



ÉLTETŐ ANDREA

A külföldi működőtőke hatása a külkereskedelemre négy kis közép-európai országban

A cikk a külföldi tőke külkereskedelemre gyakorolt hatásait térképezi fel Szlovéniában, Magyarországon, Csehországban és Szlovákiában az 1993–1996 közötti időszakra koncentrálva. A külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok általában mind a négy országban exportintenzívebbnek bizonyultak, mint hazai társaik, és nagy számban vannak jelen kivitelorientált feldolgozóipari ágazatokban. A kivitel legfőbb iránya az Európai Unió, ezért a cikk részletesen vizsgálja a külföldi tőke hatását az EU-val folytatott külkereskedelem termékszerkezetére. Megállapítható, hogy e területen megnyilvánuló komparatív előnyök változóban vannak, ami mögött a szakképzett munkaerő fokozott kihasználása áll. Magyarország e tekintetben és más szempontból is a többi országtól különbözőnek mondható.*

A külföldi tőkebefektetések és a külkereskedelem közötti viszonyt alapvetően két szempontból lehet vizsgálni. Az egyik: hogyan befolyásolja a külföldi befektetéseket a külkereskedelem, vagyis mikor „éri meg” egy vállalatnak az export helyett az adott exportpiacra befektetni. A másik szempont a már létrehozott befektetések, vagyis a külföldi tulajdonrészesedésű cégek külkereskedelemre gyakorolt hatásával kapcsolatos az adott befogadó gazdaságban. Az első szempont tehát inkább a befektetőre koncentrál, és egy *ex ante*, míg a második egy *ex post* helyzetet tükröz, és a befektetések hatásait vizsgálja. A következőkben a második szempontot vizsgáljuk meg közelebbről, vagyis a külföldi működőtőke (külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok) hatását négy kis közép-kelet-európai ország (Csehország, Magyarország, Szlovénia és Szlovákia) külkereskedelmére. E tekintetben a legfontosabb, hogy lehetőség nyílik a komparatív elemzésre, vagyis a négy országban zajló folyamatok összehasonlítására.

A nemzetközi tapasztalatok szerint a külföldi tőkebefektetések mennyisége és szerkezete jelentősen befolyásolhatja a befogadó ország külkereskedelmének szerkezetét. A külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok működésének hatása a befektetések motivációjától és a célország gazdasági szerkezetétől is függ. A külföldi működőtőke *kereskedelemhelyettesítő* hatással járhat, ha a helyi piacra irányuló importhelyettesítő termelői tevékenységbe fektetik be, de lehet *kereskedelemfejlesztő* is, ha a befektetés célja más piacok ellátása. Lehet továbbá a befektetéseknek *kereskedelemkiegészítő* hatása iparágon belüli, illetve vállalaton belüli kereskedelem formájában, ha a külföldi tőkebefektetés célja egyes termelési fázisok kihelyezése. A külföldi tőkebefektetések járhatnak *kereskedelemelterelő* hatással is, ha céljuk például a szabad kereskedelmi egyezmények keretében létrejövő kihasználatlan kvóták betöltése (Narula [1996]). Mindazonáltal nem lehet tisztán különb-

* A cikk alapja a P-96-6183-R számú ACE-kutatás keretében készült tanulmány. Köszönet Sass Magdolnának és Szanyi Miklósnak megjegyzéseikért és tanácsaikért.

séget tenni az egyes típusok között, mert a befektetői motivációk általában összetettek, ráadásul a világkereskedelem egyre nagyobb része multinacionális vállalatokon belül bonyolódik.

Dunning [1993] nyomán vizsgáljuk meg a befektetői motivációk két olyan típusát, amelyek viszonylag jól elkülöníthetők, és amelyek különösen fontosak a vizsgált négy közép-kelet-európai ország szempontjából. A külkereskedelemre gyakorolt hatás is különböző lehet a kétféle befektetéstípus esetében, mivel a különbségtétel alapja tulajdonképpen a külföldi befektetések hazai vagy külpiaci orientáltsága.

A *hatékonyságnövelő* befektetések legfontosabb célja az, hogy kihasználják a befektetési célországok eltérő relatív tényezőellátottságát, intézményi szerkezetét, gazdaságpolitikáját, piaci szerkezetét stb., s a termelést néhány telephelyre koncentrálnak, hogy lássák el a legfontosabb piacokat. Ebben az esetben a befektetők főleg a nagy és diverzifikált multinacionális cégek – standardizált termékekkel. A fogadó országok és a környező piacok külkereskedelmi rendszere általában liberalizált (gyakran regionális integrációk). A hatékonyságnövelő befektetések sok esetben zöldmezős beruházások. Elsősorban olyan munka- és szakképzettségigényes szektorokba fektetnek be (például a gépipar és elektronika), amelyekbe a munkaintenzív termelési fázisok kihelyezhetők. Az ilyen típusú befektetések esetében jelentős a vállalatok exporttevékenysége.

A *piacszerző* befektetők közé azok a vállalatok tartoznak, amelyek egy bizonyos országban vagy országok alkotta régióban azért ruháznak be, hogy áruikkal vagy szolgáltatásaikkal a helyi piacokat lássák el. Sok esetben a befektető korábban már exportált az adott piacra. A piac növekedése vagy a fogadó ország gazdaságpolitikai változásai is ösztönözhetik a külföldi befektetőket. A befektetés célja a meglévő piaci részesedés fenntartása vagy védelme, illetve új piacok meghódítása. A leányvállalatok által termelt termékeket leginkább a helyi piacokon értékesítik, illetve a közeli – regionális – piacokra exportálják. Fontos szempont lehet a piac védelme is, ezért az ilyen befektetések egyik kedvelt célpontja az élelmiszeripar, ami az általunk vizsgált országok esetében is jórészt kimaradt a preferenciális, illetve szabadkereskedelmi egyezmények hatóköréből, így védelmére több lehetőség adódik.

Dunning [1993] különbséget tesz másik két befektetői csoport között is, az egyik az *erőforrás-szerző* (helyi erőforrásokat kiaknázó) típus, ahol a cél valamilyen természeti erőforrás, nyersanyag, mezőgazdasági termék kiaknázása (ez a négy közép-kelet-európai ország esetében nem releváns), a másik pedig a *stratégiaielőny-keresők* csoportja (itt a befektetés a hosszú távú stratégiai célokba illeszkedik).

