

Működőtőke-befektetések és befektetés-ösztönzés Magyarországon

Antalóczy Katalin¹

Az átalakulási folyamat során Magyarország az egy főre jutó működőtőke-befektetés tekintetében Közép- és Kelet-Európában kiemelkedő szerephez jutott. A privatizáció lezárulása után, a kilencvenes évek utolsó harmadában a hazai működőtőke-áramlás új szakaszába lépett, mely szakaszt a két milliárd dollár körüli értéken stagnáló beáramlás, a tulajdonosi hitelek megnövekvő szerepe, a jelentős mértékű profitrepatriálás, valamint a lassan bővülő tőkeexport jellemzi.

Tanulmányunkban áttekinjük a befektetés-ösztönzés jelenleg működő hazai rendszerét, összehasonlítva az Európai Unióban alkalmazott eszköztárral. Ezt követően megvizsgáljuk a különböző motivációjú befektetői csoportok elhatárolásának, majd célzott elérésének lehetőségeit. A tanulmány legfontosabb következtetése szerint Magyarország jelenlegi adottságai, a kívánatos fejlődési pálya azt kívánja, hogy elsősorban exportorientált, hálózatokat építő, a hazai kapcsolatokat előtérbe helyező, növekvő hozzáadott-értéket termelő befektetők érkezzenek hazánkba.

Kulcsszavak: működőtőke-befektetés, befektetés-ösztönzés, piacorientált és exportorientált befektetők, befektetési mátrix

1. Új szakaszban a magyarországi működőtőke-áramlás

1999 végéig összességében (tárgyi apporttal és tulajdonosi hitelekkel együtt, de az újrabefektetett profit nélkül) 19 276 millió dollár *működőtőke* áramlott Magyarországra. Ez az érték önmagában is kiemelkedőnek számít Közép- és Kelet-Európában (csak Lengyelországban fektettek be ennél többet), egy főre vetítve pedig egyértelműen a legmagasabb. Az eddig befektetett működőtőkének hozzávetőleg a 60 százaléka 1995 és 1998 között érkezett hazánkba. A befektetések jelentős hányada 1997-ig a privatizációhoz kapcsolódott, majd 1998-99-ben a magánosítás fokozatosan lecsengett. Ennek ellenére ezekben az években is 2 milliárd dollár körüli FDI érkezett Magyarországra egyre inkább *zöldmezős beruházások*, illetve pótlólagos befektetések keretében (1. táblázat).

¹ Dr. Antalóczy Katalin, kandidátus, tudományos főmunkatárs, Pénzügykutató Rt. (Budapest)

Az elmúlt négy évben jelentősen átalakult a befektetések belső szerkezete. 1996-tól – vámkötelessé tétele miatt – minimálisra csökkent az apport. A nagyberuházók helyette igénybe vették a vámszabad területi befektetés lehetőségét, ezzel nem csak az apport, de a folyó behozatal vám- és ÁFA-terheit, az árfolyamkockázatot is kiküszöbölve. Ugyancsak 1996-tól jelentőssé vált a befektetéseken belül a tulajdonosi hitelek aránya. A jelenség egyfelől arra utalt, hogy a kilencvenes évek első felében privatizációs átvétellel külföldi kézbe került, illetve zöldmezősen létrehozott vállalkozások fejlesztésekbe kezdtek. Másfelől a jelek szerint e fejlesztéseket növekvő mértékben az anyavállalatától kapott kölcsönök finanszírozásával valósították meg. A *tulajdonosi hitel* általános és a világgazdaságban is növekvő jelentőségű eszköz a multinacionális cégek körében. Az anyacég ezen a módon juttatja – kedvező kondíciójú – forráshoz leányvállalatát, vagy a hálózaton belül keletkezett profit, vagy a központ által felvett hitel újraosztására alapozva. Mikro gazdasági szempontból a tulajdonosi hitel kedvező fejlesztési eszköznek tekinthető, amely hosszabb távon a makrogazdasági eredményeket is javítja (pótlólagos export, csökkenő import), s a vállalat kitermeli a visszafizetés forrásait is. Ugyanakkor nem tekinthető nem adóssággeneráló, Magyarország folyómérleg-deficitjét finanszírozó eszköznek. A tulajdonosi hitelek vissza kell fizetni, s ez látszott is az 1999-es évközi statisztikai adatokból: az év első 11 hónapjában a törlesztés meghaladta az újonnan nyújtott hitelek összegét, így a tulajdonosi hitelek egyenlege negatív volt. A működőtőke-befektetések 1997-ig terjedő időszakában a *profitrepatriálás* csekély volt. 1998-ban azonban a profitkivonás az előző évhez képest több mint a kétszeresére nőtt, és megközelítette az 1 milliárd dollárt. A jelentős növekedésnek részben egyszeri oka volt (a multinacionális vállalatok egy részénél az ázsiai válság okozta veszteség), részben azonban már tartós tendenciák kezdetét is jelezte. Ezt mutatják az 1999-es folyamatok is, amikor a profitrepatriálás alig elmaradva az 1998-as értéktől 883 millió dollárt tett ki. Jelentősen növekedett a fizetési mérlegben az egyéb szolgáltatás soron – általában menedzserdíj formájában – megjelenő rejtett profitrepatriálás értéke is.

