



MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA  
**VILÁGGAZDASÁGI KUTATÓINTÉZET**

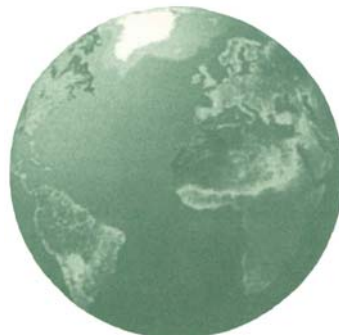
**Műhelytanulmányok**

63. szám

2004. október

Szanyi Miklós

**KÜLFÖLDI TŐKE ÉS ÁGAZATI VERSENYKÉPESSÉG**



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

## ÖSSZEFOGLALÓ

A tanulmány először a külföldi működőtőke (KMT) vonzásának eddigi gyakorlatát és a külföldi tulajdonú cégek eddigi magyarországi működésének értékelését veszi sorra. Az 1990-es évek és a rendszerváltás körülményeinek sajátosságai és korlátai közepette a magyar gazdaság a telítettség határáig vonzott tőkét, leginkább a munkaigényes tevékenységek elvégzésére. A piacszerzési motívum mellett döntő tényező volt még a tőkeintenzív szakágazatokban is a helyi munkaerő relatív olcsósága. Több zöldmezős nagyberuházás kifejezetten az egységnyi kibocsátásra jutó alacsony munkabéreköltségek kihasználására települt Magyarországra, ahol bérelt telephelyen átmeneti jelleggel végezte tevékenységét. A munkaintenzív tevékenységek gazdaságossága megszűnt a 2000-es évek elejére a reálbér-emelkedés és az erős forint miatt.

A külföldi tulajdonú cégek működése több negatív hatás mellett alapvetően kedvező volt az elmúlt tíz évben. A rendszerváltást követő makro- és mikro-szintű szerkezetváltás legfontosabb motorjai a külföldi cégek voltak. Az átalakítást a legteljesebb módon, rövid idő alatt végrehajtották, így hamar tudtak az egész gazdaság számára hosszú távú előnyöket biztosító tevékenységet kezdeményezni. A gazdaság hazai tulajdonú részével szemben megnyilvánuló fölényüket és előnyeiket sok felmérés kimutatta. A termelékenység ugrásszerű javulásában és a műszaki színvonal emelésében kiemelkedő szerepük volt. Ugyanakkor, meghatározó súlyuk és erőfölényük sok területen nyomásztóan hatott a magyar vállalkozások fejlődésére. A külföldi cégek átlag feletti gazdasági teljesítményét egy sor empirikus felmérés mutatta be. A legfrissebbek arról számoltak be, hogy az így kinyíló hatékonysági rés az utóbbi néhány évben már nem tágult tovább, de a magyar cégek felzárkózása sem volt megfigyelhető.

Az átgűrűző hatások a kereskedelemben inkább negatívok voltak, mert a magyar kiskereskedelmi egységek mellett a magyar beszállítókat is sokszor nehezen teljesíthető szállítási és pénzügyi

konstrukciók vállalására kényszerítették. A feldolgozóiparban a hatások leginkább semlegesek voltak, de néhány külföldi vállalkozás környezetében kifejezetten pozitívak. A közvetett hatások közül a verseny emelhető ki, amely a magyar vállalkozásokat is termékeik, szolgáltatásaik minőségi javítására készítette. Közvetlen pozitív átgűrűző hatást a maguk köré beszállítói hálózatot tudatosan szervező néhány külföldi cég esetében lehetett kimutatni, amelyek a beszállítóik műszaki és vállalatvezetési háttérét aktívan erősítették. Összességében az átgűrűző hatásokat vizsgáló tanulmányok arra a következtetésre jutottak, hogy a pozitív és negatív hatások együttesen jelentkeznek, ezért az összesítésekből, makrogazdasági szinten nem lehet érdemi pozitív hatásokról beszélni. Egyes szakágazatok és főként cégek szintjén ugyanakkor jól nyomon követhető a külföldi cégek pozitív (vagy negatív) hatása.

2000 után a magyarországi tőkebefektetések szerkezete erőteljesen megváltozott. Az állomány további bővülése egyre inkább a már letelepedett cégek pótlólagos beruházásaiból adódott, míg egy sor cég kivonult az országból. A folyamatok háttérében a beruházási feltételek gyökeres változása állt. A szakképzetlen, addig relatíve olcsó munkaerő költségelőnyeit kihasználni szándékozó befektetők kivonultak; sajnos nem sikerült őket tevékenységi körük differenciálására, fejlesztésére készíteni. Ugyanakkor a képzettebb munkaerőt alkalmazó cégek tevékenységüket sok esetben fejlesztették, bővítették. Egyértelmű, hogy a bérelőny és az adókedvezmények mellett ezek a cégek további fontos versenyelőnyt jelentő helyi erőforrások kiaknázására támaszkodhatnak. Ilyen lehet a helyi piac (szükségyszerű piaci jelenlét), de lehet a szakképzett ké- és fehérgalléros munkaerő teljesítménye, egyes esetekben az elérhető helyi K+F-háttér vagy – ami sajnos csak kevés esetben jellemző – a stabil beszállítói háttér.

A versenyelőnyök erőteljes eltéréseket mutatnak a különféle szakágazatok esetében. Ezek a sajátosságok az egyes országok közötti összehasonlításokban is meg-

jelennek, ezért fontos versenytényezőnek tekintendők a külföldi beruházásokért folytatott versenyben. A most kitelepült tevékenységek zömmel munkaintenzív elektronikai, textil-, ruházati- és cipőipari tevékenységek voltak. Az érintett szakágazatok és cégek általában egyszerű feldolgozást vagy összeszerelést végeztek bér munka jellegű konstrukciók keretében. A vállalkozások érdemi, technológiai kapcsolatban más magyarországi cégekkel nem álltak. Látható, hogy a statisztikai számbavétel szerinti alacsony és magas technológiai színvonalú szakágazatok egyaránt szerepelnek a listán. A befektetések megítélése (és az ösztönzők alkalmazása) ezért helyesebb, ha tevékenység-orientált, és nem ágazati alapú. Ugyanakkor, a kedvező átgyűrűző hatások is jelentősen koncentrálnak egyes szakágazatokra. A rendelkezésre álló empirikus felmérések szerint ilyen szakágazat a gépjármű- és alkatrészgyártás, az elektromos berendezések gyártása, az ICT-berendezésekhez kapcsolódó szoftverek és szolgáltatások piaca, és feltehetőleg még egy sor egyéb iparág.

A befektetési feltételek változásai a magasabb hozzáadott értéket produkáló magyarországi tevékenységek folytatását elősegítik. Ugyanakkor, az egyszerű, összeszerelés-jellegű tevékenységek végzése már nem kifizetődő. A magyar befektetési piac több szempontból telítetté vált: a szakképzetlen munkaerő alkalmazása iránti kereslet a foglalkoztatási feltételekhez kötött beruházási támogatások ellenére visszaesett. A szakképzett munkaerő alkalmazása egyes térségekben ugyanakkor munkaerőhiányt eredményezett. Vagyis, a további fejlődés előtt két irányban állnak akadályok: a szakképzett munkaerő biztosításának létezik egy abszolút korlátja, amelyet regionális szinten súlyosbít a munkaerő mobilitásának hiánya.

A beruházásokat támogató háttér további két eleme szintén gyenge. Az innovációs háttér helyzete részben az öröklött torzulások és hiányosságok miatt is még mindig kritikus. Ez negatív kihatással van a szakképzésre is. Másrészt, a hazai tulajdonú vállalkozások gyengesége a stabil beszállítói háttér kialakítását akadályozza. Ezen bizonyos mértékig segít, ha a nagyberuházók maguk után vonják hagyományos elsődleges beszállítóikat. Az autóiparban erre számos példa van. De ez csak bizonyos szintig kifizetődő. A magyar vállalkozásoknak jelentős szerepük lehetne a beszállításokban, ha műszaki és

pénzügyi háttérük, méreteik ezt lehetővé tennék. Sajnos azonban továbbra is hiányzik a magyar vállalati hierarchiából a középvállalati réteg.

A gazdaságpolitika szempontjából az elvégzett elemzések a következő tanulságokkal szolgáltak:

- (1) Átfogó, távlatos fejlesztéspolitikai koncepció kidolgozására van szükség, amely kellőképpen orientálja a gazdaságpolitikai eszközrendszer kialakítását.
- (2) Új, szelektívebb befektetésösztönzési gyakorlatra is szükség van, amely tevékenységorientált, és hangsúlyozottan a fejlesztési koncepció irányába tereli a beruházókat.
- (3) A külföldi befektetőktől induló átgyűrűző hatások kiemelt támogatása elsősorban a magyar vállalkozások kapcsolódási és adaptációs képességeinek a fejlesztésére kell, hogy irányuljon.
- (4) A tőkevonzási képesség fenntartása, javítása a szakképzett munkaerő állományának bővítésével (az oktatásügy reformjával), valamint a regionális differenciák csökkentésével (infrastrukturális fejlesztésekkel) érhető el.
- (5) Ha a befektetésekhez kapcsolódó politikában nem következik be váltás, a korábbi ösztönző rendszer végleg elveszíti hatását, Magyarország mint működési telephely leértékelődik olyan térségbeli országokkal szemben, amelyek a magasabb minőségű tevékenységek számára kedvezőbb feltételeket tudnak biztosítani. (A szakképzetlen munkaerőre épülő tevékenységek esetében versenyképességünket máris elvesztettük.) Ebben az esetben a gazdaságban kialakult duális szerkezet tartósul, és az érdeklődésüket fokozatosan elveszítő külföldi befektetők fokozatos távozásával is számolni kell, ami megfosztja a gazdaságot a növekedést biztosító hajtóerőtől.

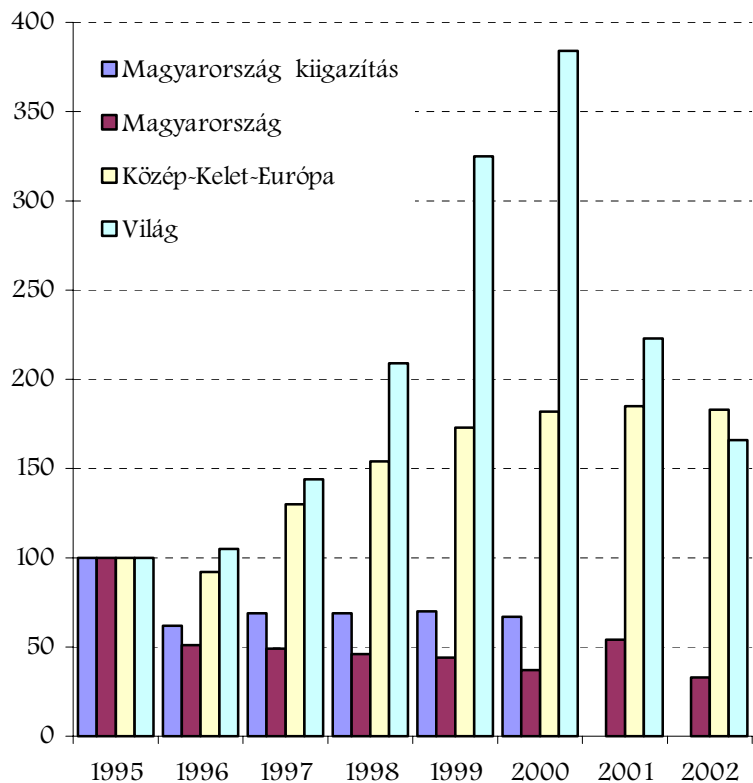
## 1) TŐKEÁRAMLÁSI TRENDEK

Magyarországra ez év első negyedében kevesebb tőke áramlott be, mint amennyi kiáramlott. Ez mindenképpen figyelemre méltó fejlemény, még akkor is, ha a háttérben megfigyelhető folyamatok nem is újak. Két fő tényezőt vizsgálunk. Az első a külföldi működőtőke beáramlásának mértéke, és ezzel kapcsolatban az ország tőkevonzási képessége. A másik a gyárbezárások háttérben meghúzódó közép- és hosszú távú folyamatok, amelyek Magyarországnak mint nemzetközi gyártási telephelynek a szerepét érintik.

a) A külföldi működőtőke-beáramlás mértéke a 90-es évek végétől folyamatosan süllyed, és szerkezetében is változik. Csökken a feldolgozóipari új beruházások mértéke, és a kevés új beruházás inkább a szolgáltatások és a kereskedelem területén mutatkozik. Gyakorivá vált a vállalaton belüli hitelnyújtás: a 2001-es növekmény jobbra hitelfelvételek eredménye. Az 1. grafikonon mutatjuk be a világ összes működőtőke-áramlásának dinamikáját, a Közép- és Kelet-Európai forgalom változását, valamint a magyar értékek százalékos változását, 1995-höz viszonyítva. A kiigazított magyar érték az újberuházott profit figyelembe vételével készült, a másik magyar mutató a Magyar Nemzeti Banknál regisztrált értéket mutatja. Mindkét adatsor a magyar részesedés csökkenését jelzi. Azt látjuk tehát, hogy az új beruházások csökkennek, és nő a visszafizetési kötelezettséggel járó befektetések aránya. Mire lehet ebből következtetni? Általánosan fogalmazva, arra hogy

Magyarországnak a 90-es évek jellemző versenyelőnye csökkent, illetve az akkori tőkevonzó tényezők jelentőségüket veszítették. Az akkori beruházási feltételek mellett az ország tőkebefogadó képessége kimerült, a piac telítetté vált, a beruházók érdeklődése mérséklődött. Ezt az állítást több oldalról is lehet indokolni.

1. grafikon  
A világ, Közép- és Kelet Európa, valamint Magyarország működőtőke-áramlási dinamikája (1995=100 %)



Véget ért a privatizáció. A beruházók akár a piacszerzésben, akár az olcsó munkaerő foglalkoztatásában lennének is érdekeltek, ám a korábbi rendkívül kedvező piacszerzési, kapacitásbővítő vásárlásokat a 90-es évek végétől már nem Magyarországon, hanem sokkal inkább Csehországban, Szlovákiában és Lengyelországban találhatták meg. A privatizációs bevételek hullámváltozása a négy országban szinte függvényyszerű összefüggést mutat a külföldi befektetések nagyságával. A privatizációs kínálat azonban már ezekben az országokban is kimerülőben van, a feldolgozóipar tekintetében különösen. A piacgazdaságra történő átállás

egyre inkább befejeződik a térségben, aminek egyik velejárója az állami vagyon egyre szélesebb körű magánkézbe adása.

Az elmúlt 10-12 év során a befektetők, mind a piacorientáltak, mind a hatékony-ságkeresők tömördek alkalmat találhattak arra, hogy a térségben beruházzanak, lábukat itt megvessék. Ezt meg is tették. Újabb befektetők nem jöhetnek a végtelességig egy adott térségbe. A világszerte végbemenő piaci koncentráció a potenciális befektetők körét még szűkebbre szabja. Vagyis, Magyarországon és a térség más országaiban is a beruházások többsége egyre inkább a már helyszínen lévő cégek bővítő beruházásaitól várható. Emellett egyre jelentősebb szerepet játszanak a vállalatfelvásárlások és fúziók, amelyre Magyarországon is egyre több példát lehet találni. Ez utóbbi tőkeforgalom duzzasztotta fel egyébként a külföldi működőtőke-befektetések értékét globálisan is, és a felvásárlások és a fúziók estek vissza a legnagyobb mértékben 2002-ben, mikor a forgalom értéke a korábbi szint harmadára zuhant. Egyébként ehhez a visszaeséshez viszonyítva, az átalakuló országok összességének lényegében stagnáló beruházási értéke kifejezetten kedvezőnek tűnik.

