

KUTATÁSI JELENTÉS

Európán kívüli feltörekvő piacok multinacionális vállalatai Kelet-Közép-Európában

NKFIH K 120053

A kutatás céljai és jelentősége

Az eredetileg négyévesre tervezett, végül - a pandémia következtében - öt éven át tartó kutatás a feltörekvő multinacionális vállalatok (FMNV) befektetéseinek motivációit, működési gyakorlatát és kihívásait vizsgálta Európában, különös tekintettel a kelet-közép-európai régióra (azon belül is elsősorban a Visegrádi Négyekre és Szlovéniára). A vizsgált FMNV-k nagy része Kelet-, Dél- és Délkelet-Ázsiából érkezett (Kína, Dél-Korea, Tajvan, India, Malajzia, Thaiföld, Indonézia, Vietnám), de vizsgálataink kiterjedtek orosz, török, dél-afrikai és brazil szereplőkre is. A megvizsgált témák között szerepeltek a nemzetköziesedés és a közvetlen külföldi befektetések főbb elméletei, a feltörekvő multinacionális vállalatok globális mintázatai és legújabb tendenciái, valamint a FMNV-k nemzetközi terjeszkedési stratégiái mögött meghúzódó székhely- és fogadó ország szerinti meghatározó tényezők, azaz az úgynevezett 'push' és 'pull' faktorok. A kutatás jelentősége, hogy első ízben tett kísérletet a feltörekvő-piaci multinacionális vállalatok kelet-közép-európai befektetéseinek szisztematikus elemzésére. Az ilyen típusú beruházások pedig különböznek mind a FMNV-k nyugat-európai befektetéseitől, mind pedig a fejlett világ multinacionális vállalatainak kelet-közép-európai befektetéseitől is. A kutatás további újdonsága, hogy a strukturális/makroökonómiai és intézményi tényezők mellett a politikai tényezőket is beépítette az elemzésbe, azok ugyanis bizonyítottan fontos szerepet játszanak a feltörekvő - különösen az ázsiai - vállalatok befektetéseinek KKE-régióba történő vonzásában.

A kutatás menete és módszerei

Az első kutatási év a feltörekvő országok befektetéseinek főbb mozgatórugóit volt hivatott feltérképezni, megvizsgálva e vállalatok nemzetközi expanziós stratégiáját, illetve azt, hogy milyen motivációk (lökő/push tényezők), minták és trendek jellemzik az ázsiai feltörekvő országok vállalatainak közvetlentőke-befektetéseit az elmúlt 10-15 évben globálisan, Európában és a kelet-közép-európai régióban. Első lépésként a szakirodalom feldolgozására és szintetizálására került sor, mely utóbb kiegészült szakértői interjúkkal is.

A második és harmadik kutatási év során az elsődleges feladat alapvetően annak megállapítása volt, hogy mely KKE országok és milyen szektorok fogadják a feltörekvő ázsiai országok vállalatainak befektetéseit; milyen tényezők játszanak meghatározó szerepet a KKE-régióban történő befektetések során (azaz melyek az ún. pull/húzó tényezők); továbbá hogyan befolyásolják a KKE-régió közvetlentőkét fogadó országait az FMNV-k befektetési? E tekintetben a témával foglalkozó szakirodalom feldolgozása és szintetizálása után az adatelemzés volt a következő lépés.

Az adatok tekintetében a fő kihívást az jelentette, hogy ahány nemzeti és nemzetközi statisztika, annyiféle adatállomány áll rendelkezésre arról, mennyit is fektettek be az FMNV-k a KKE-régióban, köszönhetően annak, hogy e vállalatok gyakran közvetítő országokon, vállalatokon keresztül hajtják végre tranzakcióikat. A Magyar Nemzeti Bank pl. már gyűjt adatokat az új, BPM6-metodológia szerint (mely immár figyelembe veszi az eredeti befektetőt), míg több KKE-országban az ilyen adatokhoz való hozzáférés problémát okozott. E problémák leküzdésében nyújtott segítséget az Orbis adatbázis, mely vállalati szintű adatokat tartalmaz, s amelynek segítségével saját adatbázist állítottunk össze a KKE-régióban már megvalósult

FMNV-k befektetéseiről. E saját gyűjtés révén már könnyen beazonosíthatóvá vált azon szektorok és vállalatok jellege és száma, melyeket kvalitatív módszerekkel (jellemzően vállalati interjúk révén) is elkezdhattunk vizsgálni. A vállalat interjúk egy részére személyesen, míg egy részére online vagy telefonon került sor, de akadtak email-es válaszok is. Jellemzően nagyvállalati szereplőket szólítottunk meg, vizsgált országokként 1-10 interjú készült (tekintettel arra, hogy néhány feltörekvő országból alig pár nagyvállalati szereplő található csak a vizsgált KKE-régióban, míg más szereplők esetében ez a szám 15-20 feletti). A félig-strukturált interjúkat egységes kérdőív alapján készítettük, ezzel is elősegítve eredményeink későbbi összevethetőségét.