1. táblázat A működőtőke-áramlások alakulása (1995-1999, millió USD)

Megnevezés	1995	1996	1997	1998	1999
A bankszektoron keresztül készpénzben beérkezett működőtőke tulajdonosi hitelek nélkül	4453	1845	1811	1410	1675
Tulajdonosi hitelek egyenlege	n.a.	430	362	627	269
Bankszektoron keresztül készpénzben beérkezett működőtőke értéke összesen	4453	2275	2173	2037	1944
Apport	117	57	22	11	7
Működőtőke-export értéke	43	-3	431	481	249

Forrás: MNB és Gazdasági Minisztérium adatai alapján.

A jelenség természetesnek tekinthető. A magyarországi működőtőke-beruházások működésük érett szakaszába léptek, nyereségessé váltak, s a tulajdonosok igényt tartanak a megtermelt jövedelem egy részére. A 20 milliárd dollárt megközelítő működőtőke-állomány esetén az 1 milliárd dollár körüli repatriálás normálisnak, s olyan mértékűnek mondható, amelyre tartósan számítanunk kell. Ezt mutatják a nemzetközi tapasztalatok is. A magas működőtőke-állománnyal rendelkező országokban általában a Magyarországon 1998-99-ben látható szint körül alakul az FDI-beáramlás és a profitrepatriálás aránya (egy-egy nagyobb befektetés, illetve a profit visszaforgatása változtathat ezen a viszonyszámon egy-egy évben). Az arányt még egy – nehezen bizonyítható, de minden bizonnyal létező – összefüggés, tényező befolyásolja. Ahol a többi országhoz viszonyítva alacsony a társasági adó mértéke – és ezen országok közé tartozik Írország (10 százalék) és Magyarország (18 százalék) –, illetve kiterjedtek az adókedvezmények, ott az elszámoló árakon keresztül a multinacionális vállalatoknak érdemes magasabb nyereséget – jelentős exporttöbblet formájában – kimutatni, majd profitként, illetve az egyéb szolgáltatások soron repatriálni. Írországban 8,4 milliárdos deficitet mutatott az egyéb szolgáltatások egyenlege 1997-ben és 10 milliárdot tett ki a profitrepatriálás. Ugyanakkor a 3,5 millió lakossal rendelkező ország exportja 55 milliárd dollárra rúgott, a kereskedelmi mérleg aktívuma pedig 17 milliárdot tett ki (Hunya–Richter 1999). Magyarországon ez a jelenség egyelőre csak a *vámszabad területek* gyorsan növekvő aktívumtermelő-képességében érhető tetten. A fentiek miatt úgy véljük, hogy nem szerencsés és közgazdaságilag nem indokolható az éves FDI-beáramlást mechanikusan a folyó fizetési mérleg deficitje finanszírozójának tekinteni. A működőtőke-befektetések ugyanis részben éppen okozói a folyó mérleg bizonyos sorain jelentkező hiányoknak.

1997-98 látványos fejleménye volt a *működőtőke-export* erőteljes felgyorsulása. A fizetési mérleg adatok szerint 1995-ben még csak 43, 1997-ben már 431, míg 1998-ban 481 millió dollárt tettek ki a magyarországi vállalatok külföldi működőtőke-befektetései. A tőkeexport emelkedését több – egymással szoros kapcsolatban lévő – tényező együttesen segítette elő: a magyar gazdaság általános állapotának javulása, a vállalkozói szféra stabilizálódása, a tőzsdei cégek nyereségességének emelkedése, a külföldi befektetési lehetőségek szaporodása, a globalizálódó világ gazdaságban a terjeszkedés, növekedés kényszere és az ebben az időben javuló kelet-európai gazdasági helyzet, szaporodó befektetési lehetőségek.

1997-98-tól tehát a magyarországi működőtőke-áramlásokat a korábbi évektől eltérően négy új tendencia jellemezte: 2 milliárd dollár körül stagnáló beáramlás, tendenciájában a tulajdonosi hitelek növekvő szerepe, megugró, majd e magas szinten stabilizálódó profitrepatriálás. 1999-ben megtorpanó, de hosszabb távon minden bizonnyal bővülő tőkeexport. Úgy véljük, hogy ennek alapján a kilencvenes évek utolsó harmadában a hazai működőtőke-áramlás olyan tartósnak ígérkező, új szakaszába érkezett, amely az elkövetkező években is jórészt jellemezni fogja a folyamatokat. Ezeket az új jellegzetességeket mindenképpen figyelembe kell venni az ösztönzési rendszer kialakításánál.

2. A befektetés-ösztönzés jelenlegi rendszere Magyarországon

Magyarország a *beruházási ösztönzők* komplex rendszerét alkalmazza, amelyek célja nemcsak a külföldi tőkebefektetések vonzása, hanem azok szektorális és regionális terelése is. A nyolcvanas-kilencvenes évtized fordulójától a kilencvenes évek közepéig a magyar kormány kiterjedt adómentességet, adókedvezményeket és széleskörű költségvetési támogatásokat nyújtott a külföldi befektetőknek. Ez természetes és logikus lépés volt egy olyan országban, amely – több mint 40 évnyi szünet után – éppen akkor nyitotta meg kapuit a külföldi befektetők előtt, amelynek politikai és gazdasági átalakulása éppen csak elkezdődött, ezért jelentős kockázatokat rejtett magában, végül amely a külföldi működőtőkére építő modernizáció útjára kívánt lépni. A nyitást követő fél évtized múltán, a gazdasági átalakulás előrehaladtával, jelentős volumenű FDI-beáramlást követően a befektetés-ösztönzési rendszer átláthatóbbá, a nemzetközi követelményeknek megfelelőbbé válhatott. A jelenleg érvényben levő beruházási ösztönzők már – a nemzetközi szervezetek elvárásainak megfelelően – nem tesznek különbséget a beruházók között nemzetiségük alapján.

