



Magyar Tudományos Akadémia  
**VILÁGGAZDASÁGI KUTATÓINTÉZET**

**Műhelytanulmányok**

53. szám

2003. december

Artner Annamária – Csáki György – Inotai András – Szalavetz Andrea

**GAZDASÁGI VERSENYKÉPESSÉG A 21. SZÁZADBAN**



1014 Budapest, Orszagház u. 30.  
Tel.: 224-6760 • Fax: 224-6761 • E-mail: [vki@vki.hu](mailto:vki@vki.hu)



## ELŐSZÓ

---

A Világgazdasági Kutatóintézetben a Miniszterelnöki Hivatal megbízásából folytatott kutatás Magyarország gazdasági versenyképességének meghatározó tényezőit vizsgálja három blokkban.

Az *elméleti blokk* tanulmányai (i) a hatékonyság és az exportszerkezet, valamint (ii) a gazdasági szerkezet és a versenyképesség összefüggéseit tárják fel.

A „*Gazdasági és intézményi helyzetkép*” című blokk egyik kutatási programja a működőtőke-befektetések új tendenciáit, illetve a versenyképességre gyakorolt hatásának változását veszi górcső alá. Egy másik kutatás vállalati esettanulmányok, iparági vizsgálatok alapján arra a kérdésre keresi a választ, hogy a termelő berendezések technológiai színvonala hogyan befolyásolja a vállalati versenyképességet.

A „*Nemzetközi összehasonlítás*” blokkja a versenyképességet meghatározó makrogazdasági mutatók nemzetközi összehasonlítását és elemzését tűzte ki célul.

Az alábbiakban néhány kiválasztott kutatócsoport munkájának első eredményeit integrálva, négy témakörrel lesz szó. Részkérdéseket, részterületeket emelünk ki, korántsem azzal az igénnyel, hogy a magyar gazdaság versenyképességét befolyásoló valamennyi tényezőt számbavegyük. Célunk az eddig elért részeredmények felvillantása, és további kutatási irányok kijelölése. Tézisszerűen állást foglalunk, és gazdaságpolitikai javaslatokat előlegezünk meg.

A tárgyalt témakörök a következők:

- (1) Ki és milyen tekintetben versenyez? Miként befolyásolja az államok közötti és miként a vállalatok közötti verseny minősége és eredményessége a versenyképességet? Mi az állam és mi a vállalatok versenyképességi szerepe, és mi nem tartozik feladataik körébe? (*Szalavetz Andrea*)
- (2) Mi jelent a versenyképesség egy olyan kis, nyitott gazdaságban, ahol a kibocsátás, az export és a kutatás-fejlesztés zöme transznacionális társaságokra vezethető vissza? Milyen új jelenségek figyelhetők meg a működőtőke-befektetések és a versenyképesség összefüggésében? (*Csáki György és Szalavetz Andrea*)
- (3) Miben jelent újdonságot az EU-tagság a versenyképesség szempontjából? Másként folyik-e a verseny az EU-n belül, és szüksége van-e új versenystratégiai elemekre az EU-tag Magyarországnak? (*Inotai András*)
- (4) Milyen a helyzetünk, és melyek a sürgős pótolnivalóink a gépekben, berendezésekben megtestesült technológiai fejlődés adaptációja tekintetében? Mi a megtestesült technológia, a beruházási képesség és a technológia hatékony működtetési képességének versenyszerepe Magyarországon? (*Artner Annamária és Szalavetz Andrea*)

## 1) VERSENY ÉS VERSENY- KÉPESSÉG – A FŐSZEREPLŐK

Teoretikus és politikai, gazdaságpolitikai szinten gyakran felmerülő, élesen vitatott kérdés, hogy országok vagy cégek versenyként értelmezzük a versenyképességet. A kormányzati és a regionális gazdaságpolitika és intézményrendszer minőségétől, programjától és a megvalósítás hatékonyságától vagy a cégek sikermutatóitól függ, hogy melyik gazdaság versenyképes? A nemzetközi szakirodalom meglehetősen megosztottságot mutat ebben a kérdésben.<sup>1</sup>

Az intézményi közgazdaságtan<sup>2</sup> az intézményrendszer fejlettségét tartja a jólét és a versenyképesség kulcsának. Olson (1996) szemléletesen bizonyítja, hogy az intézmény- és ösztönzőrendszer minősége alapvetően befolyásolja a beruházások megtérülését (ugyanaz a termelő berendezés sokszorta hatékonyabb az egyik országban, mint a másikban<sup>3</sup>), a munka termelékenységét (ugyanaz a foglalkoztatott bevándorlóként képes sokszorta termelékenyebben dolgozni egy fejlett országban, mint egy fejletlenben). Ugyanaz a „gyerekanyag” a jól kialakított oktatási rendszerben sokszorta hatékonyabb munkaerővé válik. A nemzeti innovációs rendszer<sup>4</sup> minősége, hatékonysága döntően képes befolyásolni az innovációs potenciált, az innovációk kommercializálásának képességét.

A jól kialakított állami fejlesztési politika felzárkóztatási, versenyképességi hozzájárulását szintén nagyszámú, befolyásos köz-

<sup>1</sup> Rodrik (1997) szerint az állam fejlesztő szerepének létjogosultságát tagadó és az azt elismerő teoretikus állítások és a gazdaságpolitikai gyakorlat egyfajta ingamozgást ír le: a bővülő állami szerepvállalás időről időre az állami beavatkozást visszaszorító törekvéseknek, illetve a beavatkozás eredménytelenségét, sőt káros hatásait hangsúlyozó elméleteknek adja át a helyét.

<sup>2</sup> Lásd Williamson (2000) áttekintését, továbbá Rodrik (2000) és Hall–Jones (1999).

<sup>3</sup> Lásd erről Pack (1981).

<sup>4</sup> A fogalom klasszikus szerzőinek (Freeman, Nelson, Lundvall) írásait Dosi *et al.* (1988) tanulmánykötete adja közre. A fogalom kialakulásáról és fejlődéséről részletes áttekintést nyújt Lundvall *et al.* (2002).

gazdászti tömörítő iskola ismeri el. (Amsden 1989; Lall 1996) Az állam fejlesztő, versenyképesség-javító szerepének létjogosultságát tagadó nézetekkel szemben rendszerint a délkelet-ázsiai országok sikertörténete szolgált cáfolatul. Igaz, gyors felzárkózásukat, versenyképességük javulását egy ideig lehetett a washingtoni konszenzus szigorú szabályai alapján is értelmezni, hiszen, mint ahogy azt a Világbank megállapította, a sikertényezők között szerepelt az egészséges makrogazdasági feltételrendszer, a megtakarítások ösztönzése és a beruházásösztönző adópolitika (World Bank 1993). A Világbank kiadványa nem ismerte el az állami fejlesztési politika létjogosultságát, legfeljebb némi exportösztönzés fért bele fejlesztésfogalmukba. A washingtoni konszenzus meghaladása, dogmatikus hozzáállásának mérséklése, a versenyképességet megalapozó általuk vizsgált tényezők újjakkal bővítése, a piachibák elismerése érdekes módon később, épp a délkelet-ázsiai országok válságperiódusában került napirendre (Stiglitz 1998). Ma általánosan elismerik az állam fejlesztő szerepét, a *developmental state* újra releváns közgazdasági (és politikai) kategóriává vált – a humántőke-befektetések, a technológiatranszfer elősegítése, a piacműködési zavarok elhárítása, a befektetés- és exportösztönzés, legújabbán pedig az információs társadalom és általában a gazdaság infrastruktúrájának fejlesztése tekintetében.

Sőt, bizonyos fenntartásokkal, az optimális erőforrás-allokációra leelkedő veszélyek és a piaci folyamatokat torzító hatások hangoztatása mellett, hallgatólagos elfogadást nyert, hogy az állam erőforrásokat mozgósít a felzárkózás érdekében, azaz stratégiai ágazatokat támogat, aktív iparpolitikát követ. Napjaink talán legelterjedtebb versenyképességi elmélete (Porter 1990) például tartalmilag egyesíti a versenyképesség makro- és mikrogazdasági feltételrendszerét. A Porter-féle versenyképességi gyémánt kibővített rendszerében éppen a *kormány* az egyik bővítő tényező – amely a gyémánt mind a négy csúcsával kölcsönös kapcsolatban áll. (Porter 1990, p. 73.)

A több vagy kevesebb állami beavatkozáshoz, az állam fejlesztő szerepének kérdéséhez egy másik irányból közelít Krugman (1994a), aki szerint a versenyképesség kizárólag cégek vonatkozásában értelmezhető fogalom. A nemzetgazdaságok vonatkozásában a termelékenység, illetve az életszínvonal alakulása a fő kérdés. Ha egy országban elsődleges célkitűzéssé válik a kereskedelmi mérlegadatok javítása, a világpiaci részesedés növelése lehetőleg minden iparágban – az rossz irányba terelheti a gazdaságpolitikát. A cégek szintjén a nemzetgazdasági versenyképességre a helyi versenystratégia kifinomultsága (árver-

senyben vagy nem árjellegű versenyben kívánnak a cégek helyállni), illetve a mikrogazdasági keretfeltételek minősége utal. (Porter 1990, 2002)

Az országok vagy cégek versenye könyvtárnyi elméletörténetéből adott fenti ízelítőt követően szögezzük le, hogy a *nemzetgazdaság szintjén már az is a versenyképesség jele, ha az egyes szereplők tisztában vannak azzal, hogy kinek mi (és mi nem!) a feladata, felelősségi köre, és konszenzus uralkodik ebben a tekintetben.*

Egyik oldalról azt állíthatjuk, hogy *a verseny nem makroszinten dől el, hanem a versengő gazdasági szereplők szintjén.* Cégek és nem országok között folyik a verseny. Másik oldalról az is igaz, hogy *egyes makropolitikai lépések* (például az árfolyampolitika vagy a bérpolitika területén) *jelentős befolyást gyakorolnak nemzetgazdasági szinten a versenyképességre,* változásuk számottevő versenyképesség-elmozdulást okozhat, legalábbis rövid távon. *Célszerűen kialakított gazdaságpolitikával* (például a fizikai, informatikai és adminisztratív infrastruktúra ésszerű jobbításával, a humán tőkébe irányuló beruházásokkal, a technológia abszorpcióját elősegítő tényezők befolyásolásával, a hazai tudomány ésszerű menedzselésével stb.) *a nemzetgazdaság növekedését, a termelékenységét, a verseny feltételeit kedvező irányba lehet módosítani.* Mindez azonban nem közvetlenül tartozik a versenyképesség kategóriájába, mert ezeken a területeken (infrastruktúra, humán tőke stb.) nem folyik verseny. Ezek a szakpolitikák nem egyfajta „nemzetgazdasági szintű versenyképességet” erősítenek, hanem a növekedés és a termelékenység-emelkedés keretfeltételeit és a befektetési környezetet alakítják. A szakpolitikák minősége mindazonáltal szorosan összefügg vizsgált témánkkal, a versenyképességgel, hiszen *a versenyképesség nem önmagáért való kategória, a cél a növekedés révén elért életszínvonal- és életminőség-emelkedés.*

Hasonlóképpen, jól kialakított befektetésösztönzési politikával, szelektív ágazati beavatkozásokkal, a kis- és középvállalatok versenyfeltételeinek jobbításával és a regionális egyenlőtlenségek mérséklésével, egyes

régiók regionális potenciáljának erősítésével a gazdaság szerkezeti versenyképességét lehet alakítani, ami megint csak a növekedés és termelékenység-emelkedés középtávú megalapozására szolgál.

