



MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA

VILÁGGAZDASÁGI KUTATÓINTÉZET

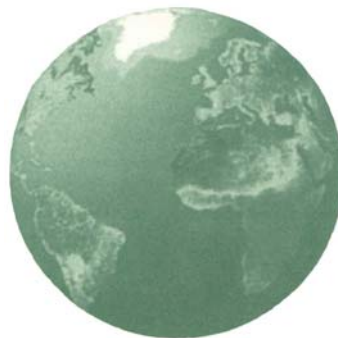
M ű h e l y t a n u l m á n y o k

69. szám

2005. december

Artner Annamária

A FELDOLGOZÓIPAR TERMELÉSI TECHNOLÓGIAI
SZÍNVONALA ÉS A VERSENYKÉPESSÉG



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

I.

A feldolgozóipar termelési technológiai színvonala és a versenyképesség*

BEVEZETŐ

Bár a modern közgazdaságtant Adam Smith üzemlátogatással (*field research*) alapozta meg (a gombostűkészítés példáján mutatva be a munkamegosztást), a közgazdászok többnyire előnyben részesítik a matematikai modelleket, statisztikai elemzéseket, és csak viszonylag kis hányaduk él a közvetlen tapasztalatok adta lehetőségekkel. Holott az elmélet csak a gyakorlat állandó próbájának kitéve állhatja meg a helyét. De a gyakorlat egyben elengedhetetlen eszköze a változások, új szempontok, gátak és törekvések megismerésének is, miközben gyakran szinte kizárólagos forrás a termelés egyes speciális jellemzőinek felderítésében. Helper (2000) a *field research* lehetőségeit, korlátait és ez utóbbiak tágításának módszereit az empirikus kutatásokban jártas közgazdászok tapasztalatait számba vevő tanulmányának kvintesszenciájaként hangsúlyozza, hogy a *field research* a közgazdasági elméletek kezdőpontja, sőt közvetlen forrása lehet.

Egy *field researchre* épülő empirikus kutatás összefoglalóját tartja kezében az olvasó. Vállalati mélyinterjúk segítségével arra kerestük a választ, milyen viszonyban áll a magyarországi vállalatok technológiai színvonala versenyképességükkel, s milyen gazdaságpolitika segítheti elő leginkább az utóbbi növekedését. Huszonöt feldolgozóipari vállalattal és hat szakmai, érdekvédelmi szövetséggel készítettünk interjút öt ágazat, az édességipar, a ruhaipar, az autóalkatrész-gyártás, a teszt- és mérőműszeripar, valamint az öntészet köréből. Az ágazatok kiválasztásában arra törekedtünk, hogy mind az „élenjárónak”, mind a „lemaradónak” számítók, mind a technológiaigényes, mind az élőmunka-igényes, mind a transznacionális vállalatok által integrált, mind a (még) nagyobb önállósággal rendelkező termelési területek reprezentálva legyenek.

Minden ágazathoz legalább öt interjú készült. Tizenkét esetben meglátogattuk az üzemeket is, hogy közvetlen tapasztalatot szerezzünk a gyártás folyamatáról. Az interjúk alapján vállalati esettanulmányok, azok alapján ágazati összefoglalók készültek, s ezek összegzését adja az

* A tanulmány a Miniszterelnöki Hivatal számára készült, Szalavetz Andrea által vezetett „A gazdasági versenyképesség erősítése” című projekt empirikus kutatásainak tapasztalatait foglalja össze.

alábbi kutatási összefoglaló. A szakmai, vállalatvezetési tudással és tapasztalatokkal bíró vállalatvezetők által leírt helyzetek és problémák ebben a mennyiségben (31 interjúról van szó!) messze túlmutatnak az egyediség lehetőségét magában rejtő csupasz empirián. Az elvégzett kutatás legfőbb tanulsága, hogy egészen különböző ágazatokban milyen sok elvet, problémát és javaslatot fogalmaztak meg a különböző nagyságú és különböző mértékben sikeres vállalatok

Ágazati, vállalati (termék-) specialitások természetesen vannak. Érdekes módon azonban a specialitások rendező elve mégis azonos: a vállalati versenyképesség kritériumai egyformák, még ha az adott ágazatban, az adott vállalati körben ezek megteremtésének feltételei némileg különbözőek is.

1) A MINTA FŐ JELLEMZŐI

A felmért vállalatoknál a foglalkoztatás kettő és 1700 fő között, forgalmuk 168 millió és 14 milliárd forint között mozgott. A 25 vállalkozás közül öt kicsi (50 főnél kevesebbet foglalkoztat), tizenegy közepes (50-250 fő) és kilenc nagy (500 fő felett). Magyar tulajdonban van 16, külföldiben hét, kettő pedig vegyes. A felmért öt ágazat együtt (a szövetségi becslések alapján, melyeket az adatszolgáltatás önkéntessége és az ágazati besorolás képlékenysége nehezít) 160-170 ezer főt foglalkoztathat.

A felmért vállalati körben az exportarány változó, 25 és (a közvetett export figyelembe vételével) 100% között mozog. A hozzáadott érték jellemzően 30%, a teszt és mérőműszer-iparban 50-60%, de egyes innovatív, nagy *software*-tartalmú termékeknél elérheti a 90%-ot is. A vállalati eredmények a veszteségtől a 7-10%-os nyereségig terjednek, és egyes termékek esetében kiemelkedően magasak (50-55, sőt saját értékesítés esetében akár 80-

85%). A 90-es évek végén még több, ma veszteséges vagy alig nyereséges vállalat helyzete sokkal jobb volt.

2) A TERMEELÉS TECHNOLÓGIAI SZÍNVONALA

2.1. Az ágazatok technológiájának jellemzői

A felmérés alapján az ágazatokban használt gépek átlagéletkorát 10-20 évre tehetjük, de a szórás vállalatonként és vállalatokon belül is igen nagy. Szinte mindenhol található egészen új, vagy 2-3 éves gépek, és nem egy helyen fellelhetők 30 (esetleg 40-60) évesek is. De a gépek életkora önmagában nem döntő! Egy mechanikus prés például – megfelelő karbantartás mellett – akár 60 évesen is teljes mértékben el tudja látni feladatát. A régi gépek némi kiegészítőkkel (pl. konvektor), apróbb modernizálásokkal számottevően feljavíthatók, sőt, új elektronikával akár világszínvonalúvá is tehetőek (pl. az eszterga- vagy marógépek).

A vállalatok saját technológiájukat egy ötfokozatú skálán az EU csúc szintjéhez viszonyítva átlagosan 3-asra becsülték, de az átlag itt sem mond sokat: az osztályzatok 2-től 5-ig (sőt azon túl) terjedtek. A gyártástechnológiában a lemaradás nagyobb, mint a fejlesztésben, ahol az eszközök (teszt- és mérőműszeripar) általában csúc szintűek (4-es-5-ös). Ennek megfelelően az EU-csúcstól átlagosan tíz év a lemaradás (a szórás húsz év hátrány és öt év előny között van). A válaszokból kitűnt, hogy egy-egy osztályzat öt évet jelent, tehát a technológia körülbelül ennyi időnként újul meg a világpiacon.

A technológia „osztályzata” az EU periferiális országaihoz képest általában egy jeggyel jobb, tehát 4-es (a szórás 3-5, illetve a felett), a lemaradás többnyire öt év.

Kelet-Európához viszonyítva 4-est vagy jobbat adtak a vállalatok saját technológiájuknak, és minden ágazatban voltak, akik a keleti szintnél jobbnak ítélték magukat. Ugyanakkor nem egy vállalatvezető, nem egy ágazatban elismerte, hogy a keleti régióban is van már csúcstechnológia, hogy ágazatában a volt szocialista országok termelői – nem függetlenül az odatelepülő nyugati termelőkétől – „jönnek fel”, úgy a technológia szintjét, mint termékeik versenyképességét (minőség, szállítási határidők stb.) tekintve. Úgy tűnik azonban, hogy a kelet-európai fejlődést a magyar vállalatvezetők többsége negligálja. Jelenlegi sikereik, biztosnak látszó piacaik mintha kevésbé körültekintővé tennék őket a potenciális konkurencia viszonylatában.

Összességében tehát a felmért feldolgozóipari kört a közepes technológia színvonal jellemzi. Ez egyben azt is jelenti, hogy a termelőeszközök vegyes képet mutatnak, ami egyébként a világpiacon általában is jellemző. Ez a technológiai szint és struktúra megfelel a minden ágazatra jellemző korszaki, egyedi, a tömegesen gyártott termékekhez képest nagyobb élők munkát igénylő termékstruktúrának.

2.2. Beruházáspolitikai

A forgalomra vetített beruházási rátára adott adatok 3 és 10% között mozogtak, de jellemzően 4-5%-nál alacsonyabbak voltak. A ráta évről évre hullámzik. Ugyanis minden ágazatra és vállalatra jellemző, hogy a beruházások szigorúan a rövid távú piaci igényekhez igazodnak. A beruházás tehát „csak kényszer”, amit a megrendelők igényei, az értékesítési feltételek kényszerítenek ki. Igen ritkán, csak a forgóeszközök bősége (olcsó anya-

vállalati hitel) esetén történik nagyberuházás és bővítés (pl. új csarnok építése), egyébként a beruházások mindig adott megrendeléshez, biztos piachoz kapcsolódnak. Nincsenek tehát közép- vagy hosszú távú beruházási tervek, a beruházás a „napi feladat” teljesítésének része.

A gépi állóeszközökkel kapcsolatban elsősorban szinten tartás és „részmodernizáció” (a régi gépek felújítása) zajlik, kisebb mértékben csere. A technológiai váltások célja vagy a feladatteljesítés (ha ehhez új gép kell) vagy az élők munkáigény csökkentése (minőség, hatékonyság növelése).

A beruházásokban nagy szerepe van a kölcsönzésnek, bérlésnek, operációs lízingnek (rent, operational lease). A gyártóeszközök kölcsönzése (nemegyszer „ingyen”, illetve a szükség szerinti viszonyosság alapján) a kisebb vállalatok esetében gyakoribb. A fejlett piacgazdaságokban ezzel szemben a nagyvállalatok élnek jobban a bérlés lehetőségével, különösen a szállítóeszközök esetében. (Meinen és Verlinden [1997] szerint a holland feldolgozóiparban az export kiszállítását érintő beruházások 20-40%-át teszik ki a bérleti vagy lízingdíjak.)

A konkurenciaviszonyok tehát igénylik a technológia állandó modernizálását, de ez nem azonos a mindenkor csúcstechnológia bevezetésének kényszerével. Átszervezés, kiegészítés, gépkölcsönzés és bérlés, munkaszervezés stb. segítségével is jól emelhető a minőség és csökkenthető az egységnyi költség. Kevésbé modern technológiát is érdemes vásárolni: némi modernizálással és három műszakban működtetve (!) versenyképesen lehet vele gyártani.

Sőt, az adott vállalati és termékkörben (kisebb szériák, egyedi termékek) a termelőkény (nagy kapacitású) technológiák bizonyos mértékig ellentétben állnak a piac által megkövetelt flexibilitással és a versenyképességgel. Az új technológiai rendszerek, automata gépek roppant drágák; egy gép megtérüléséhez hosszú évekre (akár 10-15 évre) van szükség,

ennyi időt azonban nem lehet előre látni. A technológia lényegi cseréjére ezért adott esetben akkor sem érdemes pénzt fordítani, ha lenne miből. A beruházás nem csak pénz, megtérülés, hanem biztonság (piac) kérdése is.

A beruházások önmagukban nem mondanak semmit a kapacitásokról, ha nem tudjuk, hogy párhuzamosan történt-e termelőeszköz-kivonás (*disinvestment*). A holland statisztikai hivatal közvetlenül a vállalatoktól szerzett adatok alapján 1992 óta nyilvántartja a diszinvestíciókat, melyek értéke 1991-ben a tőkeállomány 2,3%-ával ért fel. Smeets és van den Hove (1997) ezeket elemezve úgy találta, hogy a *disinvestment* mértéke a konjunktúraciklus állásától függ (felívelő szakaszban nagyobb), a rövid ideig használt termékek (pl. számítógépek) esetében különösen, az átlagot három-négyszeresen meghaladóan magas, s végül, hogy a termelőeszköz-kivonás mértéke a vállalatmérettel együtt nő.

Mintánkban a *disinvestment* mértékére nem kaptunk értékelhető adatot, annál többet tudtunk meg azonban annak formáiról. A leselejtezésre kerülő gépek sorsa ágazatokon belül is változatos. Értékesítés, raktározás és – ritkán – megsemmisítés is történik. Az értékesítési koncepció is különböző. Vannak, akik vigyáznak rá, nehogy gépeik konkurenseik kezébe kerüljenek, sőt beszállítóiknak sem adnak el „kiszuperált” gépeket, hogy az „ne menjen a minőség rovására”. Ez utóbbira példa a magas minőségi követelményeket támaztó és standardizált autóalkatrészgyártás. Másutt a használt gépeket éppen a piaci alkalmazkodás végett olyan kisebb vállalatoknak adják el, amelyekkel egy-egy megrendelés vagy szezon miatt a vállalatnál fellépő kapacitáshiány esetén alvállalkozásban gyártatnak (pl. ruhaipar). Minden ágazatban vannak, akik régebbi gépeiket alkatrész-utánpótlási céllal raktározzák, és/vagy – a speciális, illetve régebbi technológiát megtestesítő gépek esetén – esetleges jövőbeli megrendelés teljesíthetősége végett teszik félre.

(Erre mind a mérőműszeriparban, mind a ruhaiparban találtunk példát.)

Összegezve tehát, a beruházásokat nem a termelékenység fokozása, a szükséges munkával való gazdálkodás határozza meg, hanem a piacszerzés és a sok egyéb módon is megvalósítható költségkímélés. Ezért a beruházáspolitikai felmért vállalati körben mindenütt „projektelvű”, és nem tervszerű. A tőkehiány sokszor még ennek a projektelvű beruházási gyakorlatnak is gátat vet. Ilyenkor kérnek kölcsön egymástól, vagy vesznek használt gépeket a vállalatok.

2.3. K+F

A kutatásnak-fejlesztésnek a versenyképességben játszott szerepe a közgazdasági elméletben lényegében Leontief munkássága óta ismert. Az elmélet ezt követő fejlődése mellett – különösen Hughes (1986) munkájának köszönhetően és leginkább az ő modellje alapján – a 80-as évektől empirikus kutatások sora foglalkozott a K+F-fel és az exporthányaddal mért világszerinti versenyképesség szoros összefüggésével. Vouri (1997) a finn, Török és Petz (1999) a magyar ipar esetében mutatta ki a K+F-specializáció exportösztönző hatását. Ez az összefüggés ugyanakkor nem kizárólagos. Miközben egyértelmű, hogy például az információtechnológiai körbe tartozó cégek jobban tudják növelni exportpiaci részesedésüket, más ágazatokban a K+F-intenzitás nem feltétele az exportképességnek. Erre mutat, hogy Török és Petz (1999) analízise szerint a Hughes-modell magyarországi alkalmazhatósága korlátozott.

Szanyi (2002) vállalatkutatása szerint az átalakulás során a magyarországi vállalatokban a K+F súlypontjai eltolódtak az alap- és alkalmazott kutatások felől a termékfejlesztés felé. A külföldi tőkével való kapcsolatnak köszönhetően azonban a kezdeti technológiamodernizációs és termékinnovációs folyamatok lelassultak.

Felmérésünk megerősíti ezt a képet. Magyarországon alig van példa vállalati csúcstechnológiai K+F-tevékenységre, alap- és alkalmazott kutatásra és valódi innovációra. Inkább adaptáció, részleges termékfejlesztés és a technológiák kisebb módosítása folyik. A K+F tehát többnyire gyártás- és gyártmányfejlesztésre korlátozódik, külön K+F-részleggel ritkán találkozni, a K+F-intenzitás igen alacsony.

A termékeket a meglévő technológia figyelembevételével alakítják, illetve a technológiai megoldásokat, beruházásokat a megrendelt (kifejlesztett) termékek határozzák meg. A gyártásfejlesztésre jellemző módon csak akkor kerül sor, ha azt a termék megkívánja. Az interjúkból az derült ki, hogy végső soron minden a termékről szól, nem a technológiáról. A technológia a terméknek alárendelt, a terméket pedig a piac (igény, megrendelő, a tulajdonos multi) határozza meg.

A K+F a végtermékgyártó ágazatokban elsősorban gyártmányfejlesztés (édességipar, műszeripar), kivéve, ha – mint a ruhaiparban – domináns a bér munka, vagy ha a multinacionális cég szervezetébe integrált vállalatról van szó. Ilyenkor a *design*, a termékfejlesztés a központ vagy a megrendelő privilégiuma.

Ez alól az általános kép alól a megvizsgált ágazatok közül egyedül a némi alapkutatást is végző, innovációfüggő teszt- és mérőműszeripar jelent kivételt, ahol az innováció, tehát az új termék „nulláról történő” kifejlesztése a piacon maradás záloga.

3) TECHNOLÓGIA ÉS ÉLŐMUNKA SZEREPE A TERMELÉSBEN

3.1. A technológia szerepe

A technológia versenyképességi tényező, de kivétel nélkül minden vállalatnál leszögezték, hogy nem csak a csúcstechnológiával lehet versenyképesnek lenni. Minden technológiát fel lehet futtatni kisebb-nagyobb kiegészítő modernizálással. De a technológia széria- és termékfüggő is. A világpiac a technológiák szempontjából nem egységes. A legmodernebb technológiákat igénylő nagyszériás termelés a világpiac legnagyobb vállalatának privilégiuma.

A gépek kora is elsősorban a meghibásodásban, karbantartási igényben jelentkező többletköltség miatt számít (állásidő, javítási kiadások), ami azonban köszönőviszonyban sincs egy-egy új gép árával. Másfelől a gyorsaság és minőség növelhető, a selejtarány csökkenthető az automatizáltabb technológiával, de e javításokra részben az élő munka is képes. A költségcsökkentő beruházások tehát bizonyos mértékig kiválthatók élő munkával – hogy milyen mértékben, azt természetesen a termék jellege, a minőségi követelmények szabják meg.

A vállalatoknál szerzett tapasztalatok az alábbi összefüggéseket támasztják alá: Hosszú távon csak az élő munka arányának csökkentése, tehát a termelékenység növelése biztosíthatja a versenyképességet. A versenyképesség hatékonyságot, azaz alacsony egységköltséget jelent. De a költségcsökkentés (darab/költség) vagy hatékonyságnövelés (profit/összberuházás) nem

azonos a termelékenység (darab/munkaóra) növekedésével, és a kettő nem is jár mindig együtt. Csak olyan termelékenységnövelő beruházásokat érdemes végrehajtani, melyek egyben csökkentik a (fajlagos) költségeket is. A modernebb technológiát csak akkor érdemes bevezetni, ha gyorsan megtérül, tehát ha nem túl drága, vagy általánosabban, ha több élőmunkát vált ki, mint amennyibe kerül. Az élőmunka technológiai kiváltása mindenkor megtérülési számítások kérdése. Azt a pontot, ahol a technológiai beruházás elengedhetlenné válik a munkaerő árának és a munkaerő által leadott munka (mennyiség, intenzitás) maximumának, valamint a termelékenyebb termelőeszköz árának viszonyára vonatkozó számítások határozzák meg. Más szóval az, hogy az egységnyi termék előállítás költsége a jelenlegi technológia alapján (növekvő intenzitás, munkamennyiség mellett) vagy az új, termelékenyebb, automatizáltabb technológiával történő beruházással (figyelembe véve annak amortizálását) alacsonyabb-e.

Ez sűrűsödik abban a megfogalmazásban, amit az egyik autóalkatrész-gyártó multinacionális cég magyarországi leányvállalatának vezetője használt: a minőségén túl a „költségcsökkentő technológiai beruházás (automatizálás)” a versenyképesség legfőbb eleme. A költségcsökkentés és termelékenységnövelés elválaszthatóságára világít rá egy nehezebben automatizálható ágazat, a jellegéből adódóan nagy élőmunka-igényű ruhaipar egyik szakemberének megállapítása is: „nem a gép, hanem a költség, benne a munkabér a döntő”.

Felmérésünk tapasztalatai összecsengenek Buzás és Novák (2004) korrelációs számításaival, melyek szerint a magyar feldolgozóipari ágazatok jelentős részében nincs kimutatható kapcsolat a vállalatok termelékenysége (technológia) és nyereségessége (profitráta) között. A magyarországi feldolgozóipar vegyes technológiai szintje és bérvizonyai lehetővé teszik a világszintű csúcstól 5-10 évvel elmaradó, kevésbé automatizált technológiák ver-

senyképes (profitábilis) működtetését is. Ez viszont azzal jár, hogy ahol az élőmunka gazdaságosan kiváltja a termelékenyebb technológiát, ott azt nem vezetik be, miáltal a társadalmi munkaidőalapot pazarolják (a kelleténél nagyobb mértékben marad lekötve a termelésben).

3.2. A munkaerő szerepe

Voltak olyan vállalatok, ahol a szakképzettséget nem tartották fontosnak („a munkaerő különösebb kvalifikáltságára nincs szükség”), és úgy vélekedtek, hogy szakmunka nem tudja pótolni a megfelelő technológia hiányát. De még többen voltak azok a vállalatvezetők, akik szerint a képzett és/vagy olcsó munkaerő képes kompenzálni a technológia elavultságából eredő versenyképességi hátrányt. Legalábbis egy bizonyos pontig. (A gyártásbiztonság például nem maximalizálható élőmunkával. Ahol emberek munkájáról van szó, ott a kisebb hibaszázalék csak (kézi) ellenőrzéssel biztosítható, az automata viszont nem hibázik. Vagy vannak műveletek, amire az ember nem képes a kívánt minőségben, mondjuk a ruhaiparban „szemesgomblyukat” varrni.) Mi rejlik az eltérő vélemények mögött?

Ahol magasan automatizált a termelés, ott kevés élőmunka és még kevesebb szakmunka kell, ahol pedig a technológia még hiányos, ott több élőmunka és több szaktudás szükségeltetik. Az automatizáció előrehaladásával tehát a munkaerő kreativitásának, szakképzettségének jelentősége csökken. Ez az általános tendencia azonban ágazatonként és vállalatonként is eltérő ütemben bontakozik ki. A munkaintenzív ágazatokban (pl. ruhaipar) vagy a kisszériás, kézművesjelleggel gyártott egyedi termékeknél (pl. egyes mérőműszerek) a gép nem tudja oly mértékben kiszorítani az élőmunkát, mint mondjuk a nagy mennyiségben gyártható autóalkatrészeknél. Különbözőek lehetnek az élőmunka (szaktudás) szerepére vo-

natkozó vélemények a termékspektrum és az alkalmazott technológia fejlettségétől függően egy ágazaton belül is.

Továbbá el kell választani egymástól a termékfejlesztés és a gyártás szaktudásigényét. A fejlesztés magas kvalifikációt igényel (ld. az innovációból élő hazai műszeripart). A gyártásból a technológia fejlődésével kiszorul az élómunka. Itt a munkaerő képzettsége és a művelet egymást helyettesítő tényezők, de a termelékenység szempontjából az élómunka egy ponton túl nem tudja pótolni a modern technológiát. A termékfejlesztésben kissé más a helyzet. Ott a kvalifikáció és ötletgazdagság nem hiányozhat. Ugyanakkor a fejlesztés gépesítése előrehalad, ha lassabban és kisebb mértékben is, de megismételve a gyártásban tapasztaltakat: a fejlett *software*-ek és műszerek a termékfejlesztésben is egyre inkább átveszik az élómunka, így a szaktudás szerepét. (Mint egy fejlesztőhelyen elmondták, „jobb *software*-ekkel csökkenthető lenne a bérarány”).

A megfelelően képzett munkaerő tehát részben és az alkalmazott technológiai szinttel fordított arányban képes kiváltani a technológiát, kompenzálni a technológia elavultságából eredő versenyhátrányt. Nem mindegy azonban, hogy milyen áron. A munkaerő ára és az élómunka géppel való kiváltásának folyamata – a technológia szerepéről szóló részben elmondottak szerint – szorosan összefügg egymással. A magyar munkaerő jelenlegi ára még mindig elég alacsony ahhoz, hogy a költséggazdálkodás talaján sok esetben ne tűnjön érdemesnek termelékenyebb megoldásokkal felváltani. Ez azonban – mint a vállalatoknál szerzett tapasztalatokból kiderült – többletmunkával és a munka intenzitásának fokozódásával jár.

3.3. Szakképzettség

Az általános technológia trend tehát az, hogy az élómunkával együtt a szakmun-

ka szerepe is csökken. A magyar feldolgozóipar közepes technológiai szintje mellett azonban még mindig nagy jelentőségű.

Mint több vállalatnál elmondták – és ez megerősíti a szakmunka és a technika helyettesítési viszonyáról elmondottakat –, a vállalkozások egyetlen biztos versenyképességi előnye a (még) meglévő szaktudás, tapasztalat. Több cégvezető szerint szakemberei messze felülmúlják a nyugatiakat.

A szakképzés állapotáról, a szakember-utánpótlásról azonban szinte mindenütt lesújtóan nyilatkoztak, és sehol nem voltak vele elégedettek. Csak annál az egy-két vállalatnál nem hangsúlyozták ezt, ahol az alkalmazott technológia az átlagnál jobban leszorította már a szakmunkások és általában a szaktudás iránti igényt.

A rendszerváltás után a nagy cégek képzett és tapasztalt szakemberei szétszóródtak, kis részük alakított csak vállalkozást. A szakképzett munkaerő jó részét a külföldi tőke felszívta. A szaktudás tehát – különösen a kis- és középvállalati szférában – nagyrészt elveszett, és utánpótlás nincs.

