

Beszámoló (Külföldre irányuló tőkebefektetések Magyarországról c. OTKA/NKFI projekt)

Tölgyessy Péterné Sass Magdolna (MTA KRTK KTI)

A kutatás fő célja annak megmutatása volt, hogy a poszt-szocialista multinacionális vállalatok elkülönülnek mind a fejlett országok multijaitól, mind az ú.n. feltörekvő multiktól. Ezt a célt több megközelítést használva értük el. Egyrészt bemutattuk, hogy a közvetlentőke-befektetésekre vonatkozó makroadatokat jelentős korlátokkal használhatók ehhez az elemzéshez, így vállalati adatokra és vállalati esettanulmányokra kell támaszkodnunk. Megmutattuk, hogy a fizetési mérlegben található kifelé irányuló közvetlentőke-befektetésekre vonatkozó adat tartalmazza mind a magyar tulajdonban levő, mind a Magyarországon működő, de külföldi tulajdonban levő leányvállalatok által megvalósított külföldi közvetlentőke-befektetéseket, így korlátozottan ad képet a magyar vállalatok külföldön megvalósított befektetéseinek alakulásáról (rezidens-nemrezidens megkülönböztetés). A fizetési mérleg FDI-adataival kapcsolatos más problémákat is feltérképeztünk (pl. az átfolyó tőke, az eszközportfólió átcsoportosítása), bemutattuk ennek hátterét (a multinacionális vállalatok adóoptimalizálási és/vagy szervezeti hatékonyságnövelési és/vagy a tőkebefektetés valódi eredetének eltitkolása), és hogy ez hogyan érinti a kifelé irányuló közvetlentőke-befektetésekre vonatkozó adatokat (Antalóczy, Sass, 2014 és 2015, Külgazdaság). Az eredmények alapján felhívtuk a figyelmet az FDI makroadatainak óvatos kezelésére és vállalati adatokkal történő összevetésére. Egy ágazati tanulmányban (elektronika) az adott ágazatban konkrétan feltérképeztük, hogy milyen lehet a magyar, lengyel és szlovén kifelé irányuló tőkebefektetésekben a hazai (tulajdonú vagy ellenőrzés alatt álló) vállalatok és külföldi multinacionális vállalatok helyi leányainak részesedése (Sass, 2015 könyvfejezet angolul és Sass, 2016 Vezetéstudomány). Bemutattuk, hogy ezek eltérőek a három ország esetében.

Másrészt, ennek megfelelően, más országokból származó (kelet-közép-európai, orosz és kínai) multinacionális vállalatokat elemeztünk részletesen. A Statisztikai Szemlében (Sass, 2016) és egy angol nyelvű könyvfejezetben (Sass, 2017) elemeztük a kelet-közép-európai országok egymásközi közvetlentőke-befektetéseit. Ennek témánk szempontjából az volt a jelentősége, hogy a szakirodalom szerint a „fiatal”, külföldi közvetlentőke-befektetéseiket most kezdő multinacionális vállalatok általában először a földrajzilag közel eső országokban jelennek meg befektetéseikkel. Bemutattuk, hogy ugyan a régióban jelentősen nőtt a tőkeáramlás, de az még mindig igen alacsony európai összehasonlításban. Vannak a régióban térségi összehasonlításban kiemelkedően erős tőkekapcsolatokkal jellemezhető országpárok, például azok, amelyek nemrégiben még egy országhoz tartoztak (Csehország és Szlovákia; Horvátország és Szlovénia vagy a balti-országok), vagy olyanok, amelyek között néhány nagyobb tranzakció miatt volt jelentős tőkeáramlás, például Magyarország és Horvátország, Magyarország és Bulgária, Csehország és Bulgária vagy Lengyelország és Litvánia. Míg az előbbi esetben mindkét irányba jelentős a tőkeáramlás („szimmetrikus” a kapcsolat), addig az utóbbinál az egyik ország meghatározó befektető a másikkban („aszimmetrikus” befektetési