Az „országok vagy cégek versenye” kérdésfeltevés ugyanakkor figyelmen kívül hagyja *a versenyképesség keretfeltételeire egyre növekvő jelentőségű befolyást gyakorló harmadik, a szupranacionális szereplők* tevékenységét. Ezek egyrészt szabályozási tevékenységükkel, másrészt a gazdasági és üzleti feltételeket közvetlenül érintő szakpolitikákkal, szelektív beavatkozásokkal befolyásolják a verseny keretfeltételeit. Magyarország esetében a szupranacionális szereplők közül az Európai Unió versenyfeltételeket befolyásoló szabályozási és szakpolitikai tevékenysége a leginkább releváns, mind az országban működő vállalatok versenyképessége, mind a gazdasági és üzleti keretfeltételek szempontjából. Említsük meg, hogy az EU szabályozási és szakpolitikai tevékenysége az a terület, ahol a nemzetállamok és vállalataik kreatív együttműködése<sup>5</sup> révén lehet a szupranacionális szereplő versenyfeltételeket módosító lépéseit kedvező irányba terelni. Ezt a kérdést tárgyalja egyebek mellett a harmadik fejezet.

## 2) VERSENYKÉPESSÉG EGY KIS, NYITOTT, MŰKÖDŐTŐKE-BEFEKTETÉSEK SEGÍTSÉGÉVEL MODERNIZÁLÓDÓ GAZDASÁGBAN

Egy kis, nyitott, működőtőke-befektetések segítségével modernizálódó gazdaságban, ahol a nemzetközileg versenyképesnek ítélt,

<sup>5</sup> A két szereplő együttműködése olyan kérdésekben elengedhetetlen, mint például a nemzetállam területén működő vállalatok érdekképviselése az Európai Unióban vagy az egyes tárcakeretek eurokonform integrálása a saját erő biztosításához, a vállalati és az egyéb szereplőket tömörítő konzorciumok pályázatai esetében stb.

exportorientált tevékenység döntően a transznacionális társaságok helyi aktivitására vezethető vissza, a versenyképesség egyik sokatmondó mutatója a működőtőke-vonzási képesség.

A működőtőke-befektetők tevékenysége erőteljesen befolyásolja a gyenge világ-gazdasági pozíciójú országok piacra jutási képességét, exportjának volumenét és ágazati megoszlását.

*Amint egy gazdasági szereplő transznacionális társaságokba integrálódik, vagy/és egy gazdaságban szignifikánsan megnő a transznacionális társaságok szervezetébe integrált szereplők aránya, az adott cég és a gazdaság versenyképességét a hagyományos versenyképesség-felfogásoktól eltérően is értelmeznünk kell. Ezeknek a szereplőknek a számára ugyanis módosul a piaci környezet: megváltozik a piac szerkezete és a versenytársak köre. Mások lesznek a versenyképesség tényezői.*

Ebben a fejezetben megpróbáljuk felmérni azokat a főbb változásokat, amelyek a hagyományos működőtőke-vonzási eszköztáron túlmutató gazdaságpolitikai ösztönzőket igényelnek. Ezt megelőzően a fejezet első része a működőtőke-vonzási képesség és a hagyományos versenyképesség-mutatók összefüggését veszi górcső alá. Végül bemutatjuk, hogy a külföldi működőtőke-bevonás első szakaszának lezárultát követően, melyek a magyar gazdaság eddigi tőke-vonzási teljesítményének erősségei, gyengeségei, és miként kellene reagálnia a gazdaságpolitikának a működőtőke-áramlás olyan új jelenségeire, mint a regionális csomópontok kialakulása és átrendeződése a globális termelési hálózatokon belül.

## 2.1. A versenyképesség-mutatók összefüggése

A működőtőke-vonzási képességként értelmezett versenyképesség és a versenyképesség

néhány hagyományos mutatója<sup>6</sup> természetesen összefüggést mutat. Vizsgáljuk meg elsőként, hogy *miként kötődik a működőtőke-vonzási képesség a relatív egységérték-indexhez (UVI) és az export technológiai szerkezetéhez.*<sup>7</sup>

Felzárkózásukat a csúcstechnológiát képviselő, feltörekvő, gyorsan növekvő ágazatokba irányuló külföldi működőtőke-befektetések segítségével megvalósító országok számára mindennapos tapasztalat, hogy – ezen iparágak jelentős globális koncentrációja következtében – már akár egy-két befektető megtelepedése milyen mértékű javulást hoz a kibocsátás és az export volumenében és technológiai összetételében.

Ennek tükrében a felzárkózó országok számára a versenyképesség egyik kulcskérdése – legalábbis rövid és középtávon, hogy milyen az országba áramló működőtőke-befektetések ágazati összetétele. Sikerül-e technologiaigényes, gyorsan növekvő, feltörekvő ágazatokba vonzani a tőkebefektetőket, és ennek révén korszerű termelési-és exportszerkezetet megvalósítani, illetve olyan iparágakra specializálódni, amelyek termékei iránt dinamikusan élénkül a kereslet?

Az átalakuló országok szerkezeti modernizációs történetéből kitűnik, hogy specializációjuk exogén és nem endogén folyamatok eredményeként változott. Nem az történt, hogy bizonyos iparágakban megélénkült az innovációs tevékenység, és a gazdaság szereplői növekedni kezdtek, új társaságokat alapítottak, vagy kutatóintézetekből új vállalkozások váltak ki, hanem új, külföldi szereplők léptek be bizonyos iparágakba, és növelték dinamikusan kibocsátásukat. Hipotézisünk szerint, a magyarországi tényezőellátottság kevésbé befolyásolta a működőtőke-befektetések megoszlását, mint

<sup>6</sup> E mutatókról és módszertani korlátaikról lásd Török (1999).

<sup>7</sup> Számos hazai és nemzetközi publikáció alkalmazta ezeket a mutatókat a magyar versenyképesség összehasonlító elemzése során. Csupán példaként: Éltető (1999), Inotai (1999), Soós (2000), illetve Landesmann–Burgstaller (1997), Guerrieri (1999) vagy Laursen (2000).

fordítva: a működőtőke-befektetések alakították, módosították a korábbi tényezőintenzitás-arányokat azzal, hogy tőkeintenzív iparágakat honosítottak meg, illetve beruházásaik és reorganizációs erőfeszítéseik következtében nőtt a tulajdonukba került cégek tevékenységének tőkeintenzitása.

*A kereskedelmi specializáció változását tükröző statisztikák ugyanakkor nem adnak megfelelő eligazítást az iparágakon belüli tényezőintenzitás-arányok változásáról.* Munkaerő-intenzív, nyersanyagigényes, tőkeintenzív stb. specializáció felé történő elmozdulást diagnosztizálnak abban az esetben, ha az ezekbe a csoportokba tartozó iparágak részesedése nő az összes exporton belül. A technológia fejlődése következtében ugyanakkor erőteljesen növekedhet a munkaerő-intenzívnek minősített iparágak tőkeintenzitása. A tőkeintenzív iparágat meghonosító befektetők helyi leányvállalatainak tevékenysége ugyanakkor munkaerő-intenzív vonásokat mutat, hiszen az ezekben az iparágakban tevékenykedő hatékonyságkereső befektetők értelemszerűen a leginkább munkaerő-intenzív termelési fázisokat telepítették ki. A specializáció és a versenyképesség összefüggésének vizsgálatakor a megfelelő kérdés tehát nem úgy szól, hogy a működőtőke-befektetések következtében milyen irányú elmozdulás történt a GDP és az export Pavitt-besorolás szerinti<sup>8</sup> ágazati összetételében, hanem hogy a működőtőke-befektetések, illetve a vállalatok képességfelhalmozása nyomán, *csupán az egyes iparágak GDP- és export-hozzájárulásának arányai változtak, vagy az iparágakon belüli tényezőarányok is?*<sup>9</sup> Van-e eltérés a helyi leányvállalatok tevékenységének tényezőintenzitása és az azonos iparágakban a fejlett országokban működő vállalatoké között? Szükséges-e módosítani a magyarországi tényezőintenzitás-bebecsléseket amiatt, hogy a tőkeintenzív iparágak Magyarországon tevékenykedő képviselői a leginkább munkaerő-intenzív

fázisokra szakosodtak? Miként alakult az évek során a helyi tevékenység átlagos tőke-, technológia- és tudásintenzitása?

A GDP és az export Pavitt-besorolás szerinti kedvező ágazati összetétele értelmében vett *kedvező specializáció csak bizonyos fejlettségi küszöb eléréséig jelent versenyelőnyt.* A statisztikai adatok azt mutatják, hogy nem feltétlenül a legfejlettebb országokban a legmagasabb az „új” termékek (például számítógépek, távközlési berendezések) exportjának az összes feldolgozóipari exportból való részesedése. A kedvező gazdasági szerkezet önmagában még nem szavatolja a fenntartható versenyképességet, és fordítva, a kedvezőtlennek tűnő struktúra sem utal önmagában a versenyképesség hiányára. A gazdaság teljes keresztmetszetében érvényesülő, a teljesítményre ható egyéb tényezők (az innovációs potenciál, a munkaerő átlagos képzettségi szintje, az infrastruktúra fejlettsége, az intézmény- és a szabályozórendszer korszerűsége stb.) egy bizonyos fejlettségi küszöb felett már középtávon is nagyobb szerepet játszanak az egyes országok növekedési teljesítményének különbségeiben, mint a termelési és kereskedelmi specializáció eltérései.

Ez alatt a fejlettségi küszöb alatt azonban a gyorsan növekvő, erőteljes technológiai fejlődést mutató iparágakra történő specializáció már önmagában is jelentős befolyást gyakorol a teljesítményre és a hagyományos mutatókkal mért versenyképességre. Egy felzárkózó ország gazdaságpolitikája számára épp ezért megfontolandó a külföldi működőtőke-befektetések „terelése” bizonyos kiemelt szektorokba.<sup>10</sup> Hatékony ösztönzőnek bizonyulhat, ha SEED-projektek segítségével megpróbálja elérni, hogy a feltörekvő iparágak első fecskéi az adott országot, illetve annak meghatározott kínálati feltételeket biztosító régióját településként válasszák. Ezen iparágak erős földrajzi koncentrációját tekintetbe véve, az iparág-specifikus és regionális ösztönzőkre

<sup>8</sup> Pavitt (1984) a következőképpen csoportosítja az iparágakat, azok technológia- és tudásigényessége szerint: erőforrás-intenzív, skálaintenzív, specializált szállítói és tudományalapú ágazatok.

<sup>9</sup> Lásd erről Török-Petz (1999).

<sup>10</sup> Sass (2003) ugyanakkor részletesen bemutatja, hogy milyen dilemmákkal és bizonytalanságokkal kell a gazdaságpolitikának szembenéznie a kiemelt szektorok kiválasztásakor (pp. 31-32).

fordított összegek valószínűleg megtérülnek azzal, hogy további befektetők települnek ezekre a – lassanként növekedési pólussá váló – területekre.

*A működőtőke-vonzási képesség más hagyományos versenyképesség-mutatókkal, például az egységnyi munkaerőköltséggel (ULC) is összefügg.*

Egy transznacionális társaság beruházási döntése alapvetően egy telephelyválasztási probléma megoldását jelenti. A döntéselőkészítés során a beruházó sorra veszi, egyenként és együttesen mérlegeli a nemzetgazdasági szinten is értelmezhető versenyképességi mutatókat. Az egyes mutatók eltérő mértékben befolyásolják a telephely kiválasztását, aszerint hogy a befektető milyen stratégiát követ (*multi-domestic* vagy globális – Bartlett–Ghoshal 1998), és milyen motivációval<sup>11</sup> hajtja végre befektetését. Az ULC nagysága az adott nemzetgazdaságban és ágazatban főként a hatékonyságkereső befektetők számára jelenti a telephely kiválasztásának kulcsfontosságú tényezőjét.

