

Kerepesi Katalin*

A MAGYAR GAZDASÁG VERSENYKÉPESSÉGÉNEK ALAKULÁSA A KILENCVENES ÉVEKBEN

A cikk a magyar gazdaság nemzetközi versenyképessége néhány kritériumának alakulását taglalja a kilencvenes években a nemzetgazdasági és ágazati kritériumok összefüggésének alapján. Az ágazatok közül részletesebben a feldolgozóiparral foglalkozik. A versenyképesség növekedését eredményező tényezők közül a működő tőke nemzetközi áramlását vizsgálja.

1. A versenyképesség vizsgálati szintjei és kritériumai

A cikk alapjául szolgáló kutatás kiinduló feltételezése volt, hogy mivel a magyar gazdaság és a feldolgozóipar számára csak az exportorientált növekedés lehet tartós, a folyamatos és sikeres exporttevékenység alapja viszont a nemzetközi versenyképesség biztosítása nemzetgazdasági, ágazati, alágazati és vállalati szinten. Az elemzéshez rögzítettük a versenyképesség legfontosabbnak tartott kritériumait. A kritériumok felsorolásánál nem törekedhettünk a teljességre, elsősorban a feldolgozóipar szempontjából döntőnek tartott kritériumokat emeltük ki. A kritériumokat az alábbiakban foglaltuk össze.

Makrogazdasági (nemzetgazdasági) kritériumok: a fenntartható növekedés képessége, a minél több piacon történő eredményes szereplés, politikai, pénzügyi stabilitás, az infrastruktúra fejlettsége, az intézményi rendszer fejlettsége, a versenyképességet segítő állami szerepvállalás és szabályozás, a piacgazdaság zavartalan működéséhez szükséges tulajdoni struktúra megléte, az input-és outputpiacok fejlettsége, az üzleti kultúra színvonala, a nemzetközi előírásoknak, szabványoknak való megfelelés a gazdaság és a közigazgatás minél szélesebb területén, az oktatási rendszer fejlettsége, a nemzetközi áru-, szolgáltatás-, információ-és tőkeáramlásba való bekapcsolódás mértéke, iránya és minősége, az innovációs készség és képesség.

A nemzetközi versenyképesség egyik legfontosabb és legáltalánosabb mércéjének az alábbiakat tartjuk:

„A nemzetgazdasági versenyképesség a fejlődés, a fejlettség egyik legfontosabb feltétele. Ezen a nemzetnek azt a képességét értjük, hogy olyan társadalmi-gazdasági környezetet teremtsen, amelyben a szereplők a leginkább és tartósan képesek a világpiacon is elismert hozzáadott érték képzésére.” (Findrik Mária, Szilárd Imre: Nemzetközi versenyképesség, képességek versenye, Kossuth Kiadó Budapest, 2000. p.24-25.)

* tanszékvezető főiskolai tanár, főigazgató, Általános Vállalkozási Főiskola

Az ágazati versenyképesség kritériumai véleményünk szerint elsősorban az ágazat belső struktúrájával kapcsolatosak. A belső struktúra jellemezhető az alágazati szerkezet, a tulajdonosi szerkezet, a nemzeti teljesítménymutatókhoz való hozzájárulás mértéke, az innovációs, ezen belül a K+F tevékenységben való részvétel mértéke és hatékonysága, a beruházási tevékenység alakulása, a globalizációs folyamatokban való részvétel mértéke és minősége, a területi elhelyezkedés, a környezetvédelmi, minőségi stb. normáknak való megfelelés szerint.

A vállalati szintű versenyképesség jellemezhető a termékportfólió korszerűsége, a beruházási tevékenység alakulása, az innovációs tevékenység, a finanszírozási lehetőségek, a humán erőforrásokban rejlő képességek, a stratégiai elképzelések megléte és megalapozottsága, a cég kapcsolatrendszerének fejlettsége, az információs hálózatokhoz való kapcsolódás szintje, a minőségbiztosítás helyzete, a goodwill, a tőzsdei megítélés, a nemzetközi kapcsolatok mértéke és színvonala alapján. A vállalati versenyképesség fontos területét képezik az ún. menedzsment tényezők, mint például a küldetés, a vállalati kultúrával összefüggő ismérvek, a szervezeti fejlesztés, az ösztönző rendszer fejlettsége.

A versenyképesség a változások kezdeményezésére, a változó körülményekhez való folyamatos alkalmazkodásra való képességeket és készségeket foglalja magában, éppen ezért kritériumai is folyamatosan változnak. A versenyképesség javulását különböző, fejlettséget jelző mutatókkal kíséreljük meg leírni.

Az előbbi felsorolással távolról sem merítettük ki a versenyképesség tényezőit, továbbá az egyes tevékenységeknél, termékeknél, alágazatoknál más és más tényezőknek van döntő szerepe, elemzésünk alapját azonban a fentiekben felsorolt tényezők képezték. Látható, hogy a gazdaság különböző szintjeinek versenyképessége szorosan összefügg. A vállalkozások megfelelő makrogazdasági környezetben könnyebben tudnak alkalmazkodni a világgazdasági kihívásokhoz, de a nemzetgazdasági teljesítmény sem fokozható a vállalkozói szféra erőfeszítése nélkül, amelyek végső fokon versenyképes termékekben és szolgáltatásokban öltenek testet. Megállapítható tehát, hogy a nemzetgazdasági versenyképesség egyik fő kritériuma a gazdálkodás különböző szintjeinek összehangolt, azonos irányba ható működése, azaz a belső összhang.

2. A versenyképesség nemzetgazdasági kritériumainak alakulása a kilencvenes években

Általában megállapítható, hogy a versenyképesség makrogazdasági és intézményi feltételei a kilencvenes évek második felében fokozatosan javultak. Ez a javulás nem következhetett volna be az évtized elejének „teremtő rombolása” nélkül. A tulajdoni, külpiaci struktúrák átrendezése, az infrastruktúra fejlesztésére tett erőfeszítések, az intézményi hálózat kiépítése, a bankrendszer átalakítása, a szükséges anyagi, szociális stb. áldozatok meghozatala nélkül, pl. az ipar korszerűsödése is lassabban mehetett volna végbe.

Az évtized elején egyszerre jelentkeztek a piacgazdaságra történő átmenettel, a társadalmi, politikai változásokkal kapcsolatos, valamint a korábbi korszerűtlen, versenyképtelen struktúrából és a külpiaci váltás szükségességéből adódó, egymással is összefüggő feladatok. Mindezeket úgy kellett megoldani, hogy a közben óhatatlanul keletkező társadalmi feszültségek ne veszélyeztessék a politikai stabilitást. A felgyülemlett problémák elhúzódó recesszióban jutottak – többek között - kifejezésre.

Tekintsük át röviden - a teljesség igénye nélkül - azokat a folyamatokat, amelyekben a versenyképesség javulása kifejezésre jutott, nevezetesen a gazdasági növekedés megindulásában és a jelek szerint tartóssá válásában, a nemzetgazdasági struktúra korszerűsítésében, az exportteljesítmény javulásában, a tulajdonosi struktúra átalakulásában, a nemzetközi szervezetekbe való bekapcsolódásban, a demokratikus intézmények kiépítésében, a pénzügyi szektor modernizálásában.

A kilencvenes években a nemzetközi versenyképesség javulásának legfontosabb tényezői és egyben jelei a főbb makrogazdasági mutatók kedvező alakulása, a nemzetközi kapcsolatok nemzetgaz-

dasági és vállalati szempontból is eredményes fejlesztése, azaz a gazdasági internacionalizálódása, az ország politikai stabilitása és az innovációs tevékenység voltak. A munkapiaci tényezők közül több, főleg a képzettséggel összefüggők, már a korábban elért eredmények alapján is jó alapot biztosítottak a versenyképesség növelésére.

Az infrastruktúra, a pénzügyi szektor valamint a menedzsment területén jelentős előrehaladás ellenére még sok a tennivaló. Ha a kutatás-fejlesztést az innovációs tevékenységtől elkülönítve kezeljük, jelentős mennyiségi és minőségi fejlesztés szükséges a versenyképesség további, önálló alapokon történő javítása érdekében.

Általánosságban megállapítható, hogy a versenyképesség területén több mérhető és nem mérhető kritériumot is tekintve, jelentős javulás következett be. Felmerülnek azonban az alábbi kérdések:

- Melyek voltak a javulás főbb kiváltó okai. Vajon elsősorban a belső energiák, azaz a kiváló kormányzati munka, saját innovációs tevékenység, a hazai vállalatok teljesítményének javulása, az oktatás korszerűsítése, az infrastruktúra sikeres fejlesztése? Mennyiben játszott szerepet a külső erőforrások bevonása, azaz pl. a külföldi működő tőke beruházások, az általuk közvetített innovációkon is alapult a teljesítmény javulása?

- Mennyire tekinthető tartósnak a javulás, fenntarthatók-e a versenyképesség kritériumai hosszú távon?