A nyolcvanas évek végétől nyújtott *adóösztönzők* (kedvezmények és mentességek) túlnyomó többsége lejár a közeljövőben. Jelenleg ötéves, 50 százalékos adókedvezmény illeti meg azokat a beruházásokat, amelyek 1995. december 31. után legalább 1 milliárd forint értékkel valósulnak meg. Ugyanezt a kedvezményt kapják az 1996. december 31. után legalább 1 milliárd forint értékben megvalósult szálloda-beruházások. Ezek az ösztönzők 2002-ig vannak érvényben. 2011-ig elérhető egy tízéves, 100 százalékos adókedvezmény a 10 milliárd forintnál magasabb termelőkapacitást létrehozó beruházók számára. A fenti kedvezmények esetében a beruházásoknak további követelményeket kell teljesíteniük. Az első két esetben a nettó értékesítés bizonyos mértékű növelése a támogatáshoz kötött elvárás, a harmadik esetben pedig ezen felül évente legalább 100 emberrel többet kell a létrejött vállalatoknak alkalmazniuk, mint a beruházást megelőző évben.

Regionális adókedvezményeket a preferált régiókban és/vagy ipari parkokban megvalósított beruházások kapnak. Ebben az esetben a nettó értékesítés meghatározott mértékű éves növekedése szintén követelmény. Az elmaradott régiókban regisztrált, legalább 3 milliárd forint befektetéssel alakult vállalkozások 100 százalékos adókedvezményt élveznek 10 évig. A beruházás helye olyan megye kell, hogy legyen, amelyben a munkanélküliségi ráta meghaladja a 15 százalékot. Azon vállalatok számára, amelyek preferált régiókban vagy ipari parkokban valósulnak meg, 6 százalékos adókedvezmény jár a gépek, berendezések után. Ugyanilyen kedvezményt kapnak a beruházás megvalósításának évében azok a vállalatok, amelyek ezekben a régiókban infrastrukturális befektetéseket valósítanak meg. K+F-tevékenység végzése esetében a nyereségadóból kapnak a beruházók kedvezményt: a K+F-tevékenységhez kapcsolódó költségek 20 százaléka leírható az adóalapból.

Pénzügyi ösztönzőket az ún. *célelőirányzatok* keretében nyújtanak a beruházóknak. Ezek közé tartozik a Gazdaságfejlesztési Célelőirányzat, a Központi Mű-

szaki Alapprogram (GM-OMFB), a Vidékfejlesztési (Területfejlesztési) Célelőirányzat (FM), a Munkaerőpiaci Alap, a turizmusfejlesztési, a környezetvédelmi, agrárgazdasági stb. támogatások. A szubvenciók formája sokféle lehet: preferenciális bankhitel, visszatérítendő és vissza-nem-térítendő támogatások, kamattámogatások. Ezek a Magyarországon bejegyzett vállalatok számára érhetők el, tehát nem kimondottan a külföldi befektetőket támogatják. A cégeknek előre meghatározott szabályok alapján pályázniuk kell az egyes támogatásokra, amelyeket versenyben kell elnyerniük. Ezek a költségvetési alapok nemcsak az új beruházások létrehozását támogatják, hanem más gazdasági célok elérését is, mint például a kisvállalatfejlesztést, az elmaradott régiók felzárkóztatását, környezetvédelmi célok elérését, K+F-célú beruházásokat. Általában a beruházási költségek 30 százalékát, maximum 200 millió forintot finanszírozhatnak az alapok.

Az *ipari parkok* teljes infrastruktúrát, úthálózathoz való kapcsolódást, szolgáltatásokat, különféle (helyi) adókedvezményeket kínálnak a befektetőknek. Az egyes területeknek a Gazdasági Minisztériumhoz kell pályázniuk, hogy megkapják a jogot az ipari parkként való működésre. Eddig Magyarországon 28 ipari park kapott működési engedélyt.² Speciális FDI-támogatás Magyarországon a vámszabad területi befektetés lehetősége. A világgazdaság minden régiójában, ezen belül számos országban alkalmazzák ezt a támogatási formát, így a magyar lehetőség illeszkedik a nemzetközi tendenciákhoz.

Ugyanakkor a világgazdaságban szinte egyedülállónak Magyarországon minden egyes vállalat bárhol létrehozhatja a saját vámszabadterületét (nincsenek tehát földrajzilag elkülönített területek), amennyiben teljesíti az alapítási követelményeket. A *vámszabad terület* az 1995. évi C. törvény 3. paragrafusának (6) bekezdése szerint a vámterület elkülönített része, amely a vám-, a deviza-, és a külkereskedelmi rendelkezések alkalmazása szempontjából külföldnek minősül. A vámszabad területek hazai szabályozása részben azonos, részben azonban eltér az EU – hivatalos – vámszabad területi szabályozásától. Eltérő szabályok az EU-ban és Magyarországon:

- A magyar vámszabad területek elhelyezkedése területileg nem koncentrált, miután a szabályozás alapján, annyi vámszabad terület létesült, ahány cég engedélyt kért és kapott. Az EU-ban ezzel szemben a vámszabad területet központilag jelöli ki a nemzeti kormány, s e területre több gazdálkodó is tevékenységi engedélyt kérhet. A magyarországi vámszabad területek az EU-beli vámszabad raktárak kategóriájának felelnek meg.
- Magyarországon a termeléshez szükséges termelőeszközök is kerülhetnek a vámszabad területekre, ezt az EU-szabályozás elvileg kizárja.

