

VÁLLALATI EGYÜTTMŰKÖDÉSEK A HATÁR MENTÉN MAGYAR SZEMSZÖGBŐL

(Enterprise Co-operation along the Border from Hungarian
Point of View)

GROSZ ANDRÁS

Kulcsszavak:

Nyugat-Dunántúl Burgenland határ menti együttműködés vállalkozások gazdaság

A tanulmány célja, hogy bemutassa a határnak a Nyugat-dunántúli régióban működő vállalkozások mindennapi tevékenységére, működésre gyakorolt hatását. A határ jelentős szerepet játszott a Nyugat-dunántúli régió, Magyarország egyik legdinamikusabb gazdasági növekedéssel jellemezhető országrészének elmúlt 15 éves fejlődésében. Különösen fontos volt e szerep a külföldi működőtőke-bejövétel, a nyugati piacokhoz való közelség, valamint a nyugati, főleg osztrák vállalkozói szférára jellemző minták átvétele terén. A sokáig elszigetelt határ a nyolcvanas évek végén felerősödő változások eredményeként gyorsan alakult át határ menti térséggé, mely átalakulási folyamat az EU-csatlakozással és az áruk, szolgáltatások, valamint a termelési tényezők jövőben várható teljesen szabad mozgásával várhatóan egy speciális integrált határrégió létrejöttéhez vezet. E határrégió sajátosságainak egyik fontos dinemziója a gazdaság, a határrégióban működő vállalkozások határon átnyúló tevékenysége, piaci kapcsolatrendszere, együttműködési lehetőségei, valamint fokozódó versenyhelyzete, illetve általában a határmentiségből fakadó gazdasági, valamint nem gazdasági előnyök és hátrányok.

Előzetes hipotézisek

A Nyugat-dunántúli régió elmúlt másfél évtizedes dinamikus fejlődésének és viszonylag gyors és sikeres gazdasági szerkezetváltásának egyik kiemelkedő fontosságú háttértényezője a térség földrajzi elhelyezkedéséből és nyugati határmenti-ségéből fakadó lehetőségek kihasználása. Ugyanakkor a határmentiség nem mindig előnyként jelent meg a régió gazdasági életében. A második világháborút követő fordulat, Európa és a világ két politikai és gazdasági rendszerre szakadása eredményeként leeresztett „Vasfüggöny” évtizedekre elvágt a meglévő gazdasági és társadalmi kapcsolatokat a határ túloldalán lévő partnerekkel. Ebben az időszakban a gazdaság fejlődése szempontjából a nyugati határhoz való közelség nemhogy előnyként, hanem kifejezetten hátrányként jelentkezett. A mai Nyugat-dunántúli régió gazdaságára egyértelműen egyfajta perifériakusság volt jellemző, különösen a határhoz közvetlen közel fekvő térségekben, ahol a gazdaságfejlesztés szigorú korlátok között mozgott, s a térséget tulajdonképpen nem érintette a szocialista iparosítás. A korlátozott gazdaságfejlesztés, periférikus gazdasági szerep és funkciók, valamint a határ átjárhatatlansága miatt a határon átnyúló együttműködések száma és intenzitása is rendkívül korlátos volt, mely csak az 1980-as évek elején kezdett enyhülni és kibontakozni.

A régió gazdasági fejlődésében és a határ menti kapcsolatok újjálesztésében, dinamikus bővülésében meghatározó mérföldkövet jelentett az 1989/90-es rendszerváltás, valamint a „Vasfüggöny” lebontása. A politikai és gazdasági rendszerváltást követően a nyugati orientáció előtérbe kerülése, az Európai Unió és az Észak-Atlanti Szerződés irányába történő elkötelezettség egyértelműen felértékelte az addig periférikus/félperiférikus régió gazdasági jelentőségét. A régió Budapestet és agglomerációját követően a külföldi működőtőke legfontosabb célpontjává vált, melyben az országos arányokhoz képest még dominánsabb szerepet vállaltak a valamikor hagyományosnak mondható német (különösen délnémet), valamint osztrák befektetések és vállalkozások. A dinamikus gazdasági szerkezetváltás és a megjelenő külföldi tőke hatására megindult a határ menti gazdasági kapcsolatok helyreállítása, megújítása, valamint új kapcsolatok kiépítése és bővítése (új export-import kapcsolatok, együttműködések stb.). A Nyugat-dunántúli régió gazdaságában egyre erősebbé váltak a határmentiségből fakadó előnyök és lehetőségek, illetve különösen az EU-csatlakozás közeledtével a hátrányok és veszélyek hatása a térség gazdasági szereplőinek mindennapi tevékenységére.

Az Európai Unióhoz való csatlakozással az áruk és szolgáltatások többségének területén teljes mértékben megvalósult az egységes belső piacra jellemző szabad áramlás elve, míg a tőkepiac és a munkaerő vonatkozásában a mobilitást még átmeneti korlátozások akadályozzák. Ugyanakkor folyamatosan érezhető a határon átnyúló kapcsolatok, valamint a verseny intenzitásának erősödése. Az átmeneti korlátozásoknak az elkövetkezendő 4–5 évben történő teljes lebontásával szinte mindenkiben felmerül a kérdés, hogy az egységes belső piac tényleges megvalósulása miként hat a régió gazdaságára. Hogyan befolyásolja a régióban működő vállalkozások tevékenységét, versenyképességét egy lehetséges integrált határrégió kialakulása, és egy, a szinergiahatásokat kihasználni képes határgazdaság?