A két kérdéskör egymástól nem független. A *mennyiségi mutatókkal* kifejezhető teljesítményjavulás nagyrészt a feldolgozóipar termelési és exporttevékenységének eredményességéhez köthető. A kilencvenes évek első felében a nemzetgazdaság eredményeit mintegy kilencven százalékban a külföldi tulajdoni részesedéssel bíró, vagy teljesen külföldi tulajdonban levő feldolgozóipari vállalkozások eredményei határozták meg. 1998-ra viszont már a hazai tulajdonban levő vállalkozások mintegy negyven százalékosra növelték hozzájárulásukat a pozitív eredményekhez.

Az évtized végére a hazai szektor teljesítménye elsősorban a feldolgozóiparban javult, a nagyobb részben hazai tulajdonú közepes méretű vállalkozások egy része új vállalati stratégiát dolgozott ki és követett, a védekező jelleget felváltotta az aktív, kezdeményező jellegű, esetenként támadó, növekedésre, piaci részesedés növelésére irányuló stratégia.

A feldolgozóipar évtized elején tapasztalható szerkezeti átalakulása, kapacitásbővülése, exporteredményei a külföldi tőkebefektetéseknek köszönhetőek. A jövő szempontjából alapvető egyrészt a külföldi befektetők szándékainak alakulása, pontosabban az, hogy mennyire lehet számítani a beruházások további bővülésére, másrészt meg kell keresni azokat az új belső energiákat, kezdeményezéseket, amelyek elősegíthetik a versenyképesség hazai alapokon is történő fenntartását és javulását. Ha vannak olyan jelenségek, amelyek az önfenntartó fejlődés, a belső energiák kiteljesedése, a befogadástól a kezdeményezés, a folyamatos megújulás irányába mutatnak, reménykedhetünk a versenyképesség tartós javulásában.

A versenyképesség tényezői és a fejlettséget jelző mutatók közül természetesen nem vizsgáljuk mindegyiket ennek a cikknek a keretében. A mutatók közül a növekedés, az export, az alágazati struktúrák és a tőkeimport és export, a termelékenység, az ipar teljesítménye alakulását jellemezzük röviden. A versenyképesség jellemzését szolgáló komplex, több dimenziós indexektől (versenyképességi index, piacnövekedési index stb.) eltekintünk. Elemzésünkben tehát a hagyományosnak mondható technikákat alkalmazzuk.

3. A gazdasági növekedés alakulása

A kilencvenes évek a GDP alakulását illetően elhúzódó recesszióval indultak. A visszaesés a nyolcvanas években kezdődött és 1995-ig tartott.

A GDP csak 1996-ban, az ipari termelés csak 1997-ben haladta meg az 1980-as szintet.

A visszaesés után előbb az iparban (1993), majd a nemzetgazdaság szintjén (1994) kezdődött el a növekedés. A GDP növekedés előbb szerény mértékű volt, nagyobb lendületet 1997-től kapott. Az ipari növekedés mértéke mindvégig meghaladta a GDP értékeit, azaz az ipar jelentős mértékben járult hozzá a gazdasági növekedés megindításához és fenntartásához.

1. számú Táblázat

A GDP volumenindexei (előző év=100)

GDP	ÉV	Ebből: ipar
96,5	1990	92,4
88,1	1991	82,2
96,9	1992	93,3
99,4	1993	103,0
101,5	1995	107,0
101,3	1996	103,2
104,6	1997	111,3
105,1	1998	111,8
104,5	1999	110,4

Forrás: KSH, MNB éves jelentések

A 2000. év első néhány hónapjának adatai és az előrejelzések alapján valószínűsíthető, hogy a növekedés relatíve magas üteme megmarad. Elképzelhető, hogy az első negyedévi növekedés mértéke eléri a hat százalékot.

A termelést tekintve változatlanul az ipar fejlődik a leggyorsabban. Az ipari termelés növekedésének üteme a legutóbbi három évben meghaladta a 10 százalékot. A 2000. év első két hónapjában az előző év azonos időszakához viszonyítva rendkívül magas, 21 százalékos növekedés volt regisztrálható (igaz, az előző év a külgazdasági feltételek romlása miatt nagyon rosszul indult).

Az iparon belül továbbra is az exportorientált feldolgozóipari vállalatok képviselik a húzóerőt. Az építőipar egyenletesen növeli teljesítményét, a mezőgazdaság teljesítménye pedig változatlanul csökkenő irányzatú. 2000. január-februárban az ipari eredetű kivitel 31 százalékkal haladta meg az előző évi szintet. Kedvező fejlemény, hogy a belföldi értékesítés is jelentősen, mintegy 8 százalékkal bővült, tehát keresleti oldalról a belső piac is hozzájárul a növekedéshez.

További kedvező jelenség, hogy az ipari növekedés korábban tapasztalható erős alágazati koncentrációja oldódni látszik, a konjunktúra a korábbi húzóágazatokból (járműgyártás, villamosgép- és műszergyártás) áttérjed a többi alágazatra is. Az alágazatok többsége 10 százalék feletti növekedést produkált, mindössze az élelmiszeriparban és a bőriparban volt 10 százalék alatti növekedés, komolyabb visszaesést a kőolajiparban regisztráltak (KSH)

Pozitív változások előjele lehet, hogy azok az alágazatok, amelyekben ez évben kezdtek érvényesülni a konjunkturális hatások, képesek voltak mind az exportot, mind a belföldi értékesítést növelni.

Miután a rendszerváltás, majd a későbbi stabilizáció a lakossági fogyasztás visszaesését eredményezte, piaci oldalról a belső fogyasztás nem járulhatott hozzá a növekedéshez, az csak a legutóbbi időszakban lett a belső keresletet dinamizáló erő.

A gazdasági növekedés tartóssá válása, forrásainak bizonyos fokú diverzifikálódása biztató előjelnek tekinthető a jövő szempontjából. Ha a növekedés ténye és mértéke már nem elsősorban néhány multinacionális cég vámszabadterületen tevékenykedő, szűk termékbázison alapuló termelési és exporttevékenységétől függ, a nemzetgazdaság kevésbé lesz sérülékeny és kiszolgáltatott a külföldi tőkebefektetők döntéseinek.

Ma még a gazdasági növekedés és az export fő forrásai a feldolgozóipar területén tevékenykedő multinacionális cégek. Az iparág fejlődési esélyei ezen cégek stratégiai és üzletpolitikai döntéseitől függenek, ami megnehezítheti az előrelátást és kiszámíthatatlan, általunk nem befolyásolható fordulatokhoz vezethet.

A nemzetközi versenyképesség kritériumainak és mérési módszereinek nincs egységesen elfogadott rendszere. Úgy véljük egységes és végleges rendszerre nincs is szükség. Mások a versenyképesség döntő kritériumai egy érett, posztindusztriális korszakban levő ország esetében, mint a felzárkózó, vagy a felzárkózás feltételeit megteremtő országoknál.

A **feltörekvők** számára mintaként szolgálhat a nemzetközi élboly országainak állapotleírása, bár figyelembe kell venni, hogy a versenyképesség megtartásához az adott állapot jellemzőit folyamatosan meg kell haladni, továbbá, hogy a versenyképességnek a technikai-társadalmi fejlődéssel új és új kritériumai keletkeznek. Véleményünk szerint számukra a folyamatos változás, az alkalmazkodás, az innováció képessége, az ez irányú motiváltság és elkötelezettség a versenyképesség legállandóbb kategóriái.

A feltörekvő országok számára kézenfekvő cél lehet a jelenlegi kritériumok szerint legfejlettebbnek minősített országok fokozatos megközelítése, vagy mint Magyarország esetében az Európai Unióhoz csatlakozni szándékozók számára megszabott mennyiségi és minőségi feltételek teljesítése, az „EU érettség”. Ezeknek a feltételeknek való megfelelés jó viszonyítási alapot jelent egy ország gazdasági fejlettségének megítéléséhez.

1999 végén Magyarország sok tekintetben (a GDP, az ipari termelés, a bruttó felhalmozás, a kiskereskedelmi forgalom, a lakossági fogyasztás növekedési üteme, valamint a munkanélküliségi ráta alakulása) már „EU érett.” Jelentős lemaradás tapasztalható viszont a pénzügyi feltételek (az infláció, az eladósodottság, a költségvetési hiány mértéke, az értékpapír hozamok és a külgazdasági egyensúly) területén. A reálszféra tehát gyorsabban szűkítette a rést.

Az Európai Unió által **megszabott követelmények** szempontjából kedvező fejlemény az infláció mértékének fokozatos csökkentése. Bár a piacgazdaságra történő átmenet idején a magyarországi infláció mértéke a többi, korábban tervgazdasági berendezkedésű országhoz képest nem volt kirívó. Ukrajnában, pl. 1993-ban a fogyasztói árszínvonal 4735 százalékkal nőtt, Oroszországban, Horvátországban, Észtországban, Litvániában és Bulgáriában is mértek ezer százalék feletti éves értékeket. (Bővülő Európa, ECOSTAT 2000/1.szám, 21. old.). Az uniós csatlakozás szempontjából (ahol 1998-ban az átlagos fogyasztói árszínvonal emelkedés mértéke: 1,6 százalék volt) a tíz százalék körüli értékek is nagyon magasnak számítanak.