Bár részeredményeinket folyamatosan publikáltunk a kutatás időtartama során, a negyedik kutatási évtől kezdődően került sor az összegyűjtött anyagok, adatok feldolgozására és összevetésére, s ekkor kezdtük összeállítani az azóta már a Palgrave Macmillan kiadónál publikált kötetet is a kutatás eredményeivel. Az ötödik kutatási év során igyekeztünk pótolni a negyedik évben a járványhelyzet miatt csak részben kivitelezhető disszeminációs tevékenységet, hogy eredményeinket minél szélesebb körben megismerhessék. Műhely- és panelbeszélgetések, konferenciárészvételek, médiainterjúk és online rendezvények keretében is ismertettük megállapításainkat az elmúlt évek során, különösen az utolsó két évben.

A kutatási eredmények összefoglalása

Ami a szélesebb értelemben vett kutatási témánkat illeti, a külföldi működőtőke-befektetések (FDI) motivációt boncolgató nemzetközi szakirodalom megközelítései igen eltérőek, és röviden az alábbiakban foglalhatóak össze.

(1) A hagyományos teóriák jellemzően egy vagy több, alapvetően makrogazdasági jellemzővel magyarázzák a befektetések motivációit. Kiemelendő itt a tőkebefektetések fejlődéspálya elmélete (investment development path), mely Dunning nevéhez fűződik, ugyanakkor számos kutató (pl. maga Dunning is, illetve Narula, Durán és Übeda) finomította azt a későbbiekben. Az elmélet szerint kapcsolat van az ország nettó külső befektetési pozíciója és fejlettségi szintje között, amelyet a bruttó hazai termék (GDP) vagy az egy főre eső GDP mutat. Dunning szerint a befektetéseket elsősorban az erőforrás-keresés, a piacszerzés, a hatékonyságnövelés és a stratégiai előnyszerzés motiválja. (2) A hagyományos teóriáktól némileg eltérő megközelítést képvisel a japán FDI iskola, melyet azért is érdemes megvizsgálni, mert Japán számos tekintetben mintául szolgált (és szolgál ma is) néhány feltörekvő ázsiai ország számára. Ezen iskola főbb képviselői közé tartozik Kaname Akamatsu, az ő nevéhez fűződik az ún. repülő vadludak paradigma. Akamatsu elméletét Kojima fejlesztette tovább, e modell pedig mutat rokon vonásokat a Dunning-féle fejlődéspálya elmélettel, de nála a makrogazdasági tényezők mellett már a technológiai motiváló tényezők is megjelennek. (3) Az újabb elméleti megközelítések már elszakadnak a pusztán makrogazdasági tényezők hangsúlyozásától és azt állítják, hogy a befektetési döntések meghozatalakor az intézményi tényezők szerepe gyakran ugyanolyan fontos, sőt, akár fontosabb is lehet, mint a gazdasági tényezőké (állítják többek között North, Mathews, Dunning és Lundan, Gubbi és szerzőtársai, valamint Peng). Különösen jellemző ez a fejlődő, feltörekvő országok esetében: míg a fejlett országok elsősorban kevésbé fejlett, vagy fejlődő országokba helyeztek/helyeznek ki tőkét, addig a feltörekvő országok sok esetben náluk fejlettebb országokat céloznak meg, ahova nyilvánvalóan nem a kedvezőbb adózási feltételek vagy olcsóbb munkaerő miatt érkeznek, hanem például a hazainál kedvezőbb intézményi környezet, a szellemi tulajdonjogok védelme, a közbeszerzési tendereken való indulás lehetősége, vagy épp a fejlett értékláncokba való bekapcsolódás lehetősége, stb. vonzza őket.