Az eredeti beruházás azonban csak az első lépés: egy kis, nyitott, működőtőke-befektetések segítségével modernizálódó gazdaságban a fenntartható fejlődés kialakításának és folyamatos biztosításának alapelve az, hogy az adott nemzetgazdaságban a már megtelepedett transznacionális társaságokat pótlólagos beruházásokra ösztönözzék. A pótlólagos befektetések jelenthetik „friss” pénz beáramlását – újabb tevékenységek meghonosításával, azaz a termelési vertikum kiszélesítésével/kibővítésével, illetve a megtermelt profitok újrabefektetésével a már működő termelési kapacitások fokozatos kiterjesztésével. Ezekben a befektetési döntésekben a tőkefogadó ország ULC-mutatójának későbbi alakulása is meghatározó lehet a hatékonyságkereső befektetők számára. A piacszerzés motivációja, csakúgy mint a stratégiai célok, nyilvánvalóan tartósak, s ennek következtében az ULC rövid távon kedvezőtlen alakulása nem kényszeríti

<sup>11</sup> A beruházási motivációk Dunning (1993) alapján a következők lehetnek: erőforrásszerzés, piacszerzés, hatékonyságkeresés és a stratégiai előny megszerzése.

az ilyen befektetési motivációval leányvállalatot létrehozott befektetőt helyi vállalkozása felszámolására.<sup>12</sup> A szállítás és a távközlés mai fejlettsége ugyanakkor leszűkítette azt a sávot, amelyen belül a hatékonyságkereső (sőt bizonyos mértékben a piacszerző motivációval érkező) külföldi befektető egy eredeti beruházás megvalósítása után tolerálja az ULC növekedését.

Éppen ezért a kis, nyitott szerkezetű, külföldi közvetlen befektetésekre (és ezen belül a kibocsátás és az export vonatkozásában volumenhordozónak minősülő hatékonyságkereső befektetésekre) erősen ráutalt országokban szakadatlanul törekedni kell az ULC növekedésének elkerülésére. Az ULC-növekedés elkerülésének igénye nem tévesztendő össze a bérköltségek alacsonyan tartásának törekvésével! Szó sincs erről. A befektető nem önmagában vizsgálja a munkaerő-költségeket. A munka termelékenység, illetve a nemzeti valuta árfolyama ellensúlyozhatja a bruttó bérek emelkedését. Az állam szerepe ezen a téren tehát elsősorban a reál effektív árfolyam kedvező alakulásában és az oktatási, illetve képzési/továbbképzési rendszer fejlesztéséért vállalt felelősségben jelölhető meg.

*A távlati cél természetesen az, hogy egyre nagyobb legyen azoknak a gazdasági szereplőknek a száma és kibocsátásuk GDP-hozzájárulása, amelyek nem árjellegű versenyben állnak helyt, s amelyek versenyképessége szempontjából az ULC-mutató releváns.*

Ugyanakkor, ami Magyarországot illeti, számot kell vetni azzal, hogy jelenleg a gazdasági szereplők töredéke rendelkezik csupán a megfelelő feltételekkel (például önálló piacmehódító képességgel) a nem árjellegű versenyben történő helytálláshoz. A gazdaságpolitika elsőrendű célja továbbra is a felzárkózás volumenhordozó tényezőinek biztosítása: az exportorientált beruházásokra visszavezethető növekedés, technológiafej-

<sup>12</sup> A *multi-domestic* versenystratégiát folytató transznacionális társaságokat éppen a stratégia maga tartja tartósan az adott piacon.



lődés és hatékonyságjavulás számára a kedvező feltételek megteremtése kell legyen.

## 2.2. A transznacionális szervezetekbe integrált szereplők versenyképessége és versenyfeltételei

Transznacionális szervezetbe integráltan más a piaci környezet, mások a versenyfeltételek, mint független piaci szereplőként. Egy felzárkózó ország újonnan integrálódott szereplőjének nem kell a piacra lépés méretgazdaságossági és tőkeigénykorlátaival szembenéznie, hiszen kibocsátásának optimális méretét a tulajdonos-befektető dönti el. Tulajdonosának tőkeellátottsága megfelelő ahhoz, hogy a piaci igények növekedésével rugalmasan bővítsa a termelési kapacitásokat.

A konzernen belüli kereskedelem csatornáin keresztül értékesítő leányvállalatok számára a piacmehódítás, az elosztási csatornák kiépítése, a marketing alapú versenyképesség-tényezők kialakítása nem igényel erőfeszítéseket. Az ő esetükben mindez nem számít versenytényezőnek.

*A leányvállalatok számára a verseny transznacionális szervezeten belüli erőforrás-allokációs verseny formáját ölti.* Felzárkózó országok újonnan integrált szereplői esetében a verseny leggyakrabban az újonnan kifejlesztett termékek gyártási jogáért folyik. A versenytársak közé részben a tulajdonos más telephelyei, leányvállalatai tartoznak, de egyre gyakoribb, hogy a tulajdonos-megrendelő független beszállítók ajánlatát is figyelembe veszi.

A verseny egészen addig nagyrészt költségalapú, amíg a leányvállalat olyan megkülönböztető képességeket (Birkinshaw 2000) nem fejleszt ki, amelyek képessé teszik arra, hogy az üzletmenet egyes kulcsfunkcióit felelősségi körébe vonja.

Török (2001) megállapítása szerint a versenyképesség a működőtőke-befektetők telephelyválasztásával eldől. „Gondoljunk arra: a mai magyar export néhány sikeres terméke, sikeres termékcsoportja, vagy sikeres cége,

például az Audi és az IBM magyarországi leányvállalata magyar szempontból mennyire igazi versenyben mérettetik meg? Mindkettő egy zárt, vállalaton belüli beszállítói rendszernek az egyik végpontja Magyarországon, és annak a vállalatnak a vállalaton belüli értékesítési csatornáin szállít ki Németországba. A magyar telephely versenyképességének ez a kérdése eldőlt akkor, amikor ezt a telephelyet az IBM vagy az Audi kiválasztotta.” (p. 9.) Ezzel szemben Szalavetz (2003) a vállalaton belüli tranzakciók piacodosásának tételéből kiindulva, megállapítja, hogy a transznacionális szervezeteken belül és egyes leányvállalatok felemelkedése és hanyatlása gyakori esemény. Kvázi piaci verseny folyik a vállalatokon belül az egyes divíziók, multinacionális cégek esetében az egyes leányvállalatok között az éves költségvetések és tervek jóváhagyása idején a beruházási, fejlesztési forrásokért, továbbá belső verseny indulhat a megürült vállalati pozíciókért. Kvázi piac alakult ki a vállalatokon belül az újonnan kifejlesztett termékek gyártási jogáért.

A transznacionális szervezeten belüli közép- és hosszabb távú versenyképességet ugyanakkor nem csupán a technológia sikeres abszorpciója és a költséghatékonyság fenntartása alapozza meg. *Súlyos konjunkturális visszaesés esetén a leányvállalatok azal tudják a „leépitendő kapacitáspuffer” szerepét elkerülni, ha olyan kompetitív képességeket alakítanak ki, amelyek őket a versenytárs leányvállalatoktól megkülönböztetik.* Melyek ezek a megkülönböztető képességek? Ide tartoznak a termeléshez kapcsolódó tudásintenzív szolgáltatások, leginkább a kutatással–fejlesztéssel és az értékesítéssel–vevőkapcsolat-menedzsmenttel összefüggőek.

*A helyi leányvállalatok versenyképességére leginkább a fajlagos hozzáadottértékmutatójuk növekedése utal.* A leányvállalati kibocsátás növekedése, sőt a kapacitások növekedése (a befektető bővítő beruházásai) ugyanis lehet csupán a kereslet megélénkülésének vagy a befektető erőforrás-átcsoportosításának eredménye.<sup>13</sup> Konjunkturális megingás esetén a kibocsátás visszaesik, a

<sup>13</sup> Mindazonáltal helytálló az a megállapítás is, hogy a működőtőke-befektetésekért folytatott globális versenyben a reinvesztált profit aránya talán még az éves flow-adatoknál is megbízhatóbb mutató a felzárkózó országok működőtőke-vonzási képességként értelmezett versenyképességének összehasonlításához.

befektető leépítheti, más országba telepítheti kapacitásait. Ahogy a kibocsátás növekedése nem feltétlenül a versenyképességre utal, annak csökkenése sem a versenyképesség hiányát jelzi, pusztán a konjunkturális ingadozást.

Míg általában mindenfajta funkcionális diverzifikáció, vagyis a termeléshez kapcsolódó bármely szolgáltatás átvállalása növeli a leányvállalati tevékenység fajlagos hozzáadott értékét, nem minden termeléshez kapcsolódó szolgáltatás jelenti egyúttal, hogy „megkülönböztető képességekkel” rendelkezik az a szereplő, akinek a felelősségi körébe tartozik az illető szolgáltatás.

Az átalakulási időszak kezdeti éveiben az átalakuló országok világgazdasági integrálása a termelési és a termeléshez kapcsolódó szolgáltatási funkciók részleges földrajzi elkülönítése jegyében történt. Később, a tényezőköltések gyors emelkedésével és a leányvállalati tanulás eredményeként a befektetők megszüntették a helyi leányvállalatok tevékenységének egyfunkciós jellegét, és a termeléshez kapcsolódó egyes szolgáltatásokat is hatáskörükbe utalták. Az eljárásfejlesztés, a termékek adaptív fejlesztése, a logisztikai feladatok és a termeléshez kapcsolódó egyéb szolgáltatások egy részének átvállalása a jó abszorpciós képességekkel, a kvalifikált munkaerő-bázissal rendelkező leányvállalatok esetében szinte tankönyvszerűen ment végbe, a „fokozatos feljebb lépés a technológiai képességek ranglétráján” jegyében. Esetenként azonban a funkcionális diverzifikáció sem akadályozta meg a befektetőket abban, hogy súlyos konjunkturális visszaesés esetén vagy/és a termék életciklusa végén beszüntessék helyi tevékenységüket, anélkül hogy új, életciklusának korábbi szakaszán lévő termék termelését helyezték volna át a megszűnő helyére. Egy adott termék előállításával szorosan összefüggő funkcionális diverzifikáció tehát nem szükségszerűen utal megkülönböztető, a tulajdonos számára kulcsfontosságúnak bizonyuló képességekre.

Megkülönböztető képességeket jelez, ha a kibocsátás technológia- és tudásigényessége a helyi (leányvállalati) kutatásra-

fejlesztésre visszavezethetően emelkedik. A „helyi K+F”-megkötés azért lényeges, mert egy-egy ország komoly saját innovációs teljesítmény nélkül is specializálódhat *high-tech* termékek előállítására. Ha tehát a termelés és a termékek technológiai színvonala emelkedik, ez lehet egyszerűen csak annak a következménye, hogy fejlettebb gépsort, illetve új innovációkat megtestesítő termékek gyártását telepítették a helyi leányvállalathoz. Ez nem jelent feljebb lépést, sem a vállalati hierarchián belül, sem a leányvállalati tevékenység tudásintenzitásának tekintetében.

Melyek a transznacionális szervezetekbe integrált szereplők versenyképességének új tényezőiből adódó következtetések a gazdaságpolitikai döntéshozók számára? *Elsősorban az, hogy a nem árjellegű versenyképesség-tényezők, a hagyományos piaci verseny környezetéhez hasonlóan, transznacionális szervezetekbe integráltan is növekvő szerepet töltenek be.* A működőtőke-vonzási és -megtartási képességként értelmezett versenyképességet közép- és hosszabb távon nem csupán az ésszerű árfolyam- és bérpolitika, a makrogazdasági növekedési- és egyensúlyfeltételek kedvező alakulása, illetve a működőtőke-befektetők számára kialakított kínálati feltételek alapozzák meg, hanem a nem árjellegű versenyképességünket elősegítő ösztönzők is.

### **2.3. A magyar gazdaság eddigi működőtőke-vonzási teljesítménye és lehetőségei a működőtőke-bevonás második szakaszában**

---

A működőtőke-áramlások fellendülési időszakában kevés szó esik az exogén, transzfervezérelt fejlődésre alapozott versenyképesség fenntarthatóságát biztosító feltételekről. Az elemzők legfeljebb a technológiai felzárkózás minőségi paramétereiről, átfogó vagy kevésbé átfogó voltáról, továbbá a gazdasági szerkezet átalakulásának, a specializáció és a koncentráció növekedésének kedve-

ző vagy kedvezőtlen voltáról, valamint a beáramló tőkemennyiség makrogazdasági hatásairól vitatkoznak. A gazdaságpolitika a hagyományos tőkecsalogató eszköztár kifinomult és kevésbé kifinomult elemei közül válogat. A versenyképességet megalapozó gazdaságpolitika minőségét és eredményességét alapvetően három dolog határozza meg:

- (1) a hosszabb távú stratégiai vízióalkotás képessége;
- (2) a stratégiai program megvalósítása érdekében konzekvensen végrehajtott, politikai ciklusokon átívelő beruházási program kivitelezésének politikai képessége; és nem utolsósorban
- (3) a végrehajtás erőforráskorlátai.

