
GYORS TÉNYKÉP

**MŰSZAKI VERSENYKÉPESSÉG AZ ÁTMENETI
GAZDASÁGBAN: KÜLFÖLDI ÉS HAZAI
VÁLLALATOK A MAGYAR IPARBAN**

(Technological Competitiveness in the Transition Period:
Foreign and Domestic Industrial Investments in Hungary)

BARTA GYÖRGYI

Az államszocializmus egyik öröksége a kelet-európai országok jelentős műszaki lemaradása a fejlett országoktól. A technikai lemaradás oka jól ismert: a verseny hiánya, a nagyvállalatok monopol-helyzete, a hiánygazdaság egyaránt hozzájárult ahhoz, hogy nem alakult ki az állandó készlet a termékek, technológiák megújítására, az innovációra.

Mivel az erőforrások ára alacsony volt és egyáltalán nem felelt meg a világpiacon arányoknak, nem alakult ki az energiával, a nyersanyagokkal, és a humán erőforrásokkal való takarékoskodás kényszere. 1979-ben, például, 1.000 dollárnyi GDP előállításához Kelet-Európa hat országában átlagosan 1.362 szénegységre, Nagy-Britanniában 820, Nyugat-Németországban 565 szénegységre volt szükség. (Kornai 1993)

Az említett okok arra is választ adnak, hogy a *technológiai transzfer* miért volt olyan gyenge az államszocialista országokban. Ez jóformán hiányzott a fejlettebb és elmaradottabb szektorok között (pl. a hadiipar és a civil gazdaság ágazatai között), de igen gyenge maradt a termelő ágazatok és a K+F tevékenység között is. De sem a KGST tagországai, sem a hazai vállalatok között nem alakult ki számottevő technológiai transzfer, mivel a kapcsolatokat inkább a munkamegosztás és kevésbé a verseny formálta. Mindemellett a KGST-tagországok mindvégig megőrizték gazdaságaik önellátó jellegét. A KGST-n belül a kereskedelem jobbra bilaterális jellegű maradt, főként a Szovjetunióból származó energia- és nyersanyagimportra, és a feldolgozott ipari és mezőgazdasági termékek exportjára épült, valamint korlátozott mértékű és hasonló struktúrájú külkereskedelemlre a többi tagország között.

A KGST összeomlásával és a nagyvállalatok dezintegrációjával a kialakult külső és belső kapcsolatok teljesen szétestek. A piacgazdaság kibontakozása azonban nem vezetett automatikusan a K+F tevékenység megújulására, illetve az innováció-orientált vállalati magatartás azonnali megjelenésére. Egyelőre az újonnan alapított, vagy az átszervezett vállalatok rugalmas alkalmazkodó képessége utal a vállalati mentalitás megváltozására.

E tanulmány egyrészt a külföldi működőtőke-befektetések szerepét és hatásait vizsgálja a magyar gazdaság műszaki fejlődésének felgyorsulásában, másrészt a hazai és a külföldi vállalatok között formálódó kapcsolat-hálózatok kialakulásáról ad számot. Bemutatjuk, hogy a magyar vállalatoknak milyen típusai alakultak ki aszerint, hogy hogyan képesek integrálódni a világ gazdaságba. A hazai gazdaság integrációs folyamatai részben az államszocialista gazdaságban létrejött szervezeti, kooperációs és személyi kapcsolatok fennmaradására, vagy megújulására, részben új kapcsolatokra épülnek, egyre szélesebb csatornákat nyitva a technológiai transzfer számára. Az utolsó fejezetben röviden foglalkozunk a K+F tevékenység visszaesésével, és kedvezőtlen következményeivel.

Külföldi és hazai iparvállalatok technológiai stratégiái

Elfogadjuk egyrészt azt a nézetet (Tamás 1995), hogy "az ágazati környezet és az adott technológiák mellett az eltérő vállalati stratégiai felfogások azok, amelyek az adott szervezet innovációs profilját leginkább meg fogják határozni". Véleményünk szerint a *külföldi és hazai tulajdonú* vállalatok stratégiái élesen elkülönülnek egymástól.

A külföldi tulajdonú vállalatok stratégiái

A befektető számára talán az új piac megszerzése a legfontosabb motiváció. Ez történhet úgy, hogy a beruházó működő vállalatokat vásárol, vagy új vállalatokat alapít a fogadó országban, vagy új, korábban nem művelt ágazatot honosít meg (tipikus példa Magyarországon a személygépkocsi gyártás). Romboló hatású lehet a fogadó ország gazdasága számára, ha az új tulajdonos hamarosan bezárja a privatizáció révén létesített vállalkozását, és/vagy saját, külföldön gyártott termékeivel látja el a fogadó ország piacát. (Ilyen példákat is lehet találni a magyar gyakorlatban, például a növényolaj iparban, vagy a cukoriparban. Sőt, a jól kiépített kiskereskedelmi hálózatok eladása külföldi tulajdonosnak sem volt a legszerencsésebb üzletnek nevezhető.)

A külföldi beruházó gyakran a kedvezőbb termelési feltételeket keresi a fogadó országokban. Ilyen előnyöket jelentenek például:

- A viszonylag olcsó és képzett munkaerőforrás (bár vannak Magyarországon is hiányszakmák, például a menedzsment, a logisztika és a marketing területén);
- A magyar munkaerő tanulékonyága és hajlandósága képzettségi szintjének emelésére;
- A tönkrement magyar tulajdonú vállalatok viszonylag alacsony eladási ára;
- Az elfogadhatóan kiépített infrastruktúra az ország egyes részein (különösen a fővárosban és az Északnyugat-Dunántúlon);
- Az átlátható jogi környezet, az üzletbarát atmoszféra;
- A stabil politikai helyzet, stb.

