

Éltető Andrea–Sass Magdolna

A külföldi befektetők döntéseit és a vállalati működést befolyásoló tényezők Magyarországon az exporttevékenység tükrében

A cikk kérdőíves felmérés eredményei alapján szeretné igazolni, hogy a külföldi tőkével Magyarországon működő vállalatok nem kezelhetők homogén csoportként, mert befektetési motivációik, a tevékenységüket befolyásoló negatív és pozitív tényezők különbözők. E tényezőket az általunk elemzett vállalati kör három, jól elkülöníthető csoportjára nézve vizsgáltuk. A csoportképzés alapja a vállalatok exportorientáltsága volt, aminek az ad jelentőséget, hogy a vegyes vállalatok exporttevékenysége egyre meghatározóbbá válik Magyarországon.*

Minden olyan országban, ahol jelentős a külföldi működőtőke beáramlása – és Kelet-Európában Magyarország ilyen –, fokozott figyelem kíséri a vegyes vállalatok, illetve külföldi cégek tevékenységét és gazdasági hatásait. Abban az esetben, ha a fogadó ország belső piacméreteit tekintve kicsi, de a gazdaság nyitott, különösen fontossá válhat a vegyes vállalatok külkereskedelemben betöltött szerepe, a külföldi befektetések exportorientációjának nyomon követése.

Mivel a Közép-Kelet-Európába irányuló tőkemozgás érdemi élénkülésére a kilencvenes években, a rendszerváltást követően került sor, a külföldi működőtőke-befektetések vizsgálata a térség országaiban igen rövid ideje, három-négy éve kezdődött csak meg. Az első, korai empirikus felmérések többsége esettanulmányokat tartalmazott, vagy kisméretű (100 alatti elemszámú) mintán dolgozott.¹ A következőkben ismertetett felmérésünk azok sorába illeszkedik, amelyeket 1995–1996-ban 100 feletti elemszámú mintákon végeztek el.² Megfigyeléseink jelentős részben alátámasztják ezeknek a felméréseknek az eredményeit.

1996-ban készült vizsgálatunk egy 124 elemű mintán alapul, vagyis a megkeresett 600 vegyes vállalatból ennyien választottak kérdőívünkre. (Ugyanakkor egyes kérdések eseté-

* A cikk az IKIM Gazdaságfejlesztési Célleitőlirányzat támogatásával „A nemzetközi versenyképesség és a külföldi működőtőke-beruházások kapcsolatának vizsgálata” címmel Halpern László vezetésével folyó kutatás keretében készült tanulmány és a PHARE ACE no.94-0624-R kutatási program eredményei alapján készült. Ezúton is szeretnénk köszönetet mondani az IKIM, valamint a BKE Vállalatgazdaságtan tanszéke támogatásáért.

¹ Például: Éltető és szerzőitársai [1995] vagy Szanyi [1994].

² Ezek a következők: Meyer [1996] 267 brit és német vállalattal elvégzett felmérése, Lankes–Venables [1996] 117 befektető összesen 145 érdekeltségével kapcsolatos, kérdőívvel vezetett mélyinterjúja, Pye [1996] 334 közép-európai külföldi érdekeltség kérdőíves megkeresése és a KPMG [1996] 155 magyarországi vegyes vállalatot vizsgáló felmérése.

Az első két tanulmány a befektető multinacionális cégek közép-kelet-európai befektetéseikért felelős részlegeinél folytatott kutatás eredménye, a harmadik és a negyedik a térségben működő leányvállalatoknál gyűjtött információkra épül. A befektetési célszörzrágok a Meyer- és a Lankes–Venables-felvételben Közép-Kelet-Európa és a volt szovjet utódállamok, a Pye-tanulmányban a Visegrádi országok és Románia, a KPMG esetében csak Magyarország voltak. Országspecifikus eltérésekre a Lankes–Venables- és a Pye-féle felmérésben kérdeztek rá.

ben, illetve kérdéscsoportoknál a válaszadók száma alacsonyabb, ami vagy arra utal, hogy a vállalat arra a kérdésre nem akart válaszolni, vagy arra, hogy az adott kérdés nem vonatkozott a vállalatra.)

A kérdőív négy fő részből állt. Az első rész a vállalat általános jellemzőit tartalmazta, beleértve az export- és importtevékenységre utaló jellemzőket is, a második rész a befektetési döntést befolyásoló tényezőkre kérdezett rá, a harmadik rész a vállalatok tevékenységét negatívan érintő jelenségeket fogalmazta meg, a negyedik rész pedig az exporttevékenységre ható tényezőket írta le a vállalat szemszögéből.

A minta jellemzői

A minta több szempontból reprezentatívnak mondható. A befektetők nemzetisége szerint arányában nagyjából megfelel a magyarországi befektetések általános megoszlásának [osztrák, amerikai és német befektető a legtöbb, sok a francia és a brit tőkével rendelkező cég, de például az olasz befektetők alul-, a svájciak pedig túlréprezentáltak (*I. ábra*)].

Az alakulás idejét tekintve, mint általában a hazai vegyes vállalatok, a mintában is a legtöbb cég 1991–1993 között alakult. Ezek 53 százalékának székhelye vidéken, 47 százalékának Budapesten található. E szempontból szinte teljes a megegyezés az országos adatokkal: 1995-ben az összes vegyes vállalat 48 százaléka működött Budapesten (KSH [1996b]). (A befektetett tőke mennyiségét tekintve azonban nagyobb a fővárosi koncentráció).

A befektetés típusa szerint a zöldmezős beruházások a vállalatok számát nézve a mintában 43 százalékot képviselnek, hasonlóan az országos megoszláshoz. A külföldi tulajdon arányát tekintve a mintában szereplő cégek 91 százaléka többségi külföldi tulajdonú és 56 százalékuk teljesen külföldi kézben van. Ez az arány némileg magasabb az országos arálynál (70 százalék a többségi és 44 százalék a kizárólagos külföldi cégek aránya –KSH [1996a]).

Megfigyelések szerint a külföldi tőke aránya a vállalat tulajdonában idővel általában növekszik. A beruházások első időszakában, amikor kevés információ és tapasztalat áll a beruházók rendelkezésére inkább vegyes tulajdonú vállalkozásokat hoznak létre, helyi érdekeltiséggel. Később, ahogy a külföldi befektetők az adott országról, befektetési lehetőségekről, illetve a már létező vegyes vállalatok működéséről egyre több információt szereznek, új befektetések számára egyre inkább a többségi, illetve 100 százalékos külföldi tulajdonú vállalati formát választják. Ezzel egyidejűleg a vegyes vállalatok külföldi tulajdonosai fokozatosan kivásárolják a helyi tulajdonrészt is. Földrajzilag ez a folyamat előrehaladt a visegrádi országokban, sokkal kevésbé a többi átalakuló országban.