Nem lehet figyelmen kívül hagyni a termelékenység és a bérek alakulása közötti eltérést: 1992 és 1998 között a reálbérek folyamatosan csökkentek emelkedő termelékenységi mutatók mellett, ezt követően előbb kiegyenlítődött a két folyamat, majd a 2000 és 2002 közötti sorozatos bérintézkedések hatására a reálbérek 30 %-os emelkedése mellett a termelékenység csupán 10%-kal nőtt. Ennek hatására az egységnyi kibocsátásra jutó bérköltség jelentősen megemelkedett, szemben az 1998-ig terjedő időszakkal, amikor csökkent. A béremelkedések versenyképességet rontó hatását felerősíti a forint folyamatos felértékelődése. A két folyamat hatására a magyarországi egységmunkaköltség a versenytárs közép-európai országokhoz képest akár 40%-kal is emelkedhetett. Ennek az emelkedésnek a kedvezőtlen hatásai leginkább a munkaintenzív

feldolgozóipari ágakban voltak érezhetőek, valamint az idegenforgalomban. De a béremelkedés kedvezőtlenül érintette a piacszerzési motívummal Magyarországra érkező beruházókat is.

Szintén fontos szerepet játszott a magyar tőkevonzási politikában a nagyberuházók számára felkínált sokféle kedvezmény. Ezek közül a társasági adó kedvezményét és a vámszabad területek alapításának és üzemeltetésének a lehetőségét szokás kiemelni. Mindkét támogatási forma megszűnt mára, hiszen az uniós csatlakozási tárgyalások során a legélesebb kritika éppen ezeket az eszközöket érte.

Napjainkra tehát teljesen új beruházási környezet alakult ki Magyarországon. De a külföldi beruházások mostani csökkenése, illetve a súlypont eltolódása a már jelenlévő cégek pótlólagos beruházásai felé nem feltétlenül végleges tendencia. A korábbi tőkevonzó potenciál tartalékai kimerültek. Új, magasabb szintű tevékenységek folytatásához szükséges környezeti feltételek kialakulása esetén a tőkebeáramlás újra növekedésnek indulhat.

**b)** A működőtőke-befektetésekkel kapcsolatos második vizsgálandó téma egyes érdekeltségek felszámolása, illetve néhány olyan beruházás, amelyet magyar helyszínen helyett más országokba telepítettek. Ilyen volt a Peugeot szlovákiai beruházása vagy a VW kelet-németországi beruházása. A gyárbezárások ismert példái az IBM, a Flextronics és a Salamander.

A gyárbezárásokra általában olyan üzemeknél került sor, amelyeket kifejezetten olcsó szakképzetlen munkaerő időleges foglalkoztatására, a munkaköltségekben rejlő viszonylagos előny kiaknázására hoztak létre. Ezek a tevékenységek elsősorban alkatrész-összeszerelést jelentenek. Ide csatlakozott még néhány textilipari, illetve cipőipari eset. Egyelőre nincs annak jele, hogy ezen túlmenően is folya a tevékenységek kitelepítése. Az új telephelyek más alacsony bérű országok térségünkben vagy Ázsiában. Ezeknek az

eseteknek a megítélésénél abból célszerű kiindulni, hogy itt csupán időleges érdekegyezés állt fenn a befektető és a fogadó ország között. Az érdekegyezés viszont vitathatatlan. Bár ezeket az összeszerelő tevékenységet folytató beruházókat nem sikerült tevékenységük szélesítésére ösztönözni, itteni működésük munkahelyet, jövedelmet, adóbevételeket teremtett. Korlátozott mértékben az alkalmazott munkaerő készségeinek és tudásának fejlesztéséhez is hozzájárult. Tehát kölcsönösen előnyös volt, még akkor is, ha a magyar kormányok vagy a közvélemény tartósabb berendezkedésre, érdemibb beilleszkedésre, több közvetett előnyre számított is. Az, hogy nem sikerült ezeket a beruházásokat Magyarországon tartani nem az ösztönzőkön vagy a gazdaságpolitikán múlott, hanem az üzleti számítások előre is látható eredménye volt. Hosszú távon Magyarország bérszínvonala mindenképpen emelkedik, és egyidejűleg egy sor alacsony bérű ország nyitja meg gazdaságát a külföldi befektetők előtt (ma Kína, holnap talán India). Törvényszerű, hogy a működés minimális biztonsági feltételeinek ottani megléte esetén Magyarország nem tud ezekkel az országokkal versenyezni a szakképzetlen olcsó munkaerő kihasználására irányuló beruházások vonzásában. Sajnálatos tény viszont, hogy Magyarország továbbra is nagy tömegben rendelkezik szakképzetlen munkaerővel, amelynek foglalkoztatása a hazai vállalkozók számára is egyre kevésbé vonzó lehetőség. Ennek a problémának a megoldására nincsen kidolgozva semmilyen stratégia.

Szintén riasztó fejlemény volt, hogy a térségbe érkező nagyberuházásokról Magyarország az elmúlt öt év során rendre lemaradt. Tehát a még meglévő, szűkülő térségbeli telephely-keresletből sem sikerült érdemben kivenni a részünket. A privatizációtól független, zöldmezős beruházásokra is másutt került sor. A hosszú távú beruházásokat kereső tőke távolmaradását nem lehet átmeneti okokkal magyarázni. A dráguló munkaerő vagy a befektetésösztönzésből kieső támogatási ele-

mek, esetleg a kedvezőtlen árfolyamváltások nem adnak kellő magyarázatot. A 90-es éveket jellemző befektetési feltételeknek nem csak a felszíni elemei változtak meg, de a tartós versenyelőnyt biztosító elemei is. A hatékonyságkereső beruházások nagy része képzett munkaerőt keres Magyarországon. A képzett munkaerő utánpótlása az eddig divatos térségekben elapadt. A Szlovákiából importált munkaerő nem megoldás, mert annak kiaknázására Szlovákiába is lehet települni, ahogy ez meg is történt. A belső migráció elősegítése, valamint a fölöslen rendelkezésre álló alacsony képzettségű munkaerő képzése megoldás lehetne. Az eddigiekben azonban csak nagyon kevés eredményt sikerült elérni ezeken a területeken. A beruházások regionális egyenlőtlenségeinek csökkentése is csak nagyon lassan halad. Az infrastrukturális rendszerek fejlesztésének talán az uniós csatlakozás adhat némi lendületet.

Kudarcként kell megítélnünk a magyar tulajdonú vállalkozások kapcsolódását a külföldi cégekhez. A magyar gyártók technikai paraméterei többnyire nem kompatibilisek a világcégekkel. Gyakori probléma, hogy nem képesek kellő méretű sorozatokat gyártani, megfelelő minőségi garanciákat nyújtani, és finanszírozásuk is gyenge. Ezek mind olyan tényezők, amelyek a nemzetközi cégek szempontjából fokozott kockázatot jelentenek. Nem csoda tehát, hogy a beszállítói kapcsolatok csak nagyon nehézkesen fejlődnek. A beszállítói kapcsolatokat támogató kormányzati próbálkozások kudarcot vallottak. A megfelelő beszállítói kör, amely méretben, felszereltségben, gyártási tapasztalatban felnő a megrendelőhöz, viszont rendelkezésre áll több környező országban, egy egész sor iparágban. Ez a vállalati réteg is komoly vonzerőt gyakorolhat. Például a Peugeot szlovákiai letelepedésénél fontos szerepet játszhatott az ott meglévő, a VW-vel is együttműködő vállalati beszállítói kör.

Egy harmadik, hosszabb távon is hatást gyakorló tényező az országimázs. Magyarország imázsa korábban sem

kapcsolódott valamilyen gazdasági erősségre, termelési hagyományra, mint például Csehország esetében a Skoda, a gépipar, a fegyvergyártás (a 30,5 cm-es mozsár). Sajnos, Magyarország imázsa a 90-es évek második felétől kezdve még fokozatosan romlott is. A romlás részben annak volt a következménye, hogy az átalakulási folyamat lezajlásával a figyelem más országok és problémák felé fordult, s Magyarország kikerült az érdeklődés középpontjából. Az imázs romlását az is okozta, hogy a kormányok kevés figyelmet fordítottak a tőke megtartó-képesség javítására, figyelmüket a tőkevonzás kötötte le. Ennek következtében nem enyhültek a fent említett feszültségek a gazdaságban, ami negatívan hatott ki a már itt lévő cégekre is. Ehhez társult a helyenként éles beruházásellenes retorika, a nemzeti vállalkozásokat támogató gazdaságpolitikai gyakorlat. A működő cégek negatív tapasztalatai közvetve biztosan kedvezőtlenül hatottak a potenciális befektetőkre.

## 2) A KÜLFÖLDI BEFEKTETÉSEK EDDIGI SZEREPE A MAGYAR GAZDASÁGBAN

---

A magyar gazdaság tehát különféle okok és folyamatok eredőjeként olyan nyitott gazdasággá vált, amelyben a növekedés hajtóerejét a külföldi tulajdonú cégek adják. A 2. táblázat adatai világosan mutatják, hogy a feldolgozóiparban és több szolgáltató ágazatban is ezek a cégek rendelkeznek döntő súllyal. Azt kell tehát megvizsgáljunk, hogy előnyös-e a magyar gazdaság számára ez a tulajdonosi szerkezet, és mennyire képes integrálni a gazdaság egészét, illetve hogy milyen kockázatai vannak a külföldi tulajdon túlsúlyának.

a) Első megközelítésben érdemes a gazdálkodás sajátosságait figyelembe venni. Erre nagyon sok próbálkozás

történt már, és alapvetően jelentős teljesítménykülönbségek létrehívására hívták fel a kutatók a figyelmet. A legfrissebb statisztikai adatok továbbra is a külföldi cégek nagyobb termelékenységét, jobb jövedelemtermelő képességét, nyereségességét mutatják. A 2. táblázat adatai önmagukban is kedvező gazdálkodási teljesítményeket érzékeltetnek aggregált szinten. A 3. táblázat pedig azt mutatja meg, hogy a versenyképesség szempontjából döntő bérköltségek relatív szintje a külföldiek által dominált szektorokban a külföldi cégek számára általában kedvezőbben alakul, mint a magyar vállalatoknál. A külföldiek versenyelőnye tehát ezen a téren egyértelmű a magyar vállalkozásokkal szemben. Az empirikus felmérések tapasztalatai pedig arról tanúskodnak, hogy a külföldi tulajdonú cégek működési feltételei is sokkal kedvezőbbek a magyar cégekénél: a magyar vállalkozások mozgásterét szűkítő forráshiány, technológiai lemaradás, vállalatvezetési problémák csak kevésbé mutatkoznak (Éltető, 2001; Pitti, 2001; Hamar, 2003; és mások).

A külföldi tulajdonú cégek tehát alapvetően járultak hozzá a magyar gazdaság általános teljesítményének gyors javításához. A feldolgozóipari termelékenység tíz év alatt több mint két és félszeresére emelkedett, az export hasonló mértékben nőtt, a gazdaság szerkezete korszerűsödött és a fejlett országokéhoz vált hasonlóvá, a gépipari termékek aránya az exportban elérte a 40%-ot, és ezen belül a csúcstechnológiai termékek aránya nőtt a legdinamikusabban. Ezek a kedvező hatások javarészt a külföldi tulajdonú cégek tevékenységének eredményei. Ugyanakkor a magyar tulajdonú cégek teljesítménye az 1990-es évek második feléig egyre gyorsuló ütemben maradt le. Ezt követően a teljesítményben mutatkozó szakadék bővülése megállt, de a közelítésnek a cégek összességét figyelembe véve egyelőre nincsen semmi jele (Csányi, 1997; Éltető, 2001).

Majcen, Radosevic és Rojec (2003) elméleti és empirikus kutatások eredményeit leíró szakirodalmi áttekintésükben azt

találták, hogy a külföldi beruházások mértéke és a gazdaság növekedési üteme között összefüggés van, de nem világos, hogy az oksági viszony milyen irányú. Az áttekintett irodalom alapján témánk számára fontos következtetésük az, hogy (i) a befektetések néhány országra koncentrálnak, de azokon belül az ágazatok széles körére terjednek ki; (ii) a külföldi befektetések a preferált befogadó országok külkereskedelmi nyitottságát nagymértékben megnövelik, mind az export-, mind az importforgalmat felduzzasztják; (iii) a külföldi tulajdonú cégek termelékenysége lényegesen meghaladja a hazaiakét és súlyuk átlag feletti a beruházásokban, a vállalati K+F-kiadásokban és a nyereségesség mutatóiban; (iv) a befektetések vagy teljesen új ágazatokat hoznak létre (gépjárműgyártás, elektronika), vagy stabil, ígéretes, esetenként gyorsan növekvő piacok kiaknázására irányulnak (fogyasztási cikkek), de egyelőre minimális az érdeklődés a zsugorodó piacokkal rendelkező válságiparágak iránt (acélipar, szerves vegyipar); (v) a befektetésektől kiinduló átgyűrűző hatások korlátozottak, sőt negatív átgyűrűző hatásokat is lehet tapasztalni.

Több fontos kérdés adódik ezen a ponton a külföldi vállalatok teljesítménytöbbletének értelmezésére nézve. Egyáltalán nem biztos ugyanis, hogy az eltéréseket pusztán a különböző tulajdonosi háttér eredményezi. A tulajdonosi forma szerepét ugyan minden elemzés hangsúlyozza, ugyanakkor az elemzések alapvetően alig összehasonlítható vállalati csoportokra vonatkoznak. A külföldi befektetők a privatizációban preferált helyzetben voltak, így az akkori magyar vállalati kör javát sikerült megszerezniük. A zöldmezős beruházásokkal pedig többnyire olyan kapacitások jöttek létre, amelyek globális vállalati hálózatba illeszkednek. Ezek teljesítményét a teljes globális rendszer együttes működése jobban befolyásolja, mint a magyarországi tevékenység körülményei. A külföldi cégek tehát alapvetően a gazdaság hatékonyabb szegmensére összpontosulnak, illetve globális háló-

zatok működési előnyeit élvezik, szemben a magyar cégekkel. Ezen az alapvető eltérésen a klasszikus elméleti feltételezés sem sokat változtat, hogy az ágazati profitráták hosszú távú kiegyenlítődése miatt a magyar tőketulajdonosok befektetései is a hatékonyabb megtérülés irányába mozognak. Ez a mozgás egy eleve lassú, illetve tökéletlen piacon a be- és kilépési korlátok miatt megnehezül. Inkább azt állíthatjuk tehát, hogy az lett volna a feltűnő, ha a külföldi cégek nem kerültek volna jelentős hatékonysági előnybe a magyar vállalatokkal szemben.

**b)** De vajon a magyar cégekkel szembeni hatékonysági többlet versenyelőnyként jelentkezik-e? A magyar vállalkozásokat pozitív vagy negatív externális hatások érik-e? Közvetlen hatásokról nyilvánvalóan akkor lehet beszélni, ha az adott magyar és külföldi cégek egymás piaci partnerei, beszállítók, vásárlók, versenytársak vagy együttműködő partnerek. Csak ebben az esetben kerülnek a cégek egymással kellően közeli kapcsolatba. Az átgyűrűző (*spillover*) hatások széles körű irodalmának összefoglalását adja Görg és Greenaway (2001). Tanulmányukban az átgyűrűző hatások legfontosabb csatornái a következők: másolás (a piacon fellelhető termékek „lekoppintása”), verseny (hatékonyságra kényszerít a meglévő termékek előállításában is), humán erőforrások áramlása (külföldi cégek alkalmazottainak átigazolása, vagy azok saját vállalkozásai), export (fellépés a külföldi cég exportpiacain). A szerzők hangsúlyozzák, hogy az átgyűrűző hatásokra akkor kerülhet sor, ha az adott ország helyi cégénél az adaptálásnak legalább a minimális feltételei megvannak.

Günther (2002) inkább az üzleti kapcsolatok formái szerint csoportosít. Közvetett átgyűrűző hatások adódnak a demonstrációs hatásból, melyet a külföldi cégek működése teremt. Ennek hatására kerülhet sor másolásra, „koppintásra”. Szintén közvetett hatás a munkaerő áramlása révén „átadott” szakismeret (műszaki, vezetési, piaci stb.) Ugyanakkor, közvetlen átgyűrűző hatások akkor



jelentkezhetnek, ha a felek egymással valamilyen üzleti kapcsolatban állnak. Ebben az esetben az átgyűrűző hatások széles csatornája nyílik meg. A termékek és a bennük megtestesülő (rögzített, kodifikált) szaktudás átadása, együttműködési kapcsolat esetén közvetlen technika- és tudásátadás, piacmegosztás, vezetői ismeretek átadása vagy lemásolása egyaránt előfordulhat. „Testközelből” sokkal pontosabb ismeretekre lehet szert tenni, mint lopva.