Egy másik viszonyítási alap lehet a fejlettség szempontjából **az országok nemzetközi rangsorában elfoglalt hely**. Az egy főre eső vásárlóerő-paritásos GDP mutató alapján, 1998 végén Magyarország a nemzetközi rangsorban a 78-ik helyet foglalta el. Ezen kritérium alapján az Európai Unió mindegyik tagországa megelőzi. Görögország az 52-ik, Portugália a 45-ik helyen áll. Ha a GDP tényleges tömegét vesszük alapul a helyezésünk jobb, hiszen sok a jól teljesítő, de kis lélekszámú ország, ezen kritérium alapján az 51-ik helyen állunk. Megjegyzendő, hogy csatlakozásuk idején Spanyolország és Portugália sem voltak relatíve sokkal kedvezőbb helyzetben. (ECOSTAT id. mű 8. old.)

Biztató, hogy az utóbbi néhány évben Magyarországon a GDP növekedési üteme csaknem kétszerese az EU átlagának. Jelenleg tehát egy felzárkózási pályán vagyunk, amely ha a beruházási adatokat, vagy a rendelésállományok alakulását nézzük, tartósnak tűnik.

A nemzetközi viszonylatban is magasnak mondható és a versenyképesség fokozása szempontjából indokolt felhalmozási, beruházási arányok tartása a jövőben is indokolt. Mivel a lakosság jelentős része a felzárkózásnak eddig csak a költségeit érzekelte, a hasznait alig, továbbá egy magasabb jövedelmi szint elérése uniós követelmény, továbbra is szükség lesz a lehetőleg adósságot nem generáló külső források bevonására. A külföldi tőkebefektetések várható alakulásának kérdéseire a későbbiekben visszatérünk.

A piacgazdaság működésének vállalati keretei kialakultak. A **tulajdonosi struktúra** – a privatizáció, a külföldi közvetlen tőkebefektetések és a belső erőforrásokból történő új vállalatalapítások következtében – mennyiségi értelemben közel áll a modern piacgazdasági tulajdonosi struktúrához.

Az un. zöldmezős beruházások értéke a kilencvenes években mintegy másfélszerese volt a privatizáció értékének. A jelentős számú kis és mikrovállalat nagy része fejlődésképtelen, nem képes megfelelni a világgazdasági kihívásoknak. Nem történt meg a hazai és a külföldi eredetű vállalatok szerves összekapcsolódása sem. A magyar vállalkozások jelentős része, elsősorban a mikrovállalatok nem tudnak a külföldi tőkebefektetők által megkívánt – pl. a beszállítói megállapodások előfeltételeit jelentő – minőségi, megbízhatósági követelményeknek megfelelni.

4. A termelékenység alakulása

A nemzetgazdaságokban és az egyes ágazatokban az egy foglalkoztatott által előállított hozzáadott érték (GDP) alakulása is jelzi a teljesítmény változását, kiegészítő információt ad a nemzetközi versenyképesség alakulásáról és a gazdaság szerkezetének változásáról.

Az alábbi táblázatokból is meggyőződhetünk arról, hogy a kilencvenes évek második felének nemzetgazdasági szintű teljesítmény javulásához az ipar, ezen belül a feldolgozóipar jelentős mértékben járult hozzá.

2. számú Táblázat

A termelékenység éves változása Magyarországon (%)

	1995	1996	1997	1998
Nemzetgazdaság	3.5	2.2	4.7	4.4
Piaci szektor	4.0	2.5	4.5	4.4
Mezőgazdaság	14.0	1.6	4.5	3.8
Ipar	13.0	4.1	9.1	8.0
Feldolgozóipar	13.0	3.9	11.3	NA
Építőipar	-6.3	-7.4	8.1	2.7
Piaci szolgáltatások	-2.9	1.2	0.7	2.3
Kereskedelem, javítás	-1.2	-0.6	2.9	11.0
Szálláshely, vendéglátás	-10.6	2.4	1.7	5.4
Szállítás, posta, távközlés	10.8	2.6	12.4	11.3
Pénzügyi, gazdasági szolgáltatás	-12.9	6.8	-9.5	-7.5

Forrás: MNB éves jelentés 1998. 67. old.

A termelékenység mérésének egy másik lehetséges megközelítése a hozzáadott érték alakulását veszi alapul.

3. számú Táblázat

A hozzáadott érték alakulása ágazatonként, volumenindex (%)

Nemzet- gazdasági ágazat	1992/ 1991	1993/ 1992	1994/ 1993	1995/ 1994	1996/ 1995	1997/ 1996	1998/ 1997
Ágazatok összesen	94.9	100.6	104.3	100.5	102.2	104.7	-
Mezőgazdaság	83.5	92.1	99.6	102.7	104.1	99.5	98.5
Bányászat	36.8	56.1	87.5	100.5	97.1	103.5	-
Feldolgozóipar	101.6	105.9	106.7	108.2	104.0	113.4	-
Villamosenergia, gáz- hő- és vizellátás	99.3	102.0	104.8	99.9	98.8	97.7	-
Építőipar	101.9	94.5	104.7	100.2	92.8	108.2	112.1
Kereskedelem, javítás és karbantartás	82.0	96.7	96.1	97.1	99.5	106.2	105.1
Szálláshely, szolgáltatás és vendéglátás	95.8	93.1	96.3	94.3	100.2	108.3	105.6
Szállítás, raktározás, posta és távközlés	95.7	94.6	101.4	112.4	103.1	109.2	107.5
Pénzügyi tevékenység és kiegészítő szolgáltatás	85.4	113.8	128.1	82.3	99.7	94.8	99.9
Ingatlanügyek, bérbeadás és gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	103.4	103.0	105.6	97.7	108.2	96.4	-
Közigazgatás, kötelező társadalom- biztosítás	103.6	101.4	102.6	99.9	102.3	101.8	-
Oktatás	104.2	101.5	104.1	96.6	100.0	104.5	-
Egészségügyi és szociális ellátás	104.3	104.3	103.5	96.5	103.2	103.2	105.1
Egyéb közösségi, társadalmi és személyi szolgáltatás	129.1	110.9	105.7	81.1	92.5	96.9	-

A táblázatokból látható, hogy csaknem minden területen történtek erőfeszítések a termelékenység növelésére, átütő sikerről azonban nem beszélhetünk. Az eredmények alapján a termelékenység területén mutatkozó rés az EU országok, a világ más vezető ipari államai és Magyarország között nem csökkent.

A feldolgozóipar egyes területein ugrásszerűen javult a termelékenység, az egész ágazatban azonban ezek az eredmények nem jelentkeztek.

5. Az exporttevékenység változása

A magyar export volumene a kilencvenes évek második felében dinamikusan növekedett. Áruszerkezete egyre inkább hasonlít a fejlett ipari országokéhoz. A kivitel több mint felét a kilencvenes évek végén a gépek, berendezések alkották. E termékcsoponton belül 1999-ben például a közúti járművek exportja mintegy kétharmaddal nőtt, a híradástechnikai berendezéseké 12,6, a gépi adatfeldolgozó berendezéseké pedig több mint 30 százalékkal növekedett.

Az ország exportteljesítményének javulása nagyrészt a feldolgozóiparban tett erőfeszítéseknek köszönhető.

A külkereskedelemben az áruszerkezetét tekintve mind a kivitel mind a behozatal területén egyre inkább az Európai Unió keresletének és kínálatának szerkezetéhez való alkalmazkodás jelei figyelhetők meg.

Az exportban nőtt a feldolgozott termékek és az utóbbi időben az élelmiszerek súlya. Az importban csökkent az energiahordozók részaránya, erőteljesen növekedett viszont a nyersanyagoké.

A magyar export jelenlegi áruszerkezetét mutatja az alábbi táblázat.

4. számú Táblázat

A magyar export áruszerkezete az 1999 év január-november közötti időszakban

ÁRUFAJTA	Millió USD	%	1998 I.-IX=100
Élelmiszer, ital, dohány	1750,1	7,8	80,3
Nyersanyagok	562,2	2,5	90,4
Energiahordozók	367,8	1,6	92,7
Feldolgozott termékek	6942,3	31,9	100,2
Gépek, berendezések	12779,6	57,0	118,9
Összesen	22401,9	100,0	107,3

Forrás: Gazdasági Minisztérium

A nemzetgazdaság fejlettségét és versenyképességét tükrözni hivatott exporteredmények nálunk általában valamely multinacionális cég vámszabadterületen működő leányvállalatának tevékenységéből származnak és többnyire alkatrészeket, részegységeket jelentenek.

A Magyarországon működő vezető öt exportőr cég az Audi, az IBM, a General Electric, az Opel, és a Philips leányvállalata, az összes magyar export értékének mintegy harmadát termelte meg.