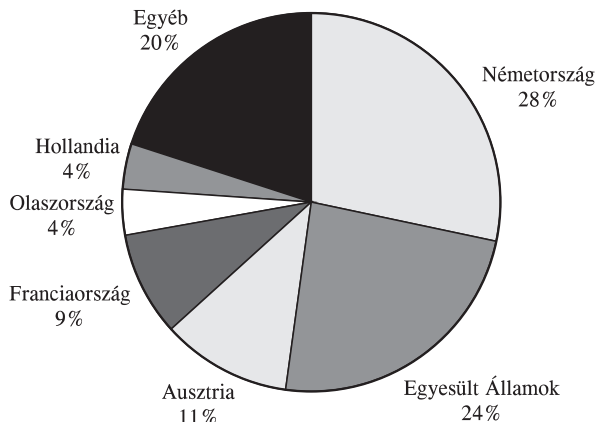
A mintában szereplő vállalatok méretéről (alaptőke, forgalom, foglalkoztatottak) elmondható, hogy elsősorban nagyobb cégek szerepelnek, 48 százalékuk forgalma 10 millió dollár felett van, és 25 százalékuk több mint 500 embert foglalkoztat. A vállalatok iparági besorolására nézve a minta meglehetősen heterogén, de a legtöbb a gépipari és az élelmiszer-ipari cég, ami az általános képnek is megfelel. Az építőanyag-ipar ugyanakkor túlréprezentált.

A mintában szereplő vállalatok csoportosítási ismérvei

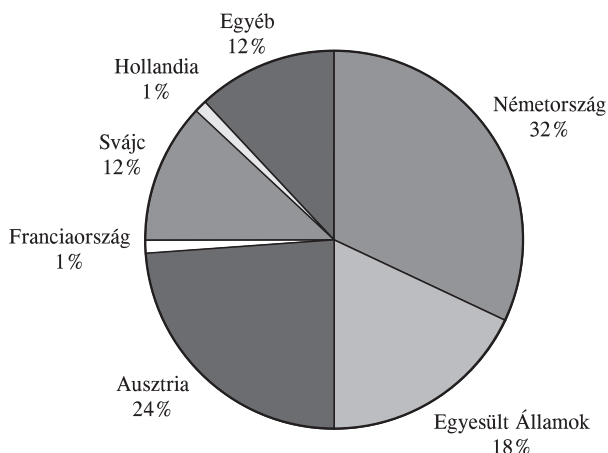
A külföldi, illetve vegyes vállalatokat sokszor homogén csoportként kezelik, holott ezeknek a vállalatoknak – tevékenységüktől, céluktól függően – a motivációik eltérők, más-hogy reagálnak egyes hatásokra, más-más típusú gazdasági ösztönzőket igényelnek. Ami az egyik befektetőnek nem lényeges, az a másiknak fontos lehet, és fordítva. Mintánk elemzésének egyik célja ezért az volt, hogy megállapítsuk milyen különbségek lelhetők

1. ábra

Egyes országok részesedése a magyarországi működőtőke-állományból (1995)



A mintában szereplő befektetők nemzetiség szerinti megoszlása



fel a vállalatok tevékenységében, jellemzőiben és motivációiban attól függően, hogy exportorientált vagy hazai piacra orientált cégről van szó. Az exportorientáltság vizsgálatakor mindenekelőtt az export összes értékesítéshez viszonyított arányát vettük figyelembe (azok a cégek, ahol a kivitel aránya az összes értékesítésben több mint 50 százalék, az exportorientált csoportba tartoznak), de számításba vettük a vállalat saját maga által megjelölt befektetési célját is (hazai termelés, illetve export), hiszen néhány esetben előfordulhat, hogy csak a belpiac szűkülése kényszerítette ki a viszonylag nagyobb mértékű exportot. Az exportorientált vállalatok sem bizonyultak homogénnek, az inputokon belüli importhányad, a hazai beszállítók alkalmazása és a vállalaton belüli kereskedelem nagysága alapján további típusokat különítettünk el. Összesen tehát három vállalati csoport alakult ki: 1. összeszerelő exportorientált, 2. hazai bázisú exportorientált, 3. nem exportorientált (vagyis helyi piacra orientált).

Mintánkban 17 összeszerelő exportorientált, 19 hazai bázisú exportorientált és 64 nem

exportorientált vállalat szerepel. (A fennmaradó 25 cég vagy nem volt egyértelműen besorolható, vagy szolgáltatócég volt).

A már említett, hasonló mintaelemszámmal rendelkező felmérések közül *Meyer* [1996] és *Lankes–Venables* [1996] is az értékesítés szerkezete felől közelítve csoportosították a vállalatokat.

Meyer [1996] a piacorientált, a tényezőár-orientált, illetve a piac- és tényezőár-orientált vegyes vállalatok között tesz különbséget. Ugyan itt a befektetési motívum és nem közvetlenül a forgalom szerkezete a kiindulási pont, mégis, a piacorientált befektetés egyértelműen a térségen, illetve országon belüli értékesítést célozza (hasonló a mi mintánkban a 3. csoport), míg a tényezőár-orientált befektetések esetében valószínűsíthető az interregionális, illetve vállalaton belüli kereskedelem (a mi esetünkben 1. és 2. csoport). Hasonlóképpen *Lankes–Venables* [1996] is megkülönböztet mintájában „helyi vagy regionális szállító” vállalatokat (mintájuk 51 százaléka), és a térségből más térségbe „exportra szállító” vállalatokat (mintájuk 32 százaléka). Egy harmadik csoportot is képez, ezek az ún. disztribútor cégek, amelyek kevés alkalmazottal, nem érdemi termelőtevékenységet, hanem importértékesítést végeznek (mintájuk 17 százaléka).

Pye [1996] mintáját nem strukturálta, de aszerint vizsgálta az alkalmazott vállalati stratégiákat, hogy az illető érdekeltség integrált-e valamely nemzetközi rendszerbe, illetve hogy területi orientációja szerint helyi, regionális vagy globális jellegű-e. Mintája 28 százaléka helyi és integrálatlan (vagyis helyi szállító), 27 százaléka pedig globális és szervezetileg integrált volt (feltehetőleg sok térségen kívülre irányuló exporttal).³

A továbbiakban vizsgáljuk meg három vállalatcsoportunk néhány jellemzőjét (*1. táblázat*)! A vállalatok *telephelyét* tekintve a legfontosabb jellemző a vámszabad területekkel kapcsolatos. A mintában szereplő vállalatok 17 százaléka vámszabad területen (és zöldmezős beruházással) létesült. Ez a viszonylag magas arány mutatja, hogy e téren a magyar szabályozás népszerű a külföldi befektetők körében a kedvező adózási és vámelszámolási lehetőségek miatt. A vámmentes külkereskedelem a magas importhányaddal exportorientált (elsősorban összeszerelő tevékenységet végző) cégeknek lehet igazán vonzó. Ha ennek fényében megnézzük az *1. táblázatot*, kiderül, valóban az „összeszerelő, exportorientált” csoport az, aminek kimagaslóan nagy hányada (fele) ilyen területen létesült. (A vámszabad területek jelentősége különösen az elmúlt két-három év folyamán nőtt meg, 1996 első felében például már 1,2 milliárd dollár volt a vámszabad területeken keresztül bonyolított kivitel és 1 milliárd dollár a behozatal. A nagy, eddig elsősorban importigényes zöldmezős beruházások tehát masszív termelésbe és exportálásba kezdtek.)

A vállalat *nagyságát* az alaptőke és a létszám segítségével meghatározva, az látszik, hogy a hazai bázisú exportorientált csoportba tartozók esetében a legmagasabb, a nem exportorientáltak között a legalacsonyabb a kiemelkedően nagy tőkéjű cégek aránya. A foglalkoztatottak létszámát tekintve a kép vegyes, az összeszerelőknél dominál a 200–500 fős kategória, a hazai bázisú exportőröknél pedig relatíve a legnagyobb az 500 főnél többet foglalkoztató cégek aránya.