Magyarországon összeszerelő és végtermék gyártó vállalatokat létesített jónéhány befektető (az Opel és a Suzuki a személygépkocsi gyártásban, a General Electric a fényforrásgyártásban, az Elektrolux a hűtőgépgyártásban stb.). Az alvállalkozói lehetőségek nem elég bőségesek, de növekvő számúak (például a Ford, vagy az Audi esetében). A bérmunka is jelentős maradt, elsősorban a cipőgyártásban, a textiliparban és a az elektronikai iparban. A beruházások gyakran a fogyasztói piac alsó, bővülő szegmensét célozzák meg az olcsóbb, egyszerű termékek gyártásával. (Nem ritkán a fejlett országok termelésében már az életciklusuk végén járó termékek termelését szervezik meg Magyarországon. Például az itt összeszerelt autók többsége az olcsóbb, kisautó kategóriába tartozik, amelyeket az anyaországokban már nem gyártanak). De az is előfordul, hogy a befektető a saját országának kedvezőtlenre forduló gazdasági környezetéből "menekül előre", amikor külföldön próbálkozik. Ez jellemzi például a dél-koreai befektetéseket külföldön. (*The Economist*, May 17, July 12, August 23 1997).

Általában elmondható, hogy egyrészt a külföldi beruházás legfőbb ösztönzője Magyarországon a piacszerzés, és a kedvezőbb termelési körülmények. Másrészt, igen nehéz élesen szétválasztani e két motiváló okot egymástól, igen gyakran együtt jelentkeznek.

A külföldi befektetések motivációira utal a megtermelt profit felhasználásának módja, vagyis, hogy a profitot újra beruházzák-e a fogadó országban, vagy kivonják onnan. Bár a külföldi működőtőke-befektetésekről elég bőségesen állnak rendelkezésre információk, arra nehéz választ kapni, hogy mi történik a profittal. Egy 1995 évi Nemzeti Bank jelentésre hivatkozunk, amely azt mutatta, hogy viszonylag alacsony volt a profit repatriálása eddig. "1994 végéig körülbelül 100 M Ft profitot utaltak haza évente, ez 142 M Ft-ra rúgott 1995 szeptemberéig. Nehéz megbecsülni a tőke áthelyezése (transzfer, tőkefolyamatok, menedzseri szerződések, marketing szerződések, stb.) révén történő tőkekivonás értékét. Mivel a makrogazdasági körülmények, illetve a beruházási klíma egyre kedvezőbben alakul, jelenleg nem kell számottevő tőkekivonástól tartani." (Csáki-Sas-Szalavet 1996)

A külföldi tőkének a műszaki haladásra, a technológiai színvonal emelésére gyakorolt hatása eléggé ellentmondásos, de többnyire pozitív. A külföldi működőtőke alapvetően hozzájárul a műszaki színvonal javulásához, de ez ritkán jelenti a high-tech meghonosítását, sokkal inkább a korábbi magyarországi technológiai színvonalnál valamelyest korszerűbb technika bevezetését.

Jellegzetes különbség rajzolódik ki a *zöldmezős* és a *barnamezős* (lásd alább) befektetések technológiai színvonalában és fejlesztésében. A nagybefektetők közül azok, amelyek zöldmezős beruházásokat valósítottak meg általában élenjáró technológiát alkalmaztak, szigorú minőségi és termelékenységi követelményeket támasztottak.¹

A *barnamezős* (*brownfield*) *beruházások* keretében - amelyek az állami vállalatok privatizációja folyamán kerültek külföldi tulajdonba - már jellemzően nem az élvonalbeli, de a korábbinál többnyire korszerűbb technológiát honosítottak meg. Több élelmiszeripari vállalat, de különösen a hűtőipar erre a példa, bár akad pozitív ellenpélda is, mint az osztrák-magyar vegyes tulajdonba került *Graboplast*, amely világszínvonalú termékeket gyárt. (Grayson-Bodily 1996)

A nagyjából részben tőkeemelés révén megvalósuló közepes nagyságú külföldi vállalatok technológiai színvonala is inkább követő jellegű, de még ezek is segítenek csökkenteni a magyar ipar jelentős technológiai lemaradását.²

A hazai vállalatok technológiai stratégiái

Empirikus vizsgálataink tapasztalatai szerint (amelyekre hivatkozni fogunk a későbbiekben) mind a hazai, mind a külföldi tulajdonú vállalatokon belül is különböző vállalati alosztályokat lehet elkülöníteni. Tanulmányunk korlátozott terjedelme miatt itt csak a hazai vállalatokat igyekszünk típusokba sorolni, amelyek a következők:

- A helyi piacra összpontosító vállalatok;
- A regionális hálózatokba kapcsolódott vállalatok: ipari körzetek;
- A high-tech hálózatokba kapcsolódott cégek: technológiai övezetek;
- Az új munkamegosztás első vonalába bekapcsolódott magyar cégek.