Ami régiókat illeti, a külföldi közvetlen tőkebefektetések (foreign direct investment, FDI) által vezérelt fejlesztési modell a kilencvenes években és a kétezres évek elején pörgette igazán a KKE országok gazdasági növekedését, köztük hazánkét is. Ekkor jellemzően a fejlett világ vállalatai jelentek meg a régióban. E vállalatok jelenléte az esetek nagy részében ugyanakkor elszigetelt és erősen integrált maradt, a helyi cégekkel való "fizikai" érintkezés - és pozitív átgyűrűző hatások - nélkül. Ami a feltörekvő országokból származó multinacionális vállalatokat illeti, globális szerepük az utóbbi évtizedekben gyorsan növekedett. Bár e vállalatok többsége saját szomszédos régióiban, azon belül is elsősorban fejlődő országokban eszközöl beruházásokat, jelenlétük a fejlettebb régiókban - Európát is beleértve - az elmúlt két évtizedben egyre láthatóbbá válik. Mióta Kelet-Közép-Európa is nyitottabbá vált ezen új üzleti lehetőségek iránt (a 2000-es évek elejétől, különösen a 2008-as válság éveit követően) a feltörekvő vállalatok itt is megjelentek befektetéseikkel. A feltörekvő térségekből érkező tőke állománya ugyan továbbra is elmarad pl. a nyugat-európai vállalatok beruházásaitól, a tendencia határozottan növekvő. E vállalatok stratégiái, azok mozgatórugói természetesen sok esetben eltérnek egymástól, azonban felfedezhető közöttük számos hasonlóság is. S bár számos szempontból különböznek a fejlett világbeli társaiktól, bizonyos értelemben nagyon is hasonló célok vezérlik őket. Az alábbiakban három ország példáját emeljük ki.

Kína egyszerre követ proaktív és intervenciós stratégiákat, hogy elősegítse a kínai vállalatok nemzetközi terjeszkedését a különböző szektorokban. A kínai állam szerepe ebben a folyamatban kiemelkedő, legyen szó akár a vállalati tőke kiáramlásának megindításáról, akár annak eldöntéséről, mely vállalat, milyen szektorban és milyen országokban jelenjen meg, összhangban a kínai fejlesztési direktívákkal. A KKE országokba irányuló kínai befektetések ugyan apró részt képviselnek Kína teljes külső befektetés-állományában, a tendencia mindazonáltal növekvő az utóbbi másfél évtizedben. A kínai vállalatok kedvelt szektorai a régióban a távközlés, az elektronika, a vegyipar és a közlekedés. Külön érdekesség, hogy gyakran közvetítő vállalaton/országon keresztül érkeznek. Ami a főbb mozgatórugókat illeti, a kínai multinacionális vállalatok többnyire új piacokat keresnek: a kelet-közép-európai országok EU-tagsága lehetővé teszi számukra, hogy a régiót a jómódú uniós piacok „hátsó kapujaként” kezeljék, s rajtuk keresztül - "made in EU" címkével felvértezve - lássák el a teljes uniós piacot. De a kínai befektetőket vonzza a helyi képzett, relatíve alacsony költségű munkaerő is. E makrogazdasági vagy strukturális tényezők azonban nem magyarázzák teljes mértékben a kínai beruházásokat, azt legalábbis semmiképp, miért van több befektetésük hazánkban, mint a jóval nagyobb piacot jelentő Lengyelországban vagy az olcsóbb Bulgáriában, Romániában. Ez is azt jelzi, hogy az intézményi tényezők - azon belül is elsősorban a nemzeti szintű tényezők - döntő fontosságúak lehetnek a kínai vállalatok számára a befektetési döntések meghozatalában. Vállalati interjúk igazolták, hogy szerepe van az intézményi környezetnek, az adózási feltételeknek, illetve akár a kínai kisebbség jelenlétének is. Sőt, összefüggés mutatkozik a politikai kapcsolatok szintje és a kínai beruházások nagysága között is, azaz minél kiegyensúlyozottabb, barátságosabb a reláció egy KKE ország és Kína között, annál több beruházást fogadhat az adott régióbeli ország kínai vállalatoktól.

A fentiekől némileg eltérő példa az indiai vállalatoké, az ő befektetéseik mozgatórugója ugyanis kezdettől fogva versenyképességük javítása a fejlett technológiákhoz való hozzáférés révén, amelyeket beépíthetnek otthoni gyártási rendszereikbe. Következésképpen az indiai kiáramló befektetések mintegy kétharmada kezdettől fogva fejlett nyugati országokba, elsősorban az Európai Unióba került. A KKE országokban eszközölt befektetéseik is jellemzően technológia- és eszközkereső típusú befektetések. Az indiai vállalatok tudniillik hamar felismerték a kelet-közép-európai régió német globális értékláncokba való beágyazódottságát, és azt is, hogy ezek az országok kiváló alacsonyabb költségű gyártási helyszínek. Ennek megfelelően e vállalatok elsősorban az autóipar, a gyógyszeripar és az