A *külföldi tulajdon arányát* tekintve messze a legtöbb tisztán külföldi cég az összeszerelő csoportban található (89 százalék), a másik két csoportnál a cégek kevesebb mint a fele van teljes mértékben külföldi kézben (*1. táblázat*). A 100 százalékos külföldi tulajdon dominanciája az összeszerelő exportorientált csoportban összefügg azzal, hogy a befektetés formájára nézve többségük zöldmezős beruházással jött létre, míg a nem exportorientált vállalatoknak csak 30 százalékát alapították ily módon.

³ *Pye* [1996]-t ismerteti *Szanyi* [1996].

1. táblázat

Az exportorientált és nem exportorientált vállalatok alcsoportjainak jellemzői
(a válaszadók százalékában és csoportátlaga alapján)

Megnevezés	Nem exportorientált (64 cég)	Összeszerelő, exportorientált (17 cég)	Hazai bázisú exportorientált (19 cég)
	(százalék)		
<i>Alaptőke (dollár)</i>			
1 millió alatt	31	27	32
1–20 millió	57	53	47
21–50 millió	5	7	0
50 millió felett	6	13	21
<i>Foglalkoztatottak (fő)</i>			
20 alatt	9	12	16
21–50	17	1	16
51–200	25	41	27
201–500	23	17	10
500 felett	26	29	31
Átlagos importhányad az imputokban	40–45	60–70	20 alatt
Hazai beszállítók aránya átlagosan	40 felett	20 alatt	40 felett
Vállalaton belüli kereskedelem átlagos aránya	30 alatt	80 felett	30 alatt
Külkereskedelem iránya átlagosan	54 EU, 29 CEFTA és FÁK 17 egyéb	82 EU, 9 CEFTA és FÁK 9 egyéb	75 EU, 10 CEFTA és FÁK 15 egyéb
100 százalék külföldi tulajdon	48	89	44
Zöldmezős beruházás	30	60	55
Vámszabad területen	0,4	50	7
Export jövedelmezősége az összes értékesítéshez viszonyítva	magasabb: 14 ugyanaz: 39 alacsonyabb: 47	magasabb: 31 ugyanaz: 46 alacsonyabb: 23	magasabb: 11 ugyanaz: 65 alacsonyabb: 24

Az *export jövedelmezőségét* tekintve meglehetősen elválnak egymástól a csoportok. Az összeszerelő exportorientáltak esetében a legjobb a kivitel jövedelmezősége az összes értékesítéshez viszonyítva, utánuk a hazai bázisú exportorientáltak következnek, a legrosszabb pedig a nem exportorientáltak helyzete, e csoport közel felénél a kivitel jövedelmezősége rosszabb, mint az összes értékesítésé általában.

Érdemes megnézni, hogy az alacsonyabb jövedelmezőségű vállalatokban mekkora az exporthányad, mi a kivitel iránya és mit termelnek. A mintából megállapítható, hogy az alacsony jövedelmezőséggel exportáló hazai piacra orientált cégek kivitelének átlagos szinthez (80 százalék) képest kisebb része (csak 54 százalék) irányul az EU-ba, az átlagoshoz képest nagyobb része megy viszont a CEFTA-országokba (11 százalék), a volt Szovjetunióba (18 százalék) és az egyéb országokba (17 százalék). Ezek a cégek elsősor-

ban a papír-, a vegy-, a gép-, a dohány- és az élelmiszeripar területéről kerülnek ki. Valószínűsíthető ezek alapján, hogy azok a hazai piacra orientált vállalatok, amelyek a belső piac szűkülése miatt kényszerülnek exportálni, ezt csak kisebb jövedelmezőséggel tehetik, és nem elsősorban az EU piacára. A két exportorientált csoportban azokban a cégekben, ahol az export jövedelmezősége alacsonyabb, mint általában az értékesítésé, a hazai beszállítók aránya alacsony. Ezek jellemzően mezőgazdasági, textil-ruházati illetve fém-gépipari cégek. (E vállalatokról valószínűsíthető, hogy bér munka-kooperációban tevékenykednek.)

Arra, hogy az export relatív jövedelmezősége a legmagasabb az összeszerelő exportorientáltaknál, az is okot adhat, hogy esetükben kimagasló (80 százalék vagy több) a *vállalaton belüli* (vagyis az anyavállalattal, illetve annak leányvállalatával folytatott) *kereskedelem aránya*. E tekintetben élesen elkülöníthetők a hazai bázisú exportőröktől, illetve a nem exportorientáltaktól, ahol a kereskedelem átlag 30 százaléka bonyolódik vállalaton belül. Az összeszerelő csoportba tartozó vállalatok azok, amelyek külföldi multinacionális cégek leányvállalataként beépültek az anyacég nemzetközi hálózatába. E hálózat tagjaként részei a multinacionális vállalatok transzferár-mechanizmusának is, ami belső elszámolóárak segítségével lehetővé teszi a leányvállalatok által megtermelt nyereség elosztását, illetve máshová transzferálását a cégen belül aszerint, hogy hol a legkedvezőbbek például a nyereségadóra vonatkozó szabályozások. Nemzetközi összehasonlításban a magyarországi nyereségadó mértéke alacsony, ezért feltételezhető, hogy esetleg más vállalatokban, más országban keletkezett nyereség is Magyarországon jelentkezik. Ily módon az ország számára egyelőre pozitív módon is megnyilvánul a transzferárak rendszere.

A hazai bázisú exportőrök vállalaton belüli kereskedelmének aránya kicsi, vagyis ezek a cégek „magányos exportőrök”, nem tartoznak más nagyvállalat hálózatába.

A vállalaton belüli kereskedelmet, az értékesítés és az import összetételét *Lankes–Venables* [1996] felmérése is megvizsgálta. Itt az exportőr-csoport értékesítésének 43 százaléka cégen belüli értékesítés volt (gyakorlatilag az anyavállalat számára történő beszállítás), ami 88 százalékban a térségen kívülre irányult. Az exportőr-csoport nem vállalaton belül történő értékesítése pedig kisebb arányban, 67 százalékban irányult a térségen kívülre. A helyi szállítók csoportjának csaknem teljes értékesítése (97 százalék) nem vállalaton belül, hanem a helyi piacon realizálódott.

Az *importintenzitást és a hazai beszállítókat* vizsgálva érzékelhető, hogy a hazai bázisú exportorientáltak azok, akik inputjaik legkisebb hányadát szerzik be importból és nagy hányadát hazai beszállítóktól. Fordított a helyzet az összeszerelő cégek csoportjában, ahol az import aránya magas, és a hazai beszállítók aránya kicsi. A nem exportorientáltak esetében átlagosan kiegyensúlyozott az import és a hazai inputok aránya.

A termeléshez szükséges inputok származását ismét *Lankes–Venables* [1996] felméréséhez hasonlóan megállapítható, hogy az ott kapott eredmények nagymértékben hasonlítanak a az általunk ismertett adatokhoz. A helyi szállítók csoportjában *Lankes–Venables* [1996] mintájában az összes beszerzések 42 százaléka származott térségünkben (saját mintánkban több mint 40 százalék), és az exportőrök csoportjában is elég magas, 31 százalék volt ez az arány (saját mintánkban 20 százalék, illetve 40 százalék, attól függően, hogy az exportőr összeszerelő, vagy nem, lásd *1. táblázat*).