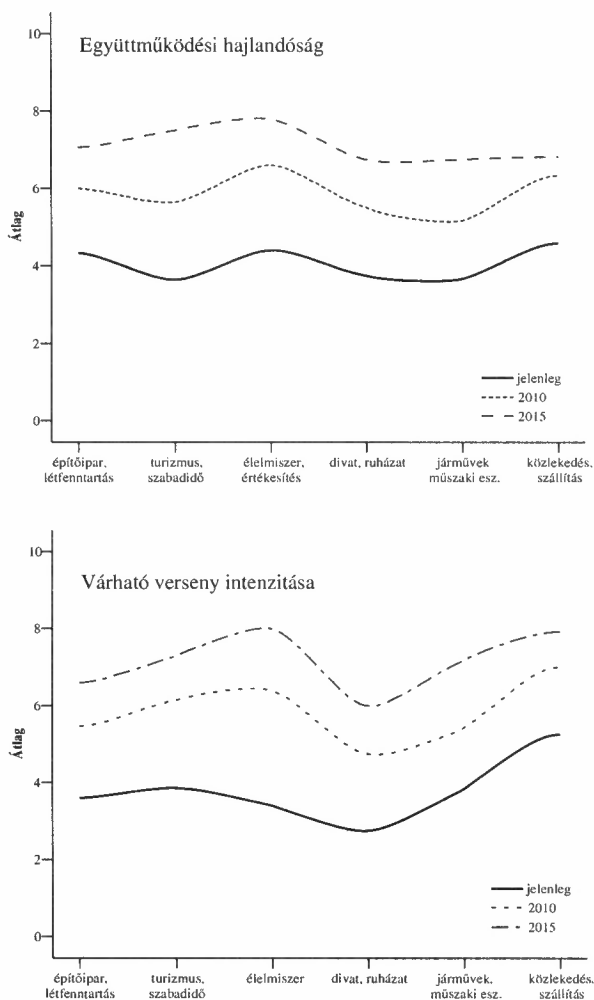
Vállalati felmérés általános paraméterei

A Nyugat-dunántúli vállalkozásoknak a határ menti térségben való működése, a határmentiségnek a versenyképességükre gyakorolt hatása évek óta több kutatás fontos tárgyát képezte. Ezek megpróbálták feltárni a régióban működő cégek meglévő és jövőbeli határon átnyúló kapcsolatait, együttműködési partnereit, legfontosabb belső és külső versenytényezőit, a magyar és az osztrák piac közötti alapvető különbségeket és hasonlóságokat, a határon átnyúló versenytársak pozícióit, valamint azok várható változását az EU-csatlakozást követően, az egységes belső piac kialakulásával (Grosz 2002, 2004b; Rhomberg–Bornett–Grosz–Pecher 2004; Rhomberg–Bornett–Gavac–Güntenberger–Kamptner–Mandl–Pecher–Radauer–Steiber 2004). A korábbi eredmények közül csak egy ábrát kiragadva jól látszik, hogy a régióban található vállalkozások fokozott figyelemmel kísérik a határ menti térségből az integrált határrégió kialakulásáig vezető időszakot, hiszen az elkövetkezendő évtized gazdasági folyamatai jelentősen befolyásolják tevékenységüket (1. ábra). A korábban megkérdezett vállalkozások döntő többsége úgy vélte, hogy a jövőben

növekedni fog az együttműködési hajlandósága az osztrák, különösen a burgenlandi vállalkozások viszonylatában, ugyanakkor az osztrák szereplők által előidézett verseny élesedésében is hasonló növekedésre számítanak. A megkérdezett vállalkozások 2004-ben mind az együttműködési hajlandóságot, mind pedig a verseny intenzitását átlagosan 4-esre értékelték egy 1-től 10-ig terjedő skálán. Ezzel szemben ez az érték 2010-re mindkét esetben megközelítette a 6-ot, 2015-re pedig meghaladta a 7-et (Grosz 2004a; Rhomberg–Gavac–Grosz 2004).

1. ÁBRA

*A nyugat-dunántúli vállalkozások jövőbeli várakozásai**
(The Future Expectations of the West Transdanubian Enterprises)



* Átlagos értékek 1-től 10-ig terjedő skálán, tevékenységi csoportonként

Forrás: A szerző saját szerkesztése.

A Nyugat-dunántúli régióban a kutatáshoz kapcsolódó vállalati felmérés összesen 300 vállalkozásra terjedt ki. A minta összeállítása során a megkeresett vállalkozások közül kihagytuk a 250 fő feletti nagyvállalatokat, ugyanis úgy véljük, hogy esetükben a telephelyválasztás során nem érzékelhetőek a határmentiségből fakadó előnyök oly mértékben, mint az egyéb telepítési tényezők (pl. infrastruktúra, elérhetőség, munkaerő, kedvezmények stb.), illetve általában a globális piacon való jelenlétük miatt működésükre is sokkal kisebb hatással van a határ közelsége, mint a kisebb vállalkozásoknál. A megkérdezett 300 vállalkozásból összesen 250 vállalkozás alkotja a régió 250 fő alatti vállalkozásainak reprezentatív mintáját, melyen felül azonban további 50 olyan vállalkozást kerestünk meg, melyek valamilyen kapcsolatban állnak az osztrák piaccal.¹ Ennek köszönhetően pontosabb képet kaphatunk azon vállalati köréről, amely az ausztriai piaccal már valamilyen kapcsolatba került, illetve általuk alkotott véleményekről, lehetséges jövőbeli változásokról.

A 250 vállalkozásnak mindössze 22%-a rendelkezik osztrák piaci kapcsolatokkal, számuk 55. Így a teljes felmérés során a plusz 50 vállalkozással 105 ilyen cég található a mintában. Közülük 91 esetben tapasztalható export/import kapcsolat (megoszlásuk a 250/50 mintában 42/49), illetve 77 vállalkozásnál együttműködési partner (34/43). A következőkben, amikor az összes vállalkozás reprezentatív véleményére hivatkozunk, akkor azalatt a 250 eredeti vállalkozás válaszaiból származó eredményeket kell érteni, amennyiben pedig az osztrák piaccal kapcsolatban lévő vállalkozások véleményének ismertetésére kerül sor, az a 105, az osztrák piaccal valamilyen kapcsolatban lévő cég – a régió összes vállalkozására nézve – nem reprezentatív attitűdjét tükrözi.