² A tanulmányban említett adat 1997-re vonatkozik. 2000 végéig már 133 ipari park kapott működési engedélyt. *A szerk.*

- Magyarországon a vámszabad területeknek vámbiztosítékot kell fizetniük, amely a vámellenőrzés biztonságának erősítését szolgálja. Ez szigorúbb az EU-beli szabályozásnál.
- Eltérő – Magyarországon ugyancsak szigorúbb – a vámszabad területi árumozgások regisztrálási, okmányolási követelménye. Az EU-ban a vámszabad területre való belépéskor csak fuvarokmányt, vagy egyéb árukísérő okmányt kell felmutatni, s nem kell az árukról vámáru bejelentést tenni. A vámszabad területet/vámszabad raktárt üzemeltető készlenyilvántartása biztosítja a vámellenőrzéshez szükséges adatokat. Magyarországon minden árumozgásról vámáruokmányt (vagy ki/betárolási okmányt) kell kiállítani, s ezt a vámhatóságnak átadni. Ezzel a naprakész vámellenőrzés biztosított.
- A magyar vámjogi szabályozás ma még nem minősíti gazdasági vámeljárásnak a vámszabad területi termelést (bár az EU-val megegyezően gazdasági feltételek alapján, bevonva az illetékes gazdasági tárcákat, mérlegel a vámhatóság). Így a magyar szabályozásból hiányzik az aktív feldolgozás, illetve a vámfelügyelet melletti termelés fogalma és engedélyezésének lehetősége is.

A magyar beruházásösztönzők szerkezete más vonatkozásban is eltér az Európai Unióétól: Magyarországon a régiók és a regionális támogatások sokkal kisebb hangsúlyt kapnak, sőt a régió-konceptió is különbözik a két esetben, végül a beruházóknak nyújtott támogatások Magyarországon összességében jóval kisebbek, mint az EU-ban. Mindösszesen úgy véljük, hogy a magyar befektetés-ösztönzési rendszer két fontos jellemzője az *átláthatóságra* való törekvés és a *diszkrimináció-mentesség*. Hiszen egyfelől a releváns jogi anyagokat folyamatosan, idegen nyelven is publikálják, az ITD pedig gyakorlatilag az összes elérhető támogatásról és kedvezményről felvilágosítást tud adni (kivéve a helyi önkormányzatok által nyújtott kedvezményeket) újabban a döntéshozatal folyamatában a már megtelepedett külföldi befektetők – és hazai vállalati szervezetek – véleményét is egyre gyakrabban kikérik a megfelelő államigazgatási szervek (*Befektetési Tanács*). Másfelől a befektető hovatartozására való tekintet nélkül részesül az egyes kedvezményekben. Nemzetközi összevetésben pedig úgy véljük, hogy a magyar befektetés-ösztönzési gyakorlat sokkal inkább a fejlett országok, mint a fejlődők praxisához hasonlít.

3. Befektetők és motivációik Magyarországon

A befektetés-ösztönzéssel foglalkozó tanulmányok, javaslatok, előterjesztések legnagyobb hibája az, hogy homogén masszaként kezelik a beruházókat, így pedig nem határolhatók jól körül sem a megcélózni kívánt befektetői csoportok, sem ezek motivációi, ennek következtében pedig a befektetés-ösztönzési eszközök sem. Ami az egyik befektetőnek nem lényeges, az a másiknak fontos lehet, és fordítva. Ismereiteink szerint Kelet-Európa és Magyarország vonatkozásában mindössze három olyan vizsgálat született, amely megkísérelte szétválasztani a beruházói csoportokat és mo-

tivációikat (Meyer 1996, Lankes–Venables 1996, Éltető–Sass 1997). A fenti tanulmányok mindegyike jelentős eltérést tapasztalt a különböző befektetői csoportok motivációi között. A szerzők lényegében két nagy befektetői kört különítenek el egymástól: a piacorientált és exportorientált befektetőket. A vizsgálatok szerint a *piacorientált befektetők* szempontjából a piac nagysága, növekedési potenciálja, a vállalat piaci részesedésének fokozása voltak a legfontosabb tényezők. Az *exportorientált befektetőket* ezzel szemben a szakképzett és viszonylag olcsó munkaerő vonzotta a leginkább. Ezen csoportbeli befektetők számára jelentőséggel bírt továbbá a piacra jutás lehetősége, a kereskedelmi korlátok hiánya egyes (elsősorban EU- és CEFTA-) országokkal folytatott kereskedelemben, s más, a külkereskedelmi tevékenységet befolyásoló reálgazdasági, illetve szabályozási elemek (pl. Magyarországon a vám szabad területi szabályozás). Ugyanakkor mindegyik befektetői csoport számára nagy jelentőséggel bírt a fogadó ország gazdasági stabilitása, amelynek mind a reálgazdaság (pl. alacsony infláció), mind a törvényi (pl. a gazdaságot érintő szabályozások stabilitása, a jogi és intézményi keretek alakulása) elemeit hangsúlyozták.