kapcsolat). Találtunk arra is példát, hogy földrajzilag viszonylag közel eső országok között minimálisak a tőkekapcsolatok (Horvátország és Bulgária). Megmutattuk, hogy néhány ország vállalatai dominálják a régiós tőkeáramlást (Magyarország, Lengyelország és Csehország). Teszteltük az IDP-modellt, az ökonometriai tesztelés ugyan jó eredményt hozott, ugyanakkor jeleztük, hogy a leíró statisztikák jelentősen gyengítik a modell érvényességét. A legfontosabb problémának azt találtuk, hogy az IDP a helyi vállalatok külföldi befektetéseinek alakulásával foglalkozik, ugyanakkor a statisztikákban nem lehet elkülöníteni egymástól a közvetlen (helyi tulajdonban vagy ellenőrzés alatt álló cégek) és a közvetett (külföldi tulajdonban levő leányvállalatok által megvalósított) OFDI-t. Ezek egymáshoz viszonyított részaránya erősen szóródik a vizsgált országcsoportban is, megkérdőjelezve a modellszámítások eredményeit.

A Visegrádi országokban megvalósított orosz tőkebefektetések elemzése is jelentős adatproblémákba ütközött. Itt is vállalati szintre kellett „lemennünk” a valódi tendenciák feltárásához (Kalotay et al., 2014, 2015 és 2016). Az orosz multinacionális vállalatok régióbeli közvetlentőke-befektetései alapján azt találtuk, hogy jelentős az állami befolyás ezen vállalatok nemzetköziesedési folyamatában. Többek között hangsúlyoztuk, hogy bizonyos (technológiaalapú) vállalatoknak a jellegzetességei hasonlítanak a fejlett multinacionálisok cégekéihez, miközben más nagy, állami tulajdonú, illetve természetierőforrás-alapú vállalatok nem hasonlítanak a hagyományos multinacionális vállalatokhoz, megint mások nem sorolhatók be egyetlen meghatározott kategóriába (ingatlanbefektetések). Így aláhúztuk az eddigi elméleti megközelítések korlátait a feltörekvő multinacionális vállalatok létének magyarázatában.

A Magyarországon és a régióban eszközölt kínai közvetlentőke-befektetések és az itt jelen levő kínai multinacionális vállalatok elemzése is nagymértékben hozzájárult a kutatáshoz. Sass (2018, Külgazdaság) cikkemben a kínai multinacionális vállalatok magyarországi és kelet-közép-európai közvetlentőke-beruházásainak és a szakirodalom eredményeinek részletes elemzése révén bemutattam, hogy a kínai külföldi közvetlentőke-befektetések és multinacionális vállalatok sajátosan viselkednek más országok külföldön befektető vállalataihoz képest. Ennek okát a kínai gazdasági modell sajátosságaival magyarázhatjuk, amelyben az állami-kormányzati beavatkozás a gazdaság minden szeletét áthatja. Jelezzük továbbá, hogy a kínai közvetlentőke-befektetések volumene és súlya nagyobb Európában és Kelet-Közép-Európában, mint azt az eddig elérhető adatok mutatták. A régió, s azon belül is elsősorban Magyarország relatíve fontos célpont az Európai Unión belül a kínai tőke számára. Lakosságszámához vagy gazdasági erejéhez (GDP-jéhez) viszonyítva hazánk a kínai tőke fontos európai fogadó országai közé tartozik. A magyarországi kínai projektek jellemzői hasonlítanak a kínai külföldi közvetlentőke-befektetéseknek a szakirodalomban bemutatott általános sajátosságaihoz. Ezért – más fogadó országok tapasztalatai alapján, – a fejlett országokból származó befektetésekhez hasonlítva kockázatosabbnak tekinthetők.