Mindezért az oktatási rendszert kárhóztatják a vállalatok. Megszűntek, öszszezugszorodtak a szakmunkásképzők, az oktatás eltávolodott a (vállalati) gyakorlattól és igényektől. Ugyanakkor a vállalatok világpiaci helytállásának feltételeként leszorított bérek, a megerőltető munka (a ruhaiparban, öntészetben, de más, szalagrendszerű, teljesítménybéres, többműszakos ágazatokban is) még a képzetteket is elriasztják az ottani munkavállalástól. Ez a kontraszelekciót erősíti, és megbízhatatlanná teszi a munkaerőt. (Általános jelenség, hogy sok újonnan felvett munkás az első hónapban kilép.) A szakember-utánpótlás felső szinten sem kielégítően biztosított. Számítástechnikai ismereteket nyújtanak az egyetemeken, de mérnöki ismereteket nem, illetve a vállalatok szerint nem kellő szinten. („Diplomás bábúkat nevelnek.”)

A vállalatok a gyakorlatban érzik, milyen óriási gond a szakképzettség, valamint az üzemi szintű (gyakorlati) oktatás hiánya. „Legjobban azok tudják, hol szorít a kapca, akik az üzemben dolgoznak.” Ha a szakképzett munkaeő képes a (drága) technológia bizonyos fokú kiváltására, akkor érthető, milyen nagy mértékben gátolja a magyarországi vállalatok versenyképességét a szakemberhiány.

3.4. Az inputok szerepe

A fizikai *inputok* minősége meghatározza a termékminőséget, tehát versenyképességi tényező. A technológiai lemaradást kisebb-nagyobb mértékben minden ágazatban lehet korszerűbb anyagok (alapanyagok, segédanyagok, kiegészítők, csomagolók stb.) vásárlásával kompenzálni. Sőt, az alapanyagok gyakran abszolút előírásoknak kell megfelelnie. Az alapanyag ugyanakkor meghatározza a technológiát (milyen géppel kell kikészíteni) és/vagy annak határfokát. Korszerűbb segédanyagokkal csökkenthető az energiaköltség is. A nagy energiafelhasználású ágazatokban (öntészet) döntő az energiaár.

4) A KÜLFÖLDI TŐKE SZEREPE

4.1. Technológiafejlesztés

Általánosan elismert közgazdasági tétel, hogy a saját fejlesztés és gép, illetve *know-how*-vásárlás (*embodied technology*) mellett a globalizáció korában mindinkább megnő a működőtőke-áramlás (külföldi tőkeberuházás) *spillover* hatásának technológiafejlesztő szerepe. A hatás mér-

teke körül azonban már vita van. Vuori (1997) például hangsúlyozza, hogy e hatáshoz a donorok fejlettsége mellett a fogadó országok oldalán speciális adottságokra van szükség. Ezek a nyitottság, az új technológiák abszorbeálására és a saját igényekhez való igazítására való képesség. Mivel pedig erre nem minden fogadó ország képes, a nemzetközi technológiai *spillover* elvi jelentősége nagyobb, mint a tényleges.

A nemzetközi technológiai *spillover* hatás gyakorlati jelentőségének korlátozottsága következik a beruházók költségoptimalizáló stratégiájából is. Ezt illusztrálja a Fiat *global sourcing* stratégiája, amely Camuffo és Volpato (é.n.) szerint kettős kihívásnak igyekszik megfelelni. Egyfelől olyan beszállítókat találni, amelyek a költség, minőség és szolgáltatás világszinten optimális kombinációját adják, másfelől standardizálni az adott modell minden elemét, minden termelő és összeszerelő-üzemben. Ha belegondolunk nyilvánvalóvá válik, hogy a stratégiában a *spillover* hatás lehetősége mellett benne van a készen talált feltételekre hagyatkozó, azok között válogató izolációs viselkedés technológiai fejlődésre semleges hatása is.

A külföldi tőke technológiafejlesztő hatásának korlátozottságát Írország példáján Artner (2000), Magyarország példáján Farkas (2000) kutatásai mutatták ki. Ugyanakkor Hamar (2004) öt csatlakozó országot, köztük Magyarországot felölelő empirikus felmérése a működőtőke-beáramlás egyértelmű technológiai felzárkóztató hatását találta, igaz, a leányvállalatok rendkívüli heterogenitása mellett.

A vizsgált vállalati körben szerzett tapasztalataink szerint a külföldi működőtőke közvetlen és közvetett technológiafejlesztő hatása Magyarországon korlátozott, többnyire esetleges, s erősen beruházófüggő.

A magyarországi külföldi vállalatok nagy beszállítói kört látnak el munkával. Ugyanakkor telephelyük bárhol lehetne, bármikor odébállhatnak, ami Magyarországot sebezhetővé teszi.

Az egyik, a külföldi befektetőket jól ismerő interjúalany megfogalmazásában a multik azért jöttek Magyarországra, mert itt alacsonyabbak a bérek és a környezetvédelmi költségek. Ezért nem a csúcstechnológiát, hanem elsősorban használt gépeiket telepítették át. Ám ez a helyzet nem lesz sokáig tartható, „ugyanis ugyanolyan eredményt akarnak elérni itt, mint az otthon alkalmazott új gépeikkel.” A magyar munkaerő közterhe azonban nagyobb, mint a környező országokban. Tehát a külföldi vállalat vagy beruház (modernizál) vagy – ha az éri meg jobban – kitelepül.

Mint azt az egyik multi őszintén elmondta, Magyarország előnye, hogy itt kellően sok a ledolgozott munkanapok száma, kevesebb az ünnep, a munkaerőpiaci szabályok jóvoltából „rugalmasabban lehet a munkaerőt munkába állítani”. Mindez lehetővé teszi a világszerte csúcstechnológiánál fejletlenebb technológiák profitábilis kihasználását. Ez magyarázza, hogy különösen a 90-es évek első felében, nagy volt az apport (használt gép) formájában érkező technológiaiimport. Mára megnőtt a nyereség-visszaforgatás szerepe, de a használt gépek áttelepítése most is folyik. A külföldi tőkével több esetben új eszközök is érkeztek az országba, ezek egy része a csúcstechnológiát képviseli. De ez sem általános.

Van különbség a transzferált (külföldi tulajdonostól érkező) és a vásárolt gépek színvonala között. Mint az egyik leányvállalatnál elmondták, a Nyugat-Európából áttelepített termékek, termékcsaládok többnyire alacsonyabb technológiai szintet képviselnek, még konzernben belül is.

A vállalatoknál folytatott beszélgetésekből megtudtuk, hogy esetenként a céget csak adják-veszik, s egyik tulajdonos sem ad át vagy vásárol új technológiát. Legfeljebb az integrált vállalati informatikai rendszer kialakításához – ami a kapcsolattartás, ellenőrzés alapvető feltétele – nyújtanak segítséget. Egyébként nem is törődnek a céggel, negyedévente, ha egyáltalán meglátogatják. Mások csak a

szükséges beruházásokat valósították meg (így például az épületre nem fordítottak gondot). Megint másutt a tulajdonosok csak szezonokban, legfeljebb egy évre előre gondolkodnak; a magyarországi vállalat önállósága kevés, a tulajdonos nem enged bepillantást taktikájába, tárgyalásaiba. A külföldi tulajdonosok átszervezésekkel, gépesítéssel az élők munkai igény csökkentésére törekednek, ami szinte mindenütt a munkaintenzitás fokozódásával is jár. Az egyik vállalatnál például 1993 és 2003 között az egy alkalmazottra jutó teljesítmény – a „racionalizálásoknak” és nem a technológiai megújulásnak köszönhetően – 72%-kal nőtt. Ugyanez a tulajdonos még most is úgy érzi, hogy munkásai túl vannak fizetve.

Miként a magyar, úgy az éppen az alacsonyabb bérek miatt idetelepülő külföldi tulajdonosok is drágállják a munkaerőt, és/vagy sokallják a táppénzköltséget.

A termelőeszköz-modernizáció mind a magyar, mind a külföldi tulajdonban lévő vállalatoknál egyazon költségleszorító logika szerint érvényesül (melyet a beruházáspolitikáról szóló részben kifejtettünk). Ez egyben azt is jelenti, hogy ha aktuális profitérdekeik úgy kívánják, beruházás, fejlesztés, piacszerzés helyett eladják a céget.

A vállalati tapasztalatok tehát azt bizonyítják, hogy a külföldi tőkének önmagában nincs technológiai modernizációs hatása. Mint minden tőkének, a külföldinek is profittermelés a célja. Azok a tulajdonosok fejlesztenek, akik hosszabb távon számítanak a vállalat nyereségtermelő képességére. A megfontolásokat még az sem határozza meg egyértelműen, hogy szakmai vagy pénzügyi befektetőről van-e szó. Bár a pénzügyi befektetők hajlamosabbak a gyorsabb haszonszerzést jelentő megoldásokat keresni, találtunk példát arra is, hogy egy szakmai befektető elhanyagolta, sőt „lerabolta” a vállalatot, és arra is, hogy egy pénzügyi befektető a fejlesztésre törekedett.

Ha a külföldi tőke mint megrendelő áll szemben a vállalattal, úgy világszerte elvárásokat közvetítő igényességével

rásokat közvetítő igényességével kisebb-nagyobb technológiai fejlesztésekre inspirálhatja a magyarországi vállalatot. A partnerkapcsolatnak a magyarországi vállalatra gyakorolt húzóhatására mind a termékvásárló, mind az alapanyag-szállító vállalat oldaláról van példa. A beszállító alkatrész- vagy részegységgyártóknak a vevő közvetíti a piac modernizációs kényszerét. Ezeket a hatásokat azonban kár lenne „a külföldi tőke” javára írni. Mindössze a konkurencia fejlesztő hatásáról van szó: „Ha el akarok adni, alkalmazkodnom kell az igényekhez, elfogadnom az értékesítésemet elősegítő változtatásokat.”

4.2. A modernizációs hatás egyéb formái

Gyakori tapasztalat, hogy a magyarországi vállalatok külföldi tulajdonosuktól, beszállítói partnerüktől, vállalatszervezést, munkakultúrát tanultak. Igaz, ez nem feltétlenül minden esetben, és minden elemében jelent „jobbat” az előző gyakorlatnál, de mindenképpen jelenti a világpiacra megélő vállalat(birodalom) módszereinek átvételét. (Egy új vállalati rendbe, új tulajdonossal, új megrendelővel, sokszor új termékekkel jellemzett kapcsolatba természetesen be kell illeszkedni, ami alkalmazkodást igényel, elsősorban a hierarchiában alullevőtől.) Ez az átvétel-átadás alapvetően konzultációk nélkül, a külföldi tulajdonos elképzelései szerint történik, tehát függetlenül attól, hogy a hazai (elismerten jó) szakemberek szerint a változás célszerű-e. (A magyar szakemberek szerint nem mindig az.) Tudás-transzferről azonban a felmért vállalatok esetében nincs szó. Mint az minden ágazatban általános tapasztalat volt, a Magyarországon rendelkezésre álló szakismeret és gyakorlottság magas szintjéhez a külföldi beruházóknak rendszerint nincs mit hozzátenniük. Éppen ezért lehet gyors és eredményes még az újabb technológiák (gépek) alkalmazása is.

A külföldi tőkével kapcsolatban rendkívül negatív tapasztalataink is vannak a magyar cégeknek. A vállalatot elhanyagoló, majd azt más cégnek átjászó tulajdonosi mentalitásról már szoltunk. A kisebb vállalatok azonban a nagyoknak más formában is kiszolgáltattak. Az áruházláncok követelése vagy a késztermékgyártók fizetési, szerződési feltételei gyakran hátrányosan érintik őket. Ez azonban valószínűleg nem a külföldi és a magyar (tulajdonú) vállalat közti kapcsolatot minősíti, hanem a nagyobb és a kisebb vállalatok (tőkeerők) közti konkurenciaharcot jellemzi, a nagyobb tőkének azt a képességét, hogy jobb erőpozíciójuk talaján elvonják a profitot a kisebb tőkéktől. Ez a „vertikális” konkurenciaharc a konkurencia korlátozását jelenti, egyfelől akadályozva a kisebb vállalatok tőkefelhalmozását, vagyis növekedését, másfelől elősegítve a tőkének koncentrációját, centralizációját.

5) VERSENYKÉPESSÉG

A felmért ágazatok versenyképességi adottságai és gondjai is a kis- és középvállalati lét általános paramétereibe illenek bele. Magyarországról a rendszerváltás következtében eltűntek a nagy, integrált felleveőpiaccal bíró és technológiafejlesztésre képes vállalatok. Az állam pedig – fogalmazott egy interjúalany – „nem segített, hogy a meglévő tudás, eszközök az új rendszerben kamatozhassanak, sőt hatékonyan közrejátszott a vertikumok szétverésében”.

Most ez a magára hagyott vállalati szféra próbál a korlátozott mértékben birtokába került termelőeszközökre, szak tudásra és tapasztalatra támaszkodva helyet találni magának a piacon, miközben tőkeerejének gyengesége miatt erre egyedül biztosan nem lesz képes. Azért, mert a ma még általa lefedett piaci szegmenst (kisszeriás és/vagy egyedi, minőségi

termékek gyártását) az alacsonyabb bérű keleti országok konkurenciája és/vagy a technológiai fejlődés (kisszériák termelésére is alkalmas komplex gyártórendszerek) révén a világpiac nagyvállalatainak versenye szűküléssel fenyegeti.

5.1. A konkurenciaviszonyok

A magyar vállalatok mára lényegében a világpiacon versenyeznek. Belföldi (hazai) konkurencia csak a hazai fogyasztási cikkek (mintánk esetében az édesipar és ruhaipar) esetében van. A verseny nem csak termékszinten, hanem a termeltetés (beszállítás, bér munkázás) szintjén is folyik. A bér munkázásban a keleti (és távol-keleti) verseny, a beszállítatásban a multinacionális vállalatok közeli és távoli beszállítói körének konkurenciája növekszik. A ma még „jól menő” magyarországi autóalkatrészgyártás jövőjére nézve egyáltalán nem biztató, hogy megindult az autógyárak nyugati (déli) beszállítói- nak Magyarországra települése is.

E jelenség mögött a technika és élőmunka csereviszonyát meghatározó törvényszerűségek tőkeallokációra gyakorolt hatását lelhetjük fel. A technológiafejlesztés a költségek leszorításának csak egy eleme. Profitszempontról a kevésbé termelékeny technológia is „újjaéleszthető” olcsóbb munkaerő alkalmazásával. Ahogy új technológiák bevezetését indokolják a fejlett országok relatíve magas bérei, úgy telepítik keletebbre a kevésbé termelékeny technológiákat. (A jelenséget először Raymond Vernon írta le a 60-as években.) A technológiák hullámokban áramlanak a mind alacsonyabb munkaerőköltségű országokba. Ezzel együtt az e technológiák által gyártott termékek önálló termelőinek piaci pozíciója is változik. E folyamatban Magyarország közepén áll. Egy ideig élvezheti az iparáganként különböző ütemű beáramlást, konjunktúrát, majd a konkurencia élesedésével elszenvedti a kiáramlást.

Eklatáns példa a ruhaipar, ahol ma már a magyar kis- és középvállalkozások is pontosan tudják, hogy a jövő a termelés kitelepítése a Keletre (Romániába, Ukrajnába), mindössze a termékfejlesztés és talán a logisztika megtartásával. Annak a folyamatnak a megismétléséről van tehát szó, melyet a nyugat-európai ruhaipari termelők Magyarországra áramlásánál (és sokuk esetében már kiáramlásánál is) tapasztallhattunk. A kérdés, hogy mi fog maradni a foglalkoztatásból? (A ruhaipar 67 ezer, az egész textil-ruha-bőr ágazat 170 ezer főnek ad munkát.)

E szemünk előtt realizálódó perspektívával szemben egy lehetséges – és több vállalatvezető szerint az egyetlen – alternatíva a nagyszervezetekben összefogott vertikumok kiépítése minden lényeges iparágban.

5.2. A versenyképesség meghatározói

5.2.1. Minőség

Az intermediereket gyártó ágazatokkal (mintánkban az öntészet, autóalkatrészgyártás) kapcsolatban pontosítani kell a minőségi versenyről elterjedt nézetet: minőségi verseny nincs, a minőség egyfajta „piaci belépő”. Aki nem tudja az elvárt minőséget gyártani, az nincs is versenyben. A legfőbb versenytényező az ár. Az árverseny pedig nagyon heves.

A végtermékgyártók esetében (mintánkban a ruha-, az édes- és a mérőműszeriparban) némiképpen más a helyzet. Itt a piacon különböző minőségű termékek lehetnek forgalomban (a magyar ipar a magasabb színvonalú termékek gyártói közé tartozik), de az ár itt is minden minőségi szinten a konkurencia kulcskérdése. Sőt, az ár (olcsóság) még némi átjárást is biztosít a termékminőségek között. Értve ezen azt, hogy a vevők

igénylik az árak leszorítását, esetenként azon az áron is, hogy a gyártó „vegyen ki valamit a termékből”. Olykor az alacsonyabb ár kedvéért még a kevésbé igényes terméket gyártóval is hajlandók szerződni.

Az olyan egyedi és innovatív jellegű termékeket gyártó ágazatokban, mint a teszt- és mérőműszeripar, a minőség maga a termék, az innováció, a specifikum. Végso soron tehát a minőség itt sem döntő: ár és tőkeerő kérdése, hogy a termék piacra kerül-e.

5.2.2. Költségek

Az ár végső meghatározója természetesen a költség. Hogy ezt az egyes ágazatokban és vállalatoknál mennyire tudják leszorítani, az a gazdasági környezet, az ágazati adottság, valamint a vállalatstratégia kérdése. A felmérés tanúsága szerint a magyar feldolgozóipar számára a bérköltségek és – egyes ágazatokban – az energia jelentik a legnagyobb költségterhet. Nem a béreket önmagukban, hanem azok járulékos költségeit sokallják. A jellegükből kifolyólag munkaigényes ágazatok számára ez különösen nagy gond, de súlyosan érinti a magyarországi feldolgozóipar többi ágazatát is. Azért, mert ez a feldolgozóipar a kisebb szériák, egyedibb termékek piaci szegmensében működő kis- és középvállalatokból áll, melyek technológiája még az elvileg (nagyobb szériák, standardizáltabb termékek esetében) könnyebben automatizálható ágazatokban is a világpiacon csúcshintnél több előmunkát igényel.

A magyar ipar (a ma még a piacon megélő kis- és középvállalatok) jelenlegi helyzete nem lesz soká fenntartható, mert a technológiai fejlődés ki fogja őket szorítani a pillanatnyilag általuk elfoglalt piaci szegmensből is. Egyfelől a technológia a nagy szériák és az egyedi termékek gyártására való képesség kombinációja irányába fejlődik, másfelől az alacsony bérű tömegáru-termelők egyre inkább megtanulják a minőségibb termékek előállítását.

A világpiaconhoz képest „kis” szervezetekből álló magyar iparnak viszont – külső segítség nélkül – nincs és nem lesz lehetősége a tömegtermelés előnyeinek kihasználására.

Az energiafogyasztás technológiailag meghatározott, mértékét nem lehet az ár emelkedésének hatására leszorítani. Ugyanakkor éppen a nagy energiafogyasztó ágazatok (pl. öntészet) a leginkább környezetszennyezőek. Büntetés terhe mellett kötelező környezetvédelmi beruházásaikat azonban többek között éppen a magas energiaárak akadályozzák. A kör bezárult. Elmondásuk szerint ugyanakkor versenytársaik jó része kedvezőbb (támogatott, alacsonyabb) energiaárakkal termel, és ezért már pusztán emiatt versenyképesebb náluk.

Vannak olyan, az *inputokra* vonatkozó következtelen környezetvédelmi szabályok, melyek egyszerre rontják a vállalat versenyképességét, és növelik a környezeti terhelést. (Például ha környezetvédelmi okból nem lehet alapanyagot importálni, s ezért a hazai, rosszabb minőségű, környezetszennyezőbb anyagot kell használni.)

5.2.3. Tőkeerő

A felmérés megerősítette, hogy a tőkeerő önmagában is versenyképességi tényező. Ez határozza meg az alkalmazható árstratégiát (tud-e és mennyit engedni a gyártó az árból a termék piaci bevezetésékor), tud-e marketinget finanszírozni, saját maga értékesít, vagy közvetítőre szorul, milyen fizetési kondíciókat fogadhat el, képes-e saját termék kifejlesztésére, vagy csak bér munkázni tud stb., és ennek függvénye a költségcsökkentő beruházások megvalósítása is. Az árverseny és a nagyobb (vásárló, kereskedő) vállalatok diktáló pozíciója gátolja a tőkefelhalmozást, ezért a forgótőkehiány még a 250 főnél többet foglalkoztató vállalatok esetében is általános és állandó probléma, a kisebb vállalatoknál pedig egyenesen a létbizonytalanság forrása. A piaci ver-

senyben való helytállás feltétele tehát a tőkeerő, a növekedésre való képesség, amelyet azonban a mai monopolisztikus piaci versenyben nem – legfeljebb kivételként – lehet megszerezni. Ez itt a 22-es csapdája.

A magyar feldolgozóipar számára tehát a forgótőkehiányban sűrűsödő vállalatszerkezet a legfőbb versenyhátrány. A magyar ipar problémája a kistőkék általános problémája, és ezért a helyzetért a vizsgált vállalati körben szerzett tapasztalatok szerint nagyrészt a termelési komplexumok (vertikális vállalati kapcsolatrendszerek) rendszerváltáskor történt szétrombolása, illetve újjáépülésének hiánya a felelős.

5.2.4. *Technológia*

Az interjúkból az derült ki, hogy a fejlett és egyedülálló technológia csak egy része a versenyképességnek, egy elem a sok közül. Nem a technológia (termelékenység) a kulcskérdés, hanem a termékegységre jutó költség. A felmért vállalatok úgy érzik, technológiájukkal alapvetően nincs baj, az elegendő termékeik versenyképességéhez. Minden technológiának van előnye és hátránya, erős és gyenge oldala. Éppen technológiájuk változatossága az, hogy sokféle termék gyártására képesek, biztosítja számukra a versenyképességet, sőt ez nemegyszer piacon maradásuk záloga.

5.2.5. *Marketing*

Ha a megkövetelt minőség melletti legalacsonyabb ár a szükséges, akkor a marketing a vállalati versenyképesség elégséges feltétele. Ez leginkább a kevésbé tőkeerős vállalatok esetében problematikus. Hernesniemi *et al.* (1996) a magyarországihoz hasonló vállalatszerkezettel jellemzett finn gazdaságban végzett szektorális kutatásai megállapították, hogy – a pénzügyek és a stratégiai vállalati ismeretek mellett – a marketing volt az

a vállalati funkció, amely többnyire nem tartott lépést a vállalatok technológiai szintjének növekedésével. Ez pedig súlyos versenyképességi hátrány, hiszen így a technikai tudás nem válik kereskedelmi haszonná.

A magyarországi felmérés során is minden ágazatban többen hangsúlyozták, hogy a versenyképesség sokkal inkább múlik a marketingen, piacszerzésen, mint a technológián. A legjobb termék sem adható el, ha nem ismeri meg a piac. A marketing azonban költséges, s ezért a vállalatok többsége nem tudja a szükséges mértékben alkalmazni.

5.2.6. *Munkaerő*

Pozitíve vagy negatíve, de sokan kiemelték a munkaerő lojalitását mint versenyképességi tényezőt. A hangsúlyokból kiderült, hogy ezt még a szaktudásnál is fontosabbnak tartják. (Mit ér a szaktudás, ha a munkaerő nem teljes odaadással végzi munkáját?)

A vállalatvezetők a teljesítményberezés különböző formáival igyekeznek ezt az „azonosulást” kiváltani. Itt a kérdés az, hogy ténylegesen a magántulajdonban lévő gyár (tulajdonosainak) érdekeivel történő azonosulásról vagy pusztán a munkahelyekhez való ragaszkodásból eredő kényszerről van-e szó. A kérdés nem akadémikus, mert a munkával való azonosulás végső fokon a mennyiségi és minőségi teljesítmény lehetséges maximumára vonatkozik.

A munkaerő ára a magyarországi feldolgozóipari vállalatok számára egyre fokozódó mértékű versenyhátrányt jelent. Ezért már a magyar tulajdonosi vállalati körben is megjelent (mint a ruhaipari példán is láttuk) az alacsonyabb bérű keleti országokba való termelés kitelepítés gyakorlata. A termelés kitelepítés, a költséggazdálkodás fentebb feltárt folyamataival együtt a munkanélküliségen, a szakmunkaigény csökkenésén keresztül hosszabb távon a munkavállalási feltételek

romlása, a bérek csökkenése irányába hat.

5.3. Vállalatvezetés

Néhányan nemcsak a beosztottak, de a vezetők mentalitásának kérdését is felvetették, mondván, hogy a vállalatvezetés piaci igényekre való reagálásának képessége, a megfelelő vállalatvezetést (a korszerű vezetélméleteknek megfelelő menedzserképzést), valamint a vállalatstruktúra szintén versenyképességi tényező.

E tényezők világpiaci versenyben játszott szerepét húzza alá Fujimoto (2001), amikor a japán autóipar nemzetközi technológiai versenyképességének hanyatlását ellensúlyozó vállalati szervezetről beszél. Ez a szervezet magyarázza a kihozatali idő (*lead time* - LT)¹ terén mutatkozó japán előnyt.² A megfelelő vállalat-szervezet tehát még az információs technológiák kevésbé intenzív használata esetén is piaci előnyt biztosíthat (IT-LT paradoxon).

5.3.1. Személyes kapcsolatok

A vállalat alapítási, értékesítési, piac- és partnerszerzési sikerekben tagadhatatlanul és többek által hangsúlyozottan kimagasló jelentősége van a személyes kapcsolatoknak.