A helyi piacra összpontosító vállalatok

1990 és 1996 között több mint kétszeresére növekedett a gazdasági szervezetek száma. (1996-ban 750 ezer egyéni vállalkozást, 158 ezer jogi személyiség nélküli és 126 ezer jogi személyiségű társas vállalkozást tartottak számon Magyarországon.) Az első két vállalkozási forma esetében nincs szükség jelentős induló tőkére. A jelentősebb vállalkozások, köztük a külföldi alapítású vállalatok a jogi személyiségű kategóriába tartoznak. A szervezetek többsége többnyire kényszerből vállalta az önálló egzisztencia megeremtését. Az e körbe tartozó vállalkozások kisméretűek, a jogi személyiség nélküli társas vállalkozások 99%-ában a foglalkoztatottak száma nem haladja meg a 10 főt. E vállalkozók többsége önfoglalkoztatónak tekinthető, akik nem képesek tőkefelhalmozásra, a termelés, ill. a vállalkozásuk növelésére. Ők inkább túlélők, akik jobbára felélik jövedelmeiket és vagyonukat. Ez a kategória elsősorban a munkahely-hiányos, fejletlen gazdaságokban képvisel jelentős arányokat, Magyarországon az aktív keresők 22%-a sorolható ide. Hasonló adatokkal jellemezhető Írország, Olaszország, Spanyolország és Portugália. Görögországban még ezeket az országokat is meghaladja ez az arány, eléri a 35%-ot. (Laky 1995).

Vannak természetesen jobb helyzetben lévő vállalkozások is, amelyek kizárólag a helyi piacra termelnek, de ezek többsége is kisvállalkozás. Nem is foglalkoznak az exportálás gondolatával. E vállalkozások körében nem alakul ki a tőkekoncentráció folyamata, nem fejlődnek közép-, vagy nagyvállalatokká. Budapesten végzett vizsgálataink azt az érdekes eredményt hozták, hogy e "kisvállalatiságot" nemcsak a kényszer szüli, de a vállalkozók egy része *tudatosan* nem is törekszik többre. E szervezetek körében jelentős a fluktuáció.

Az adott helyzet és a vállalkozók mentalitása következtében negatív viszonyulás alakul ki a technológiai értékeket illetően. Más empirikus vizsgálatok azt jelezték (Makó-Ellingstad-Kuczi 1997), hogy a többségében kis-és közepméretű magyar zöldmezős vállalatokban igen lassan változik a technológia, a termékskála és a termelési folyamat. Részben a periférikus fejlődés modelljéből következően, részben sajátos visszahatásként a korábbi időszak ipari szervezeti túlközpontosítására, ma e szervezettípus a leggyakoribb a hazai cégek között. (Tamás 1995).

Regionális hálózatokba kapcsolódott vállalatok: ipari körzetek

A többnyire kézműves gyökerű kisméretű, gyakran családi vállalkozások hálózatai szinte teljesen hiányoznak a magyar iparban. Mindemellett már itt is megjelentek az ipari körzetek előképei, csírái. (Ilyen tapasztalatokról számol be például, egy Budapest környéki faluban végzett vizsgálat, ahol azonos szakmájú helyi lakosok, közel húsz ácsmester, ahelyett, hogy versenyeznének egymással, inkább együttműködve, együtt vállalnak rendszeresen munkát a fővárosban. (Kuczi 1993).

A high-tech hálózatokba kapcsolódott cégek: technológiai övezetek

Ilyen szerveződésre néhány példa akad a magyar iparban, leginkább a gazdaságilag dinamikus budapesti agglomerációba, illetve az osztrák határ és a főváros közötti térségben. Igen szemléletes példa erre a Székesfehérváron fejlődő ipar. Magyarországon, Budapest után ide áramlik a legtöbb külföldi működőtőke. Itt nyitott gyárakat, telephelyeket az ALCOA, az IBM, a Bericap, az Emerson Electric, a Fisher Rosemount, a Texas Instruments, a Kenwood, a Ford, a Nokia, a Philips, a Parmalat, a Stollwerck, a Loranger Shell Gas, és a Denso.

Több kutatás foglalkozott (Barta-Poszmik-Králik 1997; Ellingstad-Kuczi 1997), a Székesfehérváron működő vállalatok kapcsolati rendszereivel, részvételükkel a térségi munkamegosztásban. Az esettanulmányok néhány tapasztalatát összegezzük az alábbiakban.

A régebben működő vállalatok sokkal inkább igyekeztek megőrizni a nyersanyagot, energiát, félkész-termékeket szállítók körét, pontosabban azok származási helyét (hiszen a környező országok, vagy más magyar térségek beszállítói is átmentek a rendszerváltozás okozta vállalati átalakuláson), mint a termékeik, szolgáltatásaik értékesítésének térségét, településeit. Ez a térség - vállalattól, ágazattól függően - igen kiterjedt, a nyersanyagok nagy része Kelet-Európából és a FÁK országaiból származik. A magyar beszállítók telephelyei is többnyire Székesfehérvár, illetve régiója határain túl találhatók, bár a szállítási költségek ma már a telephelyválasztás meghatározó elemeként jönnek számításba.

Jelentős a különbség a külföldi és a hazai vállalatok beszállítói térségeit illetően. A magyar cégek sokkal nagyobb arányban használnak a régióból, illetve Magyarországról származó inputokat, mint a külföldi vállalatok. Ezen kívül jellegzetes különbségek mutatkoztak a zöldmezős és a privatizált vállalatok között is. (1. táblázat)

A felmérés egyértelműen azt bizonyította, hogy a hosszú ideje működő privatizált cégek inputjaik nagyobb részét szerzik be a régióból, és főként Magyarországról, mint az új zöldmezős cégek. Az is érthető, hogy a külföldi vállalkozások inputjainak nagyobb része származik külföldről (főként az EU országaiból), mint a hazai vállalatoké. Mindez azt bizonyítja, hogy a vállalatok közötti kapcsolatok kiépüléséhez hosszú időre van szükség, a partnerek kiválasztása a helyismerettől, és a kialakult bizalomtól, ismertségtől is függ.