Harmadrészt, részletesen elemeztünk több magyar ellenőrzésű vagy tulajdonú multinacionális vállalatot is. Feltérképeztük a legfontosabb, magyar tulajdonban és/vagy ellenőrzés alatt álló multinacionális vállalatokat (Sass, Kovács, 2015) egy nemzetközi összehasonlítást is lehetővé tevő módszertan alapján (Emerging Markets Global Players projekt). Bemutattuk, hogy jelentős a külföldi többségi tulajdonban levő, de magyar ellenőrzés alatt álló multinacionális vállalatok szerepe (elsősorban MOL és Richter Gedeon, és a pénzügyi szolgáltatásokban az OTP: Sass, 2015, RESER) a Magyarországról kifelé irányuló közvetlentőke-befektetésekben. Részletesen elemeztük az OTP (Sass, 2015 RESER) és a Richter Gedeon (Antalóczy, Sass, 2017 Külgazdaság és könyvfejezet: szerk. Sauka)

tulajdonosi előnyeinek alakulását-változását, a Richter Gedeon esetében az állami szerepvállalás alakulását. A Richter nemzetköziesedésének elemzését a szakirodalomban nemrégiben megjelent ú.n. hibrid állami vállalat koncepciója alapján végeztük el, amelynek lényege, hogy az állami tulajdon nem feltétlenül jár együtt az állami ellenőrzéssel. Kiemeltük, hogy az állam, mint szabályozó, legalább olyan mértékben képes befolyásolni a nemzetköziesedést, mint tulajdonos. Ezt a Richter Gedeon esetével tudtuk illusztrálni. Ezen felül megmutattuk, hogy mint azt a Richter Gedeon eset illusztrálja, a vállalati menedzsment és motivációi az átalakulás- és a privatizáció időszakában fontos szerepet játszhatnak az állami tulajdonrész nagyságának alakulásában. Esetünkben nem az állam, hanem a menedzsment ragaszkodott a kisebbségi állami tulajdonhoz, elsősorban függetlensége megőrzése érdekében, de a szerves, óvatos fejlődés – szinte a családi tulajdon – zálogát is ebben látták. A menedzsment erejéhez a privatizáció idején és a későbbiekben is erőteljesen hozzájárult az „útfüggőség”, a vállalati hagyományok továbbélése. Hatalmas erő a generációkon átívelő tudásátadás, ami nemcsak a menedzsmentben, de az egész kollektívában létezik. A hagyományokhoz tartozik az – óvatos, szerves fejlődés mellett –, az erős kutatási bázis, a nemzetközi piacokon való működés, vagyis a nemzetköziesedés. A menedzsmentet erősíti a munkavállalók erős kötődése a céghez. Az OTP esetében (Sass, 2015, RESER) hangsúlyoztuk a menedzsment képességét a tulajdonosi előny átformálására, és ezzel kapcsolatban annak szükségességét, hogy a tulajdonosi előny alakulását ne statikusan, hanem dinamikusan vizsgáljuk. A tulajdonosi előny alakulását, és ennek a „klasszikus” és a feltörekvő multinacionális vállalatokétól való eltérését is vállalati elemzések alapján mutattuk be (Antalóczy, Éltető, Sass, 2014 Külgazdaság és Sass, Antalóczy, Éltető, 2014, Entrepreneurial Business and Economics Review). Az elektronikai ipar vizsgálata (Sass, 2015 könyvfejezet angolul és Sass, 2016 Vezetéstudomány) rávilágított, hogy az ágazatban különféle motivációjúak a külföldre irányuló közvetlentőke-befektetések, ugyanis jelentős a hatékonyságkereső motiváció (a kelet-közép-európai régió multinacionális vállalatainál domináns piackeresés mellett). A motivációk ilyen „keveredése” és a többelemű 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 feltörekvő multikra jellemző még a környező országokban való terjeszkedés – ugyanez igaz a poszt-szocialista elektronikai multikra is. Bemutattuk a Videoton meghatározó szerepét a régiós ágazati közvetlentőke-befektetésekben, és a hatékonyságkereső motiváció dominanciáját ennek a cégnek az esetében. A Mediso példáján pedig azt, hogy született globális vállalatok is jelen vannak az ágazatban, amelyek jellemzői a fejlett országok kis, innovatív nemzetköziesedő cégeire hasonlítanak. A született globálisok mellett külön foglalkoztunk az ú.n. nemzetközi új vállalatokkal, két ágazatban, az információs technológiában és a biotechnológiában készített, interjúkon alapuló vállalati esettanulmányok alapján (Kozma, Sass, 2019 Society and Economy és Vezetéstudomány – megjelenés alatt). Egyrészt a külföldi piac kiválasztásának kritériumait elemeztük, másrészt a hálózatok szerepét vizsgáltuk a nemzetköziesedés folyamatában. Eredményeink szerint a vizsgált vállalatok általában a legnagyobb fejlett piacokat veszik célba – igen sikeresen. A hálózatok szerepe meghatározó minden vizsgált esetben. Az alapító vagy tulajdonos személyes kapcsolatai minden vállalatnál fontos szerepet játszottak, különösen az első külföldi vevők „megnyerésében”. Ugyanakkor megkérdőjeleztük a személyes hálózaton alapuló üzleti modell skálázhatóságát. Kutatásunk eredményei a vállalati menedzsment szempontjából a gyakorlatban is felhasználhatóak, mivel megmutatjuk, hogy a nemzetközi hálózatokban való részvétel intenzívebbé tétele fontos a vállalatnövekedés és nemzetköziesedés szempontjából. Ezen felül hangsúlyoztuk, hogy ezek a