A kilencvenes évek hazai gazdaságpolitikája számára mindhárom tényező szigorú korlátot, kedvezőtlen háttérfeltételeket jelentett. Mégis, a kevésbé kifinomult, rövid távú befektetésösztönzők (adókedvezmények, infrastrukturális hozzájárulás, ipari park programok, az átlagosnál átláthatóbb privatizációs politika stb.) is látványos eredményeket hoztak. A makrogazdasági mutatók, a kibocsátás, a foglalkoztatás, a termelékenység, az export, csakúgy mint a termelés és a külkereskedelem szerkezete előnyösen alakult.

*Magyarország gazdasági nyitása és a külföldi működőtőke-befektetésekre alapozott világgazdasági integrálódása rendkívül kedvező időszakban történt.* Egyrészt ebben az időszakban gyorsult fel az értéktermelési folyamat feldarabolódása (Arndt–Kierzkowski 2001, Feenstra 1998). Másrészt ez volt az az időszak, amikor az információ-technológiai hardverrel, a gyártástechnológiával és a termékekkel kapcsolatos tudás halmozódása, érése, standardizálódása elérte azt a küszöbértéket, amikor a standardizált termékek termelési költségeinek leszorítása érdekében végzett eljárásinnováció került előtérbe, és megelégnültek a hatékonyságkereső külföldi működőtőke-befektetések.

A működőtőkét fogadó országok számára mindez ugrásszerű gazdaságszerkezetjavulást tett lehetővé, vagyis *az újonnan in-*

*tegrálódó országok nem járták végig a hagyományos iparosítás stádiumait, azonnal a technológiaigényesség csúcsára kerültek:* a leginkább technológia-igényes termékek hozzáadottérték-láncaiban foglalták el a globális termelési hálózatok alsó hierarchiafokait.

*Ez a fajta specializáció rendkívüli növekedési lehetőségeket, de komoly veszélyeket is rejt magában.* Globális jellegük, illetve a skáláhozadék erőteljes érvényesülése következtében ezek az iparágak jelentős koncentrációt mutatnak. Ezeknek az iparágaknak a működőtőke-befektetőit fogadó felzárkózó országokban könnyen alakul ki egészségtelenül egyoldalú, túlzott specializáció. A termelés nagy koncentrációja, az a tény, hogy egy-két transznacionális cég kedvezőtlen telephelydöntése a makromutatók szintjén is számottevő romlást okoz<sup>14</sup> komoly *konjunkturális veszélyt* rejt magában.

*A másik veszélyforrást az iparágközi technológiai felzárkózás lehetőségének kizárása jelentette* (Ernst 2002). Ezek az országok nem járták végig a technológiai felzárkózásnak a hagyományos iparosítási stratégiát követő fejlődés jellemző stádiumait.

A „V-alakban repülő vadludak”-modellje értelmében<sup>15</sup> a munkaerő-intenzív tevékenységek a fejlett vagy/és a gyorsan felzárkózó országokból a felzárkózásuk korábbi fázisaiban lévő országokba települnek ki, míg a fejlettebb országok a tőke- és technológia-igényesebb tevékenységekre specializálódnak. A felzárkózó ország számára mindez azt jelenti, hogy először a hagyományos iparágak termelékenysége, technológiai szintje, világpiaci pozíciója javul, később a tőke- és technológiaigényesebb iparágakra „állnak át”.

Mindez egyrészt azért jelent veszélyt, mert az egyes iparágak technológiai szintje,

<sup>14</sup> A 2002-es adatokat közlő TOP 200 szerint a teljes magyar feldolgozóipari export 23,4%-a, és a gépipari export 37%-a vezethető vissza a három (!) legnagyobb exportőrré (Audi, Flextronics, Philips).

<sup>15</sup> A modell K. Akamatsu nevéhez fűződik: K. Akamatsu (1935) Trend of Japan's wooden product industry (japán nyelven) *Shogyo Keizai Ronso* Vol. 13, pp. 129–212 és K. Akamatsu (1962): A historical pattern of economic growth in developing countries. *Developing Economies* Vol. 1, pp. 1–23. Lásd *Kojima* (2000) történeti áttekintését.

technológiai felzárkózása nem egyenletes, a teljesítmény iparágközi szórása jelentős. A kiemelkedő termelékenységgű iparágak kibocsátás-visszaesése jóval kedvezőtlenebb hatást gyakorol a gazdaság versenyképességére, mint történt volna kisebb iparágközi technológiai színvonalkülönbségek esetében.

Másrészt a versenystratégia potenciális kitörési pontjai közül törölni kell azt a lehetőséget, hogy a fejlődés későbbi szakaszában a versenyképességet úgy tudja az ország fenntartani, ha technológiailag még igényesebb iparágakra áll át.

*Ami a versenystratégia lehetőségeként megmarad, az az iparágon belüli „feljebb lépés” három értelemben:*

- (1) az átállás egyre tudásintenzívebb termékekre és munkafolyamatokra az adott iparágon és a globális termelési hálózaton belül;
- (2) a helyi hozzáadott érték növelése, a helyi beszállítások, a helyi hálózatalakotás segítségével;
- (3) az iparágon belüli hozzáadott érték növelése azzal, hogy a helyi leányvállalatok a termelés mellett tudásintenzív stratégiai üzleti funkciókat, belső (hálózaton belüli) és külső szolgáltatásokat, valamint koordinációs funkciókat is elvállalnak.

A befektetések minősége, fejlődési perspektívái és gazdasági beágyazottsága akkor merül fel élesen a gazdaságpolitika szintjén, amikor konjunkturális visszaesés, vagy az iparági életrajz érettség szakaszba fordulása következtében a működőtőke-beáramlás tendenciája megtörik, sőt, az iparági konszolidáció jegyében leépítések is sor kerül – ahogy ez az ezredforduló Magyarországon történt.

Feltörekvő, gyorsan növekvő ágazatok esetében a működőtőke-vonzási versenyképesség fenntartása nem okoz gondot, hiszen világszerte új és új termelő telephelyek nyílnak. A konszolidáció időszakára ebben a periódusban kellett volna felkészülni a hagyományos tőkevonzási eszköztár (Csáki 2001) aktívabb alkalmazásával:

- (1) a tudásba, oktatásba, képzésbe, azaz a gazdaságban már működő multik igényeit feltérképező és ennek alapján kialakított képzésbe irányuló beruházásokkal;
- (2) aktív regionális fejlesztési, befektetésteljesítési politikával (gazdaságdiplomáciával, ipari parkok, kiválasztott régiók regionális innovációs potenciáljának erősítésével);<sup>16</sup>
- (3) beszállítói programokkal;
- (4) a kis- és középvállalatok technológiai és piaci potenciáljának fejlesztésével, illetve a multiknak beszállító további külföldi befektetőknek a térségbe vonzásával.

A gazdaságpolitika természetesen a felsorolt pontok mindegyikében tett lépéseket. Ezek intenzitása azonban elmaradt a működőtőke-befektetésekért folytatott globális versenyben, a Magyarországgal versengő országok (elsősorban az EU-tagországok, esetenként a csatlakozás előtt álló közép-európai országok és a délkelet-ázsiai országok) lépéseitől.<sup>17</sup>

A működőtőke-vonzási verseny új korszakában (Csáki 2001) nem csupán a gyorsan növekvő iparágak konszolidációja és a működőtőke-befektetések visszaesése miatt van szükség új, a korábbiaknál kreatívabb, lassabban eredményt ígérő és nagyobb erőforrás-igényű gazdaságpolitikára. A versenyképesség középtávú megalapozása érdekében azért is elengedhetetlen a gazdaságpolitikai aktivizmus, csakúgy, mint a helyi leányvállalatok proaktív, vállalkozó szellemű (Birkinshaw 2000) hozzáállása, mert *a globális termelési hálózatokon belül regionális csomópontok erőteljes kialakulása, esetenként átrendeződése figyelhető meg* (Felker 2003).

A földrajzilag szétszórta munkafolyamatok regionális „csomósodása” két dologra vezethető vissza. Egyrészt, a kilencvenes

<sup>16</sup> Rechnitzer 1998; Döry–Rechnitzer 2000 stb.

<sup>17</sup> A befektetésösztönzés napjainkban növekvő jelentőségéről, a gazdaságpolitikai aktivizmus szükségességéről és Magyarország befektetésösztönzési teljesítményéről lásd: Sass (2003).

években a szerződéses gyártást vállaló cégek felfutásával párhuzamosan a transznacionális megrendelők egyre szisztematikusabban helyeztek ki komplex termelési és szolgáltatási csomagként felfogott tevékenységelemeket. Kevésbé kívánták internalizálni, vagyis globális szervezetükön belül tartani az egyes résztvékenységeket, és nem vállalták fel a nagyszámú, egy-egy komponensre specializálódott, földrajzilag szétszórta elhelyezkedő termelő telephelyek koordinációs feladatait. A kihelyezett tevékenységek komplexitása, „csomagyszerűsége” fokozódott (vagyis a megrendelők csupán egy-egy nagyobb feladatsomagért felelős beszállítóval álltak kapcsolatban, és ez utóbbi osztotta tovább „fővállalkozóként a részfeladatokat az egy-egy komponensre specializálódott beszállítóknak).

Másrészt, a termelési folyamat feldarabolódását és földrajzi diverzifikálódását némi késéssel az összes többi vállalati funkció földrajzi diverzifikálódása követte. A különböző földrajzi telephelyeken működő leányvállalatok bizonyos vállalati funkciókat előbb,<sup>18</sup> másokat később<sup>19</sup> ragadtak magukhoz, de valamilyen mértékben minden egyes funkció földrajzi diverzifikációja erősödött. Délkelet-ázsiai tapasztalatok (Felker 2003) azt mutatják, hogy egy-egy régióban a multik gyakran ugyanazt az országot választják, az ott tevékenykedő leányvállalatuk vonzza magához a tudásintenzív vállalati funkciók és a regionális koordinációs feladatok nagy részét, és így formálódik a regionális központ. A délkelet-ázsiai országok körében ez az ország Szingapúr. Ami a közép-kelet-európai országokat illeti, a regio-

nális központok kiválasztása folyamatban van. A transznacionális megrendelők szervezeti stratégiai térségünk vonatkozásában ma még eltérnek egymástól. Nem alakult még ki olyan „gravitációs erő”, vagyis a multinacionális vállalatok regionális választásának demonstrációs hatása, amely egyetlen országba terelné a „központlapítások” zömét. A kreatív gazdaságpolitikai ösztönzők kialakítása, a minőségi működőtöke-fogadó képesség javításába irányuló stratégiai beruházások kiemelkedő „megtérülést” ígérnek.

A működőtöke-befektetések kreatív ösztönzése a következő területeken jelent újdonságot. *Ágazati, regionális és hagyományos beszállítói programok helyett e három kombinációját célszerű megvalósítani klaszterszintű ösztönzési politika kialakításával.* A klaszterszintű ösztönzők egyszerre támogatják

- (1) a vezérhajók (Ernst–Kim 2002) letelepedését (hagyományos működőtökevonzás),
- (2) a körük települő (nem feltétlenül helyi tulajdonban lévő) beszállítók letelepedését és hálózatosodását (beszállítói programok),
- (3) a stratégiai üzleti szolgáltatásokat nyújtók kapcsolódását (a befektetésösztönzés új, rendkívül fontos célkitűzése),<sup>20</sup> valamint
- (4) a helyi tudásbázis (oktatási és K+F-intézmények) kialakulását és az ipari-egyetemi kapcsolatok erősödését.