I. TÁBLÁZAT

Termelési inputok megoszlása származási hely szerint (%)
1997-ben*(Spatial Structure of Inputs of Industrial Enterprises in Székesfehérvár, 1997, %)*

	Régió	Magyarország	EU	EU-n kívül
Hazai zöldmezős cégek	30,3	29,2	13,8	4,4
Hazai privatizált cégek	27,2	50,3	15,1	4,9
Összesen	27,8	46,4	14,8	4,8
Külföldi zöldmezős cégek	7,1	15,1	63,5	14,5
Külföldi privatizált cégek	22,5	54,3	20,8	2,5
Összesen	9,3	21,8	54,9	14,0

Forrás: Makó-Ellingstad-Kuczsi: REGIS Székesfehérvár Region, Survey Results and Interpretation, MTA Társadalmi Konfliktuskutató Központ, 1997. 8. o.

A különbség itt is szembeszökő (2. táblázat). A magyar cégek sokkal nagyobb arányban értékesítenek a régióon belül, illetve Magyarországon, mint a külföldi vállalatok. Ugyanez a különbség megjelenik a külföldi tulajdonú zöldmezős és privatizált vállalatok között is. A magyarázat hasonló a termék inputok térségi megoszlásához, vagyis a vállalatközi kapcsolatok kialakulása és változása időigényes. A külföldi, és főleg a jogelőd nélküli külföldi vállalatok még lazán kapcsolódnak a térség gazdaságához.

2. TÁBLÁZAT

Termék kibocsátás megoszlásának területi irányai 1997-ben (%)
(Spatial Distribution of Outputs, 1997, %)

	Régió	Magyarország	EU	EU-n kívül
Hazai zöldmezős cégek	58,1	37,5	3,8	0,6
Hazai privatizált cégek	43,4	38,9	11,0	6,8
Összesen	45,8	38,7	9,8	5,8
Külföldi zöldmezős cégek	15,7	22,8	49,6	12,0
Külföldi privatizált cégek	30,0	47,3	16,3	6,5
Összesen	16,7	25,0	43,7	10,8

Forrás: Makó-Ellingstad M.-Kuczsi: REGIS Székesfehérvár Region, Survey Results and Interpretation, MTA Társadalmi Konfliktuskutató Központ, 1997. 8. o.

A vállalati kapcsolati rendszernek, a vállalatok között kiépülő és sokasodó kapcsolatoknak nagy jelentősége van a térség gazdasági fejlődésében. A kapcsolatok révén szervesülnek a betelepült külföldi vállalkozások a hazai gazdaságba, e kapcsolatok révén találkoznak a különböző termelési kultúrák, ez jelent húzóerőt az alacsonyabb technológiai szinten lévő vállalatok felzárkózásához. Mondhatjuk, hogy a külföldi működő tőke egyik fontos szerepe éppen ez lenne a fogadó ország gazdaságában.

A székesfehérvári ipari körzet közel sem zárt terület, elsősorban Budapesthez és a budapesti agglomerációhoz fűződő kapcsolatait szorosak. Budapest közelsége - minden valószínűség szerint - több előnyt jelent a székesfehérvári régióknak, mint hátrányt. Budapest nem szívja el e térség erőforrásait, viszont az idetelepülő külföldi tőke számára fontos Budapest közelsége. Budapest és agglomerációja sok

esetben piacot jelent a székesfehérvári vállalatoknak. Hozzá kell tenni, hogy a térbeli munkamegosztás most sem kiegyenlített, Székesfehérvárott még nincsenek meg a termelés bizonyos minőségi elemei, például kívánni valókat hagy a helyi felsőfokú oktatás hiányos szerkezete és színvonala, hiányoznak a kutatás-fejlesztés intézményei, a legképzettebb munkaerő, a döntéshozók egy része még Budapestről ingázik e térségbe.

Az új munkamegosztás első vonalába bekapcsolódott magyar cégek

A munkamegosztásban eltérő szerepeket töltenek be a magyar cégek, e szerepek közül a talán négy legjellemzőbbet mutatjuk be példánkban:

- A gyengébb minőségű magyar termékek termelése a fejlett országok piacaira, ahol e termékek előállítása különböző okok miatt csökkent, vagy megszűnt;
- A kelet-európai - a volt KGST - piac visszahódítása;
- Alvállalkozás-beszállítás a Magyarországon működő, főleg nagyobb külföldi vállalatok számára;
- A külföldi vállalatok számára végzett bér munka elterjedése.

Az *első szerepre* talán a magyar acélipar a legjobb példa. Magyarországon (mindez jellemző a kelet-európai volt szocialista országokra is) az acélipar műszaki fejlesztése megkésett és csak részleges volt. Az olcsó munkaerő, a csökkenő, de még mindig jelentős állami támogatás miatt a magyar acéltermékek ára ma is alacsonyabb a világpiacon szintnél, így a költséges előállítás, és az elavult technológia ellenére is jelentős exportot bonyolítanak le a magyar acélművek. (A technológiai elavulás jellemzője, hogy Magyarországon jelenleg a konverteres eljárás aránya a legmagasabb: 1992-ben 87%, 1996-ban 95% fölötti volt az aránya. Míg a fejlett európai országokban már az 1980-as évtizedben megszüntették ezt a technológiát, nálunk 1990-ben 42% volt az így előállított acéltermékek aránya.) (Barta-Poszmik 1997) Mindemellert tartós tendenciának látszik, hogy a fejlett országok váltak a magyar acélkivitel fő piacává, az EU-n belül Németország és Olaszország. (3. táblázat) Egyre nagyobb erőfeszítés nyilvánul meg a magyar iparvállalatok körében, hogy visszaszerezék a rendszerváltás során elvesztett volt kelet-európai piacukat.

