

Nemzetek feletti monopóliumok a tőkés világban

A világgazdaság gyors növekedése, amelyet elsősorban a tudományos-műszaki forradalom váltott ki, mélyreható, minőségi gazdaságpolitikai követelményekkel jár. A kapitalista országokban a tőkekoncentráció olyan új, távlati kihatású formái jelennek meg, amelyek határozottan rányomják bélyegüket mind az egyes nemzetgazdaságokra, mind az országok közötti gazdasági kapcsolatokra. Mindez csak tetézi a mai világ alapvető ellentmondásait, a szocialista és a tőkés világ közötti versenyből adódó problémákat, súlyosbítja a fejlett és a fejlődő országok közötti szakadék elmélyülését.

Napjaink gazdasági életének egyik jellegzetes tünete a nemzetközi vagy „multinacionális“ konszernek, vállalatok kialakulása és rohamos fejlődése. A világ szakirodalma újabban különbséget tesz a „nemzetközi“ és a „multinacionális“ között, a következő különbség hangsúlyozásával: míg a multinacionális konszern több különböző országban működik, elvben mindenütt az illető nemzetgazdaság keretében és az ország törvénykezéséhez alkalmazkodva, addig a nemzetközi társaság (legújabb már „nacionálisnak“ — anational —, sőt „cosmocorporation“-nak is nevezik) elméletileg és gyakorlatilag nemzeten felüli szervezet, amely az illető országok érdekeitől függetlenül alkalmazza gazdaságpolitikáját és üzletvezetését. Alapjában véve azonban a különböző elnevezések mögött azonos jelenség húzódik meg, hiszen ismeretes, milyen egyszerű manapság a tőkés állam növekvő beavatkozása ellenére vagy éppen azt kihasználva, a nemzeti törvény-keretet a világ-konszernek érdekeinek megfelelően értelmezni, vagy — ha az érdekek úgy kívánják — módosítani. Ezért tehát lényegében mindezen formák a tőkés világ hatalmas konszernjeinek, szupermonopóliumainak „globális“ politikáját fejezik ki, vagyis azt az irányzatot, hogy világviszonylatban érvényesítsék a legnagyobb profitot biztosító expanzió elvét: a legolcsóbb nyersanyagforrások és a legolcsóbb munkaerő felhasználásával minél nagyobb mértékben uralni a bel- és külföldi piacokat, az egész világot saját működési területnek tekintve.

A két világháború közötti időszakban a nagy konszernek tőke kiviteli politikájának legfontosabb célja a kevésbé fejlett országok nyersanyagforrásainak birtokbavétele és új piacok meghódítása volt. Ismeretes, hogy Afrika, Ázsia és Dél-Amerika nyersanyagforrásainak legnagyobb része amerikai, angol, francia, holland, belga társaságok kezében volt, s ezek a természeti kincseknek olcsó bennszülött munkaerővel való kiaknázása révén biztosították a „hazai“ termelés rentabilitását és versenyképességét. Ebben a korszakban a gyarmatokon vagy félgyar-

matokon létesített feldolgozó ipar még ritkaságszámba ment. Csak néhány dél-amerikai és ázsiai államban (Argentína, Brazília, India) épült ki valamennyire számottevő (ugyancsak az olcsó munkaerőre alapozott) feldolgozó ipar, amelynek célja főképp a helyi piac kézben tartása volt. Ugyanakkor egyes kőolajtermelő országokban (Közel-Kelet, Venezuela) megteremtették a nyersolaj elsődleges helyi feldolgozását, amely megkönnyítette a konszernek számára a tüzelőanyagok értékesítését.

A második világháború után a nemzetközi tőkés monopóliumok fejlődése érezhetően meggyorsult, a tőkeexport célkitűzései és formái lényegesen módosultak. Egyrészt a háború gazdasági győzteseként kikerült amerikai nagytőke igyekezett biztosítani vezető szerepét a többi fejlett tőkés ország piacain, mind Nyugat-Európában, mind Japánban, Kanadában és egyebütt. Megindul az USA-konzernek tömeges fiókvállalat-alapítása ezekben az országokban. A *Le défi américain* (Az amerikai kihívás) című könyvében J.-J. Servan-Schreiber rámutat arra, hogy már a hatvanas évek közepén amerikai konszernek ellenőrizték a tőkés Európában az elektronikus fogyasztási cikkek (rádió- és televíziókészülékek, magnók stb.) piacának 15%-át, a félvezetők piacának 50%-át, az elektronikus számítógépek piacának 80%-át, az integrált áramkörök piacának 95%-át. E piacok nagy részét az amerikai cégek európai fiókvállalatai látják el, illetve tartják kézben. Becslések szerint ma az egyesült államokbeli multinacionális vállalatok a nyugat-európai és a szomszédos észak-amerikai országok összmunkaerejének 20%-át foglalkoztatják, és ezen országok ipari össztermelésének ugyancsak 20%-át állítják elő.