Az összes exporton belül az évtized végén tovább növekedett a vámszabad-területről származó export részaránya, a korábbi évek mintegy egyharmados arányával szemben 1999-ben már elérte a 43 százalékot (Gazdasági Minisztérium)

Az ipari eredetű export összetételét tekintve korszerű, hiszen döntő részét gépipari és feldolgozott termékek teszik ki, viszont ezen termékcsoportok előállítására nagyrészt a külföldi befektetők által létesített vállalkozásokban folyik és az export többnyire a befektető anyaországába, vagy más, külföldi telephelyű vállalkozásába irányul, azaz nem a hagyományos értelemben vett külkereskedeletről, hanem vállalaton belüli (intrafirm) kereskedelemtől van szó.

Az EU multinacionális cégeivel való külkereskedelmi kapcsolataink (különösen vonatkozik ez az iparra, az iparon belül a gépiparra), sokkal inkább kooperációs, azaz termelési együttműködési, mint tradicionálisan értelmezett külkereskedelmi jellegűek.

Ezen kapcsolatok Magyarország növekedése, exportja, korszerűsödése szempontjából rendkívül fontosak. Ha viszont figyelembe vesszük azt a tényt, hogy 2000 elején Magyarország külkereskedelmi kapcsolatainak már csaknem 80 százaléka az EU országokkal bonyolódik, - ugyanakkor ezen külkereskedelmi forgalom értéke az unió külső (internal) és az unión belüli (intra) külkereskedelmi forgalmának összességéhez viszonyítva alig több, mint egy százalék, - látható, hogy a fő külkereskedelmi partner régió szempontjából országunk jelentősége marginális, sem az országok, sem a partner cégek szempontjából nem stratégiai fontosságú. Az ilyen egyoldalú relációs függés semmiféleképpen nem nevezhető szerencsésnek.

Megjegyzendő, hogy ezen régióval a kapcsolat a legutóbbi időben szufficittal zárult.

Ha az Európai Unióval folytatott külkereskedelmet tovább részletezzük tagországok szerint, látható, hogy a régióon belül is erős koncentráció alakult ki. 1999. első három negyedévében pl. Magyarország Európai Unióba irányuló exportjának 50,3 százaléka ment Németországba, 13 százaléka Ausztriába és 7,9 százaléka Olaszországba. A három ország az EU-ba irányuló exportból 70,2, az onnan származó importból pedig 71,6 százalékkal részesedett. (ECOSTAT, Bővülő Európa 2000. 1. szám 40. old.).

Bár részesedésünk az unió külkereskedelmében nem meghatározó, Magyarország mind a kivitel, mind a behozatal tekintetében a régió első tíz partnere közé tartozik. Az export értékét tekintve a külső partnerek között a nyolcadik helyen áll, első viszont a kivitel növekedésének mértéke szerint.

Az előbbieket is igazolják, hogy az ágazati, termék és piaci szerkezet változtatására irányuló erőfeszítések a kilencvenes években nem voltak eredménytelenek, igényes piacokkal alakult ki a termékszerkezet szempontjából is korszerűnek mondható együttműködés. Mindez szintén **nemzetközi versenyképességünk erősödésére utal.**

Hogy a statisztika szerint korszerűnek minősíthető termékszerkezet mögött ténylegesen mekkora hozzáadott értéket, saját innovációt tükröző tevékenységek, áruk és szolgáltatások vannak, ennek megállapítása mélyebb, vállalati és termékszintű elemzést igényel.

Magyarország legfontosabb külkereskedelmi partnere jelenleg és a belátható jövőben is az Európai Unió. Ez sok szempontból indokolt és egyúttal ösztönző. A jelenlegi mértékű koncentráció és az ebből következő függés fenntartása már bizonyosan nem indokolható. Erőfeszítéseket kellene tenni a külkereskedelmi kapcsolatok diverzifikálása érdekében. Erősíteni kellene a kapcsolatokat a világgazdaság dinamikusan fejlődő régióival (Kína, USA), valamint a környező (CEFTA) országokkal. A jelenleg észlelhető tendenciák ugyanis - amint az alábbi táblázat is érzékelteti - nem ebbe az irányba mutatnak.

5. számú Táblázat

A magyar export országcsoportonkénti megoszlása 1999 év január-november

Országcsoport	Millió USD	1998 I-IX. =100
OECD-országok	19625,3	118,8
EU-országok	17075,6	112,3
Németország	8563,2	112,5
CEFTA-országok	1777,5	92,7
FÁK-országok	522,4	53,2
Oroszország	307,7	49,3

Forrás: Gazdasági Minisztérium

6. Az ipar teljesítményének alakulása

Magyarország a főbb nemzetgazdasági arányok alakulását illetően még nem lépett át az un. posztindusztriális gazdaságba és társadalomba. Az ipar jelentősége a gazdaságban az évtized elején tapasztalható visszaesés után nőtt. Az ipari teljesítmény növekedését jelentős szerkezeti átalakulás, korszerűsödés alapozta meg, ami az exportsikerekben is elismerést nyert.

Az ipar, pontosabban a feldolgozóipar struktúrája többféle vetületben tanulmányozható, először azonban tekintsük át az ágazat teljesítményének alakulását.

A kilencvenes években az ipar teljesítménye a következőképpen alakult (ehhez lásd az 1. számú Táblázatot is.)

- 1990 és 1992 között az ipari termelés volumene 33%-kal csökkent
- 1993-ban lassú növekedés (2,4%) indult el
- 1994 óta gyorsabb (nem egyenletes) növekedés tapasztalható

A növekedés fő forrása keresleti oldalról végig az export volt. A feldolgozóiparban az export célú értékesítés részaránya az évtized során állandóan nőtt, a húzóágazat mind a termelés, mind az export területén a gépipar volt.

6. számú Táblázat

Az ipari termelés és értékesítés alakulása Magyarországon 1994 és 1999 között

ÉV	TERMELÉS	ÉRTÉKESÍTÉS			Export aránya %
		Összes Folyó áron, milliárd forint	Belföldi	Export	
1994	2870.2	2848.9	2126.6	722.3	25.4
1995	3870.3	3814.1	2661.9	1152.3	30.3
1996	4839.4	4801.8	3205.8	1595.9	33.2
1997	6448.1	6353.5	3823.4	2530.1	39.8
1998	8034.7	7966.7	4384.0	3582.7	45.0
1999	9320,5	9286.9	4773.1	4513.70	48.6

Forrás: Gazdasági Minisztérium

Az előbbi (6. számú) Táblázatból jól látható, hogy az ipar az évtized második felében fokozatosan növelte teljesítményét mind a termelés, mind az export területén.

Az **ipar nemzetgazdasági jelentőségének alakulását** (mint ahogyan a termelékenység mérésénél is tettük, lásd 3. számú Táblázat) a hozzáadott érték termelésének alakulásával szemléltetjük.

7. számú Táblázat

A hozzáadott érték termelésének szerkezete (folyó áron, százalékban)

Ágazat	1980 [*]	1991	1998 ^{**}
Mezőgazdaság	19.1	8.5	5.1
Ipar és építőipar	47.1	34.4	33.8
Szolgáltatások	33.8	57.1	61.1

* korábban alkalmazott ágazati arányok szerint

** MNB becslés

Forrás : MNB éves jelentés 1998. 71. old.

A rendszerváltás előtt az ipar volt a nemzetgazdaság legjelentősebb gazdasági ága. 1990 és 1995 között jelentősége évről-évre csökkent. 1994-ben a nemzetgazdasági hozzáadott értéknek mindössze 25.4%-át adta. 1995-től az érték (elsősorban a külföldi tőkebefektetések eredményeképpen) fokozatosan emelkedett, 1995-ben 26.3%, 1996-ban 26.5% volt, a legutóbbi években meghaladta a harminc százalékot.

A szolgáltatások arányának növekedésével a nemzetgazdaság fő ágazati struktúrája mennyiségi szempontból egyre jobban közelít a fejlett országokra jellemző arányokhoz.

Nagyon fontos azonban, hogy a nemzetgazdasági súlyát, jelentőségét stabilizálni látszó ipar versenyképes-e, azaz teljesítményét a hazai és a világgpiac hogyan értékeli, képes-e pozícióját hosszú távon is megerősíteni, vagy javítani.

Ennek eldöntéséhez vizsgálni kell többek között az ipar belső, alágazati szerkezetét, továbbá az iparban tevékenykedő vállalatok, vállalkozások által előállított termékek és szolgáltatások nemzetközi versenyképességét.

A versenyképességet tükröző ipari alágazati struktúra tanulmányozásánál támaszkodtunk Csernenszky László 1997-ben készített „A feldolgozóipar nemzetközi versenyképessége nemzetközi összehasonlításban” című tanulmányára. Ezen tanulmányban az alágazatokat a kutatási-fejlesztési költségek termelési értékhez viszonyított hányada alapján csoportosították egy OECD által lefolytatott vizsgálat alapján.

