

Budapesti Corvinus Egyetem
Gazdálkodástudományi Kar
havi szakfolyóirata

Szerkesztőség és kiadóhivatal:
1093 Budapest, Fővám tér 8.
Tel.: +36 1 482-5415, 482-5510
www.vezetestudomany.hu

Felelős kiadó:
Budapesti Corvinus Egyetem
Gazdálkodástudományi Kar

Szerkesztőbizottság:
Elnök: **Wetzker, Konrad**

Tagok:
Bánfi Tamás
Chikán Attila
Cser László
Dobák Miklós
Gálik Mihály
Kerekes Sándor
Mészáros Tamás
Veress József

Tanácsadó testület:
Barakonyi Károly
Bayer József
Bélyácz Iván
Bordáné Rabóczki Mária
Csányi Sándor
Delfmann, Werner
Farkas Ferenc
Gaal Zoltán
Grubbström, Robert
Hofmeister Tóth Ágnes
Horváth Péter
Kövesi János
Kreuzer, Konrad
Román Zoltán
Szintay István
Takács János
Török Ádám
Vastag Gyula
Vecsenyi János

Főszerkesztő: **Csillag Sára**
vezetestudomany@uni-corvinus.hu

Olvasószerkesztő: **Nusser Tamás**
vezetestudomany@uni-corvinus.hu

Szerkesztőségi titkár:
Roboz Ágnes
vezetestudomany@uni-corvinus.hu

ISSN: 0133-0179

Nyomdai kivitelezés:
CC Printing Kft.

Előfizetés:
Előfizetésben terjeszti
a Magyar Posta Rt. Hírlap Üzletág.
Előfizethető közvetlen a kézbesítőknél, az
ország bármely postáján, Budapesten
a Hírlap Ügyfélszolgálati Irodákban
és a Központi Hírlap Centrumnál
(Budapest VIII., Orczy tér 1.
Tel.: 06 1 477-6300 P. cím: Bp., 1900).
További információ: 06 80 444-444
E-mail: hirlapelofizetes@posta.hu

Előfizetési díj egy évre 9600 Ft
Példányonkénti ár: 1000 Ft

Megjelenik havonta.

Egyes példányok megvásárolhatók
a Szerkesztőségben, Fővám tér 8.

Kéziratot nem őrzünk meg és nem
küldünk vissza!

VEZETÉSTUDOMÁNY

XLVII. ÉVF., AUGUSZTUS

2016. 8. szám

➤ CIKKEK, TANULMÁNYOK

➤ ELŐSZÓ

➤ Czakó Erzsébet – Juhász Péter – Reszegi László

Versenyképesség és export – vállalati szintű kvalitatív
és kvantitatív kutatási eredmények összevetése

3

➤ Bartha Zoltán – S. Gubik Andrea

Az üzleti tudás hatása a viseigrádi országok
kis- és középvállalatainak nemzetköziesedésére

15

➤ Gál Zoltán – Juhász Bálint

A vállalatok nemzetköziesedésének vizsgálata
Kelet-Közép-Európában makrogazdasági módszerekkel

26

➤ Sass Magdolna

Törpékből óriások? – Kelet-közép-európai elektronikai multik

40

➤ Kazainé Ónodi Annamária

Exportáló vállalataink sokszínűsége

50

➤ KÖNYVAJÁNLÓ

➤ CIKKEK ANGOL ÖSSZEFOGLALÓI

Budapesti Corvinus Egyetem
Gazdálkodástudományi Kar
havi szakfolyóirat

Published by
Corvinus Business School
Corvinus University of Budapest

www.vezetestudomany.hu



Corvinus Business School

ELŐSZÓ

Az egyre inkább globalizálódó, egyre magasabb szinten integrálódó világ gazdaságban a statisztikai adatok már egyre kevésbé képesek megragadni annak a reálgazdasági folyamatnak, jelenségnek a jellemzőit, amelyek mérésére eredetileg hivatottak. Gondoljunk csak a globális értéklánccokra, a több ágazatban, akár a feldolgozóiparban és szolgáltatásokban is aktív, az adóoptimalizáláshoz külföldi leányt is igénybe vevő vállalatokra, a transzferárakkal operáló multinacionális cégekre, de akár csak a félig a fekete-szürke gazdaságban működő, nemcsak kis- és közepes méretű vállalatokra. E körülmények között felértékelődnek azok a vizsgálatok, amelyek kombinálják a vállalati adatok vizsgálatát más, cégszintű interjúkból, felmérésekből, részletes esettanulmányokból származó információkkal, mely utóbbiak akár „nemszám”-jellegűek is lehetnek. Különösen fontosak az ilyen vizsgálatok a magyar gazdaságban, melynek jellemzőiről, folyamatairól, mozgatórugóiról, különösen a pénzügyi válság után és a jelentős kutatási erőfeszítések eltelére is, viszonylag keveset tudunk.

Ezek a megfontolások, tapasztalatok indították az MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpontjában működő külföldi közvetlentőke-befektetésekkel foglalkozó kutatócsoportot, hogy 2015 októberében, immáron második szemináriumát szervezze meg, amelyen a hazai felsőoktatásban vagy kutatóintézeti szférában dolgozó, a magyar vállalatok nemzetköziesedésével foglalkozó szakemberek mutatták be folyamatban lévő kutatásaik eredményeit. A különszám szerzői ezúton mondanak köszönetet a szeminárium többi résztvevőjének, akiknek hozzászólásai, tanácsai segítettek a kutatási eredmények cikkformába öntését.

A különszámban a szemináriumi előadások közül ötnak a cikkváltozata szerepel. Ezek mindegyikének témája szoros kapcsolatban van a magyar vállalatok nemzetköziesedésével, annak valamelyik formájával.

Czakó Erzsébet, Juhász Péter és Reszegi László újdonságszámba menő módszertannal, kvalitatív és kvantitatív elemzés kombinációját alkalmazva mutatja be, hogy az exportintenzív magyarországi kis- és közepes méretű vállalatok a kimagasló teljesítményű cégek közé tartoznak, fontos jellemzőjük a kiváló menedzsment, a folyamatos tanulás és az innováció. Itt megint csak előkerülnek olyan nehezen mérhető és számszerűsíthető vállalati jellemzők, amelyek meghatározó szerepet játszanak a nemzetköziesedésben.

Bartha Zoltán és Gubik Andrea egy közel ezerlemű vállalati mintát elemez négy visegrádi országból: Csehországból, Lengyelországból, Magyarországról és Szlovákiából. Bemutatják, hogy a kis- és középvállalatok nemzetköziesedésében a rejtett és kódolt vállalati tudáselemek

fontos szerepet játszanak. Ezzel megerősítik, hogy nemcsak a pénzügyi jellemzők vizsgálata fontos a cégek nemzetköziesedésénél.

Gál Zoltán és Juhász Bálint nézőpontja eltér a többi cikktől: ők makroszinten vizsgálják meg, hogy van-e összefüggés a gazdaságba érkező közvetlentőke-befektetések és az onnan külföldre irányuló közvetlentőke-befektetések alakulása között. Vállalati szintre konvertálva a kérdést: vajon a külföldi közvetlentőke-beáramlás valamilyen módon segíti-e a helyi tulajdonban lévő vállalatok versenyképességének olyan növekedését, hogy azok így képesek legyenek külföldön sikeresen befektetni? Statisztikai elemzésük alapján létezik ilyen hatás a kelet-közép-európai régióban, de országonként eltérő intenzitású és ütemezésű. Ugyanakkor a vizsgált országokból kifelé áramló közvetlentőke-befektetéseknek nem találták ilyen hatását az adott országokba áramló közvetlentőke-befektetésekre.

Sass Magdolna cikkében azt vizsgálja, hogy mi jellemzi a volt átalakuló országok helyi tulajdonban levő elektronikai multinacionális vállalatait – első körben talán már az is meglepő lehet, hogy ebben az igen intenzív versennyel és innovációval jellemezhető iparágban vannak ilyenek, és nem is annyira kevesen. Lengyel, magyar és szlovén, helyi tulajdonban lévő elektronikai vállalatok valósítottak meg jelentős vagy kevésbé jelentős külföldi közvetlentőke-befektetéseket és váltak ezzel multinacionális vállalatokká. Ebben az esetben – a magyar Videoton kivételével – még inkább csak kvantitatív mutatók állnak rendelkezésünkre, de nyilvánvalóan ezen a kutatási területen is a részletes esettanulmányok szolgálnak majd további tanulságul arról, hogyan válhat viszonylag sikeres külföldi befektetővé ebben az ágazatban kelet-közép-európai cég.

Kazainé Ónodi Annamária a magyarországi exportáló vállalatok sokszínűségét mutatja be, négy, viszonylag homogén csoportba sorolva őket legfontosabb kvantitatív jellemzőik alapján. Később kvalitatív indikátorok szerint is összehasonlítja a jól teljesítőket, hogy jelezze, a jobb exportteljesítmény és jövedelmezőség a jobb működési jellemzőkkel és menedzsmentképességekkel függ össze. Vagyis ennek a kutatásnak az eredményei is a kvantitatív-kvalitatív „mix” elemzésekben való alkalmazásának fontosságára hívja fel a figyelmet.

A szerzők és a szerkesztők abban a reményben ajánlják az olvasók figyelmébe a különszámot, hogy az talán további kutatásokat eredményez, vitákat és beszélgetéseket indít majd, és valamelyest segít bővíteni tudásunkat is ebben a témában.

Sass Magdolna

CZAKÓ Erzsébet – JUHÁSZ Péter – RESZEGI László

VERSENYKÉPESSÉG ÉS EXPORT – VÁLLALATI SZINTŰ KVALITATÍV ÉS KVANTITATÍV KUTATÁSI EREDMÉNYEK ÖSSZEVEETÉSE

Az exportálást és az exportáló vállalatokat a nemzetközi gazdaságtan és a versenyképesség szakterületei egyaránt kutatási témájuknak tekintik. A nemzetközi üzleti gazdaságtan a vállalati teljesítményekre összpontosít, s elsősorban kvalitatív eszköztárat használ. A versenyképesség inkább a nemzetgazdasági szintű kérdésekre fókuszál és a kapcsolódó kutatásokban a kvantitatív módszerek dominálnak. E cikk egyik újdonsága, hogy e kétféle kutatási módszer eredményeit összeveti ugyanazon vállalati mintára támaszkodva. A szerzők megvizsgálják, hogy az exportorientált hazai KKV-k teljesítménye hogyan értékelhető a vállalati pénzügyi teljesítmények mintázatai alapján, és milyen következtetések adódnak az eredményekből a vállalati és a nemzetgazdasági versenyképességre. Eredményeik szerint az exportintenzív KKV-k a kimagasló teljesítményű magáncégek közé tartoznak, és ebben a kiváló menedzsment, valamint a folyamatos tanulás és az innováció is közrehat. Ugyanakkor jó teljesítményt más módon és a hazai piacokon is el lehetett érni, s a kivitel önmagában nem volt garancia a kiválóságra.

Kulcsszavak: export, pénzügyi teljesítmény, nemzetköziesedés, KKV, jövedelmezőség, hazai és külföldi cégek, versenyképesség

2015-ben ünnepelte negyedszázados megjelenését Michael Porter (1990) könyve, amely kulcsszerepet játszott abban, hogy a versenyképesség kutatásai világszerte népszerűvé váltak. Miközben a könyv számos tudományos és szakmai vitát provokált, Porter elvitathatatlan érdeme, hogy a vállalatokat helyezte a versenyképességi diskurzus és kutatások középpontjába (Porter, 1990, 1. fejezet). A különböző megfigyelések és a sikertörténetek sokkal inkább igazolják ennek a megközelítésnek a célravezető voltát, mint az elméleti és a tudományos előrelépések.

A versenyképességet számos módon határozhatjuk meg. Gyakorlatilag minden nemzetközi (például EU Bizottság, World Economic Forum), nemzeti (például különböző kormányzati hivatalok) és tudományos szervezet kidolgozza saját definícióját (Chikán – Czakó, 2009, 2010). Ha összehasonlítjuk ezeket a definíciókat, azt állíthatjuk, hogy egy többszintű elméleti konstrukcióról van szó, ahol a kutatási fókusz a gazdasági teljesítmény egy vagy több egységére terjed ki (vállalatok, iparágak, klaszterek, nemzetgazdaságok, makrorégiók és globális értékláncok), és nemzetközi összehasonlítások alapján igyekeznek a meghatározott teljesítményeket értékelni.

Ugyanakkor a versenyképesség kutatási projektjeiben azonosítható néhány közös kutatási kérdés, például (1) hogyan értelmezhetők és mérhetők a gazdasági teljesítmények, (2) mi az alapja a jövőbeni gazdasági teljesítményeknek, és hogyan határozható meg ezek potenciálja, illetve (3) milyen környezeti tényezőknek lehetnek meghatározó hatásai a jövőbeni gazdasági teljesítményekre. A versenyképesség kutatási megközelítései és eredményei sokszínűek, ami annak köszönhető, hogy a vizsgált kutatási egységek alapvetően meghatározzák a tudományos és szakmai kutatási kereteket.

A hazai vállalati és nemzetgazdasági versenyképesség-kutatások Chikán (2008, magyarul Chikán – Czakó, 2009) definícióin alapulnak. A nemzetgazdasági versenyképesség definíciója összhangban van Scott (1985, p. 14-15.) nemzetgazdaságversenyképesség-definíciójával, amely egy versenyképességet középpontba állító gyűjteményes kötetben jelent meg, és 2015-ben ünnepelte publikálásának 30. évfordulóját. Chikán nemzetgazdaságra vonatkozó versenyképesség-definíciója szerint „egy nemzetgazdaság versenyképessége abban áll, hogy úgy tud létrehozni, felhasználni, illetve a globális verseny keretei között értékesíteni termékeket és szolgáltatásokat, hogy

ennek során állampolgárainak jóléte és saját termelési tényezőinek hozadéka fenntartható módon növekszik” (Chikán – Czakó, 2009, p. 77).

Cikkünk a nemzetgazdasági és a vállalati szintű versenyképesség közötti kapcsolatokat vizsgálja, ahol az exportteljesítmény és az exportálási tevékenység jelenti a két szint között a kapcsolatok vizsgálatának alapját. Chikán vállalati versenyképesség-definíciója a következő: „a vállalatok versenyképessége abban áll, hogy a társadalmi normák betartásával úgy kínáljanak termékeket a fogyasztóknak, hogy azok hajlandók legyenek ezekért a versenytársakénál nagyobb jövedelmezőséget biztosító árat kifizetni. Ennek feltétele, hogy a vállalatok oly módon legyenek képesek alkalmazkodni a külső és belső változásokhoz, hogy a piaci versenykritériumokat a versenytársaiknál kedvezőbben tudják teljesíteni” (Chikán – Czakó, 2009, p. 78.). A cikkben a fogyasztói igények profit melletti kielégítésére helyezük a hangsúlyt, ami pénzügyi mutatókkal jól mérhető.

A képesség közös eleme a két definíciónak, és szintén általános a versenyképesség narratíváiban, még ha a legnehezebben mérhető eleme is a definícióknak. Így a nemzetköziesedés, főként az exporttevékenység kvalitatív és a kvantitatív kutatási eredményeinek összehasonlításával vonunk le következtetéseket a képességekről.

E cikkben kiindulásként a szakirodalomhoz igazodva az exportot és az exportteljesítményt tekintjük a vállalati versenyképesség egyik közelítő változójának. Elemzésünk egysége a vállalat. A tanulmányunkban hivatkozott és használt kvalitatív kutatási projekt (lásd Ábel – Czakó, 2013) célja az volt, hogy feltárja és bemutassa a hazai tulajdonban álló exportintenzív KKV-k exporttevékenységeinek folyamatait és mechanizmusait, valamint megfogalmazza ezek kritikus sikertényezőit. A kvantitatív kutatási projekt (részletesen lásd Reszegi – Juhász, 2014) fő célja az volt, hogy feltárja a vállalatok nemzetköziesedéséhez társított teljesítmények mintázatait, és megragadja ezeknek a nemzetgazdasági versenyképességhez való hozzájárulásait.

A két kutatási projekt eredményei és következtetései alapján cikkünk két kérdést vizsgál: (1) a kvantitatív kutatási eredmények alapján hogyan értékelhetjük az exportáló KKV-k pénzügyi mutatóit, és (2) az eredmények alapján milyen következtetések fogalmazhatók meg a vállalati és a nemzetgazdasági versenyképesség kutatására és alakítására vonatkozóan. A két módszer összekapcsolásával fejezzük ki azt az alapfeltevésünket is, hogy a kvalitatív és a kvantitatív kutatási módszertant természetüknél fogva egymást kiegészítőnek tekintjük.

A cikk négy részből áll. Az első két rész a kvantitatív és a kvalitatív kutatási projektek eredményeiről ad áttekintést. A kvalitatív nézőpont mutatja be a tíz KKV-t magába foglaló projekt módszertanát, a minta jellemzőit, és ismerteti az esettanulmányokon alapuló kutatási megál

pításokat. A cikkben ezt a tíz vállalatot ESV-ként, (mint az „exportban sikeres vállalatok” rövidítése) fogjuk hivatkozni. Ennek a résznek a végén mutatjuk be azokat a kutatási állításainkat (propozícióinkat), amelyeket a harmadik részben fogunk vizsgálni.

A második rész egy sokkal nagyobb elemszámú adatbázison végzett kvantitatív kutatási projekt eredményein alapul. Az adatbázis több mint 4000 Magyarországon működő, hazai, magántulajdonban lévő vállalat publikusan hozzáférhető pénzügyi kimutatásai alapján állt össze. Erre az adatbázisra a VTA (vállalatiteljesítmény-adatbázis) rövidítéssel hivatkozunk. A harmadik részben vetjük össze a kvalitatív és a kvantitatív kutatási projektek eredményeit. Ehhez a pénzügyi mutatókat hasonlítjuk össze, gyakorlatilag az ESV-k pénzügyi mutatóit a VTA-mutatók értékeihez viszonyítjuk ellenőrizve, hogy a hazai magántulajdonú vállalatok pénzügyi mutatói alapján hogyan értékelhetjük a tíz ESV sikertörténetét. Ez a rész foglalkozik az (1) kutatási kérdésünkkel: tisztázzuk, vajon a tíz ESV a pénzügyi mutatók szerint a kiváló cégek közé tartozik-e.

Cikkünk utolsó része a kutatás eredményeit mutatja be. Itt tárgyaljuk a cikk második részében megfogalmazott proposíciókat és értékeljük a kutatási eredményeinket a (2) kutatási kérdésünk nézőpontjából.

A kvalitatív nézőpont: az exportsiker nyomában kutatás – az ESV-k és a proposíciók

A kvalitatív és a kvantitatív kutatási projekteket párhuzamosan indítottuk 2012-ben annak érdekében, hogy a nemzetközivé válás és a teljesítmény közötti kapcsolatot feltárjuk és jobban megértsük (Ábel – Czakó, 2013; Reszegi – Juhász, 2014). A kvalitatív projekt keretében áttekintettük a nemzetközi és a hazai irodalmat (Ábel – Czakó – Reszegi, 2013; Kazainé Ónodi, 2013b), aminek eredményei befolyásolták a tíz esettanulmány elkészítését és értékelését. A nemzetközivé válás felső vezetőket és versenyképességi programokat formálókat érintő kutatási eredményeit magyar és angol nyelven külön kiemelte Czakó – Könczöl (2014a, 2014b).

A nemzetközivé válás mechanizmusai álltak az interjúközpontú esettanulmányok középpontjában. Az esettanulmányok elkészítésekor további információkat, így pénzügyi adatokat is gyűjtöttünk. Ezek szolgálnak alapul a cikk harmadik részében szereplő összehasonlításhoz.

Mind a tíz cég hazai többségi magántulajdonban állt, azaz a meghatározó tulajdonosok hazai magánszemélyek vagy szervezetek voltak. Mindegyiküket a rendszerváltás (1989) után alapították vagy újraalapították. Valamennyi exportorientált vállalat volt, azaz árbevételének több mint 25 százaléka származott exportból. A cégek alkalmazotti létszám alapján kis- és középvállalatok voltak. A vállalatok központjai Magyarországon találhatók, termékkörük változatos.

A tíz cég öt, szélesen definiált iparágba sorolható (mezőgazdaság – A és P, gépgyártás – B és G, autóalkatrészek – C és H, egészségipar – L, M és S, végül infokommunikációs szolgáltatások – E). A tíz vállalat közül nyolc, nemzetközileg új (vagy globálisnak született) vállalkozás, azaz tulajdonosai úgy alapították, hogy nemzetközi piacokon is értékesítsen, és már alapításuk első évében exportáltak. 2011-ben a nemzetközi működésben a legkevésbé tapasztalt cégnek hat év exportpiaci tapasztalata volt, a többieknek tíz éven felüli, azaz mintánk tapasztalt exportáló cégeket foglalt magába. (1. táblázat)

A megfogalmazott és tesztelt proposícióink a nemzetközi és hazai irodalomban megjelent kutatási eredményeken alapultak, és középpontjukban a nemzetközivé válás folyamata, illetve annak főbb tényezői álltak. Az interjúkérdések a nemzetközivé válás és a nemzetközi működés sikeres és kevésbé sikeres történeteire összpontosítottak. Az esettanulmányok elemzéséhez a gondolati térképek (*mind mapping*) technikáját alkalmaztuk. Az volt a célunk, hogy a tíz eset alapján a vezetői nézőpontból meghatározó kritikus sikertényezőket megragadjuk és kiemeljük.

Az esettanulmányok alapján nyert eredményeink alátámasztották a nemzetköziesedés Johanson – Vahlne

(1977, 2009) modelljének állításait (a cégek saját tapasztalataiból tanulnak, a külkapcsolataikban ma már a vevői kapcsolatok meghatározóak). Ezen kívül megerősítették a KKV-k nemzetköziesedéséről megjelent kutatási eredményeket is, miszerint a tulajdonosoknak és a felső vezetőknek meghatározó szerepük van a nemzetközivé válásban és a nemzetközi működés (export) fenntartásában. A Czákó – Könczöl (2014b, p. 34-35.) alapján cikkünk szempontjából a következő igazolt proposíciókat ismételjük meg:

1. Az alapítók és a felső szintű vezetők a KKV-k nemzetközivé válásának kezdeményező és képe-sítő tényezői, szereplői.
2. A nemzetközivé válást ösztönző tényezők közül a beszállítói pozíció éppen olyan fontos, mint a hazai lökést adó tényezők (mint például a piac mérete).
3. A vevőkkel meglévő stratégiai szövetségek a pi-acefejlesztés stratégiai prioritásai közé tartoznak.
4. A földrajzi lefedettség és a külpiacra lépési for-mák másodlagosak a beszállítói pozícióhoz és a stratégiai partneri kapcsolatokhoz viszonyítva.

1. táblázat

A tíz, exportban sikeres cégre vonatkozó információk, 2011-re

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
A cikkben hivatkozott név	Profil, ter-mékkör	Alapítás éve	Az export első éve	Exporta-pasztalat, évek	Árbevétel, m Ft, 2011	Exportárbe-vétel, m Ft, 2011	Export/Ár-bevétel, % 2011	Alkalmazot-tak létszáma, 2011	I főre jutó hozzáadott érték, ezer Ft, 2011	Forrás
A	takarmánykeverékek	2001	2001	10	15496	6 939	62%	118	17 689	Boda – Stoc-ker (2013a)
B	kerámiaalapú ipari termékek	2000	2000	11	1491	1 339	90%	135	4 768	Kozma (2013)
C	alumíniumnyomáso- söntési technológiájú gépjárműal- katrészek	1999	1999	12	7897	6 030	76%	230	5 202	Kiss (2013)
E	call, contact center, ERP rendszerfejlesztés, bevezetés	2000	2000	11	649	192	29%	38	4 940	Tátrai (2013)
G	csiszolókorongok	2001	2001	10	1566	826	53%	114	4 779	Juhász (2013)
H	autóipari termékek	2005	2005	6	5822	1 910	33%	138	9 900	Kazainé Ónodi (2013a)
L	állatgyógyászati termékek	1991	1993	18	2880	2 010	70%	42	20 200	Pecze (2013)
M	orvosdiagnosztikai készülékek	1990	1994	17	4736	3 041	64%	133	11 900	Szántó (2013)
P	laskagomba	1991	1991	20	674	513	76%	42	2 029	Boda – Stoc-ker (2013b)
S	ortopédiai és traumatológi- ai eszközök	1996	1996	15	2637	1 860	70%	218	7 478	Szalay (2013)

Forrás: Czákó – Könczöl (2014b) átszerkesztéssel és a tíz esettanulmányból származó kiegészítésekkel. Rövidítések: NoE – alkalmazottak létszáma, fő; SR – árbevétel, ER – exportárbevétel; EI – exportintenzitás; VA – hozzáadott érték. További információkat lásd a 2. táblázatban.

2. táblázat

Az összehasonlításra használt pénzügyi adatok és mutatók

Rövidítés	Tartalom	Mértékegység	Az adat forrása/számítása
NoE	Alkalmazottak létszáma	Fő	Pénzügyi beszámoló*
SR	Árbevétel	M Ft**	Pénzügyi beszámoló
ER	Exportárbevétel	M Ft	Pénzügyi beszámoló
EI	Exportintenzitás	%	Számított: ER/SR
PAT	Adózott eredmény	M Ft	Pénzügyi beszámoló
VA	Hozzáadott érték	M Ft	Számított: EBITDA + bérek és közterhek
ROS	Árbevétel-arányos nyereség/eredmény	%	Számított: PAT/SR
VAOS	Az árbevétel hozzáadott értéke aránya	%	Számított: VA/SR

* A publikusan elérhető pénzügyi beszámolókat a magyar számviteli törvény szerint állították össze. Ezek forrása a www.e-beszamolo.hu kormányzati portál, ahol elvileg mindegyik Magyarországon működő vállalkozás minden évben elérhetővé teszi éves pénzügyi beszámolóját.

** Nemcsak mutatókat adunk meg, hanem időnként forintban is megadunk adatokat. Ennek célja, hogy a nagyságrendek terén orientáljuk az olvasót. Az összehasonlításokhoz érdemes szem előtt tartani, hogy 2011-ben 279,21 Ft volt az euró, 200,94 Ft pedig a USD éves átlagos árfolyama a Magyar Nemzeti Bank információi szerint.

A kutatáshoz nem határoztunk meg önálló pozíciót a tanulásról. Ennek oka, hogy ez a tényező a Johanson – Vahlne (1977, 2009) nemzetközivé válási modell koherens tényezője. A tíz esettanulmány szövege nagyon határozottan ezt demonstrálta. Érdekes volt látni mindegyik esetben, hogy a releváns tudás kere-

sése és forrásainak feltárása, a folyamatos tanulás és a lépésenkénti innováció mennyire domináns és milyen integráns jellemzője volt az alapítók és a felső vezetők napi tevékenységeinek.

Az esettanulmányokhoz gyűjtött pénzügyi adatokat és az azok alapján számított mutatókat mindegyik

3. táblázat

A tíz ESV-cég összehasonlításra használt adatai

	2010	2011	2011/2010	2011	2011
	Átlag, N=10			Minimum érték	Maximum érték
NoE – Alkalmazottak létszáma, fő	136,7	150,6	110%	42	521
SR – Árbevétel, M Ft	3 599,8	4 385,0	122%	649	7 897
ER – Exportárbevétel, M Ft	2 310,8	2 736,0	118%	191	6 029
EI – Exportintenzitás (ER/SR), %	64%	62%	97%	30%	90%
PAT – Adózott eredmény, M Ft	448,9	419,4	93%	3	870
PAT/fő, M Ft	3,3	2,8	85%	0 1	20,7
VA – Hozzáadott érték, M Ft	1 378 4	1 354,5	98%	175	2 709
VA/fő – Egy főre eső hozzáadott érték, M Ft	10,1	9,0	89%	4,1	20
ROS –Árbevétel-arányos nyereség (PAT/SR), %	12%	10%	77%	0,4%	30%
VAOS – VA/SR, %	38%	31%	81%	13%	62%

Forrás: Czakó – Könczöl (2014b) átszerkesztéssel és a tíz esettanulmányból származó kiegészítésekkel

esettanulmány tartalmazza. Ennek az egyik oka az volt, hogy informáljuk az olvasókat a cég méretéről és teljesítménymutatóiról, alapot adva esetleges összehasonlításoknak (*benchmarking*). Az összevethetőségnek az érdekében a pénzügyi adatokat és mutatókat a kvantitatív projektével megegyező módszertan szerint gyűjtöttük és számítottuk. A 2. táblázat ad áttekintést arról, hogy a két kutatási projektben milyen mutatókat, milyen forrásból és tartalommal használtunk.

Az esettanulmányok része volt a pénzügyi mutatók elemzése is (3. táblázat), azonban egyértelmű mintázatot sem a vizsgált vállalatokra, sem a vizsgált időszakra vonatkozóan nem tudtunk megállapítani (Könczöl, 2013).

A vállalatok közötti különbségek feltárását és megértését nagyban segítette a kvantitatív vizsgálat. A kvalitatív és kvantitatív kutatási eredmények összehasonlítása számos ok miatt kihívásokkal teli. A nemzetközi üzleti gazdaságtan külföldi és hazai kutatási eredményei nem egyértelműek a nemzetköziesedés foka (exportárbevétel aránya az árbevételben) és a pénzügyi teljesítmény kapcsolatának viszonyát illetően sem, és külföldi tulajdonosok és a belföldi tulajdonosok cégeinek teljesítményének viszonylatában sem (lásd Reszegi – Juhász, 2014, p. 47-70.; Kazainé Ónodi, 2013b; Calof, 1994; Dyker, 2004; Hooly et al., 1996; Mayer – Ottaviano, 2007; Singh, 2009; Sullivan, 1994). A kutatási eredmények nem támasztják alá egyértelműen azt, hogy az exportáló, nemzetköziesedett cégek jobbak, sem azt, hogy a külföldi tulajdonú cégek hatékonyabbak vagy termelékenyebbek. A nemzetközi kutatásokhoz is kapcsolódva végül a következő két proposíciót fogalmaztuk meg:

1. porpozíció (P1): A külföldi többségi tulajdonban álló vállalatoknak pénzügyi teljesítménymutatói jobbak, mint a belföldi többségi tulajdonban lévő cékéké. A tíz, exportban sikeres vállalat pénzügyi mutatóinak átlagos értéke a külföldi többségi tulajdonban álló cékéké alatt lesz.

2. proposíció (P2): A belföldi többségi tulajdonban lévő exportáló cégek pénzügyi mutatói jobbak, mint a nem exportáló, belföldi többségi tulajdonú társaságoké. A tíz, exportban sikeres vállalat pénzügyi mutatóinak átlagos értéke a nem exportáló belföldi többségi tulajdonú cékéké felett lesz.

A kvantitatív nézőpont: a vállalati teljesítmény nyomában – a VTA és néhány megállapítás

Eredetileg a feltáró kvantitatív kutatás célja az volt, hogy az exportáló cégek pénzügyi teljesítményeit elemezze, és az eredményeket összehasonlítási pontként használhassunk a kvalitatív kutatási projekt eredményeinél. A vállalati pénzügyi beszámolók alapján a 2008-2011 időszakra összeállított saját adatbázis azon-

ban a Magyarországon működő vállalatok széles körű és mélyebb elemzését tette lehetővé. A kutatási projekt eredményeit a Reszegi – Juhász (2014) mutatta be. Ez a rész a kutatási eredmények közül azokat ismerteti, amelyek az ESV-összehasonlítás szempontjából érdekesek. Ezt megelőzően a vállalati teljesítmény adatbázisának mintáját jellemezzük.

A kvantitatív vizsgálat két, általános kutatási kérdést járt körül. Az egyik a pénzügyi eredményesség és a nemzetköziesedtség (tulajdonos és exporthányad) kapcsolatára összpontosított. A nemzetköziesedtség mérésére az exportárbevétel-hányad (EI) mutató és a külföldi többségi tulajdon szolgált közelítő változóként. Ebben a keretben azt feltételeztük, hogy a nagyobb nemzetköziesedtség együtt jár a jobb pénzügyi teljesítménnyel. A másik kutatási kérdés arra fókuszált, vajon a vállalati szintű teljesítmények hogyan értékelhetők a nemzetgazdasági versenyképesség szempontjából.

A nemzetgazdasági szintű versenyképesség egyik közelítő változója a GDP, és számos olyan vállalati szintű hozzájárulás megragadható a vállalati pénzügyi beszámolókon keresztül, amelyek végső soron a GDP alakulását befolyásolják. A nyereséget (adózott vállalati eredmény: PAT), a béreket és a hozzáadott értéket (EBITDA+személyi ráfordítások: VA), valamint néhány hatékonysági (adózott eredmény/árbevétel: ROS, hozzáadott érték/árbevétel: VAOS) és termelékenységi mutatót (hozzáadott érték/alkalmazottak száma) elemeztünk, hogy képet alkossunk a vállalati teljesítmények GDP-t befolyásoló hatásáról. A két kérdés vizsgálatakor, és különösen a következtetések levonásakor két érintett csoport nézőpontját tartottuk szem előtt: a vállalatok vezetőit és a gazdaságpolitika területén a versenyképesség növelését szolgáló döntéshozókat.

A vállalati teljesítmény adatbázisának összeállításához négy szempont alapján szűrtük meg a szóba jöhető cégeket. (i) A profitorientált reálszférában működő cégekre összpontosítva kizártuk a pénzügyi, biztosítási és banki szektorokban működőket.

(ii) A minta csak a legalább húsz alkalmazottat foglalkoztató cégeket foglalta magába. Ennek a kritériumnak az volt a célja, hogy az érett és átlátható vállalat-szerű működéssel jellemezhető cégek szerepeljenek az adatbázisban.

(iii) Jelentős figyelmet és erőfeszítést fordítottunk a tulajdonosi szerkezet feltárására. Csak az igazoltan magántulajdonban lévő, nyereségorientált cégekre fókuszáltunk. A magántulajdon azt jelentette, hogy egyértelműen beazonosítható volt a többségi tulajdonos, és el lehetett dönteni, hogy külföldi vagy belföldi magánszemély, vagy nyereségorientált szervezet. Ez a kritérium kizárta az állami és a helyi önkormányzati tulajdonban lévő cégeket is, és a nem-átlátható (adóparadicsomban bejegyzett) tulajdonú cégeket is.

(iv) Csak azok a cégeket foglalja magába az adatbázis, amelyek 2008–2011 között minden évre a magyar számviteli szabályok szerinti teljes pénzügyi beszámolót nyújtottak be.

A négy kritérium együttes alkalmazása nyomán a vállalati teljesítmény adatbázisa végül 4641 vállalatot foglal magába. A 4. táblázat a VTA-adatbázisban szereplő vállalati populációt veti össze a nemzetgazdaságban működő vállalatok sokaságával méretkategóriák alapján. Érdeemes figyelni arra, hogy a vállalatiteljesítmény-adatbázis a hazánkban működő vállalatoknak ugyan csak 0,7%-át fedte le 2011-ben, ám a nagyvállalatok közel kétharmadát, a középvállalatoknak pedig mintegy felét foglalta magába.

4. táblázat

A VTA-minta és a Magyarországon működő vállalatok méretkategóriáinként, 2011

NoE, fő (méretkate- goriák)	Működő vállalatok száma a		a VTA-minta a NG %-ában
	nemzetgazda- ságban (NG)	VTA-min- tában	
1-4 (Mikro 1)	626 631	0	
5 – 9 (Mikro 2)	37 857	0	
10 – 19 (Kis 1)	18 067	0	
20 – 49 (Kis 2)	8 613	1 889	21,9%
50 – 249 (Közép)	4 640	2 222	47,9%
250 – (Nagy)	872	530	60,8%
Összesen	696 680	4 641	0,7%

Forrás: saját számítás a VTA-adatbázison

A vállalatiteljesítmény-adatbázis sokasága adta a hazai ipar kibocsátásának több mint felét, ezek a cégek foglalkoztatták a nyereségorientált vállalati szféra alkalmazottainak közel 40 százalékát, és realizálták a termékkivitel 71 százalékát. Ezek az adatok azt jelzik, hogy bár számossága alapján a VTA a hazai teljes vállalati populációhoz képest kicsi, a nemzetgazdasági versenyképességi teljesítmények (export és munkahelyek) szempontjából meghatározó a vizsgált sokaság. Ez lehetőséget ad arra, hogy a nemzetgazdasági versenyképesség szempontjából erőteljes, robosztus megállapításokat tudjunk tenni.

A vállalati teljesítmények elemzése a pénzügyi ki-mutatásokból kalkulálható pénzügyi mutatókra ösz-szpontosított. A négyéves, 2008-2011 közötti időszak, amely a válság kitörésének évével indult, lehetőséget adott a növekedési trendek vizsgálatára is. Reszegi és

Juhász (2014) elsőként a VTA-adatbázis leíró statisztikai elemzését adja. Az elemzések során az egyik legfőbb elemzési dimenzió a tulajdonosi érték, ahol a befektetett tőke (saját tőke + kamatköteles adósság: IC) megtérülése (EBITDA/IC: ROIC) szolgált a vizsgálatok alapjául. Ezek és más vállalatiteljesítmény-mutatók alapján több klaszterelemzést végeztek, többek között a külföldi és a belföldi többségi tulajdonú cégekre is.

A teljes tényező termelékenység (TFP) vizsgálatát a feldolgozóipar 1600 vállalatára azért végezték el, hogy kezelni tudják a vállalati szintű és a nemzetgazdasági szintű mérések és elemzések támasztotta összevetési kihívásokat.

A klaszterelemzések fő kérdése az volt, hogy vannak-e a vállalatoknak tipikus csoportjai (klaszterei) amelyek eltérően járultak hozzá a nemzetgazdasági versenyképességhez. A vállalatiteljesítmény-adatbázis többszintű és összetett elemzései számos, érdekes kutatási eredményre vezettek. Ezek közül azokat ismertetjük, amelyek az ESV-vállalatokkal való összehasonlításban meghatározók, illetve a proposíciók értékelésében figyelembe veendők.

1. A vállalati átlagok alágazatokon belül és regionálisan sem jeleztek jelentős teljesítménykülönbségeket.
2. Általánosságban, a teljesítménymutatók átlagai alapján az jelenthető ki, hogy a külföldi többségi tulajdonban (FMO) lévő vállalatok tipikusan nem hatékonyabbak (ROIC), de termelékenyebbek, mint a belföldi többségi tulajdonban (DOM) lévők. Mind a két csoporton belül (FMO és DOM) további két-két szignifikánsan eltérő jellemzőkkel bíró csoport volt azonosítható. Ez azt jelzi, hogy a szakmai közvélekedéssel szemben a tulajdonosi szerkezet alapján nemcsak egy (külföldi versus belföldi) dualitás van a hazai vállalati szférában, hanem több. A tulajdonosi hozamok, a ROIC-mutató átlagértékei alapján nincs jelentős különbség a külföldi és a belföldi többségi tulajdonú cégek között.
3. A hazai tulajdonú cégek körében az exportintenzitás (EI) korrelált a kiemelkedő teljesítménymutatókkal (ROIC, VA). Az intenzív exporttevékenység differenciálja a belföldi többségi tulajdonú cégeket (DMO): ez alapján van különbség a cégek teljesítményei (ROIC és termelékenység) között.

A feltérképező összehasonlítás: az exportban sikeres vállalatok és a vállalatiteljesítmény-adatbázis tükrében

Ebben a részben azzal foglalkozunk, hogy a tíz ESV pénzügyi teljesítményeit hogyan lehet értékelni a

VTA-eredmények alapján. Az alábbiakban az 1., 2. és 3. táblázatokban bemutatott információkra is fogunk támaszkodni, és 2010 és/vagy 2011 adatait hasonlítjuk össze. Az exportban sikeres vállalatok pozicionálásánál elsőként a tíz ESV adatait a vállalatiteljesítmény-adatbázis nyereséges vállalati részmintájának eredménye-
ihez viszonyítjuk. Ezt követően a VTA tulajdonosi klaszterekre vonatkozó eredményekkel hasonlítjuk össze, végül pedig az egyidejűleg exportintenzív és belföldi tulajdonú vállalatok klaszterének adatai jelentik az összehasonlítás alapját.

Az 5. táblázat a VTA nyereséges vállalatainak részmintáit mutatja 2010-re és 2011-re. Ez a VTA-részminta csak azon cégek eredményeit foglalta magába, amelyek mind a két évben nyereségesek voltak, így ennek a részmintának az átlagos teljesítménymutatói a teljes VTA-mintáénál jobbak.

5. táblázat

A tíz ESV és a VTA nyereséges vállalati részmintája, átlagok

	VTA		ESV	
	2010	2011	2010	2011
Nyereséges cégek, N	3 742	3 632	10	10
Arányuk a VTA-ban (4641), %	81%	78%		
Átlagos SR (Mrd Ft)	6,85	7,14	3,60	4,40
Átlagos PAT (Mrd Ft)	0,47	0,46	0,45	0,42
ROS (PAT/SR), %	6,8%	6,4%	12,0%	10,0%
VA/SR, %	28,6%	29,1%	38,0%	31,0%

Forrás: Reszegi – Juhász (2014, 86. o.) és saját számítás

Az átlagos árbevétel (SR) azt jelzi, hogy a tíz exportban sikeres vállalat árbevétel alapján sokkal kisebb, mint a VTA-részminta átlaga: a kvalitatív vizsgálat cégei mintegy fele akkorák. Amikor az adózott eredményt nézzük (PAT), akkor azt látjuk, hogy ezek az értékek nagyjából megegyeznek a két vállalatcsoportnál. Ebből következően az árbevétel-arányos nyereség (ROS) átlaga a tíz ESV-nél közel kétszerese a VTA-részminta átlagának mind a két vizsgált évben. Ez azt jelenti, hogy a kvalitatív kutatásban részt vevő tíz, exportban sikeres vállalat a legjövedelmezőbb vállalatok közé tartozik. A hozzáadott érték súlyát kifejező (VA/SR) mutatót vállalati versenyképességi indikátorként értelmezzük.

A vállalatiteljesítmény-adatbázis nyereséges részmintájánál ez a mutató 30 százalék alatt volt mindkét évben, miközben a tíz, exportban sikeres cégnél előlött volt. A többlet forrása elsősorban a nagyobb jövedelmezőségből ered. Az összehasonlítás alapján azt állíthatjuk, hogy bár a tíz ESV árbevétele alapján kicsi, jövedelmezőségük kiemelkedő: a ROS- és a VA/SR-mutatóik a VTA nyereséges részmintájának adataival összehasonlításban kimagaslóak.

A 6. táblázat a vállalatiteljesítmény-adatbázis tulajdon és bérszint alapján szétválasztott részmintáira mutat be eredményeket. Csak a pozitív saját tőkéjű vállalatok szerepelnek az összehasonlításban. Így VTA e részmintája 4261 céget tartalmaz, amelyek közül 1618 külföldi és 2643 belföldi többségi tulajdonban volt. A vállalatokat átlag alatti és átlag feletti bérszínvonalú cégekre osztottuk a 2011-es bérek alapján, attól függően, hogy saját ágazatuk országos átlagos bérszintjéhez képest mekkora egy főre jutó havi bérköltséget számoltak. Az egyes csoportok mutatóinak elemzése néhány további teljesítménykülönbségre is felhívta a figyelmet.