3. TÁBLÁZAT

*A magyar vas- és acélkivitel megoszlása a célországok között
1992-1995 (%)*

(Spatial Distribution of the Hungarian Iron and Steel Export, 1992-1995)

Országok	1992	1993	1994	1995
Átalakuló és nem piacgazdaságú országok	17,0	23,8	7,6	10,6
Ebből: a kelet-európai országok	14,0	7,1	5,0	8,0
Piacgazdaságot folytató országok	83,0	74,9	90,3	87,2
Fejlett országok	62,9	50,1	75,9	76,3
Ebből: EU	44,8	31,4	57,9	69,4
EFTA	9,1	6,5	5,8	0,5
Európán kívüli országok	5,5	8,3	11,6	4,0
Fejlődő országok	20,0	24,8	14,4	10,9
Egyéb	0,0	1,3	2,1	2,2
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv, 1992, 1993, 1994, 1995

A nyugatinál sokkal szerényebb mértékben, de megindult a magyar működő tőke befektetetés a kelet-európai országok gazdaságába. Ez idáig mintegy 0,5 Mrd USD működő tőkét vittek ki Magyarországról. A magyar tőke kivétel 30-35%-a a kelet-európai országokba, főleg Romániába és Szlovákiába irányult, harmada a volt Szovjetunió területére, elsősorban Ukrajnába és Oroszországba, a fennmaradó harmad a fejlett ipari országokba került. A Magyar Hitelbank többségi tulajdont szerzett a csehországi *Interbankban*, amely egyelőre kivételes eset a magyar bankrendszerben. A külföldre irányuló magyar beruházások többsége a kereskedelmet célozta meg. Valószínűsíthető, hogy Magyarország vált a kelet-európai térség legjelentősebb tőke exportáló országává (*Matolcsy 1997*).

Az ipar területén jelentősebb beruházás fűződik a MOL-hoz, a gyógyszeripar, a buszgyártás, stb. területén összeszerelő munkák és bér munka-kihelyezés formájában, általában azonban a nagyszámú, de esetenként kis beruházások jellemzik a magyar tőke kivitelét. A magyar gyógyszeripar az elmúlt politikai rendszerben a KGST legjelentősebb gyógyszerellátója volt. A rendszerváltozást követő gazdasági krízis miatt a FÁK országai és a többi kelet-európai ország radikálisan csökkenteni kényszerült gyógyszerimportját. A helyzet 1997-ben lassú változást mutatott, a kelet-európai országok gazdasága lassan konszolidálódik, a társadalombiztosítási rendszerek működőképesebbek, és van fizetőképes kereslet is. A régióban azonban erős verseny, ill. piacvédelem alakult ki. Úgy tűnik, hogy a magyar termékek számára a piacnyerés leghatékonyabb módja a Kelet-Európában működő termelővállalatok felvásárlása, vagy létesítése lehet.

A szovjet utódköztársaságokban más a helyzet: nem, vagy alig működik a társadalombiztosítási rendszer, így eladni csak a helyi piacokon kifejtett kemény marketingmunkával lehet. Mindemelllett a legnagyobb magyar exportőrök - a Richter, a Chinoin és az Egis - már visszaszerezték korábbi pozícióikat. De az erősödő piacvédelmi intézkedések miatt további piacnyerést csak azok a magyar cégek tudnak elérni, amelyek helyi termelőüzemeket is létrehozhatnak. Az első ilyen üzemet a Richter nyitotta meg 1997-ben Oroszországban. (*Antalóczy 1997*)

A hazai beszállítói-alvállalkozói rendszer lassan épül ki, a kapcsolatépítés időigényes folyamat. A leteleplő külföldi vállalatok nehezen találhatnak magyar beszállítókat, igen sok esetben a hazai kis- és középvállalatok műszaki felkészültsége nem felel meg a Magyarországon működő külföldi nagyvállalatok, multinacionális vállalatok minőségi követelményeinek.

Sokat emlegetett példa a Suzuki esete hazánkban. A *Magyar Suzuki*, a legnagyobb külföldi beruházások egyike, érdekelt abban, hogy megpróbálja kooperálni a magyar iparral. Az autóexportra vonatkozó nemzetközi megállapodások szerint ugyanis a japán Suzuki csak akkor bővítheti eladásait a nyugat-európai piacon, ha termékében legalább 60% a Magyarországon, illetve Európában előállított részarány. Mintegy 400 magyar vállalkozó jelentkezett a Suzuki felhívására, amikor a gyár beszállítókat keresett. A szigorú megmérettetésnek azonban csak 34-en feleltek meg. Az eddigi tapasztalatok azt mutatják, hogy ha csikorogva is, de működik a japán-magyar együttműködési rendszer. Sőt, azáltal, hogy a magyar beszállítóknak is vannak beszállítói, a japánok magas minőségi követelmény-rendszere továbbterjed a magyar ipar más területeire is. A hálózat kiépült, amelyet a japánok sem bővíteni, sem lényegesen meg változtatni nem szándékoznak.