Mintánkból megállapítható tehát, hogy a vegyes vállalatok többsége (csak az összeszerelők csoportja kivétel) elég fontos kapcsolatokat alakított ki a hazai „háttérországgal”, vagyis nem szigetként, hanem jelentős hazai beszállításra támaszkodva tevékenykedik.

Beruházási célok és motívumok

Korábbi, Magyarországra, illetve Kelet-Európára vonatkozó felmérések szerint⁴ a beruházásokat elsősorban a helyi piacra való betörés, pozíciószerezés motiválja a kelet-közép-európai országokban, illetve Magyarországon.

Pye [1996] tanulmánya ezzel egybehangzó eredményt hozott. Első helyen a megkérdezettek 40 százaléka említette a piachoz való hozzáférést mint motívumot, és még a második helyen említett tényezők között is ez szerepelt leggyakrabban. Ezt követték messze kisebb arányban (12-16 százalék) a *beruházó cég stratégiai pozíciójának javítása*, a *beruházási klíma* és a *pénzügyi hatékonyság*. Pye arra is rákérdezett, hogy e négy átfogó motívumtípuson belül milyen speciális tényezők szerepét értékelték a beruházók a legmagasabbra. A piaci tényezők között a helyi piachoz hozzáférés, annak növekedése és fejlesztése kapta a legmagasabb értékelést. (Összehasonlításképpen a regionális piac lehetőségeit csak alig az átlag felett értékelték, hasonlóképpen a fejlett országok piacainak fontosságát). A pénzügyi hatékonyság szempontjából a munkaerőköltségek, a profitnövelés és általános költségcsökkentés kerültek említésre. Stratégiai pozíciójavítás alatt elsősorban első piaci megjelenést kell érteni. A fogyasztók vagy a versenytársak követése nem volt jellemző.

Mintánk egészére nézve hasonló eredményeket kapunk. A befektetési döntéseket befolyásoló tényezők között sorrendben az első hét tényezőt a 2. táblázat mutatja. A vállalatok 61 százaléka nagyon fontosnak ítélte a *hazai piaci részesedés megszerzése vagy növelése* kategóriát. A másik lényeges motiváló tényező a *stabil jogi keretek külföldi befektetőknek* volt, amit 60 százalék nagyon fontosnak minősített. (Ugyanakkor a jogi keretek tényleges működését – garanciák, bürokrácia, adórendszer – más helyen meglehetősen negatívnak ítélték a vállalatok.) Hasonlóan lényegesnek bizonyultak a befektetési döntésekben a stabil politikai és szociális helyzet és a gazdaság fejlődési kilátásait leíró kategóriák. Az egyik leglényegesebb motiváló tényezőnek mutatkozott a *munkaerő szakképzettsége* is, amit 47 százalék talált fontosnak és 44 százalék nagyon fontosnak.

Ugyanakkor az olcsó munkaerő mint motiváló tényező a hetedik helyre szorult csak, fontossága a fent említetteknel jóval kisebbnek bizonyult. Az *alacsonyabb munkaerőköltség* 36 százalék szerint nagyon fontos és 38 százalék szerint fontos. Vagyis a külföldi befektetők nagy része döntésénél nem elsősorban a munkaerő költségét, hanem inkább annak minőségét tartja szem előtt.

2. táblázat

A befektetést általában leginkább motiváló tényezők
(százalék)

Megnevezés	Nagyon fontos	Fontos	Semleges	Nem nagyon fontos	Nem fontos
Hazai piaci részesedés megszerzése, növelése	61,5	23	4,3	2,6	8,6
Stabil jogi keretek	60,5	25,5	9,7	2,6	1,7
Stabil politikai helyzet	53	34,8	9,6	1,7	0,9
A gazdaság fejlődési kilátásai	46,2	42	6,8	3,3	1,7
Szakképzett munkaerő	44,2	47,7	2,7	3,6	1,8
Stabil szociális helyzet	40,2	41	15,2	1,8	1,8
Alacsonyabb munkaerőköltség	36	37,7	16,7	6,1	3,5

⁴ Például a Budapesti Vállalkozásfejlesztési Alapítvány [1995], illetve Szanyi [1994].

3. táblázat
Motivációk exportorientáció szerint
(rangsor a csoportátlag alapján)

Helyezés	Nem exportorientált	Összeszerelő exportorientált	Hazai bázisú exportorientált
1.	Piaci részesedés	Stabil politikai helyzet	Stabil jogi környezet
2.	Gazdasági fejlődés kilátásai	Szakképzett munkaerő	Szakképzett munkaerő
3.	Stabil jogi környezet	Stabil szociális helyzet	Stabil politikai helyzet
4.	Stabil politikai helyzet	Rugalmas munkaerő	Gazdasági fejlődési kilátások
5.	Szakképzett munkaerő	Stabil jogi környezet	Rugalmas munkaerő
6.	Alacsony munkaerőköltség	EU-piacra jutási lehetőségek	Piaci részesedés
7.	Stabil szociális helyzet	Adókedvezmények, vámszabad terület	Politikusok támogatása
8.	Bankhálózat	Alacsony munkaerő költség	Stabil szociális helyzet
9.	Kommunikációs hálózat	Telekommunikáció	Exportbázis az EU felé
10.	Politikusok támogatása	Kommunikációs hálózat	EU-piacra jutási lehetőségek

Motivációk az egyes csoportok szerint

Az eddigi eredmények a minta egészére vonatkoztak, célunk azonban az volt, hogy teszteljük eredeti feltételezésünket, miszerint már a befektetés motivációiban különbségnek kell mutatkoznia a befektetés későbbi tevékenysége, jellege szerint, vagyis az exportorientáltság, illetve hazai piacra orientáltság szerint.

A minta három csoportra bontása nyomán a következők mondhatók el (3. táblázat, 2.a ábra). A munkaerővel kapcsolatos tényezők a két exportorientált vállalatcsoport számára fontosabbak voltak, mint a hazai piacra orientáltaknak. Különösen kiemelkedik a munkaerő szakképzettségének (és rugalmas alkalmazkodásának) szerepe, ami a jogi és politikai stabilitási tényezők mellett vezető helyet foglal el. A hazai piac mint motiváció az összeszerelők számára meg sem jelenik az első tíz kategóriában, a hazai bázisú exportőröknél pedig a hatodik helyre szorul. A nem exportorientáltak számára viszont ez a legfontosabb.

Csoportokra bontva tehát kiderül, hogy *csak az egyik alcsoportra érvényes* az, ami a minta egészére első ránézésre igaz (vagyis a piac mint fő motívum).

Az összeszerelő és a hazai bázisú exportorientált vállalatok esetében érthetően a befektetési motivációk között az EU piacára jutás mint motiváció fontos szerepet tölt be. Az összeszerelők számára mint motiváció megjelenik az adókönyvitések, vámszabad területek fontossága is.

A három csoport között tehát vannak különbségek a motivációk rangsorolását illetően, amit az is kifejez, hogy a Spearman-féle rangkorrelációs együttható értéke a két exportorientált *versus* nem exportorientált csoportot tekintve 0,69 (vagyis a rangsorok csak 69 százalékban hasonlítanak egymásra), az összeszerelő és hazai bázisú exportorientált csoport között pedig 0,81.