6. táblázat

Az ESV-k és a VTA tulajdonosi klaszterei, 2011

	Külföldi – FMO		Belföldi – DMO		ESV	
	Alacsony bérszint	Magas bérszint	Alacsony bérszint	Magas bérszint	A leg-alacsonyabb medián alatt	A legmagasabb medián felett
	Medián	Medián	Medián	Medián		
EI,%	67,2	21,6	1,6	1,7	–	5 (B, C, L, P, S)
ROS, %	4,2	3,7	3,5	4,9	1 (P)	9 (A, B, C, E, G, H, L, M, S)
VA/SR, %	26,5	21,8	20,8	27,4	1 (A)	9 (B, C, E, G, H, L, M, P, S)
VA/fő, M Ft	4 217	9 729	3 774	7 173	1 (P)	4 (A, H, L, M)
N (4 261)	542	1 076	1 965	678		

Forrás: saját számítás

VEZETÉSTUDOMÁNY

A 6. táblázatnál a mediánokat használjuk összehasonlításra, mivel a tíz, exportban sikeres vállalatnál nem állt rendelkezésre adat a bérszintre. A medián használatát indokolja az is, hogy az ESV-vállalatok méretben sokkal kisebbek voltak a VTA-vállalatok átlagánál. Ha a külföldi és a belföldi többségi tulajdonú cégek közötti különbséget nézzük, az exportintenzitási (EI) mutató jelzi a legnagyobb különbséget a tulajdonosi klaszterek között. A külföldi többségi tulajdonban lévő (FMO) cégek sokkal exportintenzívebbek, mint a belföldi tulajdonban lévők legtöbbször, amelyek közül számos egyáltalán nem vagy alig exportál. Azaz a belföldi tulajdonban lévő cégek többsége a hazai piacra dolgozik elsősorban.

Meglepő eredmény viszont az, hogy a tíz, exportban sikeres vállalatból öt cég magasabb EI-értékkel rendelkezik, mint az alacsony bérszintű külföldi tulajdonú cégek, a másik 5 cég EI-értéke pedig a külföldi cégek legalacsonyabb medián értéke (21,6 százalék) fölött van. Azaz a tíz, exportban sikeres társaság a kimagasló exportintenzitású cégek közé tartozik.

Az árbevétel-arányos eredmény (ROS) és hozzáadott érték (VA/SR) mediánjait vizsgálva azt látjuk,

diánérték felett, egy pedig a legalacsonyabb érték alatt helyezkedik el. Ez az összehasonlítás azt jelzi, hogy a kvalitatív kutatásba bekerült exportban sikeres cégek egy része nemcsak a legjövödelmezőbb cégek közé tartozik, hanem a hozzáadott értékben is a legjobban teljesítő külföldi tulajdonú cégek csoportjával áll egy szinten.

Mivel az ESV-vállalatok kiemelkedő exportintenzitással rendelkeztek, a 7. táblázatban a belföldi tulajdonban (DMO) lévő exportintenzív vállalatok klasztereivel is összevetjük a tíz, exportban sikeres társaság eredményeit. A vállalatiteljesítmény-adatbázis e részmintájába azok a cégek kerültek be, amelyeknek EI-mutatója 2010-ben 25 százalék felett állt és 2008 és 2011 között minden esztendőben exportáltak. A belföldi tulajdonúak (N=2646) kevesebb, mint 20 százaléka (518) tartozott ebbe a kategóriába. Az exportintenzív vállalati részmintát a jövödelmezőség (ROIC) alapján négy klaszterre osztott. Az egy főre eső nyereség (PAT/fő) és az egy főre eső hozzáadott érték (VA/fő) átlagértékei mindegyik klaszterre kiszámoltuk, és ezeket hasonlítottuk össze a tíz ESV adataival.

7. táblázat

Az ESV-k jövödelmezősége és hozzáadott értéke és a VTA belföldi tulajdonú exportintenzív klaszterek, 2011

Klaszterek	N (518)	PAT/fő M Ft		VA/fő, M Ft	
		VTA részmintát	ESV	VTA részmintát	ESV
1	240	2,3		7,1	
2	71	2,7		8,1	
3	30	3,3	A, H, L, M	8,1	S, A, H, L, M
4	177	0,5	P, S, E, G, B, C	4,3	P, E, G, B, C
Átlag		1,8	2,8	6,3	9,0
ESV minimum		(-15,9)	0,1	0,4	4,1
ESV maximum		38,0	20,7	68,8	20,0

Forrás: saját számítás

hogy a külföldi és a hazai tulajdonú cégek sokkal közelebb állnak egymáshoz, a különbségek inkább a bérek szintjéhez kapcsolódnak még egy-egy tulajdoni csoporton belül is. A ROS- és a VA/SR-mutatóknál a tíz, exportban sikeres vállalat közül kilenc a legmagasabb mediánérték felett helyezkedik el, ami kiemelkedő versenyképességüket jelezi.

Az egy főre jutó hozzáadott érték (VA/fő) inkább a bérszint alapján válik szét és kevésbé a tulajdon alapján. E mediánok szerint négy ESV a legmagasabb me-

őnmagukban az intenzíven exportáló vállalatok is nagyon differenciáltak. Egyharmaduk lényegesen alacsonyabb egy főre jutó hozzáadott értéket és profitot termel, míg a többiek itt is kiemelkednek. Az exportintenzív hazai tulajdonú cégek négy klasztere közül a 3. és 4. klaszter képezi az összehasonlítás alapján a PAT/fő alapján. A tíz, exportban sikeres társaságból három a legmagasabb, hat pedig a legalacsonyabb értékkel rendelkező klaszterbe sorolható be. A VA/fő értékek alapján is a legmagasabb (8,1) és a legalacsonyabb (4,3)

értékekkel rendelkező klaszterekbe lehet besorolni az ESV-ket, ekkor öt-öt cég esett mindegyik kategóriába.

A tíz ESV átlagértékei mind a PAT/fő, mind a VA/fő tekintetében magasabbak, mint a belföldi tulajdonú exportintenzív cégek részmintájának átlaga. Az átlagon felüli teljesítmény mögött az öt ESV-cég áll, amelyek a legeredményesebb magyar tulajdonú intenzíven exportáló cégek klaszteréhez állnak közel. Ugyanakkor a többi exportban sikeres cég a legalacsonyabb egy főre jutó hozzáadott értéket előállító exportálók körébe tartozik. Igaz, még ezzel a hozzáadott értékkel is eléri a vagy meghaladják a külföldi tulajdonú alacsony bérű és igen magas exporthányaddal rendelkező cégek mediánját (lásd 6. táblázat). Ez a heterogenitás lehet a magyarázat arra, hogy az esettanulmányok önálló elemzésénél a pénzügyi mutatók alapján nem sikerült közös mintázatot találni.

Következtetések

Vizsgálatunk újdonsága abban rejlik, hogy két, széles körben használt kutatási módszert alkalmaztunk ugyanarra a vállalati mintára és időszakra. Az egyik kutatási módszer az esettanulmányokra alapozott kvalitatív kutatás – ez különösen a nemzetközi üzleti gazdaságban általános –, a másik pedig a pénzügyi kimutatásokon alapuló – ez a versenyképességi kutatásokban elterjedtebb. Eredményeink azt jelzik, hogy a két módszertan összekapcsolásával teljesebb képet nyertünk a nemzetköziesedés tevékenységei és a vállalati eredményesség közötti kapcsolatokról.

A cikkünkben tíz, kvalitatív kutatásban részt vevő, exportban sikeres cég pénzügyi mutatóit vetettük össze a 4641 hazai magántulajdonú vállalat (vállalatiteljesítmény-adatbázis) néhány eredményével. A tíz, exportban sikeres társaság belföldi többségi tulajdonú, és a kis- és középvállalatok közé tartozik a foglalkoztatottak létszámát és az árbevétel nagyságát tekintve. Ezeknek a vállalatoknak a jövedelmezőségi mutatói (Adózott eredmény/Árbevétel és Hozzáadott érték/Árbevétel) kimagaslóak voltak a vállalatiteljesítmény-adatbázis nyereséges részmintájának eredményeivel való összehasonlítás alapján. Első ránézésre ez vállalati és nemzetgazdasági szinten is pozitív versenyképességi hozzájárulásokra utal.

A 4641 cég két részmintáját is használtuk összehasonlításra. Az egyik a tulajdonlási klaszterek (külföldi – FMO és belföldi – DMO), a másik pedig az exportintenzív belföldi tulajdonú cégek részmintája volt. Az exportban sikeres tíz társaság pénzügyi eredményei a mediánok alapján azt mutatták, hogy összességében a jól teljesítő külföldi tulajdonú cégekkel vannak egy szinten.

Az exportintenzív belföldi cégekkel összevetve exportban sikeres vállalataink eredményeit azt láttuk,

hogy az átlagon felüli összkép mögött színesebb a kép: az Adózott eredmény/Fő és a Hozzáadott érték/Fő mutatók átlaga az exportintenzív belföldi tulajdonú cégek átlaga felett van, azonban az exportban sikeres cégek egyik fele a legmagasabb, másik fele pedig a legalacsonyabb értékkel rendelkező csoportokba esett.

Mindezek alapján a megfogalmazott 1. proposíció az összehasonlításunk és a vállalatiteljesítmény-adatbázis eredményei alapján módosításra szorul.

Módosított 1. proposíció: A magas bérszínvonalú belföldi többségi tulajdonú cégek (DMO) pénzügyi mutatóinak átlagos értékei hasonlóak a külföldi többségi tulajdonú, magas bérszínvonalú cégekéhez. Ugyanakkor az alacsony bérszínvonalú külföldi többségi tulajdonú cégeknek sem jobb az átlagos teljesítménye, mint az alacsony bérszínvonalú belföldi tulajdonú céké. Az alacsony bérszínvonalú cégek vállalatiteljesítmény-mutatói tulajdöntől függetlenül messze elmaradnak a magas bérszínvonalú külföldi többségi tulajdonú cégek mutatóitól.

Ez a módosítás azt fejezi ki, hogy a belföldi és a külföldi többségi tulajdon önmagában nem jelez előre különbséget a vállalati teljesítményekben, legalábbis a legalább húsz főt foglalkoztató, magántulajdonban lévő, hazai cégek körében.

A vállalatiteljesítmény-adatbázis elemzéseinek eredményei azt mutatják, hogy a belföldi és a külföldi többségi tulajdonban lévő cégek két csoportját további alcsoportokra szükséges bontani. Ez azt jelzi, hogy a vállalati szféra külföldi és belföldi tulajdon szerinti dualitása helyett, amit például Dyker (2004) vetett fel, a vállalati szférában párhuzamos dualitások léteznek az összehasonlítást lehetővé tevő pénzügyi mutatók szerint.

Írásunkban az exportintenzitás és a bérszínvonal volt az a két teljesítménymutató, amelyek alapján dualitásról beszélhetünk. A magas bérszínvonalú és a magyar tulajdonú vállalatokon belül az exportintenzitás is pozitívan korrelál a jobb pénzügyi teljesítménymutatókkal. Eredményeink alapján azt is állíthatjuk, hogy önmagában a külföldi többségi tulajdon nem szükségképpen jár együtt a közhelyszerűen hozzá társított és elvárt nemzetgazdasági versenyképességi hozzájárulással, így a magasabb bérekkel és a magasabb hozzáadott értékkel.

A 2. proposíciót a vállalatiteljesítmény-adatbázis elemzéseinek következtetései is és a tíz exportban sikeres társaság eredményeivel való összevetések alapján is fenntartjuk:

(P2) A belföldi többségi tulajdonban lévő exportáló cégeknek az átlagos pénzügyi mutatói jobbak, mint a nem exportáló, belföldi többségi tulajdonú céké. A tíz ESV átlagos pénzügyi mutatói a nem, illetve a keveset exportáló belföldi többségi tulajdonú céké felett van.

Ez a propozíció azt is mutatja, hogy a fenntartott magas exportintenzitás jobb előre jelző mutatója a nemzetköziesedett működés pozitív eredményeinek (például magasabb nyereség), mint a külföldi többségi tulajdon. A versenyképesség szempontjából ez azt jelenti, hogy a KKV-k nemzetköziesedésének ösztönzése és támogatása csak első lépés az export-versenyképesség felé vezető úton. Az igazi kihívás az, hogy a KKV-k több éven keresztül, mintegy beágyazódva a nemzetközi piacba, tartósan magas (25 százalékon felüli) exportintenzitást tudjanak fenntartani.

Más szavakkal, a két kutatási projekt eredményeinek összevetése azt mutatta, hogy az export kéz a kézben járhat a jövedelmezőséggel (Adózott eredmény/Árbevétel, Hozzáadott érték/Árbevétel), azonban a cégek vagy csak kvantitatív, vagy csak kvalitatív kutatási eredményekkel történő bemutatása nem tudja a legkiválóbb gyakorlatokat megragadni.

Bemutattuk, hogy a magas jövedelmezőség és hatékonyság jelen volt a kevésbé exportintenzív vállalatok egyes csoportjainál is. Ez a versenyképességgel összefüggésben azt jelenti, hogy nem szerencsés a vállalati versenyképességet egy kiemelt jellemzőre vagy mutatóra, például az exportintenzitásra leszűkíteni. A versenyképesség vállalati szintű dimenziói és mutatói (például az export teremtette növekedési lehetőségek, a hatékonyság, a jövedelmezőség és a megújulás) nem szükségszerűen mutathatók ki egyazon időpontban vagy szűkebb időszakban még mindegyik intenzíven exportáló vállalatra sem.

A nemzetgazdasági versenyképesség támogatásán munkálkodó döntéshozók számára ez azzal a következménnyel jár, hogy az export ösztönzése nem szükségképpen növeli egy ország versenyképességét. Ennek érdekében a vállalatoknak hatékonyak, jövedelmezőnek, értékteremtőnek és tanulásra képesnek is kell lenniük egyszerre. Olyan tevékenységkombináció ez, amely a vállalati szinten megfelelő stratégia kialakítását és megvalósítását követeli a cégvezetőktől.

A tíz, exportban sikeres cégről készített esettanulmány és a vállalatiteljesítmény-adatbázis összevetése alapján megfogalmazhatjuk azt a határozott sejtésünket, hogy egymást erősítő kapcsolat áll fenn a menedzsment színvonala, az alkalmazott menedzsmentképeségek, az innováció, a tanulás és a pénzügyi eredményesség között. A felsorolt tényezőket nehéz a pénzügyi kimutatások alapján számszerűsíteni és mérni. A kvalitatív kutatások eredményei (különösen az esettanulmányoké) bemutatják ezek szerepét az exportban és más vállalati teljesítményekben. Azok a felmérések lehetnek e téren ígéretesek, ahol a pénzügyi eredményekre is rendelkezésre állnak adatok.

Kutatási eredményeinknek megvannak a maguk korlátai is. A tíz, exportban sikeres vállalat mindössze

egy maroknyi exportintenzív cég egyetlen országból. Pénzügyi mutatóik és adataik csak jelzésértékkel bírnak a vállalati populációra nézve. A pénzügyi teljesítmény mutatói, az esettanulmányok nyújtotta háttér-információkkal és propozícióikkal, további kutatásokra irányítják a figyelmet a korábbiakban felsorolt, nehezen mérhető tényezők (menedzsment színvonala, innováció és tanulás) vállalati teljesítményben játszott szerepében.

Kifinomultabb megközelítésre lenne szükség a kutatások és a gazdaságpolitika döntéshozói számára egyaránt. Példaként az innovációt említjük. Az innovációt legáltalánosabban a K+F-ráfordítások összegével, a bejegyzett szabadalmak számával mérjük vállalati és nemzetgazdasági szinten is. A jelentős K+F-ráfordítás és a nagyszámú bejegyzett szabadalom általában az eszközintenzív termékhez kapcsolódó innovációknál jellemző.

A nemzeti számviteli és adózási előírásoknak azonban van szerepük abban, hogy vállalati szinten mire és mekkora K+F-ráfordítást számolnak el a vállalatok. Az esettanulmányok azt mutatták, hogy a lépésenkénti, működési folyamatokra irányuló innovációk elengedhetetlenek ahhoz, hogy a cégek a nemzetközi mezőnyben versenyképesen meg tudják állni a helyüket.

Ezeket az innovatív megoldásokat általában nem számolják el K+F-ráfordításként a cégek kimutatásaikban, és bejelentett szabadalommal sem járnak, különösen a KKV-k esetében. Ugyanakkor ezek elengedhetetlenek a folyamatos tanulás és az életben maradáshoz is szolgáló inkrementális innovációs gyakorlatok szempontjából – ezeket mind a tíz, exportban sikeres vállalatnál napi gyakorlat szintjén tudtuk azonosítani az esettanulmányokban.

A VTA-adatbázis 4641 vállalatának nemzetgazdasági teljesítményekből való részesedése garantálja az eredmények erőteljességét, robusztusságát. Figyelemre méltó és általánosítható következtetése ennek a kutatási projektnek, hogy az összes működő céghez képest csak néhány az, amelyik a nemzetgazdasági versenyképesség (például export) szempontjából meghatározó. Úgy gondoljuk, hogy ez a szám a néhány száz „boldog kevesek”-nél (Mayer – Ottaviano, 2007) több, mint ami a nagy cégek aggregátumai alapján első ránézésre adódik.

Az egy kutatási projektben egyidejűleg elvégzett mikro- (vállalati) és makroszintű (nemzetgazdasági) versenyképességi vizsgálatok idő- és erőforrás-igényesei. Úgy gondoljuk azonban, hogy a kisebb méretű országokban lehetőség van az ilyen típusú vizsgálatokra. A VTA-adatbázis magánadatbázis, limitált hozzáférhetőséggel. Az adatbázis adatai azonban évente publikált és nyilvánosan hozzáférhető vállalati, pénzügyi kimutatásokból származnak. A vállalatok által alkalmazott

nemzeti szabványok, mint esetünkben a magyar számviteli törvény, a nemzetközi összehasonlítások korlátját jelentik, azonban az adott országban működő cégeknél biztosítják az azonos adattartalmat és értelmezést.

A pénzügyi kimutatásoknak is megvannak a maguk korlátai abban, hogy milyen vállalati teljesítmények mérhetők és hasonlíthatók össze. Csak azok a teljesítmények mérhetők, amelyeket a pénzügyi kimutatásokból ki lehet számítani. Ráadásul, különösen a KKV-k gyakorlatában, a vezetők a beszámolási kötelezettség költségei és az adófizetési kötelezettségek optimalizálása érdekében gyakran az egyszerűbb pénzügyi-számviteli megoldásokat követik. A pénzügyi kimutatások eredményei mögé nézés, a bemutatotthoz hasonló elemzések és összehasonlítások jelezhetik azokat a területeket, ahol további kutatások és fejlesztések lehetnek szükségesek.

Felhasznált irodalom

- Ábel I. – Czákó E. – Reszegi L. (2013): A nemzetközivé válás és az exportteljesítmény. in: Ábel I. – Czákó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 23-54. o.
- Ábel I. – Czákó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó
- Boda Gy. – Stocker M. (2013a): A parlagon hagyott tudástőke megmentői – az Agrofeed Kft. esete. in: Ábel I. – Czákó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 107-116. o.
- Boda Gy. – Stocker M. (2013b): Az egyszeri lehetőségek és a gomba bajnoka. in: Ábel I. – Czákó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 85-92. o.
- Calof, J. L. (1994): The Relationship Between Firm Size and Export Behavior Revisited. *Journal of International Business Studies*, 25(2), 367-387. o.
- Chikán A. – Czákó E. (2009): Konceptcionális és módszertani alapok: Versenyképesség vállalati nézőpontból. in: Chikán A. – Czákó E. (szerk.) (2009): Versenyben a világgal. Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén. Budapest: Akadémiai Kiadó, 33-96. o.
- Chikán A. (2008): National and Firm Competitiveness: A General Research Model. *Competitiveness Review*, 18(1 and 2), 20-28. o.
- Chikán A. – Czákó E. (eds.) (2010): Theoretical and Practical Context and Implications of Competitiveness. Round-table discussion with Stephane Garelli; Competitiveness Research Centre, November. http://www.uni-corvinus.hu/fileadmin/user_upload/hu/kutatokozpontok/%20versenykepessseg/belso_linkek/Round_table_with_Profesor_Garelli_vegleges.pdf, Letöltve: June 20, 2015

- Czákó E. – Könczöl E. (2014a): Critical Success Factors of Export Excellence and Policy Implications. The Case of Hungarian Small and Medium-Sized Enterprises. Chapter 5. in: Gubik, A. S. – Wach, K. (eds.) (2014): *International Entrepreneurship and Corporate Growth in Visegrad Countries*. Miskolc: University of Miskolc, 69-83. o., http://www.visegrad.uek.krakow.pl/publications_miskolc.html, Letöltve: December 20, 2015
- Czákó E. – Könczöl E. (2014b): A hazai kis- és középvállalatok exportjának kritikus sikertényezői. *Külgazdaság*, LXVIII., november – december, 30-52. o.
- Dyker, D. A. (2004): Closing the Productivity Gap Between Eastern and Western Europe: the Role of Foreign Direct Investment. *Science and Public Policy*, 31(3), 279-287 o.
- Hooley, G. – Cox, T. – Shipley, D. – Fahy, J. – Beracs J. – Kolos K. (1996): Foreign Direct Investment in Hungary: Resource Acquisition and Domestic Competitive Advantage. *Journal of International Business Studies*, 27(4), 683-709. o.
- Johanson, J. – Vahlne, J-E. (2009): The Uppsala Internationalization Process Model Revisited. From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership. *Journal of International Business Studies*, (9), 1411-1431. o.
- Johanson, J. – Vahlne, J-E. (1977): The Internationalization Process of the Firm. A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, 1, 23-32. o.
- Juhász P. (2013): Gránit: Az export csiszolta fényesre. in: Ábel I. – Czákó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 129-140. o.
- Kazainé Ónodi A. (2013a): Mosógéptől a kipufogó rendszerig: készségek és képességek – a Hajdu Zrt. esete. in: Ábel I. – Czákó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 155-168. o.
- Kazainé Ónodi A. (2013b): Hazai kutatási eredmények exportáló vállalatokról. in: Ábel I. – Czákó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 55-80. o.
- Kiss J. (2013): Csaba Metál: exportsikerek a kukorica-földek szomszédságában. in: Ábel I. – Czákó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 169-176. o.
- Kozma M. (2013): Bakony Ipari Kerámia Kft.: kemenében sült siker. in: Ábel I. – Czákó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 141-154. o.
- Könczöl E. (2013): Az export kritikus sikertényezői. in: Ábel I. – Czákó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 199-214. o.
- Mayer, T. – Ottaviano, F. I. P. (2007): The Happy Few: The Internationalisation of European Firms. New

- Facts base on Firm-Level Evidence. Brussels: Bruegel Blueprint Series
- Pecze K.* (2013): Állatgyógyászat világszínvonalon – a Lavet Kft. esete. in: Ábel I.- Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 177-186. o.
- Porter, M. E.* (1990): Competitive Advantage of Nations. New York: The Free Press
- Reszegi L. – Juhász P.* (2014): A vállalati teljesítmény nyomában. Nem csak tulajdonosoknak és menedzsereknek! Budapest: Alinea Kiadó
- Scott, B. R.* (1985): U.S. Competitiveness: Concepts, Performance, and Implications. in: Scott, B. R. – Lodge, G. C. (eds.) (1985): U.S. Competitiveness in the World Economy. Boston: Harvard Business School Press, 13-70. o.
- Singh, D. A.* (2009): Export Performance of Emerging Market Firms. International Business Review, 18, 321-330 o.
- Sullivan, D.* (1994): Measuring the Degree of Internationalization of a Firm. Journal of International Business Studies, 25(2), 325-342 o.
- Szalay Zs. E.* (2013): Vegyesvállalatból magyar céggé – a Sanatmetal esete. in: Ábel I.- Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 93-106. o.
- Szántó R.* (2013): MEDISO: van képük növekedni. in: Ábel I.- Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 187-198. o.
- Tátrai T.* (2013): Szerencse és fantázia – mérnökök a kormányznál. in: Ábel I.- Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 117-128. o.

BARTHA Zoltán – S. GUBIK Andrea

AZ ÜZLETI TUDÁS HATÁSA A VISEGRÁDI ORSZÁGOK KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATAINAK NEMZETKÖZIESEDÉSÉRE

Köztudott, hogy a vállalatok nemzetköziesedése megfelelő üzleti tudás nélkül nem valósulhat meg. De az, hogy milyen jellegű tudásra van szükség, és ez hogyan szerezhető meg, már kevésbé egyértelmű. A szerzők célja, hogy azonosítsák a visegrádi országok kis- és középvállalatainak nemzetköziesedését leginkább befolyásoló tudáselemeket. Ehhez az üzleti tudás egy kétdimenziós modelljét használják fel, amely az alábbi két dimenzió mentén különíti el az egyes tudáselemeket: a tudás rejtett vagy kifejtett, illetve kódolt vagy kódolatlan volta. Az üzleti tudás e modellje azt állítja, hogy a kifejtett és kódolatlan tudás átadása ütközik a legkevesebb akadályba, míg a rejtett és kódolt tudás átadása-átvétele rendkívül nehéz. A modell öt tudáselemének és a nemzetköziesedés összefüggését egy olyan, a visegrádi országok vállalatai körében végzett kérdőíves felméréssel tesztelték, amelyre összesen 984 válasz érkezett kis- és középvállalatoktól. Megállapították, hogy a vállalatok által birtokolt tudás mértéke szignifikáns kapcsolatban áll a nemzetköziesedés folyamatával. Akár a nemzetközivé válásról szóló döntést, akár a nemzetköziesedés fokát és intenzitását nézzük, a rövid idő alatt nem átadható rejtett és kódolt tudáselemek bizonyultak a legfontosabbnak.

Kulcsszavak: üzleti tudás, vállalati nemzetköziesedés, visegrádi országok

A kisebb vagy nagyobb vállalatoknak nyújtott állami támogatások bevett struktúrapolitikai eszköznek mondhatók a visegrádi országokban. Az állami támogatás közvetlen (pl. munkahely-teremtési, innovációs vagy export) vagy közvetett (pl. infrastrukturális, információszolgáltatási vagy tanácsadási) formában is megjelenhet. Eltekintve attól a gazdaságelméleti megfontolástól, mely szerint mindenféle állami támogatás káros, mert torzíja a piac működését és ezzel csökkenti a hatékonyságot (bár a piaci kudarcokat orvosolni kívánó beavatkozások az általános szabály alól kivételt jelentenek), az állami támogatás megfelelő és hatékony módjának megválasztása fontos gazdaságpolitikai kérdés. E kérdés szorosan kapcsolódik ahhoz a dilemmához, hogy vajon az erőforrásokhoz (tőke, energia), az infrastruktúrához (pénzügyi, telekommunikációs, közlekedési) vagy az információhoz és tudáshoz (képzett munkaerő, piaci információk, tapasztalatok) való hozzáférés képezi-e a vállalati kibontakozás legfontosabb akadályát.

Az OECD 1996-ban kiadott, tudásalapú gazdaságról szóló jelentése a következőképpen fogalmazott: „Az OECD tagállamainak gazdasága egyre inkább tudásra és információra alapozott. Széles körben elfogadott, hogy csupán a tudás révén fokozható a termelékenység és a gazdasági növekedés, és ennek következtében a

gazdasági teljesítményben központi szerepet kapott az információ, a technológia és a tanulás” (OECD, 1996, 3. old.). A húsz éve megfogalmazott üzenet mára teljes mértékben realitássá vált. Nem kérdéses, hogy a tudás kulcsfontosságú a mikro- és makroszintű versenyképesség eléréséhez. Nemkülönben fontos a vállalatok nemzetközivé válásához, éppen ezért nagy jelentőségű kérdés, hogy a tudás milyen formájára, milyen elemeire van a leginkább szükség egy nemzetközi vállalatnál.

A fent említett okok miatt cikkünk az üzleti tudás visegrádi országok kis- és középvállalatainak nemzetköziesedési folyamataiban játszott szerepét vizsgálja. A Nemzetközi Visegrád Alap 21310034-es projektje által támogatott, 1124, a visegrádi országokban székelő vállalat adatait rögzítő kérdőívünk segítségével (ebből 984 kis- és középvállalat) azonosítjuk azokat a tudáselemeket, amelyek megléte vagy birtoklása a legszorosabb kapcsolatban áll a lekérdezett vállalatok nemzetközi aktivitásával. Az így feltárt mintázatokat akár arra is használhatjuk, hogy javaslatot tegyünk az állam által nyújtott tanácsadási szolgáltatások fókuszterületeire. Mivel az üzleti tudás a specifikus voltától függően erősen ragadós, vagyis nehezen átadható is lehet, kutatásunk rámutathat arra, hogy miért tűnik alacsony hatékonyságúnak a vállalatoknak nyújtott tanácsadási

szolgáltatások bizonyos köre. Kutatásunk során azt feltételeztük, hogy a négy visegrádi ország vállalatai, azok nemzetköziesedési folyamatai és tudásbázisa között nincsenek jelentős eltérések, ezért az összevont elemzésük egyrészt nagyobb mintát biztosított számunkra, másrészt nem torzítja az eredményeinket.

Cikkünk négy részből épül fel. Először a nemzetköziesedés és a tudásvagyon közötti kapcsolatot leíró elméleteket mutatjuk be. Ezt követi az üzleti tudás két-dimenziós modelljének leírása. Ennek segítségével tudjuk megmutatni azt, hogy a tudás mely elemeit könnyű, és melyeket nehéz átadni. A harmadik részben a kérdőív adatainak feldolgozása található, ahol az üzleti tudás különböző elemei és a nemzetközi aktivitás közötti sztochasztikus kapcsolatokat tárjuk fel. Végül a negyedik rész az elemzésből levonható következtetéseket tartalmazza.

Irodalmi összefoglaló

A tudás szerepe a nemzetköziesedésben

A földrajzi távolság mellett a kulturális, nyelvi különbségeket, az oktatás vagy a politikai döntéshozatal rendszerében megnyilvánuló eltéréseket kell leküzdeni a nemzetközivé válás folyamatában (Johanson – Wiedersheim, 2006). A nemzetköziesedés különböző elméletei más és más tudáselemek fontosságát hangsúlyozzák, és abban sincs egyetértés, hogy melyik a legfontosabb közülük.

Az elméletek egy csoportja a fokozatosságot emeli ki a nemzetköziesedés folyamatában. Erre épül az Uppsala modell is (Johanson – Vahlne, 1977, 1990), mely szerint a cég nemzetközivé válása fokozatosan valósul meg. Kezdetben, amikor még nem rendelkezik elegendő információval a piacról és az azon jelen lévő szereplőkről, a nemzetközi megjelenés egy egyszerű formáját választja, például az exportot. A későbbiekben, ha elegendő tapasztalatot gyűjtött a cég, összetettebb megjelenési formákra válhat, például leányvállalatot indíthat külföldön.

Az Uppsala modellben a tudást a korábbi tapasztalatok szülik, tehát a klasszikus learning-by-doing, csinálva tanulás, gyakorlat általi tanulás folyamata zajlik le. A folyamat sajátosságai miatt az így szerzett tudás az egyénekhez kötött, és ebben az értelemben rejtett (tacit) tudás. Másképpen fogalmazva az Uppsala modell azt feltételezi, hogy amint az egyének ismeretei gyarapodnak, ezzel párhuzamosan teljesebben ki a vállalat nemzetközivé válása is. Az irodalom ugyanakkor arra is felhívja a figyelmet, hogy a tudás nemcsak egyénekhez kötődhet, hanem egyének csoportjaihoz, szervezetekhez is. A szervezeti tanulást klasszikusan úgy tekintik, mint egy tapasztalatokon alapuló, a múltbeli történések, valamint a szervezeti célok által meghatározott folyamatot (March – Levitt, 1988).

Ugyancsak a fokozatosságot hangsúlyozzák a vállalati nemzetköziesedést leíró exportfejlesztési modellek (például Reid export viselkedési modellje, 1981). Ezen elméletek fókuszában a vállalati döntéshozatali folyamatok állnak, amelyek az exporttevékenység elindításához vezetnek. Ebből következően ezekben a modellekben nagy szerepe van az egyéni jellemzőknek, másképpen fogalmazva azt vallják, hogy az egyéni tapasztalatok jelentős hatással vannak az exporttevékenység megindítására és kiteljesítésére.

Az 1990-es években a vállalatok egy sajátos csoportja jelent meg, amelyek az alapításukat követően rendkívül gyorsan kiléptek a nemzetközi piacokra is (globálisnak született vállalatok). Közös jellemzőjük az ilyen globálisnak született vállalatoknak, hogy a vezető erős nemzetközi orientációval bír, és a nemzetközivé válás folyamatában proaktívan, rendkívül határozottan lép fel (Cavusgil – Knight, 2009). A globálisnak született vállalatok mozgatóit Casillas és társai (2014) cikke jól foglalja össze. Modelljük Huber (1991) rendszerére épül, így ők nem egyetlen tudáselemben (a vállalatvezetők nemzetköziesedéséről szerzett tapasztalatai), hanem a tudáselemek széles spektrumában gondolkodnak: a tulajdonosok cégalapítás előtt szerzett ismeretei, a menedzserek alkalmazásával szerezhető tudás, tapasztalatok, amik a cég működtetése során halmozódnak fel, mások megfigyelésével eltanult tudás, tudatos kereső- vagy kutatótevékenység meghatározott ismeretek megszerzése érdekében.

A nemzetköziesedés mértékét befolyásolja, hogy a vállalat mennyi és milyen minőségű erőforráshoz fér hozzá. Minél több erőforrás áll rendelkezésre, annál intenzívebb a vállalatok nemzetköziesedése. A fizikai erőforrások mellett a humán erőforrások, mint például az alkalmazottak megfelelő nyelvtudása és jártassága is meghatározó (Hitt et al., 2006), főként a tapasztalati tudásuk (experiential knowledge) (Barkema et al., 1996; Erramilli, 1991). Az erőforrások mellett a vezető/tulajdonos nemzetköziesedéshez fűződő viszonya (attitűdjei) is meghatározóak. A növekvő vállalatméret szoros összefügg a nemzetköziesedéshez szükséges motivációk, tudás és tapasztalat rendelkezésre állásával.

Széles körben elfogadott ugyanakkor az is, hogy a vállalatvezető vagy tulajdonos személyes tapasztalatai és szakmai felkészültsége mellett a vállalat körül léte-sült társadalmi és gazdasági hálózatok is mély hatással vannak a döntéshozatali folyamatra. A vállalati működést magyarázó hálózatelmélet (Johanson – Mattsson, 1987) a vállalkozás üzleti környezetét a vállalatműködés kulcsfontosságú tényezőjének tartja. Kiemeli, hogy a vállalat sikeres működése függ a kapcsolati hálótól, a hosszú távú kapcsolatok minőségétől és az alkalmazottak-tulajdonosok személyes kapcsolatrendszerétől.

Tudáselemek és a vállalatok számára releváns tudástípusok

Ahhoz, hogy fel tudjuk vázolni az üzleti tudás egy olyan modelljét, amit a nemzetköziesedési folyamat értékelésére is használhatunk, el kell választanunk az üzleti szempontból releváns és nem releváns tudáskategóriákat. Ehhez a Bartha (2011) által leírtakat használjuk fel.

„Fuldoklunk az információban, de éhezünk a tudásra” írta John Naisbitt 1982-ben megjelent *Megatrends* című könyvében. Ez a gyakran felbukkanó idézet jól mutatja az információ és tudás kettősségét, és ez a kettősség alapvetően befolyásolja a tudás átadásának lehetőségét és egyszerűségét is. A statisztikai adatok átadása például rendkívül egyszerű. Általában az interneten is elérhetők, mégpedig szabványos, mindenki által használható formátumban. Jó üzleti döntéseket viszont csak akkor lehet ezen adatok alapján meghozni, ha megértjük a nyers adatok mintázatait, ez utóbbi pedig már messze nem olyan egyszerű feladat. A helyzet tehát kettős. Ha ismerjük azokat az adatelemzési megoldásokat, amelyeket a nyers statisztikai adatok feldolgozására fejlesztettek ki, rendkívül könnyű helyzetben vagyunk. Ha viszont ilyen tudás nem áll rendelkezésre a vállalatban belül, az adatelemzéshez szükséges tudás átvétele (megtanulása) évekbe is telhet. Az adat egy kifejtett tudáselem, az adatelemzési módszerek és technikák alkalmazásának képessége pedig rejtett tudáselem. Kétdimenziós üzleti tudásmodellünk egyik dimenziója tehát a rejtett-kifejtett ellentétpár mentén épül fel.

A tudás egyes elemei csak egy meghatározott kontextusban vagy környezetben értékesek (pl. kiket kell meggyőzni ahhoz, hogy sikeresen keresztül lehessen vinni egy költségcsökkentési tervet, vagy kik a legértékesebb üzletfelek egy szektorban). Más tudáselemek viszont számos vállalatnál és iparágban hasznosnak bizonyulnak (pl. miként lehet offshore cégek beiktatásával minimalizálni az adóterheket). E kettősség alkotja a tudásmodellünk második dimenzióját. A kódolt tudás átadása nehéz, és bizonyos környezetben nem is értékes (ezért, ha valaki kimozdul a megszokott környezetéből, kódolt tudásának egy jelentős része értékét veszti), míg a kódolatlan tudás széles körben, sok szervezetnél és sok iparágban testesít meg üzleti értéket. A kódolt-kódolatlan pár alkotja a második dimenziót a tudásmodellünkben.

Polányi (1966) volt az első, aki különbséget tett a tudás rejtett (tacit) és kifejtett (explicit) formája között. A tudás ugyanis egyszerre nyilvános, bárki számára hozzáférhető, és közben nagymértékben személyes is. Ismereteink kisebb része olyan kifejtett tudás, amely elsősorban tényismeretekre, szabályok ismeretére épül. Ezzel szemben áll a rejtett tudásunk, amely a felszíne-sebb kifejtett tudás alapját képezi. Egy olyan eszköz, amellyel létrehozunk, vagy begyűjtünk új ismereteket.

Hagyományosan ide soroljuk az intuíciót, a logikát, az asszociációs képességeket, az értékítéletet, a tapasztalatokat. A rejtett tudás olyan készségeket foglal magába, amelyek az új tudás megismeréséhez és felismeréséhez járulnak hozzá.

Az egyik legelső kísérlet az üzleti tudás csoportosítására Lundvall nevéhez fűződik (Lundvall – Johnson, 1994). Ő négy kategóriát állított fel:

- Ténybeli tudás (know what), amit az információ fogalmával azonosíthatunk, olyan tények ismeretét jelenti, amelyeket könnyedén rögzíteni, majd bitek formájában tárolni lehet.
- Tárgybeli tudás (know why), ami a tudományos és társadalmi szabályszerűségek, törvények ismeretét jelöli.
- Tapasztalati tudás (know how), olyan képességek és tapasztalatok, amelyek a problémamegoldásban segítenek. Ezt a fajta tudást a gyakorlatban, a tevékenység végzése közben lehet elsajátítani. Hajlamosak vagyunk azt gondolni, hogy a tapasztalati tudás inkább gyakorlati, mint elméleti kategória, de ez távol áll az igazságtól. Tapasztalati tudásra nemcsak fizikai feladatok végrehajtása során van szükség, hanem legalább annyira rá vannak utalva a szellemi tevékenységet végzők. Már Polányi (1966) is rámutatott, hogy azok az értelmezési, gondolati sémák, amelyek a pillanatnyi helyzet értékelésében segítenek, a szellemi munkások esetén is kulcsfontosságúak.
- Személyekre vonatkozó tudás (know who), ami információkat, tapasztalatokat hordoz arról, hogy bizonyos dolgokat ki ismer, ki tud megoldani. Amint a szervezetek és az általuk ellátott feladatok egyre összetettebbekké válnak, úgy kap egyre nagyobb hangsúlyt a koordinációs képesség.

Lundvall csoportosítása egybevág Polányi kategóriáival. A ténybeli és tárgybeli tudás kifejtett, míg a tapasztalati és személyekre vonatkozó tudás rejtett tudáselemnek mondható.

A cégek piaci és könyv szerinti értékének eltérését az immateriális eszközök felhalmozódásával magyarázzák, amit goodwillnek szokás nevezni. A cégérték e sajátos formájának forrását Sveiby (1997) három ún. láthatatlan eszközkategóriában jelöli meg: külső szerkezet, belső szerkezet és kompetenciák. Sveibyt az vezérelte, hogy elválassza a személyekhez köthető immateriális eszközöket a szervezethez kötődőktől. A kompetenciák egyénekhez kötődnek. Ezek alatt az egyének azon képességét érti Sveiby, hogy fizikai és szellemi értéket képesek létrehozni. A belső és külső szerkezet szervezetekhez kötődik. Előbbihez a szabálmakat, elméleteket, modelleket, informatikai rend-

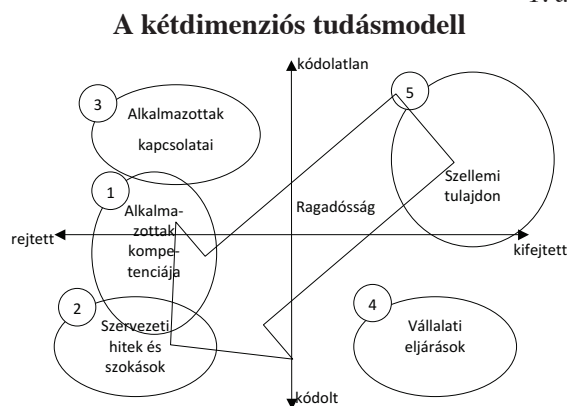
szereket, a vállalati kultúrát és a szervezeti értékeket sorolja. A külső szerkezet összetevői pedig a vállalat, annak alkalmazottai és a külső érintettek között létrejött kapcsolatok rendszere, valamint olyan jelek, amelyek a vállalat megkülönböztetésére szolgálnak: márkajegyek és a vállalati imázs.

Sveiby rendszerezését felhasználtuk saját modellünk felépítéséhez, de a szerkezetet módosítottunk. Ugyancsak fontos változás, hogy a tudáselemek elkülönítésébe bekerült a két, már említett dimenzió: a rejtett-kifejtett, valamint a kódolt-kódolatlan tudáspár. Ez utóbbi a tudás specifikus voltát méri, vagyis azt mutatja meg, hogy egy meghatározott tudástartalom mennyire kötődik speciális belső, szervezeti sajátosságokhoz. A tudás annál specifikusabb (kódoltabb), minél erősebben kötődik a szervezet belső rendszereihez. Az irodalomban különbséget tesznek a kódolt tudás egyénekhez (vagyis alkalmazottakhoz) (Starbuck, 1992) és szervezetekhez (March – Levitt, 1988) kötődő típusa között. A specifikusság párhuzamba állítható Kuwada vállalati stratégiai tudáskonceptiójával is (Kuwada – Asaba, 1989), hiszen ebben a modellben vállalati szintű és iparági szintű tudáselemeket különítenek el.

A kétdimenziós tudásmodell

A kis- és középvállalatok nemzetköziesedése és az üzleti tudás közötti kapcsolat vizsgálatához a kétdimenziós tudásmodellt használjuk. Ez a modell 2006-ban jelent meg először (Bartha, 2006). E modell segítségével elkülöníthető az egyénben rejlő tudás a nyilvánostól, és a szervezeti struktúrákhoz kötődő a széles körben értelmezhetőtől. Az eddigiek alapján is megállapítható, hogy a rejtett és kódolt tudás rendkívül „ragadós” (meghatározott struktúrákhoz kötődik, és attól csak nagyon nehezen eltávolítható), míg a kifejtett és kódolatlan tudás könnyen átvehető-átadható, illékony (ld. 1. ábra). A továbbiakban az 1. ábrán bemutatott öt tudáselemet mutatjuk be részletesen.

1. ábra



Forrás: Bartha (2006, 53. old.)

Alkalmazottak kompetenciája

Sveiby első csoportját, a személyzeti kompetenciát át-emelhetjük új modellünkbe, bár tágabban értelmezve, beleszámítva a tulajdonos és a vállalkozó kompetenciáit is. Definíciója szerint azon készségeket foglalja magába, amelyeket használva az emberek különféle szituációkban közreműködve dologi és eszmei vagyont hoznak létre. Miközben az alkalmazottak kompetenciája egyértelműen rejtett, hiszen az egyénekhez kötődik, a szervezetspecifikusság szempontjából kódolt és kódolatlan elemeket egyaránt tartalmaz. A kódolatlan részhez azok a tudáselemek tartoznak, amelyeket jellemzően az iskolai oktatás során szerezhettek meg az alkalmazottak, és ezeket bármelyik vállalatnál hasznosítani tudják. Ezzel szemben a kódolt alkalmazotti kompetencia kizárólag a szervezetbe való belépés után gyarapítható, és csak idővel, a szervezeti szokások, munkatársak és sajátos problémák megismerésével alakul ki az alkalmazottakban.

