

Tőkevonzó-képességünk alakulása és a multinacionális cégek szerepe a magyar gazdaság technológiai és strukturális felzárkózásában

HAMAR JUDIT

A cikk a külföldi működő tőke (KMT) beáramlásának és a multinacionális cégeknek a szerepét vizsgálja a magyar és néhány velünk együtt csatlakozó ország gazdasági fejlődésében. A KMT-beáramlás valamennyi vizsgált országban hozzájárult a gazdasági felzárkózáshoz, struktúraváltáshoz, a termelékenységi, technológiai lemaradás mérsékléséhez. A tőkevonzó képesség feltételeinek időbeli kialakításától, a privatizáció időzítésétől, a külföldi tőketulajdonosok relatív pozíciójától függően azonban jelentős különbségek tárhatók fel országonként és időben egyaránt. A magyar gazdaság tőkevonzó képességének jelenlegi relatív romlása a gazdaságpolitika átláthatóságába vetett bizalom (remélhetően átmeneti) megingásán túl strukturális okokra is visszavezethető. A külföldi tulajdonú cégek domináns volta egy sor területen koncepcionális változást sürget a gazdaságpolitikában, hasonlóképpen a technologiaigényesség szerinti szerkezete és a munkaerő-kínálat közötti növekvő meg nem felelés. A KMT-beáramlás várható újabb fellendülése esetén sem számíthatunk már arra, hogy a hazai túlköltekezést tartósan a nettó KMT-beáramlás finanszírozza. A multinacionális cégek befogadó országban létesített leányvállalatainak a globális cég vállalati hálózatában elfoglalt pozícióira, a menedzsment döntési kompetenciájára vonatkozó empirikus vizsgálatunk egyértelműen bizonyította a KMT-beáramlás termelékenységi, technológiai, minőségi felzárkózásra gyakorolt múltbeli és várható pozitív határait, egyúttal a nemzetközi elméleti és gyakorlati tapasztalatokkal összhangban a leányvállalatok rendkívüli heterogenitását is. A magyarországi cégvezetők sokkal nagyobb önállósággal rendelkeznek a legtöbb üzleti funkcióban a várnál (és mint Szlovénia kivételével a többi vizsgált országban), a multinacionális cég hálózatán belüli pozícióikat tekintve mégis inkább telephelyek, mint önálló vállalatok, szűk teret hagyva a gazdaság- és iparpolitika számára tevékenységük befolyásolására^{ 2}*

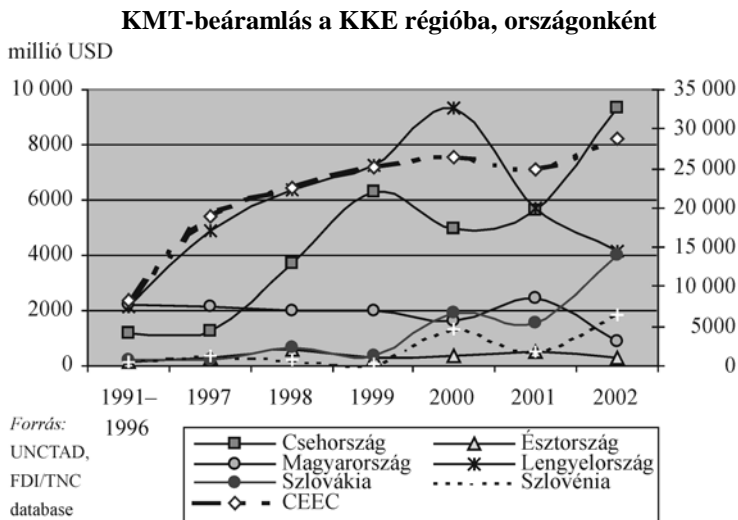
A KMT-beáramlás trendje és szerepe Magyarországon és versenytársainknál

A külföldi működő tőke beáramlása a most csatlakozó, rendszerváltó országokban nagymértékben segítette a gazdaságfejlődést, bár az alábbi ábrán az is jól látható, hogy országonként jelentősek az eltérések időben és nagyságrendben.

^{*}A cikk a GKM megrendelésére a KOPINT-DATORG Rt.-ben készült „A 2010-ig szóló iparpolitika tudományos előkészítése” című tanulmány részfejezetén alapul.

² Empirikus kutatásunk Észtországban, Magyarországon, Lengyelországban, Szlovákiában és Szlovéniában 438 külföldi tőkével működő feldolgozóipari cég körében – *EU Integration and the Prospects for Catch-Up Development in CEECs – The Determinants of the Productivity Gap* – (Contract no. HPSE-CT-2001-00065) kutatási program keretében készült vállalati felmérés eredményeit foglalja össze. (www.iwh-halle.de/projects/productivity-gap.htm) Az országtanulmányokat lásd az irodalomjegyzékben.