Eleinte az érdekelt kormányok többsége általában jóindulatú magatartást tanúsítva fogadta a multinacionális vállalatok behatolását, ami rendszerint a korszerű technika, technológia és vállalatvezetés meghonosításával is járt. Ezzel párhuzamosan azonban nyugat-európai és japán cégek, kormányaik határozott támogatásával, fiókvállalatok létesítése, egyesülések révén ugyancsak aktív nemzetközi terjeszkedési politikát folytatnak, nem utolsósorban az amerikai verseny ellensúlyozására. De a nagy világkonszernek sorában a vezető szerep továbbra is az Egyesült Államoké: a hetvenes évek elején a világ legnagyobb 100 konszernje sorában 67 amerikai, 9 nyugat-német, 8 japán, 5 angol, 4 olasz, 3 holland, 2 francia, 1 belga és 1 svájci cég szerepelt — mind a „multinacionális“ kategóriából. A Közös Piac országainak arra irányuló erőfeszítései, hogy az amerikai szupermonopóliumokkal szemben „európai“ (főleg közöspiaci) nemzetközi társaságokat hozzanak létre (például a számítógéptechnika, atomerő-felhasználás, mosószeres terén) csak viszonylagos sikerrel jártak; ugyanakkor „reprodukálják“ a multinacionális vállalatok növekedésének és terjeszkedésének tendenciáját. A hetvenes évek elején a multinacionális nagyvállalatok termelte áruk és szolgáltatások értékét mintegy 500 milliárd dollárra becsülték, ami a tőkés világ gazdaság össztermelésének majdnem egynegyede.

Jellemző az is, hogy ezeknek a nagyvállalatoknak „saját“ országuk határain kívül eszközölt eladásai — amelyek összegét jelenleg évi 300 milliárd dolláron felülre becsülik — kétszer olyan gyorsan növekednek, mint a világ nemzeti össztermelése, és 40%-kal gyorsabban, mint a nemzetközi kereskedelem volumene.

A versenyképesség biztosításáért folyó harc az utóbbi 10—15 évben új stratégiához vezetett a nemzetközi konszernek gyakorlatában. Bár a fejlődő országok politikai függetlenségének kivívása után a nyersanyagforrások közvetlen birtoklása

egyre problematikusabbá vált, ezt a nehézséget közvetve meg lehetett kerülni fiókvállalatok, illetve feldolgozó üzemek felállításával az illető országokban; ezek az üzemek egyben fontos szerepet játszanak a helyi, a nemzeti piacok uralásában. Bonyolultabb lett azonban a helyzet a fejlett országok piacain, valamint azokon a piacokon, ahol különböző nagy nemzetközi vállalatok érdekei ütköznek. Itt a konkurrenciátörvényei újra a rentabilitás emelésének, tehát elsősorban az önköltségi ár leszállításának kérdését hozták előtérbe. Az erre vonatkozó megoldásokat egy „globális stratégia“ keretében hozott döntések szabályozzák, amelyekben nem az a lényeges, mi a legelőnyösebb a „hazai“ érdekek szempontjából, hanem az, hogy mi a leghasznosabb a vállalatok számára: tulajdonképpen minden telephely szerves része a multinacionális vállalatgazdasági komplexumnak.

Az önköltségi ár csökkenésének első számú forrása és lehetősége az olcsó munkaerő. Ez ma már nemcsak a bányaiparra és a nyersanyagtermelésre, hanem különösen a munkaerőigényes feldolgozó iparra, sőt ennek legkorszerűbb ágazataira (gépipar, elektronika, könnyűipar) is vonatkozik. A konszernnek, elsősorban ismét az amerikaiak, felmérték: ha ez a megoldás jövedelmezőbb, a hazai piac számára is külföldön kell termelni. A munkabéreknek az infláció kiváltotta állandó emelkedése az iparilag fejlett országokban messzemenően előmozdítja ezt a szemléletet.

Megindult a termelőüzemek, majd szinte egész termelőágazatok „kitelepipítése“. A nagy észak-amerikai cégek először Európában alapítottak fiókvállalatokat autó-, traktor-, számítógép-részegységek és alkatrészek, motorok, vegyi cikkek, cipők, textilárúk gyártására, amelyek főként (egyes esetekben kizárólag) az amerikai piac számára termelnek. Hasonló, de nagyobb méretű kitelepítés történt Latin-Amerikába. Például Mexikóban, az amerikai határ közelében, és más közel fekvő közép-amerikai országokban jelenleg már több száz iparvállalat működik, amelyek az Egyesült Államokból szállított alkatrészeket munkálják meg, vagy félkészárut gyártanak; ezeket azután visszaküldik az Egyesült Államokba, ahol előállítják a végterméket. Az olcsó munkabérek ezeknek az úgynevezett „ikerüzemi komplexumoknak“ — az amerikai vámrendszer biztosította előnyök kihasználásával — óriási nyereségeket hoznak.