A beszállítói kapcsolatokról általában meglehetősen kevés információval rendelkezünk. A vállalatok költségszerkezetére vonatkozó adatok azt jelzik, hogy az anyagköltségen belül az alvállalkozói költségek emelkedő tendenciát mutatnak. Különböző állami és magán szervezetek foglalkoznak a beszállítók támogatásával, minőségi fejlesztésével, partnerkövetéssel.

A *bérmunka* már megjelent a magyar vállalatokban a rendszerváltozás előtt, jobbára a gazdasági reformnak köszönhetően. Kétségtelen, hogy a bérmunkában előállított termékek utáni profit szerényebb, mint a márkanévvel megjelenő termékek esetében. A világszínvonalon termelő multinacionális vállalatoknak, vagy más jelentős külföldi partnernek végzett bérmunka nemcsak elfogadható nyereséget jelent a bérmunkát vállaló vállalatnak, de biztosítja a magas technológiai színvonal elérését is. (A székesfehérvári Videoton például a Nokiával, Ericssonnal, az Eltekel, Alcatellel, Samsunggal stb. épített ki bérmunka jellegű kapcsolatokat).

E szektor jelentősége növekszik a magyar exportban: 1995-ben a teljes ipari export 30,1%-a bérmunka volt, ezen belül a könnyűipari export 64,7%-át, a konfekcióipari export 95%-át, a cipőgyártás 97%-át adta 1995-ben. (Cseh 1997) (4. táblázat)

4. TÁBLÁZAT

A bérmunka-export ágazati változásai
(Sectoral Changes in the Export of Commission Work)

Ágazat	1991 Összes export M USD	1991 Bérmunka-export részarány (%)	1995 Összes export M USD	1995 Bérmunka-export részarány (%)
Bányászat	16	0	13	7,7
Villamosenergia- ipar	-	-	5	-
Kohászat	910	5,9	1142	14,4
Gépipar	2566	18,1	3889	28,5
Építőipar	21	0	13	7,7
Építőanyagipar	217	0	236	0,8
Vegyipar	1775	19,0	2191	9,1
Könnyűipar	1672	52,7	2285	64,7
Egyéb ipar	52	13,5	82	20,7
Ipar összesen	7229	24,1	9856	30,1
Külkeresk.	9972	17,9	12861	24,1

Forrás: Ipari és Keresk. Minisztérium éves jelentései a bérmunkáról (Cseh 1997, 21 o.)

A bérmunka mentette meg a ruházati ipart Magyarországon, és általában, a bérmunka elfogadható *túlélési* stratégiának. Az a haszna máris jelentkezett - a munkahelyek megmentésén és a jövedelmező gazdálkodáson túl - hogy egy sor korábbi bérmunkáltató vállalatot alapított Magyarországon (például a *Levi Strauss*, az angol *Elit Group*, vagy a német *Baumler és Rosner* cégek). De a bérmunkából nagyon nehéz a ki- és továbblépés. A bérmunkát végző cégek elkényelmesednek, elfelejtik az önálló fejlesztést, másrészt nem tudnak elég tőkét felhalmozni a fejlesztéshez. Gyakran külső segítségre van szüksége a bérmunkát végző cégeknek, hogy önálló vállalkozásba legyenek képesek kezdeni (ebben segít a PHARE program, vagy a Magyar Befektetési és Kereskedelemfejlesztési Rt - ITD Hungary).

Kutatás és fejlesztés (K+F)

A tervgazdasági rendszerben viszonylag kiterjedt kutatóintézet hálózat működött, amely azonban meglehetősen lazán kapcsolódott a gazdasághoz, és így igen kishatékonyaságú volt. Az innováció és a K+F tevékenység részben minisztériumi kutatóintézetek, részben a Magyar Tudományos Akadémia intézeteinek feladata volt. A régi rendszer lineáris modellre épült, amely az állam innovációs politikájához kapcsolódott. Az állam finanszírozta a K+F tevékenységet és a közoktatást. És így bár a tervgazdasági rendszer ezer sebből vérzett, a kutatás, fejlesztés és más innovatív tevékenység viszonylag fejlett volt. (M. van Geenhuizen, 1997) (5. táblázat)

5. TÁBLÁZAT

*K+F rendszerek a tervgazdaságokban és a piacgazdaságokban
(R&D Systems in the Centrally Planned and Market Economies)*

	<i>Tervgazdaság</i>	<i>Piacgazdaság</i>
<i>Műszaki kínálat</i>	<ul style="list-style-type: none"> - elkülönült intézményekben - műszaki irányultságú, követő jellegű K+F - költség és ár érzéketlenség - a technológiai transzfer hiánya 	<ul style="list-style-type: none"> - vállalatokban, vállalati hálózatokban, más szervezetekben. A K+F teamek flexibilisek. - a technológia és a piac egyaránt szerepet játszik a K+F-ben - piac-orientált szolgáltatások - a technológiai transzfer fontos szerepet játszik (kölcsonös hatások)
<i>Műszaki kereslet</i>	<ul style="list-style-type: none"> - lineáris innovációs modell - a központi tervezés meghatározó - kötött - tudományágon belüli megközelítés 	<ul style="list-style-type: none"> - interaktív modell - az elérhető technológiák és a piac határozza meg - rugalmas - tudományágak közötti együttműködés

Forrás: M. Van Geenhuizen, 1997, 8. o.