Szervezeti hitek és szokások

A szervezeti hitek és szokások összekovácsolják a vezetői, középvezetői és beosztotti réteget, és így egységes alkalmazotti kompetenciahalmaz jöhet létre. Ezek a hitek és szokások beleivódnak az alkalmazottakba, és hozzájárulnak a hatékony munkavégzéshez, a problémák közös megoldásához. A szervezeti hitek és szokások az alkalmazottak csoportjának, azaz az egész szervezetnek közös tudását alkotják, tehát egyszerre rejtettek, és egyben erősen kódoltak is: csak a szervezetbe való belépés után tanulhatók meg.

Alkalmazottak kapcsolatai

Mind az üzleti tudás előállításában, mind pedig annak elterjedésében kulcsszerepe van a folyamatban résztvevők között kialakult kapcsolatoknak. Az, aki számos ismerőssel rendelkezik, és sok olyan személyt ismer, akinek a segítségére számíthat, gyorsabban tanulhat, és gyorsabban rájöhet új, még soha nem látott problémák megoldására. Ezen okból az egyének személyekre vonatkozó tudását (know who) az üzletileg értékes tudás kategóriájába kell sorolnunk, és az alkalmazottak kapcsolataiként hivatkozunk rá a továbbiakban. Az alkalmazotti kapcsolatok alapja a bizalom, az abba vetett hit, hogy a szívességeket viszonzni fogják. Ez a bizalom személyekhez kötődik, tehát rejtett, ugyanakkor jobbra független a szervezetektől, azaz kódolatlan (bizonyos típusú kapcsolatok, például a vevőkapcsolatok esetén a szervezet reputációja a meghatározó, de ez az alkalmazottak kapcsolataitól jórészt független). Értéke nem csökken azzal, ha valaki munkahelyet vált, és nem is feltétlenül növekszik egy új munkahelyre való beilleszkedés után.

Vállalati eljárások

A vállalat rendelkezésére álló kifejtett üzleti tudás eszközök zöme a vállalat rejtett tudásának a terméke, bár kisebb részük vásárlásból vagy egyéb, nem kereskedelmi tudástranszferből is származhat. A vállalati tudásbázis kifejtett részét két, egymástól jól elkülöníthető részre osztottuk. A felosztás alapja egyrészt az, hogy a kifejtett tudás szerzői jogvédelem alá helyezhető-e vagy nem, illetve van-e egyáltalán értelme a szerzői jogvédelemnek. A szerzői joggal védett üzleti tudás termékként is felfogható, adás-vétele, ha nem is problémamentesen, de megoldható. Ezzel szemben azok a tudáselemek, amelyek nem védhetők le, illetve a védelmüknek praktikus okokból nincs túl sok értelme, a vállalat viszonylag gyorsan tovaterjedő erőforrásait jelentik. Mivel már rögzítve vannak, az elsajátításuknak alacsonyak a kognitív akadályai, ezért a versenytársak hamar elleshetik őket. Összefoglalóan ezeket, a szellemi jogvédelem alá nem helyezhető, kifejtett tudáselemeket vállalati eljárásoknak nevezzük. Ide tartoznak az input- és output-elemek áramoltatásával, feldolgozásával, kezelésével kapcsolatos folyamatok, valamint a vállalati szervezet.

Az imént leírtak ellenére a vállalati eljárásoknak vannak olyan elemei, amelyek csak nehezen utánozhatók, másolhatók. Ennek oka ezen eljárások kódolt voltában keresendő. Számos rögzített ismeret meghatározott szervezeti felépítést, szervezeti kultúrát és egyéb szervezeti sajátosságokat feltételez. Amennyiben az átvevő ezekről eltérő struktúrával rendelkezik, az eljárások átvétele, azok kódolt volta miatt, nem hozhatja meg az elvárt eredményeket.

Szellemi tulajdon

A szerzői vagy szabadalmi joggal védett kifejtett tudás alkotja a szellemi tulajdon kategóriáját. E tudáselemekre egyrészt a kifejtett jelleg, másrészt a kódolatlan megjelenés jellemző, éppen ezért ezeknek az átadása és átvétele a legegyszerűbb.

Adatbázis és módszertan

A cikkben elvégzett számítások alapját a Nemzetközi Visegrád Alap által 2013-14 között támogatott StG-21310034 számú (Patterns of Business Internationalization in Visegrad Countries – In Search for Regional Specifics) projekt keretében végzett felmérés biztosítja. A kérdőívet előzetes telefonos vagy e-mailes megkeresést követően egy on-line felületen 1124, a visegrádi országok valamelyikében működő vállalat töltötte ki, mégpedig 270 lengyel, 597 cseh, 113 magyar és 144 szlovák cég¹. A vállalati minta nem reprezentatív, de ez nem is volt célja a felmérésnek. Amennyiben egy vállalatméret szerint reprezentatív mintát kérdeztünk volna le, a mikrovállalatok túlsúlya miatt igen magas lett volna

na a semmiféle nemzetközi aktivitással nem bíró cégek aránya, ami ellehetetlenítette volna a projekt kutatási céljainak megvalósítását. Céljaink szerint nagyjából hasonló arányban kerültek be mikro-, kis-, közepes és nagyvállalatok a mintába, ennek következtében a nagy és nemzetközileg aktív vállalatok felülreprezentáltak. Tanulmányunk eredményeinek értékelésekor ezt természetesen figyelembe kell venni, hiszen befolyásolhatják a következtetések általánosíthatóságát.

A vállalatméret meghatározó lehet a rendelkezésre álló tudásbázis szempontjából, mert minél nagyobb a cég, annál nagyobb eséllyel rendelkezik és használ valamilyen üzleti információs rendszert (Sasvari, 2012), amely rendszerek a vállalati szintű üzleti tudás gerincét adhatják.

Mintajellemzők

Kis- és középvállalati mintánk 984 vállalatot tartalmaz, a vállalatok méretszerinti megoszlása a következő: 27,9% mikrovállalat, 48,1% kisvállalat; 24,0% középvállalat.

Alanyaink zömét 1990 után alapították, mindössze 6,3%-uk volt 25 évnél idősebb a megkérdezés idején. 50,2% százalékuk családi tulajdonban volt, ami az általunk alkalmazott definíció szerint azokat a vállalatokat jelenti, amelyek kizárólag vagy dominánsan egy család tulajdonában vannak, családtagokat foglalkoztatnak, vagy támogatják a családtagok vállalkozásait. Adatbázisunkban 627 kis- és középvállalat (63,8%) volt hazai befektetők tulajdonában, és 76 (7,7%) teljes egészében külföldi tulajdonban volt.

Szerkezeti megoszlás szempontjából 38,3% az iparban, 40,9% a szolgáltató szektorban, 17,0% a kereskedelemben és 3,7% a mezőgazdaságban tevékenykedett. Az iparon belül az építő- és a feldolgozóipar a két leggyakoribb tevékenységi kör. Ezen kívül ugyancsak felülreprezentáltak a szakmai, tudományos és műszaki területen, valamint az információs és kommunikációs területen aktív vállalatok.

A vállalatok üzleti tudásának mérésére alkalmazott kérdések

Az üzleti tudás öt elemének mérésére a 2014-ben folytatott IVF-felmérés egyes változóit használtuk fel. Az elemek némelyikét egy változóval, másokat két vagy több változó kombinációjával operacionalizáltuk. Az 1. táblázat vizsgálatunk változóit mutatja be.

Az alkalmazottak kompetenciáját a következő három változóval tettük mérhetővé:

1. Értékelje a vállalat saját erőforrásait a nemzetközi tevékenységgel összefüggésben! Nemzetközi tevékenység humán erőforrásai (pl. munkavállalók megfelelő nyelvtudása, tapasztalatai a külföldi piacokról, üzleti kultúráról, kulturális eltérésekről)

2. Értékelje a tulajdonos/vállalkozó/vezető nemzetközi tevékenységhez fűződő viszonyát! Nemzetközi piaci tapasztalatok
3. Értékelje a tulajdonos/vállalkozó/vezető nemzetközi tevékenységhez fűződő viszonyát! Általános üzleti tapasztalatok

1. táblázat

Az öt tudáselem mérésére használt változók

Üzleti tudáselem	Változó	Mérés módszere
Alkalmazottak kompetenciája	Nemzetközi tevékenység humán erőforrásai Nemzetközi piaci tapasztalatok Általános üzleti tapasztalatok	1-től 5-ig terjedő Likert-skála
Szervezeti hitek és szokások	Nemzetközi megjelenés motivációi Kozmopolita szemlélet és nemzetközi nyitottság	1-től 5-ig terjedő Likert-skála
Alkalmazottak kapcsolatai	Együttműködés	Felelet-választós kérdés
Vállalati eljárások	Nemzetközi stratégia Ismeretek a nemzetközi piacokról	Felelet-választós kérdés 1-től 5-ig terjedő Likert-skála
Szellemi tulajdon	Megvalósított innovációk	Felelet-választós kérdés

Forrás: saját szerkesztés

A szervezeti hitek és szokások tudáselemet a következő kérdésekre adott válaszok segítségével mértük:

1. Értékelje a tulajdonos/vállalkozó/vezető nemzetközi tevékenységhez fűződő viszonyát! Nemzetközi megjelenés motivációi
2. Értékelje a tulajdonos/vállalkozó/vezető nemzetközi tevékenységhez fűződő viszonyát! Kozmopolita szemlélet és nemzetközi nyitottság

Az alkalmazottak kapcsolatait az alábbi kérdés alapján mértük fel:

Nemzetközi tevékenységével összefüggésben vállalat vett-e részt formális vagy informális hálózatokban? (Nem működünk együtt nemzetközi tevékenységre

irányuló hazai/nemzetközi hálózatokban/legalább egy informális hálózatban együttműködtünk, amely vállalatunk nemzetköziesedési folyamatát segítette/legalább egy formális hálózatban, amely vállalatunk nemzetköziesedési folyamatát segítette)

A vállalati eljárások és kapcsolatok tudáselem mérésére két kérdés adódott:

1. Rendelkezik-e vállalata stratégiával a nemzetközi tevékenység megvalósítására? (Nem/Részben, de ez nem formalizált/Igen, nemzetközi stratégiával rendelkezünk)
2. Értékelje a tulajdonos/vállalkozó/vezető nemzetközi tevékenységhez fűződő viszonyát! Ismeretek a nemzetközi piacokról

Végül a vállalatok szellemi tulajdona az alábbi kérdéssel volt értékelhető: Valósított-e meg vállalata az elmúlt 3 évben innovációt? (Igen/Nem) Ha igen, milyen típusút és milyen hatókörrel? (termékinnováció (új vagy továbbfejlesztett termék)/folyamatinnováció (új vagy jelentősen továbbfejlesztett gyártási folyamat kialakítása)/szervezeti innováció (új menedzsmenteljárások bevezetése vagy jelentős változások a szervezeti struktúrában, vagy vállalati stratégiában)/marketinginnováció (jelentős változások az elosztásban, eladásösztönzésben, árazásban vagy csomagolásban).

Az operacionalizálási lépésben gyakran felvetődik, hogy mennyire sikerült visszaadni a mérni kívánt változó valós tartalmát. Legalább egy tudáselem mérésénél felvetődhet ez a probléma, mégpedig a szellemi tulajdon esetén, amely mérése során olyan megvalósult innovációt is figyelembe vehettünk, amit nem védett le a vállalat, és ezért az a vállalati eljárások kategóriájába is tartozhat. A szervezeti hitek és szokások mérésére a tulajdonos/vállalkozó/vezető nemzetköziesedéssel kapcsolatos attitűdjeit használtuk, ami szűkebb kategória lehet, mint az egész szervezetet jellemző hitek és szokások.

Hipotézisek

Az irodalom áttekintése és a korábbi munkáink alapján (Bartha – Gubik, 2014a, 2014b) három hipotézist fogalmaztunk meg. Azt feltételeztük, hogy a nemzetköziesedés során a legnehezebb döntést a kezdetekkor hozzák meg a vállalatok, amikor a nemzetközi piacok felé történő nyitás mellett döntenek. Ezt az első döntést az alkalmazottak attitűdje és a vállalati kultúra erősen befolyásolja. Ugyanakkor azt is feltételeznünk kell, hogy minél kisebb egy vállalat, annál nagyobb tudáshiánnyal nézhet szembe, ezért a kis cégeknél mindenféle tudáselem egyformán fontosnak bizonyulhat, és a rejtett-kódolt, valamint a kifejtett-kódolatlan tudás fontossága közötti különbség esetükben elhalványul.

1. A tudás kulcsszerepet játszik a kis- és középvállalatok nemzetköziesedésében.
2. A vállalat birtokában álló különböző tudáselemek közül a rejtett és kódolt elemek a legfontosabbak a nemzetközi piacon való megjelenésre vonatkozó döntés meghozatalában.
3. A vállalat birtokában álló különböző tudáselemek közül a kifejtett és kódolatlan elemek a legfontosabbak a nemzetközi piacon való megjelenés intenzitására vonatkozó döntés meghozatalában.
4. Minél nagyobb a vállalatméret, annál hangsúlyosabbá válik a rejtett-kódolt tudáselemek fontossága a kifejtett-kódolatlanokkal szemben.

Eredmények

Megjelenés a nemzetközi piacon

Első lépésben a tudáselemeket mérő változók és a kis- és középvállalatok nemzetközi aktivitása közötti kapcsolatot elemeztük. A nemzetközi megjelenést a következő változó segítségével teszteltük: Folytat-e cége bármilyen nemzetközi tevékenységet, az importot is beleértve? A 2. táblázat a vizsgálat eredményeit mutatja be.

A kapott értékek arra utalnak, hogy a nemzetközi megjelenésre vonatkozó döntést valamennyi tudáselem szignifikánsan befolyásolja. Ugyanakkor a kapcsolat erőssége eltérő az egyes elemek esetén. A legerősebb hatást az alkalmazottak kompetenciája és a szervezeti hitek és szokások gyakorolják. A nemzetközi megjelenés motivációi változó esetén a kapcsolat erősségét mérő Cramer V mutató 0,505, a kozmopolita szemlélet és nemzetközi nyitottság esetén a mutató értéke 0,407. A kompetenciát mérő változók közül a nemzetközi piaci tapasztalatok esetén találtuk a legerősebb kapcsolatot (Cramer V=0,448), meghatározó hatással bírnak továbbá a nemzetközi tevékenység humán erőforrásai (Cramer V=0,344) is.

Az általános üzleti tapasztalatok változó (alkalmazottak kompetenciája tudáselem) és a megvalósított innovációk változó (szellemi tulajdon tudáselem) esetén adódott a leggyengébb kapcsolat, míg az ismeretek a nemzetközi piacról változó közepesen korrelál a nemzetközi megjelenés változójával.

Az alkalmazottak kapcsolataira utaló együttműködés változó és a vállalati eljárások tudáselemet mérő nemzetközi stratégia változó esetén nem értelmezhető a vizsgálat, miután ezeket a kérdéseket csak a nemzetközileg aktív vállalatoknak kellett megválaszolniuk.

A vállalatméret szerinti vizsgálat alapján megállapítható, hogy a szervezeti hitek és szokások szerepe a nemzetköziesedéssel összefüggő döntésben egyre jelentősebb a vállalatméret növekedésével. Másrészt az alkalmazottak kompetenciájának egyes elemei (nem-

zetközi piaci tapasztalatok és általános üzleti tapasztalatok) a nagyobb vállalatoknál kevésbé befolyásolják a döntést. Ez arra utalhat, hogy a kisebb cégek esetén alapvető kompetenciahiányok mutatkoznak, ezért esetükben nemcsak a beágyazott tudás, hanem a kódolatlan tudáselemek is alapvetők a nemzetköziesedési folyamatban.

2. táblázat

A nemzetköziesedés meghatározó tényezői

Üzleti tudás elem	Változó	KKV	Mik-ro	Kis	Kö-zép
Alkal-mazottak kompe-tenciája	Nemzetközi tevé-kenység humán erőforrásai	,344	,291	,359	,363
	Nemzetközi piaci tapasztalatok	,448	,443	,436	,425
	Általános üzleti tapasztalatok	,243	,275	,235	,204
Szerveze-ti hitek és szokások	Nemzetközi meg-jelenés motivációi	,505	,422	,524	,579
	Kozmopolita szemlélet és nem-zetközi nyitottság	,407	,325	,440	,452
Alkal-mazottak kapcsola-tai	Együttműködés	---	---	---	---
Vállalati eljárások	Nemzetközi stratégia	---	---	---	---
	Ismeretek a nem-zetközi piacokról	,379	,348	,380	,382
Szellemi tulajdon	Megvalósított in-novációk	,209	,142	,219	,211

A változók közötti kapcsolatot Cramer V mutatók segítségével vizsgáltuk. Minden kapcsolat szignifikáns $p=0,05$ szignifikanciaszinten.

Forrás: saját számítás a 2014-es V4 adatbázis alapján (N=984).

A nemzetköziesedés szempontjából legfontosabbnak bizonyult tudáselemek egyúttal a leginkább beágyazottak is (rejtettek és kódoltak), ami megnehezíti az átadásukat. A nemzetköziesedés ösztönzését az nehezíti, hogy a folyamatban kulcsfontosságúnak tűnő tudáselemek alig-alig változtathatók kívülről. A leggyakrabban alkalmazott támogató szolgáltatások ugyanis gyakran standard információk átadására szorítkoznak, ami azonban nem valószínű, hogy érdemi hatást gyakorol a nemzetköziesedéssel összefüggő döntésre.

Az adatbázis elemzése rávilágított, hogy az egyes tudáselemek nemcsak a nemzetköziesedéssel, de egymással is korrelálnak (lásd 3. táblázat).

3. táblázat

A vizsgált változók korrelációs mátrixa

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Nemzetközi tevékenység humán erőforrásai	1								
2 Nemzetközi piaci tapasztalatok	,528 (,000)	1							
3 Általános üzleti tapasztalatok	,325 (,000)	,530 (,000)	1						
4 Nemzetközi megjelenés motivációi	,557 (,000)	,627 (,000)	,431 (,000)	1					
5 Kozmopolita szemlélet és nemzetközi nyitottság	,498 (,000)	,613 (,000)	,485 (,000)	,726 (,000)	1				
6 Együttműködés*	,110 (,031)	,130 (,003)	,109 (,034)	,091 (,174)	,087 (,222)	1			
7 Nemzetközi stratégia*	,281 (,000)	,286 (,000)	,175 (,000)	,275 (,000)	,243 (,000)	,182 (,000)	1		
8 Ismeretek a nemzetközi piacokról	,519 (,000)	,820 (,000)	,534 (,000)	,633 (,000)	,658 (,000)	,131 (,002)	,296 (,000)	1	
9 Megvalósított innovációk*	,254 (,000)	,184 (,000)	,165 (,000)	,233 (,000)	,218 (,000)	,114 (,011)	,214 (,000)	,189 (,000)	1

* Cramer V értékek

Forrás: saját számítás a 2014-es V4 adatbázis alapján (N=984).

Ez a korreláció arra a tényre utal, hogy a különböző tudáselemek együtt alkotják a vállalat tudásbázisát, kiegészítik és esetenként helyettesítik is egymást. Ami azt is jelentheti, hogy azok az alapvető információk, amelyeket a támogató intézmények a vállalatok rendelkezésére bocsátanak, mégis hatást gyakorolhatnak a vállalat nemzetköziesedésre vonatkozó döntésére, mert átgyűrűzhetnek a tudásbázis más, jóval komplexebb tudáselemeibe. A rendelkezésre álló adatbázis nem al-

kalmaz ennek a feltételezésnek a tesztelésére. Kvalitatív kutatás (interjúk, esettanulmányok) lennének szükségesek ahhoz, hogy erről a vállalaton belüli folyamatról világosabb képet kaphassunk.

Nemzetközi intenzitás

A megkérdezett kis- és középvállalatok jelentős része több típusú nemzetközi aktivitásban is érdekelt.² A nemzetköziesedés mértékének mérésére egy intenzi-

4. táblázat

Az intenzitás meghatározó tényezői

Üzleti tudás elem	Változó	KKV	Mikro	Kis	Közép
Alkalmazottak kompetenciája	Nemzetközi tevékenység humán erőforrásai	,327	,369	,315	,219
	Nemzetközi piaci tapasztalatok	,426	,507	,416	,180
	Általános üzleti tapasztalatok	,172	,266	,124	,022
Szervezeti hitek és szokások	Nemzetközi megjelenés motivációi	,431	,417	,458	,297
	Kozmopolita szemlélet és nemzetközi nyitottság	,354	,370	,370	,228
Alkalmazottak kapcsolatai	Együttműködés*	,114	,143	,121	,121
Vállalati eljárások	Ismeretek a nemzetközi piacokról	,359	,432	,370	,137
	Nemzetközi stratégia*	,283	,388	,271	,207
Szellemi tulajdon	Megvalósított innovációk*	,209	,156	,211	,119

A változók közötti kapcsolatot Spearman-féle rho mutatók segítségével vizsgáltuk. *Ezen változók esetén Éta mutatót számoltunk. Minden kapcsolat szignifikáns $p=0,05$ szignifikanciaszinten, kivéve a dőlt betűvel szedetteket.

Forrás: saját számítás a 2014-es V4 adatbázis alapján (N=984).

tási mutatót alkalmaztunk (Gubik, 2014), amely figyelembe veszi, hogy az egyes megjelenési formák eltérő felkészültséget, eltérő erőforrásokat stb. igényelnek, azaz többé-kevésbé rangsorba állíthatók. Ennek megfelelően eltérő súlyok rendelhetők az egyes megoldásokhoz (import – 1, közvetett export – 2, közvetlen export – 3, együttműködéses export – 4, szerződéses megoldások – 5, beruházás – 6). A súlyozott és indexszé transzformált értékeket 0-tól 1-ig terjedő skálára számítottuk át, ahol a 0 azt jelenti, hogy a vállalat nem aktív nemzetközileg, az 1 pedig, hogy a nemzetközi megjelenés valamennyi lehetséges módozatával él.

A 4. táblázat a vizsgált változók és az intenzitás mutató közötti kapcsolatot mutatja be.

Az elemzések arra világítottak rá, hogy valamennyi vizsgált változó szignifikáns hatást gyakorol a vállalatok nemzetköziesedésének intenzitására. Ugyan az arra vonatkozó döntés, hogy hogyan jelenjen meg a vállalat a nemzetközi piacon (intenzitás) jelentősen eltér attól, hogy megjelenjen-e egyáltalán, a kapott eredmények (2. és 4. táblázat) nagyon hasonló mintázatot mutatnak.

A legerősebb kapcsolat a szervezeti hitek és szokások tudáselem esetén adódott (nemzetközi megjelenés motivációi és a kozmopolita szemlélet és nemzetközi nyitottság). Az alkalmazottak kompetenciája szintén érdemi befolyásolója az intenzitásnak, az alkalmazottak kapcsolatai pedig gyenge, de ugyancsak szignifikáns hatással vannak az intenzitás alakulására.

Ákárcsak a nemzetközi megjelenésre vonatkozó döntésnél, itt is azok a tudáselemek játszanak jelentős szerepet, amelyek mélyen beágyazottak a vállalat szokásaiba. Eltérés viszont az előző pontban tárgyaltakhoz képest, hogy a vállalatméret növekedésével az egyes tudáselemek szerepe a nemzetközi intenzitás alakulásában csökkenő. Ez arra utalhat, hogy a nemzetköziesedés intenzitását más, a vizsgálatba be nem vont változók is jelentős mértékben alakítják (pl. ágazati hovatartozás, piaci verseny mértéke, tulajdonosi struktúra).

Összefoglalás

A nemzetköziesedés és az üzleti tudáselemek közötti kapcsolatot a szervezeti hitek és szokások tudáselem-

nél találtuk a legerősebbnek. Újra felhívjuk a figyelmet arra, hogy a mérés sajátossága miatt ez a tulajdonos/vállalkozó/vezető nemzetköziesedéssel kapcsolatos attitűdjét tükrözi. Valamivel gyengébb összefüggés mutatkozott az alkalmazottak kompetenciája és a vállalati eljárások esetén, míg a szellemi tulajdonnál gyenge, de szignifikáns kapcsolat adódott. Az alkalmazottak kapcsolatai ugyancsak gyenge szignifikáns hatást gyakorolnak a nemzetközi aktivitásra (lásd 5. táblázat).

A vállalatméret szerinti bontás vizsgálata alapján az alábbi következtetések vonhatók le:

- A szervezeti hitek és szokások szerepe a nemzetközi piacon való megjelenéssel összefüggő döntésben egyre jelentősebb a vállalatméret növekedésével. A szervezeti hitek mérésére a tulajdonos/vállalkozó/vezető nemzetköziesedéssel kapcsolatos attitűdjeit használtuk, ezért ez az eredmény azt fejezheti ki, hogy nagyobb szervezet vezetője több erőforrás birtokában magabiztosabb a nemzetköziesedésben. Az is megjegyezhető, hogy egy bizonyos mérethatár fölött a további növekedés már csak nemzetköziesedéssel valósítható meg.
- Az alkalmazottak kompetenciájának egyes elemei (nemzetközi piaci tapasztalatok és általános üzleti tapasztalatok) a nagyobb vállalatoknál kevésbé befolyásolják ugyanezt a döntést.
- A vállalatméret növekedésével az egyes tudáselemek szerepe a nemzetközi intenzitás alakulásában csökkenő.

A fentiek arra utalhatnak, hogy a kisebb cégek esetén alapvető kompetenciahiányok mutatkoznak, tehát nemcsak a beágyazott tudás, hanem a kódolatlan tudáselemek is alapvetők a mikrovállalatok és kisméretű vállalatok nemzetköziesedési folyamataiban. A nemzetközi intenzitásnál tapasztalt tendencia pedig arra utalhat, hogy más, a vizsgálatba be nem vont változók is jelentős mértékben alakítják az erre vonatkozó döntést. Ilyen változók lehetnek például a tulajdonosi háttér vagy a tevékenységi kör (lásd Gubik – Bartha, 2014).

Vizsgálatunk egyik legfontosabb megállapítása, hogy a könnyen átadható tudáselemek (kifejtett és

5. táblázat

Az egyes tudáselemek szerepe a nemzetközi aktivitás és intenzitás alakulásában

	Alkalmazottak kompetenciája	Szervezeti hitek és szokások	Alkalmazottak kapcsolatai	Vállalati eljárások	Szellemi tulajdon
Nemzetközi aktivitás	++	+++	x	++	+
Intenzitás	++	+++	+	++	+

+: szignifikáns kapcsolat (gyenge+; közepes++; erős+++), x: nem elemezhető.

Forrás: saját számítás a 2014-es V4 adatbázis alapján (N=984).

VEZETÉSTUDOMÁNY

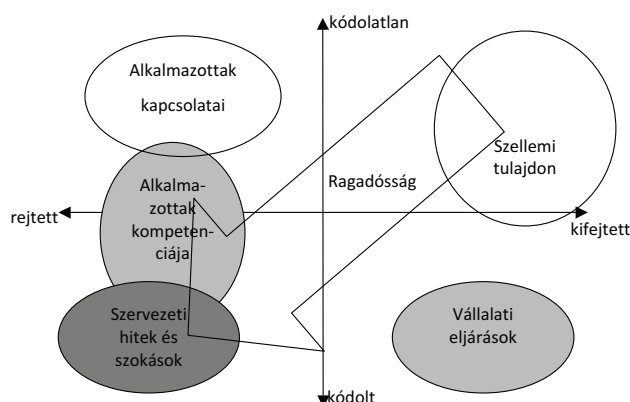
kódolatlan) csak szerény hatással vannak a nemzetköziesedésre. A szellemi tulajdon, amely kifejtett és kódolatlan volta miatt a legkönnyebben átadható, alig befolyásolja a cégek nemzetköziesedését. A vállalati eljárások viszont (egy erősen kódolt elem), közepes mértékű hatást gyakorol a nemzetköziesedésre.

Az államilag támogatott szolgáltatások elsősorban olyan tudásra koncentrálnak, amit könnyebb átadni (például piaci információk, stratégiakészítési ismeretek, marketingeszközök, a nemzetközi piacra lépés adminisztratív feladatai). Vizsgálatunk megállapításai szerint ezek a szolgáltatások kevés segítséget nyújtanak. Az információk közvetítése mellett a célzott, konkrét problémára fókuszáló megoldásoknak (például coaching, tanácsadás) éppen ezért nagyobb létjogosultsága lenne a különböző nemzetközi aktivitás növelését célzó programokban. A beágyazott tudás átadására szintén bevett megoldás a formális és informális megbeszélések, egyeztetések gyakorlata. Nem ritka gyakorlat olyan találkozó szervezése, ahol a vállalkozók, a civil és a kormányzati szféra szereplői megoszthatják ismereteiket.

A nemzetköziesedésben fontos tudás átadásának két jelentős korlátja is megjelölhető. Mivel az alkalmazottak kapcsolatai és a nemzetköziesedési folyamat között csak gyenge összefüggést mértünk, elképzelhető, hogy az ilyen formális és informális megbeszéléseken kiépíthető kapcsolati háló és a nemzetköziesedés között nincs erős kapcsolat. Tekintve, hogy az alkalmazottak kapcsolatainak mérése egydimenziós volt, további vizsgálatot igényel a kérdés eldöntése. A másik korlát, hogy olyan tudás átadására van a legnagyobb szükség, aminek az elsajátítása a tudás tulajdonságai miatt (rejtett és kódolt volta) a legnehezebb. (2. ábra)

2. ábra

A duális modell releváns elemei



Forrás: saját szerkesztés Bartha (2011) alapján

Megjegyzendő, hogy az üzleti tudás egyes elemeinek mérésére felhasznált változók közötti szignifikáns összefüggés arra is utalhat, hogy a vállalatokat támogató szervezetek által biztosított kifejtett tudás is elősegítheti a nemzetköziesedést, mert idővel áttérjedhet a hatása a vállalati tudásbázis komplexebb részére is. Adatbázisunk nem alkalmas arra, hogy ezt a feltételezést ellenőrizni tudjuk. Kvalitatív kutatás (interjúk, esettanulmányok) lennének szükségesek ahhoz, hogy ezt a kapcsolatot tisztázni lehessen. Ugyancsak hangsúlyoznunk kell, hogy az elemzett minta bár csaknem 1000 vállalatot tartalmaz, nem reprezentatív, ami óvatosságra int az eredmények értékelése során.

A fentiekre alapozva elfogadhatjuk az 1. és 2. hipotézist, elutasítjuk a 3. hipotézist, a 4. esetben pedig úgy pontosíthatjuk az állításunkat, hogy: Minél nagyobb a vállalatméret, annál hangsúlyosabbá válik a rejtett-kódolt tudáselemek fontossága a kifejtett-kódolatlanokkal szemben a nemzetközi piacra lépésről szóló döntés meghozatala során. A nemzetközi intenzitás esetén nem igazolható ez az összefüggés.

Lábjegyzet

¹ Az on-line kérdőív a <http://www.visegrad.uek.krakow.pl/survey> címen volt elérhető, egy nyomtatott formája pedig megjelent a Duréndez és Wach által szerkesztett kiadványban (2014, p. 239-244.). A projektről és annak eredményeiről további részletek érthetők el a Kiendl-Wendner és Wach, K. (2014), Daszkiewicz és Wach (2014) könyvekben, illetve a <http://www.visegrad.uek.krakow.pl/honlapon>.

² A lehetséges válaszok a következők voltak: import, közvetett export (export ügynök, export/import bróker, exportmenedzsment vállalat, exportkereskedő vállalat), közvetlen export (külföldi ügynök, külföldi disztribútor, saját külföldi képviselői iroda), együttműködéses export (exportkonzorcium/csoportosulás, piggybacking), szerződéses megoldások (menedzsmentszerződés, összeszerelés, szerződéses gyártás, kulcsrakész szerződés, nemzetközi licenc és nemzetközi franchise), beruházás (külföldi iroda, vegyesvállalat, 100 százalékban saját tulajdonban lévő leányvállalat).

Felhasznált irodalom

- Barkema, H. – Bell, J. H. – Pennings, J. M. (1996): Foreign entry, cultural barriers, and the experience factor in foreign market entry behavior of service firms. *Strategic Management Journal*, 17, p. 151-166.
- Bartha, Z. – Gubik, A. S. (2014): The Role of Business Knowledge in the Internationalisation Process of Hungarian Corporations (chapter 6). in: Kiendl-Wendner, D. – Wach, K. (eds) (2014): *International Competitiveness in Visegrad Countries: Macro and Micro Perspectives*. Graz: Fachhochschule Joanneum, p. 125-142.
- Bartha, Z. (2006): Az üzleti tudás sajátosságai és hozzáférhetőségének körülményei. PhD dissertation: http://193.6.1.94:9080/JaDoX_Portlets/documents/document_5611_section_1179.pdf

- Bartha, Z. (2011): Network Economics. Budapest: Nemzeti Tankönyvkiadó
- Casillas, J. C. – Barbero, J. L. – Sapienza, H. J. (2014): Knowledge acquisition, learning, and the initial pace of internationalisation. *International Business Review*, 24(2015), p. 102-114.
- Cavusgil, S. T. – Knight, G. (2009): Born global firms – A new international enterprise. New York: Business Expert Press, LCC
- Daszkiewicz, N. – Wach, K. (2014): Motives for Going International and Entry Modes of Family Firms in Poland. *Journal of Intercultural Management*, 6(2)
- Duréndez, A. N. – Wach, K. (2014): Patterns of Business Internationalisation in Visegrad Countries – In Search for Regional Specifics. Cartagena: Politècnica Universidad de Cartagena
- Erramilli, M. K. (1991): The Experience Factor in Foreign Market Entry Behavior of Service Firms. *Journal of International Business Studies*, 22(3), p. 479-501.
- Gubik, A. S. – Bartha, Z. (2014): The Significant Elements of Business Knowledge in the Internationalisation Process of the Visegrad Group Corporations. in: Daszkiewicz, N. – Wach, K. (szerk.) (2014): Firm-Level Internationalisation and Its Business Environment: Knowledge-Based and Entrepreneurial Approach. Gdansk: Gdańsk University of Technology Publishing Office, p. 19-33.
- Gubik, A. S. – Bartha, Z. (2014): SME Internalisation Index (SMINI) Based on the Sample of the Visegrad Countries. in: Gubik, A. S. – Krzysztof Wach (szerk.) (2014): International Entrepreneurship and Corporate Growth in Visegrad Countries. Miskolc-Egyetemváros: University of Miskolc, p. 23-40.
- Gubik, S. A. (2014): A magyar vállalatok nemzetközi megjelenésének mozgatórugói. *Külgazdaság*, 58(11-12), p. 76-96.
- Hitt, M. A. – Bierman, L. – Uhlenbruck, K. – Shimizu, K. (2006): The Importance of Resources in the Internationalization of Professional Service Firms: The Good, the Bad and the Ugly. *The Academy of Management Journal*, 49(6), p. 1137-1157.
- Huber, G. P. (1991): Organizational learning: An examination of the contributing processes and the literature. *Organization Science*, 2(1), p. 88-115.
- Johanson, J. – Mattsson, L. G. (1987): Interorganizational relations in industrial systems: a network approach compared with the transaction cost approach. *International Studies of Management & Organization*, 17(1), p. 34.
- Johanson, J. – Vahlne, J. E. (1977): The Internationalization Process of the Firm-A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment. *Journal of International Business Studies*, 8(1), p. 23-32.
- Johanson, J. – Vahlne, J. E. (1990): The Mechanism of Internationalisation. *International Marketing Review*, 7(4), p. 11-24.
- Johanson, J. – Wiedersheim-Paul, F. (2006): The Internationalization of the Firm. Four Swedish Cases. in: Buckley, P. – Ghauri, P. N. (eds.) (2006): The Internationalization of the Firm. New York: International Thomson Business Press
- Kiendl-Wendner, D. J. – Wach, K. (eds) (2014): International Competitiveness in Visegrad Countries: Macro and Micro Perspectives. Graz: Fachhochschule Joanneum
- Kuwada, K. – Asaba, S. (1989): The continuous side of discontinuity. Tokyo Metropolitan University – Journal of the Faculty of Economics, 63.
- Lundvall, B. A. – Johnson, B. (1994): The Learning Economy. *Journal of Industry Studies*, 1(2), p. 23-42.
- March, J. G. – Levitt, B. (1988): Organizational learning. *Annual Review of Sociology*, 14, p. 319-338.
- Naisbitt, J. (1982): Megatrends. Ten New Directions Transforming Our Lives. New York: Warner Books
- OECD (1996): The Knowledge-based Economy. Paris: OECD
- Polanyi, M. (1966): The Tacit Dimension. London: Routledge and Kegan
- Reid, S. D. (1981): The Decision-Maker and Export Entry and Expansion. *Journal of International Business Studies*, 12, p. 101-112.
- Sasvari, P. (2012): A Conceptual Framework for Definition of the Correlation Between Company Size Categories and the Proliferation of Business Information Systems in Hungary. *Theory, Methodology, Practice*, 8(2), p. 51-59.
- Starbuck, W. H. (1992): Learning by knowledge intensive firms. *Journal of Management Studies*, 29 (6), p. 713-740.
- Sveiby, K. E. (1997): The New Organizational Wealth. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers

GÁL Zoltán – JUHÁSZ Bálint

A VÁLLALATOK NEMZETKÖZIESEDÉSÉNEK VIZSGÁLATA KELET-KÖZÉP-EURÓPÁBAN MAKROGAZDASÁGI MÓDSZEREKKEL

Jelen tanulmányukban a szerzők elemzik a beérkező külföldi közvetlentőke-befektetések (FDI) és a nemzetgazdasági beruházások kapcsolatát, valamint annak gazdasági fejlettséggel (GNI) való viszonyát a kelet-közép-európai régió példáján. A vonatkozó nemzetközi irodalom áttekintésével arra is keresik a választ, hogy segíti-e a magyar és a kelet-közép-európai vállalatok nemzetköziesedését a beáramló FDI, illetve megfigyelhető-e a beáramló (IFDI) és a kiáramló (OFDI) közötti összefüggés. Ezt követően visszatérnek arra, hogy a beáramló (IFDI) és a kiáramló (OFDI) adatok elemzése alapján az irodalom áttekintésében exponált kérdésre milyen válasz adható.¹

Kulcsszavak: külföldi közvetlentőke-befektetések (FDI), nemzetköziesedés, Kelet-Közép-Európa

A vállalatok nemzetköziesedése összefügg a globális integrációval és szorosan kapcsolódik az országok közötti külföldi közvetlentőke-befektetések (FDI) 1970-es évek óta tartó felfutásához. A kelet-közép-európai vállalatok nemzetköziesedése megkétszerezte, a rendszerváltásokat követő gazdasági átmenet időszakában indult meg az 1990-es évek második felében. A feltörekvő országok nemzetköziesedő vállalatai is különböznek a fejlett országokétól, s ez még inkább jellemző a gazdasági transzformáció sokkhatásait és strukturális torzulásait magánviselő kelet-közép-európai vállalatokra (Contessi – El-Ghazaly, 2010; Narula – Guimón, 2010; Antalóczy et al., 2014; Gál – Schmidt, 2016). Ez utóbbi régióban az FDI tőkefelhalmozásra, növekedésre és jövedelemre gyakorolt hatásai is jelentősen eltérnek a fejlett és a feltörekvő országok esetében megfigyeltektől (Alfaro et al., 2003).

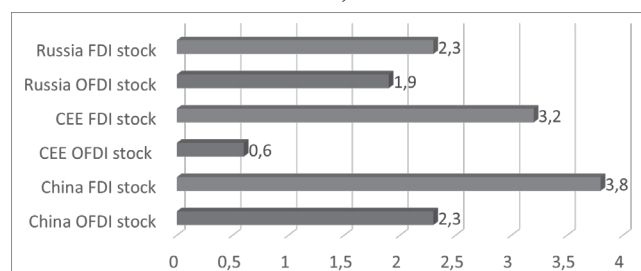
A külföldi közvetlentőke-befektetések kiemelkedő fontosságúak a kelet-közép-európai (KKE) gazdaságokban is. Az utóbbi 20-25 évben mennyiségük jelentősen nőtt a régió minden országában és a tőkeáramlások legfontosabb típusává váltak. Az FDI szerepe lényeges volt a privatizációban, és az átalakulás első szakaszában a legfontosabb tőkebefektetési formát jelentette (lásd: Holland et al., 2000; Kalotay, 2010). Az FDI felgyorsította a privatizációt, és így az állami tulajdon lebontásához járult hozzá, segítette a szerkezetváltást és a piacgazdaság megteremtését, s egyes ágazatokban (elektronika, autóipar, pénzügy) a külföldi

tulajdon dominánssá válásához is vezetett. Az átmeneti gazdaságok közül a visegrádi országokban az ipari és szolgáltatási kulcságazatokban az 1990-as évek végére meghatározóvá vált a külföldi tulajdon (Bonin et al., 1998).

A posztoszocialista átmenet országaiból kiinduló külföldi közvetlentőke-befektetés (tőkeexport) az 1990-es évek második felében gyorsult fel, s gyorsan követte a befelé irányuló befektetéseket. A befektetések mögött a térségben egyre nagyobb számban felövő ún. feltörekvő piaci multinacionális vállalatok állnak. Bár Kína és Oroszország dominanciája kiemelkedő e tágabb országcsoport tőkeexportjában, de a visegrádi országok, illetve Szlovénia és Észtország is vezető helyen vannak

1. ábra

Közép-Kelet-Európa részesedése a beáramló (IFDI) és a kiáramló (OFDI) közvetlen külföldi közvetlentőke-befektetések globális állományából, 2013, %



Forrás: UNCTAD, World Investment Report

a kifelé irányuló közvetlen külföldi befektetésekből, különösen régiós szinten vizsgálva (*I. ábra*).

A kis piacméretű országok fejlődésük korai szakaszában jobban függnek a beáramló tőkéktől és később nagyobb mértékben orientálódnak a kifelé irányuló befektetésekre is. *Antalóczy és Éltes* (2002) vizsgálta először a beáramló (IFDI) és a kiáramló (OFDI) közvetlen tőke közötti kapcsolatot a külföldön befektető magyar vállalatok példáján. Többek között a vállalati nemzetköziesedés meghatározó motivációit, a piacra lépés formáit és a vállalati stratégiákat elemezték. Definíálta a közvetlen (a magyar tulajdonú vállalatok külföldi befektetései), illetve a közvetett (külföldi tulajdonú magyar leányvállalatokon keresztül megvalósuló) külföldi közvetlentőke-befektetések fogalmát.

Az FDI-nak a fogadó gazdaságban a tőkefelhalmozásra, növekedésre és a jövedelemre gyakorolt hatását sokan vizsgálják, de ezek az empirikus tanulmányok nem jutottak egyértelmű eredményre (Iwasaki – Tokunaga, 2014). Jelen tanulmányunkban nem vizsgáljuk az FDI-nak a tőkefelhalmozásra, jövedelemre, növekedésre gyakorolt hatását, de egy, a kelet-közép-európai országokra kiterjedő és az 1995–2014 közötti panel-adatbázisunkra építő regressziós vizsgálatunk hosszú távon negatív és szignifikáns összefüggést mutatott ki a külföldi közvetlen tőke és a növekedés, valamint a nemzetgazdasági beruházások között (Gál – Juhász, 2016).

Jelen vizsgálat alaphipotézise szerint a dominánsan külföldi tőkére (az első szakaszban döntően FDI-ra) építő kelet-közép-európai transzformációs modellben a külföldi közvetlen tőke pozitív hatásai mind a beruházásokban, mind pedig a gazdasági fejlettségben sokkal kevésbé érvényesülnek. Kapcsolódó hipotézisünk szerint az FDI-vezérelt transzformációs modell által konzervált tőkehiány és kizorító hatás továbbra is gátja a kelet-közép-európai vállalatok nemzetköziesedésének is. Bár az FDI által generált közvetett befektetések formájában megvalósuló tőkeexport mellett a virtuális közvetett kelet-európai multik tőke kivitele növekvő, de ezek fejlettebb (nyugati és feltörekvő piaci) versenytársaikhoz képest nem rendelkeznek jelentős tulajdonosi előnyökkel.