A csoportosítás alapján nyilvánvaló, hogy a befektetések típusainak eltérő hatásuk van az adott ország külkereskedelmi mérlegére. A hatékonyságnövelő befektetések pozitívan befolyásolják a külkereskedelmi mérleget, még akkor is, ha működésük kezdeti szakaszában elsősorban importált inputokat használnak fel. A piacszerző vagy hazai piacra orientált befektetések egészében véve negatívan hathatnak a külkereskedelmi mérlegre, ha exportjuk elenyésző, és sok importterméket használnak fel. Az általunk vizsgált négy kis belső piacú ország esetében azonban e befektetések is exportorientáltabbak, mert a regionális piac releváns lehet a befektető számára. A országok kis mérete viszonylag nagy külkereskedelmi nyitottságot kíván. Így, ami egy nagy országon belül belső kereskedelem, az kis országok között már nemzetközi kereskedelemként jelenik meg. Ez különösen olyan esetben lényeges, amikor nagyobb államok szétválnak; esetünkben a vizsgált négy országból három ilyen: Csehország, Szlovákia és Szlovénia. A közép-európai regionális piac jelentőségét az is növeli, hogy a befektetési lehetőségek itt nagyjából egy időben nyíltak meg a nyugati cégek számára.

A külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok és a külkereskedelem

A kilencvenes években a hatékonyságorientált és a piacorientált befektetők egyaránt jelentős működőtőkét fektettek be a közép-kelet-európai régió gazdaságaiba egyrészt a privatizáció során, másrészt zöldmezős beruházásként. 1996–1997-re a külföldi tulajdonrészesedésű cégek tevékenysége már dominánssá vált a négy ország feldolgozóiparában.

A külföldi működőtőke-befektetések terén eltérő az egyes országok helyzete. 1997 végén a működőtőke-állomány Magyarországon mintegy 17,5 milliárd dollár, Csehországban 6,7 milliárd dollár, Szlovéniában 2,4 milliárd dollár, míg Szlovákiában mindössze 1,4 milliárd dollár volt. Az abszolút számoknál jobban érzékelteti a külfölditőke-állomány jelentőségét az egy főre jutó adat: míg Magyarországon ez 1750 dollár körül van, addig Szlovéniában 1206, Szlovákiában 263, Csehországban 655 dollár.

A külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok jelentős arányban vesznek részt a feldolgozóipar tőkéjében, beruházásaiban, értékesítésében (1. táblázat), s messze Magyarországon a legnagyobb szerepük, ahol a tevékenységük az egész gazdaságban meghatározó. Mindegyik vizsgált ország esetében a beruházások és az export területén a legnagyobb a külföldi tulajdonrészesedésű cégek részvételi aránya. Legkisebb részesedésük a foglalkoztatásban.

1. táblázat

A külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok szerepe a feldolgozóiparban, 1996
(százalékos részesedés)

Ország	Vállalatok száma	Jegyzett tőke	Bruttó beruházás	Foglalkoztatottak száma	Értékesítés nettó árbevétele	Export
Szlovénia	4,9	14,5	20,3	10,1	19,6	25,8
Csehország	13,0	21,5*	34,0	13,1	22,6	28**
Szlovákia	15,5	16,9	29,3	11,7	21,6	26**
Magyarország	21,6	67,4	82,5	36,0	61,3	73,8

* Csak a 100 főnél többet foglalkoztató cégek.

** Becslés.

Forrás: nemzeti statisztikák.

Mivel a külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok mindegyik országban fontos szerepet töltenek be az exportban, feltehető, hogy *exportintenzitásuk* jelentős. Az általános tapasztalat is azt mutatja, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok export- és importintenzívebbek, mint a hazai cégek. *Dunning* [1993] szerint a külföldi tulajdonú vállalatok részben azért inkább külkereskedelem-orientáltak, mint helyi társaik, mert a külföldi termelés megvalósításához bizonyos közbülső termékek kereskedelmére is szükség van, részben pedig azért, mert a befektetések célja sokszor éppen a külkereskedelem teremtése vagy eltérítése. Az egyes európai periferikus országok esetében elvégzett elemzések is megerősítették a külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok nagyobb külkereskedelem-intenzitását: Írországra *Barry–Bradley*, [1997], Portugáliára *Corado* [1996] és Spanyolországra *Martin–Gordo* [1996] végzett vizsgálatokat.

Az eredmények hasonlóak az általunk elemzett négy országra is. Ha az exportintenzitást az *export/összes értékesítés* hányadossal definiáljuk, akkor kiderül, hogy 1996-ban a szlovén feldolgozóipari külföldi tulajdoni részesedésű vállalatok értékesítésében ez a szám 65 százalék volt, míg a szlovén hazai cégekében 45 százalék. Magyarországon esetében

2. táblázat

A külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok és a hazai cégek exportintenzitásainak hányadosa*

Szakág	Szlovénia (1996)	Csehország (1994)	Magyarország (1996)	Szlovákia (1994)
Élelmiszerek, italok	1,397	–	1,507	–
Dohánytermékek	–	1,642 *	27,187	3,616
Textíliák	1,281	1,107	2,137	1,057
Ruházati termékek	1,041	1,428	1,969	1,190
Bőrtermékek	–	2,098	2,030	1,951
Faipari termékek	1,128	1,849	2,998	1,272
Papír és papírttermékek	1,272	0,879	1,562	–
Nyomdaipari termékek	9,073	0,517	1,757	0,821 **
Kőolaj-feldolgozás, kocsz	–	0	58,877	–
Vegyipari alapanyagok és termékek	0,976	1,477	2,250	–
Gumi és műanyagipari termékek	1,691	2,024	1,296	1,477
Nem fém ásványi termékek	1,345	1,158	1,457	0,701
Kohászat	1,329	1,405	1,931	–
Fémfeldolgozás	1,253	0,998	2,088	0,566 **
Gépek, gépi berendezések gyártása	1,251	1,138	3,048	–
Irodagép és számítógépgyártás	–	0	1,210	1,815 **
Villamos ipari gépek	1,280	2,252	5,496	–
Híradástechnikai termékek	1,286	0,640	2,793	–
Műszergyártás	1,149	2,628	3,084	1,037 **
Közúti járművek gyártása	1,361	1,904	1,688	–
Egyéb járművek gyártása	–	2,227	3,576	1,258 **
Bútorgyártás, egyéb feldolgozóipari termékek	0,960	1,827	2,840	2,360
Hulladékfeldolgozás	–	0	2,732	–
Feldolgozóipar	1,424	1,323	1,777	1,193

* Élelmiszer, itallal együtt.

** A felette lévő szakággal összevont érték.

Forrás: saját számítások nemzeti statisztikák alapján.

ugyanezek a mutatók: 40 százalék és 22 százalék. Szlovákiára és Csehországra csak 1994-re állnak rendelkezésre exportadatok, Szlovákiában a külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok exportintenzitása 52 százalék volt, míg a hazai cégeké 43 százalék. Csehországban: 41 százalék, illetve 31 százalék. A feldolgozóiparon belül természetesen jelentős különbségek vannak az egyes ágazatok között, például a villamos gépek, szállítási eszközök, egyes gépipari termékek gyártása export-intenzívebb, mint más ágazatok (csakúgy, mint a textil-ruházati ipar, ahol a bér munka játssza a főszerepet).