Hamar Judit, PhD. a KOPINT-DATORG tudományos főmunkatársa.



Magyarország – a rendszerváltó országok közül elsőként végrehajtva a szükséges jogi és gazdaságpolitikai változtatásokat – az évtized elején jelentős nagyságrendű külföldi működő tőkét vonzott, és *stabilan tartani tudta az évi átlagos kémmilliárd dollár körüli nagyságrendet egészen 2002-ig*. Lengyelország mint a legnagyobb gazdaság 2000-ig jelentős és gyorsan növekvő nagyságrendben vonzotta a külföldi befektetőket, ezt követően azonban erős visszaesés figyelhető meg a befektetett KMT nagyságában. Csehországban a tényleges privatizáció megindulását követően, 1997-től vált dinamikusá a külföldi tőke beáramlása, ami még 2001–2002-ben is folytatódott (hasonlóan Szlovákiához és Szlovéniához, ahol 1999-től figyelhető meg a tőkevonzó képesség fokozódása).

A befektetett KMT-állomány GDP-hez viszonyított aránya 2002-re a legmagasabb szintet Észtországban érte el, és a második helyre Csehország került. Ma már Szlovákia GDP-arányos mutatója is megelőzi Magyarországét, amelyik az egyetlen a vizsgált országok közül, ahol a KMT/GDP hányad jelentősen csökkent 2002-ben. A KMT/GDP-arány (Szlovénia után) Lengyelországban volt relatíve a legalacsonyabb.

1. táblázat

**A KMT-beáramlás állománya a GDP százalékában
Magyarországon és néhány, most csatlakozó országban, 1995–2002**

Százalék	1995	2000	2001	2002
Észtország	14,4	51,5	57,2	65,9
Csehország	14,1	42,1	47,4	54,8
Szlovákia	4,4	23,6	30,4	43,2
Magyarország	26,7	42,5	45,4	38,2
Lengyelország	6,2	21,7	22,4	23,9
Szlovénia	9,4	15,5	16,4	23,1

Forrás: UNCTAD, FDI/TNC adatbázis (WIR, 2003).

A külföldi működő tőke gazdasági szerepe országonként jelentősen különbözik, ami a tőkevonzó képesség feltételeinek időben eltérő kialakulásával függ össze. (Az adatok forrása az említett nemzetközi kutatás keretében készült országtanulmány-sorozat.)

- A KMT/GDP-arány még 2002-ben is Szlovéniában volt a legalacsonyabb. A külföldi tőkével működő cégek (továbbiakban külföldi cégek) a nem pénzügyi szektorban 2001-ben a jegyzett tőke 15 és a létszám 12 százalékával az értékesítés 20, a profit 22 és az export 31 százalékát állították elő.
- Lengyelország közepes helyet foglal el a vizsgált országok között: itt a külföldi cégek száma a gazdaság egészében gyorsan nőtt 1993–2001 között (15 814-ről 44 477-re), 310 ezer főt foglalkoztatva 1993-ban, és közel egymilliót (966 ezret) 2001-ben (a mezőgazdaság nélküli összes foglalkoztatott 8,4 százalékát). A külföldi cégek exportaránya is dinamikusan változott (16-ról 53 százalékra), és az összes importból 61 százalékkal részesedtek 2001-ben. A termelésben 12,4-ről (1994) 34 százalékra nőtt részarányuk, a beruházásokból 3,3-ról 30,4 százalékra.
- Magyarország pozíciója sok szempontból eltér a többi vizsgált országétól: a külföldi tőkével működő cégek száma gyorsan nőtt, 12 363-ról (1992) 20 943-ra (2000),³ de az összes vállalathoz képest relatíve már 1996-tól nem nő tovább. A külföldi cégek már 1996-ban a tőkeállomány 45 százalékával rendelkeztek és a beruházásokból 62 százalékkal részesedtek. Az értékesítés 47 százalékát, az export (a kettős könyvelésű cégek összes exportjának) 71 százalékát a foglalkoztatottak 29 százalékával ezek a cégek állították elő. 1996–2000 között tovább nőtt a részarányuk (a jegyzett tőkéből 64, a nettó árbevételből 54 és az exportárbevételből 83 százalékra (a vámstatisztika szerinti összes exportból 77 százalékra). 2000-ben már az összes foglalkoztatott létszám 1/3-át alkalmazták (32 százalék) és a bérek 47 százalékát ezek a cégek fizették. Ugyanakkor 2000 volt az első év, amikor a hazai tulajdonban lévő cégek beruházásai relatíve jobban nőttek, mint a külföldi cégeké (a külföldi cégek beruházásainak részaránya az előző évi 71-ről 60 százalékra csökkent), és 2001-ben, a tőkeerőt és exportarányt leszámítva már valamennyi mutató szerint csökkent a külföldi cégek részesedése.