Jelen tanulmányunkban az első hipotézis igazolására a Granger-teszt segítségével elemezzük a beérkező FDI és nemzetgazdasági beruházások kapcsolatát², valamint annak gazdasági fejlettséggel (GNI) való viszonyát a kelet-közép-európai régió példáján. Másrészt a vonatkozó nemzetközi irodalom áttekintésével a második hipotézis igazolására arra is keressük a választ, hogy segíti-e a magyar és a kelet-közép-európai vállalatok nemzetköziesedését a beáramló FDI, illetve megfigyelhető-e a beáramló (IFDI) és a kiáramló (OFDI) közötti összefüggés. Ezt követően visszatérünk arra, hogy

a beáramló (IFDI) és a kiáramló (OFDI) adatok elemzése alapján az irodalmi áttekintésben exponált kérdésre milyen válasz adható. A cikk felépítése a következő. A szakirodalmi részben röviden áttekintjük a vállalatok nemzetköziesedését leíró elméleteket, a beáramló (IFDI) és a kiáramló (OFDI) közvetlentőke-befektetések közötti összefüggésre koncentrálva. Ezt követően a Granger-teszt alkalmazásával azt elemezzük, hogy a beáramló FDI hogyan hat a nemzetgazdasági beruházásokra (GFCF) és a gazdasági fejlettségre (GNI), illetve megfigyelhető-e a beáramló (IFDI) és a kiáramló (OFDI) közötti okozati összefüggés. Az utolsó részben azt vizsgáljuk, hogy a beérkező FDI segíti-e a magyar és a kelet-közép-európai vállalatok nemzetköziesedését, illetve serkenti-e a tőke kivitel az országba érkező külföldi közvetlentőke-befektetéseket. Az összegzésben az eredmények szintézise mellett a szakpolitikai vonatkozásokra is kitérünk.

Szakirodalmi áttekintés: az FDI és annak nemzetgazdasági hatásai

A vállalatok nemzetköziesedésének korai elméletei jórészt makroszemponitú, nemzetgazdasági fókuszú megközelítések voltak. Ide tartozik a komparatív előnyök, az országok tényezőellátottságát hangsúlyozó neoklasszikus alapokon álló Heckscher-Ohlin modell. Ez utóbbi a tőke áramlásában a fejlett (tőkegazdag) észak – fejletlen (tőkeszegény) dél befektetési relációt vette csak figyelembe, ugyanakkor a közvetlentőke-befektetések döntő része az elmúlt évtizedekben döntően a fejlett régiókon belül mozgott, annak ellenére, hogy a feltörekvő, vagy akár a poszt szocialista országok külföldi közvetlentőke-befektetőként való megjelenése új földrajzi irányokat jelölt ki a nemzetközi tőkeáramlás folyamatában (Lucas, 1990; Kalotay, 2004).

Az egytényezős modellek mellett a vállalatok nemzetköziesedésében megjelentek a szakaszos modellek, amelyek az exportaktivitást követően, a vállalatok kereskedelmi egységeinek külföldi megjelenésében, majd bilaterális vállalkozói, alvállalkozói együttműködésükön keresztül az utolsó szakaszban közvetlentőke-befektetéssel megszerzett külföldi vállalatirányításban testesültek meg (Johanson – Vahlne, 1977; Antalóczy – Sass, 2011).

A 1980-as években a gazdasági és pénzügyi globalizáció kiterjedésével a külföldi tőkebefektetések, s azon belül is a tulajdonszerzéssel járó közvetlentőke-befektetések szerepe ugrásszerűen megnőtt.³ A multinacionális vállalatoknak nincs más alternatívájuk, hosszabb távon nem tarthatják fenn nemzetközi piaci részesedéseiket külföldi termelés, következésképpen közvetlentőke-befektetés nélkül (Blomström – Kokko, 2000). A nemzetközi külföldi közvetlentőke-áramlás csúcsidezősaka az

ezredfordulóra tehető (ekkor már az FDI a nemzetközi tőkeáramlás 40%-ára rúgott). A fejlődő országokba irányuló külföldi tőkebefektetéseken belül az FDI aránya még nagyobb volt: az összes külföldi tőkebeáramlás 63%-át adta 2005-ben (Gál, 2010). Ennek egy jelentős hányada a kelet-közép-európai országokban megnyíló privatizációs lehetőségekhez kötődő befektetésekre áramlott.

Amíg az 1980-as éveket megelőzően a multinacionális vállalatok leginkább az áruexportra helyezték a hangsúlyt, addig a közvetlentőke-befektetéssel megvalósított külföldi tulajdonszerzés, a földrajzi hely és a nemzetköziesedés előnyeinek kiaknázásával a munkaerő költsége és a vállalati transzferek sokkal olcsóbbá váltak, mint a hagyományos export. A multinacionális vállalatok a külföldi közvetlentőke-befektetéssel megszerzett leányvállalataik nemzetközi hálózatát versenyelőny szerzésére és piaci pozíciójuk megerősítésére használják fel.⁴ A közvetlentőke-befektetések során felhalmozott (befektetett) közvetlen tőke állománya 2007-ben negyede volt a világ GDP-jének. Ez közel megegyezett az áru- és szolgáltatásexport értékével. A bruttó állóeszköz-beruházásoknak világszinten 1990–2003 között mintegy 8 százalékat adták a külföldi közvetlentőke-befektetések, tehát a beruházásokban továbbra is a hazai tőke maradt a meghatározó. Ugyanakkor a fejlődő és a feltörekvő országokban a külföldi közvetlen tőke jelentősége jóval nagyobb, részesedése a teljes hazai beruházásokon belül a világátlag duplájára rúgott. A kelet-közép-európai országokban az FDI részesedése a bruttó állóeszköz-beruházásokból ennél is nagyobb, 25–27%-os volt a 2000-es évek derekán (Gál, 2010).

A globalizáció kiteljesedésével a külföldi közvetlentőke-befektetés vált a multinacionális vállalatok nemzetközi terjeszkedésének kulcstényezőjévé. Adott vállalat külföldi befektetéseinek motivációit Dunning (1993) jól ismert rendszere négy csoportra osztja: piacszerző, hatékonyságkereső, stratégiai célú és erőforrás-kereső befektetésekre. A beruházási döntés ugyanakkor általában komplex; többféle motiváció is mozgatóerővel bír. A Kelet-Közép-Európába érkező tőkebefektetők esetében, csakúgy, mint a régió későbbi külföldi befektetővé váló vállalatai esetében, a piacszerző stratégia volt a legfőbb kezdeti motiváció, amely a vállalat külföldi terjeszkedésével kiváltja az exportot, illetve helyi piacot szerez leányvállalata termékeinek. Az ehhez kapcsolódó befektetési stratégiát nevezzük horizontálisnak. A hatékonyságkereső stratégia a vállalatok tényező-ellátottságában és azok áraiban (munkabérek) mutatkozó különbségek kiaknázását célozza. A munkaerő-igényes ágazatok áthelyezése olcsó munkaerő-költségű, kevésbé fejlett, illetve fejlődő országokba is ezt a célt szolgálja, ugyanakkor egyes tudásintenzív, magasabb szakképzettséget igénylő ágazatokat (pl. üzleti szolgáltatások) a

földrajzilag közelebb fekvő, de viszonylagosan alacsony bérköltségű országokba telepítik (pl. Kelet-Közép-Európa) (Dunning – Lundan, 2008). Ehhez kapcsolódik a vertikális vállalati stratégiák követése, amelyben a vállalati értéklánc egyes elemeit különböző országokban működő telephelyekre telepítik. A stratégiai előnyök szerzése a vállalati versenyképességet javító külföldi befektetések révén valósul meg. Ide tartoznak például a vállalatfelvásárlások és -fúziók révén megszerezhető előnyök. Az erőforrás-kereső stratégia a természeti és emberi erőforrások, valamint a szellemi tőke és a technológiai eredmények megszerzését jelenti (Dunning – Lundan, 2008).

A kelet-közép-európai vállalatok nemzetköziesedését vizsgáló elemzések alkalmat adnak arra, hogy a közvetlentőke-kivitel fejlettségre gyakorolt hatásait a mindenkori makrokörnyezet és a követett gazdaságpolitika kontextusaiba helyezzük (Narula – Guimón, 2010). A kis, nyitott – (természeti) erőforrásokban szegényebb – gazdaságok számára létfontosságú vállalataik nemzetköziesedése, ugyanakkor a kisországok „nemzetköziesedése”, nyitottsága nagyobb kockázatot is hordoz. Ezek a kockázatok a gazdaság méretén kívül erősen függenek az ország fejlettségétől, az ebből következő tőkeellátottságtól, a világpiacba integrálódás módjától, valamint a követett gazdaságpolitikától.

A vizsgált kelet-közép-európai átmeneti gazdaságok esetében a XX. század utolsó negyedének két világfolyamata: a globalizáció és a (neoliberális) gazdaságiparadigma-váltás. Ezek a folyamatok a nemzetközi piacgazdaságba visszatérő posztkommunista országok számára igen határozott gazdasági keretfeltételeket szabtak. A gazdasági átmenetet alapjaiban befolyásolta az 1980-as évek öröklött és sokáig továbbhordozott adósságállománya, a nemzetközi pénzügyi szervezetek (IMF) által közvetített stabilizációs kényszer. A térségre jellemző tőke- és technológiahány pótlásának és a gazdasági válság elkerülésének akkor egyetlen járható útjának a külföldi tőke beáramlás korlátozásmentes támogatását gondolták (Czakó, 2011). Ez azt is jelentette, hogy ezek a gazdaságok a fejlett országokénál jóval nagyobb mértékben lemondtak a tőke mozgás feletti kontrollról, s mindez a kis és nyitott gazdaságok sérülékenységét és függő (aszimmetrikus) integrálódását eredményezte. A „kívülről épülő kapitalizmus” előnyei között említhető a súlyos gazdasági válság viszonylag gyors lezajlása, illetve a külföldi tőke meghatározó szerepe a stabilizációban (Eyal et al., 2000). A FDI-vezérelt fejlődés azonban a félperifériákra jellemző, függő piacgazdasági modell kialakulásához, illetve a külső tőke-, technológia- és piacfüggőség állandósulásához vezetett (Nölke – Vlieghe, 2009; Gál – Schmidt, 2016). A külföldi beruházások azonban nemcsak a gazdaság modernizációjához járultak hozzá, de „duá-

lissá” váló gazdaság strukturális és térbeli differenciáit is jelentősen növelték. Az erős tőkefüggőség és a beruházási rést (megtakarítások és beruházási igény különbsége) kitöltő FDI-beáramlás Európában precedens nélküli tulajdonjog-átruházási folyamatot indított el a privatizáció révén a külföldi befektetők irányába (Raviv, 2008). A kelet-közép-európai átmeneti gazdaságok nemzetközi integrálódásának, azaz az azonnali tőke liberalizációnak, az aszimmetrikus piacnyitásnak (vámtarifák vonatkozásában) negatív következményei a tömeges külföldi privatizációban és a külföldi multinacionális vállalatok hazai vállalatokat kiszorító hatásában öltöttek testet. A gyors privatizáció és ezzel egybeeső „külföldiesítést” (foreignisation) hatásait felerősítette a régiós kormányzatokat jellemző költségvetési korlát, a nemzetközi szervezetek (EU, IMF, EBRD, WTO) nyomása és az a tény, hogy az újonnan kialakuló hazai kapitalisták nem tudtak a külföldi vállalatokkal eredményesen versenyezni. Balogh (1982) az FDI káros hatásait emelte ki a kevésbé fejlett országokban, ahol a külföldi vállalatok kiszorítják a piacokról a hazai vállalatokat, ha a túlzott tőke liberalizáció megelőzi a hazai vállalkozói szektor megerősödését. Annak ellenére, hogy a külföldi terjeszkedés stratégiai előnyeit (lásd Dunning (1981) OLI paradigmáját) a befektető külföldi vállalatok kiaknázták, a leányvállalataik versenyképessége növekedett, e befektetések kisugárzó hatása, többek között a hazai vállalatokkal kialakított kapcsolatok, különösen a magasabb hozzáadott értékű területeken (pl. K+F) kiaknáztatlanok maradtak (Narula – Guimón, 2010). A túlzott FDI-függőség miatt mind az ágazati szerkezet javításának, mind pedig a termelékenység növelésének lehetőségei hosszú távon is korlátozottak.

A szakirodalom empirikusan nem bizonyította teljes körűen a külföldi tulajdonú vállalatok tovaryűrűző modernizációs (spillover) hatását (Pavlinek et al., 2009), illetve az FDI a fizetési mérlegre kifejtett hatásai hosszabb távon negatívnak bizonyultak, mivel a növekvő profitrepatriálás természetes folyamata és a csökkenő újrabefektetés a legtöbb kelet-közép-európai országban deficités FDI-jövedelmi egyenleget és fizetési mérleg hiányt generál (Mencinger, 2007). Az empirikus elemzések nem tudtak pozitív és/vagy szignifikáns kapcsolatot kimutatni a külföldi közvetlentőke-befektetések és a gazdasági növekedés között. A több országot elemző cikkek esetében nem talált pozitív hatást *de Mello* (1999), *Carkovic és Levin* (2002) vagy *Lipsey* (2000). *Prasad és társai* (2007) azt találták, hogy a külsőtőke-forrásokra támaszkodó fejlődő országok lassabban növekednek, mint a saját megtakarításokra támaszkodók, tehát a külföldi tőke negatívan hat a növekedésre a kevésbé fejlett piacokon. *Narula és Guimón* (2010) az FDI-vezérelt fejlődés legsikeresebb példáit azon az

országok (Írország, Costa-Rica és a kelet-ázsiai újonnan iparosodó országok) esetében azonosította, ahol a (fejlesztő) állam egyszerre folytatott sikeres FDI-vonzó és a hazai vállalatok versenyképességét is növelő gazdaságpolitikát. *Velde (2001) és Rugraff (2010)* megállapította, hogy az aktív, a hazai vállalkozásokat támogató gazdaságpolitikák hiányában a kelet-közép-európai régióban befektető multinacionális vállalatok, a pozitív interakciók és spilloverek hiányában nem segítették (kiszorító hatásukkal akadályozták) a hazai multinacionális vállalattá válást.

A tőkebefektetések révén nemzetköziesedő vállalatok Kelet-Közép-Európában

Kelet-Közép-Európa a poszt szocialista átmenet gazdasági transzformációja nyomán lett kiemelt célpontja a beáramló FDI-nak, majd a külföldi közvetlentőke-behozatal az 1990-es évek második felétől igen gyorsan követték a régió országaiból kiinduló külföldi közvetlentőke-befektetések. Ugyanakkor a régió egyenlőtlen/függő (a tulajdon és vállalati kontrollfunkciók külföldre történő átruházásával járó) világgazdasági integrációja és az azt követő EU-csatlakozás erősen befolyásolta a régió vállalatainak nemzetköziesedését (Dunning, 1981, 1986; Narula – Guimón, 2010).

A kelet-közép-európai régióban az IFDI fajlagos mutatója magas, magasabb, mint a dél-európai országokban, s növekedési üteme a legmagasabb az egész kontinensen. Ugyanakkor a „késői felzárkózó” státusból és a poszt szocialista átmenet sajátosságaiból fakadóan a tőke kivitel (OFDI) a gazdasági fejlettséghez képest alacsony maradt. Ugyanakkor, mint azt *Jaklic – Svetlicic* (2001) hangsúlyozta, az OFDI egyes országokban nem követi az IFDI-t az alapmodellnek megfelelően, sőt a tőke kivitel megelőzte az FDI tömeges beáramlását. Sok esetben olyan egyedi tényezők játszanak szerepet, mint pl. a Szlovénia vagy Oroszország esetében megfigyelt határváltozások, amelyek a korábbi belföldi vállalati és beruházási kapcsolatokat vámkülföldivé tették. Az IFDI és az OFDI közötti kapcsolat gyengeségére világít rá *Rugraff* (2010) is, megállapítva, hogy Csehországban és Magyarországon nincs kapcsolat a külföldi tőké két vonzó és a tőke kivitel megvalósító feldolgozóipari ágazatok között. Ez azt jelenti, hogy a külföldi multinacionális vállalatok befektetései (pl. a gépiparban, autóiparban, elektronikai iparban) nem generálnak hazai (leány)vállalatoknál tőkeexportot ugyanezekben az ágazatokban.

A szakirodalomban a külföldi közvetlen tőke domináns szerepe a kelet-közép-európai átmeneti gazdaságokban jól leírt folyamat. A térségben befektető külföldi multinacionális vállalatoknak a közvetlentőke-kivitelben játszott szerepét először *Antalóczy és Él-*

tető (2002, 2003) vizsgálta meg a magyar szakirodalomban. Bizonyították, hogy a befelé irányuló külföldi befektető vállalatok és a kifelé irányuló befektetésekben is aktív külföldi vállalatok közötti kapcsolat létezik, mivel a külföldre irányuló befektetések egy részét a hazai, befektetőként is aktív multinacionális vállalatok bonyolítják. A régióban tehát létezik a *közvetett befektető* típusa, azaz a külföldi tulajdonban lévő hazai leányvállalaton keresztül megvalósuló külföldi beruházók csoportja. Definiálták a különbséget a *direkt*, tehát a magyar vállalatok külföldi befektetései, illetve az *indirekt*, azaz a Magyarországon működő multinacionális leányvállalatok külföldi befektetései között. A közvetett és közvetlen kifelé irányuló befektetés közötti megkülönböztetés módja a külföldi tulajdon aránya lehet (akkor közvetett a befektetés, ha a 10% feletti a külföldi tulajdon aránya)⁵. Véleményünk szerint sokkal meghatározóbb azonban a tulajdonlás jellege, a vállalat székhelye, valamint a stratégiai döntések helye alapján történő besorolás. Ha a vállalat külföldi stratégiai befektető többségi tulajdonában van, akkor a döntések is külföldön születnek a tőke kivitelről, ami így valódi indirekt, kifelé irányuló befektetésnek tekinthető.

A magyar tőke kivitel esetében a szakirodalom azonosít egy ún. „virtuális közvetett” befektetői kategóriát. Ide tartoznak azok a magyarországi székhelyű, de külföldön aktívan befektető nagyvállalatok, amelyek tulajdonosi szerkezetében a külföldi tulajdon dominál, s általában tőzsdén jegyzett, szórt részvénytulajdonosi szerkezettel jellemezhetők (Antalóczy et al., 2014). Az indirekt közvetlen befektetők esetében a külföldi tulajdonrész határa nem 10%, hanem 50%, éppen a virtuális közvetett befektetők miatt, ugyanakkor a magyar MOL, OTP és a Richter esetében ennél is magasabb, 50% feletti a külföldi tulajdon részesedése. A Sass – Antalóczy – Éltető (2012) által leírt virtuális indirekt befektetők azonban jellemzőikben és viselkedésükben sokkal közelebb állnak a többségi hazai tulajdonban (és irányítás alatt) működő befektetőcégekhez, mint a „valódi” indirekt befektetőkhöz.

A virtuális indirekt befektetők olyan vállalatok, amelyek külföldi többségi tulajdonban vannak, ugyanakkor ez nem jár együtt a külföldi (szórt) tulajdonosok részéről az ellenőrző-irányító funkciók gyakorlásával (Sass – Kalotay, 2010). A virtuális *közvetett* befektető esetében nem a tulajdonosi szerkezet, hanem a külföldi befektetésről stratégiai döntéseket meghozó vállalat menedzsmentjének összetétele, a vállalat székhelye, illetve az ellenőrző-irányító funkciók földrajzi koncentrációja a döntő stratégiai elem. Sass és Radlo (2011) is megjegyzi, hogy ezek a vállalatok a sajátos tulajdonosi szerkezet és döntéshozatali kompetenciáik miatt nem erőltethetők bele a közvetett beruházó kategóriájába. Magyarországon a teljes külföldi közvetlenbe-

fektetés-állomány mintegy 15 százaléka becslük az egyértelműen közvetett (indirekt) befektetések arányát a teljes tőke kivitelben, ami azt is jelenti, hogy nálunk az ún. *virtuális közvetett* tőkebefektetőkhöz (pl. MOL, OTP, Richter) köthető a tőkeexport legnagyobb része (Antalóczy – Sass, 2009; Antalóczy et al., 2014).

A befektetők másik csoportjába olyan külföldi leányvállalatok tartoznak, amelyek anyavállalata valamilyen okból a leányvállalaton keresztül, azaz *közvetett (indirekt) befektetőként* van jelen egy harmadik országban. Ilyen vállalatok mind a négy visegrádi országban találhatók, s részesedésük Lengyelország és Szlovákia esetében a legkisebb (Sass – Radlo, 2011). A kelet-közép-európai országokat vizsgálva Rugraff (2010) Csehországban⁶ jelentős nagyságúnak becsülte a közvetett beruházók szerepét Lengyelországhoz képest, ahol magasabb az „igazi” hazai (vagyis lengyel tulajdonban lévő) külföldön befektetők száma, de akad több példa az indirekt befektetőkre is. Szlovéniában döntően a hazai vállalatok dominálnak a tőke kivitelben. Magyarország esetében, ahogy említettük, a közvetett tőkeexportőrök aránya kisebb a virtuális közvetett befektetőkkel összehasonlítva.⁷ A külföldi anyavállalatok különböző okok miatt választják a kelet-európai leányvállalaton keresztüli terjeszkedést. Többek között adóoptimalizálási céllal, vagy mert a leányvállalat szakemberei a meglévő személyes kapcsolati hálóikon keresztül jobban ismerik a célországot vagy a célvállalatot (Sass – Radlo, 2011).

Altzinger – Bellak (1999) ugyanakkor kimutatta, hogy a közvetett beruházások a beruházó leányvállalatra kisebb hatást gyakorolnak, mint a közvetlen befektetések, mivel a közvetett befektetések haszna is elsősorban az anyavállalatnál realizálódik.⁸ Következésképpen a tőkeexport hasznából leginkább csak a befektetéseket irányító közvetlen és kvázi közvetlen befektetők profitálnak. Rugraff (2006) megjegyzi, hogy a külföldi multinacionális vállalatok által megvalósított tőke kivitel kevésbé stabil. Ennek oka, hogy a stratégiai döntéseket meghozó anyavállalati központtól függő befektetési preferenciák könnyen változtathatók, a befektetések volumene csökkenthető, mivel a periférián elhelyezkedő leányvállalat pozíciója és stratégiai lobbyereje gyenge és erősen központfüggő. A régióban a kis- és középvállalatok részesedése is elmarad a közvetlen befektetők között. Csehországban és Magyarországon a KKV-knak csak egyharmada, míg Lengyelországban háromnegyede fektetett be külföldön. Ugyanakkor részesedésük a befektetett OFDI-tőkeállományból alacsony maradt (Svetlicis és Rojec, 2003). Következésképpen a tőkeexport továbbra is leginkább a nagyvállalatok stratégiai növekedésének fontos eszköze maradt.

A külföldi közvetlentőke-befektetések hatásai kis országok esetében erősebbek, mint a nagyoknál, és általában kereskedelemnövelő jellegűek (Castello et al.,

1997). A kis piacméretű országok fejlődésük korai szakaszában jobban függenek a beáramló tőkétől és később nagyobb mértékben orientálódnak a kifelé irányuló befektetésekre is. A külföldi tőke kivitel esetében a piacbővítés mellett a befektető anyaországa és célországa közötti földrajzi távolság is meghatározó, különösen a tőkeexport korai szakaszában (Sass, 2016). Ugyanakkor a nyitottság nem jelent automatikusan külső tőkeexport-orientáltságot és nem valószínű, hogy a régió országai követni tudják a globális integrálódás kelet-ázsiai gazdaságfejlődési útját, amelyben az FDI-beáramlás a közvetlentőke-kivitel még nagyobb volumenű bővüléséhez vezetett. Svetlicic és Rojec (2003) szerint a kelet-közép-európai országok nemzetköziesedése sokkal inkább külső ('pull'), mintsem belső ('push') tényezőknek köszönhető.

Más vizsgálatok is igazolták, hogy a régió vállalatainak nemzetköziesedése, beruházásfejlődési útjának (IDP) a fejlett országokhoz történő felzárkózása lassúbb folyamatnak ígérkezik más, feltörekvő országcsoportokhoz képest is. A *Narula és Guimón* (2010) által jelzett „tágabb” IDP-moddal segítségével magyarázhatjuk ezt az anomáliát: azaz a transzformációs modell extern keretfeltételeivel, a fejlett és más feltörekvő országokhoz képest a gazdaságban megfigyelhető strukturális torzulásokkal (duális gazdaság, kiszorító hatás, kevés régiós multi), valamint a fejlesztő állam és az adekvát gazdaságpolitikai válaszok hiányával magyarázható csak a vártnál sokkal lassúbb felzárkózás (Gál, 2006). Mindez közvetetten visszavezet minket a külföldi közvetlen működőtőke-beáramlás és a gazdasági fejlődés ellentmondásos kapcsolatának értelmezéséhez.

Az FDI hatásainak vizsgálata a gazdasági fejlődésre és a vállalatok nemzetköziesedésére a Granger-okság segítségével

Ebben a fejezetben megvizsgáljuk, hogy az FDI-beáramlás egyértelmű okozati kapcsolatként hat-e a beruházásokra, s ezzel a gazdasági fejlődésre. Másrészt a Granger-okság módszerével azt is elemezzük, hogy a külföldi közvetlentőke-beáramlás a kelet-ázsiai régióhoz hasonlóan hozzájárul-e a tőke kivitel felfutásához, illetve a hazai vállalatok nemzetköziesedéséhez.

A Granger-okság módszertana

A Granger-okság fogalma lehetővé teszi, hogy formálisan teszteljük, hogy X változó oka-e Y változónak, vagy Y változó oka-e X változónak (természetesen akár az is lehetséges, hogy mindkét eset fennáll, sőt az is lehet, hogy egyik irányban sem találunk kapcsolatot). A formális hipotézisrendszer:

$$H0: MSE(\hat{Y}_t/Y_{t-1}, Y_{t-2}, Y_{t-3}, \dots, Y_{t-n}) = MSE(\hat{Y}_t/Y_{t-1}, Y_{t-2}, Y_{t-3}, \dots, Y_{t-n}, \hat{X}_{t-1}, \hat{X}_{t-2}, \dots, \hat{X}_{t-n})$$

$$H1: MSE(\hat{Y}_t/Y_{t-1}, Y_{t-2}, Y_{t-3}, \dots, Y_{t-n}) < MSE(\hat{Y}_t/Y_{t-1}, Y_{t-2}, Y_{t-3}, \dots, Y_{t-n}, \hat{X}_{t-1}, \hat{X}_{t-2}, \dots, \hat{X}_{t-n})$$

Vagyis az Y változóra adott előrejelzésünk átlagos négyzetes hibája csökken, amennyiben ismerjük az X változó korábbi értékeit, ekkor mondjuk, hogy statisztikai értelemben X változó Granger oka Y változónak. Bár statisztikailag ez könnyen tesztelhető, mégsem jelent feltétlenül közgazdasági értelemben okságot. Az ilyen „post hoc ergo propter hoc” jellegű kognitív csapdák miatt alaposan végig kell gondolnunk a kapott eredményeket. Mivel paneljellegű adatokkal dolgozunk, nem alkalmazható a hagyományos, idősoros állományra szabott Granger-teszt, emiatt a Dumitrescu és Hurlin-féle Matlab-kódot használtuk, amit kifejezetten heterogén paneladatokra fejlesztettek ki (Dumitrescu – Hurlin, 2012).

A panel Granger-teszt segítségével arra a kérdésre keressük a választ, hogy a külföldi közvetlentőke-befektetések (FDI) szignifikáns pozitív hatást gyakorolnak-e a nemzetgazdasági szintű bruttó állóeszköz-felhalmozásra (GFCF), illetve az egy főre eső jövedelemre (GNI)? Az FDI állományi adatokat az UNCTAD, a GFCF- és GNI-adatokat pedig a Worldbank adatbázisáról töltöttük le. A következő 24 országot mind a GFCF, mind pedig a GNI vizsgálata során bevontuk az elemzésbe: Ausztria, Belgium, Bulgária, Csehország, Dánia, Fehéroroszország, Finnország, Franciaország, Hollandia, Kazahsztán, Kína, Kirgizisztán, Macedónia, Magyarország, Moldova, Németország, Olaszország, Oroszország, Örményország, Portugália, Románia, Spanyolország, Tádzsikisztán, Ukrajna. Adatok hiányában a következő 9 országot csak a GFCF vonatkozásában vizsgáltuk: Albánia, Egyesült Királyság, Görögország, Grúzia, Írország, Lengyelország, Svédország, Szlovákia, Üzbegisztán.

Az FDI és a beruházások, valamint a fejlettség kapcsolata

A releváns szakirodalom áttekintése azt mutatta, hogy az FDI hatása a beruházásokra hosszú távon nem egyértelmű, illetve a gazdasági fejlődéssel való kapcsolata is ellentmondásos. Éppen ezért megvizsgáltuk az FDI állományának (stock) és az egy (éves) késleltetésű bruttó állóeszköz-beruházások (GFCF) Granger-tesztel kimutatható összefüggését a posztoszocialista és EU-országok imént bemutatott mintáján. Az elvégzett számítások alapján mindössze 9 országban (Ausztria, Portugália, Oroszország, Kazahsztán, legkisebb szignifikanciával: Magyarország, Románia, Olaszország, Franciaország, Macedónia) mutatható ki statisztikailag szignifikánsan, hogy a beáramló külföldi közvetlentőke-állomány a bruttó állóeszköz-felhalmozást befolyásolja egy év késleltetéssel, és tíz esetben (pl. Kína, UK,

Svédország, Csehország) találunk a fordított reláció meglétére vonatkozó kapcsolatot, amikor a beruházások vonzzák az FDI-t. A Zbar-statisztika p-értéke szerint elvethetjük a nullhipotézist, mely szerint egyik országban sincs szignifikáns kapcsolat az FDI stock egy periódussal késleltetett értéke és a GFCF között (mindkét irányban).

Összességében elmondható, hogy az eredmények szerint a bruttó állóeszköz-felhalmozás sokkal inkább befolyásolja az FDI állományát, mint fordítva. Ez az eredmény összecseng az FDI csökkenő részarányával a kelet-közép-európai régió beruházásaiban. Ez az arány a V4-ek esetében drasztikusan, 2006 és 2013 között 25-ről 7 százalékra csökkent (Hunya, 2014).

Elvégeztük ugyanezt a számítást kétéves késleltetést alkalmazva, így a szignifikáns összefüggések száma az előző, egyéves késleltetésű esethez képest 9-ről 5-re, illetve 10-ről 5-re csökkent, ebből 3, illetve 4 országban maradt meg az egy (év) késleltetés esetén kimutatható hatás (Oroszország, Portugália, Románia és Csehország, Egyesült Királyság, Fehéroroszország, Kína). Tehát az FDI-állomány beruházási hatása hosszabb távon csökken, amit igazolnak statisztikai adataink, miszerint Kelet-Közép-Európában az FDI részesedése a bruttó beruházásokból 2006 és 2013 között 27%-ról 6%-ra csökkent (Hunya, 2014). Csehország esetében az FDI magyarázza a beruházásokat, míg Kína esetében egyértelműen a belső tőkeforrásokból finanszírozott beruházási konjunktúra vonzza az FDI-befektetőket. Kína esetében a beruházási konjunktúra nem esett egybe az FDI-beáramlással. Az előző, egyéves késleltetésű esethez képest megállapítható, hogy ebben a modellben az FDI erősebben magyarázza a bruttó állóeszköz-felhalmozást, mint fordítva (a Zbar Wald statisztikák alapján).

Az FDI és a nemzetgazdasági beruházások közötti kapcsolat vizsgálata után az FDI állománya és az egy főre jutó GNI (azaz a gazdaság fejlettség egyik mutatója) közötti összefüggés alakulását vizsgáltuk. Amíg 11 országban (általában a legfejletlenebb, posztszovjet országok és Kína, illetve Csehország, Bulgária) az FDI-állomány magyarázza statisztikailag szignifikánsan a fajlagos GNI-t, addig fordított irányú a kapcsolat, ahol a fejlettség magyarázza a tőkevonzó képességet, még több, 17 országban van jelen. Az imént említett első országcsoportban feltűnő a posztszovjet országok magas aránya (11-ből 6 ország), illetve a második csoportban a fejlett EU15 tagállamok magas aránya (17-ből 8 ország), de ugyanebbe a csoportba esik Csehország és Magyarország is. Vagyis a posztszovjet országok jelentős részében az FDI-állomány egy éves késleltetéssel befolyásolta a fajlagos GNI alakulását, míg az EU15 tagállamok, illetve Csehország és Magyarország esetében a fajlagos GNI-növekedés (azaz a gazdasági fejlettség) serkentette a külföldi közvetlen tőke beáramlását a Granger-teszt szerint.

Amennyiben egy helyett két év késleltetést alkalmazunk az FDI stock és az egy főre eső GNI összefüggésének vizsgálatához, akkor kiegyensúlyozottabb eredményeket kapunk: a 24-ből 12 országról mondható el, hogy az FDI-stock befolyásolta a fejlettséget, azaz a fajlagos GNI alakulását, és szintén 12 esetben áll fenn a fordított reláció. Ráadásul ebből a 12-ből 6 esetén kölcsönös kapcsolatról (pl. Csehország esetében) beszélhetünk: a két éve jelen lévő FDI-stock befolyásolta a jelenlegi egy főre eső GNI-t, azaz a fejlettséget, de a gazdasági fejlettség is hatott a jelenlegi FDI-állományra.

Megállapítható tehát, hogy az FDI fejlettségre gyakorolt (rövid távú) hatása erősebb a tőkehiányos, fejletlenebb térségekben, ahol kevés lehetőség van alternatív

1. táblázat

Az FDI-flow Granger-oksági kapcsolata a nemzetgazdasági beruházásokkal és a gazdasági fejlettséggel a visegrádi országokban

Az ok:	GFCF		GNI/fő		GDP növ. ráta	
	FDI-flow	GFCF	FDI-Flow	GNI/fő	FDI-flow	GDP növ. ráta
Csehország	0,45 (0,5)	1,53 (0,22)	5,54 (0,019**)	1,91 (0,17)	0,15 (0,7)	0,44 (0,51)
Lengyelország	1,14 (0,29)	0,35 (0,56)	-	-	2,16 (0,14)	1,59 (0,21)
Magyarország	0,034 (0,85)	1,54 (0,21)	2,28 (0,13)	0,61 (0,43)	0,22 (0,64)	0,93 (0,34)
Szlovákia	0,61 (0,44)	1,83 (0,18)	-	-	0,19 (0,66)	2,4 (0,12)

Megjegyzés: késleltetések száma: 1 év, a cellákban Wald-statisztikák, zárójelben p-értékek szerepelnek. Vizsgált időszak: GDP növekedési ráta esetén 1993-2013, GFCF esetén 1994-2013, GNI/fő esetén 1994-2012.

Forrás: saját számítások az UNCTAD, Worldbank statisztikák alapján

2. táblázat

Az FDI-stock Granger-oksági kapcsolata a nemzetgazdasági beruházásokkal és a gazdasági fejlettséggel a visegrádi országokban

Az ok:	GFCF		GNI/fő	
	FDI-stock	GFCF	FDI-stock	GNI/fő
Csehország	2,45 (0,12)	4,34 (0,037**)	4,36 (0,037**)	7,14 (0,0075****)
Lengyelország	1,67 (0,20)	2,87 (0,59)	-	-
Magyarország	3,75 (0,053*)	0,29 (0,59)	0,004 (0,95)	3,4 (0,065*)
Szlovákia	0,42 (0,52)	3,74 (0,053*)	-	-

Megjegyzés: késleltetések száma: 1 év, (a cellákban Wald-statisztikák, zárójelben p-értékek szerepelnek). Vizsgált időszak: GFCF esetén 1995-2013, GNI/fő esetén 1995-2012,

Forrás: saját számítások az UNCTAD, Worldbank statisztikák alapján

finanszírozási forrás bevonására.⁹ A gazdaságilag fejlettebb országok esetében inkább a fejlettségből adódó befektetési lehetőségek vonzzák a külföldi közvetlentőkét, s nem az FDI hat a GNI növekedésére.

Az alábbiakban a V4 országok esetében is megvizsgáljuk azt, hogyan hat az FDI a beruházásokra és a fajlagos GNI-mutatóval mért fejlődésre, illetve a magasabb fejlettségi szint mennyiben vonzó a befektetők számára.

Első rendben differenciált (FDI-flow, 1. táblázat) adatok alkalmazása esetén csak Csehországban figyelhető az FDI oksági hatása a gazdasági fejlettségre (GNI/fő). *A nullad rendben* differenciált (FDI-stock, 2. táblázat) adatok esetén alapvetően a magasabb fejlettség indukálja a magasabb külföldi közvetlentőke-állományt (Csehország), és nem fordítva, ami összhangban van a Dunning-féle (1981) IDP-moddal. Magyarországon az FDI hatása a beruházásokra kisebb szignifikanciájú, míg a gazdasági fejlettség erősebb magyarázó oka az FDI-állomány növekedésének.

Eredményeink alapján megállapíthatjuk, hogy a V4 országok esetében az FDI nem volt szignifikáns hatással a fejlettségre, viszont ezen országok relatív fejlettsége (pl. iparosodottsága, telephelyi előnyei) erősebben hatott tőkevonzó képességükre.

Az FDI hatása a vállalatok nemzetköziesedésére: a beáramló (IFDI) és a kiáramló közvetlen (OFDI) befektetések közötti kapcsolat

A kutatás egyik fő kérdése, hogy a kelet-közép-európai országok külgazdasági nyitottsága, amelyben az FDI-beáramlásnak kitüntetett a szerepe, hozzájárult-e automatikusan a külső tőkeexport felfutásához, illetve ez e a legfőbb magyarázó oka a régiós multik nemzetköziesedésének. Amíg az előzőekben a beruházások, illetve a fejlettség és az FDI viszonyára fókuszáltunk, az alábbiakban az IFDI és OFDI, illetve a direkt és indirekt közvetlentőke-kivitel viszonyát is megvizsgáljuk

a Granger-okság segítségével. Azt elemeztük, hogy a beáramló és kiáramló FDI milyen ok-okozati kapcsolatban van egymással a múltbeli statisztikák szerint. Az FDI-flow adatok alapján látható, hogy 2 vagy 3 periódus késleltetésű IFDI Granger-oka a tőkekivitelnek (OFDI-nak). Fordított reláció nem jellemző: az OFDI felől csak elvétve találni hatást az IFDI felé (kivéve: Lengyelország, Magyarország, 3 késleltetés esetén).

A közvetett (indirekt) befektetőként definiált külföldi tulajdonú multinacionális nagyvállalatok esetében a szakirodalom erős és közvetlen kapcsolatot feltételez a külföldi közvetlen tőke indirekt exportja és az FDI beáramlása között: azaz minél nagyobb az IFDI/GDP aránya, illetve a IFDI/GFCF (bruttó nemzetgazdasági beruházás) aránya, annál nagyobb a külföldi multinacionális vállalatok aktivitása a tőkekivitelben (OFDI) (Altzinger et al., 2003; Rugraff, 2010). Az alábbiakban makroökonómiai módszerekkel azt vizsgáljuk meg, vajon segíti-e a magyar és a visegrádi országok vállalatainak nemzetköziesedését a beérkező FDI.

A be- és a kiáramló közvetlen külföldi közvetlen tőke közötti ok-okozati kapcsolat több aspektusát is leírja a szakirodalom. A beáramló FDI javíthatja a fogadó ország technológiai színvonalát, ami a hazai (domestic) vállalatok külföldi fogadóországban (host country) megvalósuló beruházásait is serkentheti. Amennyiben a kiáramló FDI-t a külföldre irányuló vállalati expanzió közelítő változójaként (proxy) kezeljük, akkor a növekvő FDI a külföldi beruházásokat megvalósító hazai (indirekt) tőkeexportőr nagyvállalatok esetében újabb külföldi telephelyek nyitásával (pl.: osztott szolgáltató központok, Shared Service Centers), beszállítóik számának növekedésével jár, ami viszont tovább serkenti a beáramló FDI növekedését. Az elemzés célja, hogy sejtésünket empirikus adatokon keresztül tesztelje a panel regressziós Granger-okság módszertana segítségével. Az ehhez szükséges szoftveres háttérrel Elena-Ivona Dumitrescu és Christophe Hurlin Matlab kódja biztosította.¹⁰

Az elemzés során az FDI-stock (állományi) mutatót használjuk, mivel az FDI-stock eredményesebb az ún. „körbeutazó” (roundtripping) FDI¹¹ és a „speciális célú vállalatok (SCV-k)¹² torzító hatásaival szemben, és az FDI hosszú távú hatásainak (pl. technológia, know-how) is erősebb közelítő változója (proxyja), mint az FDI-flow változata (Antalóczy – Sass, 2014). Az FDI-flow mellett szól viszont, hogy az adatok stock formájukban nem stacionerek, ezért a módszertani követelményeket szigorúan betartva szükség lenne a nem stacioner stock változók legalább első rendben való differenciálására. E dilemmát nem lehet egyértelműen eldönteni, így az elemzést elvégeztük az adatok stock és flow (mint a stockból képzett első rendű differenciált) változatára is.

felfutása független a Magyarországra érkező FDI-tól. Szlovénia esetében is igazolható, hogy a hazai nagyvállalatok által uralt tőkeexport független az IFDI-től. Az IFDI és az OFDI kapcsolat gyengeségét mutatja például Magyarországon az is, hogy a tőke kivitelben aktív ágazatok (olajipar, bankszektor, gyógyszeripar) és a legtöbb külföldi tőkét vonzó feldolgozóipari ágazatok (autóipar, elektronika) között nincs kapcsolat.

A fordított kapcsolat létezését – azaz amikor OFDI oka az IFDI-nak – alátámasztó szignifikanciaértékek már ritkábban fordulnak elő: Csehország, Lengyelország és Szlovákia esetén az OFDI késleltetett értéke és az IFDI egymástól független, tehát ez esetben az OFDI nem hat beérkező FDI-ra (3. táblázat). A többi ország esetén sem tekinthető az esetlegesen szignifikáns össz-

3. táblázat

Az IFDI-OFDI viszonyának vizsgálata FDI-stock adatokkal Granger-tesztel, 2000-2013

	IFDI oka az OFDI-nak			OFDI oka az IFDI-nak		
	1 késleltetés	2 késleltetés	3 késleltetés	1 késleltetés	2 késleltetés	3 késleltetés
Horvátország	2,6 (0,11)	29,4 (0,00***)	67,0 (0,00***)	0,0 (0,87)	0,1 (0,94)	24,4 (0,00***)
Csehország	6,7 (0,01***)	6,6 (0,04**)	12,0 (0,01***)	0,7 (0,41)	3,2 (0,21)	4,2 (0,24)
Magyarország	0,4 (0,52)	0,9 (0,65)	6,7 (0,08*)	1,2 (0,28)	0,9 (0,64)	8,3 (0,04**)
Lengyelország	8,3 (0,00***)	9,5 (0,01***)	17,4 (0,00***)	0,1 (0,78)	0,3 (0,84)	0,8 (0,84)
Szlovákia	1,9 (0,01**)	10,1 (0,00***)	11,7 (0,01***)	0,7 (0,41)	0,06 (0,97)	1,5 (0,69)
Szlovénia	1,9 (0,17)	1,2 (0,54)	8,0 (0,05**)	6,2 (0,01**)	5,8 (0,06*)	68,4 (0,00***)

Megjegyzés: Az egyes cellákban a Wald-statisztika szerepel, zárójelben pedig a hozzá tartozó p-érték található.