A piaci versenyben az ár-, illetve nyereségmegtartások játsszák a döntő szerepet, ezek realizálódásának bizonytalanságait azonban mindenki igyekszik kiküszöbölni. A közhiedelemmel ellentétben

¹ A termék külső megjelenésének jóváhagyásától kezdve az értékesítés megkezdéséig eltelt idő.

² A japán autógyártók hagyományosan előnyt élveznek termékeik kihozatali ideje terén. A 90-es évek elejéig a japán gyártók 30 hónapjával az amerikaiak 40 hónapja állt szemben. Ma a megfelelő számok rendre kevesebb mint 20 és 30 hónap. A technológiafejlesztésben egyébként lemaradó japánok relatív előnye tehát e téren még nőtt is.

nem a kockázat szeretete, hanem a kockázathoz mért nyereség motiválja a piaci szereplőket, akik a kettő viszonyának optimalizálására, ezen belül a kockázat minimalizálásra törekednek. Mivel a piaci viszonyokat is emberek teremtik meg, a bizalom az üzleti tárgyalások központi szereplője.

A bizalmat üzleti kapcsolatokban, de azokon kívüli viszonyokban is el lehet nyerni, ezért a vállalatvezetés sikerei (esetleg „jogtalan” kudarcai) személyes (gazdasági, politikai) kapcsolataik kiterjedtségén és minőségén nyugszanak. Ez a visszajáról mutatkozik meg abban, hogy sok vállalatvezető szóvá tette a pályázatelbírálások „szakszerűtlenségét”, vagy nyíltan az állami pénzelosztásnál vélelmezett „előre leosztott pénzek”-ről beszélt.

6) GAZDASÁGPOLITIKAI JAVASLATOK

A vállalatvezetők számos explicit és implicit gazdaságpolitikai javaslatot tettek, mégis a legáltalánosabb tapasztalat a kiábrándultság volt. Már nem várnak semmit a gazdaságpolitikától.

Talán a *laissez faire*, a „láthatatlan piaci kéz” mindent elrendező hatalmában korlátlanul hívók számára ez örvendetes esemény, valójában azonban aggasztó. Leszámítva a tőkeerős multinacionális cégek szervezetébe integrált vállalatokat, a magyarországi kis- és középvállalatoknak számos olyan gondjuk van, amelyekért nem ők a felelősek, s amelyekben saját erejükkel nem is fognak tudni javítani. Magukra hagyni őket a gazdaságpolitika részéről egyenlő azzal, hogy a náluk keletkezett problémákat hagyják eszkalálódni, gazdasági és társadalmi problémákká transzformálódni. Olyan problémákká, melyek orvoslását már csak az államtól lehet várni, de amelyekkel akkor már az állam sem fog tudni megbirkózni (ipar-

ágak eltűnése, munkanélküliség, egyes régiók leszakadása stb.).

A kiábrándultság ellenére az interjúk során felvetett gazdaságpolitikai javaslatok sora viszonylag hosszú. Ami különösen értékesé teszi őket, az nem újszerűségük (többségükkel talán az ország vezetői is tisztában vannak), hanem hogy egy-két speciális javaslat kivételével minden felmért ágazatban szóba kerültek. A javaslatok a vállalatok legégetőbb nehézségeit tükrözik, ezért mindegyik tanulságos és megfontolásra érdemes. Ezért nem hallgatunk el olyan javaslatokat sem, melyek gondos gazdaságpolitikai mérlegelés után és a piaci logika szerint vagy éppen az EU-szabályok miatt nem vehetők figyelembe, illetve amelyek megoldása az általános konkurencia viszonyai között akkor is a vállalatok feladata, ha erre nem képesek.

6.1. Koncepcionális javaslatok

Lényegben kivétel nélkül mindenütt első számú elvárás volt a gazdaságpolitika (árfolyampolitika, vámpolitika, egyéb szabályozás) kiszámíthatósága. A nagy és hirtelen változásokkal a vállalatok nem tudnak mit kezdeni, negatív hatásaikat nem vagy csak nehezen tudják kivédeni (pl. forintfelértékelés exportra, már megkötött szerződésekre gyakorolt hatása).

Ezzel kapcsolatban sokan kárhoztatták a gazdaságpolitika merev pénzügyi szemléletét, a fejlesztési politika adminisztratív beállítottságát.

Az állam dolga elsősorban az infrastruktúra-fejlesztés. (Utak építése!)

A „lemaradónak” ítélt ágazatok helyzetének, szerepének, leépülésük messze menő hatásának átgondolása, fejlődési igényeik felmérése, s az ennek megfelelő gazdaságpolitika.

Általános az elégedetlenség a fekete-gazdaságot érintő szabályozást illetően. A vállalatok minden ágazatban szenvednek

a szabályozás alóli kibújással behozhatatlan versenyelőnyre szert tevő szereplők versenyétől.

Megfogalmazódott a jogrend átláthatatlanságára, manipulálhatóságára vonatkozó vélemény is.

Többen utaltak a támogatásokhoz (pályázati pénzekhez) való hozzájutás nemegyszer érthetetlen, tisztázatlan körülményeire, a korrupció („személyes kapcsolatok”) lehetőségét említve.

6.2. Konkrét javaslatok

A gazdaságpolitikai döntések előtt végezzenek hatásvizsgálatokat!

A vállalatok túlnyomó többsége hatékony kis- és középvállalati politikát szeretne. Ennek elemeiként említették az állami megrendeléseket, a vissza nem térítendő támogatások körének bővítését, külön is az exporttámogatás és a fejlesztési támogatások, adókedvezmények növelését, a támogatásoknál a kedvezményarány növelését és a feltételek könnyítését, illetve racionalizálását (pl. egy fejlesztő beruházás miatt egy évben veszteségesé vált cég e veszteségre való tekintettel nem nyert pályázatot). Továbbá a vásárokon, kiállításokon való részvétel anyagi támogatását, a külföldi képviseltek fenntartásának elősegítését (ahelyett, hogy a bérleti díjak emelésével a meglévők felszámolására kényszerítenék a vállalatokat), a raktározás állami vagy félállami szervezetek segítségével történő segítését (a *just in time* rendszer a beszállítókra hárítja a raktározás költségeit). Felvetették azt is, hogy az autópályadíj ÁFÁ-ja legyen visszaiigényelhető.

Nem csak a kisebb, de a nagyvállalatokat is érinti a hitelfelvételt gyakorlatilag lehetlenné tevő hitelezési gyakorlat. Csak a tőkeerős tulajdonos révén olcsó (euró-) hitelhez jutók számára nem jelent gondot a (forint-) hitelek magas (a vállalati profitrátákat messze meghaladó) kamata és

szigorú feltételei. („Az kap hitelt, akinek nincs is szüksége rá.”)

A vállalatok általában üdvözik a pályázati rendszert, de bővítését és koncepcionális átgondolását, szakszerűbb, gyorsabb, rugalmasabb megvalósítását látnák szívesen. Például ne csak a mindenkor „divatos” (pl. „EU-s”) témákat tolják előtérbe; vagy a kistérségeknek szánt összegeket a helyi kisvállalatok általában nem tudják kihasználni, míg a nekik munkát adó nagyobb és térségen kívüli vállalatok képesek rá. Indirekte tehát az előbbieket (is) támogatná az utóbbiakhoz jutó pénz.

Elsősorban a konkrét magyarországi fejlesztésekhez kapcsolódó, közös projektekben megvalósított termékfejlesztéseket kellene támogatni, amelyhez az infrastrukturális fejlesztések jó terepet jelentenek, s amelyekben a magyar beszállítók (öntödék, alkatrészgyártók) és vevők (energetikai, környezetvédelmi, közlekedési vállalatok) együttműködhetnek. Ebbe a gondolatkörbe tarozik bele, hogy ösztönözni kellene a feldolgozókat a magyarországi alapanyag-vásárlásra. A magyar öntödék több alapanyagot (pl. alumíniumtömböt) is tudnának belföldön vásárolni (Ajka), ha olcsóbb lenne. Ez is csökkenthetné az importot, javítaná a külkereskedelmi mérleget, és jót tenne a hazai iparnak (Ajkának biztos piaca lenne), foglalkoztatásnak.

A beszállítói kör védelme, fejlesztése végett a távolabbi (távol-keleti) országokból ide érkező (késztermék-gyártó) működőtőkét érdemes preferálni, mert az nehezebben telepíti át beszállítóit, továbbá ügyelnie kell a 60%-os európai értékhányadra is. Ezért hajlamosabb magyar beszállítókat alkalmazni.

A feketegazdaság „kifehéritésére” is több javaslat érkezett, melyek használhatóságát a gazdaságpolitika feladata eldönteni. Javasolták például a bérterhek csökkentését, a TB munkáltató és munkavállaló közti megosztását vagy azt, hogy beruházás esetén senki ne kérdezze, honnan jött a pénz.

Többen említették, hogy a nyereségadó némi csökkentése nem oldja meg a problémákat („nem a nyereségadó sok, hanem a bérteher”), ahogy azt is, hogy ne adókedvezményekkel csalogassák be a külföldi tőkét, mert annak nincs megtartó hatása. Az adókedvezményeket inkább fejlesztéshez kössék.

A jelenlegi adószabályok nem kedveznek a regionális központok kialakításának. Az önkormányzatok finanszírozása a helyi iparüzési adóra épül, s ez nemzetközi összehasonlításban jelenleg versenyhátrányt jelent a magyarországi vállalkozások számára. Ennek oka, hogy a helyi iparüzési adó alapja a nyereség helyett a forgalom, abból csak a beszerzett áruk (tehát lényegében az anyagköltségek) vonhatók le. Így a nagy élómunkaaránnyal működő vállalkozások (a K+F- és logisztikai központok is) óriási hátrányba kerülnek. A legnagyobb költség nem az anyag, hanem a bér, ami a forgalmat is meghatározza. A nagyobb hozzáadott értékű tevékenységeket, a vállalati regionális központok letelepítését a nyereségalapú adózás ösztönözné leginkább, különösen hogy szomszédaink (pl. Szlovákia, Csehország) egyáltalán nem alkalmazzák a helyi iparüzési adó intézményét. A rendszer megváltoztatása természetesen messze ható következményekkel járna, hiszen az önkormányzatok finanszírozását is meg kellene oldani.

A vállalatok a szakképzés felkarolását, vállalat-, illetve gyakorlatorientálttá tételét igényelnék, felső szinten is. Jellemző, hogy erre maguk sem sajnálnák a pénzt (a szakképzési támogatást mindenképpen be kell fizetniük), de saját lehetőségeik nem mindig engedik meg, hogy a képzést maguk folytassák. A legtöbben azonban biztosítanak és biztosítják is a vállalati gyakorlat lehetőségét a tanulóknak.

A magyarországi energiaszolgáltatók árai nemzetközi összehasonlításban magasak. Alacsonyabb díjak mellett a felhasználók többet fordíthatnának környezetvédelemre, illetve környezetkímélő technológiai beruházásokra. A nagyfogyasztókat

az energiaárak – nyugati versenytársaik által élvezett – támogatásával vagy a „lekötési”, „készenléti” díj eltörlésével (fogyasztás szerinti fizetéssel) lehetne támogatni.

Az energiaárakkal együtt a környezetvédelmi szabályozást is át kellene gondolni.

Végezetül elmondjuk, hogy az egyik (pontosabban „a”) magyar szerszámgépgyártó vállalat elgondolkodtató javaslatot tett az interjúkészítés során, melyet – mint a magyar szerszámgépgyártás felhívásának s egyben a magyar kisvállalkozások uniós versenyképessége javításának lehetőségét – melegen ajánlunk a gazdaságpolitikai döntéshozók figyelmébe. A szóban forgó (és a magyar szerszámgépgyártást immár egyedül képviselő) vállalatnak piacot, a kis cégeknek termelékenység-növelést, az államnak foglalkoztatást jelentene a következő konstrukció. Egy öreg eszterga- vagy marógép elektronikus vezérlővel való ellátása minimum 2,5 millió forintba kerül. Egy kisvállalkozás, mely öt géppel dolgozik, soha nem fogja tudni kigazdálkodni ezt a pénzt. A GKM, a szóban forgó magyar szerszámgépgyártó vállalat és az adott kisvállalkozások összefogásával azonban a probléma megoldható. A költségeket harmadolnák, azaz a szerszámgépgyártó leszorítaná az árat a lehetséges minimumra, a GKM, a konstrukcióban résztvevő kisvállalkozás és a szerszámgépgyártó egyenlő (1/3-1/3) arányban vállalná a költségeket. Így a kisvállalkozások 7-800 ezer Ft/gép áron ugorhatnának egyet a technológiai létrán. Nyolcvanmillió forintból 100-110 gép, több tucat vidéki kisvállalkozás modernizálható.

6.3. Kitorési pont?

Több interjúalany szerint a gazdaságpolitika elmulasztotta, hogy a piaci folyamatok elemzésére építve hosszú távú stratégiát dolgozzon ki és valósítsa meg az egyes ágazatokban. Például a sikeres ön-

tödék ma kiviszik termékeiket a nyugati autógyárakba, ahol a multik szerelik, és részegységként visszahozzák Magyarországra, itteni alkatrészgyártóikhoz. Mint a magyar öntészet egyik sikervállalatának vezetője és az ágazat jó ismerője hangsúlyozta, sokkal ésszerűbb és gazdaságosabb lett volna a hazai autóiipari beszállítókat integrálni, azaz a vertikumot egy integrátor alá szervezni, hogy az alkatrészelemek ne kerülő úton jussanak a hazai alkatrészgyártókhöz. Erősebb lenne tőle a magyarországi ipar, jobb lenne a külkereskedelmi mérleg. De az öntészet nem csak az autóalkatrészgyártásnak szállít termékeket, hanem például a vasútnak, az erőműveknek, a vízműveknek stb. és nemcsak elad, hanem vásárol is. Ugyanez elmondható más iparágakról is.

A kis- és középvállalatok nagy része szerint vertikumban gondolkodó gazdaságpolitikára van szükség, amely a fent vázolt eszközöket alkalmazza átfogó céljai eléréséhez. A felvetés mögött a piaci kapcsolatok – minden vállalati kör számára lényeges – biztosításának igénye áll. Bár a megfogalmazás első pillanatban furcsának tűnhet, ha közelebbről megvizsgáljuk, a „vertikumépítés” mögötti gondolat nagyon is racionális. Egyrészt műszaki-technológiai, másrészt piaci szempontból. Ugyanezt az igényt Farkas és Mészáros (2002) vállalati interjúk tapasztalatai alapján úgy fogalmazta meg, hogy mivel piac (megrendelések) nélkül egyetlen vállalat sem tud életképesé válni, a kis- és középvállalatok számára az üzleti hátteret célirányos kormányzati közreműködéssel és támogatással a magyar tulajdonú nagyvállalatok biztosíthatnák.

De fellelhető a „vertikum” fontosságának gondolata Porternél is. Porter (1990) *diamond*-modelljében a vállalati versenyképességet meghatározó három tényező egyike a kapcsolódó (kiszolgáló, felvevő) iparágak állapota.

Nem elegendő pusztán a nyereség közvetlen keletkezési helyeit fejleszteni. A feldolgozóipari vertikumban a globális vállalathálózatok létrejöttével egyre inkább

a késztermékgyártásban keletkezik a profit, pontosabban szólva a vertikum alsóbb lépcsőfokairól a késztermékgyártó képes hozzáadott értéket (profitot) elvonni. Különösen, ha kis- és közepes vállalatok állnak szemben nagy felhasználókkal. A vertikum felsőbb szintjéhez azonban csak tőkeerős, nagy cégek képesek kapcsolódni. A magyarországi ipar vállalatstruktúrája nem ilyen, miközben számottevő potenciálakkal rendelkezik. A vertikumépítéshez a magyarországi vállalati körben megvan a legalapvetőbb technikai-képzettségi feltételek.

Végezetül a gazdaságpolitikának nem szabad szem előtt téveszteni-e azt az általános irányelvet, hogy ami közvetlen kiadás mikroszinten (egy-egy vállalati szegmensben), az közvetve annak többszörösét „hozhatja be”, illetve spórolhatja meg a költségvetésben, azaz makroszinten. Például a termelésen (foglalkoztatáson) keresztül gyakorolt szociálpolitika lényegesen olcsóbb, mint a közvetlen, a munkapiacról kiszorult, munkához nem kötődő segélyezés. Az állami költségvetésre vonatkoztatva tehát gazdaságosabb a szociálpolitikát (részben) „előre”, az ágazatokon keresztül gyakorolni, mint „utólag”, önállóan.

* * * * *

REFERENCIÁK

- Artner Annamária (2000): *A perifériáról a centrumba? Írország gazdasági fejlődése az elmúlt évtizedekben.* Aula, Budapest.
- Artner Annamária (2004): *Külföldi működőtőke-bevonás és versenyképesség – Írország példája.* MTA VKI, Budapest.
- Buzás Sándor – Novák Csaba (2004): 'A magyar feldolgozóipari vállalkozások nyereségességének meghatározói.' *Külgazdaság*, Vol. XLVIII, No. 1, pp. 28–41.
- Camuffo, Arnaldo – Volpato, Giuseppe (é.n.). *Global Sourcing in the Automotive Supply Chain: The Case of Fiat Auto „Project 178” World Car.* International Motor Vehicle Program – MIT. Globalization Research. Ca' Foiscari University of Venice, Italy.
- Farkas Péter (2000): 'A külföldi működőtőke hatása a K+F-re és az innovációra Magyarországon.' *A működőtőke kivitele és a technológiai fejlődés a 21. század közepén.* Oktatási Minisztérium, Budapest, pp. 111–137.
- Fujimoto, Takahiro (2001): *The Case for Cautious Optimism. Look Japan.* May 2001.
<http://www.lookjapan.com/LBecobiz/01MayEssay.htm>
- Hamar Judit (2004): 'Tőkevonzó-képességünk alakulása és a multinacionális cégek szerepe a magyar gazdaság technológiai és strukturális felzárkóztatásában.' *Külgazdaság*, Vol. XLVIII, No. 5.
- Helper, S. (2000): 'Economists and Field Research: »You Can Observe a Lot Just by Watching«' *American Economic Review*, May.
- Hernesniemi, Hannu – Lammi, Markku – Yla-Antilla, Pekka (1996): *Advantage Finland – The Future of Finnish Industries.* ETLA – The Research Institute of the Finnish Economy. SITRA – The Finnish National Fund for Research and Development, Helsinki.
- Meinen, Gerhard – Verlinden, Bert (1997): *Statistics on Tangible Capital Stock. Direct Observation at Statistics Netherlands.* Capital Stock Conference Canberra, March 10–14,
<http://www.oecd.org/dataoecd/7/54/2666621.pdf>

- Porter, Michael, E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, A Division of Macmillan, Incl, New York.
- Smeets, Eric – van den Hove, Norbert (1997): *Desinvestments*. Capital Stock Conference Canberra, March 10–14, 1997.
<http://www.oecd.org/dataoecd/9/2/2666852.pdf>
- Szanyi Miklós (2002): 'Subcontracting and Outward Processing Trade as a Form of Networking in Hungary.' *Acta Oeconomica*, Vol. 52, No. 3.
- Török Ádám – Petz Raymund (1999): 'Kísérlet a K+F-intenzitás és export-szerkezet közötti összefüggések vizsgálatára a magyar gazdaságban'. *Közgazdasági Szemle*, Vol. XLVI, No. 3, pp. 213–230.
- Vuori, Synnöve (1997): *Technology Sources and Competitiveness. An Analysis of Finnish Industries*. ETLA, The Research Institute of the Finnish Economy, Helsinki.

II.

A feldolgozóipar termelési technológiai színvonala és a versenyképesség

Ágazati összefoglalók

1) A RUHAIPAR

1.1. Az ágazat általános jellemzői¹

A ruházati ipar termelése a 80-as évek második felétől csökkent. Mélypontját 1992-ben érte el (az 1980-as szint 66%-át), majd némi hullámvész után 1998-tól a termelés ismét felfutott (2002-re az 1980-as szint 113,8%-ára).² A növekedés okai többértékűek. Egyrészt a forintleértékelés az exportőröknek kedvezett, másrészt a 90-es években fellendült a nyugat-

¹ A ruhaipar mai helyzetét, termeléseszközeinek állapotát és az ágazat versenyképességét vállalati mélyinterjúk segítségével térképeztük fel. A felmérésben 5 cég (2 külföldi tulajdonú, 3 magyar, ezen belül egy állami, egy szövetkezeti) és a szakmai szövetség vett részt.

² Cseh József (az MKSZ elnöke) adatai. *Könnyűipari ágazatok az Európai Unióban és Magyarországon: textil-, ruházati, bőr és cipőipar*. Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, Budapest, 2002, p. 33.

európai cégek bérmunkáltatás formájában történő termelés kitelepítése a Keletre, első lépcsőként Magyarországra.

A magyarországi ruhaiparban 2001-ben 66.385 fő dolgozott (kb. 20%-kal több mint 1996-ban), az ágazat bruttó termelési értéke 218 milliárd forint, nettó árbevétele 217 milliárd forint volt, a termelés több mint háromnegyede exportra került. Az ágazat adózás előtti eredménye a 90-es évek második felében 5-8% körül alakult, de 1999–2001-re még 2003 végén sem volt pontos adat. A beruházások szintje a 90-es évek második felében növekvő volt, 2000-ben elérte a 9,7 milliárd forintot, ami a nettó árbevétele 5,3%-ával volt egyenlő.³ Ezekkel a mutatóival a ruházati ipar messze a legkedvezőbb helyzetű ágazat a könnyűipari ágazatok között Magyarországon. Ám ez csak relatív öröndetes pozíció.

A Magyar Könnyűipari Szövetség főtítokára, Cseh József 2002-ben átfogó tanulmányt készített az európai és magyarországi textil-, ruha-, bőr- és cipőipar helyzetéről.⁴ Mivel igen jó, tömör össze-

³ *Op. cit.*, p. 37.

⁴ *Op. cit.*

foglalót ad a ruhaipar helyzetéről, alább idézzük szavait.

„A ruházati export árbevétele több mint 90%-a a bér munkából származik. A rendelkezésre álló technika színvonala nem éri el a modern színvonal felső harmadát. A bruttó eszközértékhez viszonyítva a beruházások értéke 7% alatt van, a nettó arány sem éri el a 8%-ot.

A termelők évek óta létszámbírányal küszködnek. Ezen belül a fizikai munkások, varrónők munkaköreit a munkanélküliség ellenére sem tudják feltölteni. Ennek összetett okai vannak: főleg az országos átlagot meg sem közelítő kifizetett bérek, de a monoton munkavégzés és a magas mennyiségi-minőségi követelmények is hozzájárulnak ehhez.

A ruhaipar a többi könnyűipari ágazatnál rendre kedvezőbb eredményt ért el minden évben. Először 1995-ben javultak jelentősen a ruhaipari cégek eredményei. A létszám arányos árbevétele 1992 és 1998 között csaknem megháromszorozódott, de ez – az ágazat munkaigényes voltából adódóan – a feldolgozóipar eredményéhez képest szerénynek mondható. Bár hivatalos adat 2000 évre az adózás előtti eredményre nem áll rendelkezésünkre, információink szerint az árbevétele arányos 7% feletti jövedelmezőséget változatlanul tartja az alágazat.”⁵ „A ruházati termékek gyártóinak jövedelmezősége sokkal kedvezőbb, mint a textiliparé. Az ismert körülmények miatt az ágazat nem került veszteséges helyzetbe egyetlen évben sem.”⁶ A könnyűipari ágazatokon belül a ruházati ipar az egyetlen, amely a keleti piacok összeomlása után a 90-es évek közepétől javítani volt képes a feldolgozóiparon belüli pozícióit, mind a termelési érték, mind a foglalkoztatás terén, és a legkevésbé romlott az ipari exporton belüli súlya.

A ruházati vállalkozások száma csökkenő, 2000-ben 8327 volt. Ezek több mint fele (1998-ban 56,5%-a) 11 főnél

kevesebbet foglalkoztató kisvállalat, és alig minden huszadik (1998-ban 4,4%-uk) foglalkoztatott 300-nál több embert. A külföldi tőke súlya a jegyzett tőke alapján növekvő, 2001-ben 54,2%-ot ért el, de még így is kisebb, mint a másik két könnyűipari alágazatban.⁷

1.2. A vállalati interjúk tapasztalatai

1.2.1. Jellemző adatok

A felmérésben egy szakmai szövetség, három nagy- és két közepes vállalat vett részt. A legkisebb is 178 főt foglalkoztatott, a legnagyobb több mint 1700 főnek adott munkát. A forgalmi adatok 260 millió és 3,9 milliárd forint között mozogtak.

A vállalatok ruhaipari alapanyagaik túlnyomó többségét importból szerzik be (részben Nyugat-Európából, részben a Távol-Keletről), legfeljebb egyes kiegészítőket vásárolnak belföldön. Az importarány forgalomra vetítve 40-50% körül mozog. Az öt vállalat közül négyben meghatározó (a termelés 75-100%-át teszi ki) a bér munka, az ötödik esetében az arány 30%. A sajátanyagossal termelés jellemző módon belföldön értékesül, de az exportarány még így is 30 és 50% között mozog.

A hozzáadott érték (anyagmentes termelés) 25-30%-ot tesz ki, a nyereség (egy, a külföldi tőke termelési-értékesítési hálózatába integrált vállalat kivételével) alacsony (1-2%) vagy negatív. A helyzet a 90-es évek végén, a 2000-es évek legelején még jobb volt.

⁵ *Op. cit.*, p. 37.

⁶ *Op. cit.*, p. 41.

⁷ *Op. cit.*, p. 45-49.