2. táblázat

A külföldi tőkével működő cégek* szerepe a magyar gazdaságban

ÉV	Vállalatszám	Jegyzett tőke (JT)	KMT/JT	Beruházások	Értékesítés nettó árbevétele	Exportértékesítés nettó árbevétele **	Átlagos állományi létszám	Béreköltség
1992	21,4	17,8	10,1	n.a.	24,4	37,3	15,3	19,1
1996	19,2	44,7	31,6	61,8	47,2	70,8	28,7	41,3
2000	14,4	63,6	56,7	60,1	54,1	82,5	32,3	47,2
2001	12,6	64,9	58,4	59,1	53,3	83,1	30,5	44,7

* Külföldi tulajdon >10.

** A külföldi tőkével működő cégek exportaránya a táblázatban eltér a vámstatisztika szerint számítottól. Itt az összes kettős könyvelést vezető cég exportja jelenti a 100%-ot, ami értelemszerűen kisebb, mint a nemzetgazdasági összexport értéke.

Forrás: GM-APEH, kettős könyvelést folytató cégek pénzügyi beszámolóinak alapján saját számítás.

- Észtországban a KMT-beáramlás szintén nagyon fontos szerepet játszott a gazdaság szerkezetváltásában és a felzárkózás folyamatában. A külföldi cégek száma 3066 volt

³ A kettős könyvelést folytató külföldi cégek száma a KSH szerint 26 645 volt 2000-ben.

az évtized végén,⁴ és a KMT állóeszköz-felhalmozáshoz való hozzájárulása az évtized második felében gyorsult fel: az 1991–1996 közötti éves átlag 24 százalékról 31 százalékra (1997–2001-ben). 2002-ben mégis a KMT/GDCF (Gross Domestic Capital Formation) állóeszköz-felhalmozási ráta 17 százalékra mérséklődött, hasonlóan Lengyelorszáéhoz (lásd a 3. táblázatot), és bizonyára Magyarországon is (ahol azonban még nem rendelkezünk 2002-es adatokkal).

A külföldi működő tőke állóeszköz-felhalmozásban játszott szerepének növekedése valamennyi vizsgált országban felgyorsult az időszak második felében, kivéve Magyarországot, ahol a kilencvenes évek első felében volt kiemelkedő a KMT/GFCF-arány.

3. táblázat

KMT-beáramlás az állóeszköz-felhalmozás százalékában

GFCF = 100	1991–1996		1997–2001		2002
	Éves átlag, %		Éves átlag, %		%
Magyarország	26,8		18,3		
Észtország	23,9		30,5		16,8
Lengyelország	10,1		17,4		11,4
Csehország	9,6		28,3		59,1
Szlovákia	4,4		15,2		56,9
Szlovénia	4,0		5,6		37,1
KKE országok	5,8		14,9		17,2

Forrás: UNCTAD, FDI/TNC adatbázis (WIR, 2003).

**A multinacionális vállalatok szerepe az ipari fejlődésben
Magyarországon nemzetközi összehasonlításban**

A külföldi működő tőke *főbb gazdasági tevékenységek szerinti megoszlása* is jelentősen különbözik országonként. A *KMT-beáramlás korai stádiumában a feldolgozóipar és a kereskedelem* állt a külföldi befektetések központjában Magyarországon és Észtországban is (mint most Szlovákiában és Szlovéniában). A nagy *privatizációs programok* időzítése is értelemszerűen jelentősen befolyásolta a külföldi befektetések irányát és ágazati szerkezetét. Az évtized végére *a pénzügyi tevékenységek tőkevonzó képessége mindenütt jelentőssé vált*, a magyar és az észt gazdaságban pedig a legvonzóbb befektetési célpontot jelentették. (Észtországban ezt követte a szállítás és a kommunikációs ipar, Magyarországon pedig az ingatlanforgalmazás és a gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatások.)