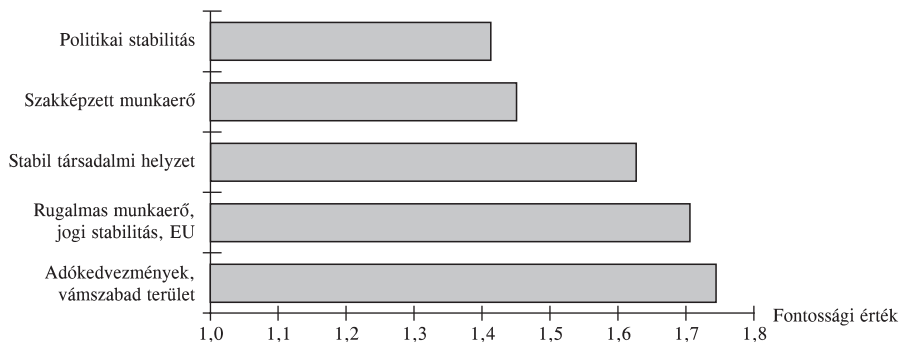
Vizsgáljuk meg, eredményeink mennyiben igazolják azon felmérések eredményeit,

2.a ábra

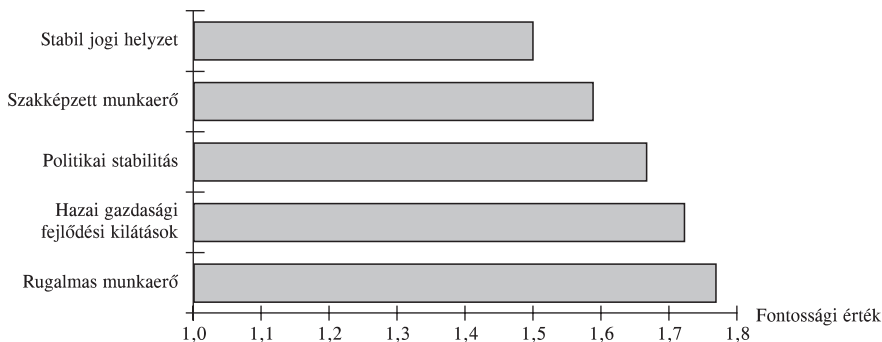
Motivációk a három csoport szerint

(Fontossági érték 1-től 5-ig terjedő skálán, 1 a legfontosabb, 5 a legkevésbé fontos.)

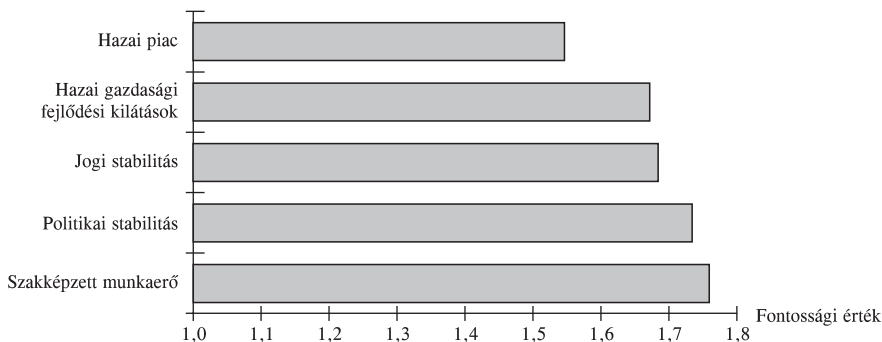
Összeszerelő exportőr



Hazai bázisú exportőr



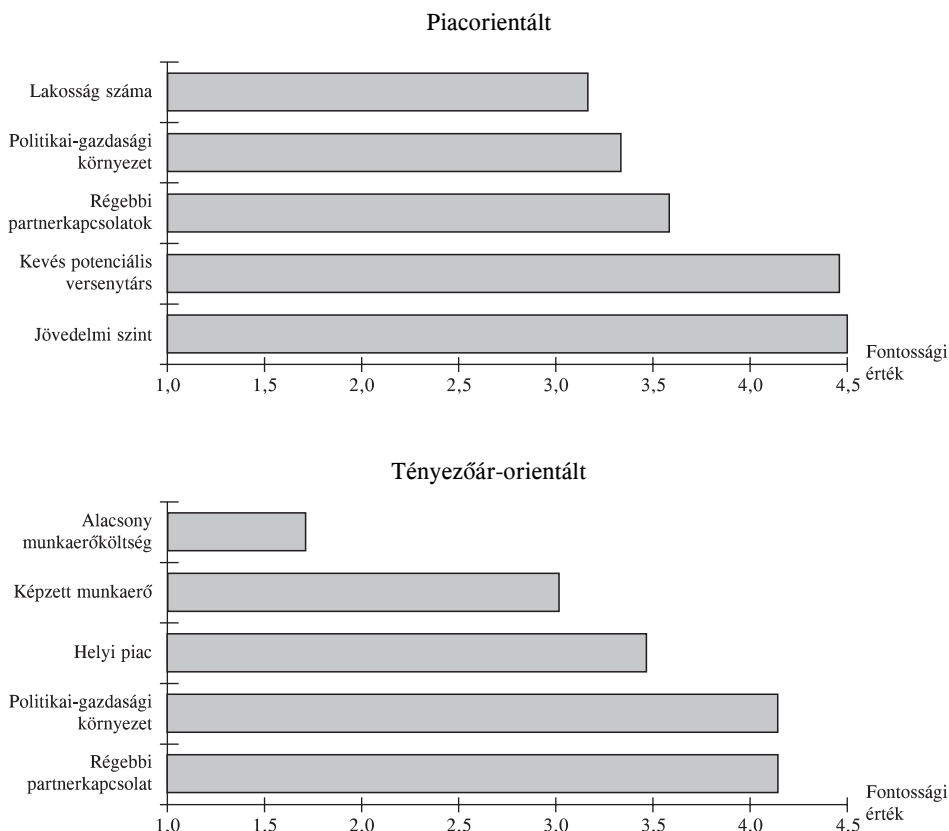
Nem exportorientált



2.b ábra

Motivációk Meyer [1996] felmérésben

(Fontossági érték 1-től 5-ig terjedő skálán, 1 a legfontosabb, 5 a legkevésbé fontos.)



amelyek szintén az értékesítés szerint képeztek vállalati csoportokat (2.b, 2.c ábra, Meyer [1996] és Lankes–Venables [1996] alapján)!

A Meyer [1996] által vizsgált *piacorientált* beruházások esetében az első öt legfontosabb motívum között első helyen a helyi piac mérete (lakosság száma) áll.⁵ Ezt követik sorrendben a politikai-gazdasági környezet minősége (stabilitása), korábbi partnerkapcsolatok, a versenytársak távolléte az adott piacon és a vásárlóerőt jelképező lakossági jövedelmi szint. A *tényezőár-orientált* befektetéseknél az alacsony munkaerőköltség messze a legfontosabb, ezt követi a munkaerő képzettsége, majd a helyi piachoz való hozzáférés (ennek oka, hogy az alkalmazott felosztások nem produkálnak homogén csoportot, vagyis a tényezőorientált cégek körében is jelentős a helyi értékesítés). A sort itt is a kedvező politikai-gazdasági környezet és a korábbi partnerkapcsolatok zárják.