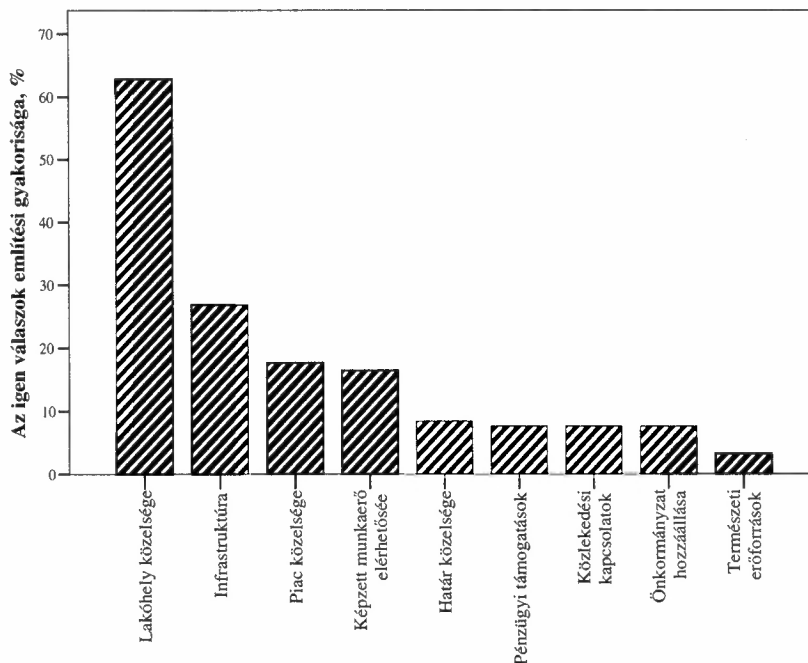
A 250 vállalkozás közül 90 Győr-Moson-Sopron megyei, 82 Vas megyei, 78 pedig Zala megyében található. A megkérdezett vállalkozásoknak mindössze 4,5%-ában található külföldi tulajdon (11 cég), 95,5%-uk tisztán hazai tulajdonú, míg a kiegészítő felméréssel együtt a külföldi tulajdonú vállalkozások száma már eléri a 20-at (többségük a várakozásoknak megfelelően osztrák).

A nyugat-dunántúli kis- és középvállalkozások által folytatott gazdasági tevékenység székhely-, illetve telephelyválasztásában nem játszik igazán fontos szerepet a határhoz való közelség, és ezáltal az osztrák piaci kapcsolatokból fakadó előnyök és lehetőségek kiaknázása, ugyanakkor azt sem lehet mondani, hogy teljesen marginális tényező lenne (2. ábra).

A megkérdezett cégeknek összesen 8%-a értékelte fontosnak ezt az adottságot, míg a legfontosabb tényező egyértelműen a lakóhelyhez való közelség volt, 62%-os említési gyakorisággal. A lakóhelyhez való közelség mellett jelentős hatása van még a letelepedésre a meglévő – az ország keleti részéhez képest – fejlett infrastruktúrájának (27%), illetve a piac közelségének és a térségben rendelkezésre álló képzett munkaerőnek (17, ill. 16%). A megkérdezett összes vállalkozás közül mindössze kettő rendelkezett Ausztriában is telephellyel, illetve a jövőben is csak két cég tervezi az osztrák piacon az önálló telephely létrehozását.

2. ÁBRA

A vállalkozások székhelyválasztását befolyásoló tényezők
(The Motivation Factors of Enterprises in Location Selection)



Forrás: A szerző saját szerkesztése.

Osztrák piaci kapcsolatok

A felmérésben szereplő 250 vállalkozásnak mindössze 16,8%-a rendelkezik Ausztriába irányuló, vagy Ausztriából származó export vagy import kapcsolatokkal. Ez az arány az előző években végzett hasonló kutatások eredményeihez képest nem igazán mutat jelentős változást. A vállalkozások között bár területileg is kimutatható kisebb különbség a külkereskedelmi aktivitást illetően (Vas megyében kb. kétszerese az ilyen tevékenységet végzők aránya, mint a régió másik két megyéjében, azonban ez nagy valószínűséggel Győr-Moson-Sopron és Zala megyék bizonyos részeinek az osztrák határtól való nagyobb távolságával is magyarázható), egyértelműen meghatározó viszont a külföldi tulajdonos szerepe. Ha mind a 300 válaszadót vizsgáljuk, kiderül, hogy a külföldi tulajdonban lévő cégek több mint fele folytat ausztriai külkereskedelmi tevékenységet, míg ez az arány a tisztán hazai cégek esetében mindössze 15%. Érthetően még magasabb az ausztriai tulajdonban lévő vállalkozásoknál, ahol meghaladja a 85%-ot.

Az osztrák piaccal export/import tevékenységet folytató 91 vállalkozás többsége (61%-a) ugyanazokkal a termékekkel versenyez az osztrák piacon, mint a hazáin. Ugyanakkor többségben vannak az ausztriai piacon a magyar piachoz többnyire hasonló, vagy teljesen azonos termékválasztékkal megjelenő cégek, arányuk 40%. A vállalkozások további 35%-a csak az itthoninál szűkebb választékkal van jelen az osztrák piacon, míg a cégek egynegyede a hazáinál bővebb termékválasztékot kínál. Vajon indokolt-e az osztrák és a magyar piacok megkülönböztetése, az azokra történő eltérő termékdifferenciálás, illetve más-más termékválaszték?