1.2.2. Konkurenciaviszonyok

A vállalatvezetők minden esetben hangsúlyozták, hogy a konkurencia, különösen az árverseny, nagyon erős. Bár a kelet-európai országok versenye egyelőre elsősorban az alacsonyabb bérekből származik, ezen országok termelői mind a minőség, mind a szállítási fegyelem szempontjából egyre jobbak. Ez azt jelenti, hogy az olyan megrendelők, bér munkáltatók, amelyek eddig azért választották a drágább munkaerővel dolgozó magyar vállalatokat, mert csak ezek tudtak megfelelő szinten teljesíteni, egyre gyakrabban találnak igényeiknek megfelelő termék előállítására képest partner Kelet-Európában. A Távols-Kelet, a maga más piaci szegmensű (alacsonyabb minőségű) árúival a magyar ruhaipar számára elsősorban nem közvetlenül, hanem közvetett úton jelent óriási versenyt: egyrészt a bér munkázásban (a kínai ruhaipar műszaki színvonala is egyre jobb), másrészt a gyenge vásárlóerő miatt (az emberek nem képesek megfizetni a minőséget). A hihetetlenül alacsony áron behozott és elvámolt termékek árával, a szabályozás (adók) alóli kibújással nem lehet versenyezni. Ugyanakkor a kínai iparra is áll, ami Kelet-Európára: a termékek minősége egyre javul, amit az is elősegít, hogy a kínai ruhaipar teljes vertikumban épült ki, a kooperáció és nagy szériák kínálta lehetőségek kiaknázásával.

1.2.3. Az ágazat technológiájának jellemzői

A felmérésben szereplő cégek termelőeszközei igen vegyes képet mutattak. A gépek átlagéletkora 40 és 5 év között mozgott, a jellemző a 10-15 év volt. (A leginkább felújításra szoruló általában az épületek.) Az átlagéletkor azonban nem sokat mond. Egyrészt azért, mert a szórás nagy: még a legöregebb gépparkú vállalatnál is voltak viszonylag fiatal berendezések, a jobb átlaggal bírók pedig általában legalább évente vesznek egy-egy

(kisebb) speciális berendezést, egy-egy számítógépet stb. Másrészt egy technológiát önmagában nem jellemez az üzembe állított gép(ek) életkora.

Az „*alágazatokban a rendelkezésre álló termelő berendezések műszaki színvonala összességében közepesnek minősíthető, az előzőekben vázolt jövedelmezőségi problémák és a forráshiány miatt elmarad a világ élvonalától. Helyenként azonban megtalálhatók a csúcstechnológiát képviselő berendezések is.*”⁸ A szórás nagy, a csúcstechnológia inkább a konfekcionálásban van jelen.

A vállalatok a világpiacihoz képest egy kivétellel jónak, sőt annak megfelelőnek ítélték technológiájukat, így az ötfokozatú skálán (ahol az ötös a legjobb) négyessel, ötössel (egy esetben kettessel) értékelték azt. Az európai perifériához viszonyítva ötöst (egy esetben hármast) adtak. A kelet-európai konkurensekéhez képest a vállalatok saját technológiájukat jobbnak ítélték, kivéve egy esetet (amely négyesre minősítette a magáét).

1.2.4. Beruházáspolitikai

Általánosan jellemző, hogy a vállalatoknak nincs előre lefektetett beruházási tervük. A beruházásokat közvetlenül a piaci (termék-) igények határozzák meg: ha a megrendeléshez szükség van egy új, speciális gépre, megveszik. Ebben az ágazatban a legdrágább gép 15 millió forint, egy programozható automata varrógép 4-5 millió forint, de a kisebb speciális gépek 1-2 millió forintba kerülnek. Használtan még olcsóbbak, s mivel nem kellenek folyamatosan, egyes vállalatvezetők szerint nem is szabad újonnan megvenni őket. Ez azt jelenti, hogy még a tartósan veszteséges cég is képes adott esetben egy-egy kisebb speciális gép megvételére, ha a megrendelés teljesítése azt követeli.

A 90-es években minden, a legutóbbi években a legtöbb cég képes volt moder-

⁸ *Op. cit.*, p. 40.

nizáló beruházásokat végrehajtani, melyek sorába tartozik például a vertikumfejlesztés, a vállalatszervezeti javítások, a gyártás-előkészítés és a vállalati informatikai rendszer számítógépesítése, gégek vásárlása. (A 90-es években sehol sem volt olyan lényeges technológiai beruházás, amely elmaradt volna.) Mindennek eredményeként az élömunkaigény mindenütt, még a legrosszabb helyzetben lévő vállalatnál is csökkent. A beruházási rátát a forgalomhoz viszonyított 2 és 8% közöttinek becsülték. Van, ahol a cél az, hogy a gégek 10%-át évente újakra cseréljék.

A leselejtezett (alap)gépeket többnyire eladják, vagy alkatrész-utánpótlás céljaira félreteszik. A piaci hullámvázások (szezonok, váratlan megrendelések) olyan stratégiát is kikövetelnek, hogy a hazai konkurensoknak, alvállalkozóknak („kis maszekoknak”) értékesített gégekkel gyártatják le a terméket kapacitáshiány esetén. A célgépeket természetesen nem adják el, bár azok adott esetben évekig használaton kívül vannak, mígnem egy újabb megrendelés során ismét szükség lesz rájuk. Ahol nincs pénz, vagy esetleg idő a termék által megkövetelt speciális gép megvásárlására, ott kölcsönvesznek, bérelnék ilyet.

A speciális (pl. gomblyukázó, durtnádoló) gégeken túlmenően a modernizáló beruházásokra nem a minőség, a piaci elvárásoknak való megfelelés miatt van szükség, hanem a költségcsökkentés végett. A költségcsökkentési igény azt jelenti, hogy a régi gégek fenntartási költségei magasabbak (több a meghibásodás), ezért célszerű újra, fiatalabbra cserélni. Még csak a sebességről sincs szó. A modernebb gégek mintegy 10%-kal gyorsabbak a régebbiekénél, de ez a különbség részben eltűnik a varrónők gyakorlottságával (egy-egy munkadarab elkészítésének megtanulásával is), illetve a sebességnek hátráltat szab az emberi képesség (a minőség).

1.2.5. A versenyképesség elemei

Általános vélemény, hogy nem a technológia a szűk keresztmetszet. Az ágazat képes minőséget gyártani gégeivel, a jelenleg még meglévő szaktudás és tapasztalat birtokában, időre, pontosan. Ugyanakkor mára kifulladt a használtgép-piac (a kimenő technológiákat képviselő gégeket a nyugati termelők már értékesíteték).

A legfőbb versenyképességi kérdés az ár, az pedig a költségeken múlik. A ruhaiparban nem lehet mindent automatizálni, sok a kézi munka. Ráadásul a nagy szériák (konfekció) kora lejárt, a piacon a kis darabszámú, minőségi megrendelések dominálnak. Ezeket technikai és emberi oldalról sem lehet eléggé automatizálni (a nagyobb darabszám esetén ugyanis kimutatottan nő a selejtarány, romlik a minőség). A ruhaipar sajátossága, a más ágazatokhoz képest nagyobb élömunkaigény, tehát a jelenlegi világpiaci feltételek között adottság, de a termékek (ruha) más ágazatoknál összehasonlíthatatlanul kevésbé „standardizálható” jellege miatt eltérő feltételek között (pl. konfekcióipar túlsúlya esetén) is csak részben lenne csökkenthető. Ezért oda lyukadunk ki, hogy a versenyképesség bérkérdés. Továbbá, ha a forintot felértékelik, hiába minden technológia, a versenyképesség elvész.

Egy ideig a magasabb minőség, megbízhatóság kedvezőbb helyzetbe hozta a magyarországi termelőket az áralkuk során a keletebbre lévő országokkal szemben. Mára azonban, ahogy az utóbbi országokban is kiépül és fejlődik az ágazat, a nyugati bér munkáltatók, befektetők és vásárlók rendre Oroszországba, Ukrajnába, Romániába vándorolnak, vagy most keresik az ottani partnereket.

A kínai ruhaipar sikere éppen ebben, a nagy mennyiségek modern gégeken, olcsó munkaerővel történő előállításában, illetve a teljes vertikum kiépítésében van. A csúcstechnológiát (a magasan automatizált gégeket) csak nagy szériák esetén

lehet kihasználni. A magyar ipar viszont a rendszerváltás után a nyugati színvonalhoz igazodó kisszériás, minőségi termékekre specializálódott. A tömegáru termelők azonban meg tudják tanulni a minőségibb termékek előállítását, míg a tömegtermelésre nem képes kis szervezetekből álló magyar ruhaiparnak nincs lehetősége a nagyszériás, olcsó munkaerős termékek piacán versenyezni.

Ezért minden magyar vállalatnál megfogalmazták, hogy a jövő a magyar gyártás keleti bér munkáztatásában van. A ruhaiparban tehát az a törekvés, hogy hasonlóan a nyugati vállalatok stratégiájához Magyarországon csak a tervezés, esetleg a logisztika maradjon, a költség-hordozó (élőmunka-igényes) termelési fázisok pedig települjenek ki.

Jelenleg a magyarországi vállalatok a minőséggel, a nyugatihoz képest nagyobb munkaintenzitással és alacsonyabb bérekkel, a szállítási fegyelemmel tartják még úgy-ahogy pozíciójukat, de relatív bérelőnyük az élesedő világszériás versenyben már egyre kevésbé elegendő, forgótőkéjük pedig az önállósodáshoz többnyire kevés. Pedig ez lehetne a kitörési pont. Ugyanis világszériás tendencia, hogy a bérmunkálta-
tók egyre inkább készáruat akarnak venni (felhagyva az anyagbeszerzést, logisztikát stb. gondjaival), legfeljebb a divatdiktálást (*design* meghatározást) hagyva saját kezükben. Ez az önálló gyártás lehetőségét kínálja a magyar vállalatoknak, melyhez azonban forgótőke kell. Ennek segítségével transzferálhatnák a termelést bér munka vagy saját vállalat formájában az alacsonyabb költségű országokba, megtartva az anyagbeszerzői, logisztikai, szabászati funkciókat. Igaz, ez a foglalkoztatás számottevő leépítésével járna.

1.2.6. *K+F*

A ruhaiparban a kutatás-fejlesztés modelltervezésre, gyártás-előkészítésre korlátozódik, de tervezésről is csak saját termék gyártására képes termelőknél van szó.

1.2.7. *A technológia szerepe*

Mint a fentiekből is kiderül, a magyar ruhaipart jellemző termékkörben nem a csúcstechnológia a versenyképesség biztosítója, hanem a biztos piacok, a megrendelések és a minőség. Ez utóbbira a magyar cégek képesek. A kisebb szériák esetében ugyanis kevésbé korszerű technikával is lehet csúcsmínőséget produkálni, csúcstechnológia (automaták) a nagy szériákhoz kellene. (De olyanok nincsenek.) Szó volt a gépek sebességéről, s arról, hogy ez csak korlátozottan használható ki. Amivel igazán gyorsítani tud egy gép, azok a „kis apróságok”, mint például a szálvágás, elvarrás automatikája. Az új gépek nem is elsősorban működésük gyorsaságával, hanem ezekkel a kis kiegészítésekkel és főleg ritkább meghibásodásukkal jelentenek előrelépést (állásidő, javítási idő és költség stb.) Összegezve, nem a gép, hanem a költség, benne a munkabér a döntő. (Ezt pedig a gazdaságpolitika emelte meg a minimálbérrel.)

1.2.8. *A munkaerő szerepe*

A ruhakészítésben a szaktudás nem tudja pótolni a technológia hiányát (nem lehet szemesgomblyukat kézzel varrni), de a gép nem tudja oly mértékben kiszorítani az élőmunkát, mint mondjuk az autókátrész-gyártásban. Pontosabban szólva nagy tömegű konfekció esetén részben igen, de erre ma nincs igény, illetve a magyar ipar nem abban a piaci szegmensben működik. A termelést a kisszériás, egyedi termékek jellemzik, amelyek különösen sok kézi munkát igényelnek. De még a nagyszériás konfekció esetében is sok a kézi munka, amit nem lehet géppel kiváltani. Így például a szabás (mintaegyeztetés), a vasalás (még ha gépi is) vagy a kézügyességen kívül szépéretket is követelő csomagolás esetében. Ide kell a gyakorlottság, rátermettség, odafigyelés.

Tehát a termelékenységet tekintve a munkaerő képzettsége, intenzitása nem tudja pótolni a technológia hiányosságait, de a technológia nem tud mindent, ami ebben az ágazatban a minőséghez kell. Ehhez gyakorlott és szakavatott élők munkára kell. A textiles szakma ugyanis minden automatizáció ellenére végső soron kézműves szakma, és az is fog maradni az előkészítés és az utómunkálatok közvetlen élők munkáigénye miatt.

Miközben az élők munka az ágazatban ilyen nagy jelentőségű, az emberre nézve nehéz szakmáról van szó. Ez egy monoton robotmunka, rossz a hátának, a szemnek, a lábnak stb. Ráadásul a normakényszer (darabbér) intenzív munkát igényel.

1.2.9. Szakképzés

Magas szinten kell oktatni a textiles szakma minden lépcsőjét. Így például az anyagismeretet. Azzal, hogy újabban a technikumot szakközépiskolával váltották fel, éppen ez a cél – a szakma lényegi és teljes körű oktatása – sérült. A túlzott technikaorientáltság miatt a mai diplomások még 8 évi munka után sem ismerik fel egy terítékrajzon az egyes termékek alkatrészeit, a diplomázók 90%-a nem ismeri fel hol kezdődik a szalagsor, nem tudják, hogy egy-egy termék specifikus igényei szerint hogyan kell konkrétan átprogramozni a gépet. (Egy textilesnek tudnia kell, mit jelent milliméterben az, hogy valamit „egy kicsit beljebb” kell varrni. Olyan ez, mint hogy egy háziaszszonynak tudnia kell mit jelent a „csipetnyi só”.) A technika oktatása mögül tehát nem hagyható ki büntetlenül maga a szakma, a gyakorlat. A helyzet persze azt is tükrözi, hogy *már maguk az oktatók sem tudják-értik mit oktatnak.*

„...a versenyképesség megőrzésének kulcskérdése a szaktudás és a szakmai ismeretek megőrzése és fejlesztése”,⁹ ami-

hez viszont nem csak a keresetek színvonalára, de a szakképzés állapota sem nyújt kellő fedezetet. *A szaktudás egyre csökken, a képzés színvonalára minden szinten romlik.* A korszerű technológiákhoz (automatikához, új alapanyagokhoz stb.) nem képeznek szakembereket. Budapesten öt éve megszűnt a nagy múltú textilipari szakközépiskola (Rejtő). A döntést azzal indokolták, hogy „ez a világtendencia”. Ezzel egyidőben romlik a szakma társadalmi megítélése. Így aztán csak a leggyengébb tanulók mennek textilesnek, még a főiskolákra is. A vállalati oktatás visszaszorult, miközben a fiatalok nagy része még akkor sem a szakmában helyezkedik el, ha a vállalat tanította ki. Inkább továbbtanulnak.

1.2.10. A külföldi tőke szerepe

A külföldi tulajdonossal bíró vállalkozásokban a termelés áttelepítésével járó géptranszport és – jobb esetben – gépvásárlás mellett a modernizáció nagyrészt a saját termelési rendszerbe való szervezésre korlátozódott. (Mindenekelőtt az integrált számítástechnikai rendszer bevezetésére.) Csak a szükséges beruházásokat valósították meg (így az épülettel, adott esetben, nem törődtek).

Volt olyan tulajdonos, aki „elfelejtett a gyárnak megrendelést szerezni”. A tulajdonosok csak szezonokban, legfeljebb egy évre gondolkodnak előre, a magyarországi vállalat önállósága kevés, a tulajdonos nem enged bepillantást taktikájába, tárgyalásaiba. A külföldi tulajdonosok átszervezésekkel, gépesítéssel az élők munkáigény csökkentésére törekednek (ami szinte mindenütt a munkaintenzitás fokozásával is jár). Az egyik vállalatnál például 1993 és 2003 között az egy alkalmazottra jutó teljesítmény 72%-kal nőtt. Ugyanez a tulajdonos még most is úgy érzi, hogy túl vannak fizetve a munkások. Másutt a táppénzköltséget sokallják.

A termelés Magyarországra telepítésével az anyaországban csak a gyártmányfejlesztés és a vevőkapcsolatok maradnak.

⁹ *Op. cit.*, p. 65 és pp. 66–67.

Tudásátadás nem jellemző (nincs rá szükség), a gépi modernizáció pénzkérdés (ami a külföldinek van). A magyar bérköltségek mellett a fejlettebb technológia jobban kihasználható, mint a magasabb bérű fejlett országokban. A még olcsóbb munkaerő utáni kutatás a jelenleg csak magyarországi telephellyel bíró külföldiek körében folyamatos.

A nem tulajdonosi partneri kapcsolatokról rendkívül negatív tapasztalataik vannak a magyarországi cégeknek. A nagy áruházláncok olyan feltételeket diktálnak nekik, amiket forgóeszköz hiányában nem tudnak teljesíteni, illetve ha teljesítik, nem marad pénzük beruházásra, fejlesztésre: áruháznyitási jutalékot, központi beszerzési-fenntartási jutalékot, forgalom utáni bónuszt, reklámköltség-hozzájárulást, polcpénzt stb. kérnek tőlük, ultimátum-szerűen. Fizetési határidejük ugyanakkor a kis- és közepes vállalatok számára roppant hosszú (75-100 nap). A feltételek egységesülnek, minden „kisker-multinál” hasonlók.

1.3. Gazdaságpolitikai javaslatok

1.3.1. A költségek három neuralgikus pontja

A ruházati (és a többi könnyűipari) ágazat élómunka-igényes és exportorientált¹⁰ ágazat, így a minimálbér megemlése, az EHO bevezetése, valamint a forintfelértékelés a Bokros-csomagnál is nagyobb csapást jelentett számára.

A bérköltségek ilyen emelkedését egy élómunka-igényes ágazatban és különösen a hagyományos piacait elvesztő magyarországi ruháiparban nem lehet a jövedelemtermelő képesség növelésével kompenzálni. Ez mutatkozik meg abban, hogy

az adózott eredmény 1999 (az EHO bevezetése) óta zuhan. Az EHO-n többet veszítettek az ágazatok, mint amennyit a TB-járulék csökkentésén nyertek. (Az utóbbi ugyanis az alacsony átlagbérekhez igazodott, míg az EHO fejenként egységesen 1800 Ft/fő.) Ez arra világít rá, hogy a kormánydöntések előtt hatásvizsgálatot kell végezni. A MKSZ az EHO azonnali eltörlését kérte a kormánytól, eddig sikertelenül.

Pedig 1998–99-ben az ágazat már fejlődőben volt. A cégek önálló kollektívák kihozatalával próbálkoztak. A tartalékokat, ahol voltak, elvitte az EHO. Ismét csak maradt a bérmunka, hiszen még az anyag megvásárlására sem maradt pénzük a vállalatoknak.

Az Európai Unió elismeri, hogy a magas élómunkaarány nem a rossz menedzsment következménye, hanem ágazati sajátosság. Ezért a szakágazat vezetői abban reménykednek, hogy a foglalkoztatás-elősegítő és az egyéb uniós programoktól anyagi támogatás várható.

Az MKSZ javaslata ellenére az NFT-be sem emelték be a „munkaintenzív termelés versenyképessé tételé”-t. Az NFT pályázati rendszere olyan, hogy az „érzékeny”, „leépülő” ágazatok nem is pályázhatnak rá. A TEÁOR 18-23 (textil-, ruha-, bőr- és cipőipar) nincs a támogatandók listáján.

1.3.2. A feketepiac

A feketepiac felszámolását az ágazat érdekvédelmi szerve már 1992 óta kéri. Ötven forint per páros árral vámolnak el kínai cipőket, vagy törlőrongyként hoznak be ruhákat stb. Ezáltal alig terheli vám az árut, amire sokszor még ÁFA sem kerül (nem adnak számlát). Tudnak olyan esetről, amikor az Asia Centerben megfenyegették az ott megjelenő APEH-ellenőröket. Nem csupán az alacsonyabb költségek jelentenek tehát versenyt, hanem a szabályozás alóli kibújás is, amivel már végképp nem lehet versenyezni.

¹⁰ 2001-ben a feldolgozóipari árbevétel 51,3%-a, a könnyűiparbanak viszont 61,2%-a volt export.

1.3.3. Az ágazat leépülésének következményei és alternatívája

A vállalatok jellemző módon a gazdaságpolitika számlájára írják, hogy a magyar ruházati ipar szétesett, s most messze lehetőségei és az igények alatt termel. Ha a magyar ruházati ipar (vagy az azt működtető külföldi tőke) keletre vonul, akkor Magyarországon megszűnik az ipar, csökken a foglalkoztatás és vele a fizetőképes kereslet. Kitörési pont a hazai ruházati ipar (teljes vertikumú) fejlesztése lehet, melynek „jutalma” a foglalkoztatás és az adóbevételek növekedése. A jelenlegi gazdaságpolitika ezzel ellentétes.

A Széchenyi-tervvel sokan próbálkoztak, de a legtöbben nem tudták mellé tenni a saját erőt. Az elmúlt 20-30 évben mindig csak csurgatva kapták a segítséget (pénzt), így nem tudtak tőkét felhalmozni, és a bankok számára sem hitelképesek. Olyan alapok kellene, melyekre ezek az ágazatok is pályázhatnak.

Külön probléma, hogy a könnyűiparban, ezen belül is különösen a ruhaiparban, az átlagosnál magasabb a nők aránya. Ez azzal jár, hogy több a munkából kieső napok száma. (Az MKSZ vezetője szerint a sok távollét miatt átlagosan csak mintegy 9 hónapot dolgoznak a nők.) Ugyanakkor éppen mert nőkről van szó, az ipar több dolgot vállal át és nyújt alkalmazottainak, mint más ágazatok (beiskolázási támogatás, karácsonyi ajándék, szakszervezeti támogatások stb.).

Az ágazat 67 ezer (az egész könnyűipar 170 ezer) fős, sok helyen az ágazat jelenti az egyetlen foglalkoztatási lehetőséget, családok élete függ tőle.

Mindez azt jelenti, hogy a ruhaiparnak (könnyűiparnak) közvetett szociálpolitikai jelentősége van, ezért támogatása nem mérlegelhető pusztán piaci kategóriák alapján. A termelésen (foglalkoztatáson) keresztül gyakorolt szociálpolitika ugyanakkor lényegesen olcsóbb, mint a közvetlen, a munkapiacról kiszorult, munkához nem kötődő segélyezés. Az állami költségvetésre vonatkoztatva tehát

gazdaságosabb a szociálpolitikát (részben) az ágazatokon keresztül gyakorolni, mint önállóan.

1.3.4. Konkrét javaslatok

Fentebb az általános problémákat összegeztük, az alábbiakban minden elhangzott javaslatot közzéteszünk:

- * A kormány tekintse át az egész ipart, végezzen hatásvizsgálatokat!
- * Ne csak a termelési eredményeket, jövedelmezőséget nézze, hanem foglalkozzon az ezek mögött megbúvó problémákkal is!
- * A plusz terheket azonnal vegyék le (EHO)!
- * Indítsák újra a munkabér-támogatásra vonatkozó pályázatot (15 milliárd Ft-os alappal volt egy ilyen), de ne csak egy évre szóljon!
- * Számolják fel a feketegazdaságot!
- * A közbeszerzéseknél ne legyenek leosztott kártyák! Előfordult, hogy egy cég 500 millió forintot ruházott be gépekbe, és ezért az egyik évben veszteséges lett. A következő évben nem nyert a közbeszerzési pályázaton azzal az indokkal, hogy „nincs garancia a teljesítésre, mert veszteséges volt”.
- * Hasonlóképpen realisabb pályázatelbírálást, több pályázati pénzt igényelnek a vállalatok. Itt is érzik az ágazat diszpreferálását. Nincs elég piacra jutást, saját termék bevezetését könnyítő alap, hitel.
- * Olcsóbb hitelre van szükség a forgóeszköz-finanszírozáshoz és a beruházáshoz is.
- * Csökkenjenek a bérterhek, a rövid betegségek esetében lényegesen csökkenjen a táppénz mértéke, utána progresszíve nőjön.
- * Jó lenne, ha az iparüzésiadó-kedvezmény nem csak az építési beruházásokra járna, hanem a gépire is.

- * Az értelmiséget vidékre kellene vonzani.
- * A területfejlesztés, infrastruktúra-fejlesztés állami feladat!
- * Kiegyensúlyozott, exportbarát árpolitikát!

2) AZ ÉDESIPAR

2.1. Az ágazat általános jellemzői¹¹

Az édességgyártás országosan körülbelül 125-130 ezer tonnát tesz ki. Ezek cukorkák, csokoládék, édesipari lisztesárúk stb., tehát nem tartoznak bele a *snackek*, jégkrémek. Az egyes gyártók profiljában gyakran az édesipar több ágazata szerepel (tehát éppúgy gyártanak cukorkát, csokoládét, mint lisztes árut). A Magyarországon található 100-120 édességgyártó közül a hét legnagyobb állítja elő a termelés 60-70%-át. A külföldi tulajdon aránya az ágazatban mintegy 80%-os.

Magyarországon a cukorkafogyasztás egy főre évi egy kilogramm, a termelés kilencezer tonna, csökkenő. (Négy éve még 12-13 ezer tonna volt.) A lisztes árúk termelése egyenletesen, évi 2-3%-kal nő, s ezen belül különösen a szeletes ostya termelése dinamikus. Az egyéb édeségek (tejalapú szeletes árúk stb.) termelésének éves dinamikája 4-5%. A csokoládétermelés növekedési üteme évi 5-6%, bár az utóbbi két évben az ütem 2-3%-ra mérséklődött. Az éves termelés körül-

belül 70 ezer tonna, aminek a 15-20%-át a világ minden tájára exportálják. Kivétel talán a FÁK, a legnagyobb piac pedig Nyugat-Európa.