A csúcstechnológiai ágazatokban a hagyományos beszállítói programok gyenge „megtérülést” ígérnek. A transznacionális befektetők kevésbé hajlandók helyi beszállítói kapcsolatokat létrehozni, helyi együttműködések kialakítani. A statisztikai adatok azt mutatják, hogy az elektronikai iparban eltűnik a „középméret”, az összes árbevétel

<sup>18</sup> Az előbb és nagyobb mértékben diverzifikálódó funkciók közé tartozik a termeléshez kapcsolódó eljárásfejlesztés, a leányvállalatnál gyártott termékek adaptív és fokozatos fejlesztése és a helyi termeléshez kapcsolódó beszerzés. Később, a feldolgozóipar fokozatos terciarizálódása következtében (Szalavetz 2002), a tevékenységhez kapcsolódó számos további szolgáltatás földrajzi diverzifikációja erősödött fel: műszaki, technikai segítségnyújtás, vevőkapcsolatok, internetalapú szolgáltatások stb.

<sup>19</sup> A legkésőbb és legkevésbé diverzifikálódott funkciók közé tartozik a stratégiai fejlesztés (Pavitt–Patel 1999, Zanfei 2000) és a termékekhez kapcsolódó marketing.

<sup>20</sup> A regionálisközpont-szerep elnyerésének egyik előfeltétele a globális vagy regionális beszerzésmentet támogató fejlett B2B infrastruktúra. A támogató eszköztár jelentős részének az e-kereskedelmet támogató szoftverek, a vállalati honlapok és az internetes klaszterszintű marketing fejlesztésére kell irányulnia.

és hozzáadott érték egyre növekvő része a globális beszállítók tevékenységére vezethető vissza. Ennek megfelelően, az elektronikai iparban nem a helyi kis- és középvállalatok „fejlesztése” a reális célkitűzés, hanem az ezekben az iparágakban tevékenykedő transznacionális óriásbeszállítók Magyarországra vonzása és magyarországi tevékenységének segítése.<sup>21</sup>

Csaba László meggyőző érveket sorakoztat fel amellet, hogy a kis országok a globalizálódás és a megafúziók világában is életképesek lehetnek, bár földrajzi fekvésük erőteljesen befolyásolhatja lehetőségeiket és teljesítményüket. (Csaba 2000) A kis országok versenyképességét részben a termelés tényező- és méretigényességének az információtechnológiai forradalomra visszavezethető csökkenése alapozza meg – állapítja meg a szerző.

Valójában a méretigényesség erősen termék- (még csak nem is ágazat-) függő: bizonyos termékek esetében csökkent, egyéb esetekben épp az utóbbi években erősen nőtt. Gondoljunk az autóiparra, ahol minden egyes alkatrészt, részegységet eltérő méretgazdaságossági megfontolások alapján állítanak elő.<sup>22</sup> A termelés méretigényességének csökkenése azoknak a termékeknek az esetében valósul meg, ahol a személyes tömegtermelés (Szabó–Kocsis 2002) korszaka köszöntött be. Ugyanakkor egy olyan országban, mint Magyarország, ahol a nemzetközileg versenyképesnek ítélt exportorientált tevékenység döntően a hatékonyságkereső transznacionális társaságok helyi aktivitásának eredménye, ahol az export zöme a konzernen belüli kereskedelem csatornáján keresztül valósul meg, a versenyképesség kilencvenes évekbeli kedvező alakulása nem a termelés méretigényességének csökkenésére vezethető vissza. Magyarországon a feldol-

gozóipari export jelentős hányadát nem a piaci résekre szakosodott, kiváló piacszerzési képességgel rendelkező független termelők termékei (éppen az ilyen típusú gazdasági szereplők aránya jóval alacsonyabb Magyarországon a fejlett országok átlagánál), hanem a nagy sorozatban gyártott, a tulajdonos-megrendelő globális piacait kiszolgáló, konzernen belüli kereskedelem csatornáin keresztül értékesített termékek adják.

### 3) VERSENYKÉPESSÉG AZ EURÓPAI UNIÓN BELÜL

2004. május 1-én Magyarország az EU teljes jogú tagja lesz. Igaz, hogy az 1991 decemberében aláírt társulási szerződés értelmében már 2001-től gyakorlatilag szabadkereskedelem valósul meg hazánk és az EU között; igaz az is, hogy a legérzékenyebb mezőgazdasági kereskedelemben is nagyfokú és kétoldalú piacnyitásra került sor; és az sem kétséges, hogy a tőkemozgások liberalizáltak. Mégis, az EU-tagság számos területen érinti versenyképességünket, és nem egy új versenyképességi tényező megjelenését valószínűsíti.

EU-tagként egyszerre javulnak és elesednek a versenyfeltételek. A magyar vállalatok egy része inkább az előbbit, más része az utóbbit fogja érzékelni. Itt érdemes felhívni a figyelmet arra, hogy különbség van a nemzetközi és a hazai versenyképesség között. Bár általában azt szokták mondani, hogy a hazai piacon megszerzett versenyképesség – nyitott gazdaság esetében – jó ajánlólevél a nemzetközi terepen való sikeres helytálláshoz, és fordítva, a nemzetközi versenyképesség erős hazai pozíciókat is jelent, a 25 tagú EU esetében ez nem feltétlenül van így. Egyrészt (külső) versenyhelyzetünk javul, mert részesévé válunk egy 450 milliós piacnak, és megszűnnek a még meglévő korlátozások (ezek kivétel nélkül agrárgazdasági termékeket érintenek). Ezen túlmenően *világos és megváltoztathatatlan jogi keretek közé kerülünk*, hiszen a kereskedelem-

<sup>21</sup> Jó példa a Flextronics magyarországi expanziója, mert a Flextronics globális árbevételének ma közel egynegyede a magyarországi leányvállalat tevékenységére vezethető vissza.

<sup>22</sup> Van olyan alkatrész, amelynek esetében a kibocsátás optimális mennyisége néhány millió darabnál kezdődik; másoknál elegendő lehet akár évi néhány tízezer darab termelésére is gyártóbázist létrehozni.

politika a közösségi politika egyik legalapvetőbb területe, ahol a nemzeti jogkörök már három évtizede Brüsszelre ruházták át. Ellentétben a társulási szerződés biztosította jelenlegi helyzettel, a tagállamokkal szemben a jövőben semmilyen gazdasági indokra hivatkozva sem lehet kereskedelmi korlátozásokat – még átmeneti jelleggel sem – alkalmazni. Ez természetesen nemcsak a termelő vállalatokra, hanem a termelni-termeltetni kívánó tőkére is pozitív (megnyugtató) hatást gyakorol. Nem kevésbé fontos változás, hogy részesévé válunk az egységes belső piacnak, ami az áruforgalommal szemben nemcsak a vámjellegű, de szinte valamennyi nem vámjellegű akadályt is megszüntet (technikai előírásoktól a közbeszerzési gyakorlatig). Végül – és ez eddig alig kapott figyelmet – változtatja a versenykörülményeket az a tény, hogy nemcsak az EU közös kereskedelempolitikájának, de az integráció harmadik országokkal folytatott külgazdasági politikájának is részévé válunk. Vagyis ránk is vonatkoznak az EU harmadik országokkal kötött szerződésai, a kétoldalú szabadkereskedelemtől az egyoldalú vagy aszimmetrikus preferenciális egyezményekig. Ebből is adódnak új piaci lehetőségek. Másrészt a magyar piacon tovább erősödik a nemzetközi verseny a fentebb említett tényezők eredményeként főleg az agrárium vonatkozásában a még hiányzó liberalizáció, a magyarnál általában alacsonyabb EU-s vámtételek átvétele következtében.

*Magyarország az elmúlt évtizedben jelentősen javította versenyképességét az EU-piacokon, mindenekelőtt a számunkra meghatározó német (részben osztrák) viszonylatú export vonatkozásában. A versenyképesség javulását három területen lehetett figyelemmel kísérni: (a) növekedett piaci részesedésünk az adott ország összimportjában, (b) erőteljesen átalakult a kivitel struktúrája, és (c) a legtöbb és a kivitel szempontjából érdemi tételt képviselő termékek esetében jelentősen nőtt az export egységára (euró/tonna). Igaz, hogy közép- és kelet-európai versenytársaink egy része az utóbbi időben felzárkózott, amennyiben piaci részesedését a magyarénál erőteljesebben bővítette (a miénk is nőtt a romló versenyké-*

*pességi mutatók ellenére), és megkésve ugyan, de érdemi szerkezeti változást hajtott végre a kivitel szerkezetében. Ugyanakkor a kivitel egységárát tekintve továbbra is tetemes különbség van a magyar és a cseh vagy lengyel, de akár a szlovén egységárak között a mi javunkra.*

*A csatlakozást követően az EU jelenlegi tagállamaival folytatott kereskedelemben két területen várhatók a versenyképességet befolyásoló változások. Az egyik a nyugat-európai kis- és közepes vállalatok fokozott bekapcsolódása az áru- (és részben a tőke-) forgalomba. A másik az egységes belső piacon kibontakozó verseny a szolgáltatások legnagyobb részét illetően. Természetesen mindkét vonatkozásban javulnak a magyar piaci szereplők lehetőségei is.*

*A megváltozott versenyfeltételek alapvetően érintik a velünk együtt taggá váló országokkal folytatott gazdasági kapcsolatainkat. Ugyanis a CEFTA-ban csak papíron volt szabadkereskedelem, a valóságban túcatnyi bilaterális protekcionista intézkedés jellemezte. Ezek 2004. május 1-től egy csapásra és véglegesen megszűnnek, mert a kereskedelempolitikai kompetenciák Brüsszelre szállnak át. Igazából tehát éppen a kelet-közép-európai piacon és e térség termelői és szolgáltatói között jönnek létre már rövid távon is érzékelhető új versenyfeltételek.*

Messze nemcsak az EU-tagság következtében, hanem a globális liberalizáció és verseny eredményeként a 21. század első évtizedeiben jelentősen *felértékelődnek a versenyképesség nem közvetlenül gazdasági tényezői. Ilyen (a) a közigazgatás minősége, a kormányzati szinttől a helyi szintig, (b) a társadalmi kohézió, ami mindenekelőtt kis országok esetében meghatározó elem, valamint (c) a társadalom mentalitása, amennyiben aktív vagy passzív, „igazodó-alakító” vagy „befogadó-elszenvedő” alapmagatartás fogja-e jellemezni.*

Ugyanakkor döntően a kibővült és tovább bővülő EU szintjén fogja befolyásolni versenyképességünket *mind a kormányzat, mind az érdekképviselők közösségi lobbiképessége. Sikeres és aktív-alakító részvételünk az EU döntéshozatali mechanizmusában*

résben közvetlenül, részben közvetve hat vissza versenyképességünkre. Közvetlenül azokon a gazdasági területeken, ahol a magyar érdekek érvényesíthetők, közvetve pedig a közösségi politika bármely nem gazdasági területén tanúsított viselkedésünk eredményeként. A közösségi diplomácia más szabályok szerint zajlik, mint a klasszikus bilaterális kapcsolati mechanizmus. Ennek következtében *a stratégiai, nem pedig a szűken értelmezett „nemzeti” érdekek megfogalmazása és érvényesítése kerül előtérbe. Ehhez azonban elengedhetetlenül szükséges annak felmérése, majd társadalmi tudatosítása, hogy valójában milyen területen, milyen és mekkora szerepet játszhat egy 10 milliós és kevésbé fejlett ország egy 450 milliós közösségben.* Ez éppúgy igényel objektív stratégiai tervezést, mint társadalmi kommunikációt és mentalitásváltást. Nyilvánvaló, hogy „patriotista” gazdaságpolitikával nem lehet versenyképességet erősíteni. A „patriotizmusnak” megvan a maga helye és pozitív szerepe egy adott társadalom életében (nyelv, kultúra és irodalom, hagyományok, sport, gasztronómia stb.), de nem lehet vele helyettesíteni a fenntartható és nemzetközileg elismertethető versenyképességet megalapozó tényezőket.