Görg és Greenaway (2001) több tucat olyan empirikus felmérés eredményét összegzi, amelyek az externális hatások közül a termelékenység változását vizsgálták. Ezek közül néhány az átalakuló országokra vonatkozott. Günther (2002) saját magyarországi interjúi alapján a technológia átadás kérdésében vont le következtetéseket. Mindkét tanulmány arra a következtetésre jutott, hogy a pozitív externális hatások jelenlétére csak kevés jel mutat. Görg és Greenaway (2001) úgy találta, hogy a pozitív átgyűrűző hatásokat nagyobb aggregációs szinten semlegesíthetik a negatív hatások, vagyis egyes hazai versenytársak kiszorulása a piacokról. Ugyanerre a következtetésre jutottak Majcen és szerzőtársai (2003). Günther (2002) a technológiaátadás kérdésében szintén azt vetette fel, hogy erre csak üzleti partnerek között kerülhet sor, vagyis olyan cégek között, amelyek méretben, műszaki felszereltségben, pénzügyi háttérben egymás együttműködő partnereivé válnak. Ilyen kapcsolatra a szerző csak nagyon kevés példát talált a magyar és a külföldi cégek között.

Általános probléma, hogy a magyar gazdaságból hiányzik a középvállalati réteg. Ez általánosan igaz, de még inkább jellemzi a magyar tulajdonú cégeket. A méretbeli, műszaki felszereltségbeli differenciák kapcsolatépítést hátráltató hatásai világosan megmutatkoztak a gyakorlatban a Suzuki gyár beszállítói programjánál. A jelentős erőfeszítések ellenére a megcélzott 60%-os helyi hozzáadottérték-arányt jórészt csak EU-importtal, illetve magyarországi egyéb külföldi cégek beszállításaival

sikerült elérni (Szanyi, 2002, ITD Hungary, 2002b). Az már a 2. táblázat alig részletezett adatain is egyértelműen látható, hogy például éppen az autóiparban alig vannak jelen magyar tulajdonú cégek, amelyek beszállítóvá válhatnának. Az első körös beszállítók szinte kivétel nélkül külföldiek, többségük magyar leányvállalattal rendelkezik. A második körben találni meg leginkább a helyi cégeket, de ezeket sem túl nagy számban. Tehát, amit a helyi beszállítások arányairól végzett felmérések bemutatnak (MKIK-GVI, 2000, Poprádi, 2001), az az integrátor multinacionális cégek és a hozzájuk csatlakozó tradicionális beszállítók magyarországi együttműködési rendszere.

C) Látható tehát, hogy közvetlen átgyűrűző hatásokra a beszállítói rendszerben kevés példát találni, és hogy a dinamikus bővülő feldolgozóipari szektorokban csak kevés magyar vállalat tevékenykedik. A következő kérdés merül fel: a kialakult duális szerkezetet miként értékeljük? A hagyományos elitélő vélemények (pl. Farkas, 1995) mellett differenciáltabb álláspont is védhető. Fel lehet vetni például, hogy a külföldi cégek milyen mértékű gazdasági szereplésig lehet azokat szigetekként értelmezni? Nyilvánvaló, hogy már most egy sor feldolgozóipari ágazatban döntő súllyal szerepelnek. Nem a magyar cégek vannak inkább elszigetelődve? (Ezt itt nem ironikusan kell értelmezni, hanem inkább drámaian, ha tetszik!) Ha a jelenlegi tendenciák folytatódnak, vagy az EU-csatlakozást követően esetleg még fel is gyorsulnak, újabb szakágazatokban szűnhet meg a magyar tulajdonosi jelenlét. De mi történik ekkor? Ha ad abszurdum csak külföldi cégek működnek egy adott gazdaságban, ennek milyen következményei lesznek? Milyen kockázatok származnak ebből? Márpedig a jelenlegi magyar fejlődési modell ebbe az irányba mutat (Szanyi, 2003)! Van-e értelme valamiféle határvonalat húzni, ameddig a külföldi cégek jelenléte kívánatos, ami felett fölényük már inkább kockázatos? Magyarország az UNCTAD nemzetköziesedés mértékét bemutató

kompozit mutatója alapján a hatodik legnyitottabb ország ma. Úgy tűnik, régen átlépte már azt a határt, ahol még ezeket a kérdéseket választási alternatívaként lehetett felvetni. Most már csak a potenciális kockázatokról és azok kezelési lehetőségeiről érdemes beszélni.

Vajon, a Magyarországon működő multinacionális cégek más országokban hajlamosabbak-e a helyi cégekkel való együttműködésre? Nincs okunk feltételezni azt, hogy a hajlandóságot az üzleti feltételeken és megfontolásokon kívül bármilyen más tényező befolyásolná. Vagyis, ha azt látjuk, hogy Ausztriában, Olaszországban, Spanyolországban vagy Görögországban szélesebb körű helyi partneri kapcsolatrendszer építenek ki, annak a háttérben a két fél eltérő kvalitásai állnak mindenképpen. A gazdaság általános fejlettségi színvonala és a gazdasági környezet alapvető. Ennek függvénye az is, hogy a helyi vállalatok milyen teljesítményekre képesek. Magyar vállalkozók a jelenlegi körülmények között az empirikus felmérések szerint maximum 2-3 éves előrettekintéssel dolgoznak, ami kevés a tartósabb üzleti kapcsolatok kialakításához. A pénzügyi és műszaki korlátokhoz tehát még a rövid távú szemlélet negatív hatása is hozzájárul, ami egyébként környezetfüggő vállalati reakció.

A külföldi cégek esetében sem egyöntetű ugyanakkor a kapcsolatletteremtési készség. Ez nagyon ágazatfüggő, hiszen a kapcsolatok számossága nagyon nagy mértékben azon múlik, hogy az adott ágazat termelési folyamata műszaki és vezetési szempontból értelmes módon hogyan szakaszolható, az egyes szétválasztott gyártási folyamatok között mennyire szükséges a szoros koordináció, és annak adott helyszínen mennyire vannak meg a feltételei, végül, hogy üzleti szempontból érdemes-e leválasztani, kihelyezni egyes tevékenységeket. Egyértelmű, hogy ez a kérdés az adott ország specializációján múlik. Azok az országok, amelyek szoros globális együttműködési rendszerekben dolgozó vagy folyamatos gyártási eljárásokat alkalmazó cégeket vonzottak ma-

gukhoz, kevesebb üzleti kapcsolatra, kevesebb közös felületre számíthatnak, amelyekeken keresztül pozitív hatások érhetnek saját gazdálkodóikat. Ez a fajta elkülönülés Magyarországon részben átfed a külföldi cégek letelepedésének körülményeivel is. A zöldmezős beruházások többnyire kevésbé, a privatizációs kivásárlások inkább hajlamosak helyi kapcsolatok építésére. Ez utóbbiak a kapcsolatrendszer egy részét egyenesen megörökölték, illetve sok példát látni arra, hogy törekszenek ezek újraélesztésére (Szanyi 2001b). Ebből a szempontból tehát Magyarországon egyaránt található kapcsolatfejlesztésre hajlamosabb és attól elzárkózó külföldi cégek.

d) A külföldi és a magyar cégek közötti kapcsolatok speciális formája a bér munkázás. Úgy kerül itt most szóba, hogy a bér munkázásban résztvevő magyar feldolgozóipari cégek azok, amelyek viszonylag számosabban vannak, és érdemi üzleti kapcsolatban állnak külföldi cégekkel (még ha nem is magyarországi leányvállalatokkal). Ez az a vállalati kör, amely a külföldi tulajdonú cégek magyar beszállítójává válhat. A normál beszállítói kapcsolat a bér munkázásnál egy fokkal magasabb, önállóbb együttműködési forma. Az empirikus megfigyelések megítélése megoszlott abban a tekintetben, hogy a bér munkázás mennyire alkalmas arra, hogy a tartós beszállítói kapcsolathoz szükséges műszaki és pénzügyi háttér létrehozza, biztosítsa. Az első vélemények ebben a tekintetben nagyon kritikusak voltak (Farkas, 1995). A későbbi munkák Antalóczy – Sass (1998), Szanyi (2001) részben szélesebb empirikus felmérésekre is alapozva arra a következtetésre jutottak, hogy van előrelépés ebben a tekintetben. A bér munkázók jelentős technológiai segítséget kapnak a megrendelőktől, és a konstrukciók üzletileg nem előnytelenekek, van nyereségtartalmuk. A 90-es évek során a bér munkázó cégek összetétele is megváltozott. A könnyűiparról a hangsúly a fémfeldolgozásra és a vegyiparra tevődött át. Ez nem csak új vállalatok megjelenését jelentette, de azt is,

hogy sok olyan magyar cég kikerült a bér munkázók köréből, amelyek számára tényleg előnytelen volt a bér munkázás. Ezek többnyire csődbe mentek.

A bér munkázás mint a külföldi cégekhez való kapcsolódás egyik lehetősége a szerződések tartalmát, az elvégzendő feladatok jellegét tekintve minden valószínűség szerint alig különbözik a normál beszállítói kapcsolattól. A fő különbség az, hogy az egyik esetben magyarországi rezidens a megrendelő, a másik esetben külföldi. Az EU-csatlakozással járó vámunió ebből a szempontból minden korábbi eltérést megszüntet. A korábbi bér munkázók minden további nélkül átminősülnek beszállítónak, abban az esetben, ha a bér munkázáshoz kötődő pénzügyi előnyök elvesztése után a további együttműködés rentábilis marad. A bér munkaszerződések tartalma persze definíció szerint egyszerű átalakítása egyes munkadaraboknak. Semmilyen saját beszerzési vagy értékesítési tevékenységet sem feltételez. Sokszor az átalakításhoz a megrendelő a felszerelést is biztosítja. Hagyományosan ebben a tevékenységben hozzáadott értéket kizárólag a helyben alkalmazott munkaerő hoz létre, ráadásul döntően különösebb szakismeretet nem igénylő betanított munkakörben. Ezen a téren is eltolódást figyelhetünk meg. A fémfeldolgozó- és gépipari bér munka tartalma már általában túlmutat az egyszerű betanított munkán.

### 3) VÁLTOZÁS A KÜLFÖLDI CÉGEK INTEGRÁLÓDÁSI SZINTJÉBEN?

A bér munkázás példáján keresztül mutatuk tehát be azt, hogy a magyar és a külföldi cégek közötti üzleti kapcsolatok (amelyek közvetlen pozitív átgyűrűző hatásokkal járhatnak) tartalma zömmel betanított munka, habár ezen a téren eltolódás volt megfigyelhető a magasabban

kvalifikált hozzájárulások irányába. Teljesen egyértelmű, hogy a kedvező externális hatások intenzitása és területei nagyban függenek attól, hogy milyen jellegű kapcsolat van a külföldi és a hazai cég között. Ha ezt a kapcsolatot partneri együttműködés jellemzi (szélső esetben stratégiai szövetség köti össze őket), az átgyűrűző hatások szélesebb körben, intenzívebben jelentkeznek, adott esetben esetleg kétirányúvá válhatnak. Ilyen példát is lehet találni. Ugyanakkor a Magyarországon működő külföldi vállalatok döntő többsége nem ilyen célokkal érkezett az országba. Beilleszkedésük a magyar gazdaságba alacsonyabb szintű, illetve szerepük inkább domináns, mint partneri.

a) A befektetési motívumokat számba vevő magyar szakirodalom sokáig kereste a befektetőkre egyként jellemző motívumot, és csak a 90-es évek második felére vált nyilvánvalóvá, hogy sokféle üzleti megfontolás állhat a befektetési döntések hátterében. Az is kiderült, hogy a befektetői magatartás, a vállalkozások magvát adó üzleti megfontolások lényegesen módosulhatnak egyazon vállalat esetében is. A módosulás hatására látványosan változhat a Magyarországon végzett tevékenység jellege. Pozitív példaként szokás említeni a tevékenységüket differenciáló befektetőket (GE, Nokia, Audi stb.). Negatív változások is történhetnek. Ekkor szélsőséges esetben megszűnik a magyarországi jelenlét racionalitása, és a befektető kivonul.

A befektetési motívumokat J. H. Dunning divatos munkái nyomán szokás csoportosítani (pl. Dunning 1998). Piac-kereső, hatékonyságnövelő és stratégiai beruházások, valamint ezek kombinációi jelennek meg az elemzésekben. A piackereső befektetés a termékexportnál valamilyen oknál fogva hatékonyabb helyi gyártást indít el. A hatékonyságkereső beruházás valamilyen adott országban fellelhető olcsó termelési *input* kiaknázására törekszik. A stratégiai beruházás olyan speciális tudás vagy más értékes vállalati eszköz megszerzését célozza, amelyet ke-

reskedelmi úton nem tud elérni. Tisztán piackereső beruházásra a magyar külke-reskedelem liberalizációja után alig került sor. Áttételesen ilyen motívumnak tekinthető egyes tengerentúli gyártók (pl. a Suzuki) beruházása, ahol a cél nem is a magyar, hanem az EU piaca volt. A piackereső motívum olyan kis országok esetében, mint Magyarország eleve nem erőteljes, mivel piac alatt a befektetők legalábbis a regionális piacot értik, tehát esetünkben Kelet-Közép-Európa átalakuló országait. Leggyakoribb talán a piac- és hatékonyságkereső beruházás volt Magyarországon. A helyi vagy a regionális piac ellátása a helyi olcsó munkaerő bevonásával történik.

A hatékonyságkereső befektetések másik csoportja természeti kincsek kiaknázására irányul. Ilyen Magyarországon értelemszerűen alig van. A stratégiai beruházások alapvetően vállalatfelvásárlások, melyeknek célja termék, kutatási eredmény vagy márkanév megszerzése. Ez sem volt jellemző Magyarországon, bár egy-két eset bizonyára akadt (a GE-Tungstam vagy a Danone bolgár beruházása, melynek célja a híres bolgár joghurtok élesztőgombatorzsének megszerzése volt). A befektetések célja tehát minden esetben valamilyen stratégiai előny megszerzése, ami lehet piaci részesedés, olcsó termelőbázis, termék, márkanév, helyismeret stb. A kérdés az, hogy ennek a stratégiai előnynek a kiaknázása mennyire kötött helyhez, illetve hogy az mennyire kapcsolódik más helyi vállalatokhoz. Ezek a sajátosságok erősen iparágfüggőek.

**b)** A befektetési motívumok, illetve a kiaknázásra kerülő magyarországi működési előnyök idővel változhatnak. Számos elemzés mutatta be azt a folyamatot, amelyben a külföldi befektető kezdeti viszonylag egyszerű, alacsony szintű helyi hozzájárulást igénylő tevékenységét diverzifikálta, fejlesztette. A befektetők korábbi, fejlődő országokban szerzett tapasztalataik alapján választották a fokozatos fejlesztések útját. Ne feledjük, hogy a magyar piac számukra nagy bizonytalanságot és kockázatot je-

lentett (jelent még ma is). A helyi ismeretek hiánya és fontos szerepe lemérhető azon, hogy a 90-es évek folyamán mindvégig jellemző volt a vegyesvállalati forma, illetve a vegyes vállalatokban a külföldi tulajdonrész fokozatos növekedése. A vegyesvállalatra azért volt szükség, hogy a magyar partnerek helyismeretét megszerezzék a tanulási, ismerkedési folyamat első szakaszában. Kellő helyismerettel és kedvező működési tapasztalatok észlelése után aztán a legtöbb külföldi befektető törekedett a vegyes tulajdonlás megszüntetésére, tiszta külföldi tulajdon kialakítására. A tanulási folyamat másik kedvező hatása a tevékenység felfuttatása, bővítése volt. A zöldmezős beruházásokra (ezek általában tiszta külföldi tulajdon) is csak azután került sor, hogy a magyar gazdaságról mint potenciális telephelyről megbízható információk kezdtek a potenciális befektetőkhez áramlani. Ez a tanulási, tapasztalatszerzési folyamat áll a változó befektetői motívumok, illetve a változó, bővülő tevékenységi szerkezet mögött.