Az édesipari foglalkoztatás a 90-es évek elején erőteljesen, öt év alatt összesen 45%-kal csökkent, és jelenleg 4500-5000 főt számlál. Ezek többsége a cukorcsoki alágazatban dolgozik.

Az édesipari importarány megfelel az exportarányoknak (kb. 20%), és elsősorban alapmasszák, félkésztermékek, bevonó anyagok behozatalát jelenti. Ezeket főként a cukrászipar és a kisebb cégek vásárolják, a nagyobbak nagyrészt maguk állítják elő. Az utóbbiak esetében az import jórészt a kakaóból készült alapanyagokat jelenti.

2.2. A vállalati interjúk tapasztalatai

2.2.1. Jellemző adatok

A felmérésben egy szakmai szövetség és négy vállalat vett részt. A vállalatok a közepes (2) és nagyvállalati (2) körbe tartoznak, dolgozóik száma 124 és 500 fő között mozgott, de jellemző az idénymunkások (a legnagyobb esetben évi 350 fő) foglalkoztatása is. A forgalmi adatok szélső értékei egymilliárd és 14 milliárd forint.

A forgalomra vonatkoztatva a felmért vállalatok körében az importarány 18-30%, az exportarány 10-35% volt. Az import elsősorban csomagolóanyagokat jelent; ezeket több cég szinte teljes egészében külföldről szerzi be. Az élelmiszeripari alapanyagok elsősorban belföldről származnak. A hozzáadott (anyagmentes termelési) érték aránya terméktől függő, 25 és 70% között változik. A nyereségráta alacsony, mindössze néhány százalék.

A magyarországi gyártók számára a konkurencia, a szaloncukrot kivéve, kül-

¹¹ Az édesipar mai helyzetét, termelészközeinek állapotát és az ágazat versenyképességét vállalati mélyinterjúk segítségével térképeztük fel. A felmérésben négy cég (külföldi tulajdonú 2, magyar 2) és egy szakmai szövetség vett részt.

földről jön. A szaloncukor esetében viszont sok a belföldi (magyar) versenytárs.

2.2.2. Az ágazat technológiájának jellemzői

A nagy édesipari vállalatok még a 90-es évek elején lecserélték termelőeszközeiket (nemegyszer csúcstechnológiát hoztak be). De a modernizáció elsősorban nem az alaptéchnológiában érezte hatását (az alaptéchnológia lényegében jó volt), hanem a csomagolásban: a kézi munkát felváltották az automatizált gépek.

A technológiaváltás jellemzően nem apport formájában zajlott, hanem (használt) gép vásárlása útján. Régen NDK-s gépekkel volt ellátva az ipar nagy része, és a csokoládégyártásban olasz gépek is voltak. Ez utóbbiak egy részét is lecserélték. A csomagolás élőkommunikációja számottevően csökkent, ami nagymértékben magyarázza az elbocsátásokat is.

A kisebb édességgyártók jórészt a régi nagy vállalatoktól rájuk maradt gépekkel működnek. Mindezt igazolja, hogy a termelőeszközök átlagéletkora a megkérdezett közép- és nagyvállalati interjúalanyok becslése szerint 10 és 20 év között mozog, de a szórás nagy, a szélső értékek 3 és 30 év.

Egy ötfokozatú skálán az EU csúcshoz képest a vállalatvezetők általában 3-asra, az EU perifériájához képest 3-5-re, Kelet-Európához képest pedig 4-5-re, illetve annál jobbra értékelték saját technológiájukat.

A világpiacon csúcshoz képest való lemaradást ennek megfelelően 10 évre, az EU-perifériától 3-5 évre tették, Kelet-Európától pedig nincs elmaradás, illetve az előtt járnak. Ugyanakkor elmondták, hogy szórányosan már Kelet-Európában is megjelentek a világszínvonalú csúcstechnológiák, a világcégek befektetése, fejlesztése révén.

A technológiai fejlettség azonban még a vállalatokon belül sem egyenletes, a

régebbi, kevésbé modern, és a fejlett, sőt csúcstechnológiát megtestesítő gépek egyidejűleg vannak jelen. Az átlagok tehát nem mondanak el mindent.

2.2.3. Beruházáspolitikai

Jellemző módon a vállalatoknak ma nincs hosszú távú beruházási tervük, mindig egy-egy feladat, igény határozza meg mit vásárolnak, vagy készítenek el maguk. A beruházás tehát csak kényszer, amit a piac erőszakol ki – már ha a piac által igényelt új termékhez egyáltalán kell gépi beruházás. Az elmúlt években nagyobb gépi beruházás általában nem volt, a privatizációval vagy a vállalkozás megindításával telepített-vásárolt – akkor korszerűnek számító – géppark lényegében változatlan. Az elmúlt években az eszközök erkölcsi kopást szenvedtek.

A beruházási „stratégia” az alaptéchnológia karbantartása mellett alapvetően a kiegészítő, a folyamatokat segítő gépek vásárlására irányul. Nagyberuházást jelentő új gépekre általában nincs pénz, de a beruházásokat a piaci helyzet is gátolja: nincsenek biztos piacok, márpedig egy gép megtérüléséhez 10-15 évre van szükség. Ennyi időre azonban nem lehet előre látni. Így aztán nagy értékű, termelékenység-növelő beruházások (a forgóeszközök elégtelenségén túl) azért sem születnek, mert a termelékenység emelkedése a belátható időben nem jár a nyereség növekedésével, sőt a nyereségességet kifejezetten rontja. Az új, modern technológia egyszerre követel nagy kiadást (100 vagy 1000 millió forintot), míg a jelenlegi gépek már nullára amortizálódtak. Csak a fenntartási költségek terhelik tehát a terméket, amelyek ugyan a gépek korosodásával növekvők, de finanszírozhatók, és messze elmaradnak egy új beruházás költségeitől.

A régi gépeket vagy raktárba helyezik, vagy használhatatlanná teszik, mert gépeladásra csak akkor hajlandóak, ha az nem erősíti a konkurenciát. Ez alól kivételek az olyan pénzügyi befektetők, ame-

lyek a gyors és közvetlen haszonszerzésben érdekelték, nem pedig a vállalat tartós piaci jelenlétében.

Mindezek alapján a beruházási ráta napjainkban általában nem haladja meg a 3-4%-ot.

2.2.4. A versenyképesség elemei

Az édesiparban a verseny éles, és egyre élesedő. A magyarországi termékek megfelelnek a világszínvonalnak, részben a korábbi évtizedekben felhalmozott termelési tapasztalatok és termelőeszközök miatt, részben pedig azért, mert a betelepült külföldi tőke magával hozta technológiáját, illetve termékeit, szabványait (élelmiszerbiztonság stb.).

Az interjúk során két ellentétes vélemény fogalmazódott meg. Az egyik szerint az ágazatban az árverseny nem jellemző, helyette a minőség és a nagy vevők megszerzése a döntő a piacon. Az ár csak az alacsonyabb minőséget kereső keleti piacokon döntő. A másik – és túlnyomó – vélemény szerint *Magyarországon a piaci versenyben csak az ár számít, semmi más.* Egy kanadai vásárló például azt kérte, hogy „olcsósítsák” termékeiket, ha kell „vegyenek ki belőle valamit”. Többségi vélemény volt az is, hogy „a cégek a grammokkal játszanak”. (Kisebbségi vélemény szerint adnak ugyanígy, ugyanígy bontott nagyobb dobozban stb.)

Az ár mellett ugyanakkor természetesen fontos szerepet játszik a minőség (íz, kinézet stb.). Tág tere van a „innovációnak” (új termékek feltalálásának). Maga a termékminőség természetesen piaci „bélépő”, a végső szót azonban az ár mondja ki. Továbbá a személyes kapcsolatok (bevált partneri viszony, a „nagy vevők megszerzése”), mint más iparágakban, itt is versenyképességi tényező.

2.2.5. K+F

A kutatás-fejlesztés elsősorban gyártmány-fejlesztést jelent. A cégeknél (mértől függetlenül) 2-4 fő dolgozik a fejlesztésen (vegyészek, mérnökök, marketingesek), de egy-egy új ízre bárkinek lehet ötlete. A családiásabb vállalkozásokban „az új termékek kifejlesztése a termelésben folyik”. A fejlesztők feladata a termékinnováció és marketing mellett az új termékhez szükséges kiegészítő technológiai eszközök kifejlesztése, a gyártás elősegítése is.

2.2.6. A technológia szerepe

A 90-es évek modernizációja a magyarországi édesiparban nem annyira az alaptchnológiát érintették, mint inkább (1) a vállalatszervezetet (menedzsment, informatika, logisztika, higiénia, élelmiszer-biztonság, energiaszolgáltatás), valamint (2) technológiai oldalról elsősorban a csomagolótechnikát (gépesítés).

Az iparban folyamatos a termékinnováció, az ízek mellett a kiszélesítés is versenytényező. Ezért a világszínvonalon azt követeli, hogy a csomagolókapacitás konvertálható legyen. Másfelől itt lehet a legtöbb élők munkát megspórolni az iparban. Ezért játszott központi szerepet a modernizációban a csomagolás automatizálása. A csomagolást különböző fokon, de minden felmért vállalatnál gépesítették, és kis lépésekkel a további gépesítésre is irányt vettek.

Összességében mára a magyarországi édesipart az általa termelt piacképes termékeknek megfelelő közepesen korszerű, közepesen gépesített, sok élők munkát igénylő technológia jellemzi. Az USA-ban vannak a legmodernebb technológiák (számítógépes termelési rendszerek, amelyek sebesek és garantálják a minőséget is), de még az EU-ban sem ez az uralkodó. Mégsem csak amerikai termelők vannak a piacon.

A konkurenciaviszonyok igénylik a technológia állandó modernizálását, de ez nem azonos a mindenkori csúcstechnológia bevezetésének kényszerével. A modernizációnak a minőség és a hatékonyság növelésére kell irányulnia, de ennek több módja lehet a legmodernebb technológia bevezetésén túl is. Az édesiparra jellemző szalagrendszerű technológia optimalizálásához nem kell feltétlenül nagyberuházás. A gépek elrendezésével, egy-egy kiegészítő eszközzel vagy annak modernizálásával (adagoló, konvektor) lehet növelni az időegységre jutó kibocsátást.

Ezen a piacon nincs szükség világszínvonalú technológiára a versenyképességhez. Bár az új piaci helyzethez való igazodás új gépeket igényel, ezek nem elsősorban szérianagyságukat, hanem funkcióik változatosságát tekintve modernnek. Összességében a verseny nem csak a technológián múlik. Sőt, a termelékeny (nagy kapacitású) technológiák bizonyos mértékig ellentétben állnak a piac által megkövetelt flexibilitással.

A nagy szériák ideje bizonyos mértékig lejárt, illetve a világpiac legnagyobb vállalatainak privilégiuma maradt. Ezt tükrözi, hogy 5-6 éve a használt gépek világpiacán megjelentek igen termelékeny gépek, melyek egy része szinte használatlan volt. A túltermelés (illetve a tőkekonzentrációval járó piaci átrendeződés) miatt kellett leállítani, eladni őket. A nagy szériára alkalmas, s egyben nagy energiafogyasztó gépek helyett a világpiaci szereplők nagy része kisebb kapacitású és különféle funkciókat ellátó gépeket állított be. A nagykapacitású gépeket a legtöbb termelőnek még kellő tőkeerő birtokában sem érdemes megvennie, mert az – a fent említett kapacitás- és energiafogyasztási problémák miatt – kifejezetten a versenyképesség rovására menne.

2.2.7. A munkaerő (képzettség) szerepe

Általános vélemény, hogy nincs szakember-utánpótlás. A Pesti Barnabás Szakkö-

zépiskola édesipari részlege összeszűkült, a fiatalok nem akarnak az édesiparban dolgozni. Inkább elmennek cukrásznak. Ugyanakkor igaz, hogy ma már nincs is akkora szükség a szaktudásra: nem az emberen múlik a termékminőség, ha fejlett a technológia. A szakmunka iránti igény csökkenése azonban egyrészt nem érinti az üzemvezetői szintet (ez a képzés is megszűnt), ahol a szaktudás alapvető, továbbá nem jelenti azt, hogy egyáltalán ne lenne rá szükség a termelői szinten. A magyar édesiparban a szaktudás, valamint a gyakorlott, intenzív munka ma még jelentős mértékben képes kompenzálni a technológia elavultságából eredő hátrányt. A magyar édesipart jellemző technológiák mellett a hőmérséklet, az alapanyag és az adalékok aránya stb. fokozott mértékben függ az embertől. Továbbá, gyakorlott dolgozók rosszabb gépeken is ugyanannyit, sőt többet tudnak teljesíteni, mint mások jobb gépeken. Az élőmunka technológiai kiváltása pedig megtérülési számítások kérdése.

2.2.8. A külföldi tőke szerepe

Nincs általános képlet, a fejlesztési stratégia tulajdonosfüggő. A pénzügyi (jellegű) befektetők nem vagy alig, a szakmaiak inkább hajlandók tenni a vállalati versenyképesség növeléséért. A vállalat fejlesztésében érdekelt külföldi tulajdonosok egy részének modernizációs stratégiáját az jellemzi, hogy ha egyszer megoldottak egy problémát (áttelepítették a termelést), és a kívánt szintre fejlesztették a méretet, akkor attól kezdve csak kisebb változtatásokat eszközölnek (feliratozó gép, új környezeti előírásokhoz való alkalmazkodás stb.). Ezek a kezdeti fejlesztések a 90-es évek folyamán lezajlottak. Másutt viszont azt mondták a vállalatvezetők, hogy a külföldi tulajdonos a termelőszköz-beruházást favorizálta, a perifériális beruházásokat (mint a tűzjelző, a zajvédelem és az egyéb környezetvédelmi eszközök) elhanyagolta. Ami általános a külföldi tulajdonosokkal kapcsolatban az az, hogy drágállják a munkaerőt.

A külföldi tulajdonosok piaci logika szerint szervezték át, fejlesztették (vagy adták el) a vállalatokat, ami a még meglévő vállalatoknál modernizációt, versenyképesség-növekedést eredményezett. Tudástranszferről azonban nincs szó. A Magyarországon rendelkezésre álló szakismeret és gyakorlottság magas szintjéhez nem volt mit hozzátenniük.

2.3. Gazdaságpolitikai javaslatok

Az édességgyártóknak nincs gazdájuk. Az FVM-hez tartoznak, ami a mezőgazdasággal foglalkozik. Édesipari referens nincs. Ez meg is látszik az ágazat rendelkezésére álló támogatási lehetőségek szűkös voltán. A megkérdezettek úgy érzik, hogy a hitelelbírálosok, a pályázatok során az édesipart diszpreferálják, pedig „pozitív diszkriminációra” lenne szüksége.

A megkérdezett vállalatvezetők hozzáállására jellemző volt, hogy „nem várnak el semmit” a gazdaságpolitikától, „az állam a maga feladatát (pl. infrastruktúra) lássa el jól”. Ez alól csak az alábbi néhány általános felvetés volt kivétel:

- * Új gépek, technológiai modernizáció támogatásával (vissza nem térítendő támogatások), exportsegítő kedvezményes hitelekkel a kisebb cégeknek kellene segítséget nyújtani.
- * A szürke-fekete gazdaságot kellene kifejériteríteni. A gazdaságba be kellene szívni a működőtökét, de nem adókedvezményvel, mert az csak időlegesen hat. Ehelyett úgy, hogy ha a befektetés esetén „nem kérdezik, honnan jött a pénz”.
- * Kiszámítható szabályozási környezetre van szükség (kiszámítható forint, kiszámítható és visszamenőlegesen nem változó vámszabályok stb.).

3) AZ ÖNTÉSZET

Egy öntészeti termékeket felhasználó autóalkatrész-gyártó vállalat vezetőjének véleménye szerint háromféle magyarországi öntöde van: Az egyik típus túl kicsi, nincsenek megfelelő kapacitásai az alkatrészekhez szükséges öntvények elkészítéséhez. A másik típus, éppen ellenkezőleg, túl nagy, nem éri meg neki a 10-50 ezer darabból álló szériák gyártása. Igazán csak a kettő között elhelyezkedő harmadik öntödetípussal tudnak együttműködni. A választék tehát nem elégséges. A minőséggel nincs gond, ha a kapacitásbeli problémák nem lennének, minden öntvényt be tudnának szerezni Magyarországról.

Egy külföldi tulajdonú magyarországi autóalkatrész-gyártó vállalat saját öntödét hozott létre (máig az egyetlen zöldmezős vasöntödét Magyarországon). Sajnos a cég (külföldi) vezetője nem engedélyezte a vállalat részvételét a felmérésben, sőt a szakmai szövetséggel is mélyhűtötte kapcsolatait, és saját honlappal sem rendelkezik. Az elzárkózás azért is különösen sajnálatos, mert két egymásra épülő iparág (az öntészet és az autóalkatrész-gyártás) közvetlen összefonódásának és feltehetőleg magas technológiai színvonalának pótolhatatlan példája lehetett volna a felmérésben.

3.1. Az ágazat általános jellemzői¹²

A kohászat állítja elő az öntödék alapanyagát, a buga vagy henger formába öntött fémeket. Ezeket (valamint döntő

¹² Az öntészet mai helyzetét, termelőeszközeinek állapotát és az ágazat versenyképességét vállalati mélyinterjúk segítségével térképeztük fel. A felmérésben négy öntöde (három magyar, egy külföldi, alapanyagát tekintve három vas- és egy aluöntöde), valamint egy szövetség vett részt.

mértékben a hulladékfémeket) használja alapanyagként az öntészet, amely alakos öntvényeket vagy huzalokat, lemezeket készít. (Felmérésünk alakos öntvényeket gyártó nehézipari vállalatokra vonatkozik.) Az öntészet tevékenysége visszaforgatható alapanyagokra épül, viszont technológiája környezetszennyező.

Az öntészet közelebb áll a gépészethez, mint a kohászathoz. Az öntészetet körülbelül 70 éve a gépészet alá lehetne besorolni. Ez világossá válik, ha figyelembe vesszük, hogy az öntödék gépipari cégek, köztük autóalkatrész-gyártók beszállítói, termékeik fontos és kényes gépek, alkatrészek elemei. 2002-ben Európában az öntvénygyártás Magyarországon bővült a leggyorsabban az egy főre jutó tonna és árbevétel szempontjából. A külföldiek is áramlanak ide, betanított munkát és néhány saját irányítót alkalmazva bővítik termelésüket.

Az öntödék lehetnek vas- és acélöntödék, valamint színesfémöntödék. Ez utóbbiak önthetnek könnyűfémeket (pl. alumínium, magnézium – ez utóbbira nincs példa Magyarországon) és nehézfémeket (pl. réz, cink, ólom).

A magyarországi (alakos) öntödék száma 144, köztük sok kicsi (általában színesfémből plasztikát, dekort öntő) vállalkozás található.

A Magyar Öntészeti Szövetség adatai alapján 2002-ben a vas- és öntvénytermelés országosan mintegy 68.500 tonnát tett ki, a színesfémöntvények termelése ugyanennyit, tehát összesen körülbelül 137.000 tonna öntvény készült. Ez töredéke a tíz évvel ezelőtti szintnek. A kapacitások nagyrészt megszűntek, vagy még megvannak, de kihasználatlanul állnak.

A foglalkoztatás 52 adatot szolgáltató öntödei vállalat adatai alapján 2002-ben 4885 főt ért el (4201 fizikai és 684 szellemi). A külföldi tulajdon arányát jellemzi, hogy a vas- és acélöntödék esetében (az adatot szolgáltatók közül) nyolc vállalatban van külföldi tőke (egészében vagy

részben), a színesfémöntödékében húszban. A termelés volumenéhez mérten a külföldi tőke aránya még nagyobb. A legnagyobb vas- és acélöntödék például többségi külföldi tulajdonban vannak. A kisebb (mini-) öntödéknél a külföldi tulajdon nem jellemző, ezért a vállalatszámhoz viszonyított 45-50%-os külföldi érdekelttségi arány az egész ágazatot jól jellemzi. Tudni kell azonban, hogy a színesfémöntödék technológiai értelemben magasabb színvonalat képviselnek. Ez magyarázza a körükben nagyobb mértékben előforduló külföldi érdekelttséget.

A közvetlen export aránya a vasöntvények esetében körülbelül 25%, az acélöntvényeknél ennél valamivel kisebb (kb. 23%), az alumíniumöntvényeknél 57%, a nehézfém öntvényeknél mintegy 20%. Ha a Magyarországon értékesített, de megmunkálás, továbbfeldolgozás, beszerelés után exportra kerülő termékeket is figyelembe vesszük, az exporthányad mindennél jóval magasabb, az alumíniumöntvényeknél 90%. Az import meghatározását az nehezíti, hogy nincsenek használható importadatok az öntvények sokféle besorolása, illetve beépítése miatt,¹³ és hogy a statisztikák a KSH-tól, a KOPINT-DATORG-tól csak pénzért szerezhetők be.

Az öntészet fő (direkt) exportpiacai alumíniumöntvények esetében Nagy-Britannia, Franciaország, Ausztria, Csehország, Szlovákia és Szlovénia, a vasöntvények esetében Skandinávia, mindkét termékcsoporthoz az NSZK, továbbá Olaszország, Svájc és Lengyelország.

¹³ Például a csaptelepeket gyártó Kludi saját öntödével is bír, tagja is a MÖSZ-nek, termékei mégis mint csaptelepek kerülnek be a statisztikákba. Az import sem mint „öntvény” jön be, hanem mondjuk csatornafedlapként. További példák a vas- és alumíniumöntvény kerti bútor (melynél a kovácsolt vas és az öntvény ugyanazon a statisztikai számon szerepel) vagy a kandelláber, keréktárca stb. A KOPINT-DATORG-tól származó adatok is egy kategóriába sorolják a kovácsolt vasakat az öntvényekkel. Ezért a MÖSZ 1994 óta saját statisztikai számbavételt alkalmaz, ami viszont az adatszolgáltatási problémák miatt hiányos.

3.2. A vállalati interjúk tapasztalatai

3.2.1. Jellemző adatok

A felmérésben egy szakmai szövetség, egy kis- és három közép vállalat vett részt. A vállalatok foglalkoztatotti létszáma 30-tól 245 főig terjed. (Ez utóbbi, a legnagyobb, nem is kíván tovább nőni, mert akkor kiesne a preferált kis- és középvállalati körből.) A forgalom 180 millió és négy milliárd forint között alakul.

Az importarány nagyon változó. Van olyan cég, ahol anyagok csupán 6-8, van ahol szinte 100%-át importálják. Ez forgalomra vetítve 3-4 és 25-30 százalékos szélső értékeket jelent. Az exportarány hasonlóképpen nagy szórást mutat, 30 és 92% között mozog.

A hozzáadott (anyagmentes termelési) érték is változó, a legalacsonyabb 30, a legmagasabb 50% volt. A vállalati eredmények – ahol adatot mondtak rá – hullámzóak, a veszteségtől 4%-ig terjednek.

3.2.2. Konkurencia

Az elmúlt évek lényeges változást hoztak a kisebb (acélöntvények esetében öt tonnánál, vasöntvények esetében 15-20 tonnánál kisebb) vas- és acélöntvények piacán: csökkent a kohászati megrendelők szerepe, és nőtt a gépipariaké. Ezen belül is elsősorban a közlekedési, építőipari, bányászati, élelmiszeripari, környezetvédelmi berendezésekhez kellenek inkább a (vas-)öntvények. Az igények tehát a termékek tekintetében finomodtak, a minőségi követelmények nőttek. Ezzel egyidőben a forint erőssége miatt megnőtt a korábban szinte nem létező konkurens verseny.

Török, szlovén, olasz, spanyol, ukrán, román, cseh gyártók kínálják termékeiket Magyarországon, de feljövőben van a

Távol-Kelet (Kína, India) is. Ezek árban mindenképpen versenyképesek. Az olcsó munkaerő miatt a távol-keleti országok versenye különösen az egyszerűbb, nagyobb szállítási határidőt is elbíró termékek esetében erős. Az elkövetkező öt évben Szerbia és Románia felemelkedése is várható az öntvény piacon.

Így tehát megjelent Magyarországon, és várhatóan tovább fog erősödni az öntvényimport-verseny, ami azelőtt szinte ismeretlen fogalom volt. Ma egy-egy tenderre, a magyar gyártók mellett, még legalább három külföldi cég adja be ajánlatát.

A színesfémek (különösen az alumínium) piacán jobb a magyar öntődék helyzete, nem kis mértékben az autóipari alkatrészgyártók (hazai és világpiaci) kereslete jóvoltából.

3.2.3. Az ágazat technológiájának jellemzői

A szövetség becslései szerint a gépek átlagos életkora – nagy szórással – a vas- és acélöntődékben 20 és 30 év között van, de a felmérésben szerepelt olyan vállalat, ahol 40-60 éves berendezésekkel dolgoztak. A színesfémöntődékben (melyek fejlettebb technológiát képviselnek, és ahol a külföldi tőke is nagyobb arányban van jelen) a gépek átlagéletkora kisebb, 8-10 év. A színesfémöntődékre különösen jellemző, hogy a legöregebb gépek is csak 20 évesek (és ezek jó része is felújított, modernizált, lényegében csak a vázszerkezete régi), a legfiatalabbak pedig akár vadonatújak.

Az állóeszközök állapota egy ötfokozatú skálán a világpiaci csúcshoz képest a vas- és acélöntődék esetében 2-3, a csúcstechnológiához viszonyítva a lemaradás rendre 15-20 év (néhány kivételtől eltekintve), az EU perifériájához képest pedig tíz. A fémöntődéknél inkább változó a kép: a világpiaci szinthez képest „osztályzatuk” hármás-négyes, a perifériális EU-hoz képest négyes. Az új, modernizált

fémöntödéknél lényegében nincs lemaradás, a többinél közepes mértékű. Általában öntödéink színvonala a csehországi és szlovéniai öntödékéhez hasonló.