Forrás: saját számítás a központi banki statisztikák alapján

A 3. táblázatot elemezve megállapítható, hogy a beáramló FDI legfeljebb 3-as késleltetésű stock változata mindenhol befolyásolta a kiáramló FDI-t. Csehország, Lengyelország, Szlovákia esetén az összefüggés mind a háromféle késleltetés esetén fennmarad, Horvátország esetében 2, míg Magyarországnál csak 3 késleltetés alkalmazásával jelenik meg. Mindez alátámasztja azt a szakirodalmi érvelést, hogy Csehország és Szlovákia esetében döntően a közvetett, azaz a külföldi befektetők által továbbexportált tőke kivitel dominál (Sass – Radlo, 2011; Rugraff, 2010). Lengyelország esetében a becslések fele-fele arányban valószínűsítik az indirekt és direkt tőke kivitelt. Magyarország esetében viszont egyértelműen látszik, hogy az indirekt befektetések aránya relatíve alacsony, illetve egyértelműen bizonyítható, hogy a domináns „virtuális indirekt” befektetések

szefüggés robusztusnak, a késleltetések számának csökkentésével ugyanis gyakran találkozunk a szignifikanciaérték 10% fölé való ugrásával. Egyedül Szlovénia esetén figyelhető meg összefüggés az OFDI felől az IFDI felé mindegyik késleltetés esetén, míg a fordított kapcsolat három országra, Lengyelországra, Szlovákiára és Csehországra teljesült. Magyarország esetében csak a 3. év végén figyelhetünk meg alacsony fokú magyarító erő az OFDI felől az FDI irányába. Mindez azt is jelenti, hogy a külföldi közvetlentőke-beáramlásra nem hat serkentően a döntően az attól független (virtuális indirekt) magyarországi tőke kivitel, amelyben a hazai székhelyű és irányítású nagyvállalatok dominálnak.

Az elemzést az időben stacioner flow adatokra is elvégeztük, bár kevesebb szignifikáns kapcsolat mutatható ki (4. táblázat). A vizsgált hatból négy országban

valamilyen késleltetés mellett kimutatható összefüggés az IFDI felől az OFDI felé, nevezetesen: Horvátország, Lengyelország, Magyarország és Szlovénia esetén is. Flow-mutatók esetén az instant vagy rövid késleltetésű beáramló FDI erősebben hat az indirekt tőkekivitelle (OFDI-ra). A fordított irányú kapcsolat ugyanezen négy országon belül jelenik meg. Megfigyelhető, hogy a két országhalmaz egymással megegyezik, tehát egyfajta szinergiát azonosíthatunk az IFDI és OFDI között, mivel a kapcsolat mindkét irányban kimutatható.

OFDI-IFDI relációjában. E két országcsoport teljesen megegyező, ami az IFDI és OFDI közötti szinergiákra utal. Ennek alapján megállapítható, hogy az IFDI növeli az OFDI mennyiségét az indirekt befektetőkön keresztül, ami ismét pozitívan hat vissza az IFDI-ra. Ugyanakkor az is látszik, hogy az OFDI visszahatása a beáramló FDI-ra csak kevesebb helyen, a jelentős direkt kifelé irányuló befektetésekkel rendelkező országok esetében erős (Szlovénia, Horvátország, Lengyelország).

4. táblázat

Az IFDI-OFDI viszonyának vizsgálata FDI-stock adatokkal Granger-tesztel, 2000-2013

	IFDI oka az OFDI-nak			OFDI oka az IFDI-nak		
	1 késleltetés	2 késleltetés	3 késleltetés	1 késleltetés	2 késleltetés	3 késleltetés
Horvátország	0,5 (0,47)	10,2 (0,01**)	22,3 (0,00***)	0,2 (0,69)	1,3 (0,52)	30,4 (0,00***)
Csehország	1,3 (0,25)	0,5 (0,77)	4,8 (0,19)	0,00 (0,99)	0,5 (0,80)	0,8 (0,85)
Magyarország	2,8 (0,10)	10,7 (0,00***)	51,7 (0,00***)	0,0 (0,87)	2,9 (0,23)	7,0 (0,07*)
Lengyelország	1,8 (0,18)	4,9 (0,08*)	17,2 (0,00***)	0,00 (0,90)	1,0 (0,61)	11,93 (0,01***)
Szlovákia	0,0 (0,82)	1,6 (0,45)	0,5 (0,93)	0,1 (0,77)	1,2 (0,55)	2,1 (0,55)
Szlovénia	1,9 (0,17)	3,3 (0,19)	9,1 (0,03**)	4,9 (0,03**)	10,2 (0,01***)	80,7 (0,00***)

Megjegyzés: Az egyes cellákban a Wald-statisztika szerepel, zárójelben pedig a hozzá tartozó p-érték található.

Forrás: saját számítás a központi banki statisztikák alapján

Eredményeink összegzéseként elmondható, hogy a stock-adatokon az IFDI és az OFDI közötti összefüggéseket vizsgálva külföldi közvetlentőke-beáramlás és a közvetlentőke-export közötti ok-okozati összefüggés mind a hat vizsgált ország esetén szignifikánsnak bizonyult. Ez azt bizonyítja, hogy a beáramló FDI-nak van hatása a tőkekivitelle, azaz a közvetlen külföldi tőke harmadik országban történő indirekt befektetésére, bár ennek erőssége országonként eltérő. Ugyanakkor a fordított irányú összefüggést (az OFDI hatása az IFDI-ra) már nem támasztották alá ennyire határozottan az eredményeink, s ilyen irányú Granger-okság megléte Csehország, Lengyelország és Szlovákia esetében nem volt kimutatható. Tehát azokban az országokban, ahol a tőkekivitel nem hazai forrásból, hanem a beáramló FDI indirekt re-exportjából származott. A Granger-okság tesztet a flow-adatokon elvégezve hatból négy ország esetén adódott szignifikáns összefüggés valamilyen késleltetés mellett mind az IFDI-OFDI, mind az

Összegzés

A külföldi közvetlentőke-befektetések kiemelkedő jelentőségűek a kelet-közép-európai gazdaságokban, s az utóbbi 20-25 évben jelentősen nőttek a régió minden országában és a tőkeáramlások legfontosabb eszköztípusaivá váltak. A kelet-közép-európai vállalatok nemzetköziesedése megkétszerezte, a gazdasági átmenet időszakában az 1990-es évek második felében indul meg. A régió országaiból kiinduló közvetlen külföldi közvetlentőke-befektetések gyorsan követték a befelé irányuló befektetéseket.

A térség vállalatainak nemzetköziesedésével foglalkozó szakirodalom a közvetlentőke-kivitel küldő és fogadó országra gyakorolt hatásait a mindenkori makrokörnyezet és a követett gazdaságpolitika kontextusába helyezi. Megállapítható, hogy nemcsak a feltörekvő országok nemzetköziesedő vállalatai térnek el a fejlett országokétól, de ez még inkább jellemző a gazdasági

transzformáció sokkhatásait és strukturális torzulásait magán viselő kelet-közép-európai vállalatokra. A régió függő világgazdasági integrációja és az azt követő EU-csatlakozás erősen befolyásolta a régió vállalatainak nemzetköziesedését.

Jelen vizsgálat hipotézise szerint a dominánsan FDI-ra építő transzformációs modellben a külföldi közvetlentőke-befektetések pozitív hatásai mind a beruházásokban, mind pedig a gazdasági fejlettségben sokkal kevésbé érvényesülnek. Másrészt a FDI-vezérelt modellben a külföldi nagyvállalatok kizorító hatása¹³ és a hazai nagyvállalatok relatív gyengesége továbbra is gátja a kelet-közép-európai vállalatok nemzetköziesedésének.

Tanulmányunk makrogazdasági adatokon (FDI, GFCF és GNI) makroökonómiai módszerekkel azt vizsgálta, hogy a magyarországi vállalatok nemzetköziesedésében milyen szerepet játszott a beáramló FDI, illetve megfigyelhető-e a beáramló (IFDI) és a kiáramló (OFDI) között összefüggés. A Granger-teszt segítségével elemeztük a beérkező FDI és a beruházások kapcsolatát, valamint az IFDI-nak a gazdasági fejlettséggel való kapcsolatát a kelet-közép-európai országok példáján, benchmarkként felhasználva az EU-15 és a tágabb posztoszocialista országcsoporthoz. Az elvégzett vizsgálat alapján megállapítottuk, hogy a bruttó nemzetgazdasági beruházás sokkal inkább befolyásolja az FDI állományát, míg az FDI-állomány szignifikáns hatása a beruházásokra nem volt kimutatható. Ez az eredmény összecseng a kelet-közép-európai régió beruházási statisztikáiban megfigyelhető csökkenő FDI részaránnyal. Az FDI és a gazdasági fejlettség ok-okozati kapcsolatát vizsgálva megállapítottuk, hogy a V4 országok esetében nem az FDI volt szignifikáns hatással a fejlettségre, ugyanakkor ezen országok relatív fejlettsége erősebben hatott tőkevonzó képességükre, illetve az FDI-pozíciójukra.

Megvizsgáltuk továbbá az IFDI és az OFDI közötti Granger-okság kapcsolatát, illetve azt, hogy segíti-e a magyar és a régiós vállalatok nemzetköziesedését, illetve tőkekivitelét a beérkező FDI. Eredményeink alapján megállapítottuk, hogy a beáramló FDI-nak van hatása a közvetlen külföldi tőke harmadik országban történő indirekt befektetésére. Ugyanakkor a fordított irányú összefüggést már nem támasztották alá ennyire határozottan a stock-adatok. A *flow-adatokon* négy ország esetén adódott szignifikáns összefüggés valamilyen késleltetés mellett mind az IFDI-OFDI, mind az OFDI-IFDI között. A külföldi tőkekivitel visszahatása az FDI-ra a legerősebb a jelentős kifelé irányuló direkt közvetlentőke-befektetésekkel rendelkező országok esetében volt.

Bár a külföldi befektetők által generált indirekt FDI-befektetések formájában megvalósuló tőkeex-

port mellett a virtuális közvetett, illetve a kelet-európai multik direkt tőkekivitele is növekvő, de ezek a régiós székhelyű nagyvállalatok nem rendelkeznek jelentős tulajdonosi előnyökkel fejlettebb (nyugati és feltörekvő piaci) versenytársaikkal összehasonlítva. A kelet-európai multik nemzetköziesedése kelet-ázsiai vállalatokkal szemben is feltűnő. Ennek magyarázata, hogy a globális versenykörnyezet (döntően a külföldi befektetők túlzott dominanciája miatt) kedvezőtlenebb feltételrendszert kínált a kelet-európai kis és nyitott gazdaságok hazai vállalatainak nemzetköziesedéséhez. A külföldi tőkebeáramlás paradox módon nem szüntette meg a térség tőkehiányos jellegét, nem generált jelentős tőkeakkumulációs folyamatokat (Gál – Schmidt, 2016). A szerkezeti torzulásokkal járó tulajdontranszfer (foreignization), az FDI-jövedelem növekvő repatriálása, illetve az FDI-t befektető külföldi multinacionális vállalatok kizorító hatása miatt – ellentétben az ázsiai példával – az FDI csak korlátozottan járult hozzá a direkt közvetlentőke-kivitel bővüléséhez és a régiós multik globális összevetésben is jelentős megerősödéséhez. A térség integrációs modelljének sajátosságát Boudier-Bensebaa (2008) a torzultan fejlődött (misdeveloped) jelzővel illette, amelyet a relatíve fejlett infrastruktúra, technológia és humántőke jellemez, ugyanakkor az intézményi fejlettség alacsony foka és a gazdaságpolitika hibái jelentősen hozzájárultak az FDI-vezérelt modell további torzulásához. Csak a nagyvállalati, s azon belül is dominánsan a külföldi vállalatokat támogató gazdaságpolitika adós maradt a hazai vállalatokat erősítő adekvát gazdaságpolitikai válaszok hiányával, illetve a fejlesztő állam koncepciójának kidolgozásával. Országoként azonban jelentős eltérések figyelhetők meg e tekintetben. Amíg Lengyelországban a KKV-ék támogatása és nemzetköziesedése is prioritás volt, addig Magyarországon a külföldi befektetőknek jutott támogatások mindig nagyságrendekkel meghaladták a hazai vállalatok export és külpiazi tőkebefektetéseinek támogatását.

Eredményeink is alátámasztották, hogy a régió vállalatainak nemzetköziesedése lassú folyamatnak ígérkezik más feltörekvő ország csoportokhoz képest is. A régió tőkehiányos alapadottságaiból, a transzformációs modell strukturális torzulásaiból (a külföldi multinacionális vállalatok kizorító hatása, duális gazdaság) következően a régió tőkeexport-képes vállalatainak száma nemcsak kevesebb, de a “későn jövő” kelet-közép-európai multik – fejlettebb versenytársaikhoz képest – nem rendelkeznek jelentős tulajdonosi előnyökkel. Mindez visszavezet minket a külföldi közvetlentőke-befektetés beáramlás és a tőkekivitel, valamint a gazdasági fejlődés kapcsolatának, azaz a kelet-közép-európai országok beruházás fejlődési útjának értelmezéséhez, ami jövőbeli kutatásunk tárgya.

Lábjegyzet

- ¹ A visegrádi országok (Csehország, Lengyelország, Magyarország, Szlovákia) mellett Horvátországra és Szlovéniára terjesztettük ki a vizsgálatunkat.
- ² Fogalomhasználatunkban a beruházás (fixed capital investment) mindig tárgyi vagy állóeszköz-befektetést jelent, a befektetés (investment) magába foglalja a beruházásokat és a termelési célú befektetéseket (pl. üzlet rész vagy részvényvásárlás). Amikor beruházás szerepel, az mindig beruházás, a befektetés pedig ennél mindig tágabb, az előbbit magába foglaló kategória. A GFCF = Gross Fixed Capital Formation, azaz a nemzetgazdasági beruházások értéke.
- ³ Az 1980-as évek nagy bankválságai hatására a banki kölcsönök visszaszorulásával a közvetlen működő tőke (FDI) – az 1910-es évek után – ismét dominánssá vált.
- ⁴ Az 1990-es években a közvetlentőke-beruházásokon belül a határokon átvéelő vállalat-összeolvadással és -felvásárlással kapcsolatos fúziók és felvásárlások (M&A) 1994-ben az összes külföldi közvetlen befektetés értékének felét, 1999-ben pedig már 83%-át adták, ami 2004-re újra 58%-ra csökkent (Csáki, 2006).
- ⁵ Az IMF ezen felül megkülönbözteti az 50 százalék fölötti tulajdoni hányadot (ellenőrző pozíció) és a 10 és 50 százalék közötti tulajdonosi részese-dést (a befolyás jelentős szintje) (Antalóczy – Sass, 2014).
- ⁶ Csehországban a legnagyobb ügyelet lebonyolító Zentiva és a jelentős külföldi beruházásokat végrehajtó Skoda is külföldi kézben van (Zemplerova, 2010).
- ⁷ Az előbbiekre jó példa a Deutsche Telekom tulajdonában lévő Magyar Telekom, amely fontos külföldi befektető Macedóniában, vagy a 2015-ig a német Bayerische Landesbank tulajdonában levő magyarországi MKB Bank, amely Bulgáriában és Romániában alapított leánybankokat. Szintén magyar leányán keresztül fektetett be a dél-koreai Samsung Szlovákiában.
- ⁸ 112 közvetlen és 38 közvetett osztrák beruházó adataira alapozva a szerzők kimutatták, hogy a bérköltségek fontosabbak és a munkaerő-hatások nagyobbak a közvetlen kifelé irányuló beruházások esetében, ahol sokszor a munkaerő-intenzív termelési szakaszok kihelyezéséről van szó.
- ⁹ A külföldi közvetlen tőke implicit kamata meghaladta az alternatív finanszírozási formák (más külföldi források: hitel, portfólió) implicit kamatát, tehát a legdrágább forrás, ugyanakkor a megtérülési rátája meghaladja az alternatív finanszírozási forrásokét (Balatoni – Pitz, 2012).
- ¹⁰ <http://www.runmycode.org/companion/view/42>
- ¹¹ Az ún. round-tripping (körbeutazó) befektetések azoknak a pénzügyi tranzakcióknak a neve, mely során egy vállalat egy kedvező adózási feltételekkel rendelkező országba fektet be, majd a befektetett összeg visszaáramlik az anyaországba, mely által a tőke elkerüli/kikerüli az adózást.
- ¹² Az SCV-k teljesen külföldi tulajdonban vannak, mérlegükben a reáleszközök súlya elhanyagolható a pénzügyi eszközökhöz képest, mivel elsősorban pénzügyi források vállalatcsoporton belüli közvetítésében érintettek. A fogadó ország gazdaságával jelentéktelen a kapcsolatuk, fő céljuk a tulajdonos multinacionális vállalat számára offshore jellegű adóoptimalizálási célú tranzakciók végzése. Ugyanakkor az adott vállalatcsoporton belül és nem tényleges célpontjai a közvetlentőke-befektetéseknak.
- ¹³ Egyre több empirikus tanulmány bizonyítja, hogy a kizorító hatás jóval erősebb a mérhető spillover hatásoknál, s a beszállítói hálózatok mérete sokkal kisebb a vártnál és spilloverben játszott szerepe korlátozott (Lásd például Pavlinek et al., 2009).

Felhasznált irodalom

- Alfaro, L. – Chanda, A. – Kalemli-Ozcan, S. – Sayek, S. (2004): FDI and economic growth: the role of local financial market. *Journal of International Economics*, Vol. 64. No. 1., October, 89–112. o.
- Altzinger, W. – Bellak, C. (1999): Direct and Indirect FDI in CEECs: FDI Strategies and their impact

- on domestic employment. Presented at the INFER Workshop in Speyer (Németország), szeptember
- Antalóczy K. – Éltető A. – Sass M. (2014): Hazai cégek határon túli befektetései: feltörekvő magyar multinacionális vállalatok. *Külgazdaság*, november-december, 5–29. o.
- Antalóczy K. – Sass M. (2014): Tükör által homályosan: a külföldi közvetlentőke-befektetések statisztikai adatainak tartalmáról. *Külgazdaság*, július-augusztus, 30–57. o.
- Antalóczy K. – Sass M. (2011): Kis- és közepes méretű vállalatok nemzetköziesedése – elmélet és empiria. *Külgazdaság*, szeptember-október, 22–33. o.
- Antalóczy K. – Éltető A. (2002): Magyar vállalatok nemzetköziesedése – indítékok, hatások, problémák. *Közgazdasági Szemle*, február, 158–172. o.
- Antalóczy, K. – Éltető, A. (2003): Outward foreign direct investment from Hungary: Trends, motivations and effects. in: Svetlicic, M. – Rojec, M. (eds.) (2003): Facilitating transition by internalization: Outward Direct Investment from Central European Countries in Transition. Aldershot: Ashgate, 155–174. o.
- Antalóczy, K. – Éltető, A. – Sass, M. (2014): Outward FDI from Hungary: the emergence of Hungarian multinationals. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, január-március, 47–62. o.
- Blomström, M. – Kokko, A. (1997): How foreign investment affects host countries. in: Policy Research Working Paper Series 1745, The World Bank
- Bonin, J. – Mizsei, K. – Székely, I. – Wachtel, P. (1998): Banking in Transitions Economies, Developing Market Oriented Banking Sectors in Eastern Europe. Cheltenham – Northampton, MA: Edward Elgar
- Boudier-Bensebaa, F. (2008): FDI-assisted development in the light of the investment development pathparadigm: Evidence from Central and Eastern European countries. *Transnational Corporations*, Vol. 17., No. 1., 37–67. o.
- Buckley, P. J. – Casson, M. (1995): The economic theory of multinational enterprise. New York: St-Martin's Press
- Carkovic, M. – Levine, R. (2002): Does foreign direct investment accelerate economic growth?; University of Minnesota Department of finance working paper. Letölthető: <http://siteresources.worldbank.org/INT-FR/Resources/fdi.pdf>
- Castello, S. – Olienyk, J. – Ozawa, T. (1997): Nation size, outward orientation and structural adaptability: small versus large European economies. *Development and International Cooperation*, XIII. Évfolyam, 24–25. szám, 85–104. o.
- Czakó, E. (2011): Characterizing the patterns of inward and emerging outward FDI in Hungary. in Brennan,

VEZETÉSTUDOMÁNY

- L. (eds) (2011): The emergence of Southern multinationals. Their impact on Europe. London: Palgrave Macmillan, 92-113. o.
- Dunning, J. H. – Narula, R. (1996): The investment development path revisited: some emerging issues. in: Dunning, J. H. – Narula, R. (eds.) (1996): Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for economic restructuring. London and New York: Routledge, 1–41. o.
- Dunning, J. H. (1981): Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a dynamic and development approach. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117. szám, 30-64. o.
- Dunning, J. H. (1986): The Investment Development Cycle Revisited. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122. szám, 667-677. o.
- Dunning, J. H. (1993): Multinational enterprises and the global economy. Wokingham, Berkshire: Addison Wesley
- Dunning, J. H. – Lundan, S. M. (2008): Multinational Enterprises and the Global Economy. Cheltenham: Edward Elgar
- Eyal, G. – Szelenyi, I. – Townsley, E. (1998): Making Capitalism Without Capitalists: Class Formation And Elite Struggle In Post-Communist Central Europe. London, New York: Verso
- Gál Z – Sass M. (2009): Emerging new locations of business services: offshoring in Central and Eastern Europe. *Regions Magazine*, január-március, 18-22.o.
- Gál, Z. (2006): The rise of the East European giants: East European transnational corporations in expansion. Paper presented at the 18th Annual Meeting of the Society for the Advancement of Socio-Economics. Trier, Germany
- Gál Z. – Schmidt A. (2016): Geoeconomics in Central and Eastern Europe: Implications on FDI. in: J. Mark Munoz (ed.) (2016): Advances in Geoeconomics, Routledge (Forthcoming)
- Gál, Z. – Juhász B. (2016): Az FDI hatása a gazdasági növekedésre és a jólétre a poszt szocialista országokban (kézirat)
- Holland, D. – Sass, M. – Benacek, V. – Gronicki, M. (2000): The Determinants and Impact of FDI in Central and Eastern Europe: A Comparison of Survey and Econometric Evidence. *Transnational Corporations*, július-szeptember, 163-212. o.
- Hurlin, C. – Dumitrescu, E. (2014): Testing for Granger Non-causality in Heterogeneous Panels. Link: <http://www.runmycode.org/companion/view/42>
- Iwasaki, I. – Tokunaga, M. (2014): Macroeconomic Impacts of FDI in Transition Economies: A Meta-Analysis. *World Development*, 61., 53–69.o.
- Johanson, J. – Vahlne, J. (1977): The Internationalization Process of the Firm — A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, 1977, vol. 8, issue 1, p. 23-32.
- Kalotay, K. (2004): Outward FDI from Central and Eastern European Countries. *Economics of Planning*, 37. szám, 141–172. o.
- Kalotay, K. (2010): Patterns Of Inward FDI in Economies in Transition. *Eastern Journal of European Studies*, december, 55-76. o.
- Lipsey, R. E. (2000): The role of foreign direct investment in international capital flows. NBER Working Paper, No. 7094.
- Lucas, R. (1990): Why doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? *American Economic Review*, 80 (2), p. 92–96.
- de Mello, L. R. (1999): Foreign Direct Investment-Led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data. *Oxford Economic Papers*, január, 133.-151.o.
- Mencinger, J. (2007): Addiction to FDI and current account balance. in: Dollarization, Euroization and financial instability: Central and Eastern European countries between stagnation and financial crisis? Marburg: Metropolis Verlag, 109–128. o.
- Narula, R. – Guimón, J. (2010): The investment development path in a globalised world: implications for Eastern Europe. *Eastern Journal of European Studies*, július-december, 5-18. o.
- Nölke, A. – Vliegenthart, A. (2009): Enlarging the varieties of capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World Politics*, október-december, 670–702. o.
- Pavlínek, P. – Domański, B. – Guzik, R. (2009): Industrial Upgrading Through Foreign Direct Investment in Central European Automotive. *European Urban and Regional Studies*, január-március, 43-63. o.
- Prasad, A. – Rajan, R. – Subramanian, A. (2007): Foreign capital and economic growth. *Brookings Papers on Economic Activity*, március-május, 153-230. o.
- Radlo, M-J. – Sass M. (2012): Outward foreign direct investments and emerging multinational companies from Central and Eastern Europe: the case of Visegrád countries. *Eastern European Economics*, március-április, 5-21. o.
- Radlo, M-J. – Sass M. (2011): A visegrádi országok közvetlen külföldi tőkebefektetései – különös tekintettel az egymás közötti beruházásokra. *Külgazdaság*, november-december, 3-25. o.
- Rappai, G. (2013): Bevezetés a pénzügyi ökonometriába. elektronikus jegyzet. Harlow: Pearson
- Raviv, O. (2008). Chasing the Dragon. *East Exploring the Frontiers of Western European Finance*. *Contemporary Politics*, 14(3), p. 297–314.
- Rugraff, E. (2010): Strengths and weaknesses of the outward FDI path of the Central European count-

- ries. *Post Communist Economies*, január-március, 1-17. o.
- Sass M. – Antalóczy K. – Éltető A. (2012): Emerging multinationals and the role of virtual indirect investors: the case of Hungary. *Eastern European Economics*, március-április, 41-58. o.
- Sass M. – Kalotay K. (2010): Outward FDI from Hungary and its policy context. New York: Vale Columbia Center on Sustainable International Investment
- Svetličič, M. – Jaklič, A. (2003): Outward FDI by Transition Economies: Basic Features, Trends and Development Implications. in: Svetličič, M. – Rojec, M. (eds.) (2003): *Facilitating Transition by Internationalization: Outward Direct Investment from Central European Economies*. Aldershot: Ashgate Publishing
- Svetličič, M. – Rojec, M. (eds.) (2003): *Facilitating Transition by Internationalization: Outward Direct Investment from Central European Economies*. Aldershot: Ashgate Publishing
- Svetlicic, M. (2004): Transition Economies' Multinationals – Are They Different from Third World Multinationals? in: Chakraborty, C. (ed.) (2004): *Proceedings of the 8th International conference on Global Business and Economic Development*. Január 7–10, Guadalajara, Mexico és Montclair, Montclair State University
- Velde, te D.W. (2001): Government policies towards inward foreign direct investment in developing countries: Implications for human capital formation and income inequality. in: *FDI, human capital and education in developing countries*. Technical Meeting, Paris: OECD Development Centre
- Williamson, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and antitrust implications*. New York: The Free Press
- Zemplinerova, A. (2001): Czech direct investment abroad. Készült a PHARE ACE P98-1162-R EU integration-driven investment networking – outward foreign direct investment of candidate countries című kutatási program keretében.

SASS Magdolna

TÖRPÉKBŐL ÓRIÁSOK? – KELET-KÖZÉP-EURÓPAI ELEKTRONIKAI MULTIK

A közép- és kelet-európai régióból viszonylag későn, a kilencvenes évek vége felé kezdtek a helyi tulajdonban levő vállalatok külföldön befektetni, ennek ellenére már vannak viszonylag jelentős helyi multinacionális vállalatok. A cikk a kelet-közép-európai, helyi tulajdonban levő elektronikai multinacionális vállalatokat vizsgálja. A téma érdekességét az adja, hogy a vizsgált iparágban kiemelkedően erős a verseny, magas a tőke- és K+F-intenzitás, így ennek megfelelően kevésbé várjuk, hogy a régiós vállalatok számottevő külföldi közvetlentőke-befektetéseket valósítsanak meg.¹

A cikk az egyik első elemzés a közép- és kelet-európai régió helyi tulajdonban levő elektronikai multinacionális vállalatainak vizsgálatában. A tanulmány a kifelé irányuló elektronikai közvetlentőke-befektetések makro- és vállalati adatain, és más, az „Emerging Markets Global Players”² projekt adatbázisából származó információkon alapul.

A cikk felépítése a következő: a rövid elméleti háttérrel és a vonatkozó irodalmat bemutató részeket a cikkben használt módszertant ismertető fejezet követi. Ezután következik a makroadatok elemzése, majd ennek alapján a régió elektronikai multinacionális vállalataira vonatkozó mikroszintű adatok bemutatása és vizsgálata. Az utolsó rész tartalmazza a legfontosabb következtetéseket és a lehetséges további kutatási irányok rövid ismertetését.

Kulcsszavak: külföldi közvetlentőke-befektetések, elektronikai ipar, Kelet-Közép-Európa

Az elemzés négy elméleti-szakirodalmi alapra épül. Ezek közül az első a külföldön befektető cégek motivációinak Dunning kategóriái alapján (erőforrás-kereső, piackereső, hatékonyságkereső, startégiaelőny-kereső) történő értelmezése, és a jól ismert OLI-keretet (egyik első hazai ismertetését lásd pl. Szanyi, 1997) használjuk arra, hogy megmutassuk, miért, hol és hogyan képesek külföldön befektetni ezek a cégek (Dunning – Lundan, 2008) – olyan részletességgel és mélységben, amit az elérhető adatok biztosítanak.

A második szakirodalmi alap szorosan kapcsolódik az OLI-kerethez, és az ún. feltörekvő multinacionális vállalatokat elemzi. Az eklektikus paradigma viszonylag jól magyarázza a fejlett országokból származó multinacionális vállalatok külföldi közvetlentőke-befektetéseit, azonban kisebb a magyarázó ereje a nem fejlett országokból induló multinacionális cégek esetében (lásd pl. Matthews, 2006 vagy Kalotay et al., 2015), különösen a horizontális tőkebefektetések esetében (Lall, 1983). A szakirodalom egyik fontos következtetése a feltörekvő multikra vonatkozóan, hogy azok alapvetően különböznek a fejlett országok multinacionális vállalataitól (Ramamurti, 2012). Az utóbbiak esetében például

az erős K+F-, innovációs vagy marketingtevékenység, (globális) márkanév lehet az a tulajdonosi előny, amelyre alapozva külföldön terjeszkedhet – ez sok esetben nincs jelen a feltörekvő multiknál (Andreff – Balcer, 2013). Néhány feltörekvő multi például azzal a céllal fektet be külföldön, hogy ilyen előnyökre tegyen szert, megvásárolva más cégeket (Aulakh, 2007). A feltörekvők speciális tulajdonosi előnyei között említik többek között a technológiai adaptációt, a politikai és személyes kapcsolatok kiépítésében mutatott hatékonyságot (Ramamurti, 2012). Azok a lokációs előnyök is különböznek, amelyek a tulajdonosi előnyök kiaknázását segítik: például a feltörekvő multik olyan, viszonylag problémás körülmények között is képesek jól működni, amelyek a fejlett országokból származó beruházót elriasztanák (Lall, 1983).

A fejlett és a feltörekvő országokból származó multinacionális vállalatok más tulajdonságai is különböznek (Guillén – García-Canal, 2009). A feltörekvők nemzetköziesedésének sebessége gyorsabb a hagyományos multikéhoz képest, ami inkább lépcsőzetes. Kompetitív előnyeik gyengébbek, sokszor erőforrásaik erősítése szükséges, ugyanakkor a politikai „erejük” nagyobb,

mivel hozzászoktak az instabil politikai környezetben való működéshez. Terjeszkedési útjuk sokszor duális: párhuzamosan jelennek meg a fejlett és a fejlődő országokban, míg a hagyományos multik a közelebbitől a távolabbi országok felé terjeszkednek. A feltörekvő multik általában olyan belépési módot választanak, amely externális növekedéssel jár, például stratégiai szövetségeket vagy felvásárlást, míg a hagyományos multik azt a belépési módot preferálják, amellyel 100%-os tulajdonukba kerül a külföldi vállalat. A feltörekvő multik szervezeti alkalmazkodása jobb, mivel kisebb mértékben vannak jelen külföldön, árbevételük nagyobb része a hazai gazdaságból származik. Motivációjuk pedig többemű – ahogyan azt a szakirodalom is bemutatja (Guillén – García-Canal, 2009, p. 29.).

A szakirodalom egy másik, jóval szegényesebb ága a „poszttranzíciós” vagy posztoszocialista multikat, mint a feltörekvő multinacionális vállalatok egy speciális esetét elemzi. Ugyan a feltörekvő multikra vonatkozó irodalom jelentős, azonban az főleg a BRICS-országok vállalataira koncentrál, a kelet-közép- és kelet-európai cégeket sokkal ritkábban elemzik. Kivétel ez alól többek között Andreff (2003), Svetlicic – Rojec (2003) vagy Kalotay (2004).³ Svetlicic és Jaklic (2006) aláhúzza a kelet-közép-európai multik speciális jellegét. Véleményük szerint ezek sajátosságaikban eltérnek mind a hagyományos, mind a feltörekvő multiktól. Svetlicic (2004) szerint a kelet-közép-európai multinacionális vállalatok valahol a fejlett és a fejlődő országok multinacionális vállalatai között helyezkednek el, különböznek a másik két csoporttól általános jellemzőikben, motivációikban, előnyeikben és stratégiájukban. A kifelé irányuló tőkebefektetések motivációjának gyökereit tekintve hangsúlyozta, hogy fontos a nemzetköziesedés „nyomó” (push) tényezőinek különbsége: a szocialista gazdaság Kelet-Közép-Európában vagy a nem jól működő piacgazdaság a fejlődő országokban. Mind a két esetben a meghatározó motiváció a piacszerzés. A volt szocialista országok multinacionális vállalatai esetében azok viszonylag alacsony száma és rövid története miatt hangsúlyozta a további (és későbbi) kutatások fontosságát.

Ugyanakkor a posztoszocialista multinacionális vállalatok száma és jelentősége még mindig igen kicsiny. Például Foster és társai (2011) a visegrádi országok közötti, viszonylag alacsony közvetlentőke-áramlás egyik fontos magyarázatát a (potenciális) helyi multik alacsony számában találták. Újabb tanulmányok a posztoszocialista multik néhány további jellemzőit mutatták be. Svetlicic és társai (2007) például azt találták, hogy a kelet-közép-európai, külföldön befektető KKV-k esetében a piacszerző motiváció a meghatározó. Radlo és Sass (2012) vállalati esettanulmányok alapján jelezte, hogy a domináns belépési

mód a privatizációhoz kapcsolódó vállalatfelvásárlás, és a visegrádi országok közötti beruházásokban a horizontális projektek vannak túlnyomó többségben. A témával foglalkozó tanulmányok száma nem magas, a kelet-közép-európai multik elemzése és összehasonlítása még csak születőben van.

A szakirodalom egy harmadik „ágát” is fontos megemlíteni: a közvetett és közvetlen kifelé irányuló tőkebefektetések közötti megkülönböztetést (UNCTAD, 1998; Kalotay, 2012). Az itt elemzett téma szempontjából ennek a jelentősége abban rejlik, hogy a statisztikákban a kettő együtt, egy adatban szerepel. Ugyanez igaz az ágazati szintű adatokra is. A közvetett befektetés esetében a külföldi befektetést az adott országban működő, külföldi tulajdonban levő leányvállalat végzi. A közvetlen befektetés esetében a külföldi befektető egy helyi tulajdonban lévő vállalat. A közvetett és közvetlen befektetés egymáshoz viszonyított nagyságára általában csak becslések léteznek. Így például az EMGP-projekt keretében készült tanulmányok alapján a teljes külföldi befektetésállományt tekintve Szlovénia (Jaklic – Svetlicic, 2009) és Lengyelország (Kaliszuk – Wancio, 2013) esetében főleg hazai tulajdonban lévő cégek fektetnek be külföldön. Magyarország esetében ugyanakkor (Sass – Kovács, 2013) néhány külföldi multi magyarországi leánya, valamint néhány külföldi többségi tulajdonban levő, de hazai ellenőrzésű cég felelős a külföldön beruházott tőkeállomány meghatározó részéért. Rugraff (2010) szintén hangsúlyozta a helyi tulajdonban levő vállalatok fontosságát a szlovén és a lengyel kifelé irányuló közvetlentőke-befektetésekben, míg Magyarország esetében a külföldi tulajdonban levő cégek dominanciáját mutatta be. Ez utóbbi speciális magyar jelenséget (külföldi többségi tulajdon, de hazai ellenőrzés) nevezte Sass és társai (2012) „virtuális közvetett” tőkebefektetésnek, és bemutatták, hogy ezeknek a vállalatoknak a sajátosságai sokkal közelebb állnak a közvetlen, mint a közvetett befektetőkéhez.

Egy negyedik szakirodalmi irány is fontos témánk szempontjából, amely a feltörekvő országokban az elektronikai ipart, valamint az elektronikai vállalatok nemzetköziesedését mutatja be és elemzi. Ennek egyik része a globális értékláncokkal foglalkozó irodalom, amely az elektronikai iparban is bemutatja a termelés fragmentálódását, az egyes termelési folyamatoknak különböző helyszínekre történő allokálását, és ebben egyes vállalatok szerepét (Dicken, 2011). A vállalati esettanulmányokat tekintve leginkább a dél-koreai Samsungról találunk ilyeneket (például Jung, 2014). Ugyanakkor a kelet-közép-európai elektronikai multikról – talán a magyar Videoton kivételével (pl. Radosevic – Yoruk, 2001⁴) nagyon kevés esettanulmányt találunk a nemzetközi szakirodalomban.

Az elemzésben használt módszertan

A cikk legfontosabb célja annak bemutatása, hogy vannak helyi tulajdonban vagy ellenőrzés alatt működő multinacionális elektronikai vállalatok a kelet-közép-európai régióban. Fontos szem előtt tartanunk, hogy a kifelé irányuló FDI-adatok tartalmaznak a helyi és a külföldi tulajdonban levő helyi rezidens vállalatok külföldi beruházásait is.

Az elektronikai ipart ebben a cikkben két ágazat együtteseként értelmezzük: a TEÁOR (rev. 2, 2008) szerinti C26: Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása és C27: Villamos berendezés gyártása. Az adatok elérhetősége problémás: főleg a C27 esetében az Eurostat és egyes nemzeti bankok nem közölnek adatot (lásd részletesebben: Sass, 2015). (Ugyanakkor a rendelkezésre álló adatok alapján ez az ágazat jóval kisebb jelentőségű a külföldi közvetlentőke-befektetésben, mint a másik.)

Az elemzésben két adatforrást használunk. Egyrészt a kelet-közép-európai országok közül a legfontosabb külföldi elektronikai ipari befektető országokat az Eurostat ágazati FDI-adatai alapján azonosítjuk. A külföldi jelenlét mérésében az FDI-állományi és áramlási adatok problémáit (Lipseý, 2006) és a közvetett-közvetlen külföldi befektetések elválasztását úgy oldjuk meg, hogy a további elemzést vállalati szintű adatok alapján végezzük el. Így a második adatforrásunk a vállalati mérlegadat, amelynek segítségével egyrészt megnézzük, hogy közvetlen vagy közvetett külföldi tőkebefektetésről van-e szó, vagyis a befektetésért felelős vállalatok milyen tulajdonban és ellenőrzés alatt vannak. Harmadrészt, szintén vállalati adatokat használunk az EMGP-adatbázisból (Emerging Markets Global Players project of the Columbia Center on Sustainable Investment, <http://ccsi.columbia.edu/publications/emgp/>) a kelet-közép-európai elektronikai multik részletesebb elemzéséhez. Eredetileg a visegrádi országok (Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia), valamint Észtország és Szlovénia elemzését tűztük ki célul, mivel ezek azok az országok, ahol jelentős elektronikai kapacitás működik a régióban (Chan, 2013; Sass, 2015) és viszonylag jelentős a kifelé irányuló közvetlentőke-befektetés. Ugyanakkor az EMGP-projektben vállalati információk csak Lengyelországra, Magyarországra és Szlovéniára érhetők el. Szerencsére, ahogyan azt majd látjuk, éppen ezek a legfontosabb országok az elektronikai iparban megvalósított külföldi közvetlentőke-befektetéseket tekintve.⁵ Az EMGP-ből származó információk mellett más adatforrásokat is használunk (a vállalatok honlapja, mérlegadatai, esettanulmányok, folyóiratcikkek).

Egy nagyon fontos előnye az EMGP-adatbázisnak, hogy beazonosítja a „valódi” tulajdonosokat, így csak

azokat a külföldön befektető vállalatokat elemzi, amelyek többségi hazai tulajdonban és/vagy ellenőrzés alatt vannak. (A tőzsdéi cégek esetében is igaz ez.) Az EMGP-adatbázis egy hátrányát is meg kell említenünk: a legnagyobb, külföldön beruházó vállalatok listáját tartalmazza, így a kisebb cégek adatai nem állnak rendelkezésünkre. Ezen felül bizonyos országokra (esetünkben Szlovénia) csak viszonylag régi adatok hozzáférhetők.

Kelet-közép-európai külföldre irányuló tőkebefektetések az elektronikai iparban

Az elektronikai ipar szerepe mind globálisan, mind az egyes nemzetgazdaságokban kiemelkedő. A globalizáció egyik fontos hajtóereje, globálisan az egyik leginkább integrált ágazat, a piacokon és a termelésben is. Az iparág jelentős mértékben járul hozzá a gazdasági fejlődéshez és növekedéshez közvetlenül és közvetve más ágazatokban a termelékenység javításával. Az elektronikát egyre inkább a gyártási folyamat növekvő fragmentációja, feldarabolása jellemzi, ahol az egyes munkafolyamatokat olyan termelési helyszínekre telepítik, ahol azok alacsonyabb költséggel és/vagy hatékonyabban végezhetők el (Sturgeon – Kawakami, 2010; Dicken, 2011). Ennek a folyamatnak az egyik fontos résztvevője lett a kilencvenes évek közepétől a kelet-közép-európai régió. Ennek megfelelően mára a kelet-közép-európai régióban az elektronikai termelésben a nagy multinacionális vállalatok helyi leányvállalatai a domináns szereplők. Az átalakulási periódusban a helyi tulajdonban levő vállalatok jelentős része versenyképtelennek bizonyult, eltűnt, a versenyképesek legtöbbje pedig külföldi tulajdonba került (Radosevic, 2002; Szalavetz, 2004). Csak néhány helyi tulajdonban levő vállalat volt képes jelentősebb piaci részesedés elérésére (Radosevic, 2002; Sass, 2015). Ennek alapján viszonylag kevés külföldi beruházást várunk a helyi tulajdonban levő cégektől (közvetlen kifelé irányuló tőkebefektetés) relatív gyengeségük és alacsony számuk miatt, míg a közvetett „kifektetés” (vagyis amikor a külföldi multinacionális vállalat helyi leányán keresztül valósít meg külföldi befektetést) jóval magasabb lehet. Az adatok alapján a 2008 és 2013 közötti időszakban⁶ a teljes (közvetlen és közvetett) kifelé irányuló külföldi tőkebefektetések állománya az elektronikai ágazatban gyakorlatilag elhanyagolható volt azokból a régióbeli országokból, ahol jelentős elektronikai kapacitások találhatók, kivéve Lengyelországot, Magyarországot és Szlovéniát. (1. táblázat) Ugyanakkor ennek a három országnak is elhanyagolható volt a részesedése a teljes EU elektronikai „kifektetés-állományából”; 2011-ben összesített súlyuk mindössze 0,3%-ra rúgott.⁷

1. táblázat

Kifelé irányuló külföldi közvetlentőke-befektetések állománya a C26-os elektronikai alágazatban, egyes kelet-közép-európai országok és az EU, 2008-2013 (millió euró)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EU-27	194 369	191 009	207 472	421 791	:	:
Csehország	1	2	3	2	:	:
Észtország	2	-1	2	1	5	:
Magyarország	388	473	502	563	909*	:
Lengyelország	:	:	847	836	:	:
Szlovákia	2	1	1	0	:	:
Szlovénia	27	30	35	30	30	32

Forrás: EUROSTAT, EU direct investment positions, breakdown by country and economic activity NACE Rev. 2, *a Magyar Nemzeti Bank által közölt adat

A C27 (elektronikai berendezések) alágazatban a külföldre irányuló közvetlentőke-befektetések valószínűsíthetően nem elhanyagolhatóak, de jóval alacsonyabbak, mint a C26 (elektronikai termékek) esetében. Magyarország adata áll rendelkezésre: 2012-ben a C27 külföldi befektetéseinek állománya mindössze húszmillió euró volt.