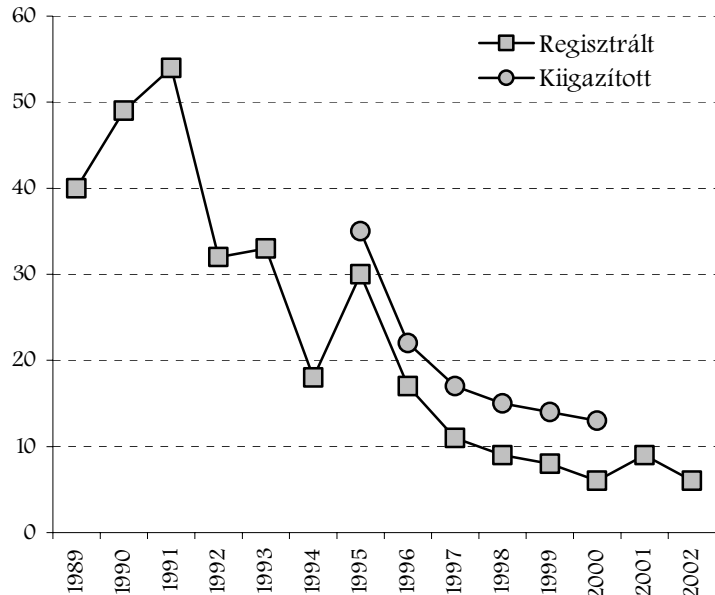
Bár az ágazati eltérésekre később visszatérünk, már itt érdemes megemlíteni, hogy a kizárólag szakképzetlen munkaerő alkalmazására települt tevékenységeket több esetben eleve átmeneti jelleggel telepítették Magyarországra a befektetők. Az IBM Storage Products bármily gigantikus vállalkozás volt is, egy pillanatra sem kacérkodott azzal a gondolattal, hogy magyar beszállítói hálózatot építsen ki. Erre kormányzati erőfeszítésekkel sem lehetett rávenni. Telephelyét csupán bérelte a VIDEOTON Holdingtól. Ez sem lehetett véletlen! Utólag nézve egy sor jelét látni annak, hogy ideiglenes jelenlétre számított csak. Ez adódik a befektetői motívumból. Mivel az adott termék összeszerelése olcsó de megbízható betanított munkát igényel, a magyar telephely csak addig maradt versenyképes, amíg a reálberek emelkedése és a kedvezőtlen árfolyamhatás túlon túl meg nem drágította ennek az egyetlen helyi termelési *input*nak az árát. A szakképzetlen munka-

erő költséglőnyekben hosszú távon nem lehetünk versenyképesek.

A másik irányú elmozdulás, vagyis a tevékenység differenciálása, szerencsére gyakoribb jelenség. Az 1. táblázat tartalmazza Antalóczy és Sass (2002) becsléseit az újra beruházott profitokkal kapcsolatban. Meg kell jegyeznünk, hogy a működőtőke-beáramlás statisztikai adataiban a 90-es évek végétől egyre nagyobb szerepet játszanak a vállalaton belüli hitelek, amelyek szintén pótlólagos beruházásokat finanszíroznak. Megállapítható, hogy az elmúlt öt évben a már letelepedett külföldi vállalkozások pótlólagos beruházásai váltak meghatározóvá az új befektetésekkel szemben. A pótlólagos beruházásoknak azonban értelemszerűen csak egy része jelenthetett bővítést, új kapacitások létrehozását. A pótlás, az elhasználódott berendezések cseréje szintén elkezdődött. Nem találtunk olyan elemzést, amely legalább becsülni tudta volna, hogy a beruházásoknak mekkora hányada volt a pótlás, és mekkora az új beruházás vagy a kapacitásbővítés. Az elszórtan fellelhető üzleti beszámolók számos esetben jelentik újabb tevékenység felvételét, és ami ígéretes változás, a bővítés nem csak horizontális (újabb termékek gyártásba vétele), hanem esetenként vertikális (kapcsolódó funkciók telepítése). A vertikális terjeszkedés általában stratégiai jelentőségű funkciók telepítését jelenti (logisztika, regionális értékesítési hálózat, esetleg K+F-központ). Ezeknek a feladatoknak a tartalma mindenképpen magasan képzett munkaerő bevonását igényli. De a horizontális terjeszkedés jellemző iránya is a nagyobb hozzáadott értéket képviselő munkafolyamatok, termékek telepítése.

c) Kis kitérével itt lehet megemlíteni a gazdaság és az export szerkezetének kvázi fejlettségét. A magyar befektetésösztönzési politika nagy súlyt

2. grafikon  
Magyarország részesedése a Közép- és Kelet-Európába irányuló működőtőke-áramlásban (%)



Megjegyzés: a regisztrált adatok alapján és Antalóczy – Sass, 2002 korrekcióit figyelembe véve

Forrás: 1. táblázat adatai

helyez arra, hogy nagybefektetőket tudjon az országba hozni, akik referenciaként működhetnek. Ez a törekvés meglehetősen sikeres volt, és sok fontos multinacionális cég telepedett meg az országban. Külön figyelmet szenteltek a csúcstechnológiai ágazatoknak, ezért ezekben különösen erőteljes volt a külföldi cégek jelenléte (elsősorban az elektronikában, az informatikában és a kommunikációs technológiák területén, ICT). A gyors fejlődés alapvető szerkezeti elmozdulást eredményezett. A termelés és az értékesítés területén a csúcstechnológiai ágazatok súlya ugrásszerűen megnőtt. A gépipar, ezen belül a gépjárműgyártás, az elektronika, a távközlési berendezések gyártása és az elektromos berendezések gyártása jelentősen növelte súlyát, leginkább a könnyű- és a nehézipar rovására. Ez a szerkezetváltási irány nem volt egyedi térségünkben, de a mértéke már annál inkább. Az OECD által csúcstechnológiainak definiált

ágazatok súlya például a magyar exportban több mint kétszeresére emelkedett 1993 és 1999 között (Éltető, 2001).

A 90-es évek végén jelentek meg az első olyan tanulmányok, amelyek figyelmeztettek arra, hogy a csúcstechnológiai ágazatokba beruházó egyes vállalatok tulajdonképpen nem csúcstechnológiai kvalitású tevékenységeket folytatnak Magyarországon. Az ide telepített tevékenység sokszor pusztán összeszerelés volt, amely csak az akkori bérköltségek, valamint a beruházásokra nyújtott támogatások és adókedvezmények együttes eredőjeként voltak rentábilisek. Ráadásul az átgyűrűző hatások tekintetében lényegében szóba sem jöttek. Török és Petz (1999) tettek arra kísérletet, hogy a feldolgozóipari export fejlett technológiai színvonala és a hazai K+F-tevékenység szintje között összefüggést találjanak. Minthogy ilyen nem találtak, magyarázatuk részben arra épült, hogy a technológiaintenzív export nem hazai tudást tartalmaz. A magyar hozzájárulás nem tudásintenzív tevékenység terméke.

Szalavetz (2002) iparági elemzése világosan megmutatta, hogy a magyar ICT-szektoron belül egyidejűleg léteznek tudásintenzív területek és betanított munkát alkalmazó, csak a számbavételi besorolás szempontjából csúcstechnológiai tevékenységek. Ugyanez a felismerés a későbbi külföldi tanulmányokban egyre gyakrabban jelenik meg (pl. Majcen, Radosevic, Rojec, 2003). Szalavetz (é.n.) a szakosodás tényleges tartalmának megítéléséhez az egyszerű intenzitási mutatók mellett kiegészítő jelzőszámok használatát javasolja, amelyek a teljesítések minőségére, technológiaigényességére utalhatnak. Egy ilyen mutató lehet például az egységnyi súlyú export átlagárának összehasonlítása különféle országok között vagy az export és az ugyanazon termékcsoporthoz tartozó import átlagos árszínvonalának az összehasonlítása. Pitti (2001) mérlegadatokra épülő elemzése a kvázi fejlettség ellentmondásosságát szemléletesen mutatja meg: „A bruttó hozzáadott érték alakulása fordítottan arányos a vál-

lalkozások technikai felszereltségével, illetve a termékek minőségi színvonalával. Ennek jele, hogy a magas fokú gépesített termelés hazai teljesítményként kimutatott fajlagos hozzáadott értéke arányaiiban mérséklődő, miközben az alacsony felszereltségű és magas élőköltségre-ráfordítással dolgozó vállalkozások hozzáadott érték-teljesítménye arányaiban növekvő...”.

Mindezt azért fontos hangsúlyozni, mert a külföldi cégek szerepét, gazdasági modernizációs hatásait, pozitív externáliák lehetőségét ezideig általában a statisztikai adatok elemzésével közelítették a kutatók. Még az empirikus felmérések is megálltak általában a statisztikai besorolásnál a tevékenység jellegének vizsgálatánál. Az elemzés alapja tehát a tevékenységi kör számbavételi egysége, és nem a ténylegesen gyakorolt üzleti tevékenység jellege volt. Egyedüli kivételt ebben a tekintetben a bér munkázással foglalkozó tanulmányok jelentették (Antalóczy – Sass, 1998; Szanyi, 2001). Ezek a tanulmányok vizsgálatuk tárgyaként az alkalmazott üzleti konstrukció szerint választották ki a megfigyelt vállalati kört. A külföldi cégek vizsgálatánál ilyen szempont nem volt. A befektetésösztönzés gyakorlatának kialakításában sem. A félrevezetésben még nemzetközi szervezetek is szerepet játszottak. Így például az OECD, amely az elemzések egységes módszertani alapra helyezése igényével alakította ki saját szakágazati kategorizálási metódusát, ami a technológiai intenzitás szempontjából négy csoportot tartalmazott. Ennek a felosztásnak a használata nagyon elterjedt Magyarországon is (pl. Éltető, 2001).

Visszatérve a motiváció gondolköréhez, teljesen világos, hogy az elemzésekben alkalmazott aggregációs szintek egybemosnak nagyon különféle üzleti megfontolással befektető cégeket. Ez is az egyik oka annak, hogy az elemzések csekély általánosítható eredménnyel járnak. De ugyanez vonatkozik a gazdaságpolitikai eszközrendszerre is. Az általánosan alkalmazható eszközök a legkülönbélebb befektetéseket ösztönzik, nem csak azo-

kat, amelyek modernizációs hatása jelentős.

d) A külföldi működőtőke-beruházások átgyűrűző hatásainak szármossága és intenzitása attól is függ, hogy az illető külföldi leányvállalat a termelési vertikum melyik szintjén működik. Világos, hogy az általa elfoglalt pozíciónál csak korábbi, azt megelőző fázisban lehet hozzá kapcsolódni (feltételezve, hogy nagyobb, komplex termelési rendszer egyik tagjáról van szó). Minél magasabb szintű, a végtermék előállításához minél közelebb álló tevékenységről van szó, annál szélesebb a megelőző műveletek spektruma, amelybe elméletileg be lehet kapcsolódni. A hálózatok témájával elsősorban a nemzetközi üzleti irodalom foglalkozik. A beruházásokat befogadó ország integrációja a nemzetközi termelési rendszerekbe és így a világgazdaságba eltérő lehet, attól függően hogy az országba belépő multinacionális cégek milyen szervezeti felépítéssel és stratégiával rendelkeznek.

Ozawa és Castello (2002) a multinacionális cégek leányvállalatainak státusát vizsgálva alakította ki a „fejlesztő leányvállalat” koncepcióját. Ez egy olyan leányvállalat, amely a tudásátadás, az együttműködő vállalatcsoportok, a „klaszterek” központjává válik. A „fejlesztő leányvállalat” a modernizációs hatások kiinduló pontja és a gazdasági növekedés motorja. A külföldi tulajdonú cégek sok szempontból különböznek. A befogadó gazdaság növekedésére leginkább ható típusok elkülönítése a nemzetközi üzleti irodalom felhasználásával megoldást kínál a statisztikai számbavétel cégeket homogén masszaként kezelő gyakorlatának fent leírt korlátaira. Majcen, Radosevic és Rojec (2003) az idevágó irodalom áttekintése alapján a következő általános következtetésre jutnak:

- (1) A nemzeti leányvállalatok típusa és azok helyzete az ellátási láncban a befogadó ország és régió adottságaival összefüggésben áll.
- (2) Az egyes multinacionális vállalatok szervezési gyakorlata és szervezeti

felépítése szintén befolyásolja a befogadó ország lehetőségeit a nemzetközi termelési rendszerbe való bekapcsolódásra.

- (3) De a multik szervezeti felépítési típusai és a „fejlesztő leányvállalatok” gyakorisága között nincs nagyon szoros összefüggés, mert
- (4) a szervezeti felépítés csak másodlagos jelentőségű a multik vállalatvezetési és döntéshozatali gyakorlatához képest.

A leányvállalat helye (szintje) a multinacionális termelési rendszerben, valamint döntéshozatali önállóságának mértéke az a két tényező, amely a multi oldaláról leginkább befolyásolja a pozitív externális hatások lehetőségeit. A döntéshozatali önállóság növekedésére már a 90-es évek második felétől több példát lehetett látni (pl. Szanyi 2001b). Ez a folyamat előbb a beszerzési politikában és az értékesítésben, majd más operatív funkciók tekintetében volt megfigyelhető. A stratégiai döntések továbbra is az anyavállalatok központjaiban születtek. A helyi szint szerepének erősödése a döntéshozatalban automatikusan eredményezi a helyi környezettel fennálló üzleti kapcsolatok sokasodását.

Majcen, Radosevic és Rojec (2003) empirikus felmérése kimutatta, hogy a leányvállalatok döntési önállóságának mértéke nagymértékben eltérő volt az egyes átalakuló országokban, de sokkal kevésbé a különféle ágazatokban. Témánk szempontjából a legfontosabb következtetésük az volt, hogy az átlagosnál alacsonyabb önállósággal rendelkeztek a bőr- és cipőipari, a faipari és a gépjárműipari cégek. Az átlagosnál jóval nagyobb döntési önállósággal egyedül az élelmiszeripar rendelkezett. Ez utóbbi eredmény egyértelműen arra vezethető vissza, hogy az élelmiszeripari cégek a leginkább orientáltak a helyi piacra. A gépjárműiparban ezzel szemben kifejezetten nem a piacorientált befektetés a jellemző. Következtetésük ebből eredően az, hogy a döntési önállóság mértéke függ az adott ágazat és a le-

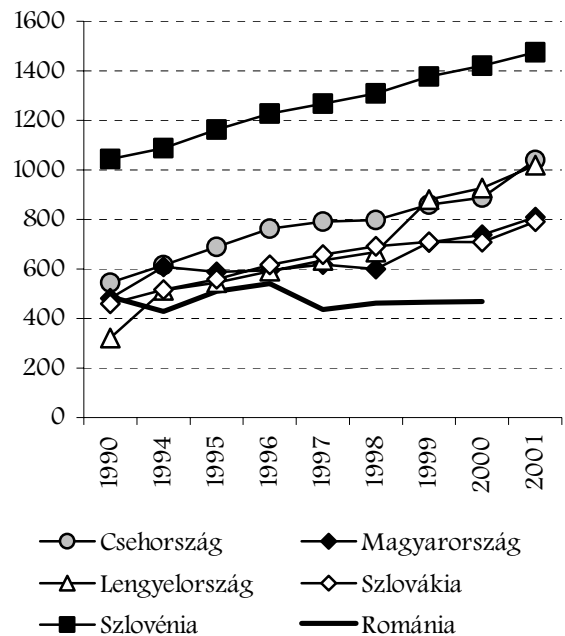
ányvállalat értékesítési gyakorlatától. Ahol az értékesítés cégen belüli forgalom vagy döntően export, ott kisebb az önállóság, ahol viszont fontos a helyi értékesítés, ott nagyobb a döntési önállóság.

e) A beruházási motívumok vizsgálata tehát felhívta a figyelmet arra, hogy a termelési *inputok* közül a külföldi befektetők elsősorban a helyi munkaerő iránt érdeklődnek. Még a piacorientált befektetők is, mert az export és a helyi gyártás alapvető stratégiai döntését a termelési költségek szintje határozza meg. Eltolódást figyeltünk meg ugyanakkor a szakképzetlen munka alkalmazása felől a képzetlenebb szakmunka irányába, esetenként a legképzettebb mérnöki és vezetői munkakörök felé. Indokolt ezért röviden tárgyalni a munkaerő-ellátottság, a minőség és a költség problémáját.