Az utóbbi években ez az irányzat legerősebben Kelet- és Délkelet-Ázsia felé érvényesült, ahol rendkívül nagy számú olcsó, könnyen betanítható és fegyelmezett munkaerő áll a nyugati konszernnek rendelkezésére. Így Dél-Koreában, Hongkongban, a Fülöp-szigeteken, Malaysiában, Singapore-ban, Tajvanon és másutt sok száz feldolgozó üzem létesült, külföldi tőkével, külföldi cégek fiókvállalataként. Ezek a fióküzemek főleg textilipari s — egyre nagyobb mértékben — villamosági és elektronikus cikkeket és alkatrészeket gyártanak. Szinte kizárólag kiviteltre szánt évi termelésük több száz millió dollárt tesz ki.

Az ázsiai kitelepítési akció élén ismét csak az amerikai konszernnek, főképp elektronikus, villamosági, adatfeldolgozó, gép- és könnyűipari vállalatok állnak (Westinghouse, Singer, Remington, Semikor, IBM, Control Data, Corning Glass, General Instrument, Ford, RCA); de emellett egyre tevékenyebben kapcsolódnak be a nagy japán cégek is, helyenként az amerikaiakkal együttműködve, közös fiókvállalatok keretében. Tajvanon, Dél-Koreában, Thaiföldön a japán konszernnek (Toshiba, Sony, Sumitomo) százával építik a részfeldolgozó üzemeket, amelyek a japán piacra és exportra gyártják termékeiket. Előfordul, hogy a Japánban be-

fektetett amerikai tőke, az illető közös vállalat által valamely más ázsiai országban újraberuházva, termékeit az Egyesült Államok piacán értékesíti, és ezáltal háromszoros hasznot hoz.

Figyelemre méltó, hogy a nyugat-európai ipar sem marad ki ebből a nagy keresetet és piaci lehetőségeket biztosító fejlődésből. Habár a nyugat-európai ipari országok az olcsó munkaerőt elsősorban a vendégmunkások tömege révén biztosítják, számos üzemet építettek és építenek az iparilag kevésbé fejlett országokban vagy vidékeken is (Spanyolország, Portugália, Görögország, Dél-Olaszország). Ezenkívül a nyugatnémet, angol, francia, olasz, holland eredetű nemzeti vagy multinacionális konszernek (Siemens, Bosch, Daimler-Benz, Bayer, Hoechst, Plessey, ICI, Olivetti) nem maradnak ki a Latin-Amerikában és Ázsiában folyó fiókvállalat-létesítési harcából sem; akárcsak Európában, a többi földrészen is igyekeznek kiharcolni maguknak egy kisebb-nagyobb „szeletet“ az amerikaiak „kálcsából“.

A kitelepítési hullám hatalmas előretörése több, az ebből hasznot húzni remélő fejlődő országban érdekes fejleményt vont maga után. Ezek az országok, amelyek a multinacionális vállalatok beruházásait gazdasági fellendülésük fontos tényezőjének tekintik, „feldolgozóipari exportzónákkal“ igyekeznek ezt a folyamatot megkönnyíteni, meggyorsítani és kiterjeszteni. Ezekben a kijelölt övezetekben a beruházó multinacionális cégek fiókvállalatai és -üzemei vámmentességet, adókedvezményeket és egyéb lényeges előnyöket élveznek, sőt itt-ott szubvenciókat is kapnak. Ilyen zónák léteznek Dél-Koreában, a Fülöp-szigeteken, Tajvanban stb. A hazai tőke is igyekszik bekapcsolódni az üzletbe, részesedni a befektetésben és a haszonban. Egyes esetekben maga az érdekelt ország kormánya építi fel és bocsátja a nemzetközi tőke rendelkezésére a szükséges iparüzemeket vagy -telepeket.

Az olcsó munkaerő kihasználása mellett a kitelepített termelőüzemek több fontos előnyt biztosítanak a multinacionális vállalatoknak: a konszernnek szállítják (természetesen ellenértékért) a kizárólag a „hazai központban“ kidolgozott műszaki ismereteket (know-how, szabadalom), a kutatási és fejlesztési munka eredményeit, az új technológiát. Az átadott műszaki ismereteket azonban úgy válogatják ki, hogy az illető fejlődő ország a tudományos-műszaki újításoknak mindig csak egy részecskéjét ismerje meg, és így teljes technikai függőségben tarthassák. Ugyanakkor maga a tőkeexport viszonylag csökken, mert a termelés folytatásához és esetleges bővítéséhez szükséges beruházásokat a nyereségből — tehát az illető ország munkaereje termelte értéktöbbletből — fedezi.