A fentieket igazolja, hogy ha az egyes ágazatokon belül a hazai és a külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok exportintenzitását összehasonlítjuk, akkor látható, hogy általában a külföldiek exportintenzitása nagyobb – vagyis a külföldi/hazai cégek exportintenzitásának hányadosa nagyobb, mint egy (2. táblázat). Magyarország esetében a dohány- és a kőolajágazat kiugró értékeket mutat, mert a dohányipar szinte teljes mértékben külföldi kezekben van, a kőolajiparban pedig állami többségi tulajdonú monopóliumként a Mol a meghatározó, kisebbségi külföldi részesedéssel. Magyarország mutatója a legtöbb helyen magasabb, mint a többi országé, ami a külföldi részesedésű cégek erős exportintenzitásán kívül e cégek nagyszámú jelenlétére is utal az egyes ágazatokban. Csehországban

a bőrtermékek, gumi-műanyagipar, villamos gépek, műszergyártás, járművek terén, Szlovéniában a nyomdaipari termékek terén, Szlovákiában a dohányiparban, bútorgyártásban, bőrtermékek terén különösen magas a hányados értéke, vagyis ezekben az iparágakban a külföldi részesedéssű cégek sokkal inkább exportra termelnek, mint a helyi vállalatok.

A külföldi tulajdonrészesedéssű vállalatok exporttevékenységét megkönnyíti, hogy az export finanszírozása számukra könnyebb, tőkével jobban ellátottabbak, mint a hazai cégek, és általában hitellehetőségeik is jobbak. A külföldi partner egyúttal sok esetben biztos külföldi piacot is hoz (erre később látunk példát). Az erősen exportorientált külföldi vegyes vállalatok jelentősen megnövelték az egyes szektorok átlagos exportintenzitását (jó példa erre az elektronika, autóiipar vagy az iroda-és számítógépgyártás). Egy-egy szektor exportintenzitása mögött persze nemcsak a külföldi tulajdonrészesedéssű vállalatok állhatnak, hanem ágazati sajátosságok, a külpiaci kereslet alakulása stb., de a vegyes vállalatok és zöldmezős külföldi beruházások szerepe tagadhatatlan.

Az ágazatokat értékesítésük fő iránya szerint csoportosítva, három részre osztható a feldolgozóipar. Az egyik csoport a nagy exportintenzitású, exportorientált ágazatokat foglalja magában (*EO*). Ez a csoport lehet a *hatékonyságorientált* külföldi befektetők célterülete. Ide tartoznak a villamos ipari gépek, irodagépek, híradástechnikai berendezések, közötti járművek, precíziós műszerek és bútorgyártás. A másik csoport *közepes*, illetve alacsony exportorientáltságú ágazatokból áll, ezek vagy hazai, vagy regionális (környező országok) piacra termelnek (*HR*). Ezek elsősorban a *piacorientált* külföldi befektetők számára fontosak. Élelmiszer-ipari termékek, italok, dohánytermékek, fa- és papíripari termékek, nyomdaipar, kohászat, fémfeldolgozás, vegyipari termékek és ásványi anyagok termelése tartozik ide. A harmadik csoport olyan exportorientált ágazatokból áll, ahol a kivitel fő húzóereje hagyományosan a bér munka (*B*). Ide tartozik a textil-ruházati ipar és bőrárucikkek. (A szektorok nagy aggregáltsági szintje miatt bizonyos átfedések léteznek a csoportok között, az elhatárolás nem lehet elég pontos.)

3. táblázat

Az átlagos exportintenzitás és a külföldi tőke szerepe az egyes szektorcsoportokban (százalék)

Csoport	Csehország		Szlovénia		Szlovákia		Magyarország	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
<i>EO</i>	41,3	19,6	62,1	19,2	52,3	27,1	51,9	51,4
<i>HR</i>	31,7	18,7	45,8	13,2	46,4	17,4	25,0	47,8
<i>B</i>	45,8	3,3	62,0	2,4	53,7	16,7	46,1	40,1

(1): Exportintenzitás: export az összes értékesítés százalékában.

(2): a külföldi tulajdonrészesedéssű vállalatok aránya az ágazatok jegyzett tőkéjében.

Forrás: saját számítások nemzeti statisztikák alapján.

A 3. táblázat az átlagos exportintenzitás szintjét és a külföldi tőke szerepét (külföldi tulajdonrészesedéssű vállalatok részesedése az ágazatok jegyzett tőkéjében) mutatja a három csoportban. Mindegyik országban a *B* csoportban vannak legkevésbé jelen a külföldi tulajdonrészesedéssű vállalatok, és leginkább az *EO* csoportban, bár ez utóbbit szorosan követi a *HR* csoport. Magyarország különleges vonása – a mindenütt nagy külföldi tulajdoni részesedés – itt is megnyilvánul. A hagyományos bér munkakapcsolatokkal rendelkező szektorok (textil-ruházati, bőr-, cipőipar) nem bizonyultak népsze-

rúnek a külföldi befektetők szemében (kivéve Magyarországot). Ugyanakkor az *EO* csoportban (például villamosgép-gyártás) is valószínűsíthető bér munka-tevékenység, amelyet külföldi befektetések is kísérnek (a bér munka és a külföldi tőke kapcsolatáról később lesz szó részletesen).

A külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok hatása a külkereskedelem földrajzi és termékszerkezetére

Földrajzi szerkezet

A vizsgálatba bevont négy ország kivételének és a behozatalának több mint 60 százaléka az Európai Unióval bonyolódik. Az elmúlt években az EU részaránya a külkereskedelemben tovább nőtt, amit részben az új (volt EFTA-) tagok belépése, részben a kereskedelem tényleges növekedése okozott. A tényleges növekedés mögött egyrészt az amerikai, japán s más nem EU multinacionális vállalatoknak a társult közép-kelet-európai országokon keresztül megvalósított EU-piacra lépése állt. Másrészt az európai uniós cégek és multinacionális vállalatok tevékenységük egy részének kihelyezésekor piacot is hoztak magukkal. A külföldi befektetések tehát több esetben új piacokat, új kapcsolókat jelentettek a privatizált cégek számára.

A Czechinvest ügynökség 1997-ben felmérést készített a Csehországban működő vegyes vállalatokról. A vizsgálat szerint több mint száz cég folyamatosan növelte exportpiacainak számát. Az öt vagy több országba exportáló cégek aránya szinte megkétszereződött 1993 és 1996 között. Számos vegyes vállalat képes volt minden évben növelni kivitelét. A vállalatok exportjának iránya nagyjából hasonló a befektetők származási szerkezetéhez, a fő cél Németország, Ausztria és Szlovákia. A felmérés arra is rávilágított, hogy a vegyes vállalatok az átlagnál sokkal inkább exportorientáltak (*Pomery [1997]*).

A külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok fontos szerepet játszanak a közép-kelet-európai országok egymás közti külkereskedelmében is. A külföldi befektetők építhetnek a privatizált vállalatok korábbi kapcsolataira is. A kelet-európai piacot meghódítani igyekvő külföldi befektetők közül jó néhány régióközpontot is felállított a négy ország valamelyikében. Különösen a vegyiparban, az élelmiszeriparban és a nyers-, illetve alapanyagiparban működő külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok aktívak e tekintetben (*piacszerzők*).

A regionális stratégiára jó példa az Unilever. Az Unilever elosztotta termelési kapacitásait (elsősorban a háztartásvegyiparban) a közép-kelet-európai országok között. Cél a helyi és szomszédos piacok ellátása volt. 1992-ben a holland cég vállalatokat vásárolt Magyarországon, Csehországban és Lengyelországban is. A mosóporgyártás Magyarországra koncentrálódik, a szappanok és Pond's krémek előállítását Csehországban történik, a lengyel cégek pedig más vegyi termékeket és halrudakat gyártanak.¹ (Fagylaltot, margarint és más élelmiszereket mindegyik országban gyárt az Unilever.)

A bevezetőben elkülönített befektetéstípusok hatása tehát földrajzilag is elválasztható, míg a hatékonyságnövelők az Európai Unióval bonyolított, addig a piacszerző befektetések a közép-kelet-európai régió belüli kereskedelmet lendítették fel.

¹ Business Week, 1998. május 4. és 1994. július 4.

Termékszerkezet

Mivel – mint láttuk – a külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok fontos szerepet töltenek be mindegyik ország külkereskedelmében, joggal feltételezhető, hogy jelentősen hatottak kivitelük *termékszerkezetére* is. A négy közép-kelet-európai ország főbb exporttermékeit vizsgáltuk meg az Európai Unióval bonyolított kereskedelemben, az SITC nomenklatúra 5 számjegyű felbontását használva, ami több mint 3200 terméket foglal magában.² A 4. táblázatból kitűnik, hogy a rangsorban az első tíz termékcsoport az elemzésbe bevont országok összes kivitelének 25-30 százalékát teszi ki. Kivétel Csehország, ahol ez az arány csak 18 százalék, bár 1993-hoz képest ez is kis mértékben nőtt. A többi országban azonban 1996-hoz képest 1993-ban még jóval alacsonyabb volt az első tíz termék részesedése az összes kivitelben. Ez azt mutatja, hogy e termékek kivitele gyorsabban is nőtt, mint más termékeké.

4. táblázat

Az első tíz termék százalékos részesedése az EU-15 négy közép-kelet-európai országból származó importjában

Ország	1993	1996	1997
Csehország	16,00	15,97	18,89
Szlovákia	19,32	26,32	29,09
Magyarország	16,60	23,13	30,29
Szlovénia	20,88	24,98	26,28

Forrás: saját számítások Eurostat-adatok alapján.

Mivel a vizsgált több mint háromezer termék közül az első tíz ilyen nagy és növekvő súllyal szerepel a kivitelben, elmondható, hogy a négy ország EU-exportja meglehetősen koncentrált. Ezt az állítást statisztikai számítások is megerősítik. Az 5. táblázat mutatja a Hirschmann-féle koncentrációs koefficiens³ értékeit az egyes országok esetében, ami mindenütt a koncentráció növekedését jelzi 1993 és 1997 között.

A kivitel növekvő koncentrációja egyben termékszerkezeti változásokat is jelez. Az adatok elemzése nyomán látható, hogy két olyan terméktípus, amely a kilencvenes évek eleje óta fontos volt az exportban, 1996-ra vesztett részesedéséből. Az egyik ilyen csoport a bőr-, textil-és ruházati termékeké, amelyeket a hagyományos bér munka jellemez. Ezek súlya mindegyik vizsgált ország kivitelében csökkent 1993 és 1997 között. A másik ilyen csökkenő részesedésű termékcsoport a vas-, acélipari termékek, nyersanyagok (fa, ásványi tüzelők, cement) csoportja. Ugyanakkor minden országban nőtt a villamos ipari gépek, számítógépek, járművek részesedése, vagyis olyan iparágak termékei, ahol jelentős – elsősorban hatékonyságnövelő – külföldi beruházások történtek.⁴ A legnagyobb változás a szlovák exportban ment végbe, amit az okozott, hogy számos olyan termék, ami 1993-ban még a teljes export több mint 1 százalékát adta, 1996-ra már erősen vesztett jelentőségéből. Elsősorban bizonyos ruházati cikkek, vas-, acélipari, illetve cement-termékekről van szó. Ezek vezető helyét autóipari alkatrészek foglalták el.

² Az elemzés alapja az Eurostat Comext adatbázisa, a vizsgált országok EU-exportját az EU ezen országokból érkező importja helyettesíti.

³ $H = \left(\sum_i s_i^2 \right)^{\frac{1}{2}}$, ahol s_i a termékcsoport részesedése az összes exportban. Az index értéke 0 és 1 (teljes koncentráció) között változhat.

⁴ E termékek egy része is bér munka-kooperációban készül, de ezt külföldi tőkebefektetés is kíséri, lásd később.

5. táblázat

A kivitel (EU 15-importjának) koncentrációja az egyes országok esetében
(Hirschmann-koefficiens)

Ország	1993	1996	1997
Szlovénia	0,102	0,142	0,141
Csehország	0,075	0,075	0,091
Szlovákia	0,088	0,116	0,134
Magyarország	0,077	0,108	0,136

Forrás: saját számítások Eurostat-adatok alapján (SITC 5 számjegyű bontás).

Ha az 1993 és 1996 közötti teljes exportszerkezet változásának erősségét egyetlen számmal kívánjuk kifejezni, akkor a Finger hasonlósági index⁵ értékéből vonhatunk le következtetéseket. Az index azt mutatja, hogy az 1996-os export szerkezete milyen mértékben hasonló az 1993-as kivitel termékszerkezetéhez. Ez a mutató Magyarország esetében 65,57; Csehországé 70,78; Szlovéniáé 73,57; Szlovákiáé 59,20.⁶ Látható, hogy mindössze három év alatt elég jelentős változások történtek, az exportszerkezetek csak 60-70 százalékban hasonlítanak a három évvel korábbihoz. Legkisebb a változás a szlovén esetben, a legnagyobb mértékű pedig – a fent említettekkel összhangban – Szlovákiában. Érdekes, hogy míg a cseh külkereskedelem szerkezete sokkal kevésbé változott Csehszlovákia szétválása után, addig a szlovák külkereskedelmi szerkezet jelentős változásokat mutat.