informatika területein jelennek meg beruházásaikkal: ily módon egyrészt jobban hozzáférhetnek a legkorszerűbb technológiákhoz, másrészt a kelet-közép-európai piacok - a kínai vállalatokhoz hasonlóan - az indiai vállalatok számára is ideális belépési pontok az uniós piacokra. Sok indiai vállalat először itt jelenik meg gyártással, majd, ha kellő tapasztalatot szerzett, újabb leányvállalatot létesít egy másik, "fejlettebb" európai országban.

Ami a dél-koreai vállalatokat illeti, az ő jelenlétük már kevésbé számít újnak, hiszen közülük néhányan már a 80-as évek végén, illetve a 90-es évek folyamán megjelentek a KKE- régióban, elsősorban autóipari és elektronikai befektetéseikkel. A koreai vállalatokat - kínai társaikhoz hasonlóan - ázsiai orientáció jellemzi, azaz Kelet- és Délkelet-Ázsia a beruházásaik fő célpontja, a kelet-közép-európai régió ugyanakkor relatíve fontos szerepet képvisel, s a koreai befektetés-állomány ma gyakorlatilag minden V4 országban meghaladja mind a kínai, mind pedig az indiai befektetések mértékét. Vállalataikat elsősorban piackereső és hatékonyságnövelő tényezők vonzották KKE-régióba, a fő mozgatórugók tehát az uniós piacra jutás, a viszonylag olcsó termelési bázis, a képzett munkaerő, az állami ösztönzők és a viszonylag fejlett infrastruktúra. Dél-Korea számos alkatrészgyártója követte a kelet-közép-európai régióba az itt korábban már befektető ügyfeleit, vagyis a nagy dél-koreai gyártó vállalatok jelenléte is fontos vonzó tényező. E tekintetben a párhuzam elsősorban a japán vállalatokkal jelentős.

A fenti néhány példából is kiderül, hogy a feltörekvő vállalatok térnyerése összességében új és dinamikus folyamat, melyről néhány évtized távlatából sokkal többet tudhatunk majd. Az azonban már ma is megállapítható, hogy a közvetlen külföldi befektetések előmozdítását célzó állami politika a 90-es évek során vagy a 2000-es évek elején szinte az összes feltörekvő ország fejlesztési menetrendjébe bekerült. Számos olyan közpolitikai terület létezik ezekben az országokban, ahol az állam közvetlenül vagy közvetve befolyásolhatja a feltörekvő vállalatok nemzetközivé válását: a munkaügyi politikák, a kereskedelempolitika, a privatizáció és az adózás csak néhány ezek közül. A feltörekvő piacok esetében azonban találni ennél sokkal direkter beavatkozási formákat, jellemzően állami tulajdonú és/vagy úgynevezett "nemzeti bajnok" vállalatok esetében. Ebben az esetben az állam nem csupán a tőkekihelyezés tényét segíti elő, hanem igyekszik azt is befolyásolni, mely országban, mikor és mely szektorokban jelenjen meg az adott vállalat. Kínán kívül a közvetlen állami irányítás jellemző eseteit megtaláljuk orosz, brazil és török vállalatok esetében is.

Miközben a fogadó országok kiválasztásának módja sok szempontból egyedi, különösen, ha a fejlett világ vállalataihoz hasonlítjuk őket, mutatkoznak hasonlóságok is. A feltörekvő vállalatok többsége egész egyszerűen új piacot keres: a KKE-régióban eszközölt befektetéseik révén pedig nemcsak a vámokat és a nem tarifális korlátozásokat kerülhetik el, hanem beléphetnek az Unió teljes piacára, sőt - az EU és harmadik országok közötti szabadkereskedelmi megállapodások révén - még akár további piacokra is. A hatékonyságnövelés is fontos motívum: a KKE-régióban a képzett munkaerő épp azokban az ágazatokban áll rendelkezésre, amelyek a feltörekvő vállalatoknak is fontosak. E tekintetben a német vállalatok kétségkívül kitaposták az utat feltörekvő társaiknak. Az agglomerációs hatás - amikor az azonos szektorban tevékenykedő vállalatok azáltal növelik hatékonyságukat, hogy egymáshoz közel helyezkednek el - illetve a demonstrációs hatás - mikor az adott országban már megtelepült cégek pozitív üzeneteket küldenek az új befektetőknek a fogadó ország megbízhatóságáról és vonzerejéről - szerepe ugyancsak jelentős. De a társasági adók alacsony szintje vagy a különféle adókedvezmények is növelik a KKE országok attraktivitását.