A befektetői csoportok megkülönböztetéséhez, eltérő motivációinak feltárásához hasonlóan a beruházásösztönzők szerepét is kevés tanulmány vizsgálta Közép- és Kelet-Európában, illetve Magyarországon. Lankes és Venables (1996) tanulmányában a vállalatok nem tartották fontosnak az adókedvezmények szerepét beruházási döntéseikben, ugyanakkor a befektetők egy kis csoportja számára (elsősorban a nagybefektetők számára) a kormányzatokkal kötött egyedi „alkuk” a kedvezmények tekintetében komoly szerepet játszottak abban, hogy az adott országot választották befektetésük színhelyéül. Ezt különösen Magyarországgal kapcsolatban találták relevánsnak. Az Indicator felmérése szerint a *relative hatékony közlekedési infrastruktúra* fontos szempont volt a beruházók számára, amikor Magyarországot választották. Lankes és Venables szerint ugyanakkor a helyi infrastruktúra nem szerepel a vonzó tényezők között a régióban. Éltető és Sass (1997) Magyarországra vonatkozó felmérésében a beruházók nem tartották fontosnak a kedvezményeket a beruházás szempontjából. Ugyanakkor az exportorientált befektetők szerint fontos az infrastrukturális szolgáltatások viszonylag magas színvonala.

Mivel a fenti vizsgálatokat 2-3 évvel ezelőtt végezték, ezért 1999 nyarán mélyinterjúkkal személyesen felkerestünk hét, évek óta Magyarországon tevékenykedő, egyértelműen exportorientált vállalatot. A cégek Magyarország legnagyobb exportőrei közé tartoznak, valamennyien multinacionális vállalatok 100 százalékos tulajdonában vannak. Ágazatilag az autóiparba, az elektronikai iparba, illetve a ruházati iparba tartoznak. A minta tehát egyáltalán nem tekinthető reprezentatívnak, de nem is a reprezentativitásra törekedtünk, hanem arra, hogy – a kérdőíveknel mélyebben – megismerjük azoknak a befektetőknek a véleményét, beruházási stratégiáját, döntési mechanizmusát, amelyek jelenleg is számottevő befolyással bírnak a magyar kivitelre, a folyó fizetési mérleg alakulására, a foglalkoztatásra, a gazdasági növekedésre, s hatnak Magyarország tökevonzási képességére (konkurensok, beszállítók, profit-visszaforgatás).

A vizsgált vállalatok valamennyien – különböző kiterjedésű – nemzetközi hálózattal rendelkező cégek *leányvállalataiként* működnek. Minden mintánkban szereplő multinacionális vállalat rendelkezett a tevékenységét alapvetően befolyásoló hosszabb távú stratégiai elgondolásokkal, középtávú – általában 3 éves – tervekkel, majd ezek immár konkrét éves felbontásával. A beruházási költségkereteket pedig számos helyen negyedévente engedélyezi a központ. A tervezés görgetve zajlik, minden évben felülvizsgálják és módosítják az előirányzatokat – a piaci helyzet, a kereslet-kínálat, az árak, a költségek, a finanszírozási helyzet alakulásának függvényében. A tervezés módszere, jellege persze függ az adott vállalat profiljától. Van olyan tevékenységek, amelyek jól tervezhetők 3-5 évre is (ilyen például a gépkocsi-, és gépkocsialkatrész-gyártás), míg másoknál rendkívül gyors a termékek cserélődése, a piaci részarányok változása (ide tartozik a számítógép és alkatrészeinek előállítása). A tervek és a beruházási források lebontottak, szétszottak a cégen belül, az egyes leányvállalatok között. Számunkra az a leglényegesebb kérdés, hogyan alakul ki az egyes leányvállalatok pozíciója.

Beszélgetőpartnereink a felkeresett vállalatoknál elmondták, hogy a terveik kialakítása egy többoldalú iterációs folyamat során zajlik. A helyi menedzsmentek leadják a központ stratégiai részlegéhez az általuk kidolgozott, saját cégükre vonatkozó javaslatokat, fejlesztési elképzeléseket. Van ahol pályázni lehet a különböző projektekre. A központ mérlegel, racionalizál. Gazdaságossági számításokat végez, felbecsüli az egyes telephelyeken a befektetés, illetve a működés feltételeit, számba veszi a lehetséges finanszírozási forrásokat (ezeket szükség szerint át is csoportosítják a hálózaton belül, pl. tulajdonosi hitelek), majd döntést hoz a fejlesztésekről. Miután az általunk vizsgált vállalatok olyan ágazatokban termelnek, ahol rendkívül éles verseny zajlik a nagy nemzetközi vállalatok között a piaci pozíciókért, ezért a cégeknek elsőrendű érdeke az alacsonyabb költségekkel, de változatlan, illetve egyre magasabb minőségi színvonalon termelő leányvállalatok fejlesztése.