A K+F ráfordítások 1988-1993 között reálértékben a GDP csökkenésénél jóval nagyobb mértékben estek vissza, közel 54%-kal. A K+F ráfordítások aránya Magyarországon nemzetközi viszonylatban amúgy is igen alacsony: 1989-ben a GDP 2%-a, 1990-ben 1,7%-a, 1991-ben 1,2%-a, és 1993-ban 1%-a volt. A kutatók száma 17.550 főről 11.820 főre csökkent 1993-ra, de a létszámleépítés kényszere még nem szűnt meg (a MTA intézeteiben 1998 végéig a 4000 fős kutatóállományt további 25%-kal fogják csökkenteni).

A K+F források beszűkülése differenciáltan jelentkezett a különböző típusú szervezeteknél. Az ipar kutatóintézetek egy része megszűnt, másik része éppen vegetál rendelés hiányában. 1988-93 között a kutatóintézeti kör árbevétele nominál értékben 82%-kal csökkent. Mind a K+F tevékenység, mind az intézményi rendszer gyökeresen átstrukturálódik. Csökkent az önálló, cégen belül elkülönült K+F tevékenységek aránya, nőtt az alkalmi megbízások száma.

Az ipari vállalatokban az 1993-94 években végzett felmérések (Tamás 1995) szerint csökkent az érdeklődés az innováció iránt, a K+F tevékenységre egyre kevesebbet költöttek. A vállalatok csak saját erőforrásaikra támaszkodhattak ilyen jellegű tevékenységük költségeinek fedezésében. Az állam mozgástere egyre

szűkült, a külföldi beruházók pedig nem különösen érdekeltek a K+F támogatásában Magyarországon. A kutatás-fejlesztés következképpen a külföldi vállalatokban sem jelentős.

Meg kell jegyeznünk azonban, hogy mindez nem csupán finanszírozási kérdés. A vállalati menedzsment szívesebben fogadja el a külföldi technológiákat, mint a "házon belüli" kutatások eredményeit. Ez magyarázza a know-how és a licencek növekvő importját, különösen a külföldi részesedésű vegyes vállalatokban.

A K+F tevékenység visszaesése összefügg a vállalati méretek csökkenésével is. A rendszerváltozás után szétesett nagyvállalatok korábban a technológiai fejlesztés központjai voltak. A kisvállalatok kevésbé innovatívak, és anyagi lehetőségeik is szerényebbek.

Nyilvánvaló, hogy az állam helyét és szerepét a technológiai fejlesztésben nem tudják átvenni a piac-orientált intézmények. Ez azonban nem jelenti azt, hogy az új állami fejlesztés-politikanak ne kellene a piactgazdasághoz illeszkednie. A K+F tevékenység megújulására, a termelés és a K+F közötti hatékony kapcsolatrendszer kiépülésére Kelet-Európában azonban csak az átmeneti időszak lezárulása után lehet számítani. (Szántó 1994).

Következtetések

A magyar gazdaság szervezeti átalakulását kétpólusú ipari struktúra jellemzi (Budapest Bank 1997). Az egyik pólust a nemzetközi hálózatokba sikeresen integrálódott vállalatok és ágazatok képviselik. Ezek többsége multinacionális, vagy nagyobb méretű, külföldi tulajdonú vállalat. Az ipari növekedés 60-70%-a 1997-ben e vállalati csoporthoz kötődött. A multinacionális vállalatokhoz kapcsolódott alvállalkozói, bedolgozó hálózat kis-és közepméretű vállalatai szintén fejlődésnek indultak, főleg a személygépkocsi gyártásban, az elektronikai-, a papír- és csomagolóiparban.

A másik póluson tömörül a cégek többsége. Termelésük stagnál, vagy igen lassan növekszik, technológiai megújulásuk erősen korlátozott. Elsősorban hazai piacra termelnek. Egy másik klasszifikáció a cégeket exporttal nem foglalkozó; összeszerelő-exportáló; és export-orientált hazai vállalatokra osztja. (Éltető-Sass 1997).

Esettanulmányok sora bizonyítja, hogy a külföldi vállalatok integrálódása a magyar gazdaságba - különösen a multinacionális vállalatoké - igen lassú folyamat. Ugyanakkor az sem állítható, hogy e külföldi vállalatok szigeteket alkotnának a magyar gazdaságban. De nem cáfolható, hogy a magyar gazdaság két pólusa (vagyis a hazai piacra termelő, hazai tulajdonú vállalatok, valamint a multinacionális vállalatok és alvállalkozóik) között a kapcsolat igen gyenge. Sőt, maguk a multinacionális vállalatokhoz kapcsolódó alvállalkozók is gyakran külföldi vállalatok. A hazai vállalatok egyelőre meglehetősen szerény szerepet játszanak az új munkamegosztásban, többnyire alacsony technológiai színvonalon, képzetlen, olcsó munkaerővel végeznek feldolgozóipari tevékenységet.

A fent leírt, általános folyamatok határozzák meg a technológiai szintet a mai magyar gazdaságban. Nem kétséges, hogy a külföldi vállalatok megjelenése, és egyre jelentősebb részvételük a termelésben ösztönző hatása a magyar gazdaságra.

A gazdasági növekedés és az export expanzió jobbára e vállalatcsoport tevékenységének köszönhető. Technológiai fejlettségük, ha nem is világszínvonalú, de mindenképpen meghaladja a magyar átlagot. Sajnos, ez a magasabb, de nem élvonalbelinek számító műszaki színvonal is igen lassan terjed a magyar gazdaságban. Tehát a külföldi vállalatok ugyan a magyar gazdaság "motorjának" szerepét töltik be, fejlettebb technológiájuk diffúziója gyenge, amely a magyar gazdaságba való lassú integrálódásuknak tulajdonítható.