3.2.4. Beruházáspolitikai

A modernizáció eszközei a hazai tulajdonú cégek esetében a használt (de még korszerűnek mondható) gépek vásárlása, apróbb modernizációk, felújítások, a külföldi érdekeltségű cégeknél általában a hatékonyságnövelő és környezetkímélő, új, korszerű berendezések beszerzése. Ez utóbbi lenne a követendő stratégia minden öntöde számára. Tőkeerő híján azonban erre a hazai vállalkozások nem képesek. Ezért többnyire csak a kisebb értékű, környezetvédelmi vagy kikészítő szerszámokba történő beruházás („a technológia toldozása-foldozása”) lehetséges. Ezek is egyenként 100-200 millió forintokba kerülnek, megvalósításukhoz komoly (nemegyszer a racionalitásokon is túlmutató) „kényszerspórolás” kell. Az alapberendezések megújítása még terv szinten sem kerül szóba.

Ahol azonban van rá pénz (magyar tulajdonú, az elmúlt másfél évtizedben a termelésbe mindent visszaforgató vállalkozás), ott a beruházási ráta 10% körül alakul. Csak új gépeket vesznek, és mindig a lehető legjobb vezérléssel (elektronikával). Az ilyen cégek a régi gépeket már meg sem tartják (alkatrész-utánpótlásra), mert az új gépekhez garancia, szerviz tartozik. A leselejtezett gépek kisebb hányadát továbbadják más öntödéknek.

3.2.5. A versenyképesség elemei

A vas- és acélöntödék többsége egy-két – zöldmezős beruházásban épített vagy modernizált – öntödétől eltekintve nem versenyképes, mégpedig két okból: a nagy szériájú kommersz öntvények gyártásában a világpiachoz mérten magas költségek miatt, a nagy szériájú minőségi (autóipa-

ri) öntvények esetében pedig a korszerű technológia hiánya miatt. A vas- és acélöntödék egyedül a kis és közepes sorozatok, valamint az egyedi öntvények gyártásában versenyképesek. A színesfémöntödék közül a zöldmezős beruházásként létrehozott, korszerű termelőeszközökkel felszerelt öntödék abszolút versenyképesek; a kisebb öntödék kis és közepes szériák gyártásában tudják felvenni a versenyt a világpiacon.

A konkurenciaviszonyok, de a környezetvédelmi törvények is egyre modernebb gépek üzembeállítását követelik, ám ez az ágazat tőkeerejének korlátaiba ütközik. 2007 után több hazai tulajdonú, főként vasöntöde lesz kénytelen beszüntetni tevékenységét környezetvédelmi okok miatt.

A vállalatvezetők beszámolója szerint az árverseny igen éles. Egyes vélemények szerint a vasöntvényeknél nem számít a tradíció, a minőség, csak az, ki kínál alacsonyabb áron. (Ennek persze hosszabb távon megvan a következménye. Volt olyan eset, amikor a szomszédos országbeli cég nyerte el a szállítás jogát, és a vásárló később többszörös javíttatásra kényszerült. Volt úgy, hogy a tenderen nem nyert magyarországi vállalatot vették igénybe a hibaelhárításhoz.¹⁴)

Az alapanyagok minőségi, környezetvédelmi (szabályozási) okokból drágák, a munkaerőköltség magas, az értékesítési árak viszont nyomottak. Ez alól az autóipari cégeknek beszállító (fémöntvényeket készítő) cégek a kedvezőbb piaci helyzet miatt kivételek. Itt azonban az a gond, hogy a verseny nem hagy időt az optimalizálásra, a termelés kisebb-nagyobb fennakadásával járó átszervezésekre, melyekben azonban jelentős költségcsökkentési tartalékok vannak (pl. logisztika)

A piac által megkövetelt minőségre minden felmért öntöde képes (ez a „belépő” a piacra). Gondot a magas költségeken kívül (de még az árverseny előtt) a

¹⁴ Ugyanis a termékek jellege ritkán teszi lehetővé a javítást (repedés, törés, idő előtti kopás), a hibaelhárítás lényegében a termék cseréjét jelenti.

felvevőpiac megtalálása, illetve a felvevőpiacnak a korábbi nagyvállalati struktúrákból örökölt kapacitásokhoz képesti jelentős összeszűkülése jelent. A versenyképesség egyik elemeként a személyes kapcsolatokat is megnevezték.

3.2.6. *K+F*

„Mindent a piaci követelmények, a nyereségesség kényszere határoz meg, kutatás nincs, csak közvetlen termékfejlesztési feladatok.”

A felmért vállalatoknál nem jellemző a saját kutatás-fejlesztés, mivel megrendelésre, rajz, minta után gyártanak. K+F mint gyártásfejlesztés jön szóba. Ezzel vállalatmérettől függően 2-12 fő foglalkozik.

3.2.7. *A technológia szerepe*

A vasöntészetet az öreg berendezések jellemzik, ami azonban nem jelenti az alapvető technológia elavultságát. A technológia – hála a korábbi évtizedek fejlesztéseinek – lényegében az, amit ma a világszerte is használ az adott termék kategóriában. Legfeljebb egy-egy szállítószalaggal kellene kiegészíteni, ami megkönnyíti, gyorsítja az anyagmozgatást, a gépek, berendezések kiszolgálását. A technológia lényegi cseréjére akkor sem lenne szabad pénzt fordítani, ha lenne miből, mert az olvasztók, daruk működőképesek, az újak ára pedig horribilis.

A színesfémöntődékre is igaz, hogy még a régi (20 éves) gépek is minden igényt kielégítenek, megbízhatóak. Ennek ellenére a technológia nem kellő fejlettsége hatással van a cégek versenyképességére. Nem műszaki szempontból, hanem a költségek miatt. Az újabb, automatizált berendezések gyorsabbak, kevesebb kézi megmunkálást igényelnek, folyamatos működésük miatt kisebb a kieső idő, alacsonyabb a selejtarány stb. Mint az egyik vállalatnál elmondták, ilyen gépekkel a jelenleginél 60%-kal kevesebb munkással és gyorsabban lehetne termelni.

Az öntvénypiacon sokféle technológiával készülnek a termékek. A technológia nem öncél. Nem kell mindenáron a csúcstechnológiát alkalmazni. Minden technológiát fel lehet futtatni kisebb-nagyobb kiegészítő modernizálással. De a technológia termékfüggő is. A világszerte a technológiák szempontjából nem egységes. Vannak például olyan öntvények, melyekhez a felhasználó autógyártó valamit még hozzá akar hegeszteni. Ezeket az öntvényeket más technológiával kell gyártani, amihez komplex, drága, valóban csúc szintű gépek kellenek. De nem minden termék ilyen!

3.2.8. *A munkaerő szerepe*

Általános vélemény, hogy az emberek szakképzettségével pótolható a technikai hiányosságok nagy része. E hiányosságok kiküszöbölésével a szakemberek fele is elég volna. Az egyetlen biztos versenyképességi előny a vállalatok többségében a meglévő szaktudás, tapasztalat.

A képzett szakembergárda kreativitása, innovativitása különösen a szerszámkészítésben gyümölcsöző. Több cégvezető szerint szakemberei messze felülmúlják a nyugatiakat. A privatizációval a magyar öntészet konkurensei, a francia, a német cégek felvásárolták a magyarországi öntődékek javát, piacot, eszközöket hoztak nekik, de nem tartottak igényt a tapasztalt szakemberekre. A sikeres magyar vállalkozások egy része ezeket a szakembereket „szedte össze”, vagy tartotta meg, és a számítógépes tervezésben jártas fiatalokkal egészítette ki.

A költség- (ár-) verseny miatt kényszerűen korlátozott bérek azonban megakadályozzák, hogy teljes mértékben kihasználhatók legyenek a munkaerő kreativitási és intenzitási tartalékai. Holott ezek jelentős versenyképességi tényezőket jelentenek az adott technológiai szinten. Egyrészt csökkentenék a költséget, ha a jó munkadíjazásával minden munkafázisban csökkenne a selejtarány és nőne a teljesítmény, másrészt versenyképességet növelne,

ha javulna a minőség. A világszerte ugyanez a tendencia ugyanis az, hogy egyre nagyobb szerepre tesz szert a termékküldő megjelenése (homokmentes, festésre alkalmas, sima felületek). Ezt ma, kevésbé fejlett technológiával is el tudják érni, de csak tetemes finomkikészítők (utáncsiszolási) kézimunkával. Ha minden szinten a maximumot nyújtják a dolgozók, a piac által megkövetelt minőséget a mai technológia mellett, normális munkamenetben is biztosítani lehetne.

A szaktudás tehát csak egy bizonyos pontig kompenzálja a technológiai hiányosságokat, egy „inflexiós pont” után azonban már nem. A gyártásbiztonság ugyanis nem maximalizálható élők munkával. Ahol emberek munkájáról van szó, ott a kisebb hibaszázalék csak (kézi) ellenőrzéssel biztosítható, ami viszont nagyobb szériák esetében nem működik. Ahol azonban több tízezer öntvényt gyárt egy automata, ott nincs selejt. Ebben az értelemben első a technika. Az ember fárad, hibázik, ha jobb szakember, jobban ösztönzött munkaerő, akkor talán kevesebbet, de az automata nem hibázik.

Az élők munka és technika közötti csereviszonyt tehát a költségek határozzák meg, illetve minősítik.

3.2.9. Szakképzés

Jelenleg még vannak az ágazatban jó szakemberek, akiknek a tudása részben kompenzálja a technológia elavultságából eredő versenyhátrányt, főként az élők munka-igényes, bonyolult, nagy tömegben nem vagy nehezen gyártható termékek esetében. *Am a szaktudás egyre inkább szűk keresztmetszetet jelent.* Az öntő szakmunkások és technikusok képzése Magyarországon 10 éve megszűnt. Az öntődék (a szövetség segítségével) maguk folytatnak iskolarendszerű képzést betanított munkásaik körében. (A tematikát több képzéshez is a MÖSZ dolgozta ki.). A vállalatok a gyakorlatban érzik milyen óriási gond a szakképzettség, valamint az üzemi szintű (gyakorlati) oktatás hiánya.

„Legjobban azok tudják, hol szorít a kapca, akik az üzemben dolgoznak.” Ezért kell őket megfelelő szaktudással felvértezni. Csakhogy öntőmunkásképzés nincs, a vállalati szintű képzést pedig nem is elsősorban a pénzhiány teszi nehezzé (erre ott van a mindenképpen befizetendő szakképzési hozzájárulás), hanem az időhiány. A piacon a cégek élethalál harcot folytatnak, nincs rá idő, hogy a képzés idejére (30-100 órára) „kivegyék” az embereket a termelésből.

A középfokú szakoktatás visszaesése általában is gond. Akik valamilyen típusú szakképzéssel rendelkeznek, azok szinte bármilyen munkára (így az öntészetire is) könnyebben, gyorsabban taníthatók be.

Problematikus a felsőszintű oktatás helyzete is. A Miskolci Egyetemen egyelőre még képeznek öntő szakirányú kohómérnököket, de a képzés nem eléggé gyakorlatorientált, és elégtelen a végzősök nyelvismerete is.

3.2.10. Az inputok szerepe

A fizikai inputok minősége meghatározza a termékminőséget, tehát versenyképességi tényező. A technológiai lemaradást korszerűbb anyagok (alapanyag, homok, szigetelőanyagok) vásárlásával lehet kompenzálni.

3.2.11. A külföldi tőke szerepe

A 90-es évek első felében inkább a meglévő öntődék felvásárlása („kimazsolázása”) volt jellemző. Újabban elmozdulás történt a zöldmezős beruházások felé. Ez mind a vas- mind a színesfém-alágazatra igaz.

A külföldi tőkével több esetben új esz-közök is érkeztek az országba, s ezek egy része a csúcstechnológiát képviseli. De ez sem általános. Előfordul, hogy a céget csak adják-veszik, és egyik tulajdonos sem ad át vagy vásárol új technológiát. Legfeljebb az integrált informatikai

rendszer kialakításához – mint a kapcsolattartás, az ellenőrzés alapvető feltételéhez – nyújtanak segítséget. Egyébként nem is törődnek a céggel, negyedévente, ha egyáltalán meglátogatják.

A közös kutatás nem jellemző, inkább a kész technológia átvétele történik. Mint említettük, a vállalatvezetők tapasztalatai szerint a külföldi beruházók a hazai szakemberekre nem, vagy csak korlátozott mértékben tartottak igényt.

Az ágazatban nem jellemző a gépek apportja (már csak a technológia természete, nehéz, drága áttelepíthetősége miatt sem). Döntő mértékben új berendezések vételéről volt szó, bár egyes öntödékben a külföldi tulajdonosok semmiféle modernizációt nem hajtottak végre, sőt végső soron jövedelmet vontak el a magyarországi vállalattól, amely így saját erőből, munkásai jogos javadalmazásának kárára kénytelen küzdeni az életben maradásért, holott a világpiacon keresett termékek hibátlan minőségi gyártására képes.

Ha a külföldi tőke mint megrendelő áll szemben a vállalattal, úgy igényességükkel kisebb-nagyobb technológiai fejlesztésekre inspirálják a magyarországi öntödét. Vannak jól működő, rendszeres konzultációkkal járó partnerkapcsolatok, amelyeket a termelési kapcsolatok szülte igény, a személyes ismeretség (konferenciák, szakmai bemutatók), a bizalom és mindkét fél versenyképességi, értékesítési törekvései hívtak életre. A beszállítók indirekt úton is tanulnak vásárlóiktól. Például úgy, hogy termékeik vizsgálata során a felmerült hibák, igények nyomán a technológia bizonyos javítására kerül sor.

Általában azonban a partneri kapcsolatokra az jellemző, hogy a piacon a vállalatok technológiájuk monopolizálására törekednek, a magyarországi külföldi tőkének való bedolgozói kapcsolatból nem születik licenc- vagy *know-how* átadás. A beszállítók versenyben állnak egymással, és a késztermékgyártó nagyvállalatok többnyire nem szándékoznak ezt kizárólagos beszállítói szerződésekkel megszüntetni. Inkább van arra példa, hogy a

technológiai láncolatban az öntöde „alatt” álló anyagbeszállítók részéről kerül sor technológiatranszferre. Ez az anyagbeszállítót a licencdíjon felül – az új technológiához szükséges anyagok szállításával – biztos piachoz, tartósabb partnerkapcsolathoz segíti.

3.3. Gazdaságpolitikai javaslatok

Általános a vélemény, hogy „el kellene végre döntenie, hogy mit akar a gazdaságpolitika az öntészetrel”. Ha úgy ítéli meg, hogy nincs rá szükség, akkor azt ki kell mondani, de ha szükség van rá, akkor támogatni kell, ahelyett hogy úgy kezelik mint „lemaradó”, halálra ítélt ágazatot. Milyen támogatásról lehet szó?

- * Mindenekelőtt kiszámítható gazdaság- (benne árfolyam-) politikára van szükség.
- * Exportösztönzés.
- * Szakmunkásképzés.
- * A hitelhez jutás könnyítése.
- * Az állami pénzalapokhoz (kedvezményes hitelekhez, vissza nem térítendő támogatásokhoz) jutás könnyítése, különös tekintettel a kis- és középvállalatokra, figyelembe véve azok forgóeszközeinek korlátozottságát. Idetartozik a kedvezményarány és a támogatás feltételeinek javítása. Például a környezetvédelmi beruházásra kapott összeget, amely a beruházás 30%-át érheti el, csak a kötelező – legalább 30%-os – önrész elköltése után lehet igénybe venni, pedig a forgóeszközök erre gyakran nem elegendők.
- * Az öntészet számára különösen neuralgikus pont az energiaár. Több nyugati országban a vállalatok energiafelhasználásra kedvezményeket kapnak. (Az NSZK-ban például egy öntöde csak 60%-át fizeti ki energiára annak, amit a hasonló nagyságú magyar öntöde.) A szolgáltatópiac ugyan liberalizált, még-

sem lehet szabadon energiaszolgáltatót választani. Ezért a szolgáltató monopolhelyzetet élvez a felhasználóval szemben. A magas árakat csökkenteni lehetne például a „lekötési”, „készenléti” díj nagyfelhasználók esetében történő eltörlésével (csak a felhasznált energia szerint kellene fizetni).

- * Hasonlóan súlyos kérdés a környezetvédelem. Az ennek megfelelő beruházásokat többek között a magas energiaárak gátolják. A környezetvédelmi hivatal ugyanakkor rendszeresen ellenőríz, „büntetni” akar. Az energiaárak csökkentésével megtakarított pénzt környezetvédelemre lehetne fordítani (éppen a nagy energiafelhasználók esetében lenne ennek a legnagyobb jelentősége és lehetősége). A környezetvédelmet azzal is támogatni lehetne, ha nem utasítanak vissza a vállalatok e célt szolgáló vissza nem térítendő pénzalapokra benyújtott pályázatait.
- * A környezetvédelem összefügg a termelőeszköz-modernizációval, tehát az arra irányuló támogatásokkal. Termelőeszköz-modernizációval csökken a környezeti terhelés, de erre sincs pénz, különösen, ha a szabályozás miatt első a környezetvédelmi beruházás. A vállalatoknak a levegő, a víz stb. tisztaságát egyszerre kellene biztosítaniuk, s ebbe sokan tönkre fognak menni. Itt a fokozatosság, valamint a beruházási támogatások kiterjesztése életmentő lehet. Át kellene gondolni a szabályozási elveket is. Értelmetlenség például, hogy környezetvédelmi okok miatt nem lehet alapanyagot behozni Romániából, ezért itthon kell beszerezni (nem lévén kohászati, többnyire hulladékot). Pedig a romániai jobb minőségű, kevésbé környezetszennyező, mint a magyarországi hulladék. Így a környezetvédelmet szolgáló importtilalom okoz a kellenél nagyobb környezeti károsodást, miközben rontja az öntödék versenyképességét.
- * A kis- és középvállalatok számára nagy segítséget jelentene, ha állami,

félállami vagy támogatott vállalati szervezetek legalább részben átvennék tőlük a piackutatás, marketing terhet.

- * Hasonló támogatás, illetve kooperáció-elősegítés kellene a raktározás területén is. A felhasználók azt kívánják, hogy a gyártóhely raktárként is működjön (*just in time*). Ehhez az ágazat túl szegény, kapacitásai nincsenek hozzá.

De mindezekon túl, illetve mindezek alapjaként az öntéssel és a hozzá kapcsolódó ágazatokkal számoló, vertikumban gondolkodó gazdaságpolitikára van szükség, amely a fenti eszközöket alkalmazza átfogó céljai eléréséhez. A gazdaságpolitika elmulasztotta, hogy a piaci folyamatok elemzésére építve hosszú távú stratégiát dolgozzon ki, és valósítson meg például az autóalkatrész-gyártási vertikumban. A sikeres öntödék ma kiviszik termékeiket a nyugati autógyárakba, ahol a multik szerelik, és részegységként visszahozzák Magyarországra, itteni alkatrészgyártóikhoz. Sokkal ésszerűbb és gazdaságosabb lett volna a hazai autógyártó ipari beszállítókat integrálni, azaz a vertikumot egy integrátor alá szervezni, hogy az alkatrészelemek ne kerülő úton jussanak a hazai alkatrészgyártókhoz. Erősebb lenne tőle a magyarországi ipar, jobb lenne a külkereskedelmi mérleg. De az öntészet nem csak az autóalkatrészgyártásnak szállít termékeket, hanem például a vasútnak, erőműveknek, vízműveknek stb., és nemcsak elad, hanem vásárol is.

- * A megélnékülni látszó kormányzati K+F-politikánál elsősorban a konkrét, magyarországi fejlesztésekhez kapcsolódó termékfejlesztéseket kellene támogatni (melyhez az infrastrukturális fejlesztések jó terepet jelentenek), növelve a magyar beszállítók technológiavásárlásra fordítható anyagi erőforrásait. Még jobb lenne, ha az EU alapjainak segítségével közös projekt keretében támogatnák a beszállítók és a felhasználók (energetikai, környezetvédelmi, közlekedési vállalatok) együttműködését,

közös fejlesztéseit, mert így a fejlesztést végrehajtó beszállító biztos piacot remélhet.

- * Ösztönözni kellene a feldolgozókat a magyarországi alapanyag-vásárlásra. A magyar öntödék több alapanyagot (pl. alumíniumtömböt) is tudnának belföldön vásárolni (Ajka), ha olcsóbb lenne. Ez is csökkentené az importot, javítaná a külkereskedelmi mérleget, és jót tenné a hazai iparnak (Ajkának biztos piaca lenne), foglalkoztatásnak. Ami közvetlen kiadás egy-egy vállalati szegmensben, az közvetve annak többszörösét hozhatja be, illetve spórolhatja meg a költségvetésben.

Úgy tűnik, hogy egy roppant felületes, a piaci realitásokat figyelembe venni nem akaró álláspont vezethet csak az öntödék magára hagyásához: a feldolgozóipari vertikumban a globális vállalathálózatok létrejöttével egyre inkább a késztermégyártásban keletkezik a profit, pontosabban szólva a vertikum alsóbb lépcsőfokairól a késztermégyártó képes hozzáadott értéket (profitot) elvonni. Különösen, ha – mint az az öntészetre is igaz – kis- és közepes vállalatok állnak szemben nagyfelhasználókkal. Az öntészet ráadásul éppen az a terület, ahol elsősorban jelentkezik a környezetszennyezés, de amelynek költségei nem a felhasználókat (pl. autóalkatrész-gyárakat) terhelik.

Persze lehet arra az álláspontra helyezkedni, hogy majd a piac megoldja a problémát, de akkor számolni kell azzal, hogy ez a magyarországi öntészet további összezsugorodásával, az öntödék bezárásával (keletre településével) jár, s ebben az esetben a magyarországi alkatrészgyártás is elvesztheti versenyképességének egyik elemét, t.i. logisztikai, nyelvi stb. szempontból kedvező beszállítóinak jó részét.

4) AZ AUTÓALKATRÉSZ- GYÁRTÁS

4.1. Az ágazat általános jellemzői¹⁵

2002-ben a magyarországi járműalkatrész-gyártásban a termelési érték 2250 milliárd forint volt, az ágazat mintegy 300 cége összesen 85 ezer főt foglalkoztatott. Az exporthányad 90%, s ennek 90%-a az EU-ba irányul.

A cégek közel felében (számarányuk alapján 48%-ban) található külföldi tőke, felerészben 100%-os tulajdonlással (tehát mintegy 80 multinacionális vállalat van az ágazatban). A befektetett tőke szerint a külföldi tulajdon aránya jóval nagyobb, hiszen a teljes mértékben magyar cégek alig 10 éve alakultak.

A vállalatok zömükben közepes vállalatok, területileg elszórtan található az országban, egyedül Délnyugat-Magyarország „üres” (de Pécs és Komló kivétel, mert ott a hagyományos kapcsolatok miatt vannak német cégek). Főbb csomópontok: Mór (bányavidék volt), Győr (Audi, Rába), Sopron, Nyíregyháza, Budapest és környéke (itt található a legtöbb cég), Tatabánya, Pécs és Komló.

Európában Magyarországon van a legnagyobb személygépkocsimotor-gyártás és roppant dinamikusan fejlődik. A külföldi tulajdonú cégekre, az elektronikai ipartól eltérően, nem jellemző az elvándorlás. A járműipar abban is különbözik

¹⁵ Az autóalkatrészgyártás mai helyzetét, termelőeszközeinek állapotát és az ágazat versenyképességét vállalati mélyinterjúk segítségével térképeztük fel. A felmérésben öt alkatrészgyártó vállalat (két külföldi, két magyar, egy vegyesvállalat) és a szakmai szövetség vett részt.

az elektronikától, hogy hosszabbak az életgörbék.

Folyik a piac átrendeződése: az alkatrészgyártók pozíciói erősödnek, felvásárlási láz indult körükben. Az NSZK-ban, Olaszországban ez az átrendeződés már megtörtént. Ennek nyomán várható, hogy a német alkatrészgyártás 15%-a áttelepül Kelet-Európába. Az átrendeződés hatása még nem érződik Magyarországon, de fel kell rá készülni.

4.2. A vállalati interjúk tapasztalatai

4.2.1. Jellemző adatok

A felmérésben egy szakmai szövetség, négy 300-960 főt foglalkoztató nagyvállalat és egy 30 fős kisvállalat vett részt, melyek bowdent, kipufogócsövet és dobót, ablaktörő lapátot, fékrendszereket, ülészet, ajtózsanérokat stb. gyártanak. A foglalkoztatottak 80-90%-a kékgalléros. Egy, de többnyire többműszakos rendben dolgoznak. Forgalmuk 320 millió és 12 milliárd forint között mozgott.

Az importarány a forgalomhoz képest 50-70%, az anyagok 70-95%-át importálják. Az exportarány közvetve (ha figyelembe vesszük, hogy termékeiket beépített formában exportálják) mindenütt magas (80-100%), bár közvetlenül, adott esetben, csak 35%-ot tesz ki.

A hozzáadott érték termékfüggő, 20 és 40% között mozog; az ipari átlag a fejlett technológiák esetében 30% körüli.

4.2.2. Konkurenciaviszonyok

A vállalatok mindegyike arról számolt be, hogy belföldön gyakorlatilag nincs konkurenciája, a világpiacot tekintve pedig vevőik beszállítói köre (úgy az EU perifériális országaiban, mint Kelet-Európában)

jelent versenyt. A vállalatvezetők tapasztalatai szerint a kelet-európai országokban egyes helyeken (pl. Romániában) az autóipar „rendkívüli módon fejlődik”.