vállalatok nemzetköziesedési folyamatukban a fejlett gazdaságok hasonlóan innovatív és dinamikus vállalatra hasonlítanak. Eredményeink szerint egyébként minimálisak a magyar gazdasági és nemgazdasági szereplőkkel a kapcsolataik. A kisméretű vállalatok nemzetköziesedését vizsgálta még egy másik, a kutatás keretében készült cikk (Szalavetz, 2015). A cikk öt magyarországi gyorsan növekvő kisvállalatnál készített mélyinterjúkra támaszkodva azt vizsgálta, hogy mennyiben magyarázható e cégek teljesítménye, túlélése, növekedése és a gyors növekedésből fakadó csapdahelyzetek elkerülése a cégszintű dinamikus képességekkel.

A vállalati tapasztalatokat tehát a dinamikus képességek elméletének tézisei fényében elemezte, és megállapította, hogy a dinamikus képességek elsősorban a szervezeti innovációk területén mutatkoztak meg. Az eredeti szervezeti felépítés a növekedés és az új kihívások függvényében folyamatos módosításra szorult. A siker záloga a vizsgált cégek rugalmas alkalmazkodóképessége volt, ami fokozatos és radikális szervezeti innovációkban nyilvánult meg. A cikk típusokba sorolta a feltárt szervezeti változásokat, és hangsúlyozta, hogy ezek egyúttal a menedzsment-gyakorlat módosulásával jártak. A kutatás három tekintetben járult hozzá a hazai és nemzetközi szakirodalomhoz. Először azzal, hogy a gyorsan növekvő vállalkozások problémáit magyarországi cégek példáján, vagyis egy nemzetközileg kevésbé kutatott kontextusban vizsgálta. Másodszor azzal, hogy részletesen bemutatta öt hazai cég tapasztalatait, problémáit, és a dinamikus képességek elméletének fényében elemezte azokat a vállalati jó gyakorlatokat, amelyek segítségével a növekedési csapdahelyzeteket el tudták kerülni – ez utóbbi más hazai cégek menedzsmentje számára is megfontolásra érdemes tanulságokkal szolgál. Harmadszor pedig azzal, hogy rámutatott a szervezeti innovációk jelentőségére, arra, hogy milyen fontos, hogy a vállalati szervezet mindig a vállalat életciklusának megfelelő módon legyen kialakítva, és az új kihívások függvényében rugalmasan módosítva, átalakítva.