Az előbbi kritérium szerint az **iparágak három csoportba** rendezhetők:

- *alacsony technológiai szintű (low-tech) ágazatok:* a K+F kiadások aránya a termelési értékben alacsony. Az e csoportba sorolt alágazatok: élelmiszerek, italféleségek, dohánytermékek, textíliák, ruházati és bőrtermékek előállítása, bútorgyártás, fa- és papírtermékek előállítása, hajógyártás, kiadói és nyomdaipar, kőolaj-feldolgozás, nem ásványi termékek gyártása, fémipari termékek gyártása, vaskohászat

- *közepes technológiai szintű ágazatok:* könnyű- és színesfém kohászat, gépek és gépi berendezések gyártása, gumi és műanyagtermékek előállítása, közúti járműgyártás, vasúti járművek gyártá-

sa, egyéb járműgyártás, vegyi alapanyagok és késztermékek (kivéve a gyógyszereket) gyártása, egyéb feldolgozóipari termékek termelése

● *fejlett technológiai szintű (high-tech) ágazatok*: gyógyszergyártás, iroda- és számítógépek, híradástechnikai gépek, műszerek előállítása.

A besorolás nem felel meg a szokásos KSH által alkalmazott csoportosításnak, a versenyképesség elemzéséhez viszont hasznosabbnak véljük ezt a csoportosítást alkalmazni.

A három csoportba történő besorolást tükröző, 1995-re jellemző helyzetet foglalja össze az alábbi (8. számú) Táblázat.

8. számú Táblázat

Az ipar ágazatok szerinti megoszlása Magyarországon 1995-ben (százalék)

	Termelés	Export	Foglalkoztatottak
High-tech	12.0	18.0	13.6
Közepes technológiájú	27.3	38.4	21.7
Low-tech	60.7	43.6	64.7

Forrás: Csernenszky id. mű 13. old.

A *high-tech* ágazatok súlya Magyarországon az OECD országok között is viszonylag magas volt a kilencvenes évek közepén. A 13.6 százalékos foglalkoztatottsági arányt csak az USA, Japán, Nagy-Britannia, Németország, Svédország és Hollandia múlta felül. Norvégia, Kanada esetében az arány 10 százalék, ennél alacsonyabbak az arányok Spanyolország, Görögország és Olaszország esetében.

A *közepes technológiájú* ágazatokban Magyarország részesedése, pl. a foglalkoztatottak szám-arányát tekintve a többi OECD országhoz képest viszonylag alacsony.

A *low-tech* ágazatokban Magyarország részesedése magas. A 64,7 százalékos foglalkoztatottsági arányt csak Ausztrália (66,1), Mexikó (68,4), Olaszország (65,8) és Spanyolország (64,9) múlta felül. A finn és a norvég adatok közelítik a magyar arányt. A legalacsonyabb foglalkoztatottsági arányokat Németországban (45,6) és Japánban (50,5) találjuk.

A kép első látásra megnyugtatónak tűnik a magas *high-tech* arányok miatt, különösen az exportban. A közepes technológiájú ágazatok jó exportteljesítménye is tulajdonképpen pozitív fejlemény. A *low-tech* ágazatok magas részesedése az ipar duális szerkezetére utal, amin csak hosszabb idő alatt lehet változtatni, figyelembe véve a foglalkoztatási problémákat, az önellátásra való törekvéseket egyes területeken és a természetföldrajzi adottságokat (élelmiszeripar). A vizsgálat óta eltelt négy év változásokat hozott az ipar szerkezetében, amit az alábbi táblázat szemléltet.

9. számú Táblázat

Az ipar ágazatok szerinti megoszlása Magyarországon 1999-ben (%)

	Termelés	Export
High-tech	24,3	35,3
Közepes technológiájú	32,3	41,1
Low-tech	43,3	23,5

Forrás: KSH, saját számítások

Az elemzést kissé megnehezíti, hogy a magyar statisztika kissé másféle bontásban tartalmazza az alágazatokat.

A gépiparhoz tartozik a high-tech ágazatok közül az irodagép- és számítógépgyártás, a villamosipari gépek és készülékek gyártása, a műszergyártás és a híradástechnikai gépek gyártása.

A high-tech ágazatok közül a gyógyszergyártás a vegyipari tevékenységek között szerepel.

A low-tech ágazatok azonosítása egyszerűbb feladat.

Az alágazati struktúra kilencvenes években megmutatkozó átalakulása első látásra a versenyképesség szempontjából egyértelműen kedvezőnek tűnik.

Az 1993 előtt lezajlott gazdasági és ipari válság a magyar ipar minden területét érintette. A legnagyobb visszaesés a gépiparban volt, 1989 és 1992 között teljesítménye legalább 50, egyes becslések szerint 60 százalékkal esett vissza.

Miután a visszaesés a feldolgozóipar minden ágát érintette, önmagában nem eredményezett jelentős strukturális változásokat, az 1992 után megindult fejlődés már nem terjedt ki az ipar minden területére, azaz jelentős strukturális változások következtek be.

A húzóágazat a gépipar lett, a nagy vesztesek a vegyipar és az élelmiszeripar. A gépipar kezdeti lendülete nem csökkent, belső struktúrája azonban azóta is módosult.

10. számú Táblázat

A gépipar termelésének alágazati szerkezete (1998. évi árszinten, százalékban)

ALÁGAZAT	1992	1998
Gépek és gépi berendezések gyártása	38,8	12,1
Irodagép és számítógépgyártás	0,7	18,8
Villamos gépek és készülékek gyártása	20,8	12,8
Híradástechnikai termékek gyártása	7,6	2,5
Műszergyártás	7,6	2,5
Közúti járműgyártás	22,2	37,5
Egyéb járművek gyártása	2,3	1,5
Gépipar összesen	100	100

Forrás: KSH

A magyar gépipar a válság után – elsősorban a multinacionális cégek beruházásai következtében – mint a fenti táblázatból is látható, teljesen megújult struktúrával éledt újjá.

A gépiparon belül nőtt az informatikával és telekommunikációval kapcsolatban levő tevékenységek szerepe, ami a korszerűsödést jelzi. A műszergyártás szerepének csökkenése nem örvendetes. A járműgyártás túlsúlyának megítélése tevékenységfüggő. Ha e kategória nagyon egyszerű alkatrészek előállítását jelenti, vagy csupán összeszerelő tevékenységet takar, a nemzetközi versenyképesség jövője szempontjából nyilvánvalóan nem kedvező. Ha a magyarországi telephelyeken bonyolultabb részegységeket állítanak elő, netalán ezekben magyar kutatási, fejlesztési eredmények is megtestesülnek, biztató fejleménynek tekintendő. Az alágazatok mindegyikében előfordul teljesen függő, alárendelt helyzetet tükröző gyártmánystruktúra, de vannak jelentős kutatási, fejlesztési tevékenységet folytató telephelyek, Szerencsére az utóbbiak száma szaporodik.

A magyar gépipar fejlődése továbbra sem független a fejlett ipari országok költségcsökkentő, u.n. „outsourcing” stratégiájától, amely a jól szabványosítható, nem alapvető fontosságú alkatrészek, részegységek előállításának relatíve alacsony bérű országokba történő kihelyezését jelenti.

A beszállítók számára a hatás ellentmondásos. A részegységek biztosan megfelelnek a nemzetközi szabványoknak, az alkalmazott technika, a munkaszervezés, a minőség-ellenőrzés és a minőség-biztosítás, a marketing, a kommunikációs, a nyilvántartási rendszer biztosan korszerű. Valószínűsíthető viszont az anyacégtől való egyoldalúan függő helyzet és az alacsony hozzáadott érték.

A hazai cégeknek - ha a multinacionális cégek állandó partnerei, beszállítói akarnak lenni - új szemléletű, minőségre és hatékonyságra alapozott termelési és menedzsment kultúrát kell elsajátítani és alkalmazni. Egyelőre a beszállítók köre szűk, több cég kikerült a beszállítók közül, mivel nem volt képes folyamatosan megfelelni a minőségi követelményeknek, nem tartotta be a szállítási határidőket, és nem csökkentette a költségeket.

A magyar **exportban** változatlanul az ipar, ezen belül a gépipar a meghatározó. A gépipari export nagyrészt a vámszabaderületen tevékenykedő, külföldi befektetők által létrehozott termelőegységekből származik, csak néhány termékcsoportból áll és főleg a német piacra történő beszállításokon alapul. Mivel meglehetősen szűk a termék-és piacbázisa, rendkívül sérülékeny.

Az, hogy a növekedést hordozó ipari termelés és export növekedésének mértékét és fenntartását néhány multinacionális vállalat döntései alapozzák meg, az előbb említetteken túl még azt a bizonytalansági tényezőt is magában hordozza, hogy a növekedés tartóssága attól is függhet, hogy sikerül-e a külföldi tőke érdeklődését a magyarországi befektetések iránt fenntartani és a keletkező profit minél nagyobb részét itt, azaz a keletkezés helyén befektetni.

A növekedés kockázatának csökkentése céljából is fontos lenne a hazai kis-közepes méretű vállalatok növekedési potenciáljának és exportképességének javítása. A működő tőkebefektetések korábbi ütemének fenntartása ugyanis nem valószínű.