A döntések egyértelműen *gazdaságossági szempontok* alapján születnek, az érzelmeknek, hazafias kötődéseknek, de még az esetleges politikai nyomásnak is legfeljebb ideig-óráig lehet befolyása. Számunkra a fentiekből az a legfontosabb következtetés adódik, hogy a multinacionális cégen belül a leányvállalatok egymás konkurensei, s folyamatosan harcolniuk kell a fejlesztési forrásokért. Milyen szempontokat vesznek figyelembe a leányvállalatoknál történő fejlesztésekről szóló döntéseknél? Az erre a kérdésre adott válaszok jórészt visszaigazolták Éltető és Sass vizsgálatainak eredményét. Eszerint a döntésnél a motivációk között az élen szerepel a politikai és gazdasági stabilitás, a jogrendszer transzparenciája és stabilitása, a munkaerő képzettsége, rugalmassága és alacsony költsége. Nagyon fontosnak számítanak a piacra – elsősorban az EU-ba jutási lehetőségek. Mivel esetünkben minden cég vállalathálózaton belül működik, nagy súllyal esik latba a leányvállalat földrajzi, logisztikai elhelyezkedése. Ennek következtében fontos szempont az infrastruktúra állapota. Mintánkban szerepelt egy olyan cég is, amely másfél éve települt Magyarországra, az ország keleti csücskébe elsősorban azért, hogy közel legyen ro-

mán, ukrán és szlovák bér munkázóihoz. Magyarországi telephelyének pedig már középtávon is a logisztikai, minőségellenőrzési központ szerepét szánja. A felkeresett vállalatok mindegyike számára fontos volt a betelepülésről meghozott döntésnél az adókedvezmények, adómentességek, állami támogatások és a vámszabad területi beruházás lehetősége.

Az egyik mintánkban szereplő német tulajdonban lévő cég anyavállalatának központja 30 km-re van a cseh határtól – kézenfekvő lett volna tehát az ottani beruházás. Amikor arról határozott, hogy áttelepíti Közép-Európába termelésének egy részét, akkor Csehországgal szemben Magyarország mellett a végső érv az volt, hogy 1993-ban nálunk – bizonyos feltételek teljesítése esetén – 100 százalékos adómentességet lehetett kapni.

Szerepe volt a vizsgált cégek beruházásában a már itt lévő működőtőke vonzó hatásának is. Egyik vállalatunk többek között azért kezdte vizsgálni a magyarországi befektetés lehetőségét, mert egyik legnagyobb konkurense itt termelt. Egy másik cég beszállítóként települt a nagy autógyárak után Magyarországra. Egy harmadik esetben a betelepült multinacionális vállalat mind az öt közvetlen beszállítóját Magyarországra, telephelye mellé vonzotta. Igaz tehát az a korábbi állításunk, hogy a legjobb tőkevonzó eszköz a már itt lévő elégedett befektető. A beruházók véleménye szerint Magyarországnak egyértelműen előnye van közép- és kelet-európai versenytársaival szemben a *menedzseri ismeretekben* és az infrastruktúra fejlettségében. Ezek mindegyike nagyon fontos szempont a befektetők számára, és azt is látnunk kell, hogy ezek az előnyök éppen a már itt lévő FDI hatására jöttek létre. Lényeges a *NATO-tagság*, amely a beruházók számára oly fontos biztonságot garantálja. Végül nagyon fontos a *stabilitás*, amely azonban még nem egészen megfelelő Magyarországon sem. Ugyanakkor jó jelnek tekintik a Befektetői Tanács megalakítását, s azt, hogy a fontos döntések meghozatala előtt esetenként megkapják a külföldi vállalatok képviselői az előterjesztéseket, s a kormányzat konzultál velük. Nézzük meg végül, hogy milyen motivációk alapján döntött egy mintánkban szereplő, 4 éve hazánkban működő, elektronikai ágazatban tevékenykedő multinacionális vállalat új profil, és K+F-tevékenység Magyarországra telepítéséről.

A fő és elsődleges vonzóerő a már itt működő telephely rendkívül kedvező tapasztalata volt. A magyarországi leányvállalat rövid időn belül a multin belüli mintavállalattá vált, amelynek kiemelkedő eredményei gyakran szerepelnek a head office előtt is. A leányvállalat rendkívül jó minőségben, magas termelékenységgel és alacsony költséggel termel, ami különösen fontossá vált az ázsiai válság idején, amikor a cég jelentős veszteségeket szenvedett el a távol-keleti konkurensek a piacot dömpingáron elárasztó termékei miatt. A cég másik ágazatának termékei iránt az utóbbi időben erőteljesen megnőtt a kereslet. Eddig két nyugat-európai gyárban termeltek, de a gyártás felfuttatását egy alacsonyabb költségű országban tervezték. A régiót gyorsan kiválasztották Közép-Kelet-Európa „személyében”.

Több szempontból is vonzó ez a térség: kedvező logisztikai elhelyezkedés területlen piac, képzett, olcsó munkaerő stb. A cég központjából folyamatosan figye-

lemmel kísérik a régió országainak – elsősorban Szlovéniának, Lengyelországnak, Csehországnak és Magyarországnak – fejlődését, a beruházási lehetőségeket. A Magyarországon belüli telephely kiválasztása egy *befektetési mátrix* alapján történt, amelyben az egyes adottságokat súlyozva pontozták. (Ennek részletes ismertetését azért is fontosnak tartjuk, mert feltételezzük, hogy az egyes országok között is hasonló szempontok és rendszer alapján döntenek.) A mátrixban öt tényezőt vettek figyelembe:

- Piac/régió: elektronikai vonatkozások, addicionális értékesítési lehetőségek, a cégen belüli szinergia-hatások.
- Költségek: energia, víz, munkaerő, régió-költség.
- Alkalmazottak: munkaerő, és menedzsment, K+F lehetőségek.
- Infrastruktúra: logisztika, úthálózat, telekommunikáció, energia, vám, speciális előnyök.
- A környék attraktivitása: a környezet minősége, a projekt kívánatossága, probléma megoldási lehetőségek, fogyasztói környezet.