A kelet-közép-európai régió közvetlentőke-beruházási folyamatainak általános elemzésére (Kalotay, Sass, 2018) és ezekre a vállalati esetekre alapozva dolgoztuk ki azt az elemzési keretet, amely segít megérteni a poszt-szocialista multik sajátosságait, heterogenitását, és azt, hogy egy részük a "klasszikus", más részük a feltörekvő multikhoz hasonlóan viselkedik (Sass, 2018, Japanese Journal...). Az elemzési keretben a vállalatok két legfontosabb jellemzője alapításuk éve (átalakulás előtt vagy után) és az állami befolyás nagysága-szintje. A tipológiába egyértelműen besorolhatók voltak az elemzett magyar és kelet-közép-európai multinacionális vállalatok. A tipológia segíthet megérteni a poszt-szocialista multik sajátosságait, a "klasszikus" és feltörekvő multikhoz képest hasonló és eltérő jellemzőiket.

1. táblázat A poszt-tranzíciós multinacionális vállalatok tipológiája

	állami befolyás	nincs állami befolyás
“örökölt” (1989 előtt is működött)	1. <i>(kisebbségi) állami tulajdonban levő, volt állami vállalat</i>	2. <i>(teljesen) privatizált volt állami vállalat</i>
új (1989 után alapított)	3. <i>a politikával ápoltság erős kapcsolat a (gyors) növekedés alapja (általában nem tulajdonosi kapcsolaton keresztül)</i>	4. <i>újonnan alapított vállalatok</i>

Forrás: Sass (2018) Japanese Journal of Comparative Economics

A négy csoport vállalatai ugyanis eltérően viselkednek: az 1. és 2. csoport tagjainak jellemzői és viselkedése a feltörekvő multinacionális vállalatokéra hasonlít. A 2. csoport, az oda sorolt vállalatok elemzése alapján inkább „vegyes”, míg a 4. csoport tagjai jellemzőikben és viselkedésükben leginkább a fejlett országok multinacionális vállalataira hasonlítanak. A kutatás során sikerült cseh és lengyel vállalatokat is csoportosítani a tipológia alapján. További részletes vállalati esettanulmányok segíthetnek majd árnyalni az elemzést. A publikált cikkben a következő területeken elemeztük a magyar, lengyel és cseh multinacionális vállalatokat az egyes kategóriákban (1. táblázat): méret, a külföldi közvetlentőke-befektetés motivációja, belépési mód, tulajdonosi előny, lokációs előny, tevékenység-ágazat. A tipológia és a kategóriák hasznosságát mutatta, hogy az egyes kategóriákban az elemzett vállalatok egyformák vagy nagyon hasonlóak voltak a vizsgált területeken.

Disszemináció: A kutatás eredményeit több nemzetközi konferencián prezentáltuk. Többek között az EACES 2014-es, 2016-os és 2018-as biannuális konferenciáján, az International Trade and Finance Association 2018-as konferenciáján, az EADI háromévente megrendezett konferenciáján (2015 és 2018), a RESER 2015-ös konferenciáján és a Japán Összehasonlító Gazdaságtani Társaság konferenciáján, valamint más külföldi és hazai konferenciákon, workshopokon és szemináriumokon. Egy külföldi és két hazai konferencián megtartott „keynote”-előadás támaszkodik a kutatás eredményeire. A kutatás eredményeiből 6 külföldi és 10 hazai folyóiratcikk, hat külföldi könyvfejezet és két egyéb publikáció (külföldi konferencia-kiadvány és hazai working paper) született. Megjelenés alatt van két hazai folyóiratcikk, elbírálás alatt pedig két külföldi folyóiratcikk. (Az adathozzáférés problémái és a számítások elvégzésének elhúzódása miatt még csak most áll beadás előtt egy folyóiratcikk az Applied Economics Letters-nek, és egy hazai folyóiratcikk a Statisztikai Szemlének.)