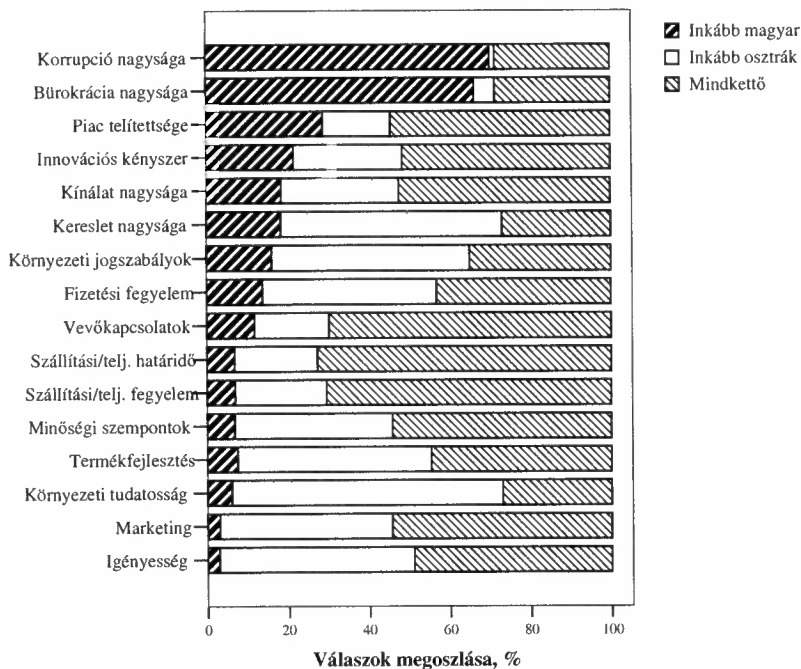
Az összes vállalkozás véleménye alapján két olyan tényezőben tapasztalható a legmarkánsabb különbség a két piac között, amely esetében a bővebb termékválaszték, vagy akár a jobb minőségű termékek és szolgáltatások sem segíthetnek. Ugyanis ez a két tényező a korrupció, valamint a bürokrácia nagysága. A válaszadók több mint 70%-a szerint mindkettő egyértelműen a magyar piacra jellemző csak. Ezzel szemben inkább az ausztriai piac jut a vállalkozások eszébe, ha a fizetési fegyelemtől, környezeti tudatosságról, a környezet állapotának megóvására vonatkozó jogszabályokról, erőteljes marketingtevékenységről van szó (valamennyi esetében 50% feletti az osztrák piac említése).

Az osztrák piacban lévő potenciális lehetőségekre hívja fel a figyelmet, hogy a megkérdezett vállalkozások szerint a piaci kereslet nagysága inkább az ausztriai piacra jellemző, illetve a kinti piacot kevésbé látják telítettnek (lehetséges természetesen, hogy ez utóbbi kérdésben az osztrák piacról nem rendelkeznek pontos információkkal). A többi a vállalkozások többsége mindkettőre jellemzőnek találta, azonban meg kell jegyezni, hogy az ausztriai említések ezen piaci sajátosságoknál is általában többszörösen meghaladják a magyart (pl. szállítási határidő, fegyelem, vevőkapcsolatok szerepe, minőségi szempontok stb.). Ha külön vizsgáljuk az osztrák piaccal kapcsolatban lévő vállalkozások véleményét, nagyon hasonló eredményeket kapunk (3. ábra). Még inkább megerősítést nyernek azok a különbségek, amelyeket az előzőekben már említettünk (korrupció és bürokrácia nagysága a magyar oldalon, valamint a környezeti tudatosság és jogszabályok, marketing, igényesség, kereslet nagysága az osztrák oldalon).

A 250 megkérdezett nyugat-dunántúli kis- és középvállalkozás 13,6%-a rendelkezik osztrák együttműködési partnerrel (34 cég), ami valamivel alacsonyabb, mint az osztrák piaccal export vagy import kapcsolatban álló vállalkozások aránya. Ez, hasonlóan az előző csoporthoz egybecseng a korábbi kutatások tapasztalataival. Az együttműködés intenzitása – azonos okokra visszavezetve – hasonló megyei különbségeket mutat, mint az export/import kapcsolatokkal rendelkező vállalkozások területi elhelyezkedése, hiszen a két csoport között igen jelentős átfedés is tapasztalható. Míg Vas megyében a cégek 23%-a jelzett együttműködési kapcsolatot, Győr-Moson-Sopron megyében már csak 12%, a Zala megyei vállalkozások közül pedig már csak minden huszadik.

3. ÁBRA

A magyar és az osztrák piac közötti hasonlóságok és különbségek*
(Similarities and Differences between the Hungarian and the Austrian Markets)



* Az osztrák piaccal kapcsolatban lévő vállalkozások véleménye alapján, N=105

Forrás: A szerző saját szerkesztése.

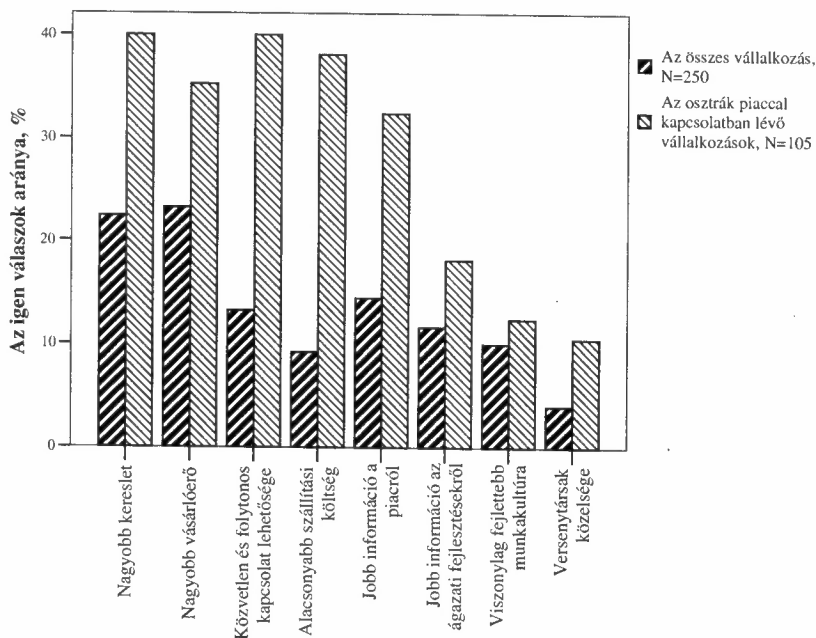
Jóval magasabb ugyanakkor azon nyugat-dunántúli cégek aránya, amelyek osztrák versenytárral rendelkeznek, számuk eléri a 74-et, ami már majd 30%-a a megkérdezett 250 vállalkozásnak. A versenytárral rendelkező vállalkozások területi elhelyezkedése szinte teljesen hasonló az együttműködési kapcsolatokkal rendelkezőkéhez, megintcsak Vas megye felülreprezentált, esetében a vállalkozásoknak kétszer akkora hányadát érinti, mint a másik két megye esetében, amelyek területének jelentős része távol esik az osztrák határtól.