Közelebbről megnézve a már említett első tíz termékcsoportot, kiderül, hogy minden országban messze a legnagyobb részesedése a legelső termékcsoportnak van. A négy ország közül három esetében ez a termékcsoport ugyanaz: *személyszállító járművek, a tömegközlekedési eszközöket kivéve* (SITC 78 120). Ez a termékcsoport egyedül 6,9 százalékot tesz ki a Csehországból, 10,3 százalékot a Szlovákiából és 12,2 százalékot a Szlovéniából származó EU-importban. Magyarország esetében a legelső termékcsoport részesedése 10,9 százalék (ez a *1000 cm³ feletti hengerűrtartalmú belsőégésű dugattyús motorok* – SITC 71 322). A személyszállító járművek az ötödik helyen állnak, 2,5 százalékos aránnyal. Az autóalkatrészek, gyújtószerkezetek kivitele mindegyik országban benne van az első tíz termékcsoportban.

E mögött nyilvánvaló a külföldi autóipari multinacionális vállalatok szerepe. Termékeik egyre nagyobb súllyal vesznek részt a vizsgált négy ország kivitelében. Az egyes termékcsoportok exportját ráadásul sokszor csak egy-két külföldi tulajdonrészesedésű nagyvállalat adja. Magyarországon a személygépkocsi és -alkatrészek kivitelét szinte teljes mértékben az Opel, Suzuki, Ford és az Audi bonyolítja. Szlovéniában a Renault, Csehországban és Szlovákiában a Volkswagen-csoport tevékenysége meghatározó. 1998-ban tovább fokozódott az autóipari külföldi vállalatok tevékenysége és exportja a térségben.

A tízes csoport többi termékét illetően Szlovénia esetében találunk még autógumit, ruházati, cipőipari villamosgép-ipari termékeket, Magyarország esetében híradástechnikai berendezéseket, számítógép-egységeket, villamos gépeket és cipőipari termékeket (a ruha-cipőipari termékeken kívül a többiek mögött a külföldi tulajdonrész-

⁵ $F = \sum_{\min} (X_{93}, X_{96}) \times 100$, ahol X_{93} és X_{96} az adott termékcsoport súlya az összes kivitelben 1993-ban és 1996-ban.

⁶ *Forrás:* saját számítások Eurostat-adatok (SITC 5 számjegyű bontás) alapján.

szesedésű vállalatok állnak). A cseh és szlovák esetben a villamosgép-ipari termékeken kívül vas, alumínium, szén, fa, ruha és cipőipari termékek találhatóak még az első tízes csoportban (egyres esetekben itt is előfordulnak külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok).

A külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok és az export közötti kapcsolatot tekintve különleges a magyar eset, ahol meghatározó szerepe van az ipari vámszabad területeken létrejött zöldmezős külföldi beruházásoknak.

Az ipari vámszabad területek státusát az külföldi befektetésekről szóló (XXIV/1988) törvény alapozta meg. E területeken belül a külkereskedelmet tekintve a cégek külföldinek minősülnek, mentesek a vámok és az áfa megfizetése alól (*Antalóczy* [1998]). Mintegy 100 ilyen terület található az országban, ahova elsősorban a gép- és járműipari, elektronikai termékek gyártására szakosodott külföldi cégek fektettek be főleg zöldmezős beruházásként. Az ipari vámszabad területeken működő külföldi tulajdonrészesedésű vállalatok többsége 100 százalékos külföldi tulajdonban van. 1997-ben már e területek 1026 millió dolláros külkereskedelmi többletet hoztak létre, az összes magyar kivitel 26 százalékát és a behozatal 19 százalékát tették ki, és ezek a részesedések 1998-ban tovább nőttek. Az ipari vámszabad területeken keresztül bonyolódó külkereskedelmi forgalom fő iránya Németország. E területek hatása a magyar külkereskedelemre teljes egészében a külföldi (elsősorban zöldmezős) tőkebefektetéseknak köszönhető.

Komparatív előnyök

Az exportszerkezetbeli változások felvetik a kérdést, hogy változnak-e a vizsgált országok külkereskedelemben megnyilvánuló *komparatív előnyei* is. A komparatív előnyökkel foglalkozó hagyományos elméletben a kereskedelem mögött a tényezőellátottság áll: az országok a bőségesen rendelkezésre álló termelési tényezőben (munkában vagy tőkében) intenzív termékek termelésére specializálódnak. Az általunk vizsgált négy közép-kelet-európai ország esetében ez a termelési tényező *a szakképzett és viszonylag olcsó munkaerő*, ezért ezeknek az országoknak hagyományosan a munkaintenzív (néha erőforrás-intenzív) ágazatokban volt komparatív előnyük. Kérdés, hogy a külföldi befektetők is előnyben részesítik-e ezeket az ágazatokat. Komparatív előny-számításokon alapulva *Rojec* [1998] kimutatta, hogy a szlovén adatok nem erősítik meg azt a hipotézist, hogy a tényezőköltés-előnyöket kereső külföldi befektetők olyan iparágakba mennek, ahol az országnak hagyományosan komparatív előnyei vannak. A külföldi befektetők Szlovéniában a viszonylag tőkeintenzívebb ágazatokba fektettek be (papír-, építőanyag-, dohány-, villamosgép-ipar), míg a munkaintenzív szektorok (ruházat, szőrme, faipar, bútorok) szerepe a gazdaságban és a külkereskedelemben jelentős maradt. (Igaz, hogy hosszabb távon a növekvő szlovén bérköltségek erodálhatják a munkaintenzív ágazatok előnyeit.) A külföldi befektetők viselkedésének egyik lehetséges magyarázata, hogy másképpen értelmezik a komparatív előnyöket, mint ahogy azokat a számítások kimutatják.

A másik magyarázat az lehet, hogy a viszonylag tőkeintenzívebb ágazatokban is, ahol a külföldi befektetők jelen vannak, léteznek inkább munkaintenzív, szakképzett munkaerőt igénylő munkafolyamatok (például autóalkatrészek vagy villamos gépek összeszerelése stb.). A részletesebb szektorális vizsgálatok igazolják ezt. A *Wolfmayr-Schnitzer* [1997] által készített tanulmány tényezőintenzitás szerint csoportosítja a feldolgozott termékeket SITC 3 számjegyű szinten, és négy csoportot képez: humántőke-intenzív, fizikaitőke-intenzív, munkaintenzív és erőforrás-intenzív termékekből. Ezenkívül a humántőke-intenzív csoporton belül magas és közepes technológiai szintet igénylő

termékeket, ezeken belül pedig munka- és tőkeintenzív alcsoportokat különböztet meg a tanulmány.⁷

A szerzők kimutatják, hogy a közép-kelet-európai országok hagyományos megnyilvánuló komparatív előnyei az erőforrás- és munkaintenzív területeken vannak. Mindazonáltal csökkennek a komparatív hátrányok bizonyos humántőke-intenzív termékek esetében, elsősorban Magyarországon és Csehországban. A tanulmányban az utolsó elemzett év 1994 volt, de ugyanazon módszer alapján 1996-ra (és 1993-ra) is kiszámoltuk a megnyilvánuló komparatív előnyök export/import hányadoson alapuló mutatóját (*RCA*)⁸ a munka- és humántőke-intenzív termékcsoportokra koncentrálva a vizsgált négy ország feldolgozóipari EU-kereskedelmére (6. táblázat).