A magyar gazdaság nemzetközi versenyképességét a bérköltségek alakulása nagymértékben befolyásolta. Nemzetközi összehasonlításban a magyar értékekhez hasonlóan alacsony bérköltségek jellemezték a többi átalakuló országot is. Kivételt csak Szlovénia jelentett, ahol a bérek mintegy kétszeresen haladták meg az átalakuló országok átlagát. A bérek alakulása a 90-es években eltérő volt az egyes országokban. A kiemelkedő és növekvő szlovén reálbéreket a korábbi elmaradás mértékét fenntartó mértékű növekedéssel követte a lengyel és a cseh mutató, míg a magyar és román érték sok éven át stagnált, vagy éppen csökkent. A szlovák reálbérek is csak mérsékelten emelkedtek. E folyamatok hatására a továbbra is kiemelkedő szlovén és a továbbra is erősen leszakadó román reálbérek közötti széles sávban a cseh és a lengyel érték lényegesen magasabb szintre került, mint a magyar és a szlovák érték. A magyar bérszínvonal csak 1998 után érte utol a szlovákot, addig inkább stagnált, mint emelkedett. Mindezekből az következik, hogy 1998-ig a magyar gazdaság számára a bérek mint versenytényező kedvezően alakultak, versenypozíciónk a környező országokhoz képest még javult is. 1998 után relatív előnyünk csökkenni

kezdt, bár Csehországgal és Lengyelországgal szemben továbbra is fennmaradt.

3. grafikon  
Átlagos havi munkabérek  
hat átalakuló országban  
(EUR vásárlóerő paritáson számolva)



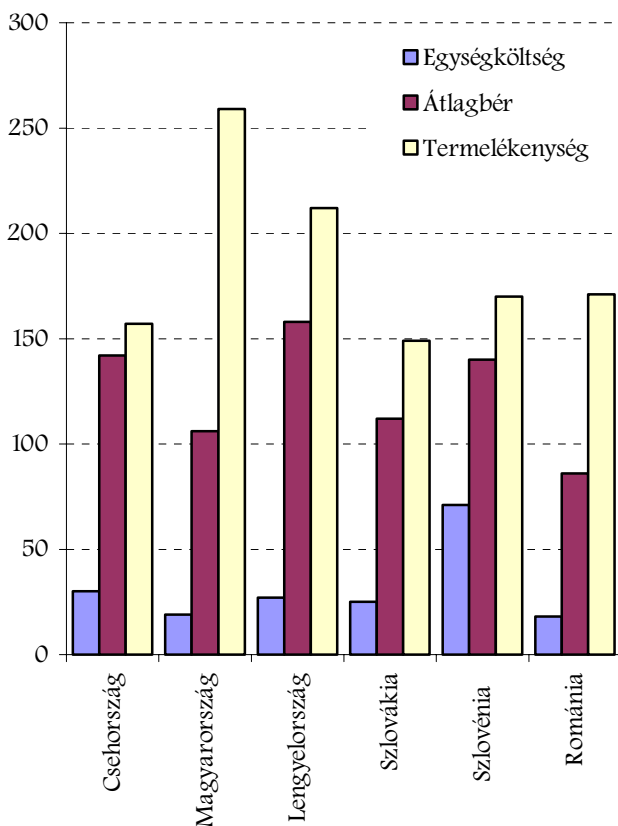
Forrás: ITD Hungary, 2002a

A magyar bérek versenyképességét még jobban hangsúlyozza a relatív mutatók exponálása. Magyarországon a termelékenység kimagasló mértékben növekedett a 90-es évek folyamán. Ezt jórészt a külföldi befektetők tevékenységének köszönhetjük. A termelékenység a legkorszerűbb felszerelésekkel működő külföldi üzemekben elérte a világszínvonalat. Egyes elégedett befektetők a magyar érdekeltségek tevékenységét példaként állították más országokban működő leányvállalatok elé, többek között a magas termelékenységre hivatkozva. Tehát egyidejűleg nőtt kimagasló mértékben a termelékenység, illetve maradt változatlan szinten a bérköltség, ami együttesen az egységnyi kibocsátásra jutó bérköltség jelentős csökkenését eredményezte. Azok a vállalkozások, amelyek elsősorban a magyar munkaerő kiaknázására települtek Magyarországra, igen jól jártak (Szanyi, 1997).



4. grafikon  
Termelékenység, bérköltség  
és egységnyi bérköltség

(A termelékenység és az átlagos bérköltség %-os változása 1992 és 2000 között, valamint az egységnyi kibocsátásra jutó bérköltség mértéke az ausztriai érték %-ában kifejezve 1999-ben)



Forrás: Schröder, 2003

Ez a helyzet változott meg 1998 után. Ekkortól a reálbérek emelkedni kezdtek, 2000-ig csak a termelékenységet meg nem haladó mértékben, 2001-től annál is gyorsabban. Ahogyan 1992 és 1998 között a termelékenység és a bérek növekedése közti ütemkülönbség az egységmunkaköltség fokozatos csökkenését eredményezte, úgy növelte most azt az ellentétes irányú növekedési ütemeltérés. A versenyképességet rontó folyamat a hazai cégeknél erősebben, a külföldieknél kevésbé jelentkezett, mert ezek sokkal magasabb termelékenységgel működtek. Éltes (2001) még azt találta, hogy 2000-ben a külföldi cégek egységmunkaköltsége a hazai átlagnak csak 60 %-át tette ki. Azok a cégek azonban, amelyek kizárólag a munkaerő területén tapasztalt költségelőnyök kiaknázására törekedtek, a folyamat láttán (és mert az EU-csatlakozás miatt a

folyamat tartósnak, sőt gyorsulónak ígérkezik) azonnal elhagyták az országot, és a verhetetlen költségelőnyvel rendelkező Kínába vagy Vietnámba költöztek (Kalotay, 2003). Egyetérthetünk Kalotayval, amikor megállapítja, hogy Magyarországnak a hosszú távú versenyelőnyt nem a szakképzetlen munkaerő nemzetközi bérversenyében kell keresnie.

Ennek ellenére, teljesen egyértelmű, hogy a külföldi befektetők üzleti számításában a bérköltségek továbbra is kiemelkedő szerepet játszanak. Ez látszik a legújabb kérdőíves felmérések eredményein, amelyek egybehangzón állítják, hogy a termelékenységgel, a magyar alkalmazottak teljesítményével semmi gond nincsen. Sőt, a leginkább frekvenciált régiókban a szakképzett munkaerő iránti kereslet meghaladja a kínálatot. A szlovák munkaerő alkalmazása Észak-Dunántúlon igazolja ezt, de a kérdőívekben is a szakképzett munkaerő ellátását nevezik a külföldi befektetők az egyik legfontosabb szűk keresztmetszetnek (Antalóczy – Sass 2003; EUROSTAT, 2003; NMIKK, 2003). A munkaerő-ellátás jövőbeli biztosítása az oktatásügy és az egészségügy reformja nélkül veszélybe kerülhet.

## 4) SZEKTORÁLIS SAJÁTOSSÁGOK

Az eddigiekben a szektorális versenyképességet is befolyásoló feltételeket általánosan vizsgáltuk. Ebben a részben a kutatási feladat sikeres végrehajtása érdekében igyekeztünk összeszedni a lehető legtöbb olyan publikációt és egyéb tanulmányt, amely a külföldi befektetések szektorális eltéréseit valamilyen formában szakágazati szinten felvetette. Erre azért volt szükség, mert az eddigi kutatások szinte kizárólag egy vagy néhány, általában a befektetők által preferált ágazatra koncentráltak. Mindössze néhány olyan elemzés született, amely legalább a fel-

dolgozóipar teljes körét felölelte volna a statisztikai vagy empirikus elemzésben. Ezért a részletesebb ágazati elemzések ismereteit is szükséges felhasználnunk. Az elemzés négy fő szempontot igyekszik figyelemmel kísérni: a munkaerő-ellátottság és -igény kérdését, a beszállítói kapcsolatok fejlődését, az átgyűrűző hatásokat (ebben a tudásátadás csatornáit főként), valamint hogy van-e pozitív irányú eltolódás (a külföldi cégek mélyebb beágyazódása, kapcsolataik bővülése, tevékenységük fejlődése).

a) Pitti (2001) mérlegadatok elemzése révén jutott fontos következtetésekre. Adatait ugyan tanulmányában nem bontja meg szakágazati szinten, következtetései azonban ebből a szempontból is érdekesek. Ezek közül emelünk ki bevezetőként néhányat:

- (1) „Napjainkban új átalakulási hullám zajlik, ennek lényegi jellemzője a termelés szakágazati, területi és tulajdoni koncentrációja, illetve a nem piacképes tevékenységek gyorsuló ütemű leépítése ... az egyes ágazatokon belüli hangsúlyok változása ... A vázlatosan jelzett struktúra módosulások az esetek többségében nem közömbösítik, hanem erősítik egymást (a pozitív folyamatok 3-4 megyét érintenek és ... a nagyvállalkozásokat érintik, s minderre épülnek a tulajdonosi háttértől függő fejlesztési esélykülönbségek ... Erősödő a feldolgozóipar szerepe, ám az ágazat közel sem egységes. A teljesítmények gyorsuló ütemben koncentrálnak a gépiparra, s ezen belül is a közúti járműgyártásra. Ez nem csupán mennyiségi változás, hanem a *high-tech* termékek megjelenésével igen komoly minőségi előrelépés is. A szakágazatok között és azokon belül ellentétes tendenciák érvényesülnek, egyszerre érzékelhetők dinamikus növekedésről ... tanúskodó jelenségek, illetve leépülésről és a gazdasági tevékenység megszűnéséről szóló információk.” Legdinamikusabb a fejlődés az informatikai ágazatokban, amelyet

a gép-, a berendezés- és a járműgyártás követnek. A hanyatló tevékenységek részaránya még lassú nominális növekedés esetén is csökken a dinamikus szektorokkal szemben. Ilyen részaránycsökkenés tapasztalható a fafeldolgozásban, a bőrfeldolgozásban, a hagyományos műszeriparban, a kohászatban.

- (2) „Figyelmet érdemlő a nagyvállalatok termeltető jellegének mérséklődése ... Az ágazatok korábban egységes jellege oldódni látszik ... a meghatározó szakágazatok inkább illeszkednek a nemzetközi termelési folyamatokhoz, mintsem a hazai gazdasági szereplők tevékenységéhez. A változások figyelmeztető jelensége a feldolgozóipar szakágazatain belül végbemenő termékspecializáció (4-5 termékből származik az export háromnegyede ...”

- (3) „Céljaiban megkérdőjelezhető, működésében viszont egyértelműen alacsony hatékonyságúnak minősíthető a vállalkozások támogatási rendszere. Az éves költségvetési törvényekben jóváhagyott támogatások töredéke jelenik meg a társaságok pénzügyi beszámolóiban ... A sokcsatornás támogatási rendszer elaprózott, felhasználása alapvetően működési célokat szolgál, s jellemzően az alacsony hatékonysággal működő szervezeteket kedvezményezi – ezzel mintegy konzerválja felszínén maradásukat ... a szinte korlátlan forrásbevonás lehetősége a makrogazdaság döntéshozóinak felkínálta, hogy ne hozzák meg a gazdaság számára átmenetileg fájdalmas, de mindenképp a holnap érdekeit szolgáló döntéseiket.”

Pitti (2001) elénk tárt képe tehát egyszerre biztató és figyelmeztető, és fontos következtetéseket tartalmaz a gazdaság szerkezeti átalakulására vonatkozóan. A mérlegadatok tanúsága szerint a gazdaság duális szerkezete tartósan konzerválódik, sőt, erősödik, minthogy a gyengébb hatékonyságú része (melyet hazai tulaj-

don, kis méret és többnyire elavult szerkezeti specializáció jellemez) egyre zsugorodik, illetve állami támogatások révén tudja csak fenntartani (konzerválni) magát. A szektorok közötti átjárásra persze konkrét adat nem nagyon van. Pitti megjegyzése a szektorhatárok elmosódásáról is azt jelzi azonban, hogy a hazai tőketulajdonosok tevékenységi köre is változóban van. Optimista értelmezésben ezzel azt is állíthatjuk, hogy folyik a hazai tőkeallokációja is a hatékonyabb tevékenységi területek felé. Ebből viszont az következik, hogy a legtöbb problémás terület (melyeket Pitti fel is sorol) előbb utóbb elnéptelenedik. Ezekben a szakágazatokban megszűnik a hazai tevékenység. Úgy tűnik, hogy a gazdaságpolitika nem képes a folyamat feltartóztatására, csak lassítani tudja azt.

Szalavetz (2003) hasonló gondolatokat fejt ki, amikor összehasonlítja a dinamikusan fejlődő és a hanyatló iparágak eltérő gazdaságpolitikai kezelési módszereit. Ő ugyanakkor az iparági életciklusok elméletére támaszkodva azt állítja, hogy az ún. érzékeny (hanyatló) iparágakban is elképzelhető a műszaki megújulás révén az újabb fellendülés. A korszerű ICT terjedése ezekben az ágazatokban is megfigyelhető, ami újra versenyképessé teheti őket nemzetközileg is. A megújult szakágazatok ugyanis a magas technológiai színvonal révén egyre kevésbé munkaintenzívek, ezért versenyelőnyt ismét a technikai háttér jelent majd, ami a piacokon új minőségi kategóriák megjelenésével jelentkezik majd. Ha a gazdaságpolitika az ilyen műszaki megújulást tűzi ki célul, akkor el kell, hogy vesse a most jellemző regionális és foglalkoztatási szempontok elsőségének elvét, hiszen a korszerű technológia munkaerőt takarít meg. Szalavetz úgy látja, hogy távlatokban gondolkodó gazdaságpolitika inkább a fejlődést és nem a konzerválást kell, hogy a középpontba állítsa. Ilyen módon még a hanyatló ágazatok menedzselése is a tudásigényes gazdasági berendezkedés elősegítéséhez kapcsolódik. Egy sor fejlett

országban lehet példákat találni az ilyen „válságmenedzsmentre”.

Pitti (2001) joggal kifogásolja a gazdaság fejlesztésére szánt erőforrások szétforgácsolódását, felhasználásuk alacsony hatásfokát. Hozzátehetjük, hogy a nemzeti fejlesztési terv legújabb változata szintén nem merete letenni a garast egy koncentrált fejlesztési politika mellett. A horizontális projektek túlsúlya jellemzi azt, és ezzel dicséretesen közelítünk az EU-ban jellemző támogatási gyakorlathoz. Nem lenne szabad ugyanakkor elfeledkeznünk arról, hogy a Szalavetz (2003) által említett előre meneküléssel politika az „érzékeny” ágazatokban sok éves, évtizedes fejlesztési és támogatási múlt háttérére építhető. Az EU létrejötte maga is kis túlzással az „érzékeny” ágazatok európai szintű menedzsmentjének igényének köszönhető (lásd Montánunió). Tehát mindenképpen célszerű lenne a válságmenedzselés mellett az aktív és célirányos fejlesztés igényeire is gondolni.