Az adott döntésnél négy magyarországi települést teszteltek a fenti szempontok szerint. Az első kör után ketten maradtak versenyben: egy dél-dunántúli város, és egy észak-dunántúli település. Mindenben a dél-dunántúli volt a jobb, kivéve egy adottságot: az infrastruktúrát. Míg ugyanis az észak-dunántúli település az M1-es autópálya közelében fekszik, addig a dél-dunántúli környékén rendkívül fejletlen az úthálózat. Miután pedig az infrastruktúra többszörös súllyal szerepelt a mátrixban, így végül az észak-dunántúli település mellett döntöttek. Magyarország szempontjából pedig sokkal jobb lett volna a magas munkanélküliséggel sújtott dél-dunántúli körzet választása, mint az észak-dunántúlié, ahol már a tágabb körzetben sincs megfelelő munkaerő, s ahová feltehetően Szlovákiából kell majd vendégmunkásokat hozni.

A K+F Magyarországra telepítésében is meghatározó szerepe volt a már Magyarországon működő gyárnak és ügyvezető igazgatójának. A leányvállalat két fiatal mérnökét a cég nyugat-európai központjában képezték tovább, ahol olyan problémákat oldottak meg 3 hónap alatt, amelyekkel évek óta nem boldogultak a helyi mérnökök. Az ügyvezető igazgató ennek alapján úgy vélte, hogy ha ilyen szakemberek vannak Magyarországon, akkor itt nyilván magas színvonalú a képzés, az emberek kreatívak, ráadásul a nyugat-európainak töredéke a bérük. A központban lobbizni kezdett Magyarorszáért, amely sikerrel is járt. Mik tehát a meghatározó szempontok egy konkrét projekt telepítésénél? A már meglévő kedvező tapasztalatok, munkaerő minősége, kreativitása és ára, valamint az infrastruktúra állapota.

4. Következtetések

A hazai befektetés-ösztönzés szempontjából elemzésünkben véleményünk szerint a következő következtetések adódnak. A gazdaságpolitikának először meg kell fogalmaznia, körül kell határolnia, hogy milyen befektetőket akar Magyarországra vonzani, majd azt, hogy milyen eszközökkel lehet ezt elérni. Magyarország jelenlegi adottságai, a kívánatos fejlődési pálya azt kívánja, hogy elsősorban exportorientált, hálózatokat építő, a hazai kapcsolatokat előtérbe helyező, növekvő hozzáadott-értéket termelő befektetők érkezzenek. A befektetés formája egyre inkább a pótlólagos befektetés, profit-visszaforratás, a stratégiai előnyök érvényesítése legyen. Tevékenységi körüket tekintve egyfelől érdemes a húzóágazatokat figyelemmel kísérni és segíteni. Az exportorientált autóipar további fejlődéséhez, befektetéseihez már ma is nagyon jó alapokkal rendelkezik Magyarország. Hazánkban termel 4 multinacionális vállalat és számos beszállítójuk, hatalmas befektetésekkel, hálózatokká szerveződve, vámszabad területen és azon kívül, főként EU-kapcsolatokkal.

Tapasztalataink szerint ezen cégek szilárdan megvetették a talpukat Magyarországon, általában elégedettek az itteni lehetőségekkel, és hajlandók az újabb befektetésekre. E cégekre építve további beszállítókat lehetne megnyerni. Hasonlóan az autóiparhoz, exportorientált húzóágazattá vált Magyarországon az elektronikai, számítástechnikai termelés is. Ebben az ágazatban is számos multinacionális leányvállalat tevékenykedik Magyarországon beszállítókkal együtt. Ezek egy részének hazai beágyazottsága azonban sokkal alacsonyabb, mint az autóiparban tapasztalt. A cégek szinte kizárólag vámszabad területen működnek. Egy részük bérelt üzemcsarnokokban, bérelt munkaerővel. A tevékenységi körből következik a számottevő távol-keleti kapcsolat (a kulcsalkatrészek kizárólag japán és koreai termelőktől szerezhetők be), amelyek az EU-csatlakozás, és a vámszabad területek szabályozásának várható változása kedvezőtlenül érint. A cégek ma még főként bér munkaszerű összeszerelést végeznek, ahol elsődleges szempont az *olcsó munkaerő*. Nem véletlen, hogy ezen vállalatok között találkozunk empirikus vizsgálataink során olyanokkal, amelyek már Románia irányában tapogatóznak.