4.2.3. Az ágazat technológiájának jellemzői

A termelőeszközök színvonala különböző mértékben ugyan, de mindenütt vegyes. Ez a világpiacon is így van. Találhatók csúcstechnológiai berendezések (van ahol csak egy CNC-központ, van ahol több) és több tízéves gépek is, de az életkor nem minden gépnél mérvadó. „Gépmatuzsálemek is jól használhatók, a kérdés az, mikor fejlesztettek rajta.” (A pontosság, a karbantartás, a paraméterek garantálása egy kis technológiai javítással megoldható.) Magyarországon a járműipar struktúrája (gerincét a kis- és közepes vállalatok képezik) és termelőeszközeinek állapota megegyezik a német vagy az olasz mintával.

A felmért vállalatokban a termelőeszközök átlagéletkora 4-5 és 10 év között mozog, többnyire nagy szórással. Vannak három évnél fiatalabb és 30 éves öreg gépek is. Több helyen a régi gépeket felújították, elektronikájukat (amely a gép „lelke”) kicserélték, így lényegében újnak tekinthetők. Akad olyan versenyképes, integrált beszállító is, ahol a világpiaci csúcstechnológia (hegesztőrobotok) mellett még 1941-ben üzembe állított mechanikus prés is működik.

A vállalatvezetők saját technológiájukat egy ötfokozatú skálán az európai centrumhoz képest 2/3-5-ösre, az EU-perifériához képest 3-5-re, valamint annál jobbra értékelték. A Kelet-Európára jellemzőnél jobbnak, sokkal jobbnak ítélték, megemlítve, hogy már ott is megtalálható a csúcstechnológia. Megjegyzendő, hogy a kelet-európai fejlődést a vállalatvezetők többsége negligálta, jelenlegi sikereik, biztosnak látszó piacaik mintha kevésbé körültekintővé tették volna őket a potenciális konkurencia viszonylatában.

A lemaradást az európai csúcshoz képest 5-10 évre tették, egy esetben (éppen a legkisebb vállalatnál, amelyik szerződéses beszállító) úgy ítélték meg, hogy technológiájuk öt évvel megelőzi az európai átlagszínvonalat. A technológiaváltás körülbelül öt évenként zajlik le az ágazatban.

4.2.4. Beruházáspolitikai

Nincs közép- vagy hosszú távú beruházási terv, a beruházások a mindenkori piaci igények, a „napi feladat” szerint, biztos piac (projekt, szerződés) esetében történnek: ha a megrendelés teljesítéséhez új gép kell, – ahol van rá pénz, olcsó tulajdonosi hitel – megveszik. Elsősorban azonban szinten tartás és „részmodernizáció” (a régi gépek felújítása) zajlik, kisebb mértékben csere. A technológiai váltások célja az élömunkaigény csökkentése.

Bővítésről ritkán van szó. A meglévő kapacitások általában nincsenek teljes mértékben kihasználva. A leselejtezett gépeket alkatrész-utánpótlás céljaira félreteszik, esetleg eladják, de nem konkurensiknek és nem is beszállítóiknak. Az utóbbi esetben azért nem, hogy ezzel ne rontsák a minőséget.

4.2.5. A versenyképesség elemei

A minőség alapkövetelmény, ezért a verseny alapvetően árverseny, ami nagyon heves. A vállalatvezetők a következő tényezőket emelték ki a versenyképesség szempontjából: fejlett és egyedülálló technológia, standard géppark (ugyanattól a gyártótól vásárolt gépek), személyes kapcsolatok a megrendelések elnyerésében, a munkaerő vállalat iránti lojalitása, teljesítmény szerinti és selejtet büntető bérezés, a vállalatvezetés piaci igényekre való reagálásának képessége. Továbbá fontos a technológia szintjének változatossága, amely adott esetben a piaci talpon maradás záloga. Minden technológiának van

előnye és hátránya, erős és gyenge oldala. Az autópiac nagy. Más-más termék és eljárás kell egy Ladához, mint egy Ferrarihoz, de mindkettő alkatrészeit le kell gyártania valakinek.

A versenyképesség elemei között említették még a megfelelő vállalatvezetést (a korszerű vezetéselméleteknek megfelelő menedzserképzést) és vállalatstruktúrát. Ezek azonban csak közbenső (hajtószíj jellegű) szerepet játszanak a versenyképesség (megfelelő minőség megfelelő áron) kialakításában.

4.2.6. K+F

A termékek jellegéből, a gyártó-vásárló kapcsolat természetéből adódóan a K+F elsősorban gyártásfejlesztést jelent. A gyártásfejlesztés kulcskérdés. A vevő által megrendelt termék elkészítéséhez először a szerszámokat, szerszámgépeket kell előállítani.

A kisebb vállalatoknál (szerződéses beszállítók) hét fő (25%) foglalkozik a gyártásfejlesztéssel. A multinacionális cégekben a K+F központosított, a leányvállalatoknál csak esetlegesen működik ilyen részleg (a foglalkoztatottak nem több, mint 5%-ával). A nagyobb önálló beszállítók esetében már többen (10-12%) foglalkoznak fejlesztéssel, elsősorban gyártásfejlesztéssel, kisebb részben a termék *design*jának fejlesztésével.

4.2.7. A technológia szerepe

A piac igényeinek való megfelelés, a versenyképesség nem feltétlenül jelenti azt, hogy komplett technológiákat kell lecserélni. Parciális modernizálással megszüntethetők a szűk keresztmetszetek: egy-egy kritikus művelet berendezésének cseréjével (ami adott esetben a teljes technológiai sor értékének 15-25%-át képviseli) és a technológia többi szakaszának szakszerű karbantartásával számottevően növelhető a versenyképesség.

A kvázi monopolhelyzetet biztosító (és a beszállító vállalat által féltve őrzött) egyedi technológiától eltekintve a vállalatvezetők szerint többnyire a versenyképesség és a technológia fejlettsége nem szorosan összetartozó fogalmak. Csúcstechnológia nélkül is tudnak árban, minőségben versenyképes terméket gyártani. Az új gépek roppant drágák. Kevésbé modern technológiát is érdemes vásárolni: némi modernizálással és három műszakban működtetve (!) versenyképesen lehet vele gyártani.

De úgy is lehet fogalmazni, hogy a világpiacon csúcsnak is több szintje van. A legmodernebb technológia nem mindig kifizetődő, hiszen lehet, hogy a vállalat terméskálájával és sorozatnagyságával, adott piacain az soha nem térül meg. (Nem is a legmodernebb technológia az „elfogadott”, általános. Csak olyan modernizáló beruházásokat érdemes megvalósítani, amelyek növelik a hatékonyságot, és gyorsan (2-3 éven belül) megtérülnek.

A költségcsökkentő beruházások bizonyos mértékig kiválthatók élőlómunkával. Hogy milyen mértékben, azt természetesen a termék, a minőségi követelmények szabják meg. Hosszú távon azonban az élőlómunka arányának csökkentése a megoldás, mivel az növeli a termelékenységet. Költségcsökkentés, vagy másképpen mondva, a hatékonyságnövelés tehát nem azonos a termelékenységnövekedésével, és a kettő nem is jár mindig együtt. Csak olyan termelékenységnövelő beruházásokat érdemes végrehajtani, melyek egyben csökkentik a (fajlagos) költségeket is. Ez sűrűsödik abban a megfogalmazásban, amit az egyik multinacionális cég magyarországi leányvállalatának vezetője használt: a minőségen túl a „költségcsökkentő technológiai beruházás (automatizálás)” a versenyképesség legfőbb eleme. Ugyanez a vállalatvezető, miután kijelentette, hogy a versenyképesség a hatékonyságnövelésen, ez pedig elsősorban az állóeszközök technikai színvonalán múlik, azt is elmondta, hogy a magyarországi munkabérek alacsony színvonalának köszönhető, hogy a vállalat az egyik legeredmé-

nyesebb egység a konzernen belül. Ellentmondásos megállapításaiban a hatékonyság és a termelékenység viszonyának fent vázolt problémája tükröződik.

4.2.8. A munkaerő szerepe

Az alkatrészgyártásban, mely a világpiacra ma sikeres iparághoz, az autógyártáshoz kapcsolódik, s melynek vérkeringésébe a magyar feldolgozóipar is sikeresen bekapcsolódott, különösen jól mutatkozik meg a munkaerő termelésben játszott szerepének lényege. Nevezetesen az az ellentmondás, amely a között a szerep között feszül, amit a munka általában a termelésben, és különösen a kapitalizmusban betölt. Általában a munka (munkaidő) a termelés alapja, a kapitalizmusban azonban csak mint költség (munkaerőköltség, bér) merül fel. Ez utóbbihoz (a költséggazdálkodáshoz) kötődő megfontolások határozzák meg az élőlómunka mennyiségét és minőségét is. A magyarországi autóalkatrész-gyártásban – egyezően a világtendenciákkal – vegyes technológiai szinttel találkozunk, a bérvizonyok lehetővé teszik kevésbé automatizált technológiák versenyképes (profitábilis) működtetését is. Ezért az alkalmazott technológia fejlettségétől függően eltérő véleményekkel találkozhatunk a munkaerő kvalifikáltására vonatkozóan.

Voltak olyan vállalatok, ahol a szak-képzettséget nem tartották fontosnak („a munkaerő különösebb kvalifikáltására nincs szükség”), és úgy vélekedtek, hogy szakmunka nem tudja pótolni a megfelelő technológia hiányát, és voltak olyan vállalatvezetők, aki szerint képzett és/vagy olcsó munkaerő képes kompenzálni a technológia elavultságából eredő versenyképességi hátrányokat. Megfogalmaztak olyan véleményt is, miszerint Magyarországon a külföldi tulajdonú cégekre, az elektronikai ipartól eltérően, nem jellemző az elvándorlás. Ehelyett a magyarországi tevékenységet teszik mind eszközigényesebbé, céljuk a minél kevesebb élőlómunkával megvalósítható termelés. A fejlesztés-

hez kötődő speciális termelés marad, a többi kitelepül például Romániába vagy Ukrajnába. Ennek ellentmondó tendenciát vázolt fel egy multinacionális cég magyarországi leányvállalatának vezetője. Mint elmondta, a központ a magas nyugati bérek miatt egyre inkább a szerelést, vagyis az élómunka-igényesebb termelést hozza ide, és ez a termelés nem fog kitelepülni keletre. Ezzel cseng össze egy – modern technológiával dolgozó – kisvállalat vezetőjének véleménye, miszerint „Magyarországon csak a fizikai munkára van szükségük a világcégeknek.”

A különböző vélemények illusztrálják a technológiai fejlődésnek a szaktudás iránti igény csökkenése irányában ható jellegét. A fenti ellentmondások továbbá más oldalról világítják meg a technológia szerepének kapcsán elmondottakat. Nevezetesen azt, hogy a munkaerő ára és az élómunka géppel való kiváltásának folyamata szorosan összefügg egymással. Ahol magasan automatizált a termelés, ott kevés élómunka és még kevesebb szakmunka kell, ahol a technológia még hiányos, ott több élómunka és több szaktudás szükségeltetik.

Ami azonban explicite vagy implicite, de minden vállalatnál megfogalmazódott, az a munkaerő lojalitása iránti igény, illetve a lojalitásnak mint versenyképességi tényezőnek a megjelölése. A lojalitást többben összefüggésbe hozták a munkakultúrával, kreativitással (problémamegoldással), a felelősségteljes, lelkiismeretes munkavégzéssel (minőségre való odafigyeléssel). Az egyik menedzser úgy fogalmazott, hogy lojális az a munkaerő, amelyik aszerint dolgozik, hogy „ha a munkaadómnak jól megy, akkor nekem is jól megy”. Egy másik vállalatvezető pedig a „vállalattal való azonosulás”-ról beszélt.

Itt a kérdés az, hogy a munkahelyekhez való ragaszkodásból eredő kényszer vagy ténylegesen a magántulajdonban lévő gyár (tulajdonosainak) érdekeivel történő azonosulásról van-e szó. A kérdés nem akadémikus, mert a munkával való azonosulás végső fokon a mennyiségi és mi-

nőségi teljesítmény lehetséges maximumára vonatkozik.

4.2.9. Szakképzés

A szakképzés állapotáról szinte mindenütt lesújtóan nyilatkoztak. Volt, ahol egyenesen azt állították, hogy a szakképzett munkaerő hiánya akadályozza leginkább a felfutást. Nem látszik, hogy ki a gazdája a szakképzésnek, és hogy lesz-e szakember-utánpótlás. Nincs, vagy esetleges, hogy melyik oktatási intézmény vállalja a térségbe települt vállalat számára szükséges szakmunkások kiképzését.

A mai döntések eredménye a szakképzésben tíz év múlva fog megmutatkozni. Hiányzik az előrelátás. A hiányos középszintű szakképzés lehúzza a felsőszintű oktatást is. A mérnökképzésben nem az önálló gondolkodásra nevelnek, hanem „diplomás bábukat” képeznek.

4.2.10. A külföldi tőke szerepe

Volt olyan cég, melynek vevője használt gépeket, *know-how*-t adott át. Ezek egy része környezetterhelő, zajos gép volt, de a világpiacon maradáshoz ez is elégnek bizonyult. Fordított előjelű technológiatranszferre, pontosabban „technológiatranszfer”-kísérletre is volt példa (a vevő megpróbálta lelopni a beszállító technológiáját). Általános tapasztalat, hogy a partnertől, tulajdonostól vállalatszervezést, munkakultúrát tanultak.

A beszállítók számára a vevő közvetlenül gyakorolja a piac modernizációs kényszerét. Az olyan magas fokon standardizált, és a minőségre annyit adó ágazatokban, mint az autóipar, a beszállítónak akkor is meg kell szereznie a modernebb berendezéseket (sőt a minőségi tanúsítványokat), ha a régieken le tudná gyártani a terméket. Ellenkező esetben ugyanis a vevő nem neki adja a megrendelést. (A vevők rendszeresen auditálják beszállítóikat.)

Van különbség a transzferált (külföldi tulajdonostól érkező) és a vásárolt gépek színvonala között: a Nyugat-Európából áttelepített termékek, termékcsaládok alacsonyabb technológiai szintet képviselnek a konzernen belül is.

A külföldi tőkével fenntartott – nem tulajdonosi – kapcsolatokról még el kell mondani, hogy a kisebb beszállítók abszolút kiszolgáltatottak: azt a technológiát, azt az anyagot, és attól veszik meg, amit és akitől a megrendelő mondja. A kizárólagos beszállítói szerződésekben csak a beszállító kötelességei vannak meghatározva, a vevőé nem. Még az sincs belefoglalva, milyen termékeket gyárt a vevő (erről csak véletlenül értesülhetnek). A beszállítónak árait évente meghatározott százalékban kell csökkentenie.

4.3. Gazdaságpolitikai javaslatok

Mint a többi ágazatban, úgy e vállalati körben is van példa arra, hogy egy vállalat nem vár semmit a gazdaságpolitikától. Ez a múltban szerzett tapasztalatok keserű összegzése. Javaslatok azonban ennek ellenére is szép számmal születtek.

- * Több helyen említették, hogy legfőképpen a kiszámíthatóságot várják el a gazdaságpolitikától, kiemelve az ár-lyampolitikát, a vámpolitikát (visszamenőleg ne változzanak a vámbesorolások). A mindig rossz hatású nagy és hirtelen váltások helyett „fimon korrekció”-t.
- * Jók és bővítendők a pályázatok. A kistérségi pályázatok elveit át kell gondolni. Ugyanis az itteni kisvállalatok általában nem tudják kihasználni e pályázatok kínálta lehetőségeket, míg a nekik munkát adó nagyobb és térségen kívüli vállalatok képesek rá. Indirekte tehát az előbbieket támogatná az utóbbiakhoz jutó pénz.
- * Érdemes támogatni a távolabbi (távolkeleti) országokból ide érkező (késztermékgyártó) működőtőkét, mert az

nehezebben telepíti át beszállítóit, továbbá ügyelnie kell a 60%-os európai értékhányadra is. Ezért hajlamosabb magyar beszállítókat alkalmazni.

- * Hatékony kis- és középvállalati politikára van szükség. A kisebb vállalkozások számára például kedvező lenne, ha az autópályadíjakból vissza lehetne igényelni az ÁFA-t.
- * A nagyobb (külföldi) vállalatok szerint túlzott a központosítás, ami nagyon megnehezíti az ügyintézkést, és ellentétes az EU-ban uralkodó tendenciával. A törvények sokszor ellentmondásosak vagy homályosak, így „mindenki azt vesz ki belőlük, amit akar”. A jog manipulált.
- * A feketegazdaságot, feketemunkát korlátozni kell. A fekete-szürke gazdaság visszaszorításának egyik módja lehetne, hogy a TB-t megosztanák a munkavállaló és a munkaadó között.
- * A befektetőket nem célszerű adókedvezményekkel becsalogatni, mert azzal nem lehet őket hosszabb távon itt tartani. Ehelyett a fent említett „vállalkozóbarát” légkörre kell a hangsúlyt fektetni (kiszámíthatóság, feketegazdaság felszámolása, átlátható jogrend stb.).
- * Vállalatorientált szakmunkásképzést! A szakmunkásképzést decentralizálni kellene, ahogy a termelés is decentralizálódott. A Nyugaton bevált duális képzési rendszer szerint az ipari tanulót a gyakorlati képzést nyújtó intézmény (vállalathoz) veszi fel, és csak ezt követően mehet elméleti képzésre más (állami, félállami) intézményekhez. Ez a rendszer biztosíthatná a gyakorlat és a piaci szükséglet elsődlegességét, az oktatásnak a technológiai haladással való lépéstartását.

5) A TESZT- ÉS MÉRŐMŰSZERIPAR

5.1. Az ágazat általános jellemzői¹⁶

Magyarországról eltűntek a nagy, színvonalas mérőműszergyártók (BHG, EMG, MOM, Ganz Műszer, EKM, MMG). Az állam nem segített, hogy a meglévő tudás, eszközök az új rendszerben kamatozhassanak. Pedig kreativitás, innováció van, illetve lehetne. Mára a mérőműszergyártás csak a kis- és középvállalati körben lelhető fel Magyarországon. Csak az egyedi, kisszériás termékeket gyártó kis- és közepes vállalkozások maradtak életben, illetve a volt műszeripari szaktudás és a technológia egy részét ezek mentették át. Az ágazatban a külföldi tőke nem jellemző. Részben a rendszerváltáskor szerzett negatív tapasztalatok, részben a szövetkezeti forma túlsúlya miatt.

A szövetségi adatok (30 vállalat adatai) szerint az export az értékesítés egyharmadát teszi ki, Nyugat-Európába és (a hagyományos kapcsolatok maradékként) keletre, Oroszországba is irányul.

Az egykor virágzó hazai teszt- és mérőműszeripar nehéz helyzete a rendszerváltással összeomló vertikum (szerszámgépgyártás, buszgyártás stb.), a

megszűnő (keleti) piacok, az ennek nyomán kialakult kisvállalati, tehát tőkeszegény struktúra következtében meglehetősen kilátástalan, a piaci törvények (konkurencia, tőkekoncentráció) talaján az ágazat eltűnésével fenyeget, s ezért gazdaságpolitikai segítséget igényel.

Termelőtevékenység ma nincs, illetve alig van. Pedig a jobb piaci helyzetben lévő, fejlett nyugati vállalatok előnye nem annyira a technológiában, mint inkább a beszállítói kapcsolatok olajozottságában van. A nagy műszergyártók nem is folytatnak gyártást, azt kiadják alvállalkozóknak, legfeljebb a végszerelést, komplettírozást végzik maguk. Magyarországon ellenben nincs, vagy nem megbízható a háttér ipar, illetve a jobb sorsa érdemes magyar műszeripar a nagy nyugati vállalatok bérmunkázó, összeszerelő háttér iparává degradálódott. „Saját államunk támogatta a külföldi tőkét még a piacmegszerzésben is.” Sokan a külföldi tőke számára végeznek bérmunkaszintű gyártást, műszerek alkatrészeinek összeszerelését. (Így van ez a szerszámgépek központi egységeit gyártóknál is.) Ám az e tevékenységben felhasznált alkatrészek is külföldről származnak, s hazai gyártás nincs. Egyre több vállalat a végelszámolás gondolatával foglalkozik.

A saját termékek felfuttatását a tőkehiány nehezíti. Több területen (műanyagfeldolgozás, vegyipar, orvosi műszerek stb.) az a tapasztalat, hogy sok olyan külföldről származó termék kerül forgalomba, amely minőségileg nem jobb, sőt gyengébb, mint a tagszervezetek által gyártott, mégis azokat értékesítik sikerrel. A jellemzően kis, tőkeszegény, de ugyanakkor innovatív, világszintnek megfelelő termékeket gyártó vállalkozói kör ugyanis nem képes olyan marketingmunkára, mint tőkeerősebb konkurenseik. Az értékesítésben virágzik a sajátosan piaci formát öltő korrupció. Például az orvoslátogatók által kínált orvosi műszerek vásárlására oly módon is rá lehet venni az orvosokat, hogy külföldi kongresszusokra való kiutazásukat megfizetik. Pedig talán éppen az orvosi műszerek terén van még

¹⁶ A teszt- és mérőműszeripar mai helyzetét, termelőeszközeinek állapotát és az ágazat versenyképességét vállalati mélyinterjúk segítségével térképeztük fel. A felmérésben hét magyar vállalat és egy szakmai szövetség vett részt. Csak egy vállalatban van (kisebbségi) külföldi tőke. A vállalatok között szerepel egy (vagy inkább „a”) magyar szerszámgépipari vállalat is, mely vezérlőegységeket gyárt.

piacképes vállalati szegmens, ilyen problémák mellett azonban helyzete ennek is nehéz. Hogy mennyire, azt példázza az is, hogy éppen egy sikeres orvosi műszergyártó magyar cég volt a megkeresett cégek közül az egyik,¹⁷ amelyik nyíltan megtagadta a felmérésben való részvételt, arra hivatkozva, hogy a kérdésekre adott válaszok sértének piaci érdekeit.

A tőkeszegénységgel együtt egyeseknél a megmaradt eszközök, különösen az ingatlan fenntartása anyagi terhet jelent, elviszi a beruházáshoz szükséges forgóeszközt, mégsem tudnak túladni rajta (pl. a székházon).

A piac- és tőkehiány pedig lehetetlenné teszi a fejlődést. Különösen, hogy a műszerek életciklusa tíz, sőt öt év alá csökkent, miközben bonyolultságuk nőtt. Ez utóbbi azzal jár, hogy megnőtt a kifejlesztésükhöz szükséges idő. A 30 évig eladható műszert egy-két ember másfél év alatt fejlesztette ki, a mai, öt évig eladható műszerekhez több ember három évi munkája szükséges. A műszerek bonyolultságának, specializációjának növekedése következtében megnőtt az előállításukhoz szükséges szaktudás szintje is. „A műszer minden részéhez más ember ért.” Ráadásul ma sokkal kisebb darabszámot tudnak eladni egy-egy termékből, mint amikor a KGST (a Szovjetunió) még tömegesen átvette azokat. A termelés K+F-igénye tehát roppant megnőtt.

Hol lehetnek kitörési pontok? Az innovációra, a kisvállalatok megélésére az ad lehetőséget, hogy a technikai fejlődés jellegéből következően jelentősen megnőtt a *software* aránya a termék értékében a *hardware*-hez képest. A kutatás-fejlesztés fő területe a *software*. Ezzel együtt a teszt- és mérőműszergyártás a „gigamultik” által gyártott generálmegoldások felé fejlődik. Ezek a cégek tudják nagy mennyiségben gyártani a multifunkciós műszereket. Ezért a rész megoldásokat kíná-

ló, kisebb cégek által gyártott eszközöket ki fogják szorítani a piacról. De egyfelől ezek a multik egyelőre nem ruháztak még be Magyarországon, a nagy hagyományokkal bíró teszt- és mérőműszergyártó magyar nagyvállalatok pedig a rendszerváltás után eltűntek, másfelől nem mindenkinek kellenek multifunkciós műszerek. Ezért egyelőre az egy-két funkciós speciális (nagy *software*-tartalmú) műszerek gyártásában van még olyan piaci szegmens, amelyben a magyar kisvállalati szféra sikerrel vehet részt. Ha azonban növekedése előtt továbbra is akadályok tornyosulnak, idővel ez a szegmens is eltűnik majd.

A másik ígéretes, nagy hagyományokra visszatekintő szegmens a szerszámgyártás. Magyarország jeles szerszámgyártó volt. A Budapesti Szerszámgyár (BSZ), a Szerszámgyépipari Művek termékei és technológiája világszínvonalú volt. Amikor 2003 őszén a BSZ tönkrement („gépeit bagóért hordták szét”), volt olyan magyar vállalkozás, amely megvásárolta gépeit, licenceit. A BSZ 80-as években kifejlesztett gépei olyan technológiát képviselnek, amelyek egy kis elektronikai fejlesztéssel mindenkor a világpiaci színvonalhoz adaptálhatók. A BSZ EEN 400-as CNC egyetemes esztergája például világszínvonalú („szuper”) volt. Mára egy magyar közép vállalat forgalmazza e terméket, miközben maga is vezérlőközpontokat, sőt most már egyre inkább teljes szerszámgépeket gyárt. Ez a cég vetett fel egy ötletet, melyet a gazdaságpolitikai javaslatok fejezetben ismertetünk, s melyet – mint a magyar szerszámgyártás felfuttatásának s egyben a magyar kisvállalkozások uniós versenyképessége javításának lehetőségét – melegen ajánlunk a gazdaságpolitikai döntéshozók figyelmébe.

¹⁷ A másik egy autóalkatrész-gyártó, s egyben zöldmezős vasöntödét alapító külföldi vállalkozás volt.

5.2. A vállalati interjúk tapasztalatai

5.2.1. Jellemző adatok

A mintában egy szakmai szövetség, egy mikro-, két kicsi és négy közepes vállalat vett részt. Ezek a legkülönbözőbb termékeket gyártják: professzionális autóelektronika, telekommunikációs mérőműszerek, fizikai folyamatok mérésadatgyűjtő rendszerei, esztergagépekhez, marógépekhez és megmunkálóközpontokhoz való vezérlőrendszerek, folyadékszintmérők, forgalomirányító rendszerek (*software*-je) stb.

