Amennyiben az adóhatóság megfelelőnek tartja a bemutatott tények és körülmények alapján az ügylet árazását, úgy határozatban állapítja meg a szokásos piaci árat. Az APA-eljárás lefolytatásáért az adóhatóság felé fizetendő díj mértéke a szokásos piaci ár – illetőleg a megállapított ártartomány alsó és felső értékeinek középértéke – 1 százaléka, ha a szokásos piaci ár összességében megállapítható. A díj mértéke több tényezőtől függ:<sup>30</sup>

- Egyoldalú eljárás esetén a) legalább 500 ezer Ft és legfeljebb 5 millió Ft, ha a szokásos piaci árat az összehasonlító árak módszerével, a viszonteladási árak módszerével, vagy a költség és jövedelem módszerével meg lehet állapítani, illetve b) legalább 2 millió Ft és legfeljebb 7 millió Ft, ha a szokásos piaci ár a három hagyományos módszertől eltérő módszer alapján állapítható meg,
- Kétoldalú eljárás esetén legalább 3 millió Ft és legfeljebb 8 millió Ft,
- Többoldalú eljárás esetén legalább 5 millió Ft és legfeljebb 10 millió Ft.

---

<sup>30</sup> Bardócz Iván (2014) Transzferár: előzetes ármegállapítási eljárás. jogászvilág, 2014. április 16

Az Európai Bizottság statisztikát adott ki az Európai Unióban hatályban levő APA-k száma tekintetében. Sajnos azonban nincs adat más típusú feltételes adómegállapításokra vonatkozóan.

Number of unilateral APAs in force					Unilateral APAs in force at the end of 2016		
	2013	2014	2015	2016		Only concern EU countries	Also concern non-EU countries
Belgium	No data <sup>19</sup>	157	396	1,081	Belgium	647	434
Luxembourg	119	347	519	599	Luxembourg	599	0
Italy	47	51	61	73	Italy	35	38
Hungary	58	79	70	63	Hungary	43	20
Czech Republic	33	34	46	54	Czech Republic	44	10
Finland	21	15	23	45	Finland	20	25
UK	25	35	44	44	Spain	30	13
Spain	44	40	45	43	Poland	11	6
Poland	17	13	16	17	France	7	8
France	14	16	15	15	Romania	5	3
Romania	4			8	Portugal	4	1
Portugal	2	4	7	5	Lithuania	2	1
Lithuania		1	3	3	Slovakia	1	0
Slovakia	15	3	1	1	Greece	1	0
Greece			1	1	Latvia	1	0
Latvia		1	1	1	<b>Total</b>	<b>1,450</b>	<b>603</b>
<b>Total</b>	<b>399</b>	<b>802</b>	<b>1,252</b>	<b>2,053</b>			

Forrás Eurodad (2018): Tax ‘sweetheart deals’ between multinationals and EU countries at record high

A listán Magyarország a negyedik, az Eurodad adatai szerint hetven egyedi adómegállapodás volt érvényben. Ez meghaladja az EU-országok és Norvégia átlagát, ami tavaly 60 volt – két évvel korábban még csak 27,67.<sup>31</sup> Ezenkívül több fajtája létezik még az adótervezésnek, amikor egy cég az adóhivatallal kötött alku alapján vagy akár jogi kiskapukat kihasználva jogosult arra, hogy a törvényben szereplőnél kevesebb társasági adót fizessen. Ilyen például a jogdíjak utáni adóteher minimalizálása – azzal kombinálva, hogy a cégen belül pofátlanul magas jogdíjakat vetnek ki, aminek köszönhetően sem a jogdíjat fizető leány cég, sem az abból részesülő anyavállalat nem fizet. Magyarországon az adótervezésben is az EU-átlag felett van: az Eurodad összeállítása szerint nálunk 13 fajtája létezik az agresszív adótervezésnek, míg az átlag 11. Ezt a listát a hollandok vezetik, náluk 17-féleképpen tudják törvényesen csökkenteni adóterheiket a cégek.

<sup>31</sup> HVG (2016): Nem igaz, hogy a magyar kormány nem szereti a multikat. HVG, 2016. december. 07.

## Forrásjegyzék

---

- Bardócz Iván (2014) Transzferár: előzetes ármegállapítási eljárás. jogászvilág, 2014. április 16
- Bucsky Péter (2019): Szinte példátlanul kiszolgáltatót Magyarország a külföldi cégeknek. in G7 2019. február 11.
- Bucsky Péter (2019): Szinte példátlanul kiszolgáltatót Magyarország a külföldi cégeknek. in G7 2019. február 11.
- Dunning, J.H. and and Lundan, S.M. (2008): Multinational enterprise and the global economy. 2nd ed. Cheltenham: Edward Elgar.
- <https://autopro.hu/gyartok/IFUA-Horvath-Partners/1045/>
- [https://mfor.hu/cikkek/vallalatok/Nott\\_az\\_allami\\_tulajdon\\_a\\_Molban.html](https://mfor.hu/cikkek/vallalatok/Nott_az_allami_tulajdon_a_Molban.html)
- HVG (2016): Nem igaz, hogy a magyar kormány nem szereti a multikat. HVG, 2016. december. 07.
- Innovációs és Technológiai Minisztérium (2019): A magyar mikro-, kis- és középvállalkozások megerősítésének stratégiája 2019-2030
- K. Kiss Gergely (2018): Óriási akadályba ütközött Magyarország - nem látszik a kiút. Napi.hu 2018. június 4.
- Katona Klára (2007): Vonzások és választások a tőkepiacon. Budapest, Gondolat, 2007. 244
- Kocsis Gábor (2019): A magyar cégek jól teljesítenek – bár jórészt nem magyarok, és nem versenyben küzdenek. in HVG 2019. szeptember 17.
- Kőrösi, István (2015) Kelet-Közép-Európa felzárkózásának lehetősége és kilátásai az Európai Unióban. In: Felzárkózás vagy lemaradás?
- M. Tímea (2016): Élet a multik árnyékában: nem csak az övük a hatalom. in Főtér, 2016. március 10.
- Magyar Multi Program 2019 GINOP-1.1.4-16
- Megjelentek a Magyar Multi Program II. és III. pályázati felhívásai. in SonLine. 2019. október 15.

- Mészáros R. Tamás (2018): A sztárközgadász kiszámolta, hogy rabolnak ki minket a multik és az EU. Index, 2018. február 2.
- NRG Report (2019): Bejelentették: óriási beruházásokra készül Magyarországon a kínai multi. NRG 2019. április 26.
- Oblath Gábor (2018): Nem fosztogatnak, hanem osztogatnak - Magyarország kizsákmányolásáról. Portfolio, 2018. január 31.
- OECD (2017): International trade, foreign direct investment and global value chains – Hungary, OECD
- Pengő Zoltán (2017): Kétszer olyan termelékenyek a multik, mint a román cégek. in Maszol 2017. október 18.
- Tóth Caba Tibor (2019): Óriási a multik versenyelőnye Magyarországon, a kormány mégis főleg őket támogatja. in Mérce, 2019. február 12.
- Wágner Tamás (2019): Multik titkos adómegállapodásai a tagorszá-  
gokkal. Jogászvilág 2019. április 3.
- WIIW; Forschungsberichte No. 215; Transition Report 1994. Idézi: Antalóczy—Ludányi—Salgó—Sass: Kelet-Európa és Magyarország  
tőkevonzási képessége. Európa Fórum 1996/2.