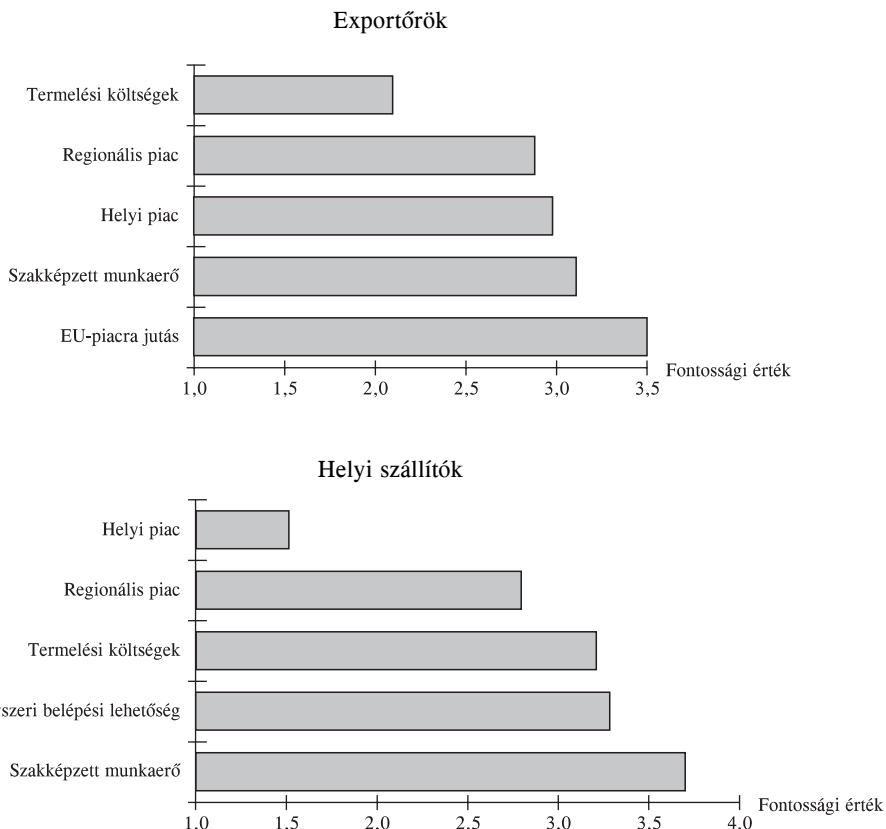
Eredményeinkhez hasonlóak a stabilitási és munkaerővel kapcsolatos motivációk, mindazonáltal míg Meyernél elsősorban a munkaerő költségén van a hangsúly, addig nálunk a szakképzettség a fontosabb. Emellett feltűnő Meyer eredményeiben a korábbi vállalati kapcsolatok fontossága. Mintánkban ez a tényező nem került be az első tíz legfontosabb

⁵ Idézi Antalóczy és szerzőtársai [1996] 10. o.

2.c ábra

Motivációk Lankes–Venables [1996] felmérésében

(Fontossági érték 1-től 5-ig terjedő skálán, 1 a legfontosabb, 5 a legkevésbé fontos.)



motiváció közé egyik csoport esetében sem, ugyanakkor megfigyelhető, hogy a nem exportorientált és a hazai bázisú exportorientált vállalati csoportoknak a korábbi kapcsolatok fontosabbnak bizonyultak, mint az összeszerelő exportőrök esetében.

Lankes–Venables [1996] csoportjai esetében is a miénkhez hasonló különbség fedezhető fel a motivációkban. Az első öt fő indítékot vizsgálva a „helyi szállítóknál” a helyi piacszerzés a döntő motívum, ezt követi a regionális piac, majd a termelési költségek, illetve az átmenet során adódó egyszeri lehetőségek (privatizáció kapcsán), végül a szakképzett munkaerő. Az „exportőröknél” az alacsony termelési költség szerepelt első helyen, ezt rögtön a regionális, illetve helyi piacra való belépés követte, majd a szakképzett munkaerő következett, végül pedig az EU-piacra jutási lehetőségek álltak.

Szót kell ejteni még két olyan tényezőről, ami a külföldi tőke számára szintén fontos motiváció lehet a kelet-európai befektetéseknél.

A külföldi működőtőke-befektetésekkel kapcsolatos egyes elméletek szerint a befektetések egyik fő motivációja lehet a jelentős *importkorlátozások megkerülése* a célországban, vagyis így a külkereskedelem „helyettesítése”. Vállalataink válaszai alapján ez a tényező egyedül az összeszerelő exportőröknek bizonyult kismértékben fontosnak (5 fokozatú skálán – ahol az 1 a legfontosabb – a csoportátlag 2,75 ennél a tényezőnél), a másik két

csoport számára közömbös, vagy nem fontos volt (3,32 és 3,62 csoportátlag). Ez arra utal, hogy a magyar külkereskedelmi korlátozások külföldi szemmel a liberalizációs és vámlebontó lépések nyomán elhanyagolhatók.

Nem bizonyultak általában jelentős motiváló tényezőnek az EU-nál kevésbé szigorú magyar *környezetvédelmi és állatvédelmi* előírások sem. Mindazonáltal az összeszerelő exportőr csoport valamivel fontosabbnak ítélte ezt a motivációt (2,7), mint a másik kettő (3,6 és 3,5). (Úgy tűnik ez az a vállalatcsoport, amire érvényes lehet *Kaderják* [1996] hipotézise, illetve eredménye⁶, de erre a csoportra sem jelentős mértékben.)

A beruházásokat gátló, korlátozó tényezők

Kérdéseink másik csoportja a külföldi részesedésű vállalatok tevékenységét negatívan érintő tényezőkre vonatkozott. Az egész mintát tekintve vezető helyen áll az *infláció* (85 százalék nagyon fontosnak, illetve fontosnak minősítette) és az *adók és tb-járulékok* szerepe (86 százalék szerint nagyon fontos, illetve fontos).⁷

Ez érzékelteti, hogy a fejlett országokból érkező befektető számára a hazai infláció a számára megszokott alacsony inflációs környezettől való radikális eltérést és bizonytalanságot jelent. Ehhez hasonlóan nem kiszámítható a gyakran változó adórendszer sem, és kedvezőtlenek a magas adójellegű járulékok is. Az ügyintézésrel kapcsolatos *bürokrácia* is jelentős akadályozó tényezőnek bizonyult a válaszadók 78 százaléka szerint.

E három tényező mint a gazdasági stabilitás fontos eleme tehát egyöntetűen akadályozó hatásúnak minősül a vállalatok körében, amit az is mutat, hogy ha felbontjuk a mintát a már ismert három csoportra, ugyanezek a tényezők állnak az első helyeken mindegyik csoportnál (4. táblázat). Hasonlóan fontos még az összeszerelő exportőröknél a befektetés kockázata, illetve a nem exportorientáltaknál a hazai vállalatok eladósodottsága, a fizetési nehézségek.