A korábbiaknál is fontosabb versenyelemmé válik a nemzetközi tőkével való kapcsolatok intenzitása és struktúrája. *Az EU-ban minden ország, sőt az egyes országokon belüli régiók is versenyeznek immár nemcsak a transznacionális vállalatokkal, hanem a térségen belüli kis- és közepes vállalatokkal való kapcsolatok fejlesztése terén is.* Magyar szempontból ez alapvetően két területen érdemel fokozott figyelmet. Egyrészt a velünk együtt belépő országok (és a szomszédos Ausztria) vonatkozásában, hiszen a következő évtizedben kristályosodnak ki a kelet-közép-európai (és délkelet-európai) térség gazdasági fejlődését hosszabb távon meghatározó termelési és szolgáltatási „csomópontok”. Magyarországnak – földrajzi fekvése, hagyományai, gazdaságának fejlettsége alapján – jó esélye van arra, hogy regionális központtá váljon, aminek pótlólagos és pozitív versenyhatásai vannak/lennének. Másrészt a versenyképesség

erősítésében egyre inkább szerephez jut a hazai (magyarországi) tőke kivitele, regionális szerepe. *Vagyis a tőkeimport mellett a tőkeexport versenyképességet befolyásoló szerepe is felértékelődik.*

Az átfogóan és nem a szűk gazdasági megfontolások alapján értelmezett *magyar versenyképesség egyik fontos mércéje lesz a következő években az a képességünk, hogy mennyiben és milyen hatékonysággal tudjuk felszívni a számunkra (is) megnyíló EU-forrásokat.* Többek között ezen a területen jelenik meg az intézményi felkészültség, a társadalmi viselkedés és mentalitás, a kooperációs hajlandóság, az oktatás minősége mint versenyképességi tényező. Az EU azon tagállamai, amelyek nettó haszonélvezői a közösségi költségvetésnek, eltérő mértékben voltak képesek a rendelkezésükre álló pénzek „felszívására”. Különösen nagyok a különbségek a források felhasználásának hatékonyságát illetően. Ugyanakkor általában a felhasznált források mintegy 50 százaléka áramlott vissza a közösség más tagállamaiba, mindenekelőtt a fejlettekbe, amelyek egyébként az EU-kassza nettó finanszírozói. Ez az ún. „külföldi” arány jóval alacsonyabb volt azon támogatott régiók esetében, amelyek fejlett ország részét képezik, de valamilyen kritérium alapján részesülhettek EU-támogatásban. A magyar versenyképesség egyik érdekes mércéje lehet középtávon az az arány, amely az „EU-pénzek” hasznosítása során kialakul a magyarországi (nem feltétlenül magyar tulajdonú!) és külső (más EU-országból származó) beszállítói-megrendelői kör között.

#### 4) A TERMELŐ BERENDEZÉSEK TECHNOLÓGIAI SZÍNVONALA ÉS A VERSENYKÉPESSÉG

---

A fizikai tőkeállomány színvonalának és volumenének mint versenyképességi tényezőnek vizsgálata nem tartozik a közgazdasági *mainstream* által a versenyképesség szempontjából relevánsnak ítélt témakörök



közé. Ellenkezőleg. Az utóbbi évtizedben a gazdasági növekedés tényezőit vizsgáló elemzések<sup>23</sup> rendre arra a következtetésre jutnak, hogy a tőkeállomány volumenének, a tőkeintenzitásnak az eltérései viszonylag kis mértékben magyarázzák az országok közötti teljesítménykülönbségeket. Paul Romer (1993) szerint a fejlődést és a felzárkózást nem elsősorban a *tárgyak* (gyárak, utak, gépek, berendezések) nem kielégítő mennyisége akadályozza, hanem inkább az „ötletek”, a szellemi kapacitás (a képesség, hogy miként lehet értéket létrehozni) relatív szűkössége a fejlett országokkal összehasonlítva.

Az elemzések megállapítják, hogy a teljesítménykülönbség zöme a humán tőke minőségére (amelyet az oktatással töltött évek átlagos mennyiségével számszerűsítünk) és a termelékenység eltéréseire vezethető vissza. A termelékenységet a műszaki fejlődés, illetve részben az intézményrendszer fejlettsége, a társadalmi tőke minősége befolyásolja.

A fizikai tőkeállomány szerepe a délkelet-ázsiai országok modernizációját elemző tanulmányokban az egyik leginkább vitatott tényező volt. A modernizációt a hagyományos termelési inputok, többek között a fizikai tőke kimagasló akkumulációjára visszavezetők<sup>24</sup> megállapításait befolyásos közgazdászok népes tábora<sup>25</sup> vitatta. Véleményük szerint a technológia asszimilációja, a technológiai tanulás és az innovációs potenciál fokozatos erősítése révén elért technológiai haladás szintén jelentős mértékben járult hozzá a modernizációs eredményekhez.

Az innovációs gazdaságtan ma már közmegegyezésnek örvendő megállapítása szerint, a világpiacon szabadon megszereshető gépekben és berendezésekben megtestesült technológia megvásárlása önmagában még nem garantálja a technológiai fejlődést. A megtestesült technológia termelékenység-

emelő, versenyképesség-javító hatásának kihasználásához, a berendezések működtetéséhez szükséges rejtett tudás elsajátítására van szükség. A technológia abszorpciója az átvett technológia fokozatos továbbfejlesztését, módosítását, teljesítményének javítását is jelenti (Bell–Pavitt 1992, Lall 1993). Nem a berendezések megszerzése a kulcskérdés és a szűk keresztmetszet, hanem a berendezések működtetéséhez szükséges rejtett tudás elsajátítása, a technológia abszorpciója.

A tudásgazdaság közgazdaságtana még az új növekedésmélethez is inkább „elfordul” a fizikai tőkefelhalmozástól mint modernizációs tényezőtől. Egyik alapvető tézise szerint, a tudásgazdaságban az immateriális tényezők nagyobb mértékben befolyásolják a vállalati versenyképességet, mint a fizikai inputok. (Granstrand 2000, Lev 2001). *Granstrand* (2000) intellektuális kapitalizmusnak nevezi korunkat, amelynek legfőbb erőforrása az intellektuális tőke. A fizikai tőkefelhalmozás szerepe relatíve visszaszorul, az immateriális beruházások aránya emelkedik. A fizikai tőkefelhalmozás jelentőségének visszaszorulását jól érzékelteti a piaci érték/könyv szerinti érték-hányados növekedése a fejlett országok vállalatai körében (Lev 2001).

Miért elengedhetetlen mégis, hogy a versenyképesség tényezőinek elemzésekor és az ösztönzési politika kialakítása érdekében tett javaslatokhoz megvizsgáljuk a magyarországi fizikai tőkefelhalmozás tendenciáit és hiányosságait (a gépekben, berendezésekben megtestesült technológia színvonalának iparágközi eltéréseit s ennek következményeit)? Ne felejtsük el, hogy az üzleti környezet és a versenyfeltételek mindenfajta változása ellenére, a neoklasszikus igazság (Solow 1960), miszerint az új gépekbe és berendezésekbe be kell ruházni annak érdekében, hogy a technológiai fejlődést kihasználhassuk, továbbra is maradéktalanul érvényes!<sup>26</sup>

<sup>23</sup> Romer (1990) és Hall–Jones (1999).

<sup>24</sup> Krugman (1994b), Young (1995), Collins–Bosworth (1996). Az „akkumulációs tábor” számításai szerint, ezekben az országokban a növekedés tényezői között az ún. Solow-reziduum minimális súllyal szerepel. A fizikai tőke/kibocsátás-hányados jóval gyorsabban növekedett, mint a teljes tényező-termelékenység. A tőkefelhalmozás erősen csökkenő hozadékkal volt jellemezhető.

<sup>25</sup> Lásd Nelson–Pack (1999) és Kim–Nelson (2000) áttekintését.

<sup>26</sup> A régi vita ismétlődik: már a hatvanas években jelentős matematikai ökonometriai fegyvertárat sorakoztattak fel a vitázó felek hogy számszerűsítsék, a technológiai haladásnak a megtestesült, illetve a nem megtestesült formája milyen arányban befolyásolja a gazdasági növekedést és a termelékenységet. (Solow 1960, Jorgeson 1966) A neoklasszikus közgazdászok számításai nem tértek el jelentős mértékben néhány mai számítási eredménytől (Herzcowitz 1998, Sakellaris–Wilson 2004): a technológiai haladás megtestesült formája 60-66%-ban járul hozzá a teljes tényezőtermelékenység emelkedéséhez.

De Long és Summers sok vitát kiváltó tanulmányai, amelyek a közmegegyezéssel szemben, mégis pozitív kölcsönhatást mutattak ki a gépekbe, berendezésekbe történő beruházások és a gazdasági növekedés között – részben a beruházáshoz kapcsolódó technológiai tanulásra visszavezethetően – úgy módosították a szoros kapcsolat hiányát feltételező közmegegyezést, hogy bár a fejlett (OECD) országokban az állóeszköz-beruházások és a növekedés között gyenge a kapcsolat, az iparosítás és felzárkózás korszakában lévő fejlődő országok esetében elképzelhető a szoros összefüggés.<sup>27</sup>

Mindazonáltal, az immateriális javak felhalmozásának, illetve a tudásnak mint termelési inputnak szinte az egyéb inputok rovására is túlzott jelentőséget tulajdonítók számára legalábbis ellentmondásosnak tűnhet, hogy még a fejlettség viszonyítási pontjaként kezelt Egyesült Államokban is, a kilencvenes évek második felének gyors termelékenységemelkedése kiugróan magas beruházási rátával párosult. A beruházások nagy része információtechnológiai javakba, hardverbe és szoftverbe irányult, mégis a bruttó állóeszköz-beruházások növekedési üteme a kilencvenes évek folyamán magasabb volt, mint a tudásba irányuló beruházásoké.<sup>28</sup>

Miként függött össze a magyarországi modernizáció és termelékenység-emelkedés a fizikai tőke akkumulációjával? A rendszer-váltást követő évtizedben, a külföldi működőtőke-befektetésekre alapozott modernizáció elfedte a hazai beruházáspolitikai hiányosságait, azt hogy a beruházásösztönzés, a beruházáspolitikai nálunk hosszú ideig befektetésösztönzésre, vagyis a működőtőke-bevo-

nás ösztönzésére korlátozódott.<sup>29</sup> A külföldi működőtőke-befektetések felfutása ugyanis sikeresen mérsékelte a transzformációs visszaesés és az állam beruházásösztönzésből való kivonulásának következményeként a kilencvenes évek első harmadában felhalmozódott beruházásdeficitet. (Bagó *et al.* 1996)

A működőtőke-befektetések nem csupán a fizikai tőkeállomány modernizálásával és bővülésével jártak. A tőkebefektetők a berendezések működtetéséhez szükséges rejtett tudást, *know how*-t is átadták. A leányvállalatokhoz küldött szakembereik gyakran a helyszínen menedzseltek a „gyakorlati tevékenység során végrehajtott technológiai képesség-felhalmozás”, vagyis az abszorpció folyamatát. A technológiai felzárkózást vizsgáló elemzések épp ezért ritkán tértek ki a megtestesült technológia beszerzésének és abszorpciójának nehézségeire, iparágközi eltéréseire. A vizsgálatok fókuszába a hazai K+F-szféra teljesítménye, az ipari-egyetemi kapcsolatok alakulása és a nemzeti innovációs rendszer intézményei kerültek.

A külföldi működőtőke-befektetések megtestesült technológiatranszfereivel kapcsolatban leggyakrabban az a kérdés merült fel, hogy milyen mértékben mondható korszerűnek az apportként behozott, a helyi leányvállalatokhoz telepített technológiai berendezések színvonala? A tanulmányok megállapították,<sup>30</sup> hogy bár a befektetők nem a legkorszerűbb technológiát megtestesítő berendezéseket telepítették magyarországi üzemeikbe, az újonnan a rendszerbe állított

<sup>27</sup> De Long–Summers (1991), (1992), (1993). A közmegegyezés változásáról lásd Temple (1999) áttekintését.