Kalotay (2003) javaslatot is tesz arra, hogy melyek lennének azok a területek, amelyek a mai háttérükkel fejlettségük, valamint gazdasági jelentőségük miatt alkalmas célterületek lennének. Szerinte az ország versenyképessége a közepesen és magasan képzett munkaerő alkalmazása területén még hosszabb időn keresztül fennmaradhat. Mivel ezekkel a feltételekkel a környező országok is rendelkeznek, a tőkevonzáson alapuló fejlesztési politika célja az lehet, hogy olyan szakágazatokra szakosodjunk, amelyekben a már meglévő beruházások révén lépéselőnyünk van. Ilyen terület lehet az elektronika néhány területe, ahol a piac jelenlegi visszaesése után remélhetőleg újabb fellendülés fog következni. Alternatív vagy kiegészítő jelleggel javasolja Kalotay néhány újabb, szolgáltató területre való szakosodást. Itt is van lépéselőny. Az első ilyen jellegű beruházások (regionális szolgáltató központok fejlesztése) már megtörténtek. Kalotay szerint azonban egy ilyen nagy lélegzetű fejlesztési projektumhoz nagyon jelentős beruházások szükségesek, például a közszolgáltatások területén is.

Az egyes ágazatok tőkevonzó képességét, a befektetők érdeklődését tehát alapvetően a piaci kilátások határozzák meg. A helyi vagy a regionális piac mérete, bővülésének üteme, perspektívái a meghatározóak. Válságiparágakba nagy kormányzati támogatás mellett sem sikerült tőkét bevonni. A másik fontos szempont a termelési költségek versenyképes szintje. A textiliparból, sőt a textilruházati iparból is, valamint a cipőiparból azért vonulnak ki befektetők, mert az adott szakágazatokban már a viszonylag képzettebb munkaerő ára sem versenyképes többé. Tehát, befektetéseket mindenképpen a magasabban kvalifikált munkaerő alkalmazásához lehet vonzani, perspektivikus, bővülő piacokkal rendelkező ágazatokba. Ezek a szempontok már a 90-es években érvényesültek, és tovább erősödtek a feltételek 1998-ban kezdődött változásaival. A 2. táblázat tartalmazza azoknak a feldolgozóipari és szolgáltató ágazatoknak a listáját, amelyekben a külföldi befektetők lényeges pozíciókra tettek szert.

**b)** A külföldi befektetésekből származó átgyűrűző hatásokat számba vevő tanulmányok száma viszonylag csekély, és azok is néhány kiemelt ágazatra koncentrálnak. A beszállítói kör bővülésével két empirikus elemzés foglalkozott. Poprádi (2001) 1998-ra vonatkozó adata szerint akkor a multinacionális cégek termelésében a hazai részarány meghaladta a 20%-ot. Ez az adat tartalmazta a cégek saját teljesítményeit is. A felmérés szerint Magyarországon akkor 7-800, többségében nem magyar tulajdonú cég adta a stabilnak mondható beszállítói háttérrel. Ezek többségükben gép-, fém-, műanyag- és gumiipari vállalatok voltak. Közülük mintegy 350 autóalkatrész vagy részegység gyártásával foglalkozott, 200 elektronikai alkatrészeket gyártott. Vagyis, az összes többi szakágazat a beszállító cégeknek csak negyedét tette ki. Erős volt a koncentráció a két tőkebefektetésben is vezető szakágazatra. A GM Közgazdasági Elemző Központ által végzett empiri-

kus felmérés is erre a két szakágazatra vonatkozott.

A kutatás eredményeként azt kapták, hogy az akkor 20%-os magyar részarányban az integrátor cég mellett a beszállítók 60%-a is külföldi tulajdonú cég volt, vagyis a „magyar” teljesítmény döntő részben külföldi cégek teljesítménye. A tanulmány becslése szerint bár a magyar beszállítói teljesítmények rendkívül széles termékkörre terjednek ki, azok hozzáadott értéke rendkívül alacsony; az egyes multinacionális cégek esetében 2-10% között mozgott (a kiegészítő szolgáltatásokat, mint a takarítás, az őrzés stb. nem számítva). Néhány kivételt találtak csak (például a Knorr-Bremse esetében az arány 20% az árbevételre vetítve). A beszállítói részarány emelését sok cég tervezte, de annak legfontosabb akadályai a minőségi problémák, a technológiai inkompatibilitás, a sorozatnagyságbeli problémák és a forgóeszközhiány voltak. Néhéz a beszállítói státust elérni. A minőségi követelmények elérésén kívül azért is, mert a beszerzéseket a felmérés szerint többnyire a központi irodákból irányították, illetve a lokális próbálkozásoknak is feltétlenül a cégközpont ellenőrzésén is át kellett menniük.

Egy másik felmérést a multinacionális cégek beszerzési politikájáról a Magyar Ipar- és Kereskedelmi Kamara két évvel később, 2000 nyarán készített, 170 Budapest környéki cég bevonásával (MIKK-GVI 2001). Ez a felmérés figyelembe vette a szolgáltatásokat is; nem csak az alaptevékenységhez kapcsolódó anyagi jellegű beszállításokat. A felmérés eredményei szerint ezek a cégek a termékjellegű *input*jaiknak körülbelül felét szerezték be Magyarországon. Ez a két évvel korábbi felméréshez képest 10%-os emelkedést jelent (már ha megkockáztatjuk a két különböző mintán végzett felmérés eredményeinek összevetését). A cégek nagy része időben stabil beszerzési szokásokat mutatott, és sok volt közülük olyan, amely vagy csak külföldi, vagy csak magyar beszállítókkal dolgozott (ez utóbbi elég meglepő eredmény). Ugyancsak változás,

hogy az itt közölt adatok a magyar tulajdonú cégek beszállításainak arányát lényegesen magasabbra teszi, az összes beszállítások háromnegyedére. Ez még akkor is fejlődésre utal, ha azt is figyelembe vesszük, hogy az előző felmérés a megrendelő összes (tehát saját + beszállítói) teljesítményéhez viszonyítva mért 10%-ot. A szolgáltatásoknál 90% a belföldi teljesítmény, amiből csak 20% a külföldi tulajdonú. A magas export- és importarányal dolgozó cégek (amelyek nemzetközi termelési rendszerek láncszemei) Magyarországon is inkább hagyományos beszállítóiktól vásárolnak. Ezzel szemben a zömmel hazai piacra termelők beszerzéseiben magasabb a hazai arány. Az 1998 és 2000 közötti időszak változásaira vonatkozó kérdésre adott válaszok nagyon biztatóak voltak. A termékbeszeréseknél a cégek 20%-a a belföldi részarány lényeges emelkedéséről számolt be, és 10% további emelkedést várt. A minta egyik fele bővülésről, a másik fele szinten maradásról számolt be. Csak 2% tapasztalt csökkenést. A beszerzések növelésének legfontosabb korlátjának az információhiányt, illetve az alkalmas vállalatok hiányát jelölték meg.

Majcen és szerzőtársai (2003) a magyarországi *input* beszerzéseket szintén 50% körüli értékre becsülték az általuk vizsgált 100 vállalatos minta alapján. Sajnos arra nem utaltak, hogy ebből mennyi volt magyar tulajdonú.

A három felmérés eredményeinek tükrében teljesen érthetetlen, hogy miért nem folytatja a magyar kormány a beszállítói programot. Az nyilvánvaló, hogy minden nagyobb horderejű fejlesztési program csak nagyobb időtávon hoz eredményt. Tulajdonképpen már a két koncepció közötti váltás (a potenciális beszállító kisvállalkozások helyett az integrátorcégekre koncentráció) is elhamarkodott döntés volt. A program gyakorlatilag megszűnt még az előtt, hogy érdemleges hatást gyakorolhatott volna a magyar beszállítói háttérre. Pedig az 1998 és 2000 közötti fejlődés, igaz alacsony szintről indult, mégis jelentősnek mondható. Sajnos, a

felmérések csak két szakágazatra, illetve ágazati bontás nélkül készültek, de a fellelhető információk tanúsága szerint az elektronika és a gépjárműgyártás gazdasági súlya alapján is, meg a külföldi befektetéseken belüli arányát tekintve is a két legfontosabb ágazat magyar beszállítói szempontból. Ide sorolható még szinte definíció szerint az élelmiszeripar is, amellyel majd külön foglalkozunk.

C) Az empirikus felmérésekben található szétszórt, külföldi befektetések szektorális hatásairól szóló információk közül megemlítendő még Majcen és társai (2003) tanulmányának néhány részlete. Ők azt vizsgálták, hogy a külföldi cégek beszerzési és más, átgyűrűző hatások szempontjából fontos döntéseiket hol, milyen szinten hozzák. Megállapították, hogy a helyi döntési autonómia magasabb azokban az ágazatokban, amelyek inkább a helyi piacokra termelnek. A textilipar, a bőr- és cipőipar, az elektronikai ipar, valamint a gépjárműipar felmérésük szerint átlagon felüli mértékben koncentrálnak az anyavállalat felé történő (vállalaton belüli) szállításokra, és ezért kisebb a döntési autonómiájuk és ezzel együtt alacsonyabb szintű a helyi beágyazottságuk. Ez az eredmény a magyar tapasztalatoknál maradván azt mutatja, hogy az alapvetően összeszerelést végző multik, valamint a bér munkajellegű tevékenységet végzők állnak a legszorosabb technológiai kooperációs függésben az anyavállalataikkal, ami a helyi beszállítások lehetőségét korlátozza (lásd Antalóczy és Sass, 1998 és Szanyi, 2001 bér munkával foglalkozó tanulmányait). Mindkét esetben iparági sajátosság a szoros technológiai és gyártási együttműködés. A bér munkánál ez szinte definíció szerint adódik, az összeszerelő nagyüzemeknél pedig technológiai sajátosság. Az automatizált gyártási rendszerek hatékony működtetése előre tervezett és megbízható, kipróbált, stabil beszállítói háttérrel igényel. Ezek a cégek hozták magukkal a legtöbb első és második vonalbeli külföldi beszállítót, és ezek a leginkább rugalmatlanok a beszállítói kör változtatásának kérdésében.

Ugyanakkor, Majcen és szerzőtársai (2003) felmérése magas helyi döntési autonómiát mutatott ki az élelmiszeriparban, a papír- és nyomdaiparban, a gumi- és műanyaggyártásban és az építőanyagiparban, amelyek a helyi piacra koncentrálnak. Milyen kár, hogy egyik sem igazán csúcstechnológiai ágazat!

Bár a kérdőív a leányvállalatokra vonatkozott, azok versenyképességét befolyásoló tényezői a beszállítókra vonatkozóan is tartalmaztak néhány információt. Mindenek előtt azt kell kiemelni, hogy a magyarországi leányvállalatok a többi átalakuló országoknál is nagyobb mértékben tekintették legfontosabb versenyképességet javító tényezőnek a minőségellenőrzési rendszerek bevezetését. Ugyanakkor viszont a legkevésbé tartották lényegesnek az új műszaki tudás szerepét (szabadalmak, licencek, K+F). Ezen a téren nagyobb ágazati eltérések nem voltak, a minőségbiztosítás valamennyi feldolgozóipari ágazat számára egyaránt fontos versenyképességi tényező. Ennek fejlesztésében a leányvállalatok elsősorban az anyavállalataik segítségére számítottak. Fontos megemlíteni ugyanakkor, hogy a vizsgált versenyképességi tényezők közül egyedül a minőségbiztosítás volt olyan terület, ahol a szükséges külső segítség, együttműködés részben az ellátási lánc többi partnerétől érkezett. A minőségbiztosítási rendszerek a beszállítói hálózat egészét átfogják, az integrátorral tulajdonosi kapcsolatban nem álló beszállítókat is. A rendszerek kialakításában, fejlesztésében a többi együttműködő partner közvetlen segítségére lehet számítani. A kompatibilitás és a jó működés az egész rendszer közös ügye és érdeke. Ebben a tekintetben a vizsgálat nem mutatott ki szektorspecifikus eltéréseket.

A K+F mint versenyképességet befolyásoló tényező azért kerül olyan hátra a cégek értékelésében, mert a náluk végzett fejlesztési munkák, ha léteznek egyáltalán, általában csak termékadaptációk vagy kiegészítő szolgáltatások tervezése. Ezt több korábbi empirikus felmérés is kimutatta, és csak lassú változásokat sikerült

regisztrálni (Farkas, 1995, 1998, Szanyi, 2001b, Szalavetz, 1999). Ebben a tekintetben Günther (2002) konklúzióját relevánsnak tartjuk: „A KMT világosan hozzájárult a magyar ipar általános modernizálásához, amennyiben korszerű üzemeket létesített és K+F-beruházásokat hajtott végre. Másrészt, jelenleg még ezek a cégek „korszerű szigeteket” képeznek, amelyek ha valakivel, akkor főleg egymással kooperálnak. Az empirikus felmérés kimutatta, hogy a KMT és a hazai vállalkozások között nincsen érdemi kapcsolat, és a magyar ipar egymástól elszigetelt részeit képezik.” Ezért még a közvetett (pl. szakemberek vándorlásán keresztül érvényesülő) tudásátadás is ritka, mert a multinacionális cégeknél megszerzett szaktudás nem releváns a korszerűtlen technológiával dolgozó, sokszor teljesen más piacokon működő hazai cégnél (Szanyi, 2003).

d) Mivel csak nagyon kevés olyan tanulmányt találtunk, amelyek ágazatokat egységes szempontok szerint hasonlítottak össze, szükségesnek találtuk, hogy az ágazati eltéréseket néhány szakágazatról készült esettanulmány bemutatásával is érzékeltesük. A választék itt is szűkös. Részletes ágazati esettanulmányok a gépjárműiparról, az elektronikai és információs iparról, valamint az élelmiszeriparról születtek. Valamennyiben meghatározó a külföldi befektetők szerepe, és az eltérő piaci orientáció miatt (ha elfogadjuk a feni elemzés következtetését) eltérőek a beszállítói lehetőségek is. A három ágazatra korlátozódó vizsgálat így is felöleli a magyar gazdaságban működő külföldi érdekeltségek nagyobb részét, és mindenképpen tartalmazza az elmúlt évek legdinamikusabban változó cégeit és szektorait. Az UNCTAD (2003) listája tartalmazza a 2002-es és 2003-as nagyobb beruházásokat és kivonulásokat Magyarország vonatkozásában. A listán szereplő 25 tranzakció közül 18 elektronikai, három gépjárműgyártó és csak négy egyéb iparági volt. Tíz esetben történt új gyártás megindítása, tízszer kapacitásbővítés történt, ötször gyárbezárás vagy fontos te-

vékenység külföldre telepítése (négy elektronikai, egy cipőipari). A bővítő vagy új beruházásokra is zömmel az elektronikai ágazatban került sor.

Az elektronikai ágazat (pontosabban az elektronikai és kommunikációs technika gyártása) kettős jellegét Szalavetz (2002) szemléletesen mutatja be. Az ágazat egyes szegmensei egymástól eltérő szerkezetű és tartalmú tevékenységet végeznek. Különösen nagyok a különbségek a kibocsátás helyi hozzáadottérték-tartalmában. Az ágazat hardver-előállításában 17%-os, a kommunikációs végtermék előállításban csupán 6%-os a helyi hozzáadott érték. Ezzel szemben a szektor szoftvergyártó és -szolgáltató szegmensében a hazai hozzáadott érték 45 %. Korábbi fejtegetéseinknek megfelel az adat, miszerint az elsősorban belső piacra orientált szolgáltatások esetében a hazai hozzáadott érték szignifikánsan magasabb.

Szalavetz (2002) további fontos megfigyelése, hogy az ICT-hardvergyártók között kevés a kapcsolat. Egy-egy nagy gyártó, és a hozzájuk kapcsolódó javarészt szintén külföldi első körös beszállító koncentrálódik egy-egy földrajzi kistérségben. Azonos helyen több versenytárs csak elvétve van jelen, és ezek között nincsen interakció. Ilyen szempontból tehát a magyar ICT-szektor nem hozott létre fejlődési központokat, klasztereket. Ugyanakkor az ICT-szoftvergyártók a nemzetközi irodalomban leírtakhoz hasonló módon a földrajzi klaszterekre jellemző együttműködési kapcsolatban állnak egymással. A fővárosba települt cégek szerepe kiemelkedő ezen a téren. Itt több egymástól elkülönülő együttműködő vállalkozáscsoportot is meg lehetett figyelni. Ez a tanulmány is megerősíti Majcen és társai (2003) megfigyeléseit a tevékenységek lassú bővítésével, illetve az ágazat hardvergyártóira jellemző alacsony szintű döntési autonómiával kapcsolatban. Az értékesítésben láttak némi változást: egyes leányvállalatok maguk bővíthették helyi piacukat. A beszerzés szigorúan központosított. A szektor hozzáadott érték szerinti meg-

osztottsága összefügg a tevékenység jellegével. A hardvergyártók az ellátási lánc végpontjain található szakképzetlen munkaerőt igénylő tevékenységeket végzik (nyákgyártás, összeszerelés és vizuális minőség-ellenőrzés). A szoftvergyártók és -szolgáltatók ezzel szemben a tevékenységek nagyobb körét és tudásigényes műveleteket végeznek. Ez a különbség látszik a tevékenységek tudásintenzitásán, a K+F-igényességen és -teljesítményen, a képzés szerepén egyaránt.