A foglalkoztatotti létszám kettő és 150 fő között mozog. A forgalmi adatok 168 milliótól kétmilliárd forintig terjednek.

Az alkatrészeket nagyrészt importálják (az elektronikus alkatrészek túlnyomó többségét, a mechanikusok alkatrészeket – öntvényeket, műanyagokat – azonban csak kisebb, többnyire elenyésző részben). Mivel a cégekben a termékek jellegéből következően (*software* és kézi munka) a hozzáadott érték igen magas (termékektől függően 40-90%, de jellemzően 50-60%), ezért a forgalomra vetített importarány viszonylag kicsi (20-30%). A termékeket változó mértékben exportálják (az exportarány 10-20 és 70% között mozgott). Többen magyarországi ipari vállalkozások, infrastrukturális, telekommunikációs szolgáltatók beszállítói.

A nyereségesség – ahol beszámoltak róla – cégszinten 7 és 10% között mozog. De egyes termékeknél ennél jóval nagyobb nyereségráta érhető el. Míg a fogyasztási elektronikában nagy darabszámnál 1-2 (4-5)%-os árrés is megfelelő, addig a nem fogyasztási célú elektronikánál már tízszeres (10-20%-os) árrés van, és egyes kisebb szériás termékeknél viszont 50-60%-os árrés is elképzelhető. A konkurensok is így számolnak. Mint az egyik cégnél elmondták, a terméklistaárak a termék előállítási költségeinek 2,5-

szeresei. (Az orvosműszer-gyártásban még jobb az arány.) A disztribútoroknak 40%-ot kell adni. Így jön ki az 50%-os nyereség. Ha nem kell igénybe venni a disztribútort, úgy a nyereségráta elérheti a 80-85%-ot. Ezért célszerű a saját forgalmazás: a kisszériás termékek esetében a legnagyobb profitot a teljes (a fejlesztéstől a gyártáson át az értékesítésig terjedő) vertikum kiépítésével lehet biztosítani.

5.2.2. Konkurencia

A vállalkozások túlnyomó többsége arról számolt be, hogy belföldi konkurensuk nincs, vagy csak kevés van. Mindazonáltal az importverseny, valamint a már említett marketing-problémák miatt növekedniük igen nehéz.

5.2.3. Az ágazat technológiájának jellemzői

Az állóeszközök életkora 5-20 év. A régebbi gépek a gyártásban használatosak, jellemzően 15-20 évesek. Állapotuk a szakszerű üzemeltetés és karbantartás hatására jó, s a rájuk szabott feladatokat tökéletesen ellátják. Vannak új (2-3 éves) gyártóberendezések is. Ezek csúcstechnológiát képviselnek, és lehetővé teszik a piaci pozíció megtartását. A műszerek, számítástechnikai eszközök fiatalabbak (5-10 évesek, a számítógépek 2-3 évesek), a számítógépeket, gépkocsikat – ha vannak – 2-3 évente cserélik. A műszereknek mindig magas színvonalúnak kell lenniük, enélkül a vállalatok egyetlen erősségét jelentő termékfejlesztés (innováció) nem lenne lehetséges, ezért ha vásárolnak, a legjobbat veszik. A műszerek többségének erkölcsi kopása lassú, cserélésükre nincs gyakran szükség. A gyártó- és szállítóeszközökkel kapcsolatban gyakori probléma, hogy magas árak miatt nem tudják megvenni, fenntartani őket, ezért az ilyen eszközökkel végzendő munkát bérbe adják ki.

A termelőeszközök színvonalát a vállalatvezetők az EU csúcsszintjéhez képest egy ötfokozatú skálán a gyártásban háromra-négyesre, a fejlesztésben (műszerek, számítógépek) négyesre-ötösre minősítették. Nem a gyártás, hanem a fejlesztés a döntő.

5.2.4. Beruházáspolitikai

A 80-as évek végén, 90-es évek elején beszerzett gépeket a vállalkozások még hosszú távon ki tudják használni, tekintve, hogy döntő hányaduk továbbfejleszhető. De általában és különösen a 90-es évek eleje óta a piaci helyzet radikális megváltozása következtében jelentős beruházások maradtak el. Mindazonáltal a versenyből eddig ki nem hullott cégek eszközállományuk rendszeres frissítésére, ha lehet bővítésére törekednek. A selejtezés nem jellemző. Lévén szó a piaci versenyben fokozott erőfeszítésre kényszerített kis- és közepes vállalkozásokról, nyereségüket jellemző módon visszaforgatják a cégbe a kezdetektől fogva.

A beruházások azonban hullámzóak, a piaci helyzet és a tőkeerő függvényei. Nagyberuházásokról nincsen szó, vagy ha igen, az sem haladja meg a forgalom 5%-át (az adatot szolgáltató cégek alapján).

A megrendelések egyedi jellege miatt előfordulhat, hogy olyan terméket kell gyártani, melynek egy-egy megmunkálási fázisához mai értelemben elavult technika kell. Egyelőre még szükség van ilyen termékekre, és még egy ideig lesz, hiszen ezek egy meghatározott technológiai rendszerbe illenek bele felhasználásuk helyén. Ezért a régi, erkölcsileg kopott gyártóberendezéseket nem dobják ki.

Ahol gyártás nem folyik (alvállalkozókat alkalmaznak), ott a legfőbb termelőeszközök a számítógépek, esetleg a telepítésnél, szervizelésnél használt gépkocsik. Egyes vállalatoknál ezek rendszeres cseréje nem mindig a legmodernebb technoló-

gia megvételét jelenti a tőkehiány miatt, és kellő bővítésre sincs mód.

5.2.5. A versenyképesség elemei

A gyártott termékek magas színvonalúak, piacképesek, sokszor jobbak, mint a konkurencia termékei. Versenyelőnyük elsősorban a *software*-ben van, ami viszonylag könnyen monopolizálható. (A termékbe ágyazott *software* ugyanis úgy lezárható, hogy még maga a fejlesztő sem tud többé hozzáférni.)

A cégek specializáltságuknál fogva és nagyságrendjükhöz képest jó gyártástechnológiai adottságokkal rendelkeznek. Többször hangoztatott vélemény, hogy a vállalkozások versenyképessége nem a technológián, hanem a marketingen múlik. A termékek ugyanis megállják helyüket a versenyben, de ha nem sikerül kijutni velük a piacra, ez mit sem ér. Igen erős az árverseny is, amely részben a fizetési kondíciók versenyében jelenik meg.

E kettő együtt (marketingszükséglet és árverseny) helyezi előtérbe a forgóeszközhiányt. Az ágazat számára ez abszolút versenyhátrány.

Mint azt más iparágakban (pl. az öntőiparban) is elmondták, nehézséget okoz, hogy a napi versenyben nincs idő az átszervezésekhez. A modernizáció kevésbé költséges (szervezeti) elemeit tehát ezért nem lehet mindig a kellő időben meglépni.

5.2.6. K+F

E termékkörben a vállalkozások életben maradásának feltétele a magas műszaki innovációs tartalom. Ezért a tevékenység lelke a termékinnováció, a termékfejlesztés. A felmért vállalkozásokban a K+F-személyzet aránya 15-25%, ami legtöbbször 25 fő körüli létszámot jelent. Mivel különböző nagyságú vállalkozásokról van szó, a többszörösen tapasztalt 25 fős

K+F-létszám arra utal, hogy e termék-körben a középvállalatoknál ez a létszám egyfajta termékfejlesztési minimumnak tekinthető. (Persze olyan vállalkozások is sikeresek lehetnek, ahol egy-két fős fejlesztő cég alvállalkozókkal dolgoztatva gyárt piacképes terméket.) Néhol élnek még a műszaki egyetemmel az elmúlt évtizedekben kialakított kutatási kapcsolatok is, részben fejlesztési, részben szakember-utánpótlási céllal.

5.2.7. A technológia szerepe

A termék piacképessége szempontjából nem a gépek életkora a döntő. A gépek fém váza és fém alkatrészei a gépiparban jórészt elnyúlhatatlannak. A technológiai fejlődés a mechanikus vezérléstől a mind fejlettebb elektronikus vezérlés irányába mutat. Ezt azonban meg lehet oldani a gépek teljes kicserélése nélkül is. Ötvenéves esztergagépek is világszínvonalúvá alakíthatók azzal, hogy elektronikus vezérlővel látják el őket. De ezen túlmenően is, a legmodernebb technológia nem feltétlen követelmény a versenyben maradáshoz. Ez alapvetően a speciális igényeket kielégítő, kisszeriás termékstruktúra miatt van így.

A felmért cégek mindegyike alkalmaz kézi szerelést kisebb-nagyobb, de mindenképpen jelentős arányban. A kézi szerelés a teszt- és mérőműszerek világpiacán még alkalmazott, de fokozatosan kiszoruló technológia. Közismert a nyomtatott áramkörök gyártástechnológiájának fejlődése. Egy másik példa a forgácsolás: már vannak olyan korszerű CAD-CAM rendszerű CNC-megmunkálók a fejlett országokban, amelyek az egyéni forgácsolás programozására alkalmasak. Egy konvejtör vizsi a sok (akár 60-100) szer számmal ellátott géphez az alkatrészt, amelyen egy a gép által leolvasható kóddal ellátott biléta van. A gép automatikusan átprogramozza magát a kódokból nyert információk alapján az aktuálisan elvégzendő műveletekre. A rendszer egyben a számbavételt is végzi. De az ilyen

gép roppant drága. A magyar műszeriparban kevésbé automatizált, több élőmunkát igénylő technológiával épp olyan jó termékeket lehet gyártani versenyképes áron. A komplex automatákhoz képest azonban gyakrabban kell átállítani a gépeket, átszerelni a szerszámokat (a gépek csak 6-12 szerszámot tartalmaznak) stb., ami idővesztést jelent. Továbbá a munkaerő ára nagyobb súllyal esik latba, mint a magasan automatizált vállalatokban, illetve ágazatokban.

A gépi szerelés csak nagy szériák esetében kifizetődő. A műszeriparnak azonban vannak olyan területei és olyan vevői, amelyek nem igénylik a nagy szériákat. Ezért a nagysorozat-gyártó műszeripari cégek mellett nyugaton is ott vannak a kisebb, egyedi igényeket kielégítő, vállalkozások.

A cégek termékeiket eleve úgy fejlesztik, hogy figyelembe veszik a rendelkezésre álló gyártási technológiát. Az automatákkal gyártott termékek más jellegűek. A gyártási technológia váltásához a termékeket is meg kellene változtatni. Van, ahol cél, hogy automatikusan, tehát olcsóbban gyártható terméket fejlesszenek ki. Azonban itt sem akarnák megváltoztatni saját technológiájukat, hanem inkább alvállalkozókkal gyártatnák le a terméket. Az alvállalkozóval való dolgoztatás a saját termékkel bíró vállalkozói körben erőteljes tendencia, és a műszeripar világpiaci trendjeinek felel meg. Ugyanakkor egyazon termékkörben is eltérő véleményeket fogalmaztak meg a különböző vállalatvezetők. Egyesek az alvállalkozásban történő gyártatás, mások a teljes vertikum kiépítése mellett foglaltak állást. Az utóbbi szerint ez teszi lehetővé a legnagyobb profitrátá realizálását. A különbség valószínűleg a tőkeerő kérdése: ahol van tőkeerő az élőmunka-kiváltó gépesítésre, ott a vertikum, ahol ez kilátásban sincs, ott a bér munkáltatás kínálkozik megfelelő piaci stratégiának. A nagy kereskedelmi árrés miatt azonban az értékesítés integrálása mindenképpen versenyelőny.

A gépesítés a *software*-t illetően is versenyképességi tényező: bár a képzett programozók minden feladat megoldására képesek, nem mindegy mennyi idő alatt. Jobb programok birtokában gyorsabban, olcsóbban tudják megoldani a felmerült feladatokat, s így a cég nyeresége nőhet. A programok azonban szintén nagyon drágák.

5.2.8. A munkaerő szerepe

Az ágazatban a képzett munkaerő iránti szükséglete természetesen magas (70-90%). Mint a fentiekből is kiviláglik, a technológiát képes kiváltani a képzett munkaerő, de nem mindegy milyen áron. A magyar munkaerő jelenlegi ára még mindig elég alacsony ahhoz, hogy a költséggazdálkodás talaján ne tűnjön érdeemesnek termelékenyebb megoldásokkal felváltani. Ez azonban többletmunkával és a munka intenzitásának fokozódásával jár.

Am ahogyan fejlődik a technológia, úgy csökken a szaktudás iránti igény. Mint arról az egyik cégnél beszámoltak, tíz éve még több szaktudásra volt szükség a technológia akkori elavultsága miatt. A szakképzett emberek itt maradtak, de a technológiai fejlődés egyre kevésbé igényli szaktudásukat. A munkakörök 20-30%-a betanítható, s a cégnél ezeket is műszeresek, szakmunkások végzik.

El kell tehát választani a termékfejlesztés és a gyártás szaktudásigényét. A fejlesztés magas kvalifikációt igényel, különösen az innovációból élő hazai műszeriparban. A gyártásból a technológia fejlődésével kiszorul az élőmunka. Itt a munkaerő képzettsége és a művelet egymást helyettesítő tényezők, de a termelékenység szempontjából az élőmunka egy ponton túl nem tudja pótolni a modern technológiát. Azt a pontot, ahol a technológiai beruházás elengedhetlenné válik, a munkaerő árának és a munkaerő által leadott munka (mennyiség, intenzitás) maximumának, illetve a termelékenyebb termelőeszköz árának viszonyára vonat-

kozó számítások határozzák meg. Más szóval az, hogy az egységnyi termék előállítás költsége a jelenlegi technológia alapján (növekvő intenzitás és növekvő munkamennyiség mellett) vagy az új, termelékenyebb, automatizáltabb technológiával történő beruházással (figyelembe véve annak amortizálását) alacsonyabb-e.

Hogy mennyire nem a termelékenység, hanem a költségmegtartások befolyásolják a beruházásokat, s a kettő tehát mennyire nem azonos, annak illusztrálására álljon itt az alábbi példa, melyről az egyik interjúalany (korábbi munkahelyi tapasztalatai alapján) számolt be.

Az észak-magyarországi autóalkatrészgyár bőséges munkaerő-kínálat körülményei között működik. A korábban a régióban virágzó síkúveggyártás megszűnt, az acélgyártás foglalkoztatása egytizedére zsugorodott (ma 600 fő). Nagy a munkanélküliség. A szóban forgó japán tulajdonú gyár napi 5000 ablakemelő motort gyárt az autóipar számára. A gyárban nők dolgoznak, minimálbérért. A gépsor Japánból érkezett, 1995-ös gyártmányú, automatizált volt. És ezen betanított munkát végeztettek az alábbiak szerint.

Munkaerőt csak a munkaközvetítőn keresztül vettek fel, mert csak így volt hozzáférhető számukra a bérek majd egészét fedező munkahely-teremtési dotáció. Hogy minél több támogatáshoz jussanak, növelték a foglalkoztatást. Ennek érdekében az automata gépsorokat „lebutították”, azaz kiszedték belőlük az automatikát. A hatékonyságot igyekeztek ennek ellenére megtartani. Minden gépsor végén egy tábla állt, melyre a japán vezető felírta a tervet: 13 másodperc/db. A gép végén egy számláló mérte hány darabnál, pontosabban hány mp/darabnál tart a sor. A gépnél dolgozó nők délelőtt 10, délután 5 perces pihenőre voltak jogosultak. Ha valaki ezen kívül felállt a géptől az egész sor „borult” (az aktuális mp/db érték felszökött), „és jött az ordibálás”. Egy-egy ilyen gépsoron körülbelül húsz nő dolgozott. Automatizáció esetén két fő elég hozzá. Mikor pedig elérték a

13 mp/db teljesítményt, a japán cégvezető a 12 mp/db bevezetésére tört. Az automata gépsor 11 mp/db-ot tudott.

5.2.9. Szakképzés

Magyarországon fejlett, a magyar gazdaságban kiemelkedő szerepet játszó ágazat volt a műszeripar. A rendszerváltás után a nagy cégek képzett és tapasztalt szakemberi szétszéledtek, kis részük alakított csak vállalkozást. A szaktudás tehát nagyrészt elveszett, és utánpótlás sincs. A képzés ugyanis elmozdult az informatika felé, ami önmagában szükségzerű fejlemény, de több vállalatvezető véleménye szerint egyidejűleg csökkent a színvonala. A legjobb oktatók elmennek az egyetemekről. A műszeriparban, összhangban annak fokozott *software*-igényével, megnőtt a fiatalok alkalmazása. Ők jobban értenek az új *software*-ekhez, de a tapasztalat hiánya – és részben képzettségük hiányosságai – miatt problémafelismerő képességük rosszabb, mint az idősebb kollégáké. Szerencsés esetben ez jó alapot ad a korosztályok gyümölcsöző együttműködésére.

A *software*-mérnököktől eltekintve nehéz jó szakembert találni, utánpótlás nincs, vagy csekély. „Rövid távon nincs megoldás, hosszabb távon meg már késő lesz.” A cégek egy kisebb része a tradicionális egyetemi kapcsolatokat sikeresen (és a személyes ismeretségre alapozva) megőrizte, másik – nagyobb – része pedig kénytelen csupán informális úton, tapasztalatátadással maga képezni a szakembereket.

5.2.10. A külföldi tőke szerepe

A felmért vállalatok közül egy helyen fejlesztést, kedvező hitelt, piacot remélnek attól, hogy – a fennálló viszonyok között kényszerből – integrálódnak az eddig kisebbségi tulajdonrészt birtokló külföldi vállalat szervezetébe. Eddig a (kisebbségi) külföldi tulajdonos semmit nem tett a

cégért, célja kizárólag saját termékeinek értékesítése volt.

Az ágazat vállalatai alapvetően nem tulajdonosi, hanem partneri (bedolgozó, értékesítő, bérfejlesztő) viszonyban állnak a külföldi tőkével. A tapasztalatok szerint a külföldi közvetítő partner – amely elengedhetetlen a piacra jutáshoz – leföli a magyar vállalat nyereségét.

Technológiatranszfer ebben a helyzetben nincs, a cégek maguk fejlesztenek. A magyarországi külföldi működőtőkével való szórványos és informális K+F-kapcsolatokban a hazaiak az elsődleges „donorok”. A technológiaáramlás termékértékesítés formájában zajlik, *know-how*-k, szabadalmak áramlásáról, gyártó, fejlesztő eszközök átadásáról sem oda, sem vissza nincs szó.

A külföldi vállalatokkal mint megrendelővel, vásárlókkal való kapcsolat mindazonáltal természetesen általános, informális és kölcsönös információáramlással jár, ami a magyar műszeripari vállalatok számára számottevő inspirációt ad a saját fejlesztésekhez. Hogy ebben a folyamatban mégis ki ad többet, az könnyen leszűrhető abból, hogy – mint egy helyen beszámoltak róla – a kutatási szerződésekbe a magyar vállalkozás kérésére került be a – természetesen kölcsönös – titoktartási kötelezettség.

5.3. Gazdaságpolitikai javaslatok

A gazdaságpolitikai javaslatok sorát egy kendőzetlenül megfogalmazott, de az interjúkészítő tapasztalatai szerint a magyarországi kis- és középvállalkozói körben meglehetősen általános életérzést tükröző véleménnyel nyitjuk: „A kormány, a GM, a MeH azzal törődjön, ami a dolga, ne felméréseket készíttessen! Építsen utakat, fejlessze az infrastruktúrát, mert az országban nem lehet közlekedni! Ebben az országban mindenki lop, csal. Rendes vagyonyilatkozatot kell kérni mindenkittől, hogy ennek vége legyen. Mindenki

tudja, hogy a gazdaságpolitika hektikus, az emberek megtanultak ezzel élni, megkeresik a kikapukat. Hagyni kell a vállalkozókat dolgozni, infrastruktúrával biztosítani a háttérüket, és akkor majd ők kitalálják, hol, mit kell termelni.”

Egy másik, a gazdaságpolitika alapítására vonatkozó vélemény szerint „Tudatosítani kellene megfelelő szinten, hogy ebben az országban, bár meghatározó szerepet játszanak, nem a multik vannak többségben.” Megint másutt a mindent átható „pénzügyi szemléletet” bírálták.

Ezeken túlmenően azonban természetesen konkrétabb javaslatokat is megfogalmaztak a vállalatvezetők.

- * A többség ebben az iparágban is igényelte a szabályozás, az adórendszer, az árfolyampolitika stabilitását, a gazdaságpolitika hosszú távú megbízhatóságát. Ezzel összefüggésben felvetették, hogy a forintárfolyam – a pénzügyi vezetés elképzelései helyett – a partnervaluták (az euró) és a forint inflációja közti különbségnek megfelelően változzon!
 - * Mivel a világszerte mércével mérten is magas színvonalú termékeket gyártó cégek piaci helyzete objektív okok (tőkehiány, multikkal folyó verseny, hektikus árfolyampolitika stb.) miatt instabil, többen felvetették a hatékony kis- és középvállalati politika szükségességét, a hazai iparnak az állami megrendelésekkel, vissza nem térítendő támogatásokkal, a mainál nagyobb mértékű beruházási/fejlesztési (adó-) kedvezményekkel történő védelmét.
 - * A tőkehiány gondja előtérbe helyezi a banki kamatok és egyéb hitelkondíciók enyhítése iránti igényt. („A banki hitelek ma csak azok számára vehetők fel, akik olyan jó pénzügyi helyzetben vannak, hogy nincs rá szükségük.”)
 - * A pályázati rendszert általában üdvözlik a cégek, de széles körben elégedetlenek az elbírálási gyakorlattal. Hiányolják a szakszerűséget, rugalmasságot, gyorsaságot, és bírálják, hogy át-
- fogó koncepció nélkül, mindig a „divatos” területeket (pl. az EU-hoz kapcsolódó kutatásokat, fejlesztéseket) előtérbe helyezve osztják a pénzt. A vissza nem térítendő támogatások osztásával kapcsolatban felmerül a gyanú, hogy a döntéseket nem a projektek, hanem a személyes kapcsolatok befolyásolják.
- * A tőkehiánnyal függ össze az az igény, hogy a kis- és középvállalatokat jobban segítsék a marketingben. Egyrészt, de messze nem csak a nemzetközi vásárokon, kiállításokon való részvételről van szó (ez mind a fejlesztési irányok, mind a piacszerzés szempontjából nagyon fontos), hanem a kereskedelmi kirendeltségek fenntartásáról, támogatásáról. A keleti piacokon például már meglévő kereskedelmi kirendeltség szűnt meg azzal, hogy a magyar állam által épített épület bérleti díját felemelték, s ezt a kisebb vállalatok már nem bírták fizetni. Az épület nagy részét így most másra hasznosítják. (Egy ilyen közvetlenül gazdaságosnak látszó lépés a nyereség többszörösével felérő, hosszú távú veszteséget okoz a magyar vállalatoknak, az egész magyar gazdaságnak. A példa összecseng a pénzügyi szemléletet kárhóztató másik vállalati véleménnyel.)
 - * A műszeripar fejlődését szolgáló kis- és középvállalati politika részének kell lennie a háttér ipar (öntészet, műanyagipar, alkatrészgyártás – pl. NYÁK-beültetés stb.) fejlesztésének is.
 - * A nyereségadó-csökkenés mértéke kicsi, és nem sokat ér. Nem a nyereségadó sok, hanem a bérteher. Ennek csökkentésével ki lehetne fehériteni a gazdaságot is. A magas bérjárulékok a fejlesztéstől vonják el a forrásokat.
- Mint az ágazatról általában szóló részben jeleztük, az egyik (pontosabban „a”) magyar szerszámgépgyártó vállalat elgondolkodtató javaslatot tett az interjúkészítés során. Ennek lényege a következő.

Az Európai Unióban való helytállás végett célszerű lenne a kis vidéki cégek termelését, technológiáját modernizálni. A szóban forgó (és a magyar szerszámgépgyártást immár egyedül képviselő) vállalatnak piacot, a kis cégeknek termelékenység-növelést, az államnak foglalkoztatást jelentene a következő konstrukció. Egy öreg eszterga- vagy marógép elektronikus vezérlővel való ellátása minimum 2,5 millió forintba kerül. Egy kisvállalkozás, mely öt géppel dolgozik, soha nem fogja tudni kigazdálkodni ezt a pénzt. A GKM, a szóban forgó magyar szerszámgépgyártó vállalat, és az adott kisvállalkozások összefogásával azonban a probléma megoldható. A költségeket harmadolnák: a szerszámgépgyártó lezorítaná az árat a lehetséges minimumra, a GKM, a konstrukcióban résztvevő kisvállalkozás és a szerszámgépgyártó egyenlő (1/3-1/3) arányban vállalná a költségeket. Így a kisvállalkozások 7-800 ezer Ft/gép áron ugorhatnának egyet a technológiai létrán. Nyolcvanmillió forintból 100-110 gép, több tucat vidéki kisvállalkozás modernizálható.

Végezetül megemlítjük, hogy a gazdaság ösztönös (piaci) szerveződése társadalmi szinten gazdaságtalan, sőt veszélyes folyamatoknak nyit utat. Erre egy jó példa a tűzoltókészülék-gyártás, illetve -javítás, -ellenőrzés, -megsemmisítés hazai gyakorlata. A tűzoltókészülékek karbantartása is költség, ezért a vállalatok a legolcsóbb megoldásokat választják, a fekete piac szereplőivel végeztetik el a munkákat, nem kellő mennyiségű és minőségű készüléket tartanak, és a leselejtezett készülékek gyakran egyszerűen a szemétkerülnek. Mindez balesetveszélyes és környezetszennyező, de a mai viszonyok között virágzó gyakorlat.

* * * * *