<sup>28</sup> A tudásba irányuló beruházások között tartják nyilván a szoftver-beruházásokat, a kutatási-fejlesztési ráfordításokat és a felsőoktatásba fektetett összegeket. 1992 és 2000 között a tudásba irányuló beruházások átlagos éves növekedési üteme 6,1% volt, szemben a bruttó állóeszköz-beruházás 7,8%-os növekedési ütemével (OECD Science Technology and Industry Scoreboard, Paris, OECD, 2003, p. 16.)

<sup>29</sup> A regionális fejlesztési stratégiáról végzett megyei szintű felméréseink azt mutatták, hogy a területfejlesztés pályázati rendszerében a gazdaságfejlesztés túl szoros kapcsolatban áll a munkahelyteremtéssel. Beruházásösztönzési, gazdaságfejlesztési támogatások leginkább „munkahelyteremtés és -megőrzés” címszóval szerezhetők meg. Ha azonban egy cég olyan technológiai korszerűsítést kívánna végrehajtani, amely versenyképességét javítaná, ám épp a technológia korszerűsödéséből kifolyólag a foglalkoztatottak száma csökkenne, a jelen pályázati rendszerben ehhez a beruházáshoz a cég nem kaphatna támogatást a területfejlesztési keretből. (Szalavetz 2000)

<sup>30</sup> Farkas (2000), Mosoniné (1997), Szalavetz (1999).

berendezések még így is magasabb technológiai színvonalat testesítettek meg, mint az adott cégre jellemző korábbi átlag. Szalavetz (2003b) jelentős iparágközi eltéréseket figyelt meg a transzferált berendezések műszaki színvonalában. Az „új gazdaság” iparágaiban a helyi leányvállalatok a világgazdaság centrumának műszaki szintjét képviselik, míg az érett és a hagyományos iparágakra viszonylag nagyobb technológiai rés jellemző (technológiai színvonaluknak a világszínvonalától mért átlagos távolsága nagyobb).

*A technológiai rés fejlett országokét meghaladó értékű szórása azonban nem csupán iparágspecifikus sajátosságokra, hanem a technológiapolitikának, a regionális gazdaságpolitikának, valamint az intézményrendszernek a gyengeségeire is visszavezethető.* A technológiapolitika kevés figyelmet és forrást szánt az érett és főként a hanyatlónak minősített iparágak műszaki fejlesztésére, technológiai megújítására: a gazdasági szerkezetátalakítást, modernizációt célul kitűző gazdaságpolitikai szerepvállalás gyakorlatilag kimerült az emelkedő iparágak, valamint a tőke- és technológiaiimport támogatásában. A regionális gazdaságpolitika lehetőség szerint minél több új befektetőt kívánt a fejlesztendő területekre, a válsággal küszködő vagy alacsony gazdasági aktivitással jellemezhető térségekbe vonzani, és az adott térségben már működő cégek működési feltételeinek, versenyképességének javításával nem foglalkozott.

*A technológiai rés jelentős – a fejlett országokét meghaladó<sup>31</sup> – iparágközi szórása, a gazdaság ebben a tekintetben is megmutatkozó dualitása azért jelent versenyhátrányt, mert fokozza a gazdaság sebezhetőségét, a versenyképesség egyoldalúságát, néhány iparágtól, néhány külföldi működőtőkebefektető döntésétől és a világgazdasági konjunkturális ingadozásoktól való erőteljes függését.*

\*

Empirikus felmérésünk<sup>32</sup> néhány kiválasztott iparág technológiai helyzetképének vizsgálatán keresztül arra a kérdésre keres választ, hogy a termelő berendezések technológiai színvonala milyen hatást gyakorol a vállalati versenyképességre. Első eredményeink alapján megállapításaink a következők:

A magyarországi vállalatok jelentős erőfeszítéseket tesznek annak érdekében, hogy az új termékek, új felvevőpiacok és a technológiamodernizálás révén helytálljanak a versenyben.

A versenyképességük állóeszköz-oldali növelésére a gyenge forgóeszköz-ellátottságú vállalatoknál elsősorban a technológia karbantartását, kisebb-nagyobb kiegészítését és modernizálását, a vállalatszervezet (információs rendszer, menedzsment) modernizálását (számítógépesítését) jelenti, a tőkeerősebb cégeknél új, lehetőleg világszínvonalú technológiák vásárlását. Az új technológiák (gépek) vásárlása az esetek többségében a régi leselejtezéssel történik, ez azonban többnyire folyamatosan megy végbe, tehát a kevésbé termelékeny gépeket is üzemben tartják, amíg azon eladható árut tudnak (és többnyire tudnak) termelni.

A lehetőségek tágítására való törekvés érthető módon ott a legerősebb, ahol e lehetőségek szűkösek: bankhitel felvételét, pályázati források megszerzését, adott esetben használt (de a sajátjánál jobb termelékenységu vagy extra funkcióval bíró) gépsorok beszerzését, saját termelőeszköz (szerszám, gép) házilagos elkészítését jelenti.

Ennek, tehát a minden ágazatban és minden piacképességi szinten tapasztalható „megélhetési törekvés”-nek a konstatálása azért rendkívül fontos, mert ellentétben áll az iparról több szakmai, politikai körben megjelenő elmarasztaló véleménnyel, amely szerint a lemaradó, kevésbé sikeres ágazatok (vállalatok) saját tehetségtelenségük és lustaságuk miatt tartanak ott, ahol. Már önmagá-

<sup>31</sup> Fejlett országokban a technológiai szint iparágközi szórása viszonylag alacsony, hiszen az érett iparágak megmaradt képviselői jelentős műszaki megújulásuk eredményeként maradtak versenyben.

<sup>32</sup> Eddig 18 vállalati, szövetségi vezetővel készítettünk interjút, az autóalkatrész-gyártás, az édesipar (csokoládé- és cukorkagyártás), az öntészet, a ruhaipar, a teszt- és mérőműszeripar területéről.

ban e ténynek is gazdaságpolitikai implikációi vannak, melyeket az alábbiak erősítenek meg.

Különösen nem állja meg a helyét ez az elmarasztaló vélemény annak tükrében, hogy legfőképpen azokat a „lemaradónak” nevezett ágazatokat érinti, melyek ma funkcionáló vállalatai éppen hogy a legnehezebb körülmények között és azok ellenére érték el mai pozíciójukat (még ha az rosszabb is, mint a 90-es évek elején volt). Ezeknek a vállalatoknak, ágazatoknak kellett a legnagyobb piac- és struktúraváltást, a legtöbb szervezeti változtatást végrehajtaniuk életben maradásuk érdekében, ezeket érintette leg hátrányosabban a gazdaságpolitika egy-egy (pl. a munkaerőköltségeket növelő) intézkedése, ezeknek kellett (és kell a mai napig) a legszigorúbb költségvetési korláttal megküzdniük. Ilyen az öntészet, a ruhaipar, az édesipar, és a nagyrészt szövetkezeti (vagy új kisvállalati) formában működő teszt- és mérőműszeripar. Kedvezőbb helyzetben működik a tőkeerős külföldi vállalatokhoz tökekapcsolatokkal és/vagy beszállítói szerződéssel kötődő autóalkatrész-gyártás, mert tőkeellátottsága jobb, de legalábbis biztosabb felvevőpiaccal rendelkezik, mint az előbb felsoroltak.

A meglátogatott vállalatok úgy találták meg helyüket a piacon, hogy nem feltétlenül a világpiacon csúcstechnológiával dolgoznak. A technológiai színvonalat egy 1-5-ig terjedő skálán vizsgálva (ahol az 5-ös a világpiacon csúcs) egy vállalat sem akadt, amely 3-asnál rosszabb osztályzatot adott volna a saját technológiájára. Ám ez az osztályzás több okból is rendkívül félrevezető.

Egyrészt a vizsgált ágazatok és vállalatok nagyobbik részében nem tömegtermelés folyik: a piac speciálisabb, kis szériákat igénylő szegmensében dolgoznak. A világpiacon csúcstechnológiát minden esetben a nagyértékű, automatizált, rendkívül termelékeny gépsorok, technológiák jelentik. Ezek kihasználtsága azonban az említettek miatt a magyarországi feldolgozóipari vállalatok körében nem biztosítható.

Ahol nagyobb szériákról van szó, ott a csúcstechnológia követelmény, mind a da-

rabszám, mind a minőség (alacsony selejtarány) szempontjából. Itt sem igaz azonban, hogy csak a világpiacon csúcstechnológiával lehet versenyképesnek lenni. Az autóalkatrész-gyártásban is 5-10 éves lemaradás van a világpiacon csúcshoz képest. A hazai gyártók mégis sikerrel veszik ki részüket a globális munkamegosztásból. A csúcstechnológia ugyanis olyan drága, hogy „soha nem térül meg” – mondják a vállalatvezetők. Végső soron tehát a magyarországi viszonylatban nagynak számító szériák is kicsik a világpiacon csúcshoz képest.

Általában véve pedig a magyarországi termelés versenyelőnye éppen abban rejlik, hogy a világpiacon csúcshoz képest már elavult (másod- és harmadvonalas) technológiák, gépek, berendezések stb., itt a kedvező munkaerő-piaci feltételek mellett (relatíván olcsó, viszont képzett és szorgalmas munkaerő), ismét haszonnal működtethetők.

Ez egyben azt is jelenti, hogy a munkaerő képzettsége, ára, munkaintenzitása, innovativitása stb. lényeges szerepet játszik a vállalati versenytényezők sorában, legalábbis jelenleg. Folyik a nálunk fejletlenebb piacok bevonása a globális termelési hálózatokba, ezért a magyar gazdaság e versenyképességi előnye múlandó. Ugyanakkor a vállalati interjúkból kiderült, hogy hosszabb távon a mégoly fejlett munkaerő sem válthatja ki a fejlett technológiát. A technológia folyamatos fejlesztése a piacon maradás feltétele.

A megkérdezett gyakorló gazdasági szakemberek körében általános a gazdaságpolitikával szembeni elvárások alacsony foka. A nehezebb helyzetben lévő ágazatok, vállalatok kiábrándultságuk miatt „nem várnak már semmit” a gazdaságpolitikától, a könnyebb helyzetben lévők pedig azért, mert máshonnan (pl. külföldi tőkeerősebb tulajdonostól vagy biztos piacot jelentő megrendelőtől) megkapják a szükséges segítséget. Mindannyian megtanulták, hogy csak magukra számíthatnak. Mindazonáltal nehézségeik forrása és/vagy orvoslója nem egy esetben a gazdaságpolitika, vagy az lehetne.

Ezek közé tartozik a munkaigényes ágazatokban a munkaerőköltség (például az egészségügyi hozzájárulás, amely éppen a

legnagyobb foglalkoztatókat – a termelési költségeken belül a legnagyobb munkaerő-költséggel bírókat – terhelte meg a legjobban, miközben éppen ezek azok az ágazatok, amelyek számára a legnehezebb a termelő-eszköz-modernizációhoz szükséges technológiamodernizáló beruházások megvalósítása). Ahol e korlát nincs a vállalat növekedése előtt (pl. a megváltozott munkaképességűek foglalkoztatására kapott állami támogatás), ott a vállalat máris képes technológiai színvonalát termelőeszköz-beruházások révén növelni.

A forgóeszközhiánnyal küzdők mindannyian helyeslik a pályázati rendszert, melyek közül kiemelték a Széchenyi-tervet, a kistérségi beruházási adókedvezményeket. Vannak azonban területek, melyek előtt e lehetőségek is zártak. Ágazati szempontból ilyen a ruházati ipar, az édesipar vagy az öntészet, vállalatnagyság szempontjából, a 250 főnél nagyobb vállalatok (van olyan vállalat, amelyik azért nem akar tovább nőni, mert kiesne a preferált vállalati körből) vagy regionálisan a kistérségekhez nem tartozók. Az előbbi („lemaradó ágazatokat” érintő) esetben megfontolandó, hogy a kormányzat gazdaságpolitikai stratégiájában előkelő helyen áll a munkahelyteremtés, mégis diszpreferálja a munkaigényes ágazatokat.