A befektetés-ösztönzésnek ebben a körben azt kellene segítenie, hogy az ágazat tovább tudjon lépni a jelenlegi színtről. Itt is, de általában is fontos lenne a $K+F$ további Magyarországra vonzása, amely éppen ezt az utolérési hatást segítené. Érdemes lenne megfontolni Kelet-Magyarországon a *határon átnyúló hálózatok* építésének preferálását (az olcsóbb bér miatt esetleg továbbmenők Magyarországon építenék ki logisztikai, kereskedelmi, kutatási központjukat). Ugyancsak célszerű lenne a magyar adottságoknak megfelelő, magas hozzáadott-értéket termelő szolgáltatások, ezen belül például a szoftveripar preferálása. A beruházók nemzeti hovatartozását tekintve megfontolandónak tartjuk még Magyarország EU-csatlakozása előtt japán, illetve távol-keleti befektetők Magyarországra vonzását masszív kormányzati marketingmunkával. (Bizonyos kulcstermék-gyártók Magyarországra telepítése további hatalmas lökést adna Magyarország tőkevonzási képességének.)

Ami pedig az eszközöket illeti: Magyarország jelenlegi helyzetében úgy véljük, hogy a tágabb értelemben vett tőkevonzó tevékenység és a meglevő és potenciális befektetőknek nyújtott *szolgáltatások* szerepe sokkal nagyobb, mint az általános országkép javítását célzó tevékenységeké. A tágabb értelemben vett, közvetett tőkevonzó eszközök alkalmazását több tényező is alátámasztja. Egyfelől az FDI-ra vonatkozó empirikus tanulmányokból egyértelműen kiderül, hogy a tágabb értelemben vett FDI-ösztönzés a meghatározó abból a szempontból, hogy egy adott ország mennyire vonzó a külföldi befektetések számára. A gazdaság általános állapota, relatív tényezőellátottsága, és politikai stabilitása azok a tényezők, amelyek a külföldi befektetők szempontjából legnagyobb súllyal esnek latba. Másfelől Magyarországnak akkora a *regionális előnye* elsősorban a már itt lévő magas működőtőke-állomány, s ennek kedvező gazdasági, infrastrukturális, ismeretekben és készségekben megnyilvánuló hatása miatt, hogy nem is érdemes ágazati, egyedi támogatásokba belemenni. Harmadrészt a Magyarországon kíváncsatos exportorientált, illetve szolgáltató befektetők motivációi között éppen a tágabban vett ösztönzők állnak az első helyeken. Végül, ahogy korábbi fejezetünkben részletesen bemutattuk, számos régióban akkora ösztönzési verseny alakult ki, amelybe Magyarország számára gazdasági adottságait, költségvetésének helyzetét tekintve – lehetetlen és egyben értelmetlen is bekapcsolódni.

A támogatási formákon belül azonban néhány módszert ki kell emelnünk. Úgy véljük, EU-csatlakozásunk megkívánja, hogy az ott elfogadott hangsúlyokra, módszerekre figyeljünk, s kialakítsuk azokat a formákat, amelyek lehetővé teszik az uniós támogatások igénybevételét. Arra kellene tehát készülnünk, hogy régióink EU-konform módon hozzá tudjanak jutni a megfelelő támogatási összegekhez. A K+F és a magas hozzáadott-értéket termelő exportorientált befektetők vonzásának elengedhetetlen feltétele a képzés fejlesztése. Ezen belül a műszaki jellegű egyetemek és főiskolák, speciális kutatóközpontok támogatása, *technoparkok* kialakítása lehet kíváncsatos. Kiemelten fontosnak tartanánk a *nyelvoktatás* fejlesztését, támogatását – Írország egyik legfőbb tőkevonzó képessége ugyanis például az, hogy mindenki angolul beszél – akár olyan formában is, amely kampányszerűen, a tömegkommunikációban, fő műsoridőben, játékos formában a lakosság széles rétegeit megismerttetné az angol, illetve a német nyelv alapjaival. Támogatni kellene a felnőttek nyelvoktatását esetleg úgy is, hogy bizonyos képzési formákban való részvétel esetén az állam a tanfolyam díjának egy részét átvállalná. Támogatásban kellene részesíteni az általános és középiskolák nyelvi laboratóriumainak fejlesztését, nyelvtanulási csereprogramokat. Hasonlóan fontosnak tartanánk a számítástechnikai, internetes ismeretek oktatását, az iskolai számítógépparkok kiépítésének támogatását, a sulinetes program folytatását. Ugyancsak kiemelkedően lényegesnek gondoljuk az *infrastruktúra fejlesztését*, mert mint láttuk egy-egy döntésnél többszörösen esik latba az infrastruktúra állapota. Végül úgy véljük, hogy a befektetés-ösztönzésnek két szakasza állhat előttünk. 2000 és 2002/2003 között még autonóm befektetés-ösztönzés folytatható (például a vámszabad területek változatlan formában fennma-

radhatnak), az EU-csatlakozást közvetlenül megelőzően – de csak akkor – érdemes átvenni az EU-konform szabályokat.

Felhasznált irodalom

- Éltető A. – Sass M. 1997: A külföldi befektetők döntéseit és a vállalati működést befolyásoló tényezők Magyarországon az exporttevékenység tükrében. *Közgazdasági Szemle*, 6, 531-546. o.
- Hunya G. – Richter S. 1999: *Hungary: FDI, Profit repatriation and the Current Account*. The Vienna Institution Monthly Report, 3. WIIF, Bécs.
- Lankes, H. P. – Venables, A. J. 1996: *Foreign Direct Investment in Eastern Europe and the Former Soviet Union: Results from a Survey of Investors*. Kézirat.
- Meyer, K. 1996: *Business Operation of British and German Companies with the Economies in Transition: First Results of a Questionnaire Survey*. CIS Middle Europe Center Discussion Paper Series, 19. London Business School, London.