6. táblázat

Tényezőintenzitás és technológiai szintek szerinti megnyilvánuló komparatív előnyök a feldolgozóiparban (*RCA*-mutatók)

Megnevezés	Csehország		Szlovákia		Magyarország		Szlovénia	
	1993	1997	1993	1997	1993	1997	1993	1997
<i>Humántőke-intenzív</i>	-0,54	-0,32	-0,83	-0,38	-0,41	0,06	-0,30	-0,22
Csúcstechnológia	-1,04	-1,05	-1,64	-1,68	-0,59	-0,18	-0,44	-1,06
– munkaintenzív	-0,67	-0,39	-2,23	-1,55	-0,07	-1,25	0,23	-0,46
– tőkeintenzív	-1,77	-1,81	-1,20	-1,79	-1,24	0,28	-2,46	-2,14
Közepes technológia	-0,50	-0,26	-0,85	-0,31	-0,62	0,16	-0,25	-0,08
– munkaintenzív	-0,77	-0,42	-1,26	-0,90	-0,47	-0,01	0,03	-0,01
– tőkeintenzív	-0,10	-0,05	-0,30	0,22	-0,81	-0,50	-0,52	-0,14
Egyéb	-0,26	-0,17	-0,15	-0,03	0,33	0,58	-0,39	-0,52
<i>Munkaintenzív</i>	0,05	0,30	-0,35	0,21	0,12	0,08	-0,20	0,25

Forrás: saját számítások Eurostat-adatok alapján (SITC 5 számjegyű bontás).

A 6. táblázat adatai néhány érdekes trendet mutatnak. Egyrészt 1993 és 1997 között a megnyilvánuló komparatív előnyök jelentősen nőttek a munkaintenzív feldolgozóipari termékek esetében. A legnagyobb növekedés Szlovéniánál és Szlovákiánál látszik. Növekedés után 1997-re Magyarország esetében ugyanakkor drasztikusan csökkent a mutató értéke. Ennek oka a „motoros járművek alkatrészeinek” (SITC 78 439) háromszorosára nőtt importja volt, ami jelentősen rontotta a munkaintenzív termékcsoport külkereskedelmi mérlegét és *RCA*-mutatóját.

A humántőke-intenzív termékeknél a mutató értéke mindenütt javulást mutat, Magyarország esetében 1997-re egyenesen pozitívvá válik, ami már megnyilvánuló komparatív

⁷ Egy termék előállításához az itt alkalmazott kritériumok szerint akkor humántőke-intenzív, ha a tudósok, mérnökök, irodai alkalmazottak aránya az összes foglalkoztatotton belül az átlagnál legalább 10 százalékkal nagyobb.

⁸ $RCA = \ln\left(\frac{x}{m} / \frac{X}{M}\right)$, ahol x/m egy termékcsoport export/import hányadosa, X/M pedig az összes feldolgozóipari termék export/import hányadosa. Az e típusú *RCA*-mutató hátránya, hogy csak az exportőrország adatait tartalmazza, és nem mutatja annak külpiaci teljesítményét másokhoz viszonyítva. A mutató nőhet például akkor is, ha csökken a belföldi kereslet és az import, de az export ugyanannyi marad, mint korábban. Az *RCA*-mutatók egy másik típusa az adott ország exportteljesítményét viszonyítja a világ vagy egy országcsoporthoz.

előnyt mutat. A humántőke-intenzív csoporton belül a csúcstechnológiát igénylő termékek⁹ a megnyilvánuló komparatív hátrányok Magyarországon csökkentek a legerősebben, másról többé-kevésbé változatlanok maradtak.

E termékcsoporton belül a hátrányok a munkaintenzív alcsoportban kisebbek általában. Magyarország az egyetlen kivétel, ahol a tőkeintenzív alcsoportban pozitívvá vált az RCA-mutató 1997-re. Ezt az ide tartozó, IBM által gyártott számítógép-alkatrészek kivitele okozta, ami a teljes magyar export 4,5 százalékát tette ki.

A közepes technológiát igénylő termékek¹⁰nél mindenütt általános javulás figyelhető meg. Ez a javulás három országnál a tőkeintenzív alcsoportból származik, Magyarországnál pedig a munkaintenzív alcsoportból. Szlovákiában a tőkeintenzív közepes technológiát igénylő termékek¹⁰nél az RCA-mutató pozitívvá vált 1997-re, ami az ide sorolt „személyszállító járművek” kivitelének köszönhető (az összexport 10,3 százaléka). Magyarországon a munkaintenzív közepes technológiát igénylő termékek RCA-mutatójánál javulása a tv, videó rögzítőberendezések, hűtőszekrények exportnövekedésének tudható be. Magyarország az egyetlen, ahol komparatív előny (pozitív RCA-érték) nyilvánul meg az „egyéb” humántőke-intenzív alcsoportban. (Ez főleg annak köszönhető, hogy az exportban vezető szerepet betöltő dugattyús motorok és az áramelosztó berendezések ide tartoznak). A fő exporttermékek tényezőintenzitását tekintve a tíz fő exporttermék közül nyolc humántőke-intenzív, Szlovéniánál négy, Csehországban és Szlovákiában három.

A fentiek alapján kijelenthető, hogy a vizsgált négy országnak komparatív előnyei vannak a munkaintenzív termékekben, és gyorsan csökkenő komparatív hátrányaik a humántőke-intenzív termékekben. Ezek a hátrányok rövid távon előnyökké válhatnak (mint ahogy ez Magyarországon 1997-ben megtörtént), vagyis az országok megnyilvánuló komparatív előnyei különböző mértékben, de változóban vannak. Mint láttuk, a változásokat egy-két, multinacionális cégek által gyártott termékcsoport kivitele, illetve behozatala okozza. Mivel az itt alkalmazott RCA-mutató a termékek export/import hányadosán alapul, ha az export jóval nagyobb mértékben nő, mint az import, akkor a mutató értéke is nő. Pontosan ez történt néhány humántőke-intenzív termék esetében (személygépkocsi és alkatrészei, elektronikai árucikkek stb.) 1993 és 1997 között a vizsgált gazdaságokban. E termékek gyártását már mindenütt nagyrészt külföldi részesedésű vállalatok dominálják (főleg hatékonyságnövelő befektetések nyomán). Ez azt mutatja, hogy nem elsősorban az olcsó munkaerő vonzotta, hanem a szakképzett munkaerő a külföldi befektetőket,¹⁰ így olyan területekre ruháztak be, ahol a közép-kelet-európai országok ezen adottságát ki tudták használni. A külföldi részesedésű vállalatok tevékenységének köszönhetően ez az adottság egyre jobban tükröződik a külkereskedelemben, így módon ez a négy ország példa lehet a külföldi tőke megnyilvánuló komparatív előnyökre gyakorolt hatására.