Az Eurostat adatokat közöl még a legfontosabb fogadó országokról is, természetesen a közvetett és közvetlen kifelé irányuló befektetésekre együttesen. Ezek Magyarország esetében főleg Szlovákia és Brazília, kisebb állománnyal Hollandia és Bulgária. Lengyelország esetében fejlett nyugat-európai országok (Franciaország, Németország, Hollandia és Nagy-Britannia), az EU új tagországai és Európán kívüli fejlett országok (Észak-Amerikában és Ázsiában). Szlovénia esetében főleg Dél-Európa, emellett Oroszország és Kína. Ezen információk birtokában most megpróbálunk vállalati szinten tovább vizsgálódni annak a három országnak az esetében, ahol jelentős a külföldi elektronikai befektetésállomány: Lengyelország, Magyarország és Szlovénia esetében.

Kelet-közép-európai multinacionális vállalatok az elektronikai iparban

A kelet-közép-európai multinacionális vállalatok fejlődésük korai szakaszában vannak, jelzi ezt az elemzések, kutatások alacsony száma is. Egy fontos adatforrás ezen a területen a Columbia Center on Sustainable Investment EMGP-programja, amelyben a régió három országáról születtek elemzések. Ez a három ország a

vezető külföldi befektető a régióban: Lengyelország első a kifelé irányuló tőkebefektetések állományát tekintve, Szlovénia az egy főre eső mutatót tekintve, míg Magyarország mindkét indikátorban második. A legfontosabb elektronikai multinacionális vállalatok beazonosításához az EMGP adatbázisát használjuk. Ez segít bennünket abban, hogy elkülönítsük a közvetlen (helyi tulajdonban és/vagy ellenőrzés alatt levő) és a közvetett (külföldi tulajdonban és/vagy ellenőrzés alatt levő) külföldi beruházó elektronikai cégeket.

Magyarország esetében 2012-ben viszonylag jelentős, csaknem egymilliárd eurót elérő volt a C26 (elektronikai termékek) alágazatban a külföldön megvalósított projektek állománya, és jóval kisebb, húszmillió eurós a C27 (elektronikai készülék) alágazatban. A 2012 és 2013-as évet vizsgáló EMGP-elemzésben (Sass – Kovács, 2015) két elektronikai vállalatot találunk a vezető, magyar tulajdonban vagy ellenőrzés alatt levő vállalatok között. Ezek közül a Videoton a vezető külföldi beruházó, 277 millió USD (mintegy kétszázmillió euró) befektetéssel Ukrajnában és Bulgáriában, míg a másik vállalat, a MEDISO, 43 millió USD (mintegy 31 millió euró) külföldi befektetéssel rendelkezett Lengyelországban és Németországban. Így ez a két vállalat adta a Magyarországról származó elektronikai „kifektetés-állomány” mintegy egynegyedét.

Mivel a magyar tulajdonú topbefektetők között nincs másik elektronikai cég⁸, ezért feltételezzük, hogy a többi külföldön befektető vállalat multinacionális cég magyarországi leánya, amely különféle megfontolások miatt a magyar leánycég közvetítésével valósította meg harmadik országban a beruházását. Az egyes nagy elektronikai befektetők mérlegeit átvizsgálva azt találtuk, hogy a dél-koreai Samsung magyar leányvállalata egy szlovákiai és egy cseh leányvállalattal, valamint egy romániai fiókteleppel is rendelkezik. A magyarországi Samsung külföldi befektetéseinek állománya huszonkétfélmillió euró. A tajvani Foxconn egyik magyar leánya, a FIH Europe, Brazíliában fektetett be. Másik leánya, a PCE Paragon Solutions Brazíliában, Lengyelországban, Írországon és Hollandiában rendelkezik leányvállalatokkal, amelyeknek a magyar leánycég az anyavállalata. A két magyarországi Foxconn-leányvállalat külföldi leányainak összesített saját tőkéje csaknem kétszázmillió euró. Így ez a három magyarországi leányvállalat a magyar elektronikai külföldi befektetésállomány másik egynegyedéért „felelős”. Ezekon felül az USA-beli General Electric rendelkezik jelentős elektronikai érdekeltségekkel Magyarországon, azonban a holdingstruktúra miatt nehéz meghatározni, hogy a Magyarországról megvalósított külföldi befektetésekből melyek köthetők az elektronikai iparhoz és mennyi azok saját tőkéje. Összességében megállapíthatjuk, hogy a magyar tulajdonú-ellenőrzésű elektronikai be-

fektetők kisebbségben lehetnek az ágazati külföldi közvetlentőke-állományban, bár van köztük jelentős külföldi érdekeltséggel rendelkező cég, a Videoton.

Lengyelország esetében a top 30 lengyel tulajdonban levő külföldi befektető vállalat EMGP által közzétett listáján öt elektronikai tevékenységgel foglalkozó cég található. A Polimex-Mostostal, 169 millió USD-vel, az AB SA 101 millió USD-vel, az Apator tízmillió USD-vel, a Relpol és az Aplisens négy-négy millió USD-vel (Kaliszúk – Wancio, 2013). Ezek közül a két első vállalat nemcsak elektronikai, hanem másféle tevékenységet is végez. A Polimex-Mostostal legnagyobb gyárai ugyan Lengyelországban vannak, de Olaszországban és Romániában is rendelkezik termelőegységekkel, valamint jelentős nemzetközi képviseleti irodahálózata van. Az AB SA hardverrel és szoftverrel, valamint a termékek kereskedelmével is foglalkozik. Vállalatfelvásárlással

jelent meg az iparágban, Csehországban és Szlovákiában. Az Apator mérőműszereket és kapcsolókat gyárt, külföldi leányvállalatai vannak többek között Németországban és Oroszországban is. A Relpol elektromágneses relé és foglalatot gyárt, képviseleti irodák mellett két külföldi gyára van Litvániában és Ukrajnában. Az Aplisens nyomásmérési technológiákkal és műszerekkel foglalkozik, tervezéssel, termeléssel és értékesítéssel foglalkozó külföldi leányvállalatai vannak. A termelővállalat Fehéroroszországban, az értékesítéssel foglalkozók az EU- és a FÁK-országok mellett Ázsiában is működnek. Az öt vállalat együttes külföldi befektetésállománya mintegy kétszáztízmillió euró, ami nagyjából a Lengyelországból származó elektronikai befektetésállománynak az egynegyedét teszi ki. Így, Magyarországhoz hasonlóan feltételezhetjük, hogy Lengyelország esetében is a maradék háromnegyedért

2. táblázat

A legfontosabb, helyi tulajdonban levő magyar, lengyel és szlovén elektronikai befektető vállalatok

Név	Ország	Tőzsdel?	Alapítás éve	Első külföldi befektetés éve first OFDI	Foglalkoztatottak száma	Külföldön befekt. tőke (millió USD)	Külföldi összes fogl. (%)	Külföldi összes árbevétel (%)	TNI	Leányvállalatok száma	Termelő leány is?	Fogadó országok száma	Régió, ahol jelen van	Legfontosabb régió
Videoton	HU	No	1938 privat: 1992	1999	7474	277	9.5	4.8	21	3	I	2	Kelet-Európa és Kelet-Közép-Európa	Kelet-Közép-Európa
Mediso	HU	No	1990	1996	208	43	76.0	78.0	81	2	N	2	Kelet-Közép-Európa és Nyugat-Európa	Kelet-Közép-Európa és Nyugat-Európa
Polimex-Mostostal	PL	Yes 1997	1945	2008	14290	169	n.d.	27.8	20	8	I	6	Kelet-Közép-Európa és Kelet-Európa	Kelet-Közép-Európa
AB SA	PL	Yes 2006	1993	2007	704	101	52.6	39.7	41	6	N	2	Kelet-Közép-Európa	Kelet-Közép-Európa
Apator	PL	Yes	1949 (privat: 1992, EBO)	1999	1923	10	12.5	13.4	11	5	N	4	Kelet-Közép-Európa és Kelet-Európa	Kelet-Európa
Relpol	PL	Yes 1996	1958 (transform: 1991)	1993	729	4	35.2	33.3	27	7	I	6	Kelet-Közép-Európa és Kelet-Európa	Kelet-Európa
Aplisens	PL	Yes	1992	2001	291	4	11.7	30.0	18	7	I	6	Kelet-Közép-Európa és Kelet-Európa	Kelet-Európa
Kolektor Group	SI	No	1963	2002	2395	42	26.9	64.3	37	12	I	11	Nyugat-Európa, Dél-Európa, Közép- és Dél-Amerika, Ázsia	Európa,
Hidria	SI	No	1960	n.d.	2511	30	11.3	78.1	34	20	I	11	Európa, CIS, Észak- és Dél-Amerika, Ázsia, Ausztrália	Európa,
Iskra	SI	No	1945	n.d.	1910	n.d. (80)	2.1	52.5	18	7	I	7	Európa, CIS, Észak-Amerika	Európa,

Megjegyzés: a legfrissebb elérhető adatok (Magyarország: 2013, Lengyelország: 2011, Szlovénia: 2008), a TNI (transznacionalizációs index) a következő három arányszám számtani átlaga: külföldi saját tőke/összes, külföldi árbevétel/összes és külföldi foglalkoztatotti/összes

Forrás: a szerző összeállítása az EMGP-projektben (<http://ccsi.columbia.edu/publications/emgp/>) született elemzések alapján

külföldi multinacionális cégek lengyelországi leányai a „felelősek”.

Szlovéniában a Kolektor-csoport lehet az egyik fontos elektronikai befektető vállalat, amely részben a vizsgált ágazatban tevékenykedik, és 42 millió USD külföldi befektetéssel rendelkezett 2008-ban⁹ (Jaklič – Svetličič, 2009). Leányvállalatai vannak Mexikóban és az USA-ban, Kínában, Dél-Koreában, Oroszországban, Bosznia-Hercegovinában, Horvátországban, Szerbiában, Ausztriában és Németországban. Egy másik (részben) elektronikai vállalat a Hidria, amely többek között klímaberendezéseket állít elő, ennek harmincmillió USD-s külföldi befektetésállománya volt Kínában, az USA-ban, Európában Franciaországban, Magyarországon, Németországban és Olaszországban. Az elektrotechnikai termékeket gyártó Iskra a harmadik ilyen vállalat, amelynek csak a 2006-os adata elérhető: akkor nyolcvanmillió USD külföldi befektetéssel rendelkezett. 2015-ös adatok szerint már csak Bosznia-Hercegovinában rendelkezik leányvállalattal,¹⁰ az EMGP-riport írásakor még több külföldi érdekeltsége volt. Ez együttesen kb. 110 millió euró, de mint említettem, a három vállalatból kettő esetében csak a külföldi befektetések egy része működik az elektronikai iparban. Vagyis az adatok alapján Szlovénia esetében – Lengyelországtól és Magyarországtól eltérően – túlnyomórészt hazai tulajdonban levő vállalatok valósíthatták meg az elektronikai ipar külföldi beruházásait.

A fent említett magyar, lengyel és szlovén vállalatok legfontosabb adatait tartalmazza a 2. táblázat.

A 2. táblázatban található információk alapján a kelet-közép-európai elektronikai multinacionális vállalatok néhány fontos közös és eltérő tulajdonságát írhatjuk le, szem előtt tartva a tény, hogy vállalati mintánk eléggé kicsiny, ami korlátokat szab az eredmények általánosításának.

A vállalatok közös jellemzője, ami az EMGP-projekt sajátosságaiból fakad, hogy egy magyar cég kivételével mindegyikük nagyvállalat. A közepméretű Mediso szereplése a listán jelzi, hogy lehet még sok más, közepes és kisméretű helyi tulajdonban levő elektronikai vállalat, amely külföldi tőkebefektetést hajtott végre. Lehetnek közöttük „született globális” vállalatok is, és előfordulhatnak ezek más kelet-közép-európai országokban is.

A vizsgált vállalatok külföldi befektetési motivációival összefügg, hogy milyen lokációs előnyöket tartanak fontosnak. A befektetési helyszínnek adottságai alapján feltehetjük, hogy a listán szereplő vállalatok motivációja többféle lehet, ami jellemző a feltörekvő multinacionális vállalatokra. A piackereső motiváció dominál a kelet-közép-európai multinacionális cégeknél, ahogyan azt az irodalomból is tudjuk (pl. Svetličič et al., 2007 vagy Radlo – Sass, 2012), pl. listánkon a lengyel Po-

limex-Mostostal esetében egyértelmű ennek szerepe (Kaliszuk – Wancio, 2013, p. 41.). Ez a vállalat ugyanis disztribúciós hálózattal és termelési egységekkel van jelen külföldön, mely utóbbiak helyben is értékesítenek. Egy másik lengyel vállalat, az Aplisens, értékesítéssel foglalkozó helyi leányai az EU- és a FÁK-országok mellett ázsiai országokban is jelen vannak. A 2. táblázatban három vállalatnál látjuk a piackereső motiváció dominanciáját: a Mediso, az AB SA és az Apator (egyelőre) csak a hazai termelés külföldi értékesítését segítő disztribúciós hálózattal vagy képvisleti központtal van jelen külföldön. A vizsgált elektronikai vállalatoknál legalább két esetben lehet szerepe a hatékonyságkereső motivációnak is. Ugyanis a helyi bérek növekedésével párhuzamosan néhány vállalat versenyképességét költségei csökkentésével igyekszik növelni, aminek egyik módja, hogy a munkaintenzív tevékenységeket olcsóbb bérű szomszédos vagy földrajzilag közel eső országokba helyezi át. Listánkban a szlovén Kolektor bosznia-hercegovinai (Jaklič – Svetličič, 2009), valamint a Videoton bulgáriai és ukrainai befektetésénél egyértelműen jelen van a hatékonyságkeresés motívuma. Lehetséges, hogy a listán szereplő más vállalatoknál is, pl. olcsóbb bérű kelet-európai országokban megvalósított beruházások esetében, szerepet játszott a hatékonyságkeresés. Így például a lengyel Relpol bizonyos termékek termelését Litvániába és Ukrajnába helyezte át Lengyelországból, az Aplisens pedig a lengyel gyára mellett Fehéroroszországban végez még termelőtevékenységet.

A vizsgált vállalatok közül több is jelen van a fejlett országokban, ahol egyrészt meglevő márkanév, technológiát stb. vásárolhatnak, vagy lehetséges, hogy azért fektetnek be, hogy közelebb legyenek iparági szegmensük innovációs centrumához (stratégiai előnyt kereső motiváció) vagy (potenciális) vásárlóihoz (piackeresés). Ez utóbbit alátámasztja a képvisleti iroda – disztribúciós vagy eladási központ létrehozásának gyakorisága a vállalati mintánkban. Ezek lehetnek a külföldi terjeszkedés motivációi a kisebbik magyar vállalat, a Mediso esetében, amely Németországban fektetett be, vagy más lengyel és szlovén cégeknél, amelyek Nyugat-Európában vagy Észak-Amerikában valósítottak meg beruházást. A motivációk ilyesfajta „keveredése” szintén a feltörekvő multikra jellemző jegy, ahogyan azt a szakirodalmi áttekintésben bemutattuk. A feltörekvő multikhoz hasonló jellemző, hogy több vállalat párhuzamosan jelenik meg a fejlett és a kevésbé fejlett piacokon (Guillén – García-Canal, 2009), mint pl. a magyar Mediso (Németország és Lengyelország), vagy a lengyel Polimex-Mostostal (Olaszország és Románia).

Érthetően viszonylag késői az első befektetések megvalósításának dátuma az egyes vállalatok esetében. A legkorábbi első külföldi terjeszkedési lépést egy

lengyel vállalat tette 1993-ban, ezt követte egy magyar 1996-ban. A magyar Mediso, a lengyel Apator és Apisens esetében az alapítás, valamint privatizáció és az első külföldi tőkebefektetés időben viszonylag közel van egymáshoz, ebben a tekintetben a feltörekvő multinacionális vállalatok egyik fontos ismérve köszön vissza, a nemzetköziesedés gyorsasága a fejlett országokból származó multinacionális vállalatokéhoz képest (Guillén – García-Canal, 2009). Ugyanakkor a szlovén vállalatok esetében igen nehéz meghatározni az első külföldi terjeszkedés dátumát. Erre általában még az egykori Jugoszláviában került sor, ami akkor még nem számított külföldnek. Ezeknek a projekteknek egy része túlélte Jugoszlávia felbomlását, és így ma már külföldi befektetésnek számítanak. Így a szlovén vállalatok tekinthetők a vizsgált cégek közül időben az első külföldi befektetőknek.

Fontos különbség a vizsgált országok között, az 1. és 2. táblázat alapján, hogy míg Szlovénia esetében helyi tulajdonban levő vállalatok adják az elektronikai külföldi tőkebefektetések túlnyomó részét, ha nem az egészét, addig Lengyelország és Magyarország esetében vélhetően kisebbségben vannak a helyi cégek az összes elektronikai befektetésállományból való részesedésüket tekintve. A két utóbbi országban – Szlovéniától eltérően – a multinacionális vállalatok helyi leányai jelentős külföldi befektetők. Ebben a tekintetben az elektronikai ipar eltér Lengyelországban a teljes külföldi tőkebefektetés-állománytól (ahogyan említettük, Rugraff (2010) vagy Kaliszuk – Wancio (2013) elemzése alapján Lengyelország külföldi befektetői között a helyi tulajdonban levő cégek dominálnak). A külföldi multinacionális vállalatok helyi leányainak „közbeiktatása” a külföldi cégek esetében több okra is visszavezethető: ez lehet például adóoptimalizálás, a vállalat szervezeti felépítése, a leányvállalat jobb helyismerete.

Eltérő a vizsgált vállalatok földrajzi orientációja is, különösen a szlovén vállalatok esetében, amelyek számára a teljes európai kontinens (és távolabbi kontinensek) jelentős szerepet játszanak, míg a lengyel és magyar cégek esetében a regionális: kelet-közép-európai és kelet-európai fókusz egyértelmű. Annak, hogy a szlovén cégek földrajzilag sokkal messzebbre jutottak, mindenképpen oka lehet korábbi indulásuk. Például a Kolektor elektromos kapcsolókat gyárt Németországban, az USA-ban, Kínában (egy zöldmezős és egy vegyesvállalati beruházás révén), Dél-Koreában, Brazíliában és Iránban (Jaklič – Svetličič, 2009). A feltörekvő multikhoz hasonlít a nemzetköziesedés földrajzi „mintája”: amikor szomszédos vagy földrajzilag közelebb fekvő országokban valósítják meg az első befektetéseket, majd a későbbiekkel távolabbra merészkednek. A később induló lengyel és magyar befektetőkre jellemző a régiós és kelet-európai fókusz is, ami a tradicionális

multik számára „problémásabb”, a feltörekvők számára viszont a hazaihoz valamilyen mértékben hasonló környezetben történő sikeres működés képességére utal.

A külföldi leányvállalatok számát tekintve is jelentős a különbség a vizsgált vállalatok között. A szlovén vállalatok esetében a legmagasabbak ezek az értékek. Ennek oka lehet korábbi indulásuk és szélesebb földrajzi „merítésük”, hiszen a jugoszláv vállalatoknak már 1989 előtt is lehettek jelentős nyugati kapcsolataik, és a fejlődő országokkal is élénkebb volt az érintkezésük. A magyar vállalatok leányainak a száma a legalacsonyabb, ugyanakkor tőkéjüket tekintve azok nagyobbak, mint a másik két országé. Ugyanezt találjuk a fogadó országok számánál is. Így a korábbi indulás és a küldő ország mérete olyan jellemzők, amelyeket érdemes lehet vizsgálni ebben az összefüggésben.

A vállalatok külföldi befektetéseinek nagysága jelentősen különbözik: négy milliárd USD-től (két lengyel cég) egészen 277 millió USD-ig terjed (Videoton). Összességében a vizsgált vállalatok külföldi befektetései szerénynek tekinthetők, a Videoton kivételével. Hozzávetőlegesen alacsony a külföldi foglalkoztatottak száma egy-egy vállalat összes foglalkoztatottjából, két, viszonylag későn alapított és gyorsan nemzetköziesedő vállalat, a magyar Mediso és a lengyel AB SA kivételével. Ez utóbbi két cégnél több a külföldi, mint a hazai foglalkoztatott. A külföldi/összes árbevétel tekintve 78%-os mutatójával kiemelkedik a magyar Mediso és a szlovén Hidria, őket a szintén szlovén Kolektor-csoport (64%) és Iskra (53%) követi. Ezek azok a vállalatok, ahol az árbevétel többsége a külföldi leányoktól érkezik. A másik „véglet” a Videoton, amelynél ez a mutató kisebb 5%-nál.

A három részmutató eredményeképpen jelentősen különböznek egymástól a vállalatok a TNI¹¹-mutatójukban. Kiemelkedik az egyik legfiatalabb cég, a magyar Mediso, amelynek nagyon magas a TNI-je (81%) – így ez egy gyors és magas szintet elérő nemzetköziesedési folyamatot jelez. A másik fiatal cég, a lengyel AB SA esetében is hasonló a helyzet, az övé ugyanis a második legmagasabb – bár a Medisoéhoz képest jelentősen alacsonyabb – TNI (41%). A szlovén Kolektor-csoport (37%) és Hidria (34%) kivételével az összes többi vállalatnak viszonylag alacsony, 30% alatti TNI-indexei vannak.

Egy érdekes, a küldő ország sajátosságainak hatását jelző különbség, hogy a lengyel vállalatok mindegyikét jegyzi a varsói tőzsdén, míg a magyar és szlovén vállalatok egyikének sem forognak a részvényei a helyi tőzsdéken. A küldő ország sajátosságai itt a finanszírozás módján keresztül hathatnak a tulajdonosi előnyök alakulására is. Egy másik, a posztoszocialista multinacionális vállalatokra jellemző, az elektronikai ágazatban erőteljesen jelentkező hatás lehet a már említett

ún. push-tényező. Valószínűsíthetjük, hogy a vizsgált vállalatok legtöbbje valamilyen kis, elektronikai rés-piacon tevékenykedik, ahol a hazai piac viszonylagos szűkössége viszonylag korán külföldi piackereső beruházásokra sarkallhatja a cégeket.

Összefoglalás és további kutatási irányok

A cikk a kelet-közép-európai elektronikai multinacionális vállalatok egyik első elemzését tartalmazza. Az első fontos következtetés, hogy az iparág sajátosságaiból és éles versenyhelyzetéből fakadó várakozásokkal ellentétben, vannak régiókban ilyen multinacionális vállalatok. Ezek három országban: Lengyelországban, Magyarországon és Szlovéniában koncentrálnak, kisebb ilyen cégek ugyanakkor jelen lehetnek más régióbeli országokban is. A tervgazdaságból „örökölt” és fennmaradt cégek mellett olyan vállalatot is találunk, amelyik már az átalakulási periódus után jött létre, és megalakulása után gyorsan nemzetköziesedett. Az itt vizsgált vállalatok általában sikeres külföldi befektetők, így rendelkeznek valamilyen tulajdonosi előnnyel. Ennek mibenléte további kutatások tárgyát kell, hogy képezze.

Az elektronikai külföldi közvetlentőke-befektetések néhány további jellemzőjét is sikerült felfednünk az elemzésben. A domináns befektetési motiváció a leányvállalatok tevékenysége alapján ebben az ágazatban is a piackereső lehet, de találtunk legalább két példát a hatékonyságkereső beruházásokra – ezt kötöttük az iparág sajátosságaihoz, valamint valószínűsítjük, hogy a fejlett országokban megvalósított beruházások esetében a stratégiai előny szerzésének motivációja is szerepet játszik. A motivációk ilyen „keveredése” és a többelismert motiváció gyakori a feltörekvő multiknál is. Szintén jellemző az aránylag gyors nemzetköziesedés, amelyben szerepe lehet a vállalatok kis rés piacokon való tevékenykedésének, és így annak, hogy a hazai piac viszonylag hamar szűkössé válik, egyfajta „push-tényezőként” támogatva a nemzetköziesedést, és azon belül a külföldi közvetlentőke-befektetéseket.

A korábban és más gazdasági-politikai körülmények közül induló és kisebb méretű országból származó szlovéniai elektronikai multik esetében nagyobb az anyavállalatok és leányaik közötti földrajzi távolság és nagyobb a leányvállalatok és a fogadó országok száma is a magyar vagy a lengyel vállalatokéhoz képest. A fenti két tényező mellett ebben az esetben szerepe van annak is, hogy ezek a vállalatok első, akkor még nem nemzetköziesedésnek számító lépéseiket Jugoszláviában tették, majd az ország felbomlása után ezek az addig hazai beruházások külföldivé váltak. A magyar és lengyel vállalatok általában a kelet-közép-európai, esetleg a kelet-európai régióra fókuszálnak – ebben

hasonlítanak a feltörekvő multikhoz, amelyek nemzetköziesedésük első szakaszában a környező országokban jelennek meg. Ugyanilyen hasonló jegy, hogy néhány vállalat párhuzamosan jelent meg a fejlett és a kevésbé fejlett (régiós) piacokon is.

A magyar Videoton rendelkezik a helyi tulajdonban levő kelet-közép-európai elektronikai multicégek közül a legnagyobb külföldi beruházásokkal, amelyeknél meghatározó volt a hatékonyságkereső (olcsó munkaerő) motívum. A többi vállalat esetében jóval szerepebb a külföldi befektetések nagysága. A viszonylag késői alapítású magyar Mediso pedig messze a „legnemzetköziesedettebb” a TNI-mutató alapján, a többi cég esetében a külföldi leányok súlya az árbevételben, saját tőkében, foglalkoztatottakban viszonylag alacsony.

A további kutatási irányokat tekintve fontos még egyszer hangsúlyozni, hogy ebben a cikkben csak a legelső lépéseket tettük meg a téma kutatásában, és eredményeink is igen korlátozottak, kevésbé általánosíthatóak – részben a kis elemszámú vállalati minta miatt. Részletes vállalati esettanulmányok segíthetnének a további kutatást. Ezek olyan területeket, témákat is elemezhetnének, amelyeket itt csak futólag, vagy egyáltalán nem érintettünk, például a vállalatok nemzetköziesedési stratégiáit, belépési módjait, tulajdonosi előnyeinek mibenlétét, a motivációk „egybefolyását”, keveredését. A részletes elemzések megkönnyítenék azt is, hogy a kelet-közép-európai multikat összehasonlítsuk más, feltörekvő elektronikai multicégekkel. Első lépésként természetesen érdemes lenne elkülöníteni a „valódi” helyi multinacionális vállalatokat azoktól a helyi elektronikai leányvállalatoktól, amelyeket anyacégük valamilyen ok miatt a harmadik országbeli befektetések tulajdonosaként használ (közvetett versus közvetlen OFDI), ennek lehetséges gazdaságpolitikai következményeivel együtt. További lehetséges kutatási irány lenne a vállalati szintű adatok összegyűjtése hosszabb időszakra, és azok statisztikai elemzése, hiszen láthattuk, hogy az elérhető statisztikai adatokkal igen óvatosan kell bánnunk. Mindenesetre a vizsgált cégek dinamikus fejlődése, sikeres nemzetköziesedése alapján a kelet-közép-európai elektronikai multinacionális vállalatok elemzése ígéretes terület lehet a jövőben.

Lábjegyzet

¹ A kutatást az OTKA (109294) támogatta.

² <http://ccsi.columbia.edu/publications/emgp/>

³ A magyar nyelvű szakirodalomban viszonylag sok cikk foglalkozik a „magyar multikkal”, a legfrissebbek közül lásd pl. Antalóczy et al. (2014) vagy Incze (2013).

⁴ Ugyanakkor ez a tanulmány – a publikálás időpontja miatt értelemszerűen – csak a Videoton bulgáriai befektetésével foglalkozik röviden, bemutatva annak hatékonyságkereső jellegét.

⁵ Természetesen lehetnek más kelet-közép-európai országokban is kisebb elektronikai cégek, minimális tőkével megvalósított külföldi befektetésekkel.

⁶ Az Eurostat csak erre az időszakra közöl adatot.

⁷ Csak a C26-os alágazatra közölt adatokat tekintve.

⁸ Más kutatásokból tudjuk, hogy vannak kisebb külföldi befektetésekkel rendelkező, magyar tulajdonban levő elektronikai cégek, pl. az orvosműszer-gyártásban (Sass, 2010).

⁹ Sajnos, Szlovénia esetében az EMGP-projektben a 2009-es jelentés a legfrissebb.

¹⁰ http://www.iskra.eu/company/contact_information/

¹¹ Transznacionalitási index: a multinacionális vállalatok nemzetköziesedésének szintjét méri, a külföldi/összes tőke, külföldi/összes foglalkoztatottak száma és a külföldi/összes árbevétel mutatójának számtani átlaga.

Felhasznált irodalom

- Andreff, W. (2003): The newly emerging TNCs from economies in transition: a comparison with Third World outward FDI. *Transnational Corporations*, 12(2), p. 73-118.
- Andreff, W. – Balcer, G. (2013): Emerging countries' multinational companies investing in developed countries: at odds with the HOS paradigm. *The European Journal of Comparative Economics*, 10(1), p. 3-26.
- Antalóczy K. – Éltető A. – Sass M. (2014): Hazai cégek határon túli befektetései: feltörekvő magyar multinacionális vállalatok. *Külgazdaság*, 58:(11-12), p. 5-29.
- Aulakh, P. S. (2007): Emerging multinationals from developing economies: Motivations, paths and performance. *Journal of International Management*, 13, p. 235-240.
- Chan, L. (2013): ICT Hungary: Eastern Europe's emerging electronics hub. HKTDC, 15 Nov 2013. Available at <http://economists-pick-research.hktdc.com/business-news/article/Research-Articles/ICT-Hungary-Eastern-Europe-s-emerging-electronics-hub/rp/en/1/1X000000/1X09V8VH.htm> Letölve: 15. jan. 2016
- Dicken, P. (2011): *Global Shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy* (6th ed). Thousand Oaks, CA & London: SAGE Publication
- Dunning, J. H. – Lundan, S. M. (2008): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Cheltenham: Edward Elgar
- EMGP (2016): *Emerging Market Global Players*. <http://ccsi.columbia.edu/publications/emgp/> Letölve: 23. feb. 2016
- Foster, N. – Hunya, G. – Pindyuk, O. – Richter, S. (2011): Revival of the Visegrad Countries' Mutual Trade after their EU Accession: a Search for Explanation. WIIW Research Reports 372, Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies
- Guillén, M. F. – García-Canal, E. (2009): The American Model of the Multinational Firm and the "New" Multinationals from Emerging Economies. *Academy of Management Perspectives*, May 2009, 23(2), p. 23-35.
- Incze E. (2013): A hazai védekezőtől a regionális "támadóig" – az OTP nemzetköziesedésének időbeni alakulása. *Vezetéstudomány*, 44 (3), p. 2-15.
- Jaklič, A. – Svetličič, M. (2009): Survey ranking Slovenian multinationals finds them small and vulnerable, but flexible and increasingly international. Available at http://ccsi.columbia.edu/files/2013/11/Slovenia_2009.pdf Letölve: 15. jan. 2016
- Jung, S. C. (2014): The Analysis of Strategic Management of Samsung Electronics Company through the Generic Value Chain Model. *International Journal of Software Engineering and Its Applications*, 8(12), p. 133-142.
- Kaliszka, E. – Wancio, A. (2013): Polish Multinationals: Expanding and seeking innovation abroad. Available at http://ccsi.columbia.edu/files/2013/10/Poland_2013.pdf Last accessed: 15. Jan. 2016
- Kalotay K. (2004): The European flying geese. New FDI patterns for the old continent? *Research in International Business and Finance*, 18 (2004), p. 27-49.
- Kalotay K. (2012): Indirect FDI. *The Journal of World Investment & Trade*, 13(4), p. 542-555.
- Kalotay K. – Éltető A. – Sass M. – Weiner Cs. (2015): Orosz befektetések a visegrádi országokban: Az elméletek temetője? *Közgazdasági Szemle*, 62:(5), p. 565-586.
- Lall, S. (1983): *The new multinationals*. New York: Wiley
- Lipsey, R. E. (2006): Measuring the Impacts of FDI in Central and Eastern Europe. NBER Working Paper 12808. Available at <http://www.nber.org/papers/w12808> Letölve: 15. jan. 2016
- Mathews, J. A. (2006): Dragon Multinationals: New players in 21. century globalisation. *Asia Pacific Journal of Management*, 23(1), p. 5-27.
- Radlo, M.-J. – Sass, M. (2012): Outward foreign direct investments and emerging multinational companies from Central and Eastern Europe: the case of Visegrad countries. *Eastern European Economics*, 50(2), p. 5-21.
- Radosevic, S. (2005): The Electronics Industry in Central and Eastern Europe: a New Global Production Location. *Papeles del Este*, 10 (2005), p. 1-15.
- Radosevic, S. (2002): The electronics industry in Central and Eastern Europe: an emerging production location in the alignment of networks perspective. *Economics Working Papers 21*. London: Center for the Study of Economic and Social Change in Europe, SSEES, University College London
- Ramamurti, R. (2012): What is really different about emerging market multinationals? *Global Strategy Journal*, 2(1), p. 41-47.
- Rugraff, E. (2010): Strengths and weaknesses of the outward FDI paths of the Central European countries. *Post-Communist Economies*, 22(1), p. 1-17.

- Sass M.* (2010): Magyar orvosműszer-gyártó kis- és középvállalatok nemzetköziesedésének jellemzői és néhány tényezője. *Külgazdaság*, 55:(9-10), p. 57-77.
- Sass M.* (2015): FDI trends and patterns in electronics. in: Galgóczi, Drahokoupil, Bernaciak (eds) (2015): Foreign investment in eastern and southern Europe after 2008: Still a lever of growth? Brussels: ETUI, p. 257-295.
- Sass M. – Antalóczy K. – Éltető A.* (2012): Emerging multinationals and the role of virtual indirect investors: the case of Hungary. *Eastern European Economics*, 50(2), p. 41-58.
- Sass M. – Antalóczy K. – Éltető A.* (2014): Outward FDI from Hungary: the emergence of Hungarian multinationals. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 2(3), p. 47-62.
- Sass M. – Kovács O.* (2013): A Snapshot of the Leading Hungarian Multinationals 2011. Available at http://ccsi.columbia.edu/files/2013/10/Hungary_2013.pdf Letöltve: 15. jan. 2016
- Sass M. – Kovács O.* (2015): Hungarian Multinationals in 2013 – A Slow Recovery after the Crisis? Available at <http://ccsi.columbia.edu/files/2015/04/EMGP-Hungary-Report-2015-covering-2013-FINAL.pdf> Letöltve: 15. jan. 2016
- Szanyi M.* (1997): Elmélet és gyakorlat a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában. *Közgazdasági Szemle*, XLIV. évf., 1997. június, 488-508. o.
- Sturgeon, T. J. – Kawakami, M.* (2010): Global Value Chains in the Electronics Industry. Policy Research Working Paper, 5417., Washington, D.C.: World Bank
- Svetličič, M.* (2004): Transition Economies' Multinationals – Are They Different From Third World Multinationals? in: Chakraborty, Chandana (ur.) (2004): Proceedings of the 8th International conference on Global Business and Economic Development, January 7-10, 2004, Guadalajara, Mexico. Montclair: Montclair State University
- Svetličič, M. – Jaklič, A.* (2006): Outward FDI from New European Union Member States. Available at https://www.oenb.at/dam/jcr:d5ca2613-63f2-4915-8a18-fbd9472e18ac/07_ceedi_2006_paper_svetlicic_jaklic.pdf Letöltve: 15. jan. 2016
- Svetličič, M. – Jaklič, A. – Burger, A.* (2007): Internationalisation of Small and Medium Sized Enterprises from Selected Central European Countries. *Eastern European Economics*, 45(4), p. 36–65.
- Svetličič, M. – Rojec, M.* (2003): Facilitating Transition by Internationalization: Outward Direct Investment from Central European Economies in Transition. Farnham, UK: Ashgate
- Szalavetz A.* (2004): Az információtechnológiai forradalom és a felzárkózó gazdaságok. Budapest: Kosuth Könyvkiadó
- UNCTAD* (1998): World Investment Report 1998: Trends and Determinants. New York and Geneva: United Nations

KAZAINÉ ÓNODI Annamária

EXPORTÁLÓ VÁLLALATAINK SOKSZÍNŰSÉGE

A kutatás az exportáló vállalatok heterogén jellegét mutatja be a vállalati versenyképességi kutatás 2013, 2009, 2004 és 1999-es adatbázisának elemzésén keresztül. A kutatás fő módszertani eleme a K-középpontú klaszterelemzés, ahol az exportteljesítmény mércéi jelentették a klaszterképzés tényezőit. A klaszterelemzés négy klasztert azonosított: „stabil növekedők”, „stagnálók”, „fejlődő exportálók” és a „kismértékű” exportálók csoportját. A vállalatok pénzügyi teljesítményének elemzése során a klaszterek között szignifikáns jövedelmezőségi különbséget lehetett kimutatni, általánosságban elmondható, hogy a többségi külföldi tulajdonban levő vállalatok jövedelmezősége magasabb, ugyanakkor a legsikeresebb exportáló vállalatcsoporton belül statisztikailag nem lehetett kimutatni a külföldi tulajdonú vállalatok magasabb jövedelmezőségét. A magas exportintenzitással rendelkező „stabil növekedő” és „stagnáló” vállalatok összehasonlítása során a szerző arra a következtetésre jutott, hogy a jobb exportteljesítmény és a magasabb jövedelmezőség háttérében jobb működési jellemzők és jobb menedzsmentképességek állnak.

Kulcsszavak: nemzetközivé válás, export, teljesítmény, vállalati versenyképességi felmérés, klaszterelemzés

Nyitott gazdaságok számára különösen lényeges kérdés, hogy hogyan növelhető az export versenyképessége. Bruneckiene és Paltanaviciene (2012) exportversenyképességi-modelljüket Porter gyémántmodellje (Porter, 1990) alapján alkották meg, melyben az egyik meghatározó tényező az exportáló vállalatok versenyképessége, ezt egészítik ki a keresleti tényezők, a termelési körülmények és a környezeti feltételek. Általánosan elfogadott álláspont, hogy egy ország export-versenyképessége háttérében a vállalkozások versenyképessége áll. Mitől válik egy vállalat nemzetközi szinten is versenyképessé? Mi áll az exportsiker háttérében? Ezt a kérdést sokan kutatták, különböző nézőpontokból, különböző módszertanokkal. Jelen tanulmánynak nem az a célja, hogy ezt a kérdést megválaszolja, hanem hogy rámutasson arra, hogy a magyarországi exportáló vállalatok heterogén sokaságot alkotnak, s ezzel egy differenciáltabb gondolkodást indítson el róluk.

Szakirodalmi kitekintés

Az exporttevékenységgel foglalkozó szakirodalom rendkívül szerteágazó, különböző szempontok alapján csoportosítható. Meghatározóak a makrogazdasági adatokon alapuló elemzések, Magyarország exportszerkezetét vizsgálta Munkácsi (2009a, b), Czákó (2010), Bodnár et al. (2013). Magyarország külkereskedelmi

nyitottsága folyamatosan nőtt az 1990-es évektől. Az exportvolumen növekedését a 2008-2009-es pénzügyi-gazdasági válság megtörte, viszont 2011-ben az exportvolumen már meghaladta a válság előtti szintet. 2014-ben 8,3%-os növekedés volt az előző évhez képest. 2014-ben az export folyóáras értéke elérte a bruttó hazai termék 91%-át (KSH, 2014). Az árukivitel legnagyobb részét (54,6%) a gépek és szállítóeszközök tették ki, ugyanakkor a legnagyobb növekedést a feldolgozóipari termékeknél lehetett kimutatni, amely árucsoport a második legnagyobb részesedéssel rendelkezett a termékkivitelből (31,6%).

A makrogazdasági elemzéseket egészítik ki a vállalat szintű vizsgálatok, melyeket további két csoportba sorolhatjuk: a kvantitatív elemzések és a kvalitatív vizsgálatok. Reszegi – Juhász (2014) kutatásukban 2.766 többségi magyar és 1.876 külföldi tulajdonban lévő vállalat pénzügyi beszámolóit alapján számított pénzügyi mutatóit hasonlították össze a 2008 és 2011 közötti időszakra. Kutatásukban egyrészt tőkehatékonyági klasztereket képeztek (befektetett tőkearányos nyereség, ROIC alapján), másrészt tulajdonosi szerkezet alapján végeztek vizsgálatokat, melyet továbbbontottak két-két csoportra. A külföldi tulajdonú vállalatokat az ágazati átlagbérekhez viszonyított bérszintjük alapján „betanítókra” és „fejlettekre” osztották, a belföldi tulajdonú vállalatokat exporthányaduk alapján csoporto-

sították (25%-os exportaránnal rendelkezők kerültek az exportálók csoportjába). Reszegi – Juhász (2014) vizsgálata a magyar gazdaság szerkezetének kettős dualitását támasztotta alá. Országos termelékenységi adatok alapján, a külföldi tulajdonú vállalatok termelékenyebbnak bizonyultak, ugyanakkor Reszegi – Juhász (2014) hangsúlyozták, hogy a külföldi tulajdonú vállalatokon belül is fennáll a duális szerkezet. A „Fejlett” külföldiek azok, akik kiemelkednek termelékenységben, tőkehatékonyságban, technikai felszereltségben, a többi csoporthoz viszonyítva több, mint kétszeres bérszínvonal tartozik hozzájuk. A másik (Betanítók) csoport jellemzőit tekintve elmarad a „Fejlett” külföldiektől, sőt több szempontból a magyar vállalatok közül sem emelkednek ki. A belföldi exportáló vállalatok termelékenysége és tőkehatékonysága magasabb volt, mint a belpiacra koncentrálóké és magasabb béreket is fizettek. Összességében Reszegi – Juhász (2014) kutatásukban pénzügyi mutatók alapján részletes összehasonlítást végeztek a külföldi és belföldi tulajdonban levő magyarországi vállalatok között, illetve az exportáló és nem exportáló belföldi tulajdonban levő vállalatok között, ugyanakkor exportteljesítmény alapján mélyebb, részletesebb kategorizálást nem végeztek. Jelen tanulmány ezt hivatott pótolni.

Az exportsiker háttérében álló tényezők feltárását szolgálják a kvalitatív elemzések csoportjába tartozó vállalati esettanulmányok. Például Ábel – Czakó (2013) tíz esettanulmány bemutatásán keresztül elemzi az exportsiker kritikus tényezőit. Kutatásukban fókuszpontba kerül a tulajdonos/menedzser meghatározó szerepe és kiemelik a vállalati képességek (különösen innovációs képesség, tanulási készség, kapcsolatteremtés és fenntartás a kritikus piaci szereplőkkel, külpacra lépéssel párhuzamos kultúráváltás) meghatározó voltát. Az esettanulmányok meghatározó szerepe abban is megnyilvánul, hogy rávilágítanak a kis- és középvállalatok nemzetköziesedésének ágazati sajátosságaira. Például a biotechnológiában a globálisan született vállalatok a jellemzőbbek, a nemzetköziesedés legfőbb hajtóereje a szabályozó intézményrendszerhez és a tőkéhez való közelség (Antalóczy – Halász, 2011). Ezzel ellentétben, az információtechnológiában a nemzetköziesedésnek csupán csíráit lehetett felfedezni, a legfőbb motivációnak a tudásszerzést tekintették (Csonka, 2011). Nagyarányú exporttevékenység jellemezte a magyar orvosi műszergyártást, a nemzetköziesedést elsősorban a piacszerzés motiválta, ezután következett csak az új tudás megszerzése és a versenyképesség javítása. Egyértelműen a humán tényező elégtelenségében látták a legfontosabb korlátot (Sass, 2011).

Jelen tanulmánynak nem célja a szakirodalom részletes áttekintése, ez többek között megtalálható Ábel – Czakó (2013) és Reszegi – Juhász (2014) könyvében.

A továbbiakban csak azt a kérdést vizsgálom, hogy az exportkutatások során milyen vállalati csoportokat képeztek, milyen összehasonlításokat végeztek, illetve kiemelek néhány fő megállapítást.