Jegyzetek

- ¹ A magyar ipar szempontjából fontos és kedvező hatása van a multinacionális vállalatok beruházásainak. 1995-ben a világ 50 legnagyobb iparvállalata közül 35 már megjelent a magyar gazdaságban, és az összes külföldi működőtőke közel 20%-a volt zöldmezős beruházás (a multinacionális, illetve nemzetközi nagyvállalatok közül 100 millió dollárnál többet investált a magyar gazdaságba a General Electric, a General Motors, az Audi, a Ford, a Philips, az Unilever, a Sanofi, a Suzuki, a Siemens, a Guardian Glass, a Prinzhorn csoport, a Sare Lee és a Feruzzi. A zöldmezős beruházásokból a gépipar közel kétharmad arányban részesedett. Kiemelkedő fontosságú az autópárba fektetett tőke, amely az összes FDI kb. 10%-át teszi ki. A másik jelentős alágazat az elektronikai ipar, ahol a Philips beruházásai meghatározóak (Diczházi 1995).
- ² A magyar ipar szempontjából fontos és kedvező hatása van a multinacionális vállalatok beruházásainak. 1995-ben a világ 50 legnagyobb iparvállalata közül 35 már megjelent a magyar gazdaságban, és az összes külföldi működőtőke közel 20%-a volt zöldmezős beruházás (a multinacionális, illetve nemzetközi nagyvállalatok közül 100 millió dollárnál többet investált a magyar gazdaságba a General Electric, a General Motors, az Audi, a Ford, a Philips, az Unilever, a Sanofi, a Suzuki, a Siemens, a Guardian Glass, a Prinzhorn csoport, a Sare Lee és a Feruzzi. A zöldmezős beruházásokból a gépipar közel kétharmad arányban részesedett. Kiemelkedő fontosságú az autópárba fektetett tőke, amely az összes FDI kb. 10%-át teszi ki. A másik jelentős alágazat az elektronikai ipar, ahol a Philips beruházásai meghatározóak (Diczházi 1995).

Irodalom

- Antalóczy K. (1997) A magyar gyógyszeripar versenyképessége. Műhelytanulmányok, 17. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalatgazdaságtan Tanszék. 51. o.
- Barta Gy. (1994) Foreign investment in the Hungarian economy: the role of transnational companies pp. 131-151. (In: P. Dicken and M. Quévit (eds.) Transnational corporations and European regional restructuring) Netherlands Geographical Studies 181. Utrecht.
- Barta Gy. - Králik M. - Perger É. (1997) Achievements and conflicts of modernization in Hungary. European Spatial Research and Policy, Vol. 4. No. 2. University of Lodz, University of Groningen, University of Bratislava, University of the West of England, Bristol, 61-82. o.
- Barta Gy. - Poszmik E. (1997) A vas-és acélipar versenyképességét befolyásoló tényezők. Műhelytanulmányok, 15. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalatgazdaságtan Tanszék. 73. o.
- Barta Gy. (1997) Ipari nagyvállalatok Fejér megyében. MTA RKK, Budapest, 24. o.
- Csáki Gy. - Sass M. - Szalavetz A. (1996) Reinforcing the modernization role of foreign direct investment in Hungary Working Papers No.62. Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences, Budapest. 37. o.
- Cseh J. (1997) A magyar textil- és textilruházati ipar helyzete, a versenyképességét meghatározó tényezők. Műhelytanulmányok, 13. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalatgazdaságtan Tanszék. 76. o.
- Diczházi B. (1996) Külföldi beruházások Magyarországon 1995 végéig. Külföldi, zöldmezős ipari beruházások Magyarországon. Tulajdon Alapítvány, Privatizációs Kutatóintézet, Budapest, 10 o.

- Van Geenhuizen M. (1997) Opportunities for innovation in Central and Eastern Europe: The role of foreign Direct Investment. Paper for the RSA Nederland Dag 1997 "Innovatie in bedrijf en regio: strategie en praktijk". April 11th 1997, Utrecht.
- Grayson L. E. - Bodily S. E. (1996) Integration into the world economy: companies in transition in the Czech Republic, Slovakia, and Hungary (IIASA, Laxenburg).
- Kuczi T. (1993) Collective Work Organization of Small Firms in Hungary. Conference on the Social Embeddedness of the Economic Transformation in Central and Eastern Europe. Social Science Research Center Berlin (WZB) Sept. 24-25, 1993. 21. o.
- Laky T. (1995) A magángazdaság kialakulása és a foglalkoztatottság. *Közgazdasági Szemle*, 7-8. 685-709. o.
- Makó Cs. - Ellingstad M. - Kuczi T. (1997) REGIS. Székesfehérvár region -Survey results and interpretation. Center for Social Conflict Research, Hungarian Academy of Sciences. Budapest, 35. o.
- Matolcsy Gy. (1997) A budapesti régió lehetséges szerepe a regionális együttműködésben. Tulajdon Alapítvány, Privatizációs Kutatóintézet, Budapest, 111. o.
- Szántó B. (1994) Innovation in crisis: Hungary before and after the watershed of 1989. *Technovation*, Vol. 14, 601-611. o.
- Tamás P. (1995) Innovációs folyamatok a magyar gazdaságban. Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság, Budapest
- Középtávú iparpolitika az ipar versenyképességének növeléséért. Ipari és Kereskedelmi Minisztérium (911/795/1995) Budapest, 1995. december.
- Makrogazdasági elemzések, prognózis 1997-re. Budapest Bank Rt., 1997 március
- "TOP 200" A legnagyobb magyar vállalatok, 1997. *Figyelő*, melléklet