7. Magyarország részvétele a nemzetközi működőtőke áramlásban

A nemzetközi tőkeáramlásban való részvételünk a kilencvenes években meglehetősen egyoldalú volt, főleg tőkeimportot jelentett.

A működőtőke import mértékének és állományának alakulását szemlélteti a következő táblázat.

11. számú Táblázat

A közvetlen külföldi működőtőke befektetések állományának alakulása Magyarországon 1991. december 31–1999. november 30. (Millió USD)

ÉV	Készpénzben befizetve	Tárgyi apport	Összesen	A növekedés mértéke
1991.dec.31.	2107	744	2851	-
1992.dec.31.	3424	914	4338	1487
1993.dec.31.	5576	1056	6632	2294
1994.dec.31.	7087	1229	8316	1684
1995.dec.31.	11919	1346	13265	4949
1996.dec.31.	14690	1403	16093	2928
1997.dec.31.	15882	1425	17307	1214
1998.dec.31.	18255	1436	19691	2384
1999.nov.30.	18767	1441	20208	517

Forrás: MNB fizetés mérleg statisztikák. Gazdasági Minisztérium tárgyi apport adatok

1999. december 31.-én a Magyarországon befektetett működőtőke állománya 20,7 milliárd USD volt. Mivel 1996-tól vámkötelessé vált, zsugorodott a tárgyi apport részaránya.

A külföldi működőtőke befektetések állományának alakulása is jelzi, hogy a befektetők érdeklődése az évtized alatt fennmaradt, bár a kiugró értékeket mutató 1995-ös és 1996-os évek után valamelyest csökkent.

A közép-európai térség más, nagyobb belső piaccal bíró, a privatizációs folyamat elején tartó országai felértékelődtek a külföldi befektetők szemében. A piacok további bővítése érdekében növekvő érdeklődés tapasztalható Oroszország és Ukrajna iránt. A növekedés egyik súlypontja ismét Ázsia, Kína és Dél-Korea. Ezek a területek a külföldi beruházók kedvelt célpontjai manapság.

Magyarország a külföldi befektetők számára marginális jelentőségű, egy-egy új üzem megnyitása, bővítése, vagy bezárása többnyire egy, az anyacég szempontjából nagyobb jelentőségű döntés mellékterméke.

A privatizáció befejezéséhez közeledvén, a fontosabb befektetési lehetőségek kihasználása után – rövidtávon legalábbis – nem várható a tőkebefektetések újabb nagyobb arányú növekedése. Az EU csatlakozás esetleg kiválthat egy újabb befektetési hullámot. Az előbbi megállapításokat alátámasztották néhány külföldi, a feldolgozóipar területén működő befektető (Siemens AG, LM Ericsson, Zoltek Rt., General Electric, FEI Company) felsőszintű menedzsmentjének képviselőivel készített interjúink is. A cégek a közeljövőben jelentősebb beruházásokat nem terveznek Magyarországon, itteni telephelyeik versenyképességét elsősorban belső struktúra átalakítások révén kívánják növelni.

A keletkezett profit repatriálása természetes jelenség, jelzi, hogy a korábban eszközölt beruházások sikeresek voltak, továbbá, hogy a befektetők jelenleg nem találnak újabb, hasonló hozammal kecsegtető befektetési lehetőségeket. Fontos lenne viszont a meglévő befektetések tevékenységi körének kiszélesítése, a hozzáadott érték növelése, a helyben végzett kutatási fejlesztési tevékenységek szorgalmazása irányában. Ehhez a beszállítóként szóbajöhető cégek részéről jelentősebb beruházásokra és egyéb erőfeszítésekre lenne szükség. A kutatási-fejlesztési tevékenység Magyarországon is történő végzése nem idegen a multinacionális cégektől. Egyre több vállalkozás létesít K+F részlegeket magyarországi leányvállalatában (Ericsson, Nokia, General Electric), vagy ad megbízásokat kutatással és fejlesztéssel foglalkozó magyar cégeknek, egyetemi tanszékeknek, kutatóintézeti laboratóriumoknak. A projektek megszerzéséhez is előzetesen investálni kell, hiszen referenciamunkák, előkutatások nélkül nem lehet megbízásokat szerezni. Nem megoldott ezen előmunkálatok finanszírozásának kérdése. A megbízásokat csak akkor lehet megszerezni, ha az anyaországi költségek mintegy feléért vállalja a magyar közreműködő a munka elvégzését. A nehézségek ellenére szaporodnak a kutatási-fejlesztési megállapodások. Elképzelhető, hogy a multinacionális és más nagyobb, hazai cégek körül kialakul egy sajátos „beszállítói kör”, amely nem alkatrészeket, részegységeket, hanem kutatási eredményeket, termékváltozatokat produkál megrendelőinek.

A multinacionális cégek Magyarországon keletkezett profitjának nagyarányú visszaforgatására sok esetben nincs is reális lehetőség. A keletkezett profit összege sokszor meghaladja az ésszerűen befektethető mennyiséget. A magyar piac terjedelme sok késztermék, szolgáltatás esetében közeledik a telítettség állapotához. A nagy exportteljesítményt produkáló cégek esetében pedig nálunk elsősorban alkatrészek, részegységek készülnek, vagy éppen csak összeszerelés folyik, a magyarországi telephelyek működése és fejlesztése a cég általános stratégiájának, üzletpolitikájának függvénye.

Ezt igazolja az Opel Hungary példája is, melynek Kínába irányuló exportja 1999-ben mintegy négyszeresére nőtt, mivel az anyacég jelentősen növelte a Vectra-típusú személygépkocsik kínai exportját.

A külföldi jelentősebb beruházók a reálgazdaság többi szereplőjét mindeddig nem kapcsolták jelentős mértékben magukhoz, kevés a magyar beszállító és tevékenységük sem képvisel jelentős hozzáadott értéket. A leányvállalatok kötődése sokkal erősebb az anyavállalathoz és annak saját piacaihoz, mint a magyar gazdasági környezethez. Erről a jelenségről szolgáltató adatokat az alábbi táblázat.

12. számú Táblázat

A magyar beszállítói arány néhány nagy külföldi érdekeltségű cégnél.

A CÉG NEVE	Magyar beszállítási arány
Nokia Telecommunications Kft.	25 %
Ford Hungaria	10%
Samsung Electronics Rt.	10 %
Audi Hungaria Kft.	10 % alatt
Philips-csoport	10 % alatt
Opel Hungary Kft.	5%
Sony Hungaria Kft.	5 % alatt

Forrás: Világgazdaság 1999. november 16. 4. old.

A legnagyobb beszállítási aránnyal a Suzuki rendelkezik. A cég 1998-ban 40 magyar beszállítóval állt kapcsolatban, amelyek a gépkocsi értékének kb. 29 százalékát állították elő, ha ehhez hozzá tesszük az összeszereléskor hozzáadott értéket, akkor a magyar részesedés 55 százalékos (a japán 33, az európai 12 százalékos). A Suzuki cég szándékai szerint a magyar beszállítási arány tovább fog nőni.

A kilencvenes évek mennyiségi és minőségi eredményeiben a külföldi tőkebefektetések semmi mással nem helyettesíthető szerepet játszottak. A tőkehiány enyhítésének talán egyetlen lehetősége volt az adósságot nem növelő külföldi befektetések támogatása. A mellékhatás, pl. a tőkebefektetésektől való egyoldalú függés oldásának egyik módja a nemzetközi tőkeforgalomba befektetőként történő bekapcsolódás a magyar vállalkozások részéről. Ezen a téren már vannak statisztikailag regisztrálható, egyelőre nem túl jelentős kezdeményezések.

A fejlett ipari országokban, de követőkben is megfigyelhető, hogy manapság a közvetlen tőkebefektetések volumene gyorsabban nő a külkereskedelelemnél, vagy a GDP-nél. Az OECD országokban a kilencvenes években a tőkekivitel volumene háromszor akkora volt, mint a nyolcvanas évek során.

A nemzetközi tőkekivitel egyik új vonása, hogy az ma már nem csak a multinacionális cégek privilégiuma, hanem a közepes, nemzeti méretekben nagyobbak számító cégek is bekapcsolódnak a nemzetközi tőkeáramlásba, a multinacionális cégekkel együtt, azok oldalvizein evezve, vagy teljesen önállóan.

Az okok között talán a legfontosabb, hogy ha ma egy vállalkozás nemzetközileg versenyképes akar lenni, vagy maradni, aktívan részt kell vennie a nemzetközi tőkeáramlásban.

Sok inputhoz (találmányok, újítások, márkajelek, licencek, know-how-k) nem lehet a hagyományos kereskedelmi csatornákon keresztül hozzájutni, csak ha a kutatást, fejlesztést, design-t stb. folytató céggel szorosabb, pl. tulajdonosi, franchise-jellegű, vagy más, hasonló típusú kapcsolatba lépünk. Kitűnő példát szolgáltatnak erre a Silicon Valley-ben történő japán, egyéb távol-keleti eredetű tőkebefektetések. A külkereskedelmi tevékenység folytatásához és bővítéséhez sokszor szükséges a működő, vagy kölcsöntőke befektetés.