*

A multinacionális vállalatok, szupermonopóliumok „globális“ gazdaságpolitikája a tőkés világban nem vesz tekintetbe semmiféle nemzeti érdeket. Az ENSZ egyik jelentésében foglalt megállapítás szerint a multinacionális vállalatok „tevékenysége gyakran az egész világra kiterjed ugyan, érdekeik azonban társasági színvonalon maradnak“. Az ilyen jellegű tevékenység nem maradhatott visszahatások nélkül.

Egyrészt a kitelepített kapacitások és üzemek érzékenyen érintik a „hazai“ munkaerő foglalkoztatását, és növelik az amúgy is számottevő munkanélküliséget, különösen a munkaigényes iparágakban. Ezért a nemzeti szakszervezetek, beleértve még a konszernek érdekeit eléggé szem előtt tartó hatalmas amerikai AFL—CIO szervezetet is, határozottan állást foglalnak a kitelepítés ellen, amely

helyenként súlyos helyzetbe sodorja a hazai munkaerőt, és növeli a kizsákmányolás fokát.

Hallatják hangjukat egyes fejlett országok kormányai is, amelyek érdekelték bár saját „nemzeti“ (de a valóságban nemzetközi) vállalataik expanziójában, ugyanakkor ellenőrizni kívánják a betelepített más országbeli multinacionális konszernek tevékenységét. Ezek az igyekvések egyre kevesebb sikerrel járnak: növekvő gazdasági erejük révén a multinacionális szupermonopóliumok kicsúsznak az állami, főleg a pénzügyi szabályozás alól, akadályozzák a nemzetgazdaság kiegyensúlyozására irányuló erőfeszítéseket. Ezzel a kérdéssel foglalkozott a közelmúltban a Közös Piac Bizottsága is, amely különböző intézkedések foganatosítását határozta el a multinacionális — elsősorban amerikai — vállalatok nyugat-európai ténykedésének ellenőrzésére.

Különösen érzékenyen érinti a multinacionális vállalatok uralma a fejlődő országokat, amelyek kormányai többségükben átlátják, hogy bár ezek a vállalatok jelentős szerepet játszanak egyes zónák műszaki és gazdasági fejlődésében, ugyanakkor káros befolyást gyakorolnak az illető országok általános gazdasági és társadalmi célkitűzéseinek megvalósítására. Az ENSZ Gazdasági és Szociális Tanácsának 1973-ban közölt jelentése — amit egy novemberben tartott ülésen Genfben is megvitattak — rámutatott arra, hogy „míg a nemzeti terv a mezőgazdaság vagy a hagyományos ágazatok fejlődését szorgalmazza, a multinacionális vállalat tevékenysége a városi övezetre vagy a korszerű szektorra összpontosulhat. Míg a nemzeti terv a nemzeti jövedelem igazságosabb elosztására irányul, a multinacionális vállalatok elmélyíthetik az egyenlőtlenséget. Míg az új munkalehetőségek megteremtése egyike a legfontosabb célkitűzéseknek, a multinacionális vállalatok által bevezetett technika és termelés munkaerő-megtakarításra vezethet.“ A saját érdekeit követő nemzetközi tőke semmilyen tekintetben nem számol a tőkésvilág fejlődő országainak gazdaságpolitikai törekvéseivel.

Mindezek alapján a világ haladó közvéleménye állást foglal a multinacionális, nemzetén felüli és kívüli monopoltőke világhatalma ellen, amely miatt a nemzeti állam elveszítheti ellenőrzését a saját nemzetgazdasága felett. Új utakat keresnek terjeszkedésük korlátozására. Az említett ENSZ-jelentés óvatosan javasolja: „bevezetni a multinacionális vállalatok bizonyos formájú felelősségét a nemzetközi közösséggel szemben.“ Ennél a meglehetősen jámbor óhajnál talán reálisabb a Vegyipari Szakszervezetek Nemzetközi Szövetsége főtítkárnak, Ch. Levinsonnak követelése, amely szerint „ahhoz, hogy ellenőrizni lehessen a multinacionális vállalatokat, ellenálló erőket kell teremteni, nem pedig felülről takargatni őket“.

A multinacionális vállalatok fejlődése, terjeszkedése, egyre növekvő gazdasági ereje új hatalmat teremt, amely a tőkés világban, bizonyos esetekben veszélyeztetheti egyes nemzetek és államok önállóságát, függetlenségét, szabad fejlődését. Mindenképpen növeli és elmélyíti a tőkés világ belső ellentmondásait.

Kun János