Tekintetbe véve, hogy egy munkahely létrehozása költségesebb, mint egy régi megtartása, továbbá hogy – mint említettük – nem egy vállalatnak sikerült megtalálnia azt a piaci szegmenset, melyben – legalábbis középtávon – még piacképes, megfontolás tárgyává kell tenni, hogy ezek is részesülhessenek a versenyképességük növeléséhez szükséges pályázati összegekből. A piaci konkurenciaharc dolga a versenyképesség alapján szelektálni, a gazdaságpolitika feladata pedig egy egész ország működőképességét biztosítani.

A vállalatnagyság szerinti preferenciával kapcsolatban nagynak számító magyarországi gyárak hívták fel a figyelmet arra, hogy számos kisvállalkozást alkalmaznak beszállítóként vagy alvállalkozóként, amelyek maguk nem képesek saját pályázatot beadni (annak megfelelő projektet bevállalni), így

csak az őket foglalkoztató nagyobb vállalatokon keresztül juthatnának hozzá az állami beruházási alapok jótékony hatásához (ha a nagyobb vállalat beruház, növeli a termelést, növeli megrendeléseit alvállalkozói felé). Ugyanez a helyzet a kistérségekkel körülvett, de nagyvárosban lévő vállalatokkal, melyek a kistérségi kisvállalatoknak adnak munkát.

Nemcsak a gyengébbek, de a biztosabb piaci helyzetben lévő vállalatok is hátrányos tényezőként említették a gazdaságpolitikai intézkedések „hektikusságát” (pl. forintárfolyam, egészségügyi járulék) és a stratégia látszólagos hiányát.

## BIBLIOGRÁFIA

- Amsden, A. (1989): *Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization*. Oxford University Press, New York.
- Arndt, S. W. – Kierzkowski, H. (2001): *Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy*. Oxford University Press, Oxford and New York.
- Bagó, E. – Hanisch, W. – Penyigei, K. – Török, Á. – Turnheim, G. (szerk.) (1996): *Beruházási stratégia Magyarországon a kilencvenes években*. MTA IVKI, AMC Management Consulting Wien, Kézirat.
- Bartlett, C. A. and Ghoshal, S. (1998): *Managing Across Borders: The Transnational Solution*. Harvard Business School Press, Boston, MA.
- Bell, M. – Pavitt, K. (1992): *Accumulating Technological Capability in Developing Countries*. World Bank Annual Conference on Development Economics, Washington D.C., pp. 257–282.
- Birkinshaw, J. (2000): *Entrepreneurship in the Global Firm*. Sage Publications Ltd.

- Blomström, M. (1990): 'Competitiveness of Firms and Countries'. Collins, S. M. – Bosworth, B. (1996): *Economic Growth in East Asia: Accumulation versus Assimilation*. Brookings Papers on Economic Activity, 2, pp. 135–203
- Csaba, L. (2000): 'A kis országok világgazdasági alkalmazkodása' *Közgazdasági Szemle*, Vol. 47, No. 9.
- Csáki, Gy. (szerk.) (2001): *Befektetésösztönzés és működőtőke-bevonás. Lehetőségek az európai uniós csatlakozás előkészítésének időszakában*. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- De Long, J.B. – Summers, L. H. (1991): 'Equipment Investment and Economic Growth' *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, No. 2.
- De Long, J. B. – Summers, L. H. (1992): *Equipment Investment and Economic Growth: How Strong is the Nexus?* Brookings Papers on Economic Activity, pp. 157–199.
- De Long, J. B. – Summers, L. H. (1993): 'How Strongly do Developing Countries Benefit from Equipment Investment?' *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32, No. 3.
- Dosi, G. – Freeman, C. – Nelson, R. R. – Silverberg, G. – Soete, L. (szerk.) (1988): *Technical Change and Economic Theory*. London, Pinter Publishers.
- Dőry, T. – Rechnitzer, J. (2000): *Regionális innovációs stratégiák*. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Dunning, J. H. (1993): *Multinational Enterprise and the Global Economy*. Reading MA, Addison Wesley.
- Ernst, D. (2002): 'Global Production Networks and the Changing Geography of Innovation Systems. Implications for Developing Countries'. *Economics of Innovation and New Technology*, Vol. 11, No. 6.
- Ernst, D. – Kim, L. (2002): 'Global Production Networks, Knowledge Diffusion, and Local Capability Formation'. *Research Policy*, Vol. 31, No. 8–9.
- Éltető, A. (1999): 'A külföldi működőtőke hatása a külkereskedelemre négy ki közép-európai országban' *Közgazdasági Szemle*, Vol. 46, No. 1.
- Farkas, P. (2000): 'A külföldi működőtőke hatása a K+F-re és az innovációra Magyarországon'. Simai, M. (szerk.): *A működőtőke kivitele és a technikai fejlődés a 21. Század küszöbén*. Oktatási Minisztérium, Budapest, pp. 111–137.
- Feenstra, R. C. (1998): 'Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy'. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, No. 4.
- Felker, G. B. (2003): 'South-East Asian Industrialisation and the Changing Global Production System'. *Third World Quarterly*, Vol. 24, No. 2.
- Granstrand, O. (2000): 'The Shift Towards Intellectual Capitalism – the Role of Infocom Technologies' *Research Policy*, Vol. 29, No. 9, December.
- Guerrieri, P. (1999): 'Technology and Structural Change in the Trade Patterns of the Former Centrally Planned Economies'. Dyker D. A. & Radošević S. (szerk.): *Innovation and Structural Change in Post-Socialist Countries: A Quantitative Approach*. Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, pp. 339–384.
- Hall, R.E. – Jones, C. I. (1999): 'Why Do Some Countries Produce So Much More per Worker than Others?' *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 1.
- Hercowitz, Z. (1998): 'The 'Embodiment' Controversy: A Review Essay' *Journal of Monetary Economics*, Vol. 41, No. 1.
- Inotai, A. (1999): *Magyarország és a többi közép- és kelet-európai ország szerkezeti átalakulása a Németországba irányuló export tükrében*. VKI–OMFB, Budapest.

- Jorgenson, D.W. (1966): 'The Embodiment Hypothesis' *Journal of Political Economy*, Vol. 74, No. 1.
- Kim, L. – Nelson, R.R. (eds.) (2000): *Technology, Learning and Innovation*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Kojima, K. (2000): 'The "Flying Geese" Model of Asian Economic Development: Origin, Theoretical Extensions, and Regional Policy Implications' *Journal of Asian Economics*, Vol. 11, No. 4.
- Krugman, P. (1994a): 'Competitiveness: A Dangerous Obsession' *Foreign Affairs*, Vol. 73, No. 2.
- Krugman, P. (1994b): 'The Myth of Asia's Miracle' *Foreign Affairs*, Vol. 73, No. 6.
- Lall, S. (1996): 'Paradigms of Development. The East Asian Debate' *Oxford Development Studies*, Vol. 24, No. 2.
- Lall, S. (1993): 'Policies for Building Technological Capabilities: Lessons from Asian Experience' *Asian Development Review*, Vol. 11, No. 2.
- Landesmann, M. – Burgstaller, J. (1997): *Vertical Product Differentiation in EU markets: the Relative Position of East European Producers*. Research Reports, No. 234a, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies (WIIW).
- Laursen, K. (2000): *Trade Specialisation, Technology and Economic Growth. Theory and Evidence from Advanced Countries*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Lev, B. (2001): *INTANGIBLES - Management, Measurement, and Reporting*. New York: Brookings Institution Press.
- Lundvall, B. – Johnson, B. – Andersen, E. S. – Dalum, B. (2002): 'National Systems of Production, Innovation and Competence Building' *Research Policy*, Vol. 31, No. 2.
- Mosoniné, F.J. (1997): *Az innováció névtelen hátországa. A külföldi tőke multiplikátorhatása*. OMFB, Budapest.
- Nelson, R. R. – Pack, H. (1999): 'The Asian Miracle and Modern Growth Theory' *The Economic Journal*, Vol. 109, July, pp. 416–436.
- Pack, H. (1981): 'Fostering the Capital Goods Sector in LDCs' *World Development*, Vol. 9, No. 3.
- Pavitt, K. (1984): 'Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory' *Research Policy*, Vol 13, No. 6.
- Pavitt, K. – Patel, P. (1999): 'Global Corporations and National Systems of Innovation: Who Dominates Whom?' Archibugi, D. – Howells, J. – Michie, J.: *Innovation Policy in a Global Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 94–119.
- Porter, M. E. (2002): 'Enhancing the Microeconomic Foundations of Prosperity: The Current Competitiveness Index' *World Economic Forum: The Global Competitiveness Report 2001-2002*, Oxford University Press, New York, Oxford, pp. 52–76.
- Porter, M. E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York, The Free Press.
- Rechnitzer, J. (1998): *Területi stratégiák*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.
- Rodrik, D. (2000): 'Institutions for High-Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them'. *Studies in Comparative International Development*, Fall, Vol. 35, No. 3.
- Rodrik, D. (1997): 'The 'Paradoxes' of the Successful State' *European Economic Review*, Vol. 41, No. 3–5.
- Romer, P. (1993): 'Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development' *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32, No. 3.
- Romer, P. (1990): 'Endogenous Technological Change' *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5.

- Sakellaris, P. – Wilson, D. J. (2004): ‘Quatifying Embodied Technological Change’ *Review of Economic Dynamics*, Vol. 7, No. 1.
- Sass, M. (2003): *Versenyképesség és a közvetlen külföldi működőtőke-befektetésekkel kapcsolatos gazdaságpolitikák*. PM Kutatási Füzetek 3. szám, Pénzügyminisztérium, Budapest.
- Solow, R. (1960): ‘Investment and Technical Progress’. Arrow, K. J. – Karlin, S. – Suppes, P. (szerk.): *Mathematical Methods in the Social Sciences*. Stanford University Press, Stanford, pp. 89–104.
- Soós, K. A. (2000): ‘Strukturális fejlődés a feldolgozóiparban a piacgazdasági átmenet idején’ *Külgazdaság*, Vol. 44, No. 7–8.
- Szabó, K. – Kocsis, É. (2002): *Digitális paradicsom vagy falanszter? A személyes tömegtermelés*. Budapest, Aula.
- Szalavetz, A. (2003a): ‘Hálózati szerveződés az „új gazdaságban” a világgazdaság centrumában és azon kívül’ *Információs Társadalom, Gazdaság* c. tematikus szám, Vol. 3, No. 1.
- Szalavetz, A. (2003b): ‘Az információs technológiai forradalom és a világgazdaság centrumán kívüli országok technológiai felzárkózása’ *Közgazdasági Szemle*, No. 1.
- Szalavetz, A. (2002): ‘“Új gazdaság”-jelenségek – a feldolgozóipar terciarizálódása’ *Külgazdaság*, No. 12.
- Szalavetz, A. (2000): ‘A befektetésösztönzés regionális tapasztalatai’ *Tér és Társadalom*, No. 1.
- Szalavetz, A. (1999): *Technológiatranszfer, innováció és modernizáció német tulajdonban lévő feldolgozóipari cégek példáján*. OMFB, Budapest.
- Temple, J. (1999): ‘The New Growth Evidence’ *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, No. 1.
- Török, Á. (2001): ‘A versenyképesség mérése és értelmezése’ *Verseny Európa küszöbén*. ÁVF Tudományos Közlemé-  
nyek, 3. szám, Általános Vállalkozási Főiskola, Budapest.
- Török, Á. (1999): *Verseny a versenyképességért?* MEH ISM, Budapest.
- Török, Á. – Petz, R. (1999): ‘Kísérlet a K+F-intenzitás és az exportszerkezet közötti összefüggések vizsgálatára a magyar gazdaságban’ *Közgazdasági Szemle*, Vol. 46, No. 3.
- Williamson, O. E. (2000): ‘The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead’ *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, No. 3.
- World Bank (1993): *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. Oxford, Oxford University Press.
- Young, A. (1995): ‘The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience’ *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, No. 3.
- Zanfei, A. (2000): ‘Transnational Firms and the Changing Organisation of Innovative Activities’ *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 24, No. 5.