A határmentiség megítélése

A konkrét osztrák piaci kapcsolatok (export/import tevékenység, együttműködések) és versenytársak mellett kíváncsiak voltunk arra is, hogy a Nyugat-Dunántúlon működő kis- és középvállalkozások hogyan ítélik meg a határmentiséget, a nyugati határhoz való közelséget. Vajon milyen előnyök és hátrányok származnak az osztrák határhoz való közelségből?

A határmentiségből fakadó két legfontosabb, vagy legalábbis leggyakrabban említett előny egyértelműen a nagyobb vásárlóerő és a nagyobb kereslet érzékelhető jelenléte, melyeket közel 25%-os gyakorisággal említettek a cégek, míg a többi előny esetében ez az arány már 15% alatti volt (4. ábra). Érdekes – ugyanakkor a székhelyválasztásnál már látott prioritásokat ismerve kevésbé meglepő –, hogy a vállalkozások döntő többségének az osztrák határhoz való közelség semmiféle előnyt nem jelent tevékenysége szempontjából.

4. ÁBRA
A határ közelségéből fakadó előnyök
(Advantages Derived from the Closeness of the Border)



Forrás: A szerző saját szerkesztése.

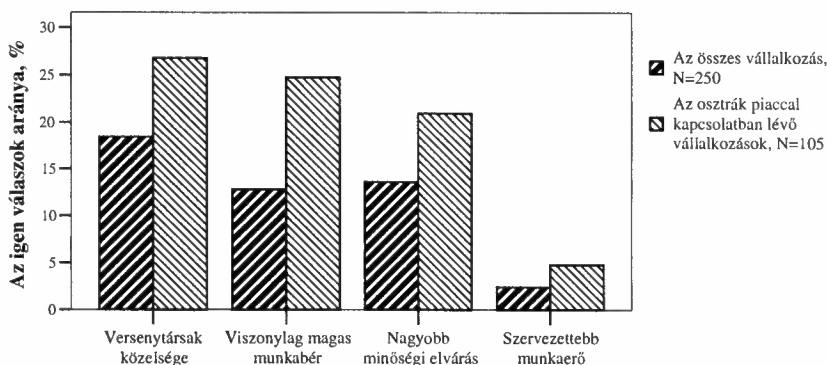
Az osztrák piaccal már valamilyen szinten kapcsolatba került vállalkozások ugyanakkor már sokkal markánsabb véleményt voltak képesek adni, hiszen ők azok, akik a tényleges előnyöket mindennapi tevékenységük során realizálják (4. ábra). Egyfelől a 105 vizsgált vállalkozás jóval nagyobb arányban nevezte meg az egyes előnyöket, másfelől a nagyobb vásárlóerő és kereslet mellett egyértelműen megjelentek más pozitív hatások is. Így ugyancsak közel 40%-os említési gyakorisággal szerepel az osztrák határ közelsége által biztosított lehetőség a közvetlen és folyamatos kapcsolattartásra a külföldi (ausztriai) partnerekkel, illetve a viszonylag kis földrajzi távolságból fakadó alacsonyabb szállítási költségek. Ugyancsak jóval magasabb a piaci információkhoz, illetve az ágazatra jellemző fejlesztésekre vonatkozó információkhoz való gyorsabb és hatékonyabb hozzáférés. Érdekes, és már a

fejlettebb tevékenységek jelenlétére utalhat, hogy az osztrák piaccal kapcsolatban lévő cégek 10%-a számára a versenytársak közelsége is előnyként került értékelésre. Egyedül a viszonylag fejlett munkakultúrát nem értékelték pozitívabban, hiszen azt az osztrák piaccal kapcsolatban nem lévő vállalkozások jobban érzékelik.

A határ közelségéből származó negatív hatások közül a megkérdezett vállalkozások a versenytársak közelségét említették a leggyakrabban (5. ábra). Azonban még a versenytársak közelségét is mindössze 18%-uk tekinti hátránynak, annak ellenére, hogy a cégek 30%-a rendelkezik osztrák versenytárssal. Az összes többi jellemző hátrányként való említése nem érte el a 15%-ot sem. Az osztrák piaccal kapcsolatban lévő cégek – hasonlóan a határmentiségéből származó előnyökhöz – már pontosabb és határozottabb véleménnyel rendelkeznek a hátrányokról is. Körükben már 25%-ot ért el a versenytársak közelségének, illetve a Magyarországon belül relatív magas munkabéreként az említése, de a cégek egyötöde számára a nagyobb minőségi elvárások is a határhoz való közelség negatív számlájára írandók.

5. ÁBRA

*A határ közelségéből fakadó hátrányok
(Disadvantages Derived from the Closeness of the Border)*



Forrás: A szerző saját szerkesztése.

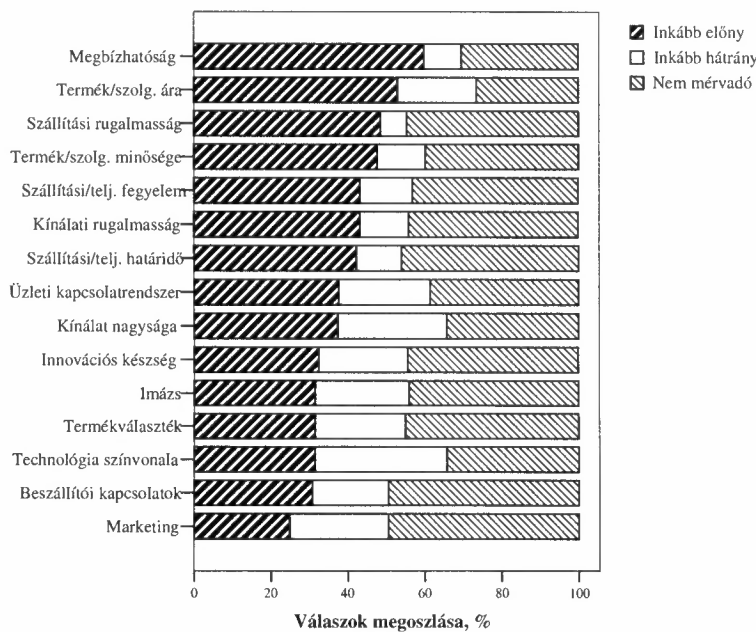
A versenyképesség alakulása a határ mentén