Ami a többi tényezőt illeti, az előzetes hipotézisnek megfelelően az derül ki, hogy az exportorientált vállalatcsoportok számára a kivített közvetlenül korlátozó *külpiaci restrikciók* sokkal fontosabbak, mint a nem exportorientáltak számára. Ugyanakkor ez csak az EU-val kapcsolatban van így, a CEFTA-val kapcsolatban a külpiaci restrikciók nem bizonyultak jelentősnek. Ez két hatást tükrözhet: egyrészt azt, hogy az exportorientált vegyes vállalatok elsősorban az EU-ba exportálnak, másrészt azt, hogy az EU részéről gyakrabban találkoznak beviteli korlátozásokkal, mint a CEFTA-tagállamok részéről.

A *megfelelő beszállítók hiánya* az összeszerelő exportorientált cégek számára jelenik meg fontos akadályként, vagyis éppen azoknak, akik nem, vagy alig alkalmaztak eddig hazai beszállítókat. Arra utalhat tehát ez a válasz, hogy az exportorientáltak egy része azért alkalmaz kevés beszállítót, mert még nem talált megfelelőt, illetve a későbbiekben szándékozik importált inputjainak egy részét hazai beszállítással kiváltani, és ehhez keresi a megfelelő partnert.

A *szűkös hitellehetőségek, kedvezőtlen kamatfeltételek*, illetve az *elégtelen jogi garanciák külföldi befektetőknek* az ötödik-hatodik helyen szerepelnek a korlátozó tényezők sorában mindhárom csoport esetében, vagyis ezek a tényezők nagyjából függetlennek bizonyulnak a csoportok tulajdonságaitól.

Egyéb kérdéseket tekintve, sem az exportorientáltak, sem a hazai piacra orientáltak

⁶ Kaderják Péter a feldolgozóipari szektorokat vizsgálva a légszennyezés mértéke és a külföldi tőke nagysága között szignifikáns pozitív irányú kapcsolatot talált (*Kaderják* [1996]).

⁷ Hasonló eredményre jutott a KPMG felmérése is, ahol a legfőbb korlátként az inflációt, az árfolyamleértékelést és az adórendszer változtatásait jelölték meg a vállalatok (*KPMG* [1996]).

4. táblázat

A befektetéseket, a vegyes vállalatok tevékenységét akadályozó tényezők
(rangsor a csoportátlag alapján)

Helyezés	Nem exportorientált	Összeszerelő exportőr	Hazai bázisú exportorientált
1.	Adó- és tb-terhek	Befektetési kockázat	Infláció
2.	Infláció	Infláció	Adó- és tb-terhek
3.	Eladósodottság és fizetési nehézségek	Adó- és tb-terhek	Bürokrácia
4.	Bürokrácia	Bürokrácia	Befektetési kockázat
5.	Befektetési kockázat	Szűkös hitellehetőségek, kedvezőtlen kamat	Szűkös hitellehetőségek, kedvezőtlen kamat
6.	Elégtelen jogi garanciák	Elégtelen jogi garanciák	Eladósodottság és fizetési nehézségek
7.	Szűkös hitellehetőségek, kedvezőtlen kamat	EU-piaci restriktciók	Elégtelen jogi garanciák
8.	Információszerzés	Megfelelő beszállítók hiánya	EU-piaci restriktciók

számára nem bizonyultak lényegesen korlátozónak az olyan tényezők, mint a munkaerő szervezettsége, az egészségügyi előírások, a földvásárlási korlátozások vagy a nyelvi problémák.

A már említett felmérések közül Meyer [1996] vizsgálta a befektetések korlátait. A *gazdasági instabilitás, kockázat* (aminek része az infláció és az adórendszer változékonysága is) Meyernél is a kelet-európai befektetések fő akadályaként szerepel mind a piacorientált, mind a tényezőorientált befektetők esetében. Ezenkívül fontos helyen szerepel még a politikai környezet, illetve a piacorientáltak számára a jövőbeli alacsony fizetőképesség kereslet és az ellentmondásos jogrendszer mint korlátozó tényező.⁸

Az exportra ható tényezők

Mivel vizsgálatunk előterében áll a vállalatok exportorientáltsága, kérdéseink utolsó csoportja arra vonatkozott, melyek azok a tényezők, amelyek a vegyes vállalatok exporttevékenységét leginkább befolyásolják.

Előzetes várakozásunk az volt, hogy a mintát három csoportra bontva, a két exportorientált csoportra az összes exportot befolyásoló tényező jobban hat, mint a hazai piacra orientáltakra. Ugyanakkor mindhárom csoportban előkelő helyen áll az exporttal kapcsolatos *adókedvezmények, illetve vámviszatérítések* rendszere és az *árfolyam-politika* (5. táblázat), amelyek közvetlen, illetve közvetett exportösztönző eszközöknek tekinthetők. Az előzetes hipotézissel legszembetűnőbben az *árfolyam-politika* esete ellentétes, ami az összes közül a legfontosabbnak éppen a nem exportorientált vállalatok számára bizonyult, holott elvileg ennek sokkal jobban kellene érintenie az exportorientált cégeket. Ennek oka, hogy a nem exportorientált cégeket importoldalról mindenképpen befolyásolja az árfolyam helyzete, vagyis a gyakran exportösztönző eszközként alkalmazott ár-

⁸ Meyer felmérését idézi Antalóczy és szerzőtársai [1996].

5. táblázat
Az exportot befolyásoló tényezők

Helyezés	Nem exportorientált	Összeszerelő exportőr	Hazai bázisú exportorientált
1.	Árfolyam-politika	EU származási szabályok	EU-piaci könnyítések
2.	Adókedvezmények, vám visszatérítések	Adókedvezmények, vám visszatérítések	Emberi tőke*
3.	Erőforrások költségei*	Értékesítési piacok közelsége	Adókedvezmények, vám visszatérítések
4.	Változó kereslet a helyi piacon	Árfolyam-politika	Értékesítési piacok közelsége
5.	Hozzájárulás helyi erőforrásokhoz*	Emberi tőke*	Árfolyam-politika
6.	Emberi tőke*	CEFTA származási szabályok	Termékek innovatív jellege*
7.	Munkaerőköltségek*	Erőforrások költségei*	Erőforrások költségei*
8.	Változó kereslet a külpiacokon	EU-piaci könnyítések	Változó kereslet a külpiacokon

A csillaggal jelölt tényezők a külpiaci versenyképesség befolyásolóiként szerepeltek.

folym-módosítások inkább az importon keresztül hatnak és inkább a hazai piacra orientált cégeket érintik.

További meglepő tény a *származási szabályok* kihasználásának első helye az összeszerelő exportőrök esetében: elsősorban az EU-relációban, de később ez a CEFTA-viszonylatban is megjelenik. Ez arra utal, hogy a jelentős vállalaton belüli kereskedelmet bonyolító (főleg az EU-n kívüli) multinacionális cégek esetében a kereskedelmet (elsősorban a kivittelt) meghatározó egyik fő tényező (ugyanakkor befektetési motiváció is) a származási szabályok érvényesítése, és ezen keresztül szabadabb út az Európai Unió vagy a CEFTA piacára.

A hazai bázisú exportőrök számára az *EU-piacra jutási lehetőségek* kiemelkedően fontosak, valószínűleg azért, mert számukra a piac nem „biztosított”, mint a vállalaton belül kereskedő „összeszerelő-beszállító” társaiknak. Fontosabb a „hazai bázisúaknak” az emberi tőke mint a külpiaci versenyképesség befolyásolója.

