

Nem csak az adómérték számít

2010. augusztus 9. - A Közép-Kelet Európa országaiban megtelepedni kívánó nemzetközi vállalkozások legfontosabb telephely-választási szempontjai között nincs az első hétben az adózási környezet – állapítják meg friss tanulmányukban az IFUA Horváth & Partners szakemberei.

Az IFUA Horváth & Partners vezetési tanácsadó cég németországi anyavállalata azt mérte fel a közép-kelet európai térségben terjeszkedési tapasztalatokkal bíró cégek bevonásával zajló felmérésében, hogy mely tényezők befolyásolják érdemben a letelepülő vállalkozások döntéseit. Ezen sikertényezők ismeretében feltérképezhető akár az is, hogy egy-egy ország milyen erősségekkel bír, illetve miben kell javulnia régiós versenytársaihoz képest.

A munkaerő képzettsége, termelékenysége, és rendelkezésre állása jelenti a telephely-választási sikertényezők legkritikusabb együttesét. Ide természetesen beleértendő a bérköltségek is, amelyek magában foglalnak bizonyos adózási szempontokat is, hiszen a jövedelemadó és a járulékok mértékében jelentős régiós eltéréseket találni. „Bármely ország tőkevonzás szempontjából lemaradásra van ítélve a jól képzett, elhivatott, eredményorientált munkaerő, és annak folyamatos utánpótlása híján ” – foglalta össze a németajkú országok 111 nagyvállalatának telephelyválasztási preferenciáit vizsgáló felmérés legfontosabb tanulságát Radó István, az Ifua Horváth&Partners ügyvezető partnere.

A telephelyválasztás 7 legfontosabb külső sikertényezője (max=5)	
Munkaerő termelékenység	4,2
Politikai stabilitás és jogbiztonság	4,2
Közüzemi infrastruktúra ellátásbiztonsága	4,1
Magas kvalitású munkaerőhöz való hozzáférés	4
Bérköltségek	4
Árfolyamkockázat	3,9
Közlekedési infrastruktúra	3,8
<i>(111 válaszoló alapján)</i>	

A kutatás másik fontos megállapítása, hogy nem az egzakt mértékek számítanak a telephelyválasztás során, sokkal inkább a tényezők dinamikája, illetve az azok tekintetében remélhető pozitív fejlődés, de legalábbis folyamatosság, megbízhatóság. „A vállalkozások számára a stabilitás, a kiszámíthatóság a legfontosabb, éppen ezért a telephely kiválasztása nem feltétlenül múlik néhány százalékon, vagy egy kezdeti kiugró kedvezmény mértékén.” – hangsúlyozta Radó István. Ebből következik, hogy a működés biztonságát szolgáló jogi és gazdaságpolitikai körülmények, illetve a napi működés kiegyensúlyozottságát ugyancsak meghatározó infrastrukturális adottságok mind a toplista élén szerepelnek.

Melyek a leginkább értékteremtő beruházások?

A kutatás a közép-európai telephelyeket 4 csoportba osztotta, aszerint, hogy milyen mértékű a telephely autonómiája a vállalatcsoporton belül, illetve hogy alapításának költség, vagy bevétel-oldali motivációi léteznek. Ez a klasszifikáció sokban meghatározza azt is, hogy az adott vállalat milyen mértékben integrálódik a helyi gazdaságba, mennyire biztosít multiplikatív értékeket a célország gazdasági fejlettsége szempontjából. A 4 csoport a következő:

Feldolgozók: ezen típusok esetében költséghatékony gyártás, összeszerelés a cél, például Nyugat-Európai piacokat célzó vertikum valamely szintjén. Önállóságuk alacsony, költségmegtérülések okán alakulnak.

Régiós ellátók: A fogyasztók elérése a motiváció, ám továbbra is alacsony önállóság mellett. Alapításuk célja elsősorban kereskedelmi korlátok, illetve szállítási költségek minimalizálása.

Gyártási csomópontok: olyan, nagyobb önállósággal bíró telephelyek, melyek elhelyezkedésük révén biztosítják a költséghatékony termékelőállítását, jól illeszkedve az ellátói hálózatba.

Közép-Kelet Európai Központ: ezek a nagy önállósággal bíró, ügyfélorientált telephelyek régiós főhadiszállásként biztosítják valamely termék vagy szolgáltatás kereskedelmét, marketing-aktivitását, kiemelt felelősség mellett.

A közép-európai felzárkózó országoknak gazdaságpolitikai szempontból különösen az utóbbi két csoport számára kell megfelelő vonzerőt kínálni, hiszen ezek biztosíthatják az adott gazdaság számára a legnagyobb arányú hozzáadott értéket, ráadásul e kategóriákban lényegesen nagyobb a befektetők hosszú távú elkötelezettsége is az adott terület iránt.

IFUA Horváth & Partners

Az 1989-ben alakult IFUA Horváth & Partners Magyarország egyik legnagyobb vezetési tanácsadó cége, amely ügyfelei teljesítményének átfogó és tartós fejlesztését valósítja meg korszerű nemzetközi vállalatirányítási és működésfejlesztési módszerek alkalmazásával a magyar vállalati és közszférában.

Az IFUA ügyfelei Magyarországon elsősorban a pénzügyi szféra, energetika, autó- és beszállító-ipari, vegyipari és gyógyszergyártási cégek, közüzemi szolgáltatók, valamint a központi és helyi közigazgatás intézményei közül kerülnek ki. A 2008-2009-es üzleti évben a cég alkalmazottainak száma meghaladta a 110 főt, nettó árbevétele túllépte a 2,2 milliárd forintot.

Az IFUA a Horváth & Partners független nemzetközi vezetési tanácsadó cégcsoport tagja, amely Európa hat országában és az Amerikai Egyesült Államokban működtet irodákat, éves forgalma meghaladja a 100 millió eurót.

TOVÁBBI INFORMÁCIÓ:

Varga Péter

Goodwill Communications

Tel.: (70) 9339-790

E-mail: varga@goodwillcom.hu