Régen nincs már arról szó, hogy a tőkekivitel elsődleges célja a fölös tőkék levezetése, a tőkehiánnyal küzdő cégek is rákényszerülnek arra, hogy külföldön tőkét fektessenek be, különösen, ha kis országban alapították őket.

A magyar tőkekivitel néhány jellemző vonása

A recessziót túlélő magyar vállalatok, még mielőtt befejezték volna a reorganizációt, a profiltisztítást, visszafizették volna adósságaikat és stabilizálták volna helyzetüket, ráébredtek az új kihívásokra és a külkereskedelmi tevékenység, valamint a tőkeimport szorgalmazása mellett - ha kezdetben szerény mértékben is - de befektetéseket eszközöltek külföldön. A cégek közötti befektetések - bár egyre gyakoribbá válnak - még nem meghatározó elemei a magyar vállalkozói szférának. A cégek egyesülése, összeolvadása fontos eleme lesz a vállalati szintű versenyképesség növelésének, tekintettel a magyar vállalkozások nemzetközi összehasonlításban is kis méretére, a rendkívül nagy számú mikrovállalatra.

Az utóbbi tizenöt évben a magyar vállalatok külső befektetési tevékenységében bizonyos *korszakok* különíthetők el:

- A rendszerváltás idején, még a régi nagy vállalatokon belüli befektetések domináltak. A részekre bomlott vállalatok új egységei sokszor tulajdonosi függésbe kerültek a régi központtól, vagy egymásban szereztek résztulajdont. Közben kifelé is terjeszkedtek. A tőkebefektetés sokszor véletlenszerű, kényszerű, taktikai jellegű tevékenység volt, nem pedig valamilyen átgondolt, üzleti stratégia része. A kialakult tulajdonosi struktúrát a résztvevők többnyire átmenetinek tekintették.

- A kilencvenes évek elejére a tömeges csődökön, felszámolásokon már túljutott az üzleti szektor. A túlélő vállalkozások a kilencvenes évek közepén helyzetük stabilizálására, gazdasági eredményeik javítására helyezték a fő hangsúlyt. A nagyobb belföldi vállalatok inkább értékesítették egyes részlegeiket, érdekeltségeiket, igyekeztek a vállalkozás kevésbé hatékony részeitől megszabadulni. A külső befektetések is inkább állampapírokba, mint kockázatosnak tartott működő vállalkozásokba történtek. A tőkeszükségletet a működő tőke importja fedezte.

- 1995-96-tól a külső működőtőke befektetések megélnékültek. A túlélés eszköze már nem elsősorban a „karcsúsítás”, hanem a növekedés, fejlesztés és a külföldön való terjeszkedés. A nagyobb cégek ráébredtek, hogy ha nem akarnak tartós, egyoldalú függőségi viszonyba kerülni a multinacionálisokkal, maguknak is multinacionálissá kell válni. Ráadásul a környező országokban olyan egyszerű és egyedülálló befektetési lehetőségek adódtak (privatizáció, infrastruktúra-fejlesztés), amelyeket kár lett volna kihagyni. Az állampapírokba történő befektetések veszítettek vonzerejükből, javultak viszont a belföldi és külföldi tőzsdei lehetőségek és szolgáltatások. Néhány multinacionális cég a magyarok korábbi üzleti kapcsolatait és helyismeretét kihasználva terjeszkedik a volt szocialista országokban, esetenként partneri minőségben alkalmazva a magyar vállalatokat.

Magyarországon az elmúlt másfél évtizedben a vállalati külső befektetések nem mindig az üzleti siker, a termelés és piacbővítés, a versenyképesség növekedésének jelei voltak. Ugyanúgy, ahogy a vállalkozások számának gyarapodása sem mindig a piacgazdaság szerves fejlődésének, a vállalkozó szellem térhódításának jele, hanem a kényszervállalkozások és kényszervállalkozók megjelenésének. A külső befektetések szolgálhatnak különféle érdekeket és célokat. Manapság már elmondható, hogy a vállalatok külső befektetési többségükben a szerves fejlődés, a jó értelemben vett növekedési kényszer jelei.

A magyar tőkekivitel mennyisége

A magyar működő tőkeexport volumene nemzetközi összehasonlításban nem számottevő, a tőkeimporttal összevetve is jelentéktelen. Jelentősége főleg abban van, hogy talán a nemzetközi tőkeáramlásba való bekapcsolódás egy új fázisának kezdetét, a magyar vállalkozói szféra érettségének, versenyképességének új szakaszát jelzi.

A működőtőke export értékét 1996-ban 3 millió dollárra becsülték, 1997-ben 371 millió dollárra, azaz rövid idő alatt több mint százszorosára növekedett. 1998-ban értéke 481 millió dollár volt (Gazdasági Minisztérium). Az utóbbi összegből mintegy 329 millió dollárt fektettek be üzleti vállalkozásokba a többit az állami és bankszektorba. A portfólió típusú befektetések értéke 38,4 millió dollár volt. A közvetlen (direkt) tőkekivitel megoszlása: kb. kétharmad rész pénzbeli hozzájárulás, egyharmad tárgyi és szellemi apport.

A befektetések átlagos értéke is növekedett, továbbá egyre távolabbi területeken jelennek meg magyar befektetők.

1999-ben a magyarországi vállalatok külföldi kihelyezései az 1998-as érték mindössze 51,8 százalékát érték el, összesen 249 millió dollárt tettek ki. A visszaesés okainak elemzéséhez még nem áll rendelkezésünkre elegendő információ. Remélhetőleg nem tartós tendenciáról van szó.

Mielőtt a magyar tőkebefektetések irányait elemeznénk, tekintsük át a külföldi tőkebefektetések főbb motívumait.

A külföldi tőkebefektetések főbb motívumai

- a cég már csak külföldi befektetések révén tud növekedni, ha dinamizmusát és versenyképességét meg akarja őrizni, külföldi beruházások szükségese
- egyes piacokra csak tőkebefektetések révén lehet bejutni, ott maradni, terjeszkedni. A tőkebefektetés az értékesítést, vagy az importot segíti (pl. a biztonságos nyersanyagellátást). Oroszországban a közelmúlt tapasztalatai szerint azok az exportőrök tudtak tartósan megkapaszkodni, amelyek az értékesítési bázisok mellett közös vállalatokat is alapítottak helyi cégekkel
- a környező országokban zajló privatizációs folyamatok kedvező portfolió és direkt befektetési lehetőségeket kínálnak
 - versenytársak felvásárlása
 - tőke- és jövedelemmenekítés, adózási megfontolások
 - a költségek csökkentése (egyedül környező országokban, vagy távolabbi térségekben a magyarországinál is alacsonyabb bérszínvonal, olcsó ingatlanszerzési lehetőségek kihasználása révén)
- a magyar cég külföldi résztulajdonosa szorgalmazza a tőkeexport útján történő terjeszkedést. A TVK új tulajdonosa a CROESUS befektetési alap, pl. kifejezetten ragaszkodik a külföldi terjeszkedéshez, a műanyag-feldolgozás, csomagolóipar, esetleg a gyógyszergyártás területén is, miután a szakértői vélemények szerint a cég további növekedése már csak a külföldi kapcsolatok intenzitásának növekedésétől várható
- esetenként a tudományos kutatás, vagy éppenséggel az új nyersanyagforrások, ásványkincsek utáni kutatás kockázatát kívánják a vállalkozások megosztani. A MOL Rt. például az olajkutatást próbálja koncessziós alapon végezni a világ különböző részein. A tengeri olajkutatásokra, pl. a Chevron céggel társult. A görögországi kutatásokat a brit Enterprise Oil, az amerikai Union Texas és a görög DEP-EKY cégekkel társulva folytatja. E konzorciumban a MOL 20 százalékos részesedéssel bír. Egyiptomban a német Denimex és az amerikai Union Texas a társa. Hasonló módon vesz részt a MOL az olajkutatásban Jemenben, Tunéziában, Szíriában és Albániában Tárgyalásokat folytat Algériában, Líbiában és Pakisztánban., de terjeszkedni kíván Távol-Keleten és a FÁK-országok irányában is
- a működő tőkebefektetések mellett egyre gyakoribb, hogy magyar cégek hiteleznek külföldi partnereiknek, vagy külföldi érdekeltségeiknek. Egyes régiókban, ahol a magyar cégek nagy volumenű megrendeléseket kaphatnak különböző rekonstrukciós, fejlesztési programokban való részvételre, a fő gondot a finanszírozás jelenti. A megrendelő országában nincs olyan intézmény, amely az átlagosnál nagyobb kockázatot részben, vagy teljesen átvállalna valamilyen módon, pl. garancia révén. Megfelelő biztosíték hiányában pedig a magyar hitelintézetek nem nyújtanak hitelt. Tadzsikisztánban pl. most folyik a vasúthálózat villamosítása, felújítják a mozdonyparkot. Közlekedési rekonstrukciós programok valósulnak meg Azerbajdzsánban, Grúziában, Kazahsztánban, Kirgíziában, Üzbegisztánban. Lettországon. A MÁV Rt., az Erőterv, az Uvaterv, a MÁVTI és még néhány cég referenciái birtokában sok megrendelést kap önállóan, vagy más cégek közreműködésével. A megrendelőknél csökken az állami finanszírozás és a garanciák volumene, így a finanszírozásban való részvétel esetenként a szerződéskötés feltétele. Némely piacokon tehát a piacokra történő bejutás, terjeszkedés feltétele, hogy a magyar partner jelentősebb kereskedelmi hitelekkel, esetenként tulajdoni részesedés szerzésével, vagy értékpapír vásárlással is megtámogassa áru- vagy szolgáltatás exportját
- a külföldi befektetések jelentős része ingatlanvásárlás. Szolgálhat üzleti célokat, spekulációt, pénzmosást, vagyongörzést, de lehet státusszimbólum is. Mértékéről nem sikerült megbízható adatokat szerezni.