A rendszerváltást követő nyitott gazdaságpolitika eredményeként egyre jobban érezhető a hazai vállalkozások számára is a globalizáció hatása, valamint a vállalatok versenyképességére ható tényezők fontossága. Az ország külpiazi orientációja, különösképpen a nyugati (EU) piacok felé fordulás mind az export, mind az import kapcsolatokban megmutatkozik. Az egyre szabadabbá vált áru- és szolgáltatásáramlás ugyanakkor a külföldi vállalkozásokkal szembeni verseny jelentős mértékű növekedéséhez vezetett, mely az EU-csatlakozással és az egységes belső piaccal várhatóan még meghatározóbbá válik a jövőben. A külföldi versenytársak szerepe – a földrajzi távolság/közelség miatt különösen erős a nyugati határ menti vállalkozások körében, amelyeknek a hazai piacon kell versenyezniük az osztrák konkurenciával,

ugyanakkor az ország többi vállalkozásához képest viszonylag előnyösebb helyzetben vannak az ausztriai piacon való megmérettetést tekintve. Ezért rendkívül fontos megvizsgálni, hogy vajon az osztrák versenytársakkal összehasonlítva, melyek azok a legfontosabb külső és belső tényezők, amelyek a nyugat-dunántúli vállalkozások számára inkább előnyként jelentkeznek, illetve, melyek azok, amelyek versenyképességüket rontják.

A nyugat-dunántúli kis- és középvállalkozások számára a vállalatok tevékenységétől függő, ún. belső vállalati tényezők közül a termékek/szolgáltatások ára, valamint minősége, illetve az üzleti kapcsolatokra jellemző megbízhatóság került megemlítésre a teljes megkérdezetti körben, ugyanakkor még ezen válaszok gyakorisága sem érte el a 40%-ot. Ugyanakkor mind a 15 belső tényezőt legalább a cégek 20%-a értékelte inkább előnyként. Az árat, mint belső tényezőt nem számítva valamennyi esetben a többség úgy foglalt állást, hogy azok nem mérvadók az osztrák vállalkozásokkal szembeni versenyképességüket tekintve. Hátrányként elsősorban a megfelelő termékválaszték, az alkalmazott technológia, illetve a gépek, berendezések műszaki állapota, valamint az értékesítés során alkalmazott marketingtevékenység jelenik meg, körülbelül 25–30%-os említéssel.

6. ÁBRA
A belső tényezők hatása a versenyképességre
(The Effects of the Internal Factors to Competitiveness)



* Az osztrák piaccal kapcsolatban lévő vállalkozások véleménye alapján, N=105

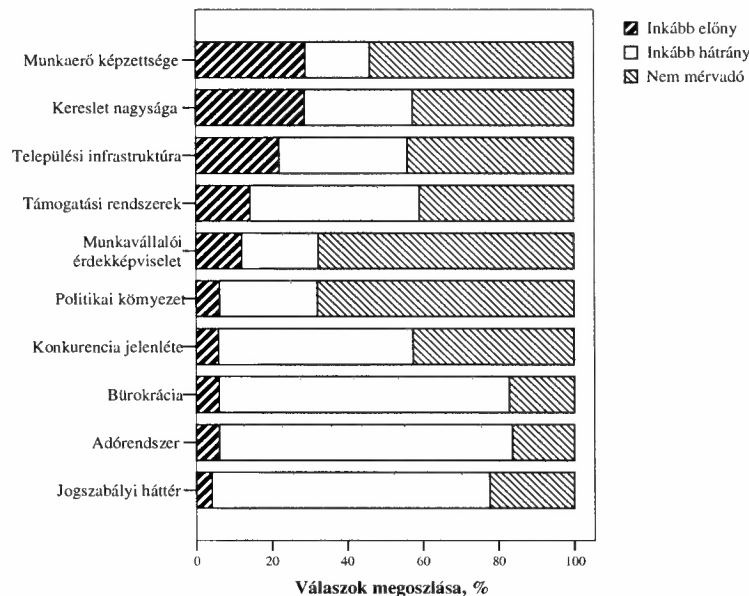
Forrás: A szerző saját szerkesztése.

Az osztrák piaccal kapcsolatban lévő vállalkozások esetében, hasonlóan az eddigi eredményekhez, még pozitívabb kép alakulhat ki bennünk a hazai vállalkozások versenyképességéről. Általában jellemző, hogy az összes vállalkozáshoz képest ez a csoport a tényezők többségét 15–20 százalékponttal magasabban említette előnyként (6. ábra). A válaszoló cégek közel 60%-ával a megbízhatóság tűnik a legfontosabb vállalatok által ismert versenyelőnynek, de az 50%-os említési gyakoriságot meghaladja a termékek/szolgáltatások ára és minősége is, hasonlóan az előzőekhez. Emellett ki kell még emelni a szállítással kapcsolatos tényezőket is, mint a szállítási rugalmasság, szállítási fegyelem, szállítási határidő. A versenyképességet tekintve legnagyobb probléma az osztrák piaccal kapcsolatba került vállalkozások szerint a hazai cégek marketingtevékenységében keresendő, de gyengén szerepelt a kínálat nagysága és a termékválaszték, valamint a technológiai színvonal is. Általában elmondható, hogy a vállalkozások belső tényezői alapján a nyugat-dunántúli vállalkozások versenyképesnek látják saját magukat a hasonló tevékenységet végző osztrák vállalatokkal összehasonlítva.