Az ITD (2002c) szektortanulmánya tartalmaz információkat az ICT-beszállítókkal kapcsolatban. A tanulmány azt emeli ki, hogy a beszállítók jelentős része külföldi befektető. Ez azt jelenti, hogy a komplex rendszerek előállításához szükséges alapvető alkatrészeket is javarészt külföldi cégek gyártják. Ide kell ebben az esetben érteni a tanulmány szerint olyan termékeket is, mint az elektronikai rendszerek műanyag és fém szerkezeti elemei, illetve a felhasznált hangszórók, hangfalak és hasonló alkatrészek. Ha igaz, amit állítottunk, hogy a beszállításoknak akkor nyílik nagyobb terük, ha a megrendelő tevékenysége komplexebb, akkor ebből az következik, hogy a magyar beszállítóknak vagy itthon kell versenyezniük ezekkel az első és második körös külföldi beszállítókkal, vagy ezek még alacsonyabb szintű beszállítóivá kellene válniuk (pl. a fém és műanyag alapanyagok esetében). Ha versenyeznek, a külföldi cégek jelenléte a belépési korlátokat megemeli, illetve ugyanazokat a bérelőnyöket tudják kihasználni, amit a magyarok. Ha kerülnek a versenyt, az alapanyaggyártásban már aligha találnak versenyképes árú munkaerőt. Tehát az új belépők számára a feltételek nehezedtek, a verseny éleződött.

Az ICT-szektor a külföldiek által uralt csúcstechnológiai szektorok legfontosabbika. Ezért az ITD-tanulmány bemutatás szintjén foglalkozik a kibontakozó K+F-tevékenységekkel is. A Nokia, IBM, Ericsson, Flextronics, valamint a GE-Tungstram azok a legnagyobb cégek, amelyek komolyan ruháztak be K+F-

kapacitásokba is. Bár ez nagyon rövid lista, megjegyezzük, hogy hasonló tevékenységet egyetlen más átalakuló országban sem folytatnak a világcégek. Oktatási tevékenységet szinte minden nagyobb cég folytat. Sok kisebb K+F-tevékenységet végző cég van jelen Magyarországon, és sok közülük a szoftverfejlesztéssel foglalkozik. Az ezekből a forrásokból kiinduló átgyűrűző hatások számbavételére eddig még nem került sor. Az egyetemekkel való együttműködésre ugyanezek a cégek adnak példát. Kritikus vélemények szerint ugyanakkor az államilag is támogatott K+F-együttműködés kiadásainak értéke inkább a *marketing* akciók nagyságrendjébe sorolható, és a cégek számára fő tartalmuk is a PR javítása. Ezen túl az egyetemi együttműködés másik célja a szakember-utánpótlás biztosítása a cég számára. Tehát nem a K+F-tartalom a meghatározó. Kalotay (2003) megemlíti mint kiemelkedő jelentőségű körülményt, hogy az ICT az egyetlen olyan csúcstechnológiai ágazat, amelyben magyar tulajdonú integrátorcég is jelen van (a VIDEOTON). Van talán némi alapja annak a feltételezésnek, hogy a magyar integrátor erőteljesebb helyi beszállítói hálózatra támaszkodik, illetve mélyebben ágyazódik be a magyar gazdaság szövetébe, mint a külföldi tulajdonú cégek.

e) A gépjárműipar fejlődését sokan tanulmányozták. A legújabb elemzéseket a BKÁE Vállalatgazdaságtan Tanszék (Czakó – Zoltayné, 2003) és az ITD Hungary végezték (ITD 2002b). Az elektronikához hasonlóan erős hagyományokra épül a szektor Magyarországon (Ikarusz, Rába, illetve a KGST személygépkocsi-programja alkatrészgyártóinak öröksége), bár személygépkocsi-gyártás, egyes alkatrészekről eltekintve, nem volt. Ilyen szempontból új iparágról van szó, amely a külföldi befektetések révén jött létre. Ennek megfelelő a szerkezete is: néhány márkatulajdonos mellett több tucatnyi kisebb-nagyobb első és második körös beszállító is Magyarországra települt, amelyek részben kiszorították a korábbi hazai gyártókat. Ennek ellenére, méreteinél

és komplexitásánál fogva a személygépjármű-ipar még mindig tág teret nyújt a magyar beszállítóknak, de csak egyre alacsonyabb szinteken, illetve külföldi beszállítókkal erős versenyben. Sajnos, jellemző példa, hogy a legsikeresebb magyar beszállító műanyag alkatrészeket, elektromos kábeleket és akkumulátorokat adnak el, illetve számszakilag a MOL Rt üzemanyag-eladásai jelentik az egyik legnagyobb „magyar hozzájárulást” (ITD 2002b, MKIK-GVI, 2002). Vagyis az igazán érdemi, gépipari, járműtechnikával összefüggő alkatrészek előállításában a magyar cégek nem partnerek. Ezeket magyar földön is külföldi tulajdonú cégek állítják elő, általában igen kiváló minőségben és versenyképesen. Szerencsére ez a fajta alkatrészgyártás is bővül, de szinte kizárólag külföldi beruházások eredményeként. Az ITD-munkaanyag is elsősorban a külföldi beszállító toborzásának igényével van összeállítva. A magyarországi kedvező háttér ismertetése utáni legfontosabb csalogató érv, hogy a már itt lévő nagy cégek megrendelése jelentős méretű „helyi” piacot jelenthetnek.

Az elektronika mellett az autóiparban is hasonló módon kialakult klasztereket lehet megfigyelni. Ezek is elsősorban regionálisan szerveződnek egy vagy néhány fő gyártó köré. A beszállító egy része több integrátorcéget is kiszolgál, bár az integrátorok között itt sincsen különösebb együttműködés. Több autóipari cég beszállítói politikájáról is létezik leírás. Legismertebb a Suzuki erőfeszítése a magyar beszállítói hányad emelésére. Náluk több fordulás minősítési és ellenőrzési folyamat végén a gyár központi laboratóriumában bevizsgált termékek kiválasztása után indulhat meg a beszállítás. A technikai és minőségi megfeleléshez a Suzuki széles körű támogatást nyújt, alkalmanként a fizetési konstrukciók kedvező kialakításával még finansziális támogatást is ad. Az erőfeszítések eredménye a 60 % fölötti beszállítói részesedés elérése, de ennek csak kisebb része magyar tulajdonú cég teljesítménye (Szanyi 2002). A Suzukinak beszállító 54 magyar cég termékei a kö-



vetkezők: tengelykapcsolók, akkumulátorok, ülések, biztonsági övek, kürtök, ablaktörlők, műszerfalak, sárvédők, kábelkötegek, vonóhorgok, ablakok, festékek, egyéb műanyag és gumi alkatrészek, egyszerűbb préselt alkatrészek, ülészsuzatok (ITD, 2002b). Látható, hogy a motor, a meghajtás és az alváz szinte minden alkatrésze külföldi eredetű. Ezek az autó fő alkatrészei. A többi autómárkánál a magyar beszállítói részesedés ennél kisebb.

Czakó és Zoltayné (2003) leírják az autóiipari vállalatok rendszerét Magyarországon. Kiderül, hogy a három márkatulajdonos cég (Opel, Suzuki és Audi), valamint a legnagyobb első körös beszállító, a Visteon együttesen a szakágazat összes árbevételének 80%-át érte el 2000-ben. Vagyis az összes többi külföldi és magyar, kis és nagy, első és második (harmadik) körös beszállítóra az árbevétel 20%-a jutott. Bár ez a kép kicsit torzít, hiszen az öntvényeket vagy ablaküveget, esetleg a műanyag alkatrészeket gyártók tevékenysége statisztikailag más ágazatokhoz vannak besorolva. Vagyis például a magyar beszállítók termékeinek nagyobb része statisztikai besorolás szerint nem a gépjárműipar forgalmi értékében jelentkezik, viszont az integrátorcégek teljesítményébe (árbevételébe) már beszámít! A tanulmány szerint a világ 20 legnagyobb első körös részegység-beszállító multinacionális vállalata közül kilenc van jelen Magyarországon. A többi nyilván azért nem, mert tradicionális megrendelőik (más márkák) sincsenek itt. Mindössze két magyar cég tartozik az első körös beszállítók közé, a RÁBA és az IMAG. Motorgyártással három, futóműgyártással két cég foglalkozik Magyarországon, karosszéria részeket 13 cég állít elő. Ezek a fenti 80% mellett további 10%-ot adnak az ágazat árbevételéhez, a maradék jut a második körnek (ha a fenti számbavételi problémát figyelmen kívül hagyjuk). A második körös beszállítók között van a VIDEOTON, a Kaloplasztik, a Pemü és a Perion. Termékeik közismerten nem a gépjárműgyártás központi alkatrészei.

Ezen a szinten is erős még a külföldi részvétel. Az ennél alacsonyabb szinten szereplő beszállítók egyszerű alkatrészeket, anyagokat gyártanak, többnyire bér-munkában. Czakó és Zoltayné (2003) információi szerint az Audi tíz magyarországi beszállító vállalata közül kilenc volt külföldi tulajdonú. A Suzuki 55 hazai beszállítója közül 33 volt magyar tulajdonú.

**f)** Az élelmiszeripar legtöbb szakágazatát szintén a külföldi cégek uralják. Szerepük azért fontos, mert a hagyományosan érzékeny mezőgazdasági termelés jövedelmezőségi viszonyai, feltételei az élelmiszeripari felvásárlások körülményeitől függenek. A legtöbb magyar agrárszakértő úgy véli, hogy az agrártermelők kimaradása a feldolgozóipar tulajdonosai közül hátrányosan befolyásolja a magyar mezőgazdaság fejlődését. Ezt a mértéktartó, tárgyilagos elemzések is megállapítják (Szabó, 2000; Jansik, 2000). A szerzők egyöntetű véleménye az, hogy a külföldi befektetők (amelyek többnyire a privatizációban vásároltak meg magyar üzemeiket) mindenütt lényeges korszerűsítő beruházásokat hajtottak végre. Az általuk kibocsátott termékek minősége jelentősen javult, illetve megfelelt az uniós egészségügyi szabványok szigorú előírásainak. Ez egyébként a feldolgozott élelmiszerek exportjának alapvető feltétele is volt.

A befektetők a legjobb (oligopol) piaci feltételeket biztosító ágazatokba ruháztak be elsőként, ahol a piaci koncentráció miatti magas árak miatt befektetések a leghamarabb térültek meg. Ezekhez az ágazatokhoz kapcsolódtak még az élvezeti cikkek gyártása, a sör- és a dohányipar, az édesipar (a legjövedelmezőbb piaci szegmensek világszerte). A piaci koncentráció a legtöbb szakágazatban a privatizáció óta még növekedett is, ami ennek a motívumnak a fontosságát még jobban aláhúzza. A versenyhivatal vonatkozó eljárásaiban egyébként ismétlődő kérdés, hogy a koncentrációt mely ágazatokban ellensúlyozza kellően a liberalizált termékbemhozatal. Ugyanakkor, azok a szakágazatok, amelyekben a nagy piaci része-

sedés nem biztosítható olyan könnyen, viszonylag lassan és csak kevés tőkét vonzottak. A hús- és konzervipari cégek privatizációja nagyon lassan haladt, és kevés külföldi tőkét vont be. A szerzők állítása szerint azért, mert ezek a piacok könnyen meghódíthatóak, tehát a beruházások gyors megtérülésére nincs garancia.

A külföldi tulajdonú élelmiszeripari cégek egyértelmű törekvése, hogy a termelésükhöz szükséges alapanyag-termelést is „privatizálják”. A megfelelő színvonalú és ütemezésű, biztonságos beszállítói háttérrel saját nyersanyagtermelő kapacitások szerzésével igyekeznek elérni. Létrejön az az integráció a mezőgazdasági termelés és feldolgozás között, amire a magyar mezőgazdák vágytak volna, csak hogy nem az ő felügyeletük alatt. Persze, ez a folyamat egyelőre csak elkezdődött, és nem valószínű, hogy általánossá válik. Ugyanakkor a külföldi cégek mint felvásárlók közvetítik a világpiaci igényeket a mezőgazdasági termelők felé, és ezzel lényegesen hozzájárulnak a mezőgazdaság korszerűsítéséhez. Ezek a cégek egyáltalán nem enklávészerűen működnek a magyar gazdaságban, hanem szervesen beépülnek abba (Szabó, 2000). A beszállítók segítségével néhány különleges példáját is látni. Így például a burgonyafeldolgozásban résztvevő cégek a vetőburgonya ellátástól kezdve a betakarításig mindent egyfajta bér munkára emlékeztető szoros technológiai láncolat részeként maguk irányítanak és felügyelnek, hogy a kívánt minőségű termék *input*ot kapják. De hasonló együttműködési formák ismertek a barmfiiparban és több más területen is.

## 5) GAZDASÁGPOLITIKAI KÖVETKEZTETÉSEK AZ EU- CSATLAKOZÁS TÜKRÉBEN

A gazdaságpolitikai ajánlások kidolgozásánál abból a feltételezésből indultunk ki, hogy Magyarországnak inkább előbb,

mint utóbb az európai gazdasági rendszer teljes értékű tagjává kell válnia. Ez persze átmeneti időszakot feltételez, azonban a csatlakozás feltételei csak kivételesen és csak rövid időre engedélyeznek átmeneti feltételeket néhány területen. Már középtávon is ezért a gazdaságpolitikának az uniós normák érvényesülésével kell számolnia. Témánk szempontjából két fő terület gazdaságpolitikai lehetőségeit kell áttekintenünk. Az egyik a tőkevonzás fenntartása és megerősítése. A másik a külföldi cégek magyarországi beágyazódásának elősegítése. Mindkét terület kulcsfontosságú, mivel mint említettük, a magyar gazdaság fejlődési pályája már most is hosszabb távra szólóan a külföldi cégek működéséhez, és rajtuk keresztül a világgazdasághoz kötődik.

A tőkevonzás erősítése érdekében sürgős tennivalói vannak a kormánynak. Az eddig alkalmazott eszközök közül a két legfontosabbat a vámszabad területi kedvezményeket, illetve a nagybefektetőknek nyújtott adókedvezményeket meg kell szüntetni. Igaz, Antalóczy – Sass (2003) véleménye szerint ez talán nem olyan nagy baj, hiszen ezeknél a fiskális eszközöknél korszerűbb (és drágább) finansziális eszközöket lehet helyettük bevezetni. Elméletileg meg kell szüntetni a nagybefektetőkkel folytatott egyedi alkuk gyakorlatát is, bár ez utóbbira számos példát találunk a jelenlegi tagországok esetében is, csak engedélyezett jogcímek alá bújtatva. Ugyanakkor sokat kell javítani a befektetési lehetőségek *marketingjén*, „eladásán”. A magyar információs politika nem hatékony, szemben a cseh vagy a szlovák gyakorlattal. A befektetők személy szerinti, egyéni megkeresése elengedhetetlen, és a nagyberuházók megnyerésében a legmagasabb kormányzati köröknek és a miniszterelnöknek is részt kell vennie. A közelmúlt befektetésösztönzési fiaskói nem utolsó sorban éppen a miniszterelnökök ambivalens magatartására vezethetők vissza (Kalotay, 2003).