A magyar tőkebefektetések főbb irányai

A külföldi tőkebefektetések területileg meglehetősen diverzifikáltak. Kelet- Nyugat Európa, Ázsia, Afrika országai szerepelnek célországként.

A Nyugat-európai országok közül Ausztria, Németország, Hollandia és Nagy Britannia szerepel többször, Ciprus és Görögország is kedvelt cégbejegyzési terület, az előbbi főleg adózási megfontolásból.

A Kelet-európai országok közül a vállalkozások számát tekintve Románia vezet, a befektetett tőke nagyságát tekintve Oroszország. Szlovákia, Szlovénia, Horvátország, Csehország és Lengyelország viszonylag kevés vállalkozás érdeklőségi területe, újabban Ukrajna iránt is egyre többen érdeklődnek. Lettországbán, Észtországbán a multinacionális cégek magyar leányvállalataik segítségével terjeszkednek.

Távol-Kelet, főleg Kína olyan lehetőségeket kínálnak, amelyeket a nagyobb kockázat ellenére sem szabad kihagyni, Vietnám is szerepel a befektetési tervekben, elsősorban élelmiszeripari és gyógyszeripari cégek mutatnak érdeklődést.

A legnagyobb magyar befektetők

Igazi holdingok, azaz sok vállalkozásban és sok irányban tulajdonosi részesedéssel rendelkező multinacionális cégek még csak kialakulóban vannak a magyar gazdaságban. A folyamat mindenestre elindult, számítani lehet felgyorsulására.

A belföldi kereszttulajdonlás mértéke sem túl jelentős a magyar ipari vállalatoknál. Új jelenség, hogy kisebb cégek körében is nő a kereszttulajdonlás mértéke.

A nagyobb, jelentős exporttevékenységet is folytató feldolgozóipari vállalkozások mintegy 40 százaléka rendelkezett más cégben befektetésekkel 1998-ban (Figyelő. 1998 június 11. szám. 34. old.). A kereszttulajdonlás az esetek mintegy felében jár együtt piaci jellegű, vagy termelési (beszállítási) kapcsolatokkal.

A domináns befektetők a nagy cégek, ezen belül az ipari vállalatok (MOL, TVK, Zalakerámia Rt., Pannonplast Rt., Tri Gránit Rt., Caola Rt., Videoton Holding stb.) A MOL nemcsak közvetlenül, hanem leányvállalatai révén is terjeszkedik. Jelenleg a legnagyobb értékű és a legkiterjedtebb külföldi befektetési tevékenységet a magyarországi iparvállalatok közül a MOL Rt. folytatja.

A Magyarországról kiinduló tőkebefektetésekben tapasztalható változásokat jellemzi, hogy míg kezdetben a kis tőkeerejű, elsősorban kereskedelemre és szolgáltatásokra koncentráló vállalkozások domináltak, ma már a nagyobb vállalatok is egyre növekvő számban képviseltetik magukat a befektetők között és nő az ipari vállalatok száma, valamint a befektetések átlagos tőkeértéke.

Új jelenség, hogy a magyar befektetők igyekeznek a helyi tőkét is bevonni, nő a vegyes vállalatok száma.

A külföldi tőkebefektetések várható hatásai

A fentiekben leírt elemzésünk alapján felsorolásszerűen összefoglaljuk a külföldi tőkebefektetések várható hatásait, amelyek az alábbiak:

- bővülnek az exportpiacok, a régebbi pozíciókat sikerül megtartani
- bővül a nyersanyag-és energiabázis
- bővülnek az üzleti kapcsolatok, új partnerek tűnnek fel
- nő a cégek mozgástere, új növekedési forrásokra tehetnek szert
- kialakulhat a magyar cégeknek is egy bedolgozó hálózata
- növelhető a sorozatnagyság, érvényesülhetnek a méretgazdaságosság előnyei, új innovációs motivációk keletkezhetnek
- a vállalkozások üzleti döntéseiben, stratégiai elképzeléseiben helyet kapnak és fontos szerepet tölthetnek be a külföldi befektetésekkel kapcsolatos döntések
- a cégek tulajdonosi struktúrája folyamatosan változik, a tulajdon egyre inkább nemzetközivé

válí, ami változásokat fog indukálni a menedzsmentben is. Befektetés és tőkekibocsátás, alaptőke-emelés és csökkentés, fúziók és szétválások egyre gyakoribb jelenséggé válnak

A külföldi befektetések tanulmányozása során nem tapasztaltunk olyan jelenségeket, hogy a magyar befektetők környezetszennyező, vagy korszerűtlen tevékenységeket próbálnának meg exportálni. Vannak jelei az outsourcingnak.

8. Összegzés

Összefoglalásként megállapítható, hogy a kilencvenes években a magyar gazdaság nemzetközi versenyképessége több ismérvt tekintetében is növekedett. Nemcsak a mennyiségi teljesítménymutatók javultak, hanem a gazdaság ágazati, alágazati szerkezete is korszerűsödött. Az innovációs tevékenység és a külföldi tőkebefektetések voltak e változások fő hajtóerői. A tulajdonosi struktúra változása, az infrastruktúra fejlesztése, a jogi szabályozás és a politikai stabilitás teremtették meg a változások feltételeit.

A korszerűsődéssel együttjáró negatív „mellékhatások” közé sorolhatók pl. a külföldi tőkebefektetésektől való függés, a nem kellően diverzifikált külpiaci struktúra, az országon belül kialakult regionális aránytalanságok, valamint az is, hogy a hazai vállalkozások jelentős része nem tudott résztvenni a korszerűsítési folyamatban, továbbá, hogy a külföldi tőkebefektetők leányvállalataiban általában alacsony hozzáadott értéket tartalmazó termékeket és szolgáltatásokat állítanak elő.

Az évtized végére a korábbi fejlődés egyes tényezői kimerülni látszanak, különösen vonatkozik ez a működő tőkebefektetésekre. Találtunk viszont néhány olyan előremutató, az egyoldalú függést csökkentő fejleményt, amely bizakodásra ad okot a további korszerűsödést és növekedést illetően.

A vállalkozások egy része már tőkeexportóri minőségben is képes bekapcsolódni a nemzetközi tőkeáramlásba, nő a vállalkozások önfinanszírozó képessége, a kis, közepes méretű vállalkozások egy része már képes és kész is fejlesztésre, a fúziók és összeolvadások révén nagyobb, életképesebb vállalkozások jönnek létre, a külföldi befektetők egy része is új szerepet szán leányvállalatainak, nő a kutatás-fejlesztési tevékenység súlya a magyarországi telephelyeken, szaporodnak az ilyen jellegű megrendelések, valamelyest csökkennek a régiók közötti fejlettségbeli különbségek

Felhasznált források jegyzéke

Bővülő Európa. Tények tanulmányok. ECOSTAT Gazdaságelemző és Informatikai Intézet. Budapest, 2000. március.

A magyar ipar szerkezeti átalakulása és területi átrendeződése a kilencvenes években, a változások hatása az ágazat versenyképességére. 1., 2. számú kutatási jelentés.

Készültek az OKTK 1299/I./1997. számú pályázata keretében. Témafelelős: dr. Kerepesi Katalin. Szerzők: dr. Kerepesi Katalin, Leitereg Miklós, dr. Németh József, dr. Szabados Gábor, dr. Papanek Gábor, Szalkai Zsuzsa, Vassné dr. Egri Magdolna, dr. Vigh László.

Csernenszky László: A feldolgozóipar nemzetközi versenyképessége nemzetközi összehasonlításban. Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium Gazdaságstratégiai Főosztály. Budapest, 1997.

Findrik Mária, Szilárd Imre: Nemzetközi versenyképesség, képességek versenye. Kossuth Kiadó, Budapest, 2000.

Világ gazdaság. 1999. november 16. szám

KSH, MNB éves jelentések

Gazdasági Minisztérium tájékoztatók (www.gm.hu)