⁹ Bizonyos vegyipari termékek, gyógyszerek, automata adatfeldolgozó berendezések, egyes villamos gépek, tranzisztorok, optikai berendezések, repülőgépek tartoznak ide például.

¹⁰ Ezt az állítást megerősítik *Éltető-Sass* [1997] Magyarországra vonatkozó felmérésének eredményei. A hazai piacra orientált befektetők fő motivációja a helyi piaci részesedés növelése volt, amit a gazdasági fejlődési kilátások követtek. A hatékonyságnövelő (exportorientált) befektetők számára a szakképzett munkaerő és a stabil politikai helyzet volt a legfontosabb motiváló tényező.

A külföldi működőtőke és a bér munka kapcsolata

A bér munka mindegyik vizsgált ország külkereskedelmében jelentős szerepet tölt be, bár ez az utóbbi években némi csökkenést mutat. Az EU-országok cégei által végeztetett bér munka a legjelentősebb, ezen belül is Németország szerepe kiemelkedő.

A bér munka és a külföldi befektetések közötti viszony kétféle lehet. Először is a bér munka-kooperáció helyettesítheti a külföldi tőkebefektetést. Előnyös lehet, mert nem olyan költséges és kockázatos, mint a befektetés, de ugyanolyan hasznot hozhat az árversenyképesség terén a külföldi cég számára. A klasszikus típusú bér munka a textil-ruházati, bőr-, cipőiparban terjedt el a közép-kelet-európai országokban is.

A bér munka másik típusa elsősorban a gépiparban vált jellemzővé. A bér munkakapcsolatot sokszor külföldi tőkebefektetés is kíséri; a külföldi cég új vállalatot alapít vagy egy már meglévőt vásárol meg, és tevékenységét a bér munkára építi. A fő befektetői motiváció itt a hatékonyságnövelés. A kilencvenes években általános trend, hogy a világgazdaságban a bér munka egyre inkább befektetésekkel kötődik össze, a befektetők az alacsony munkaerőköltségek mellett a sokszor előnyös bér munkaszabályokat is kihasználják (Antalóczy-Sass [1998]).

A két típus szektorális elkülönülésének oka elsősorban termékspecifikus. A gépipari termékek gyártási technológiáját nem szívesen adják ki a külföldi partnerek, inkább befektetéseken keresztül „vállalaton belül” szervezik meg a több esetben bér munka vagy bér munka jellegű kooperációt, míg a könnyűipari termékek esetében ez a megfontolás nem játszik szerepet. (A vállalaton belüli tevékenységet sokszor nem bér munkaként regisztrálják hivatalosan, bár a kooperáció lényege tulajdonképpen ugyanaz.) A bér munka

7. táblázat

Az EU bér munkaimportjának szerkezete
(főbb szektorok, százalék)

Ágazat	Csehország		Szlovákia		Magyarország		Szlovénia	
	1993	1997	1993	1997	1993	1997	1993	1997
<i>Első típus</i>								
Bútorok és bútorelemek	3,27	1,19	3,98	1,58	1,41	1,09	1,77	0,55
Textilfonal, szövet	4,68	27,19	1,00	65,41	3,02	54,89	0,55	83,46
Ruházati termékek	37,66	2,15	70,77	4,07	59,25	6,12	83,74	3,51
Lábbeli	8,21	7,35	6,18	2,42	13,79	4,37	6,09	0,69
Összesen	53,82	37,88	81,93	73,48	77,47	66,47	92,15	88,21
<i>Második típus</i>								
<i>Energiafejlesztő</i>								
berendezések	4,69	2,60	0,55	0,02	1,52	2,00	0,18	0,52
Speciális szakipari gépek	3,04	3,51	0,75	4,83	0,48	1,06	0,60	0,62
<i>Híradástechnikai</i>								
berendezések	0,82	1,51	0,74	9,03	3,00	6,76	0,09	0,01
<i>Villamos gépek,</i>								
készülékek	13,47	22,90	2,31	6,30	10,76	13,97	2,51	0,46
Közúti járművek	3,44	4,18	9,36	1,17	0,99	0,73	0,73	0,33
Összesen	25,46	34,7	13,71	21,35	16,75	24,52	4,11	1,94

Forrás: saját számítások Eurostat Comext-adatok alapján.

klasszikus (befektetés nélküli) típusa konjunktúraérzékeny, csak a munkaerőköltségeken alapul, és korlátozott kapcsolat van a hazai és a külföldi vállalat között, míg a második esetben a külföldi vállalat befektetései általában nagyobb hatást gyakorolnak a hazai vállalatra és gazdaságra, s a termék- és technológiafejlesztésre, önálló innovációra is több a lehetőség.

1993–1997 között a közép-kelet-európai országokban némi elmozdulás figyelhető meg a bérmunka szerkezetében. A klasszikus típusú bérmunka (ruházat) némileg visszaszorult, s ezzel párhuzamosan a második típusú bérmunka (gépipar, elektronika) nagyobb teret nyert. A 7. táblázat a két típusba tartozó főbb termékcsoportok részesedését mutatja 1993-ban és 1997-ben. A klasszikus bérmunka aránya a legkisebb Csehországban és a legnagyobb Szlovéniában.

A hivatalos bérmunkán kívül növekedés valószínűsíthető a nem így regisztrált, de bérmunka jellegű külföldi anya- és közép-kelet-európai leányvállalatok közötti kereskedelemben is. *Oláh* [1998] szerint ilyen a magyarországi vámszabad területek magas importigényű tevékenységének egy része is. Mindazonáltal a hazai beszállítók arányának állam által is támogatott növekedése fokozatosan helyi termékekkel válthatja ki az importált termékeket.

Következtetések

A négy kis közép-kelet-európai ország mindegyikében a külkereskedelem meghatározó jelentőségű. A fő reláció az Európai Unió, ahová ezek az országok belépni szándékoznak. A kilencvenes évek végére nyilvánvalóvá vált, hogy a külföldi részesedésű vállalatok fontos szerepet töltenek be ezen országok és az EU között bonyolódó külkereskedelem szerkezetének megváltoztatásában. Néhány pontban összefoglalhatók a külföldi befektetések és a külkereskedelem kapcsolatának vizsgálatából adódó főbb következtetések.