Egészen más a helyzet azonban, ha a vállalaton kívüli, a vállalkozások által közvetlenül nem befolyásolható, inkább a szűkebb gazdasági környezet, vagy a még tágabb külső nagyrendszerek oldaláról közelítjük meg a hazai cégek versenyképességét. Az összes vállalkozás véleménye alapján, mindössze a rendelkezésre álló munkaerő képzettsége tekinthető az ausztriai cégekkel szembeni versenyben inkább előnynek, mint hátránynak. Azonban az előnyként értékelők is mindössze 35%-ot tesznek ki. Közel hasonló arányban vannak a települési infrastruktúrát és a piaci kereslet nagyságát előnyként és hátrányként látók, míg a többi hét tényező esetében egyértelműen az azokra versenyképességüket hátrányosan érintő véleményen lévők adják a többséget. Különösen igaz ez az egész országra egységesen jellemző adórendszerre, általános jogszabályi környezetre és a meglévő bürokráciára, a nagy rendszerek rugalmatlanságára, melyek hátrányként történő említési gyakorisága megközelíti a 60%-ot.

A külső tényezők okozta versenyhátrány a hazai cégek számára még látványosabb az osztrák piaccal kapcsolatban lévő, és így az ausztriai vállalkozásokat és az ő versenyhelyzetüket talán még jobban ismerő vállalkozások körében (7. ábra). Esetükben már egyértelműen csak a rendelkezésre álló munkaerő képzettsége szerepel inkább versenyelőnyként az osztrák konkurenciával szemben, azonban a teljes vállalati mintához képest e tényezőt is kevesebben tartják pozitívumnak. Ugyanakkor még magasabb a többi külső tényezőt hátrányként értékelők aránya, mely az adórendszer, a bürokrácia és a jogszabályok esetében megközelíti, illetve meg is haladja a 70%-ot, ami rendkívül magasnak mondható. De nem sokkal kedvezőbb a helyzet a konkurencia jelenléte, a különböző támogatási rendszerek tekintetében sem. Tehát míg a vállalaton belüli tényezőket alapvetően pozitívan vagy optimistán értékelik a nyugat-dunántúli kis- és középvállalkozások, addig a vállalatok versenyképességére ható külső környezet jellemzőit egyértelműen negatívan szemlélik, a külső tényezőket tekintve a versenyelőnyök elsorvadnak, egy nagyfokú elégedetlenség tapasztalható.

7. ÁBRA
A külső tényezők hatása a versenyképességre
(The Effects of the External Factors to Competitiveness)



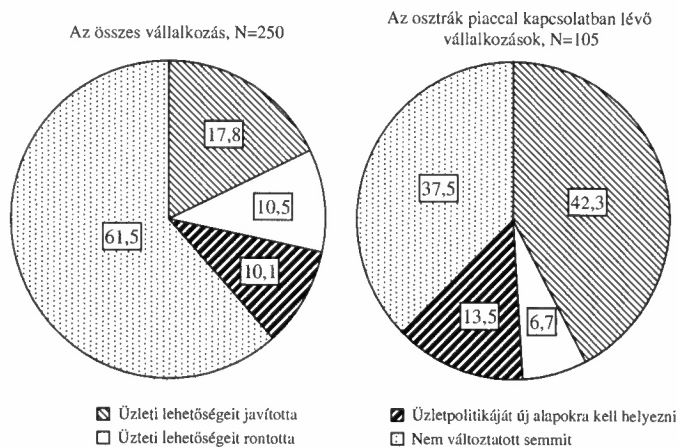
* Az osztrák piaccal kapcsolatban lévő vállalkozások véleménye alapján, N=105

Forrás: A szerző saját szerkesztése.

Az európai uniós csatlakozás

Végül néhány gondolat erejéig szeretnénk kitérni az EU-csatlakozás elmúlt egy évben érzékelhető hatására (8. ábra). A megkérdezett vállalkozások döntő többsége (62%) véleménye szerint a csatlakozás hatására a vállalkozás életében semmilyen különösebb változás nem történt. A változásokat tapasztaló cégek 27%-a, illetve az összes megkérdezett vállalkozás mindössze egytizede számolt be arról, hogy a vállalkozás üzleti lehetőségei – vélhetően a nagyobb konkurencia, élesebb verseny hatására – romlottak, míg a változást érzékelők közel fele (az összes vállalkozás 18%-a) üzleti, piaci lehetőségeinek javulása miatt a csatlakozás pozitív hatásait érzékelt. Az összes vállalkozás körülbelül egytizede üzletpolitikájának új alapokra való helyezésére kényszerült, ami ugyanakkor közép vagy hosszabb távon egyáltalán nem biztos, hogy negatív a vállalkozás fejlődésére. Az osztrák piaccal kapcsolatban lévő vállalkozások esetében jóval kisebb – a vállalkozásoknak alig több mint egyharmada – azok aránya, akik szerint az EU-csatlakozás hatása a cég működésében nem érzékelhető, míg a vállalkozások több mint 40%-a szerint egyértelműen pozitív hatással volt üzleti lehetőségeikre az egységes belső piachoz való kapcsolódás. Mindössze a cégek 7%-a szerint rontotta a csatlakozás a meglévő üzleti lehetőségeiket.

8. ÁBRA Az EU-csatlakozás hatása (The Effects of EU Accession)



Forrás: A szerző saját szerkesztése.

Összefoglalás

A Nyugat-dunántúli régióban működő vállalkozások a nyugati határhoz való földrajzi közelségük miatt sokkal jobban érzik mindennapi működésük során a határmentiségből fakadó előnyöket (pl. nagyobb potenciális piaci kereslet, könnyebb exportlehetőségek, külföldi kapcsolatok kialakításának és fenntartásának a lehetősége, információhoz való hozzáférés). Ugyanakkor az ország többi térségében működő vállalatokhoz képest, szintén az osztrák határhoz való közelség nemcsak előnyökkel, de hátrányokkal is jár, melyek következtében a nyugat-dunántúli vállalkozások egy részének már sokkal előbb kellett, illetve kell megfelelnie az EU egységes piacára jellemző versenyfeltételeknek. Hiszen nem csak a hazai vállalkozásoknak jelent lehetőséget az osztrák piac közelsége, de a magyar piac (különösen az osztrák határhoz közel lévő területek) is folyamatosan potenciális célterületévé válik az osztrák vállalkozásoknak. Így számolni kell a külföldi vállalkozások által támasztott nagyobb versennyel, a jobb életszínvonalból fakadó magasabb minőségi követelményekkel, vagy éppen költségoldalról, a nyugati országrészre jellemző magasabb munkabérekkel.