Több hazai (Kállay – Lengyel, 2008; Kállay, 2011; Szerb – Márkus, 2008; Szerb, 2008), illetve külföldi kutató (Miocevic – Crnjanak-Karanovic, 2011; Stoian – Rialp – Rialp, 2011; Majocchi et al., 2005) vizsgálta a kis- és középvállalatok exportaktivitását, illetve az exportsiker háttérében álló tényezőket. Szerb (2008) pozitív kapcsolatot mutatott ki a cégek növekedése és az exporttevékenység között, ugyanakkor a vállalati növekedésre a stratégiai tényezők gyakorolták a legnagyobb hatást a külpiazi kapcsolatok mellett. Békés – Muraközy (2011) a KKV-k növekedése, a termelékenység és az export kapcsolatát vizsgálták, számításuk alapján minden méretkategóriában az exportáló vállalatok hatékonyabbak voltak, mint a nem exportálók. Mikesy (2013) szintén arra a megállapításra jutott, hogy az exportáló hazai mikro-, kis- és középvállalatok több tényező alapján is jobb teljesítményt nyújtottak, mint a nem exportálók. A foglalkoztatás növelése terén tapasztalták a legnagyobb eltérést, de a jövedelmezőség és a beruházási tevékenység is kedvezőbbnek bizonyult az exportáló vállalatoknál. Tehát a hazai kutatásokban meghatározóak a vállalati méret szerinti vizsgálatok, illetve az exportáló és nem exportáló vállalatok jellemzőinek összevetése.

Az innováció és a nemzetközivé válás kapcsolatát vizsgáló tanulmányokban (Török – Petz, 1999; Inzelt, 2011a,b; Halpern – Muraközy, 2009) a vállalatokat nemcsak exportteljesítményük, hanem innovációs teljesítményük alapján is csoportosították, illetve vizsgálták a köztük fennálló kapcsolatot. Halpern – Muraközy (2009) pozitív kapcsolatot találtak az export jövedelmezősége, az exportrészesedés és a vállalat innovációs teljesítménye között.

Több kutató vizsgálta az exportteljesítmény és a jövedelmezőség közötti viszonyt. A kiválasztási megközelítés szerint, már eleve a hatékonyabb vállalatok lépnek külpiaconra (Bernard – Jensen, 1999), míg Navaretti – Castellani (2004) és Merino (2012) az exporton keresztüli tanulás fontosságát hangsúlyozzák. A tanulási folyamaton keresztül növekszik a hatékonyság is. Mindkét hatást kimutatta Békés – Muraközy (2011) és Loacker (2005). Fryges és Wagner (2010) pozitív kapcsolatot talált a jövedelmezőség és az export között, de a kiválasztási hatást nem tudta igazolni. Grazi (2012) következtetése az volt, hogy az exporttevékenységgel nem jár automatikusan magasabb termelékenység. Érdemes megemlíteni Contractor et al. (2003) tanulmányát, akik áttekintették a jövedelmezőség és a nemzetközivé válás kapcsolatát empirikusan vizsgáló tanulmányok eredményeit. A kutatók egy része pozitív kapcsolatot, más

része negatív kapcsolatot mutatott ki, míg egy harmadik csoportnak nem sikerült szignifikáns kapcsolatot találnia. Contractor és szerzőtársai (2003) a nemzetközivé válás három szakaszát különítették el. Az elsőben, a nemzetközivé válás korai szakaszában csökkenő teljesítményt azonosítottak, mivel ebben a szakaszban jelentős beruházásokra van szükség, le kell győzni az idegenség terhét, jelentős tanulási folyamaton mennek keresztül a vállalatok, illetve a méretgazdasági előnyök még nem tudnak érvényesülni. A középső szakaszban érvényesülnek legjobban a nemzetközi terjeszkedés előnyei, a nemzetközi terjeszkedésből származó előnyök ebben a szakaszban rendszerint meghaladják a növekedés pótlólagos ráfordításait, növekvő teljesítményt lehet kimutatni. A nemzetköziesedés harmadik szakasza arra utal, hogy egy bizonyos ponton túl a növekedéssel együtt már nem nő lineárisan a teljesítmény, mivel a koordinációs és vállalatirányítási költségek meghaladják a növekedésből származó pótlólagos jövedelmet.

A hazai és nemzetközi kutatásokban három fő csoportosítási szempont található: tulajdonosi szerkezet, méret, vállalati teljesítmény alapján, illetve ezt egészítik ki egy negyedikkel, amikor a vizsgálatokat egy adott iparágra vagy ezen belül egy speciális szegmensre szűkítik le.

A kutatás célja, az adatbázis jellemzői

A tanulmány fő kutatási kérdése, hogy az exportteljesítmény alapján milyen vállalati csoportokat különböztethetünk meg egymástól, illetve ezek a vállalatcsoportok milyen jellemzőkkel bírnak. A kutatás egyediségét az adta, hogy nem lettek kizárva a 25% alatti exportarányú vállalatok, illetve nem előzetes elvárások alapján történt a vállalatok besorolása, hanem az exportteljesítmény alapján. A kutatáshoz többek között azért választottuk a Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan tanszékén a Versenyképesség Kutató Központ által lebonyolított vállalati versenyképességi kutatássorozatok adatbázisait, mivel ezek lehetőséget biztosítottak a pénzügyi elemzések és a menedzseri önértékelések összekapcsolására. A kutatás négy kérdőíves felmérés adatbázisának elemzésén alapult: 2013, 2009, 2004 és 1999, amely adatbázisok egyenként legalább 300 vállalat adatait tartalmazták. A kérdőívek struktúrája változatlan volt, az alábbi négy fő részből épültek fel: felső vezetők által kitöltendő kérdőív, marketing, termelés, pénzügy, mely összességében több mint 60 oldalt jelentett kérdőívneként. A minta kiválasztásánál az ötven főnél többet foglalkoztató önálló jogi személyiséggel rendelkező cégeket célozták meg, ügyelve a méret és a területi reprezentativitásra. A vállalati mintákban a feldolgozóipari vállalatok domináltak, bár az 1999-ben jellemző 71%-os arány lecsökkent

2013-ra 45%-ra, követve az iparági tendenciákat. Ezzel párhuzamosan nőtt a szolgáltatócégek aránya, 21%-ról 34,7%-ra, de még így is alulreprezentálják a sokasági arányt, köszönhetően annak, hogy a felmérésbe nem vonták be a mikrovállalkozásokat. A felmérésben reprezentálták magukat többek között építőipari, mezőgazdasági, élelmiszeripari cégek is, ugyanakkor a felmérésbe a pénzügyi szektort nem vonták be. Mindegyik adatbázisban a középvállalatok domináltak, az arányuk fokozatosan nőtt, 1999-ben 61,4%, 2013-ban 72,7%. Ezzel párhuzamosan a nagyvállalatok aránya 32,4%-ról lecsökkent 16,7%-ra. A vállalatok többsége belföldi tulajdonban volt, a legmagasabb arányt, 72,6%-ot a 2009-es felmérésben tapasztaltunk, 2013-as érték csak kismértékben maradt el ettől (71,3%). Az állami tulajdonú cégek aránya a mintában lecsökkent 5,7%-ra, míg a külföldi tulajdonban levők aránya megnőtt 23%-ra. (A minták részletes jellemzését lásd Chikán et al., 2014, 2009, 2004, 1999, 2009; Matyusz, 2011, 2014; Lesi, 2005.)

A vállalati minta reprezentativitását érdemes a kutatási cél szempontjából vizsgálni. A legalacsonyabb exportintenzitás (47%) 2009-ben jellemezte a vizsgált vállalatokat, ez az arány 2013-ra 53%-ra nőtt. A legmagasabb arány 2004-ben figyelhető meg, amikor a vállalatok 61,2%-ának volt valamilyen exporttevékenysége. (1. táblázat) A mintában szereplő kis- és középvállalatok 50,6%-a exportált, amely messze meghaladja Szerb – Márkus (2008) által megállapított 22,5%-os értéket, illetve a 2010-es uniós felmérés által megállapított 18%-os arányt. Bár a vállalati mintákban az exportáló vállalatok aránya meghaladta a sokasági arányt, ebből a szempontból tehát nem tekinthetjük reprezentatívnak, ugyanakkor jobb lehetőséget biztosított az exportáló vállalatok elemzéséhez.

1. táblázat

A minta vállalatainak megoszlása exportintenzitás alapján %-ban

	2013 (n=300)	2009 (n=317)	2004 (n=301)	1999 (n=325)
nincs export	47,0	52,5	38,8	42,4
25% alatti export	20,3	24,9	26,4	20,3
26%-75%	14,0	15,8	20,2	19,5
75% feletti export	18,7	6,8	14,7	17,7

A vállalati mintákban az exportkoncentráció mértéke tükrözte a sokaság jellemzőit. Kállay – Lengyel (2008) alapján a magyarországi export 77%-a külföldi

tulajdonú vállalatoktól származott. 2011-ben az exportárbevétel 70%-át a TOP200 vállalat állította elő (lásd Juhász – Reszegi, 2012). A vizsgált vállalati mintákban a többségi külföldi tulajdonban lévő nagyvállalatok aránya 2009-ben 54,79% volt, 2004-ben 69,99% és ez az arány 2013-ra 79,38%-ra nőtt. 2013-ban a többségi külföldi tulajdonú vállalatok részesedése az exportárbevételből 90% volt, ezzel párhuzamosan a belföldi tulajdonú vállalatok exportrészesedése lecsökkent 10% alá. (2. táblázat) Ez a magas exportkoncentráció nem magyar jelenség, egyaránt jellemzi az Európai Uniót és az USA-t is (lásd Munkácsi, 2009).

alapvetően két csoportba sorolhatjuk. Egyrészt vannak a számított pénzügyi mutatók, másrészt ezt egészítik ki a vezetői értékelések. Leonidou et al. (2002) szerint a vizsgált tanulmányok kétharmadánál csupán egy teljesítménymércét alkalmaztak, a leggyakrabban alkalmazott mércék: exportintenzitás, exportvolumen-növekedés, exportjövodelmezőség.

Jelen kutatásban az exportteljesítményt három tényezővel mértük: exportárbevétel aránya az összárbevételben belül (pénzügyi adatok alapján számított), exportárbevétel nagysága (pénzügyi adatok alapján), exportárbevétel-változás (a pénzügyi adatok elemzése

2. táblázat

Exportkoncentráció (exportértékesítés megoszlása) méret és tulajdonosi szerkezet szerint

	2013-es felmérés				2009-es felmérés			
	állami (n=11)	belföldi (n=112)	külföldi (n=13)	összesen (n=136)	állami (n=6)	belföldi (n=65)	külföldi (n= 23)	összesen (n=94)
Kisvállalat	0,00%	0,33%	0,27%	0,60%	0,23%	2,07%	0,20%	2,49%
Középvállalat	0,00%	6,66%	10,86%	17,53%	2,16%	16,04%	20,15%	38,35%
Nagyvállalat	0,27%	2,22%	79,38%	81,87%	1,85%	2,52%	54,79%	59,16%
Összesen	0,27%	9,21%	90,52%	100,00%	4,24%	20,62%	75,14%	100,00%

	2004-es felmérés			
	állami (n=32)	belföldi (n=78)	külföldi (n= 43)	összesen (n=153)
Kisvállalat	0,12%	0,94%	0,09%	1,15%
Középvállalat	0,56%	3,42%	1,93%	5,90%
Nagyvállalat	16,94%	6,02%	69,99%	92,95%
Összesen	17,61%	10,37%	72,02%	100,00%

A kutatás módszertana, klaszterelemzés

Mivel a kutatás célja az exportáló vállalatok heterogenitásának bemutatása az előzetes feltételezések kizárása mellett, ezért a kutatás fő módszertani elemének a klaszterelemzést választottuk. A csoportosítási ismérv a vállalatok exportteljesítménye volt. Robertson és Chetty (2000) szerint nem alakult ki még egységes álláspont a vállalatok exportteljesítményének mérésére. Leonidou és társai 2002-es tanulmányukban áttekintették az alkalmazott teljesítménymércéket: exportintenzitás, exportértékesítés növekedése, exportjövodelmezőségi szint, exportértékesítés volumene, exportpiaci részesedés, exportfedezet, ROI, exporttal való elégedettség, észlelt siker, észlelt exportnövekedés, észlelt jövodelmezőség, észlelt piaci részesedés. A mércéket

és a vállalati önértékelés alapján felállított kategória). Ezt egészítettük ki egy negyedik tényezővel, az iparági átlaghoz viszonyított tőkejövodelmezőség önértékelésével. Az exportjövodelmezőség vizsgálatára nem volt megfelelő adatunk (a módszertan részletes leírást lásd Kazainé, 2012, 2014).

Többszöri futtatás után a K-középpontú klaszterelemzés végül négy klasztert eredményezett az 1999-es, a 2004-es és a 2013-as adatbázison. A 2009-es felmérésnek a pénzügyi-gazdasági válság következtében eltérő jellemzői voltak. Az elemzés során az egyik legnagyobb problémát a hiányosan kitöltött kérdőívek jelentették. 2009-ben az exportáló vállalatok majdnem fele nem adta meg pénzügyi adatait. Ennek hiányában nem lehetett őket bevonni a klaszterelemzésbe (összehasonlításuképpen 2013-ban az exportálók kevesebb,

mint 5%-ára volt jellemző a hiányosan kitöltött kérdőív). A 2009-es adatbázison számos futtatást végeztünk. Leginkább releváns eredménnyel a három klaszterképzés járt, ez biztosította a legjobb összehasonlíthatóságot a többi évvel. A negyedik hiányzó klasztert végül sikerült beazonosítani a klaszterelemzésből kimaradt vállalatcsoportban. Összességében a négy adatbázis elemzése megerősített négy különböző jellemzővel rendelkező vállalatcsoportot: stabil növekedők (a legsikeresebb exportorientált vállalatok), stagnálók, fejlődő exportálók, kismértékű exportálók. E klaszterek bemutatása a következő alfejezetekben történik. A vállalatcsoportok jellemzőit független mintás t próbával hasonlítottuk össze.

Az exportteljesítmény-klaszterek jellemzői

A legsikeresebb exportáló vállalatok (stabil növekedők)

2013-ban az exportáló vállalatok 25%-a került a „stabil növekedők” csoportjába, ugyanakkor ők adták az össz exportárbevétel 91%-át. A korábbi években alacsonyabb volt a részesedésük, a vállalatok kevesebb, mint 20%-a tartozott ebbe a klaszterbe, ezzel szemben az exportárbevétel több, mint 60%-át adták. Tehát a klasztereken belül is megfigyelhető az erőteljes exportkoncentráció.

A „stabil növekvő” vállalatok rendelkeztek a legnagyobb exportárbevétellel, a legmagasabb exportintenzitással, exportnövekedési pályájukat elsősorban a növekedés jellemezte. 2013-ban, 2004-ben, 1999-ben mindegyik vállalat több mint egymilliárd forint exportárbevétellel rendelkezett, 2009-ben az arányuk 90% volt. (1. melléklet) A pénzügyi-gazdasági válság időszakát leszámítva növekvő exportintenzitás jellemezte őket, míg 1999-ben csupán a vállalatok 40%-a rendelkezett 75% feletti exportárbevétellel, ez az arány 2013-ban már 75% volt. (2. melléklet)

2004-ben és 1999-ben többségük nagyvállalati kategóriába tartozott. A minta jellemzőinek változása következtében, a nagyvállalatok aránya lecsökkent 2013-ban 45%-ra, ugyanakkor ez még mindig meghaladja a mintára jellemző 16,7%-os arányt. (3. melléklet)

A minta jellemzőiből adódóan 75%-uk feldolgozó ipari vállalat, de találhatunk szolgáltatócégeket is közöttük. A pénzügyi-gazdasági válság időszakát leszámítva a külföldi tulajdonú vállalatok aránya folyamatosan nőtt. Míg 1999-ben az arányuk csak 20% volt, 2004-ben dominánssá váltak (56,5%) és 2013-ban az arányuk elérte a 72,5%-ot. (4. melléklet)

Stagnáló exportorientált vállalatok

A „stagnáló” vállalatok minden klaszterképző ismérv szerint gyengébben teljesítettek, mint a „stabil növekvő” vállalatok. Annak ellenére, hogy magas exportintenzi-

tással rendelkeztek, 2013-ban átlagosan 76% volt, ez elmarad a „stabil növekvőknél” tapasztalt átlagos 84%-os aránytól. (A különbség statisztikailag is szignifikáns.) A vállalatok többsége 25% feletti exportaránnal rendelkezett minden vizsgált időszakban. (5. melléklet) A vállalatok méretéből adódóan az export-árbevételben jelentősen elmaradnak a stabil növekvők mögött. 2013-ban és 2009-ben nincs ötmilliárd forintot meghaladó éves export-árbevétellel rendelkező vállalat közöttük, míg 2013-ban a stabil növekvők több mint fele (52,5%) tartozott ebbe az export-árbevételi kategóriába. (6. melléklet)

2004-ben a vállalatok többsége (62,5%) a nagyvállalati kategóriába tartozott, amelynek következtében az összexport-árbevételből való részesedésük ebben az évben volt a legmagasabb (26%). 2009-ben és 2013-ban, amikor a közép- és nagyvállalatok domináltak (66,7%, 80%) a klaszteren belül, a klaszter részesedése az összárbevételből 10% alatt volt.

Többségük belföldi tulajdonú vállalat volt, 2013-ban volt a legmagasabb az arányuk (74%). A külföldi tulajdonú vállalatok aránya 33%-ról 25%-ra csökkent. A vállalatok 77%-a a feldolgozó iparban működött, amely a vállalati minta jellegéből is adódott, ezt követte a szolgáltatóvállalatok aránya (22,9% 2013-ban).

Fejlődő exportálók

A fejlődő exportáló csoport azonosítása jelentette a legnagyobb kihívást. Az 1999-es adatbázis elemzése kismértékben, de eltérő jellemvonásokat mutatott.

Mindegyik évben alacsony export-árbevétellel rendelkeztek. 2013-ban, 2009-ben és 1999-ben nem volt egymilliárd Ft feletti export-árbevétellel rendelkező vállalat, 2004-ben az arányuk 5% alatt volt. (9. melléklet) Ez egyaránt adódott az alacsony exportintenzitásból és a vállalati méretből. A vállalatok többsége 25% alatti exportaránnal rendelkezett, kivéve 1999-ben, amikor a fejlődő exportálók 52%-ának az exportintenzitása 75% felett volt (10. melléklet). Az export-árbevételből való részesedésük 4% alatt volt, annak ellenére, hogy az exportálók körülbelül 30%-a tartozott ebbe a csoportba.

Többségük belföldi tulajdonú közép- és nagyvállalati kategóriába tartozott. A külföldi tulajdonú vállalatok aránya 30% alatt volt (11. és 12. melléklet). Több mint felük feldolgozóipari cég volt, a szolgáltatóvállalatok 33%-os aránya után, az élelmiszeripari vállalatok aránya emelkedett ki.

Kismértékű exportálók

A „kismértékű exportálók” klaszterébe azok az alacsony export-árbevétellel és exportaránnal rendelkező vállalatok kerültek, ahol a tőkejövedelmezőség átlag alatti volt, illetve az exportaktivitás dinamikáját

a stagnálás jellemezte. Több mint 80%-uk 25% alatti exportaránnal, és százmillió forint alatti éves export-árbevételrel rendelkezett 2013-ban és 1999-ben. Az export-árbevételből való részesedésük minden évben 1,5% alatt volt.

2013-ban és 1999-ben a középvállalatok domináltak, 2004-ben viszont a kisvállalatok aránya volt a legmagasabb (48,8%). A belföldi tulajdonú vállalatok aránya folyamatosan nőtt, 2013-ban 87%, ezzel párhuzamosan a külföldi tulajdonú vállalatok aránya 10% alá csökkent.

Pénzügyi teljesítmény vállalatcsoportonkénti vizsgálata

tőkével rendelkezett, ezért a torzítás elkerülése végett kizártuk őket a pénzügyi elemzésből. Ezen felül vizsgáltuk a mérlegegyezőséget is. Összességében 31 vállalatot zártunk ki az elemzésből pénzügyi megbízhatatlanság miatt, amely a klaszterelemzésbe vont exportáló vállalatok 20,5%-át jelentette. A kiszámított pénzügyi mutatók megerősítették a vállalati önértékelés alapján levont következtetéseket, miszerint a 2013-as felmérés szerint a „stabil növekedők” jövedelmezősége meghaladta a „stagnálók” jövedelmezőségét 2012-ben, illetve a „fejlődő exportálók” jövedelmezősége felülmúlta a „kismértékű exportáló” vállalatok jövedelmezőségét. Ugyanakkor nem állíthatjuk teljes bizonyossággal azt,

3. táblázat

Iparági átlaghoz viszonyított jövedelmezőség önértékelés alapján

Felmérés	Stabil növekedők		Stagnálók		Fejlődő exportálók		Kismértékű exportálók	
	ROS	ROI	ROS	ROI	ROS	ROI	ROS	ROI
2013	3,73	3,85	2,71	2,57	3,67	3,76	2,71	2,48
2009	3,05	3,15	2,68	2,53	3,82	4,09	-	-
2004	3,88	3,8	2,22	2,19	3,49	3,67	2,42	2,14
1999	3,9	3,9	2,67	2,33	3,13	3,13	2,9	2,88

* Ötfokozatú Likert-skála 1: mélyen átlag színvonal alatti, 5: az iparágban élenjáró színvonalat jelölő

ROS= Árbevétel-arányos nyereség, ROI = tőkejövedelmezőség

Mivel az exportteljesítmény-klaszterek kialakítása során az egyik klaszterképző ismérv az iparági átlaghoz viszonyított jövedelmezőség volt, ezért óatosan kell kezelni az exportteljesítmény-klaszterek pénzügyi teljesítményéről levont következtetéseket. Éppen a pénzügyi teljesítmény volt az a tényező, amelyik leginkább szétválasztotta a jelentős exporthányaddal rendelkező legsikeresebb „stabil növekvő” vállalatokat a „stagnálóktól”, illetve az alacsony exporthányaddal rendelkező vállalatokon belül elkülönítette a magas jövedelmezőséggel rendelkező „fejlődő exportálókat” a kismértékű exportálóktól. A „stabil növekvő” exportáló vállalatok és a „fejlődő exportálók” jövedelmezősége átlag feletti volt önértékelés alapján, míg a „stagnáló” és a „kismértékű exportáló” vállalatok jövedelmezőségüket átlag alattinak értékelték. A 2008-2009-es pénzügyi-gazdasági válság ideje alatt a legsikeresebb „stabil növekvő” exportáló vállalatok jövedelmezősége lecsökkent átlag körüli szintre, viszont a fejlődő exportálók jövedelmezősége az önértékelésük alapján kiugróan magas volt. (3. táblázat)

A vállalati önértékelés tartalmazhat torzító tényezőket, ezért fontosnak tartottuk ennek összevetését a pénzügyi mutatók elemzéséből levonható következtetésekkel. 2013-ban két exportáló vállalat negatív saját

hogyan a legsikeresebb „stabil növekvő” exportáló vállalatok jövedelmezősége lényegesen magasabb lenne, mint az egyébként sikeres, de alacsony exporthányaddal rendelkező „fejlődő exportálók” jövedelmezősége.

4. táblázat

Exportteljesítmény-klaszterek jövedelmezősége pénzügyi mutatók és vállalati önértékelés alapján, 2013-as versenyképességi felmérés

	Stabil növekedők	Stagnálók	Fejlődő exportálók	Kismértékű exportálók
2012 Árbevétel-arányos üzleti/üzemi eredmény (számított)	6,71%	4,00%	8,15%	0,84%
2012 Sajátátke-arányos adózott eredmény (számított)	16,16%	6,07%	12,44%	2,48%
2012 Eszközarányos adózott eredmény (számított)	7,29%	2,48%	7,32%	2,16%
Árbevétel-arányos nyereség vállalati önértékelés	3,73	2,71	3,67	2,71
Tőkejövedelmezőség vállalati önértékelés	3,85	2,57	3,76	2,48

VEZETÉSTUDOMÁNY

A pénzügyi mutatók a „kismértékű exportálókat” még kevésbé mutatták nyereségnek, mint a „stagnáló” vállalatokat, viszont ez a különbség a vállalati önértékelésben nem mutatkozott meg. Az önértékelés csak arra mutatott rá, hogy mind a két vállalatcsoportban iparági átlag alatti jövedelmezőség a jellemző, amit a pénzügyi mutatók megerősítettek. (4. táblázat)

Több kutatás foglalkozott az exporttevékenység és a jövedelmezőség kapcsolatával (például Bernard – Jensen, 1999; Navaretti – Castellani, 2004; Merino, 2012; Békés – Muraközy, 2011; Loacker, 2005; Fryges – Wagner, 2010). A 2013-as adatbázison vizsgáltuk azt a kérdést, hogy van-e összefüggés az exporttevékenység, az exportarány és a jövedelmezőség között. Az elvégzett független mintás t próbák megerősítették, hogy az exportáló vállalatok jövedelmezősége magasabb volt, mint a nem exportálóké mind a vállalati önértékelés, mind a számított pénzügyi mutatók alapján. (5. táblázat)

önértékelésnél az árbevétel-arányos nyereségnél kimutatható volt a nem exportálók szignifikánsan jobb önértékelése, a tőkejövedelmezőségnél viszont nem. Tovább vizsgálva a jövedelmezőség alakulását exportintenzitás szerinti kategóriánként, az látható, hogy a 25% és 75% exportarányal rendelkező vállalatok tőkejövedelmezősége és saját tőkearányos megtérülése jobb volt, mint az alacsony exportálóké (egy kivétel van csak: árbevétel-arányos nyereség önértékelés szerint). A 75% feletti exportarányal rendelkező vállalatok esetében nem lehet azt állítani, hogy jobb lenne a jövedelmezőségük, mint a közepes exportarányal rendelkező vállalatoké. Az elvégzett számítások ellentmondásos eredményekhez vezettek, de éppen ez az ellentmondásos eredmény erősíti meg Contractor et al. (2003) három fázisú elméletét.

Korrelációelemzés segítségével vizsgáltuk az exportintenzitás és a jövedelmezőség kapcsolatát; nem lehetett szignifikáns korrelációs kapcsolatot kimutatni.

5. táblázat

A vállalatok jövedelmezősége exportintenzitás szerinti bontásban

	Nincs export tevékenység (n = 102)	Exportálók			
		Exportálók összesen (n = 126)	25% alatti export (n = 45)	26%-75% (n = 36)	75% feletti export (n=46)
2012 Árbevétel-arányos üzleti/üzemi eredmény (számított)	4,43%	5,40%	3,62%	6,75%	6,11%
2012 Sajáttőke-arányos adózott eredmény (számított)	8,71%	10,25%	6,20%	10,44%	14,13%
2012 Eszközarányos adózott eredmény (számított)	4,82%	5,11%	3,76%	5,47%	6,18%
Árbevétel-arányos nyereség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	3,13	3,30	3,35	3,20	3,33
Tőkejövedelmezőség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	3,12	3,26	3,16	3,41	3,25

Korábbi állításunk az volt, hogy az exportáló vállalatok heterogén sokaságot alkotnak, ezért az exporttevékenység és a jövedelmezőség kapcsolatát tovább vizsgáltuk exportintenzitás szerinti bontásban. Mind a pénzügyi mutatók, mind a vállalati önértékelés azt mutatta, hogy a 25% alatti exportarányal rendelkező vállalatok jövedelmezősége alacsonyabb, mint a nem exportáló vállalatoké (5. táblázat). Ez összhangban van Contractor et al. (2003) megállapításával, akik azt hangsúlyozták, hogy nemzetköziesedés kezdeti fázisában csökkenő jövedelmezőség mutatható ki. A számított pénzügyi mutatók esetében a független mintás t próba szignifikáns különbséget mutatott. A vállalati

Erre magyarázatot adhatnak a korábbi megállapítások, miszerint amikor egy vállalat elkezdi exportálni, az jelentős befektetést igényel, a jövedelmezősége csökken, s amikor átlépik a 25%-os küszöböt akkor mutatható ki némi javulás.

Az exportteljesítmény-klaszterek felhasználásával vizsgáltuk ezt a kérdéskört részletesebben. A „kismértékű exportáló” vállalatok alacsony jövedelmezősége okozta a 25% alatti exporttal rendelkező vállalatok alacsonyabb jövedelmezőségét, ugyanakkor ebből nem vonhatunk le messzebb menő következtetéseket, mivel a csoport több, mint felét a „fejlődő exportálók” tették ki, akik viszont átlagon felüli jövedelmezőséggel ren-

delkeztek. Tehát azt látjuk, hogy a 25% alatti exportintenzitású kategóriában egyaránt vannak iparági átlag alatti és átlag feletti jövedelmezőségű vállalatok is, ezt a csoportot sem tekinthetjük homogénnek.

radás a domináns exporttevékenység mellett átlagosan 9,63%-os sajáttőke-arányos megtérülést eredményezett, míg közepes exportintenzitásánál 1,67%-os megtérülést. (7. táblázat)

6. táblázat

Vállalatok jövedelmezősége exportintenzitás és exportteljesítmény-klaszter szerinti bontásban

	25% alatti export		26%-75% közötti export			
	Fejlődő exportálók (n=31)	Kismértékű export (n=24)	Stabil növekedők (n=10)	Stagnálók (n=13)	Fejlődő exportálók (n=13)	Kis-mértékű exportálók (n= 5)
2012 Árbevétel-arányos üzleti/üzemi eredmény (számított)	6,27%	0,58%	6,57%	3,75%	11,58%	2,25%
2012 Saját-tőke-arányos adózott eredmény (számított)	10,14%	2,79%	19,29%	1,67%	16,67%	1,25%
2012 Eszközarányos adózott eredmény (számított)	5,50%	2,63%	7,57%	0,58%	10,67%	0,50%
Árbevétel-arányos nyereség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	3,71	2,83	4,00	2,54	3,46	2,60
Tőkejövedelmezőség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	3,71	2,54	4,40	2,54	3,85	2,60

Az elvégzett független mintás t próba megerősítette, hogy a 26% és 75 % közötti exportarányúval rendelkező vállalatok magasabb jövedelmezőséggel rendelkeztek, mint a 25% alattiak. Ha megnézzük ennek a csoportnak az összetételét, akkor azt láthatjuk, hogy vannak alacsony jövedelmezőségű vállalatok ebben a kategóriában is, a „stagnáló” és a „kismértékű exportálók” együttes aránya 43%, ugyanakkor a magas jövedelmezőségű „fejlődő exportálók” 31,7%-os aránya mellé bejön a szintén magas jövedelmezőségű „stabil növekvő” exportálók 10%-os aránya. (6. táblázat) Ennek a fajta összehasonlításnak az a problémája, hogy egy kategóriába soroltuk a 26%-os és a 74%-os exportintenzitással rendelkező vállalatokat, melyek még export szempontjából is nagyon eltérő jellemzőkkel bírnak.

A klaszterelemzés két csoportra bontotta a 75% feletti exportarányúval rendelkező vállalatokat. Több mint felét a legsikeresebb, „stabil növekvő” vállalatok tették ki. Ugyanakkor a vállalati önértékelés alapján az iparági átlag alatti jövedelmezőséggel rendelkező „stagnáló” vállalatok 60%-a is 75% feletti exportarányúval rendelkezett. A számított pénzügyi mutatóik alapján a „stagnáló” jövedelmezősége elmarad a „stabil növekvő” vállalatok, de még a „fejlődő exportálók” jövedelmezőségétől is. Ugyanakkor ez az iparági átlagtól való elma-

7. táblázat

75% feletti exportarányúval rendelkező vállalatok jövedelmezősége exportteljesítmény-klaszter szerinti bontásban

	Stabil növekedők (n=30)	Stagnálók (n= 21)
2012 Árbevétel-arányos üzleti/üzemi eredmény (számított)	6,75%	4,38%
2012 Saját-tőke-arányos adózott eredmény (számított)	15,25%	9,63%
2012 Eszközarányos adózott eredmény (számított)	7,21%	4,00%
Árbevétel-arányos nyereség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	3,63	2,81
Tőkejövedelmezőség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	3,67	2,62

Összességében a számítások azt mutatták, hogy óvatosan kell bánni az olyan általános kijelentésekkel,

miszerint az exportintenzitás növekedésével nőni fog a jövedelmezőség. A korrelációs számítás ezt a hipotézist nem támasztotta alá, viszont a vállalatcsoportonkénti vizsgálatok következtében nem is cáfolhatjuk

Gyakran vizsgált kérdés, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok magasabb jövedelmezőséggel rendelkeznek-e, mint a hazai vállalatok? A külföldi tulajdonú vállalatok magasabb jövedelmezőségét támasztotta alá Reszegi – Juhász (2014), a kutatások összefoglalását adta Sass (2011) és Reszegi – Juhász (2014). A 2013-as versenyképességi kutatás adatbázisán elvégzett elemzések azt mutatták, hogy mind a pénzügyi mutatószámok alapján, mind a vállalati önértékelés alapján a többségi külföldi tulajdonú vállalatok jövedelmezősége magasabb, mint a többségi belföldi tulajdonú vállalatoké. (8. táblázat)

8. táblázat

Vállalatok jövedelmezősége tulajdonosi szerkezet szerinti bontásban

	Többségi külföldi tulajdonú vállalatok (n=66)	Többségi belföldi (nem állami) tulajdonú vállalatok (n=205)
2012 Árbevétel-arányos üzleti/üzemi eredmény (számított)	6,19%	4,65%
2012 Saját tőke-arányos adózott eredmény (számított)	11,94%	9,21%
2012 Eszközarányos adózott eredmény (számított)	5,69%	4,96%
Árbevétel-arányos nyereség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	3,36	3,16
Tőkejövedelmezőség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	3,41	3,10

Felmerül a kérdés, hogy valóban a külföldi tulajdon léte járul-e hozzá a magasabb jövedelmezőséghez, vagy pedig a különbség hátterében az áll, hogy egy, a nemzetköziesedéssel is összefüggő homogénebb vállalatcsoportot hasonlítottunk össze a belföldi tulajdonú vállalatok heterogén csoportjával. A többségi külföldi tulajdonban levő vállalatok több mint fele a legsikeresebb „stabil növekvő” exportáló vállalatok csoportjába tartozott, 24%-uk abba a „fejlődő exportálók” csoportba, akik elsősorban a hazai piaci igények kielégítésre koncentráltak magas jövedelmezőség mellett. A külföldi tulajdonú vállalatok 22%-a tartozott csak az alacsony jövedelmezőséggel jellemezhető klaszterbe. Nem meglepetés, hogy a többségi belföldi tulajdonú exportáló vállalatok többsége az alacsony exportintenzitással jellemezhető klaszterekbe került. Ugyanakkor érdemes figyelni arra, hogy közel azonos arányban kerültek a magas jövedelmezőséggel, de alacsony exportintenzitással rendelkező „fejlődő exportálók” (31,52%), az alacsony jövedelmezőséggel jellemezhető „kismértékű exportálók” (29%) és a magas exportarányúval rendelkező „stagnáló” vállalatok közé (28%). A többségi belföldi tulajdonú vállalatoknak csupán a 10%-a került a legsikeresebb „stabil növekvő” vállalatok csoportjába. A két vállalatcsoport összetétele közötti különbség abban is megfigyelhető, hogy a legsikeresebb stabil növekvő exportáló vállalatok több mint 70%-a külföldi tulajdonban volt, míg az alacsony jövedelmezőségű klaszterekben a belföldi tulajdonú vállalatoknak volt 70% feletti részarányuk.

A magas exportintenzitású vállalatcsoportokban folytattuk a külföldi és belföldi tulajdonú vállalatok összehasonlítását, ezzel próbálva kiküszöbölni a nemzetköziesedésből adódó hatásokat. A „stagnáló” vállalatcsoporton belül a külföldi tulajdonú vállalatok aránya 25,7% volt, viszont magasabb eszközarányos jövedelmezőséggel rendelkeztek, mint ugyanazon csoporton belül a belföldi tulajdonú vállalatok.

9. táblázat

Jövedelmezőség vizsgálata a magas exportintenzitással jellemezhető exportteljesítmény-klaszterekben tulajdonosi szerkezet szerinti bontásban

	Stabil növekedő		Stagnálók	
	belföldi (n=10)	külföldi (n=29)	belföldi (n=26)	külföldi (n=9)
2012 Árbevétel-arányos üzleti/üzemi eredmény (számított)	7,1%	6,2%	2,5%	9,7%
2012 Saját tőke-arányos adózott eredmény (számított)	16,3%	16,6%	5,7%	7,5%
2012 Eszközarányos adózott eredmény (számított)	7,4%	7,4%	2,0%	4,3%
Árbevétel-arányos nyereség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	4,10	3,62	2,81	2,44
Tőkejövedelmezőség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	4,30	3,69	2,58	2,56

A sajáttőke-arányos adózott eredménynél nem lehetett szignifikáns különbséget kimutatni, illetve a vállalati önértékelés sem támasztotta alá e vállalatcsoporton belül a külföldi tulajdonú vállalatok magasabb jövedelmezőségét. A „stabil növekvő” csoporton belül a belföldi tulajdonú vállalatok aránya 25% volt, viszont a jövedelmezőségük ugyanolyan magas, mint a külföldi tulajdonú vállalatoké. Statisztikailag nem lehetett alátámasztani a legsikeresebb vállalatcsoporton belül a külföldi tulajdonú vállalatok magasabb jövedelmezőségét. Tehát vannak olyan sikeres exportáló magyar tulajdonban levő vállalatok, amelyek pénzügyi teljesítménye nem marad el a külföldi tulajdonban levő vállalatokétól. A következő kérdés, amit feltettünk, hogy a stagnáló vállalatok teljesítménye miért marad el a stabil növekvő vállalatok teljesítményétől. (9. táblázat)

Siker hátterében meghúzódó tényezők

Annak érdekében, hogy nagyobb rálátásunk legyen a legsikeresebb exportáló vállalatok (stabil növekedő klaszter) és a „stagnáló” vállalatok közötti különbség okára, összehasonlítottuk a két vállalatcsoport önértékelését. Bár a menedzseri önértékelés szubjektív és számos torzító tényezőt tartalmaz, mégis nyújt számunka egy megközelítő képet. A vállalatvezetőknek vállalatukat az iparági átlaghoz és a legerősebb versenytársukhoz is kellett viszonyítaniuk egy ötfokozatú Likert-skálán.

A „stabil növekvő” vállalatok menedzserei szignifikánsan jobb önértékelést adtak az iparági átlaghoz képest 2013-ban, 2004-ben, 1999-ben, mint a „stagnáló” vállalatok a piaci részesedés, termékminőség, technológia és menedzsment tekintetében. 2013-ban a stagnáló vállalatok leggyengébb pontja az iparági részesedés és a menedzsment volt. A válság időszaka alatt kismértékben eltérő képet kaptunk. Továbbra is a piaci részesedés a stagnáló vállalatok leggyengébb pontja, viszont a menedzsmentnél és a termék minőségében nem lehetett szignifikáns különbséget kimutatni. (10. táblázat)

A költséghatékonyság és a változó fogyasztói igényekhez való alkalmazkodás volt az a két tényező, amelyben a legerősebb versenytársához viszonyítva a „stabil növekvő” vállalatok önértékelése minden évben meghaladta a „stagnálókat”. 2013-ban a „stabil növekvő” vállalatok minden vizsgált tényezőben szignifikánsan jobbnak bizonyultak. 2013-ban, 2004-ben és 1999-ben a legnagyobb különbség a rövid szállítási határidők és a kutatás-fejlesztési kiadások területén volt. 2013-ban a „stagnáló vállalatok” az önértékelésük alapján a versenyképes árak terén lemaradásban voltak még a legerősebb versenytársukhoz képest is. 1999-ben a stagnáló vállalatok második leggyengébb pontja a változó fogyasztói igényekhez történő alkalmazkodás volt (a leggyengébb értékelést minden csoportban mindig a kutatás-fejlesztési ráfordítások kapják). Az elmúlt 14 év alatt ezen a területen javulás figyelhető meg, de a stabil növekvő vállalatok mögötti lemaradás még 2013-ban sem tűnt el. Az elvégzett statisztikai elemzések azt

10. táblázat

Iparági átlaghoz viszonyított önértékelés

	2013		2009		2004		1999	
	Stabil növekedők (n=40)	Stagnálók (n=35)	Stabil növekedők (n=20)	Stagnálók (n=19)	Stabil növekedők (n=25)	Stagnálók (n=32)	Stabil növekedők (n=20)	
Piaci részesedés (az árbevétel alapján)	3,6	2,8	3,2	2,95	3,6	3,31	3,95	3,33
Technológiai színvonal	3,78	3,2	3,6	3,53	3,9	3,41	3,9	3,22
Menedzsment	3,65	3,09	3,35	3,42	3,8	3,26	3,85	3,56
Termék /szolgáltatás minősége	3,8	3,18	3,7	3,79	4	3,69	4,1	3,67

5 fokozatú Likert-skálán, (1: sokkal gyengébb, 3, hasonló 5: sokkal jobb)

mutatták, hogy az exportsiker mögött működési kiválóság áll. (11. táblázat)

Hasonló tendenciát figyelhetünk meg a legerősebb versenytárshoz való összehasonlítás során is. A „stag-

11. táblázat

Legerősebb versenytárshoz viszonyított önértékelés

	2013		2009		2004		1999	
	Stabil növe- kedők (n=40)	Stag- nálók (n=35)	Stabil növe- kedők (n=20)	Stag- nálók (n=19)	Stabil növe- kedők (n=24)	Stag- nálók (n=30)	Stabil növe- kedők (n=20)	Stag- nálók (n=9)
Költséghatékonyság	3,5	3,16	3,35	3,18	3,5	2,63	3,37	3,22
Versenyképes árak	3,5	2,94	3,2	3,24	3,17	3,07	3,53	3,22
Termékminőség	3,9	3,59	3,55	3,71	3,7	3,63	3,8	3,56
Termékskála	3,85	3,47	3,45	3,29	3,35	3,21	3	3,33
Termelési színvonal	3,9	3,28	3,42	3,35	3,39	3,07	3,33	3,25
Rövid kiszállítási idő	3,9	3,69	3,55	3,71	3,17	2,93	3,32	3,11
Fogyasztói igények változására való rugalmas reagálás	3,68	3,41	3,85	3,76	3,35	3,18	3,47	2,63
K+F-ráfordítások szintje	3,18	2,81	3,05	2,94	3,05	2,32	2,58	2,11

5 fokozatú Likert-skálán, (1: sokkal gyengébb, 3, hasonló 5: sokkal jobb)

A legsikeresebb „stabil növekedő” exportáló klaszteren belül a többségi belföldi tulajdonú vállalatok iparági átlaghoz viszonyított önértékelése szignifikánsan meghaladta a külföldi tulajdonú vállalatok önértékelését. A „stagnáló” vállalatcsoporton belül nem lehetett szignifikáns különbséget kimutatni a belföldi és külföldi tulajdonú vállalatok önértékelése között. Ez az önértékelés minden tekintetben elmaradt a „stabil növekvők” önértékelése mögött. (12. táblázat) Tehát azt láthatjuk, hogy a magasabb jövedelmezőség háttérben jobb működési jellemzők állnak függetlenül a tulajdonosi szerkezettől.