1. A legfontosabb befektetői típusok a hatékonyságnövelő és a piacszerző befektetők. A gazdaságok kis mérete miatt nemcsak a hatékonyságnövelő befektetések, hanem a piacszerzők is jelentős exporttevékenységet folytatnak, az utóbbiak a szomszédos országok felé.

2. Közös vonás a vizsgált országokban (a nemzetközi tapasztalatokkal összhangban), hogy a külföldi részesedésű vállalatok külkereskedelmi intenzitása nagyobb, mint a hazai vállalatoké. Számos esetben a külföldiek már exportorientált ágazatokba fektettek be, ugyanakkor a külföldi részesedésű vállalatok tevékenysége nyomán az ágazatok exportorientáltsága is nőtt.

3. Azok a szektorok, ahol a külföldiek (elsősorban multinacionális vállalatok) jelentős mértékben ruháztak be, gyorsan növelték termelésüket és kivitelüket, mialatt más ágazatok sok esetben stagnáltak. Ez a külkereskedelmi szerkezet változását és növekvő koncentrációját vonta maga után. A külföldi befektetések tehát egyrészt segítették a közép-kelet-európai országok iparágait a nyugati termelési rendszerekbe integrálódásban, másrészt viszont az általuk kiváltott termékszintű és földrajzi koncentráció bizonyos mértékben sebezhetővé is tette őket.

4. A külföldi részesedésű vállalatok által dominált ágazatok gyorsan növekvő kivitele hozzájárult a vizsgált országok külkereskedelemben megnyilvánuló komparatív előnyeinek változásához is, bár különböző mértékben. A humántőke-intenzív termékek terén 1997-ben Magyarország már képes volt komparatív előnyeit érvényesíteni, s erősen csökkentek a komparatív hátrányok a többi ország esetében is, ami arra utal, hogy a külföldi befektetők már a rendelkezésre álló szakképzett munkaerőt termelésükbe képesek voltak bevonni.

5. Bizonyos munkaintenzív ágazatokban a bérmunka dominál, aminek két típusa különíthető el. A könnyűiparban (textil-ruházat, lábbeli) a bérmunka a külföldi működőtőkebefektetéseket helyettesíti, a gépiparban ugyanakkor a külföldi befektetéseket kíséri. A külföldi tőke tehát a bérmunkához és a bérmunkaszerű tevékenységhez kapcsolódva is befolyásolja a vizsgált országok külkereskedelmét.

6. A külföldi működőtőke meghatározó szerepét a gazdaságban és a külkereskedelemben, a zöldmezős beruházások nagy számát és a gyorsan változó megnyilvánuló komparatív előnyöket tekintve, Magyarország jelentősen különbözik a másik három közép-kelet-európai országtól. Egyelőre nem eldönthető kérdés, hogy ez a különbség mekkora mértékben mondható átmenetinek, illetve mennyiben jelent egy, a többiekétől eltérő szerkezetű specializációt.

7. Veszélyként szokás említeni, hogy a kis közép-kelet-európai országok előbb-utóbb elveszthetik vonzerejüket a külföldi befektetők (főleg multinacionális cégek) számára, és a külföldi tőke kivonul. E dezinvestíció kockázatát csökkenti, ha a helyi beszállítói háttérpar kiépül, és ha nem az olcsó, hanem a szakképzett munkaerő bizonyul vonzósnak. Mint láttuk, ez utóbbi egyre fontosabb szerepet tölt be a vizsgált országokban.

Hivatkozások

- ANTALÓCZY KATALIN [1998]: Vámszabad területek a világgazdaságban, az Európai Unióban és Magyarországon. Tanulmány az Integrációs Stratégiai Munkacsoport számára.
- ANTALÓCZY KATALIN–SASS MAGDOLNA [1998]: A bérmunka szerepe a világgazdaságban és Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
- BARRY, F.–BRADLEY, J. [1997]: FDI and Trade: the Irish host-country experience. Paper presented at the Royal Economics Society Annual Conference, University of Staffordshire, március 24–26.
- BRENTON, P.- GROS, D. [1997]: Trade Reorientation and Recovery in Transition Economies. Oxford Review of Economic Policy, Vol. 13. No. 2. 65–76. o.
- CORADO, C. [1996]: Foreign Direct Investment in Portugal. Megjelent: Motivations of Foreign Direct Investors and their Propensity to Exports in the Context of European Integration Process. University of Lodz, Lodz.
- DUNNING, J. H. [1993]: Multinational Enterprises and the Global Europe. Addison. Wesley.
- ÉLTETŐ ANDREA [1998]: Economic Performance of Foreign Investment Enterprises – Effects of FDI. Megjelent: Hungary. Paper prepared in the framework of the Phare ACE project. No. P96-6183-R.
- ÉLTETŐ ANDREA– SASS MAGDOLNA [1997]: A külföldi befektetők döntéseit befolyásoló tényezők. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- GÁCS JÁNOS [1994]: Hungary. European Economy, No. 6.: The Economic Interpenetration between the European Union and Eastern Europe. 191–225. o.
- HAVLIK, P. [1996]: CEECs' Export Competitiveness in the Manufacturing Industry. WIIW, október.
- HOSKOVÁ, A–VÁGNEROVÁ, S. [1998]: Direct Foreign investments in Slovakia with focus on the banking sphere. Institute of Monetary and Financial Studies of the National Bank of Slovakia.
- KOPINT–DATORG [1997]: Konjunktúrajelentés. 2. sz.
- LANDESMANN, M. [1994]: Czechoslovakia. European Economy, No. 6.: The Economic Interpretation between the European Union and Eastern Europe. 191–225. o.
- MARTIN, C.–GORDO, E. [1996]: Spain in the EU: Adjustments in Trade and Direct Investment and their Implications for Real Convergence. Fundación FIES Working Paper No. 127.
- NARULA, R. [1996]: Multinational investment and economic structure. Routledge, London, New York.
- OLÁH ANNAMÁRIA [1998]: Van-e kapcsolat a bérmunka és a gépipar, mint húzóágazat között? Ipari Szemle, 2. sz.

- POMERY, C. [1997]: The first Czechinvest annual survey on FDI in the Czech Republic. Chechinvest, november, Prága.
- ROJEC, M. [1998]: Impact of Foreign Direct Investment on Efficiency and Restructuring of Slovenia's Manufacturing Sector. Paper prepared in the Phare ACE project No. P96-6183-R.
- WOLFMAYR-SCHNITZER, Y. [1997]: The price and quality components of competitiveness of transition countries Megjelent: *Wolfmayr-Schnitzer és szerkesztőtársai: The Competitiveness of Transition Countries*, WIFO/WIIW/OECD, március. 29-56. o.