A határmentiségből fakadó könnyebb kapcsolatépítésnek, illetve piachoz való közelségnek köszönhetően minden ötödik megkérdezett vállalkozás rendelkezik már valamilyen osztrák kapcsolattal (kereskedelmi partnerrel vagy bármilyen egyéb együttműködési partnerrel). Az együttműködési kapcsolatok száma és intenzitása, valamint az osztrák piac jelentősége a hazai vállalkozások számára a jövőben várhatóan folyamatosan bővül. A határ két oldalán elhelyezkedő piacok sajátosságai

folyamatosan közelítik egymást, és a legtöbb tényező tekintetében már megfigyelhető a konvergencia. A legjelentősebb különbségek osztrák oldalról a környezeti értékek előtérbe helyezésében és az igényességben tapasztalhatók, míg a hazai piacot leginkább a korrupció versenyfeltételeket befolyásoló viszonylag nagy mértéke, valamint a rendszer túlbürokratizáltsága különbözteti meg.

A vállalkozások egyharmada már egyértelműen érzékeli az osztrák versenytársak jelenlétét, konkurenciáját, és csakúgy, mint az együttműködési kapcsolatok esetében, az elkövetkezendő 5–10 évben egyhangúlag a verseny intenzitásának várható fokozódására számítanak. Míg azonban a nyugat-dunántúli kis- és középvállalkozások saját belső versenyfeltételeiket alapvetően jónak találják – elsősorban a termékek/szolgáltatások árában, minőségében és a megbízhatóságban érzik versenyképességüket az osztrák versenytársakkal szemben –, addig a külső tényezők tekintetében már egyértelműen pesszimisták. Talán egyedül a munkaerő képzettsége jelent egyelőre külső előnyt – ami a szakképzési problémák miatt középtávon könnyen elolvadhat –, míg a hazai jogszabályi háttérrel, adó-, illetve pénzügyi és egyéb támogatási rendszereket, vagy megint csak a túlzottan bürokratikus működési mechanizmusokat már egyértelműen a versenyképességüket negatívan befolyásoló, és a vállalkozások által közvetlenül nem befolyásolható tényezőként látják. Ezen utóbbi problémák felhívják a figyelmet az egységes belső piac által támasztott versenyfeltételek átalakulására, hiszen azok a közeli jövőben már nemcsak a nyugat-dunántúli vállalkozások számára lesznek egyre égetőbbek, hanem valamennyi magyar vállalkozást érinteni fogják.

Jegyzet

¹ Az osztrák piaci kapcsolattal rendelkezés kritériuma a következő feltételek közül bármelyik teljesülése volt: (1) rendelkezik ausztriai export/import kapcsolattal, (2) rendelkezik ausztriai együttműködési kapcsolattal, (3) rendelkezik osztrák tulajdonossal.

Irodalom

- Grosz A. (2002) (szerk.) *A magyar vállalkozások várakozásai az EU-bővítéssel kapcsolatban*. NYUTI Közleményei 140. MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, Győr.
- Grosz A. (2004a) (szerk.) *A kis- és középvállalkozások versenyképessége a Nyugat-dunántúli régióban*. – NYUTI Közleményei 163. MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, Győr.
- Grosz A. (2004b) *Együttműködési lehetőségek a Jorda+ régióban a gazdaság és innovációs területén*. MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, Győr.
- Rhomberg, W.–Bornett, W.–Grosz, A.–Pecher, I. (2004) *Betriebliche Strategien von KMU unter veränderten Bedingungen in Folge der EU-Erweiterung und Monitoring der regionalen, sektorspezifischen Marktentwicklung (STRATEEC)*. Teil 1: Untersuchung der branchen- und regionalbezogenen Auswirkungen der EU-Erweiterung auf den burgenländischen Handel und Straßengütertransport. KMU Forschung Austria, Wien.
- Rhomberg, W.–Bornett, W.–Gavac, K.–Gittenberger, E.–Kamptner, I.–Mandl, I.–Pecher, I.–Radauer, A.–Steiber, N. (2004) *Betriebliche Strategien von KMU unter veränderten Bedingungen in Folge der EU-Erweiterung und Monitoring der regionalen, sektorspezifischen Marktentwicklung (STRATEEC)*. Teil 2: EU-Erweiterung – Monitoring der Marktentwicklung im Burgenland und in Westungarn. KMU Forschung Austria, Wien.
- Rhomberg, W.–Gavac, K.–Grosz, A. (2004) *Zukunftsperspektiven Burgenland/Westungarn*. KMU Forschung Austria, Wien.

ENTERPRISE CO-OPERATION ALONG THE BORDER FROM HUNGARIAN POINT OF VIEW

ANDRÁS GROSZ

The aim of this study is to demonstrate the most important effects of the border on the daily activities of the enterprises in the West Transdanubian region. The border play an important role in last 15 years development process in the West Transdanubian region, which region has one of the most dynamic economic growth in the last decade. The closeness to the border, and to western markets was especially important for foreign direct investments and adopting the western (Austrian) patterns of enterprises. The strengthening changes in the end of 80s and first half of 90s transform the long time isolated and partitioned border region fast to opened and rejoined border region. After the enlargement of the EU this transformation process expected to lead in the near future to the shape of an integrated border region with the free movement of products, services and production factors (capital and labour). One of the most important dimensions of the characteristics of this border region is economy, which embraces the cross-border activities, the foreign market relationships, the co-operation opportunities, the increasing competition of the enterprises operating in the West Transdanubian region and generally all economic advantages and disadvantages arise from the closeness of the border.