12. táblázat

Iparági átlaghoz viszonyított önértékelés exportteljesítmény-klaszter és tulajdonosi szerkezet szerinti bontásban

	Stabil növekedők		Stagnálók	
	belföldi (n=10)	külföldi (n=29)	belföldi (n=26)	külföldi (n=9)
Piaci részesedés	4,1	3,38	2,81	2,78
Technológiai színvonal	4,0	3,69	3,23	3,11
Menedzsment	3,9	3,55	3,08	3,11
Termék, szolgáltatás minősége	4,1	3,69	3,16	3,22

náló” vállalatok önértékelése, függetlenül a tulajdonosi szerkezettől, kedvezőtlenebb, mint a „stabil” növekedők. A „stabil növekedő” vállalatcsoporton belül több esetben hasonló értékelést adtak a többségi belföldi és külföldi tulajdonban levő vállalatok vezetői. Árnyalatnyi különbségek figyelhetők csak meg. A külföldi tulajdonú vállalatok erősebbnek tűnnek a technológiában és a költséghatékonyságban, míg a belföldi tulajdonú vállalatok önértékelése a piaci alkalmazkodás során kedvezőbb. A stagnáló vállalatok leggyengébb pontja a versenyképes árak, függetlenül a tulajdonosi szerkezettől. A belföldi tulajdonú vállalatok esetében a második kritikus tényező a költséghatékonyság, majd a piaci változások előrejelzése. A többségi külföldi tulajdonú vállalatoknál a piaci változások előrejelzését és a fogyasztói igényekhez való rugalmas reagálást a költséghatékonyság és a termelési színvonal követi. (13. táblázat)

Az iparági átlaghoz és a legerősebb versenytárshoz történő viszonyítás eredményéből arra is következtethetünk, hogy a jobb teljesítmény háttérben, jobb menedzsmentképességek állnak. Ezért összehasonlítottuk a „stabil növekedők” és a „stagnálók” menedzsereinek önértékelését. Több területen nem lehetett szignifikáns különbséget kimutatni (például problémamegoldó képesség, üzleti érzék). A legnagyobb különbség az elemzőkészség területén tapasztalható a stabil növekedők javára, ezt követi a vezetési ismeretek, a számítástechnikai ismeretek és a szakmai ismeretek. (14. táblázat)

13. táblázat

Legerősebb versenytárshoz viszonyított önértékelés exportteljesítmény-klaszter és tulajdonosi szerkezet szerinti bontásban

	Stabil növekedő		Stagnálók	
	belföldi (n=10)	külföldi (n=29)	belföldi (n=26)	külföldi (n=9)
Költséghatékonyság	3,40	3,52	3,17	3,13
Versenyképes árak	3,50	3,52	2,96	2,88
Termékminőség	3,90	3,93	3,63	3,50
Termelési színvonal	3,80	3,93	3,33	3,13
Piaci változások előrejelzése	3,90	3,52	3,21	3,00
Fogyasztói igények változására való rugalmas reagálás	3,80	3,62	3,54	3,00

14. táblázat

Vezetői képességek önértékelése

	Stabil nö- vekedők (n=36)	Stagnálók (n=33)
Magas szintű szakmai ismeretek	4,32	4,17
Vezetési ismeretek	4,11	3,83
Problémamegoldó képesség	4,17	4,17
Fejlett kommunikációs képesség	3,94	4,03
Üzleti érzék	3,81	3,83
Számítástechnikai ismeretek	4,00	3,80
Elemzőkészség	4,08	3,66
Kockázatvállalási hajlandóság	3,67	3,77

5 fokozatú Likert-skálán

Összefoglalás

A kutatás célja, hogy a vállalati versenyképességi kutatás 2013, 2009, 2004, és 1999-es adatbázisának elemzésén keresztül bemutassa, hogy a magyarországi exportáló vállalatok heterogén sokaságot alkotnak. A vizsgálat során az exportteljesítmény volt a kiindulópont, ez került a klaszterelemzés középpontjába, amely négy klasztert azonosított. A legsikeresebb „stabil növekedő” exportáló vállalatok az összexport-árbevétel több mint 60%-át adták minden évben. Ők rendelkez-

tek a legmagasabb export-árbevétellel, a legmagasabb exportintenzitással, jövedelmezőségük iparági átlag felett volt. A „stagnáló” vállalatok minden tekintetben elmaradtak a stabil növekvő vállalatok mögött, annak ellenére, hogy magas exportintenzitással rendelkeztek. 2013-ben az összexport-árbevételből a részesedésük 10% alatt volt. A fejlődő exportálók bár alacsony exportvolumennel és alacsony exportintenzitással rendelkeztek, a jövedelmezőségük iparág átlag feletti volt, ellenben a kismértékű exportálókkal, akiket alacsony jövedelmezőség jellemzett.

A jövedelmezőség alakulását pénzügyi mutatókkal és vállalati önértékelés segítségével is vizsgáltuk. A korreláció számítás nem erősítette meg az exportintenzitás és a jövedelmezőség kapcsolatát, ugyanakkor a részeredmények alátámasztották Contractor et al. (2003) hipotézisét. A 25% alatti exportaránnyal rendelkező vállalatok jövedelmezősége alacsonyabb volt, mint a nem exportáló vállalatoké, 25% és 75% exportaránnyal rendelkező vállalatok tőkejövedelmezősége és saját-tőke-arányos megtérülése jobb volt, mint az alacsony exportálóké, ugyanakkor a 75% feletti exportaránnyal rendelkező vállalatok esetében nem lehetett azt állítani, hogy jobb lenne a jövedelmezőségük, mint a közepes exportaránnyal rendelkező vállalatoké. A további elemzések arra világítottak rá, hogy ha kialakítunk az exportintenzitás alapján különböző vállalatcsoportokat, e vállalatcsoportokon belül is eltérő jövedelmezőségű vállalatok találhatók. Ugyanakkor, ha az exportteljesítmény-klasztereken belül vizsgáljuk az exportintenzitás és a pénzügyi teljesítmény kapcsolatát, egyes esetekben megfigyelhető javuló tendencia, de statisztikailag nem lehetett sztochasztikus kapcsolatot kimutatni.

A külföldi tulajdonú vállalatok magasabb jövedelmezőségét a teljes adatbázisban az elvégzett statisztikai próbák alátámasztották. Ugyanakkor figyelembe

kell venni, hogy egy viszonylag homogénabb csoportot (külföldi tulajdonú vállalatok) egy nagyon heterogén sokasággal hasonlítottunk össze. A legsikeresebb exportáló vállalatcsoporton belül statisztikailag nem lehetett kimutatni a külföldi tulajdonú vállalatok magasabb jövedelmezőségét sem pénzügyi mutatók alapján, sem vállalati önértékelés szerint. Tehát vannak olyan sikeres exportáló, magyar tulajdonban levő vállalatok, amelyek pénzügyi teljesítménye nem marad el a külföldi tulajdonban levő vállalatokétól.

A kérdés az, hogy a jelenleg magas exportintenzitással rendelkező stagnáló vállalatok hogyan tudnák növelni jövedelmezőségüket, hogyan válhatnak sikeresebbé? Ennek érdekében összehasonlítottuk a „stabil növekedők” és a „stagnálók” néhány működési jellemzőjét önértékelésük alapján. Az elvégzett statisztikai próbák alátámasztották a „stagnálók” gyengébb működési jellemzőit függetlenül a tulajdonosi szerkezettől. A stagnáló vállalatok leggyengébb pontjai: versenyképes árak, költséghatékonyság, a többségi külföldi tulajdonú vállalatoknál a piaci változások előrejelzését és a fogyasztói igényekhez való rugalmas reagálást kell még kiemelni. A gyengébb vállalati teljesítmény mögött gyengébb menedzsmentképességek is álltak. A „stabil növekvő” vállalatok menedzserei elsősorban az elemzőkészség majd a vezetési ismeretek, számítástechnikai ismeretek és a szakmai ismeretek terén bizonyultak jobbnak önértékelésük alapján.

Felhasznált irodalom

- Abel I. – Czakó E. (2013): Exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó
- Antalóczy K. – Halász Gy. (2011): Magyar biotechnológiai kis- és középvállalatok jellemzői és nemzetköziesedésük. *Külgazdaság*, LV. évf. szeptember – október, p. 78 – 100. <http://www.penzugyutato.hu/files/K%C3%BCIgazdas%C3%A1g%202011%20szeptember-okt%C3%B3ber.pdf>
- Békés G. – Muraközi B. (2011): Magyar gazellák: gyors növekedésű vállalatok jellemzői és kialakulásuk elemzése Magyarországon. Műhelytanulmány. Budapest: MTA Közgazdaságtudományi Inézet
- Bernard, A. B. – Jensen J. B. (1999): Exceptional exporter performance: cause, effect, or both? *Journal of International Economics*, 47 (1), p. 1-25.
- Bodnár K. et al., (2013): A külkereskedelmi egyenleg dinamikája, az export és az import alakulása. MNB-Szemle különszám, okt. http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Kiadvanyok/mnbhu_mnbszemle/mnbhu_msz_20131030/bodnar.pdf
- Bruneckiene, J. – Paltanaviciene, D. (2012): Measurement of Export Competitiveness of the Baltic States by Composite Index. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 23 (1), p. 50-62.
- Chikán A. – Czakó E. – Zoltayné Paprika Z. (1999): Arcra a piac felé. Gyorsjelentés az 1999. évi kérdőíves felmérés eredményeiről. Budapest: BKÁE
- Chikán A. – Czakó E. – Zoltayné Paprika Z. (2004): Fókuszban a verseny. Gyorsjelentés a 2004. évi kérdőíves felmérés eredményeiről. Budapest: BKÁE
- Chikán A. – Czakó E. – Zoltayné Paprika Z. (2009): A vállalati versenyképesség válsághelyzetben. Gyorsjelentés a 2009. évi kérdőíves felmérés eredményeiről. Budapest: BCE
- Chikán A. – Czakó E. – Wimmer Á. (2014): Kilábalás göröngyös talajon – Gyorsjelentés a 2013. évi kérdőíves felmérés eredményeiről. Budapest: BCE http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/1528/1/BCE%20VKK%20GYORSJELENTES%202014_2.pdf
- Czakó E. (2010): Vállalati teljesítmények méretekategóriák szerint és a versenyképesség intézményi és szolgáltatási rendszere. in: Állami Számvevőszék Kutatóintézete (2010): A közszféra és a gazdaság versenyképessége empirikus eredmények és tanulságok. április, p. 69-84.
- Contractor, F. – Kundu, S. -Hsu, C-C. (2003): A Three-Stage Theory of International Expansion: The Link between Multinationality and Performance in the Service Sector. *Journal of International Business Studies*, v.34, n.1, p.5-18.
- Csonka L. (2011): Kutatás-fejlesztés és innováció a nemzetköziesedés tükrében – a magyar információtechnológiai ágazat kis- és középvállalatainak esete. *Külgazdaság*, LV. évf. szeptember – október, p. 34 – 56. <http://www.penzugyutato.hu/files/K%C3%BCIgazdas%C3%A1g%202011%20szeptember-okt%C3%B3ber.pdf>
- Fryges, H. – Wagner, J. (2010): Exports and Profitability: First Evidence for German Manufacturing Firms. *The World Economy* (2010). <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=45&sid=f0b36f30-bb13-4783-924a-5f2fd9831613%40sessionmgr4003&hid=4104>
- Grazzi, M. (2012): Export and Firm Performance. Evidence on Productivity and Profitability of Italian Companies. *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 12, Issue 4, p. 423-444.
- Halpern L. – Muraközy B. (2009): Innovation, Productivity and Exports: the Case of Hungary. Műhelytanulmányok. Budapest: Magyar Tudományos Akadémia, 2009. november.
- Inzelt A. (2011): Innováció és nemzetközi terjeszkedés a kicsik világában. Egy e-felvétel eredményei. *Külgazdaság*, LV. évf. szeptember – október, p. 122 – 154. <http://www.penzugyutato.hu/files/K%C3%BCIgazdas%C3%A1g%202011%20szeptember-okt%C3%B3ber.pdf>

- Juhász P. – Reszegi L. (2012): Erősödő külföldi dominancia. Figyelő Top 200 kiadvány, p. 22-27.
- Kállay L. (2011): KKV-szektor: versenyképesség, munkahelyteremtés, szerkezetátalakítás. Műhelytanulmány. http://www.szolidaritasszervezet.org/files/1/3/KKV_versenykepessseg_-_tanulmany_-_kl_2012_03_.pdf
- Kállay L. – Lengyel L. (2008): A magyar kis- és középvállalatok nemzetköziesedésének főbb jellemzői az Európai Unió csatlakozása előtt. Vállalkozás és Innováció, 2. évfolyam 1. szám, p. 54-76.
- Kazainé Ónodi Annamária (2012): Az exportteljesítmények és a háttérükben álló vállalati jellemzők elemzése. Vezetéstudomány, Különszám, p. 57-71.
- Kazainé Ónodi A. (2014): Export performance clusters of the Hungarian enterprises. What factors are behind the successful export activities? Entrepreneurial Business and Economics Review, Vol. 2, No. 4, p. 9-29. <http://www.eber.uek.krakow.pl/index.php/eber/article/view/59>
- KSH (2014): Külkereskedelem, 2014. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal 2015. július.
- Leonidou, C. L. – Katsikeas, C. S. – Samiee, S. (2002): Marketing strategy determinants of export performance: a meta-analysis. Journal of Business Research, 55 (2002), p. 51-67.
- Lesi M. (2005): A 2004-es versenyképesség-kutatás vállalati mintájának alapjellemezői és reprezentativitása. Versenyképesség-kutatások műhelytanulmány-sorozat, 2. kötet. Budapest: BCE Versenyképesség Kutató Központ
- Loacker, J. D. (2005): Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia. Journal of International Economics, 73 (2007), p. 69-68.
- Majocchi, A. – Bacchiocchi, E. – Mayrhofer, U. (2005): Firm size, business experience and export intensity in SMEs: A longitudinal approach to complex relationships. International Business Review, 14 (2005), p. 719-738.
- Merino, F. (2012): Firm's internationalization and productivity growth. Research in Economics, Volume 66, Issue 4, December, p. 349-354. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S109094431200035X>
- Miočević, D. – Crnjanak-Karanović, B. (2011): Cognitive and Information-Based Capabilities in the Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises: The Case of Croatian Exporters. Journal of Small Business Management, 49(4), p. 537-557.
- Matyusz Zs. (2011): A 2009-es versenyképességi adatfelvétel vállalati mintájának alapjellemezői és reprezentativitása. Budapest: Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Versenyképesség Kutató Központ
- Matyusz Zs. (2014): A 2013-as versenyképességi kutatás vállalati mintájának alapjellemezői és reprezentativitása. Versenyképesség tanulmány-sorozat. https://webmail.uni-corvinus.hu/service/home/~/?auth=co&loc=hu_HU&id=12172&part=4
- Mikesy Á. (2013): A magyarországi mikro-, kis- és középvállalatok nemzetköziesedése és a külföldi értékesítést nehezítő akadályok. Külgazdaság, LVII. év. január-február, p. 92-120.
- Munkácsi Zs. (2009a): Kik exportálnak Magyarországon? Vállalati méret és külföldi tulajdon szerinti exportkoncentráció és a külföldi tulajdon hatása az exportorientációra. MNB-szemle. 2009. július, p. 22-38.
- Munkácsi Zs. (2009b): A kelet-közép-európai országok exportszerkezete és exportspecializációja. MNB-tanulmányok, 81. 2009. szept.
- Navaretti, G. B. – Castellani, D. (2004): Investment abroad and performance at home: the evidence from Italian multinationals. SEPR Discussion Paper 4284
- Porter, M. E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. New York: The Free Press
- Reszegi L. – Juhász, P. (2014): A vállalati teljesítmény nyomában. Budapest: Alinea Kiadó
- Robertson, C. – Chetty, S. K. (2000): A contingency-based approach to understanding export performance. International Business Review, (2000), p. 211-235.
- Sass M. (2011): Magyar orvosműszer-gyártó kis- és középvállalatok nemzetköziesedésének jellemzői és néhány tényezője. Külgazdaság, LV. évf. szeptember – október, p. 57 – 77. <http://www.penzugyutato.hu/files/K%C3%BClgazdas%C3%A1g%202011%20szeptember-okt%C3%B3ber.pdf>
- Szerb L. – Márkus G. (2008): Nemzetköziesedési tendenciák a kis- és közepes méretű vállalatok körében Magyarországon a 2000-es évek közepén. Vállalkozás és Innováció, 2. évfolyam, 2. szám, p. 36-58.
- Szerb L. (2008): A hazai kis- és középvállalkozások fejlődését és növekedését befolyásoló tényezők a 2000-es évek közepén. Vállalkozás és Innováció, 2. évfolyam, 2. szám, p. 1-35.
- Török Á. – Petz R. (2009): Kísérlet a K+F-intenzitás és az exportszerkezet közötti összefüggések vizsgálatára a magyar gazdaságban. Közgazdasági Szemle, XLVI. évf. március, p. 213-230. <http://epa.oszk.hu/00000/00017/00047/pdf/torok.pdf>

Mellékletek

1. melléklet

„Stabil növekedő” vállalatok exportárbevétel szerinti megoszlása

	2013 (n=40)	2009 (n=20)	2004 (n=25)	1999 (n=20)
100 MFt alatt	0,0%	0%	0,00%	0,00%
100-499 MFt	0,0%	0%	0,00%	0,00%
500-999 MFt	0,0%	10%	0,00%	0,00%
1000-4999 MFt	47,50%	60%	36,00%	50,00%
5000-9999 MFt	20,00%	25%	28,00%	15,00%
10000 MFt felett	32,50%	5%	36,00%	35,00%
Összesen	100%	100%	100,00%	100,00%

2. melléklet

„Stabil növekedő” vállalatok exportintenzitás szerinti megoszlása

	2013 (n=40)	2009 (n=20)	2004 (n=25)	1999 (n=20)
25% alatt	0,0%	15,0%	4%	25%
25-75%	25,0%	50,0%	44%	35%
75% felett	75,0%	35,0%	52%	40%

3. melléklet

„Stabil növekedő” vállalatok megoszlása méret szerinti bontásban

	2013 (n=40)	2009 (n=20)	2004 (n=25)	1999 (n=20)
Kisvállalat	2,5%	5,00%	0,00%	0,00%
Középvállalat	52,5%	60%	20,00%	30,00%
Nagyvállalat	45,0%	35,00%	80,00%	70,00%
Összesen	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

4. melléklet

„Stabil növekedő” vállalatok megoszlása többségi tulajdonosi kör szerint

	2013 (n=40)	2009 (n=20)	2004 (n=25)	1999 (n=20)
Állami	2,5%	10%	4,30%	30,00%
Belföldi	25,0%	45%	39,10%	50,00%
Külföldi	72,5%	45%	56,50%	20,00%
Összesen	100%	100%	100,00%	100,00%

5. melléklet

„Stagnáló” vállalatok exportárbevétel szerinti megoszlása

	2013 (n=35)	2009 (n=19)	2004 (n=32)	1999 (n=9)
100 MFt alatt	0,0%	10,50%	0,00%	0,00%
100-499 MFt	11,4%	63,20%	0,00%	0,00%
500-999 MFt	42,9%	21,10%	21,90%	22,20%
1000-4999 MFt	45,7%	5,30%	62,50%	66,70%
5000-9999 MFt	0,0%	0%	3,10%	11,10%
10000 MFt felett	0,0%	0%	12,50%	0,00%
Összesen	100%	100%	100,00%	100,00%

6. melléklet

„Stagnáló” vállalatok exportintenzitás szerinti megoszlása

	2013 (n=35)	2009 (n=19)	2004 (n=32)	1999 (n=9)
25% alatt	2,9%	36,8%	28%	11%
25-75%	37,1%	57,9%	41%	56%
75% felett	60,0%	5,3%	31%	33%

7. melléklet

„Stagnáló” vállalatok megoszlása méret szerinti bontásban

	2013 (n=35)	2009 (n=19)	2004 (n=32)	1999 (n=9)
Kisvállalat	8,6%	27,8%	3,10%	0,00%
Középvállalat	80,0%	66,7%	34,40%	55,60%
Nagyvállalat	11,4%	5,6%	62,50%	44,40%

8. melléklet

„Stagnáló” vállalatok megoszlása többségi tulajdonosi kör szerint

	2013 (n=35)	2009 (n=19)	2004 (n=32)	1999 (n=9)
Állami	0,0%	6,30%	32,30%	33,30%
Belföldi	74,3%	68,80%	32,30%	33,30%
Külföldi	25,7%	25%	35,50%	33,30%

9. melléklet

„Fejlődő exportálók” vállalatok exportárbevétel szerinti megoszlása

	2013 (n= 45)	2009 (n=19)	2004 (n=43)	1999 (n=48)
100 MFt alatt	24,4%	27,30%	16,30%	14,60%
100-499 MFt	53,3%	63,60%	41,90%	72,90%
500-999 MFt	22,2%	9,10%	37,20%	12,50%
1000-4999 MFt	0,0%	0%	4,70%	0,00%
5000-9999 MFt	0,0%	0%	0,00%	0,00%
10000 MFt felett	0,0%	0%	0,00%	0,00%

10. melléklet

„Fejlődő exportálók” vállalatok exportintenzitás szerinti megoszlása

	2013 (n= 45)	2009 (n=11)	2004 (n=43)	1999 (n=48)
25% alatt	68,9%	72,7%	51%	6%
25-75%	28,9%	18,2%	28%	42%
75% felett	2,2%	9,1%	21%	52%

11. melléklet

„Fejlődő exportáló” vállalatok megoszlása méret szerinti bontásban

	2013 (n= 45)	2009 (n=11)	2004 (n=43)	1999 (n=48)
Kisvállalat	2,2%	25%	16,30%	31,30%
Középvállalat	80,0%	20%	48,80%	68,80%
Nagyvállalat	17,8%	27,30%	34,90%	0,00%

12. melléklet

„Fejlődő exportálók” vállalatok megoszlása többségi tulajdonosi kör szerint

	2013 (n= 45)	2009 (n=11)	2004 (n=43)	1999 (n=48)
Állami	6,7%	20%	19,00%	6,50%
Belföldi	64,4%	50%	54,80%	78,30%
Külföldi	28,9%	30%	26,20%	15,20%

13. melléklet

„Kismértékű exportáló” vállalatok exportárbevétel szerinti megoszlása

	2013 (n= 31)	2004 (n=43)	1999 (n=41)
100 MFt alatt	80,6%	41,90%	85,40%
100-499 MFt	19,4%	55,80%	14,60%
500-999 MFt	0,0%	2,30%	0,00%
1000-4999 MFt	0,0%	0,00%	0,00%
5000-9999 MFt	0,0%	0,00%	0,00%
10000 MFt felett	0,0%	0,00%	0,00%

14. melléklet

„Kismértékű exportáló” vállalatok exportintenzitás szerinti megoszlása

	2013 (n= 31)	2004 (n=43)	1999 (n=41)
25% alatt	83,9%	51,2%	100,00%
25-75%	16,1%	27,9%	0,00%
75% felett	0,0%	20,9%	0,00%

15. melléklet

„Kismértékű exportáló” vállalatok megoszlása méret szerinti bontásban

	2013 (n= 31)	2004 (n=43)	1999 (n=41)
Kisvállalat	16,1%	48,80%	34,10%
Középvállalat	77,4%	39,50%	51,20%
Nagyvállalat	6,5%	11,60%	14,60%

16. melléklet

„Kismértékű exportáló” vállalatok megoszlása többségi tulajdonosi kör szerint

	2013 (n= 31)	2004 (n=43)	1999 (n=40)
Állami	3,2%	19,50%	17,50%
Belföldi	87,1%	65,90%	62,50%
Külföldi	9,7%	14,60%	20,00%

RESZEGI László – JUHÁSZ Péter

A VÁLLALATI TELJESÍTMÉNY NYOMÁBAN.

BUDAPEST: ALINEA KIADÓ, 2014, 355 OLDAL

Wassily Kandinsky szerint a XIX. század a „vagy-vagy” korszaka volt. Napjainkat viszont már az „és” jellemzi. Vagyis míg korábban elégnek tűnt egy-egy viszonylag jól izolálható jelenséggel foglalkozni ahhoz, hogy új felismerésekhez jussunk, addig a mai komplex sokféleségben ezt már nem tehetjük meg. A világ integráltabbá vált, mint valaha. A jelenségek egymással párhuzamosan és egymástól nem-lineárisan függve alakulnak, s okok komplex rendszerére vezethetők vissza, amelyeket visszacsatolások tarkítanak. Egy ilyen világgazdasági kontextusban kell a vállalatoknak versenyképességre törekedniük. Persze, nincs két ugyan olyan vállalati teljesítmény, minták azonban kirajzolhatóak, amelyek az adott gazdaság pillanatnyi látképét adhatják. Jelen recenziókn tárgyául szolgáló kötet pontosan ezt a célt tűzte ki maga elé 4.641 magyarországi vállalat 2008 és 2011 közti periódusára vonatkozó összetett elemzésén keresztül. Mivel Magyarország egy kicsiny, nyitott gazdaság, ezért a könyvben érthető módon nagy hangsúlyt kap az export kérdése.

A kötet hét fejezetből áll, amelyekben az Olvasó képet kap az elvi megfontolásokról, a nemzetközi empirikus elemzések legfontosabb üzeneteiről, a magyarországi vállalati minta jellemzőiről, a vállalatok klaszterezési lehetőségeiről, az érzékelhető dualitás természetéről, a termelékenység kérdéséről, és végül arról, hogy mi következik mindebből a vállalatvezetés és a gazdaságpolitika számára. A könyv rendkívül izgalmas és nagyon is aktuális kérdéseket boncolgat. Ráadásul megvan benne a *’mindenséggel mérd magad’* elv, vagyis törekszik felvonultatni a könyvtárnyi terjedelmű elméleti és empirikus irodalom releváns üzeneteit, de ezt kellően feszesen teszi, a mondanivaló nem válik csapongóvá.

Az első fejezetben a szerzők a vállalati teljesítményt és az azt befolyásoló tényezőket tekintik át. Külön érdeme a fejezetnek, hogy az alkalmazott módszertant igen aprólékosan ismertetik (pl. a klaszterképzés rejtelmét). E fejezetben esik többek közt szó az arbitrázsról is. Az értő Olvasóban felsejlik Israel M. Kirzner 1973-as munkája, ami megmutatta, hogy a vállalkozó/a vállalat

valójában pontosan az arbitrázs-lehetőségek éber (hatékonyságjavítás, profitmaximalizálás) fürkészője. Reszegi és Juhász kötete rámutat, hogy az arbitrázst számos tényező befolyásolja, végső hatását tekintve pedig egyfelől differenciálja a vállalatokat, másfelől pedig növeli a kockázatokat a globális és lokális térben. Az itt kifejtetteket egyetlen dologgal egészítenénk ki. Az újabb kutatásoknak a kereskedelmi forgalomba nem kerülő termékeket előállító és szolgáltatásokat nyújtó szektorok (*non-tradable sectors*) és a kereskedelmi forgalomba kerülőket nyújtó szektorok (*tradable*) közti kölcsönhatásokra is illene figyelmet szentelniük. Valljuk ezt azért, mert a keresleti és foglalkoztatási kapcsolatokon keresztül együttes dinamikájukkal befolyásolják a gazdaságok növekedési potenciálját (pl.: a *non-tradable* szektorok érzékenyek a hazai keresleti sokkokra, amin keresztül a növekedési képesség gyengülhet meg). Ha ez megvan, akkor vélhetően jobban megértjük az exportteljesítmény terén mutatkozó visszasságokat Magyarország esetében (pl.: azon exportáló magyarországi cégek, amelyek árbevételének több mint 90%-a külföldről jön a teljes hazai export 69,1%-át tudhatják magukénak – ami egy kivételesen magas, kilógó érték).

A második fejezet a nemzetköziesedés vállalatra gyakorolt hatásával foglalkozik. A szerzők a nemzetközi tapasztalatokat ismertetik, főleg az exporttal kapcsolatos elemzésekre építve. Külön pártolandó a szerzők kiegyensúlyozott tárgyalási módja: az ellentmondásos, sokszor igen vegyes eredményekre is föl hívják az Olvasó figyelmét. A mai napig nyitott kérdés például az, hogy az export növekedése húzza-e a bruttó hazai terméket (GDP), avagy fordítva (48. o.). A recenzens szerint termékenyebb lehet nem-lineáris és dinamikus, visszacsatolások jellegű kapcsolatot sejteni a háttérben, ami térben és időben eltérő mintázatú (pl.: bizonyosan eltérő erejű a kapcsolat Szaúd-Arábia esetén, mint mondjuk Dánia esetén). A fejezetben foglalkoznak a szerzők az export, tanulás és innováció kapcsolatával is. Megállapítják, hogy az innovatívabb vállalkozások hajlamosabbak exportálni. Ebből esetleg az is kiolvasható, hogy az innovációalapú növekedésre történő átté-

rés Magyarország számára nem csupán lehetőség, hanem szükségesség. Az is kitetszik a fejezetből, hogy a fejlettebb cégek többet tanulnak az exportálásból, azaz jobb a tanulási képességük. Ez persze a vezetés (*leadership*) kiemelkedő teljesítményét is fölveheti, bár érdemes itt is óvatosságra törekedni.¹ Ugyancsak erőnye a fejezetnek, hogy rámutat további kutatásra váró területekre, úgymint az export és jövedelmezőség kapcsolata. Olyan kérdéseket is boncolgatnak, hogy milyen cégekre érdemes a szakpolitikának fókuszálnia (kicsiket vagy nagyobbakat támogatassanak inkább)? A kérdés a regionális fejlesztéssel foglalkozó fejlődéstani irodalom örök dilemmája, pro- és kontraérvek tömkelege hozható fel mindkettő mellett. A hazai helyzetképbe is bepillantást engednek a szerzők, s közben hangsúlyozzák, hogy a közvetlen külföldi tőkebefektetések (FDI) elég koncentráltak, amelyek lényegében hozzájárultak az egyenlőtlenségek növekedéséhez. Hazánkkal kapcsolatosan fontos tanulságként vonják le a szerzők, hogy a bérágon elért versenyképesség nem vonzza a fejlett technológiákat ígérő befektetéseket (70. o.).

A harmadik fejezetben a szerzők ismertetik az elemzésük alapjául szolgáló vállalati minta jellemzőit. 2008 és 2011 között vizsgálják meg 4.641 vállalat teljesítményét, amelyek közül 2.766 magyar és 1.875 külföldi többségi tulajdonban van. A szerteágazó elemzés szerint a vállalatoknak ebben az időszakban szűkebb belpiaccal kellett szembe nézniük, igaz, a kivitel bővülni tudott. A magyar tulajdonú vállalatok észrevehetően kisebb exportteljesítményre voltak képesek a hazánkban működő külföldi többségi tulajdonban lévő vállalatok exportjához képest (míg a hazaiak 64,28%-a exportál, addig utóbbiak 86,16%-a). Romlott a tőkehatékonyság, a tulajdonosok pedig hajlamosak voltak kivonni a tőkét. Miközben pedig differenciálódtak a cégek, addig eredményességük stabil maradt és figyelemre méltó az a megállapítás is, hogy hiteleshírnévükkel sem voltak gondok.

A negyedik fejezet mélyebbre ás és a vállalati jellemzőket elemzi a tőkehatékonyság különbözőségei alapján. A szerzők ROIC és ROE alapján klasztereket képeznek és általuk teszik még érzékletesebbé mondanójukat. Míg előbbi a befektetett tőkével arányos hozam, addig utóbbi az úgynevezett sajáttőke-arányos megtérülés mutatója. ROIC szerint a vizsgált vállalatok élenjárók, kiugrók, sereghajtók és derékhad klaszterekbe sorolhatók; ROE alapján pedig a fejőstehenek, az értékteremtők, a pénznyelők és a küzdők csoportja határozható meg. Sok érdekes megállapítást tesznek a szerzők, többek közt azt is, hogy a vállalatok kétharmadánál tapasztalt alacsony ROE-t nem is a begyűrűződő válság magyarázza, hanem a kormányzati politika. A recenzens jegyzi meg, hogy különösen 2010-után vált meghatározóvá az a tendencia, hogy a kormányzati

politika pótlólagos bizonytalanságot injektált a társadalmi-gazdasági rendszerbe.² Erre utal a szerzők azon megállapítása is, hogy viszonylag magas a hitel nélkül gazdálkodó vállalatok száma (145. o.), azaz többségében inkább ódzkodtak az eladósodástól a bizonytalanságokat érzékelve. A magyar cégek termelékenysége alacsonyabb, mint a külföldi többségi tulajdonban lévőké. E mögött olyan tényezők is megbújnak, mint a „zsebbe fizetés” vagy a berakott költségvetés gyakori gyakorlata.

Az ötödik fejezet a negyedik záró megállapítását viszi tovább, azaz azt, hogy a magyar és a külföldi tulajdonú cégek kapcsán is megfigyelhető egyfajta dualitás. A hazaiak elsősorban exportintenzitás terén, míg a külföldi tulajdonúak a bérek különbözőségei alapján mutatnak dualitást. A külföldi vállalatok idehaza méretben, termelt hozzáadott értékben, exportvolumenben is túltesznek a hazaiakon. Fontos felismerés, hogy a hazaiak elsősorban úgy tudtak intenzívek maradni, hogy a magyar valuta leértékelődése révén elért többleteredmények jelentős részét beáldozták a termelési volumen szinten tarthatóságáért, az exportért (231. o.). Az is kiderül, hogy az erőforrások hatékony allokációjával is baj van, hiszen többnyire a kevésbé hatékony cégek is túlélnek; vagyis a verseny evolúciós (szelekciós) mechanizmusa gyengének bizonyult.

A hatodik fejezetben a teljes tényezőtermelékenységgel (*Total Factor Productivity*, *TFP*) foglalkoznak a szerzők. Mindenképp üdvözlendő, hogy külön kitérnek a TFP limitációira is. Jegyezzük meg, hogy a TFP-ről már számos tanulmány modellszerűen igazolta, hogy rendkívüli heterogenitást mutat, s ezt a heterogenitást elsősorban a cégek sajátossága magyarázza.³ Valójában a szerzők elemzése is azt erősíti, hogy egy-egy vállalat sikerét egyedi számszerűsíthető és nem számszerűsíthető jellemzői (nem írják, de sejthető, hogy a tacit tudás, vezetési kultúra, stb. ami meghatározó) közti szinergikus kölcsönhatással magyarázhatjuk.

A zárófejezet hasznos útravalót biztosít a vállalatvezetők és menedzserek, valamint a gazdaságpolitikussok számára. Anélkül, hogy a javaslatokat részletekbe menően ismertetnék, inkább csak kiemeljük, hogy a fejezetben helyet kapott egy vállalatvezetőknek és menedzsereknek szóló kérdéssor, ami mankóul szolgálhat a belső fejlesztés előmozdításához. A magyar társadalmi-gazdasági rendszerben, mint innovációs ökoszisztémában komoly strukturális feszültségek uralkodnak, amelyek bizonytalanságot jelentenek és lefojtják az innovációs tevékenységet.⁴ A feladat tehát meglehetősen nagy, s ahogy a szerzők megjegyzik: egyaránt szerepe lehet szabályozási, befektetésösztönzési, vagy akár adózási politikai beavatkozásoknak is.

Összességében a könyv a vállalatok állapotának feltárással precízebb képet ad a magyar gazdaság helyzetéről. Értékes hozzájárulás egy olyan korban, amikor

az elsősorban makroszintű és kérlelhetetlenül számszerűsítható indikátorokkal operáló elemzések kezdik dominálni a versenyképességi kutatásokat, holott a nemzetközi versenyben mégiscsak a mikroszféra vesz részt, telis tele egyéni, minőségi kategóriákkal.

Kovács Olivér

Lábjegyzet

¹ A közgazdasági elemzésekben egy-egy sikeres cég esetében hajlamosak vagyunk túlértékelni a vezetés szerepét. Az IMD üzleti iskolájának megbecsült professzora, Philip Rosenzweig érzékletesen igazolta, hogy sikeres cég esetében a vezetést rugalmasnak, jó alkalmazkodóképességűnek, alaposnak és felelősnek gondoljuk. Míg ugyanazon cég vezetését egy későbbi sikertelen időszakában rugalmatlannak, tekintélyelvűnek és következetlennek. Ez az úgynevezett dicsfény-hatás (Rosenzweig, 2007). Mindkét vélelem logikus, de túlzóak, ugyanis valójában arról is szó lehet, hogy a sikeres cég miatt lehet a vezetés rugalmas és alapos, míg az a vezető, aki merev, az valójában azért tűnik annak, mert a cég hanyatlik. Könnyen megeshet, hogy hasonló dicsfény-hatások torzítják egy adott ország versenyképességének megítélését is, hisz a jól menő országok kormányzását vélhetően jobbnak is gondoljuk bizonyos tekintetekben.

² Erről részletesen lásd: Kovács (2015).

³ Lásd pl. Aiello és Ricotta (2016) írását, amiben Ausztria, Franciaország, Németország, Magyarország, Olaszország, Spanyolország és az Egyesült Királyság termelőcégeinek TFP-jét elemezte.

⁴ Pl.: ismeretes, hogy a magyar gazdaságban az FDI-nak kulcsszerepe van. Az FDI-től várt tudástranszfer és termelékenységű tovagyűrűző hatások fellépte ott és akkor várható, ahol a hazai vállalatok direkt kapcsolatban

vannak az FDI-t biztosító külföldi tulajdonú cégekkel (Gorodnichenko et al., 2015). Ez az emberi tudástőke fejlesztésének fontosságára világít rá, az együttműködés kultúrájának nélkülözhetetlenségére (Kovács, 2016). Ezeket pedig csak rendszerszintű és előremutató strukturális fejlesztések révén lehet javítani.

Felhasznált irodalom

Aiello, F. – Ricotta, F. (2016): Firm Heterogeneity in Productivity Across Europe: Evidence from Multilevel Models. *Economics of Innovation and New Technology*, 25. évf., 1. szám, 57-89. o.

Gorodnichenko, Y. – Svejnar, J. – Terrell, K. (2015): Does Foreign Entry Spur Innovation? NBER Working Paper No. 21514

Kirzner, I. M. (1973): *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press, Chicago

Kovács Olivér (2015): A magyar difference. *Köz-Gazdaság*, 10. évf., 4. szám (december), 145-166. o.

Kovács Olivér (2016 – megjelenés alatt): Talent-competitiveness of Hungary – Decline without „Fleurs du Mal”. *Society and Economy*

Rosenzweig, P. (2007): *The Halo Effect... and the Eight Other Business Delusions that Deceive Managers*. New York: Free Press

E SZÁMUNK SZERZŐI

Dr. Czakó Erzsébet, egyetemi tanár, Budapesti Corvinus Egyetem; **Dr. Juhász Péter**, egyetemi docens, Budapesti Corvinus Egyetem; **Dr. Reszegi László**, címzetes egyetemi tanár, Budapesti Corvinus Egyetem; **Dr. Bartha Zoltán**, egyetemi docens, Miskolci Egyetem; **Dr. S. Gubik Andrea**, egyetemi docens, Miskolci Egyetem; **Dr. Gál Zoltán**, tudományos főmunkatárs, MTA KRTK RKK, egyetemi tanár, Kaposvári Egyetem; **Juhász Bálint**, egyetemi hallgató, Budapesti Corvinus Egyetem; **Dr. Sass Magdolna**, tudományos főmunkatárs, MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet; **Dr. Kazainé Ónodi Annamária**, egyetemi docens, Budapesti Corvinus Egyetem; **Kovács Olivér**, tudományos munkatárs, ICEG European Center

CIKKEK ANGOL NYELVŰ ÖSSZEFOGLALÓI

Czakó, Erzsébet – Juhász, Péter – Reszegi, László

Competitiveness and export: comparison of qualitative and quantitative research results on enterprise level

Exports and exporting firms are studied both by international business (IB) and competitiveness. While IB concentrates on the performance of firms and, within this frame, on the processes from a company and managerial perspective, competitiveness focuses on national level implications primarily from a point of view of policy perspectives. Qualitative studies are frequent in IB research, while quantitative methods are used widely in competitiveness research. The novelty of this paper is to use both types of research on the same population to compare findings. Claiming that the qualitative and quantitative research findings are complementary, this paper investigates how SMEs' performance can be assessed based on financial performance patterns and what conclusions can be drawn for competitiveness at firm and national levels. Findings show that export intensive SMEs are amongst the financially high performing Hungarian firms. Based on qualitative research findings, the authors propose that outstanding management, continuous learning and innovation may be explanatory factors for the success of such firms. At the same time, good performance could be achieved also in a different way and without high export intensity whilst exporting was not a guarantee for high performance.

Bartha, Zoltán - S. Gubik, Andrea

Influence of business knowledge on the internationalization of the small and medium-sized enterprises in the Visegrad countries

It is common knowledge that the internationalisation process of the enterprises requires business knowledge. The exact type of knowledge required for internationalisation, and the methods in which it can be acquired, however, is far less obvious. The goal of this study is to identify the knowledge elements that have the greatest influence on the internationalisation process of the small and medium-sized enterprises in

the Visegrad countries. A two-dimensional model of business knowledge is used for the analysis that sorts knowledge elements along the explicit-tacit, and the specific-general dimensions. According to this model, business knowledge that is explicit and general, is the easiest to transfer, while the tacit and specific elements are hardly transferable. The influence of the five knowledge elements described by the model on the internationalisation of small and medium-sized enterprises was tested on a sample of 984 firms. The authors' analysis confirmed that the amount of knowledge accessible by the firms is connected to internationalisation. Either the decision about becoming international, or the rate and intensity of internationalisation was tested, it was found that the tacit and specific knowledge elements are the most significant influencing factors.

Gál, Zoltán- Juhász, Bálint

Internationalization of East and Central European Companies – a macro-economic research approach

The study argues that the positive effects of FDI on economic development and Gross Fixed Capital Formation (GFCF), as well as on the internationalization of Central and Eastern European companies are much less prevail. Granger test found that the FDI stock has no significant effect neither on the GFCF nor on economic development. However, the relative level of development of these countries strongly affected their ability to attract FDI. Furthermore, we examined the Granger-causality between IFDI and OFDI in order to verify whether the FDI helps capital exports (OFDI) and internationalization the CEE companies. The paper found that the FDI inflow has an effect on an indirect FDI invested in a third country while the outward FDI has much less impact on attracting new inward FDI.

The study concludes that the FDI-driven development model due to the crowding-out effect of foreign MNCs and the relative weakness of Central and Eastern European MNCs is still an obstacle in the internationalization of domestic companies.

Sass, Magdolna

Giants from dwarfs? - Electronics multinationals from East Central Europe

Though multinationals have emerged only relatively recently in East Central Europe and local firms are relatively backward in electronics production, there are already a few local multinationals operating in this industry. The article makes one of the first attempts to identify and describe certain characteristics of these electronics multinationals. Its methodology relies on a macro approach in terms of identifying those countries, which have substantial electronics outward FDI and of a micro approach in terms of analysing available information about the companies identified. A few common and diverging characteristics of these companies are analysed. Preliminary findings include the proof for the existence of CEE electronics multinationals, and the presence of the market-seeking, efficiency-seeking and the innovation-seeking motives and their combinations, the impact of the earlier start of Slovenian multinationals on their characteristics, the relatively rapid internationalisation of certain companies, parallel appearance on developed and less developed markets – features that are similar to other emerging multinationals. The article outlines possible avenues for further research.

Kazainé Ónodi, Annamária

Heterogeneity of exporting firms

The purpose of the paper is to provide a deeper insight into the main characteristics of Hungarian exporters based on Hungarian Competitiveness Research databases of 2013, 2009, 2004, 1999. K-means cluster analysis was used to group companies according to export performance (measured by export-intensity, export volume, export change and profitability). Four different clusters were identified: “successful export-oriented”, “stagnant”, “leading minors” and “minor exporter” companies. During the financial analysis of the companies there were significant differences detected amongst the clusters related to profitability. In general the author concluded that, the foreign owned firms’ profitability was higher than domestic ones’, but within the group of successful export-oriented companies foreign owned companies’ higher profitability could not be verified statistically. Comparing the “stagnant” with “successful export-oriented” companies, where both can feature high export-intensity, the conclusion was that better operational characteristics and better management are behind the higher export performance and profitability.

CONTENTS

CZAKÓ, Erzsébet – JUHÁSZ, Péter – RESZEGI, László

Competitiveness and export: comparison of qualitative and quantitative research results on enterprise level 3

BARTHA, Zoltán – S. GUBIK, Andrea

Influence of business knowledge on the internationalisation of the small and medium-sized enterprises in the Visegrad countries 15

GÁL, Zoltán – JUHÁSZ, Bálint

Internationalization of East and Central European Companies – a macro-economic research approach 26

SASS, Magdolna

Giants from dwarfs? – Electronics multinationals from East Central Europe 40

KAZAINÉ ÓNODI, Annamária

Heterogeneity of exporting firms 50