A befektetésösztönzésnek leginkább a technikai, lebonyolítási eszközrendszere változik meg, de az új eszközöket is le-

het úgy alakítani, hogy az elméletileg egyenlő pályázati lehetőségek egyik vagy másik befektetői kör számára kedvezzenek. A mi álláspontunk szerint ezt a lehetőséget elsősorban arra kellene kihasználni, hogy egy (a mostani NFT-nél távolosabb és konkrétabb) hosszú távú fejlesztési koncepció támogatására koncentráljuk mind a megszerezhető EU-erőforrásokat, mind a Magyarországra érkező befektetéseket. Szektorális és tevékenységközpontú preferenciákat kell kialakítani, amelyekre ötletként, példaként javasolhatjuk az ICT-szektor magas helyi hozzáadott értéket produkáló szegmensének támogatását (de nem az egész ICT-szektorét!).

Ennek a tanulmánynak nem tárgya, de a hosszú távú fejlődés megkerülhetetlen feladata lesz egyrészt a munkaerő-utánpótlás biztosítása, a redundáns szakképzetlen munkaerőtömeg kezelése, illetve ezzel is összefüggésben a hanyatló ágazatok válságkezelésének megoldása. Az oktatásügy és az egészségügy reformja nem tűr halasztást, és rendkívül sok pénzbe fog kerülni. Ugyanez mondható el a válságágazatokról, ahol a Szalavetz (2003) által felvázolt előre menekülés lenne az okosabb megoldás, aminek alternatívája a teljes leépülés lehet csak, amit a foglalkoztatásorientált időszakos mentőakciók csak elodázni tudnak. Külföldi befektetők ezekbe az ágazatokban a jövőben sem fognak megjelenni. A térségbeli néhány alapanyag-ipari beruházás a külföldi tulajdonosokkal együtt is csak vegetál, halódik. Vagy teljes korszerűsítés, vagy bezárás lesz a sorsuk ezeknek is.

A külföldi tulajdonú szektor beágyazódása a magyar gazdaságba jelentős részben, véleményünk szerint, már megtörtént. A márkatulajdonos, végtermékgyártó cégek egy sor ipari szakágazatban magyarországi beszerzésekből látják el termelési *input*jaik nagyobbik felét már ma is, és minden felmérés arról számolt be, hogy a hazai hozzáadott érték további emelésére törekszenek. Más kérdés, hogy ez a hazai beszállítói rész jobbára más külföldi tulajdonú cégek teljesítményeit

jelenti. Ennek kapcsán felmerül a gazdasági biztonság kérdése, de ennek taglalása nem ennek a tanulmánynak a feladata.

A magyar tulajdonú beszállítók egyre nagyobb versenyben tudnak csak belépni a külföldi cégek megrendeléseinek piacára. Az EU-csatlakozás a modernizálásban eddig elmaradt cégek számára is elodázhatatlanná teszi a korszerűsítést, akkor is, ha közvetlenül nem is kapcsolódnak a külföldi tulajdonú szektorhoz. A vállalkozásfejlesztésnek óriási elmaradásai vannak ezen a területen. A magyar közepes méretű vállalkozások ugyanazokkal a finanszírozási, méretbeli és technológiai problémákkal küszködnek, mint tíz évvel ezelőtt, legtöbbször helyzetük alig változott. Ezek a problémák gátolják meg őket abban is, hogy kapcsolódjanak a külföldi tulajdonú cégekhez mint beszállítók. A befektetésösztönzés, illetve a gazdaság duális szerkezetének csökkentése tehát szorosan kapcsolódik a vállalkozásfejlesztéshez. A magyar vállalkozásokat kell alkalmassá tenni arra, hogy fejlődjenek, és tudjanak kapcsolódni, nem pedig az integrátorcégeket ösztönözni a hazai beszállítói hányad növelésében. Ez utóbbi ugyanis nem a magyar tulajdonú cégek térnyerését, hanem a második körös külföldi cégek segítségét jelenti.

\* \* \* \* \*

## REFERENCIÁK

- Antalóczy K. – Sass M. (1998): 'A bér-munka szerepe a világgazdaságban és Magyarországon', *Közgazdasági Szemle*, Vol. XLV. július–augusztus, pp. 747–770.
- Antalóczy K. – Sass, M. (2002): 'Magyarország helye a közép-kelet-európai működőtőke-beáramlásban – statisztikai elemzés', *Külgazdaság*, Vol. XLVI. július–augusztus, pp. 33–53.
- Antalóczy K. – Sass M. (2003): 'Befektetésösztönzés és Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz', *Külgazdaság*, Vol. XLVII. április, pp. 4–29.
- Antalóczy K. (1999): 'Vámszabad területek Magyarországon', *Európai Tükör*, Vol. IV, No. 5, pp. 47–64.
- Czakó E. – Zoltayné Paprika Z. (2003): *Magyarország autóiparának helyzeteéről az Európai Unióhoz való csatlakozást megelőzően – a csatlakozás okán várható változások*. BKÁE Vállalatgazdaságtan Tanszék Műhelytanulmány No. 30, 2003. január.
- Csányi, T. (1997): *A versenyképesség egyedi cégszempontok elemzése tükrében* (Competitiveness in the light of individual firm data analysis) mimeo. Budapest University of Economics "Competing the World" research project.
- Dunning, J. H. (1998): 'Location and the Multinational Enterprise: a Neglected Factor?' *Journal of International Business Studies*, Vol. 29, No. 1, pp. 45–55.
- EUROSTAT (2003): *New Enterprises in Candidate Countries*. A felmérés eredményeit idézi: Radosevic, 2003.
- Éltető A. (2001): *Competitiveness of Hungarian Companies – Comparison of Domestic and Foreign Owned Enterprises in Manufacturing*. MTA VKI.
- Farkas P. (1995): *A magyar vállalatok beszállítói, bér-munkavállalói szerepe és a műszaki fejlődés*. MTA VKI.
- Farkas P. (2000): *The Effects of Foreign Direct Investment on R&D and Innovation in Hungary*. IWE Working Papers No. 108.
- Görg, H. – Greenaway, D. (2001): *Foreign Direct Investment and Intra-Industry Spillovers*. Előadás, UNECE/EBRD Expert Meeting on Financing for Development: Enhancing the Benefits of FDI and Improving the Flow of Corporate Finance in the Transition Economies. Genf, 2001. december 3.
- Günther, J. (2002): *The Significance of FDI for Innovation Activities within Domestic Firms*. IWH Discussion Paper No. 162. Halle.
- Hamar J. (2003): 'A feldolgozóipar versenyképességének főbb tényezői. Többváltozós adatelemzés sztochasztikus módszerekkel'. *Külgazdaság*, Vol. XLVII. március, pp. 40–67.
- ITD Hungary (2001): *The 21st Century: a Knowledge-Based Society and Economy*.
- ITD Hungary (2002a): *Competitiveness 2002*.
- ITD Hungary (2002b): *Automotive Industry in Hungary 2002*.
- ITD Hungary (2002c): *Electronics Industry in Hungary 2002*.
- Jansik Cs. (2000): *A magyar élelmiszeriparba áramló külföldi működőtőke-befektetések determinánsai és hatása a közép-kelet-európai kontextusban*. PhD. tézis, BKÁE, Budapest.
- Kalotay K. (2003): 'Működőtőke – váltságban?' *Közgazdasági Szemle*, Vol. L. január, pp. 35–55.
- Majcen, B – Radosevic, S. – Rojec, M. (2003): *FDI Subsidiaries and Industrial Integration of Central Europe: Conceptual and Empirical Results* (mimeo).

- Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Gazdaság- és Vállalkozáselemzési Intézete (MKIK-GVI 2000): *A külföldi tulajdonú vállalatok beszerzési politikájának vizsgálata a Közép-Magyarországon letelepedett cégek példáján.* [www.mkik.hu](http://www.mkik.hu)
- Német–Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara (NMIKK, 2003): *Bérezési tanulmány 2002/2003. Külföldi részesedésű magyarországi vállalatok. Dolgozók és vezető munkatársak.* 4. kiadás
- OECD (2003): *Policies toward Attracting Foreign Direct Investment: Guiding Principles, Checklist on FDI Incentives, Overview of OECD Work* (mimeo).
- Ozawa, T. – Castello, S.(2002): *Multinational Companies and Endogenous Growth: An Eclectic Paradigm Approach.* Ismerteti: Majcen, Radosevic és Rojec (2003).
- Pitti Z. (2001): *Külföldi jelenlét és gazdaságpolitikai mozgástér – EU-tagországok (és Európán kívüli országok) gazdasági szerepvállalása Magyarországon* (kézirat).
- Poprádi K. (2001): *Magyarországi beszállítók helyzete az autóiipari és elektronikai multinacionális cégeknél.* Gazdasági Minisztérium Közgazdasági Elemző Központ (kézirat).
- Radosevic, S. (2003): *(Mis)match between Demand and Supply for Technology: Innovation, R&D and Growth Issues in Countries of Central and Eastern Europe* (mimeo).
- Schröder W. (2003): *Arbeitsbeziehungen in Mitteleuropa – die Bedeutung der Tarifpolitik.* WSI Mitteilungen 1. pp. 51–59.
- Szabó, M. (2000): *Külföldi érdekeltségű vállalatok a magyar élelmiszeriparban és hatásuk az EU-csatlakozásra.* Agrárgazdasági Tanulmányok, 2000. 12. szám (AKII).
- Szalavetz A. (1999): *Technológiatranszfer, innováció és modernizáció – német tulajdonban lévő feldolgozóipari cégek példáján.* OMF, Budapest.
- Szalavetz A. (2002): *Information and Communication Technology (ICT) Clusters in Hungary.* MTA VKI.
- Szalavetz A. (2003): *A hagyományos és a gyorsan növekedő ágazatok támogatására alkalmazott iparstratégiai eszközök.* MTA VKI.
- Szalavetz A. (é.n.): *A technológiafejlődés hatása a feldolgozóipari szervezetre és a technológiatranszfer új vonásai.* MTA VKI.
- Szanyi Miklós (1997): 'Versenyképességi verseny. Piacgazdasági átalakulás Közép Európában'. *Figyelő*, november 27.
- Szanyi M. (2001): 'Bérmunkázás Magyarországon: egy empirikus vizsgálat eredményei'. *Közgazdasági Szemle*, Vol. XLVIII. március, pp. 261–277.
- Szanyi M. (2001b): 'Stratégiai szövetségek és tartós vertikális kapcsolatok a magyar gazdaságban'. *Vezetéstudomány*, Vol. XXXII, No. 1, pp. 31–37.
- Szanyi M. (2002): *Spillover Effects and Business Linkages of Foreign-Owned Firms in Hungary.* IWE Working Papers No. 126. May 2002.
- Szanyi M. (2003): 'A külföldi tulajdonú cégek Magyarországon: Új fejlődési modell központi szereplői?' *Vezetéstudomány*, Vol. XXXIV, No. 1, pp. 46–52.
- Török Á. – Petz R. (1999): 'Kísérlet a K+F-intenzitás és az exportszerkezet közötti összefüggések vizsgálatára a magyar gazdaságban'. *Közgazdasági Szemle*, Vol. XLVI. március, pp. 213–230.
- UNCTAD (2003): *World Investment Report.*

## FÜGGELÉK

1. táblázat  
KTM-áramlás és Magyarország szerepe a hivatalos statisztikában  
és újra befektetett profit figyelembe vételével, 1995–2002

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Világ összes KTM-beáramlás md \$	331,1	384,9	477,9	692,5	1075,0	1270,8	738	549
Közép-Kelet-Európába KTM-beár. mio \$ (korrigált becslés)	14668 (15674)	13547 (15343)	19113 (21543)	22608 (24548)	25363 (27233)	26563 (28698)	27200	26854
Magyarországi KTM-beáramlás mio \$ (korrigált becslés)	4453 (5459)	2275 (3365)	2173 (3743)	2036 (3776)	1944 (3814)	1643 (3643)	2414	1487
Magyar részesedés a KKE KTM-ből % (korrigált becslés)	30,4 (34,8)	16,8 (21,9)	11,4 (17,4)	9,0 (15,4)	7,7 (14,0)	6,2 (12,7)	8,9	5,5

*Forrás:* Kalotay (2003), Antalóczy–Sass (2002), UNCTAD World Investment Report (2003)

2. táblázat  
A külföldi tőke szerepe a magyar gazdaság különféle szektoraiban:  
részesedés az egyes mutatókban, 2001

Ágazat	Hozzáadott érték	Üzemi eredmény	Saját tőke	Alkalmazottak létszáma	Nettó árbevétel
<i>Feldolgozóipar összesen</i>	<i>64,9</i>	<i>66,6</i>	<i>67,6</i>	<i>45,1</i>	<i>72,1</i>
Élelmiszer, ital, dohány	62,1	75,6	73,3	39,7	56,5
Textiláru	51,4	-	60,2	34,3	55,2
Bőrtermékek, lábbeli	63,0	-	70,0	50,0	64,4
Fafeldolgozás	43,7	-	63,6	21,4	45,4
Papírgyártás, kiadói, nyomdai tev.	43,3	34,4	47,5	25,9	46,7
Kokszgy. kőolajfeld. vegyi anyag	79,2	20,5	42,6	68,7	89,5
Gumi és műanyag termékek	61,6	72,7	71,7	48,6	60,0
Más nem fém ásványi termék	64,2	88,0	51,9	37,5	57,9
Fémalapanyag és fémfeldolgozás	39,4	-	52,6	29,5	41,9
Gépek és berendezések	49,2	-	65,0	40,6	52,3
Villamos gépek és műszerek	77,0	78,2	86,1	69,8	91,7
Járművek	86,2	98,7	98,4	62,2	94,1
Egyéb feldolgozóipar	39,1	-	45,0	25,8	38,5
<i>Energetika, gáz- gőz- és vízellátás</i>	<i>52,5</i>	<i>80,2</i>	<i>40,5</i>	<i>35,3</i>	<i>50,8</i>
<i>Építőipar</i>	<i>14,9</i>	<i>-</i>	<i>25,6</i>	<i>8,3</i>	<i>14,6</i>
<i>Kereskedelem, javítás</i>	<i>41,9</i>	<i>42,4</i>	<i>46,9</i>	<i>22,5</i>	<i>41,8</i>
<i>Szállás, raktározás, távközlés</i>	<i>35,7</i>	<i>-</i>	<i>59,2</i>	<i>13,0</i>	<i>33,2</i>
<i>Ingyatlanügylek, gazdasági szolgáltatás</i>	<i>33,4</i>	<i>29,2</i>	<i>33,7</i>	<i>15,6</i>	<i>30,0</i>

*Forrás:* KSH

3. táblázat  
Egységnyi *outputra* jutó munkaerőköltség összehasonlítása a hazai és a külföldi cégek között  
(külföldi/hazai)

ISIC	Hazai/Külföldi egys. munkaktg.	1993	1997	1998
15	Élelmiszeripar	0,82	1,00	0,90
16	Dohányipar	0,16	0,87	1,05
17	Textilipar	0,64	0,85	0,82
18	Textilruházat	0,81	1,17	0,83
19	Bőr- és cipőipar	1,05	0,92	0,88
20	Faipar	0,73	0,80	0,71
21	Papír ipar	0,84	0,79	0,79
22	Nyomdai és kiadói tevékenység	0,69	0,86	0,85
23	Kösz- és kőolajfeldolgozás	1,77	0,91	1,57
24	Vegyipar	0,99	0,92	0,90
25	Gumi- és műanyagipar	0,57	0,81	0,85
26	Egyéb nem fém anyagok	0,64	0,67	0,70
27	Fémkohászat	0,78	0,80	0,82
28	Fémfeldolgozás	0,59	0,92	1,05
29	Gép- és berendezésgyártás	0,77	0,79	0,8
30	Irodagépgyártás	0,98	0,09	0,23
31	Elektromos berendezések	1,01	0,89	0,80
32	Rádió és televízió	0,51	0,26	0,29
33	Műszeripar	0,63	0,89	0,96
34	Gépjárműgyártás	0,43	0,23	0,21
35	Egyéb közlekedési eszközök	1,04	1,02	0,66
36	Bútoripar	0,90	1,00	1,04
37	Hulladékhasznosítás	1,07	0,93	1,14
D	Teljes feldolgozóipar	0,85	0,63	0,60

Forrás: Éltető (2001)