A származási szabályok és az EU-, illetve CEFTA-piacra bejutási lehetőségek könnyítése indirekt módon a szabadkereskedelmi egyezmények jelentőségét fejezi ki a külföldi befektetők számára. Fontos tehát az Európai Unióval kötött társulási szerződés minél teljesebb kihasználása, illetve újabb kedvezmények lehetővé tétele. Az EU a vegyes vállalatok fő piaca, amik az itt jelentkező piacra jutási lehetőségekre és restrikciónak érzékenyen reagálnak.

Befejezés

Magyarországon a külföldi tulajdonú vállalatok export- és importigényességéről, külkereskedelmi tevékenységéről és ennek időbeli alakulásáról néhány adatból lehet csak következtetést levonni. A külföldi részesedésű cégek aránya a kivitelben évről évre nő, s ma már elmondható, hogy meghatározó jellegű. Az IKIM adatai szerint 1989-ben a

vegyes vállalatok részesedése a magyar kivitelben csak 10 százalék volt, 1996 első felében ez már elérte a 79 százalékot. A teljes magyar kivitel egynegyedét mintegy 20 vegyes vállalat bonyolítja. 1993-ban és 1994-ben a magyarországi vegyes vállalatok mintegy 300-300 millió dollárral járultak hozzá a külkereskedelmi mérleg hiányához, 1995-ben azonban már 748 millió dolláros aktívumot termeltek. 1996 első félévében ez a kedvező tendencia tovább folytatódott, az aktívum értéke 155 millió dollár volt.⁹ Ez minden valószínűség szerint annak az eredménye, hogy a nagy, eddig elsősorban importigényes zöldmezős beruházások masszív termelésbe és exportálásba kezdtek.

A vegyes vállalatok kiviteli tevékenysége tehát egyre meghatározóbbá válik gazdaságunkban. Ezért kérdőíves felmérésünk eredményeinek feldolgozásával célunk az volt, hogy rávilágítsunk, milyenek a Magyarországon működő exportorientált külföldi részesedésű vállalatok, mik befolyásolják tevékenységüket, és miben különböznek nem exportorientált társaiktól.

Elemzésünkéből kiviláglik, hogy a Magyarországon működő vegyes vállalatok nem tekinthetők homogénnek sem befektetési motivációikat, sem a tevékenységükre ható tényezőket tekintve. Míg a nem exportorientált cégeknek legfontosabb befektetési motivációja a hazai piaci részesedés, az exportőröknél a munkaerő jellemzői (nem elsősorban alacsony költségei, hanem szakképzettsége, rugalmas alkalmazkodása) állnak előtérben. A hazai gazdaságpolitika számára levonható fontos következtetés ebből az, hogy az oktatásra, szakképzésre szánt állami pénzeszközöket tehát lehetőleg növelni kell, csökkenteni azonban semmiképpen sem célszerű.

Mindhárom vállalati csoport tevékenységét nehezíti a bizonytalanságot hordozó, európai méretekben nagyon magas infláció, a bürokratikus ügyintézés és az adó-, illetve tb-terhek. A hazai gazdasági környezet megfelelő működésének biztosítása tehát nemcsak a hazai piacra orientált vegyes vállalatoknak, de az exportőröknek is elengedhetetlen fontosságú. A vegyes vállalatok szempontjából lényeges, hogy az egyik fő gazdaságpolitikai cél az infláció leszorítása maradjon. A hazai adó- és járulékrendszer stabilizálása legalább ennyire fontos és a kiszámíthatóságot elősegítő lépés kell hogy legyen. Célszerű a bürokrácia problémáját is komolyan venni (például a hatósági ügyintézés, banki tevékenység, vámkezelés terén).

A fentiekén kívül az exportorientált vállalatok tevékenységét a kivittelt megnehezítő tényezők (például a külpiazi restrikciónak) korlátozzák leginkább, illetve az „összeszerelő” alcsoport számára gondot jelent a megfelelő hazai beszállító partnerek megtalálása is.

Kifejezetten a kivittelt befolyásoló tényezők vizsgálatánál kiderült, hogy az árfolyampolitika nemcsak (sőt nem elsősorban) az exportorientált cégeknek, hanem éppen a hazai piacra orientált vállalatoknak fontos. Az exportösztönző céllal alkalmazandó esetleges árfolyam-leértékelések tehát az importon keresztül hatnak inkább, s negatív hatást váltanak ki a vegyes vállalatok többségét jelentő hazai piacra orientált cégek körében.

Magyarország várható európai uniós tagsága, illetve a társulás intézményes keretei a származási szabályok elvének érvényesítésén keresztül mindenekelőtt az összeszerelő tevékenységet végző (multinacionális) exportőr cégek kivitelére hatnak, a piacra jutás megkönnyítése pedig a hazai bázisú exportőröknek létfontosságú. A csatlakozás egyik várható hatása lehet tehát az exportorientált külföldi befektetők növekvő érdeklődése hazánk iránt.

⁹ Már aktívumot termelnek. Világgazdaság, 1996. augusztus 12.

Hivatkozások

- ANTALÓCZY KATALIN–LUDÁNYI ARNOLD–SALGÓ ISTVÁN–SASS MAGDOLNA [1996]: Kelet-Európa és Magyarország tőkevonzási képessége. Európa Fórum, 2. sz.
- BUDAPESTI VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉSI ALAPÍTVÁNY [1995]: Összefoglaló a vegyes vállalatok és a külföldi érdekeltségű vállalatok alapításáról és működési tapasztalatairól készült ajánlásokról. Budapest, november.
- DUNNING, J.H.[1985]: Multinational Enterprises, Market Structure and International Competitiveness. New York.
- ÉLTETŐ ANDREA–GÁSPÁR PÁL–SASS MAGDOLNA [1995]: Foreign Direct Investment. Ea Megjelent: East Central Europe In Comparative Analysis With Spain and Portugal. Working Paper No. 51. Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences. május.
- KADERJÁK PÉTER [1996]: A hazai közvetlen külföldi befektetéseket meghatározó tényezőkről – egy kvantitatív elemzés. Közgazdasági Szemle, 12. sz.
- KPMG [1996]: Külföldi befektetők Magyarországon – felmérés.
- KSH [1996a]: A külföldi működőtőke Magyarországon, 1994.
- KSH [1996b]: Külföldi tőkével működő vállalkozások.
- LANKES H.P.–VENABLES A. J. [1996]: Foreign Direct Investment in Eastern Europe and the Former Soviet Union: results from a survey of investors. Kézirat.
- MEYER, K. [1996]: Business Operations of British and German Companies with the Economies in Transition. Middle Europe Center, Business School Discussion Paper Series, no. 19. London.
- SCHMIDT, K. D. [1995]: Motives of Large Multinationals Investing in Small Transition Countries: A Literature Review (Kiel, Working Papers no. 668.).
- SZANYI MIKLÓS [1994]: Experiences with foreign direct investment in Hungary. Institute for World Economics, Working Paper no. 32.
- SZANYI MIKLÓS [1996]: Experiences of Foreign Direct Investments in Eastern Europe – Advantages and Disadvantages. MTA KTI. Kézirat, készült a IIASA konferenciára.
- PYE, B. K. [1996]: Foreign Direct Investment in Central Europe: Results from a Survey of Major Western Investors. Kézirat, idézi: Szanyi [1996].