Kiemelendő ugyanakkor, hogy a hagyományos makrogazdasági tényezők - a termelési tényezők, pl. a munkaerő minősége és költsége - vagy az adózási környezet szerepe ugyan a feltörekvő vállalatok számára is fontos, de nem annyira meghatározó feltétel, mint a nyugat-európai vállalatok befektetési döntéseinek meghozatalakor. Az intézményi tényezők közül úgy

tűnik, hogy a származási ország diaszpórája és a kormányzati politika - és külpolitika - nyitottsága is fontos az feltörekvő vállalatok többsége számára. További érdekesség, hogy a feltörekvő vállalatok sok esetben más európai országokban - Luxemburgban, Hollandiában, Svájcban, Cipruson stb. - található vállalatokat vesznek igénybe a kelet-közép-európai befektetéseik végrehajtásához. Ennek oka lehet az adóoptimalizálás, a bürokratikus terhek csökkentésének célja, illetve akár a valódi származásuk elrejtésének vagy a regionális központ kijelölésének kívánalma. Bizonyos esetekben a feltörekvő vállalatok KKE-beli befektetéseiket felzárkózási stratégiaként használhatják a technológiához való hozzáférés, a hazai kapacitás vagy a versenyképesség növelése, a termelési folyamatok korszerűsítése, illetve a vezetői tapasztalatok bővítése érdekében. De KKE sok esetben "ugródeszka" a fejlettebb európai piacokhoz: itteni működésük révén a feltörekvő vállalatok bizonyíthatják, hogy képesek megfelelni az uniós szabványoknak, tudnak alkalmazkodni a helyi előírásokhoz, valamint felveszik a versenyt a fejlett vállalatokkal, fejlett piacokon is.

Ami a feltörekvő vállalatok régiókra gyakorolt hatását illeti, a jelenlegi távlatból még nehéz megítélni, értékelné a tényleges hatásokat. Eddig ugyanakkor úgy tűnik, hogy e vállalatok - különösen azok, amelyeket beszállítói és szolgáltatói vállalataik is követnek idővel - nem igazán járulnak hozzá a fogadó ország vállalatainak, vállalati környezetének fejlődéséhez, tevékenységükkel nem generálnak lokalizációs előnyöket. A feltörekvő vállalatok többsége - fejlett társaihoz hasonlóan - ugyanis egyrészt a saját országából származó vállalatokkal működik együtt legszívesebben, másrészt pedig azon nagy nemzetközi - pl. könyvizsgáló, tanácsadó, jogi vagy szállítmányozó - cégekkel kooperál, amelyekkel korábban más piacokon is szerződött már. Ennek eredményeként a helyi vállalkozások fejlődésének esélyei - például a beszállítókkal való kapcsolatok révén - csekélyek vagy nagyon is korlátozottak a feltörekvő vállalatok esetén éppúgy, mint a fejlett országok vállalatai esetében.

A kutatás utolsó évében beadott, végső döntésre váró/bírálat alatt lévő tanulmányok (a már publikált anyagok a "Közlemények" között találhatóak):

(1) Pál Nyíri, Agnieszka McCaleb, Ágnes Szunomár, Nana de Graaff, Michiel Verver, Sierk Ybema: 'Truly a European Company' (várható megjelenés: 2022): BYD's Strategies of Internationalisation

Asia Pacific Business Review

SCIMAGO 'Q2' besorolás (bírálatok nyomán átdolgozva, másodjára beadva, döntésre várva)

(2) Ágnes Szunomár (várható megjelenés: 2022): Engaging with China through the Digital Silk Road: the case of Central and Eastern Europe

European Journal of International Management

SCIMAGO 'Q2' besorolás (bírálatok nyomán átdolgozva, másodjára beadva, döntésre várva)

(3) Ágnes Szunomár, Csaba Weiner (várható megjelenés: 2022): The role of institutional and political factors in attracting Chinese and Russian multinationals to East Central Europe

International Business Review

SCIMAGO 'Q1' besorolás (beadva, első bírálatra várva)

(4) Ágnes Szunomár (várható megjelenés: 2022): The Chinese model of development: A special variety of East Asian development paths to avoid the middle-income trap?

Intersections. East European Journal of Society and Politics

SCIMAGO 'Q2' besorolás (beadva, első bírálatra várva)