- Magyarországon a jegyzett tőkére vetített KMT-arány a feldolgozóiparban (D) már 1992-ben 21 százalékot, a kereskedelemben (G) 15 százalékot ért el, és gyorsan nőtt tovább (51 és 36 százalékra) 1996-ra. Azóta a növekedés dinamikája lelassult: a KMT/JT-arány a feldolgozóiparban csupán 58 százalékra emelkedett, és a kereskedelemben 56 százalékra, míg 2000-re az üzleti szolgáltatások és különösen a pénzügyi tevékenységek váltak a legvonzóbb szektorokká a külföldi befektetők számára. A KMT/JT-arány 1996–2000 között 21-ről 58 százalékra nőtt az üzleti szolgáltatásokban (K) és 44-ről 89 (!) százalékra a pénzügyi szolgáltatásokban (J).

⁴ Észtországban csak a 20 főnél nagyobb többségi külföldi tulajdonú cégeket regisztrálják külföldi tőkével működő cégeként.

- A KMT-beáramlás megoszlásának változása főbb szektorok szerint hasonló trendet mutatott Észtországbán, mint Magyarországon. Az átalakulás első éveiben a beáramló működő tőke elég stabil szerkezetű volt. A feldolgozóipar volt a legfőbb célpont, amit a kereskedelem követett. Ez a két szektor közel 70 százalékát vette fel az 1994–1995-ben befektetett KMT-nek. 1996 óta a feldolgozóipar mint fő befektetési célpont veszített jelentőségéből, és a pénzügyi szektor (a szállítással és a kommunikációs iparokkal együtt) vonzóbbá vált a külföldi befektetők számára. A KMT-beáramlás szerkezeti változásait az észt kormány privatizációs programjainak dinamikája is befolyásolta. 1996 után nem volt jelentősebb privatizációs program az iparban, miközben néhány jelentős infrastrukturális és szállítványozási cég nagy volumenű beruházást vonzott, hasonlóan két nagy kereskedelmi bankhoz (ahol jelentős svéd és finn beruházók jelentek meg 1998-ban és 2002-ben). A külföldi behatolás nagyságrendjét a feldolgozóiparba jól jellemzi, hogy 2000-ban a külföldi cégek (szám szerint) az összes vállalatnak mindössze 10 százalékát tették ki, de a jegyzett tőke 49, a foglalkoztatottak 27, az összes értékesítés 34 és az exportbevételek 45 százaléka tartozott ehhez a vállalati körhöz.
- A szlovén feldolgozóiparban a külföldi cégek szám szerinti aránya még az évtized végén is kevesebb mint 5 százalék volt, azonban a foglalkoztatottak 17 és a tárgyi eszközök 22 százalékával az értékesítés 26 és az export 34 százalékát adták.

A 4. táblázat a befektetett külföldi működőtőke-állomány főbb gazdasági tevékenységek szerinti megoszlását illusztrálja Magyarországon és néhány most csatlakozó országban.

4. táblázat

A KMT-állomány megoszlása gazdasági tevékenységek szerint

Tevékenység, szektor	Észtország	Magyarország	Szlovákia	Szlovénia	Lengyelország*
	2002	2000	2002	2001	1998
A+B Mező- és erdőgazdaság, halászat	0,6	0,6	0		
C Bányászat	0,3	0,3	0,7		
D Feldolgozóipar	18,7	19,0	41,7	38,5	69,6
E Villamosenergia-, gáz- és vízellátás	2,5	5,0	0,2		
F Építőipar	2,4	0,6	0,6		
G Nagy- és kiskereskedelem	13,4	8,6	12,9	13,9	5,3
H Szálloda és vendéglátás	1,3	1,0	0,6		
I Szállítás, raktározás, kommunikáció	22,6	4,2	13,2		
J Pénzügyi szolgáltatások	27,4	36,6	26,5	27,8	17,6
K Ingatlanközvetítés, üzleti szolgáltatások	9,6	23,5	3,2	11,1	
L–O Nonprofit közszolgáltatások	1,1	0,6	0,3		
Összesen	100	100	100	100	100

Megjegyzés: Lengyelország esetében az adatok forrása a Lengyel Külföldi Befektetés Ösztönzési Ügynökség, amely szerint 1998-ban a KMT 25 százaléka a kereskedelembe (ingatlanforgalmazással együtt) áramlott, ami azonban az építőipart is tartalmazta.

Forrás: Országtanulmányok.

A külföldi cégek szerepe a termelékenység növekedésében

A gyorsan növekvő KMT valamennyi országban segítette a termelékenység növekedését a feldolgozóiparban, amint azt a külföldi vállalatok (kv) és a hazai tulajdonú vállalatok

latok (hv) főbb gazdasági mutatói közötti különbségek is bizonyítják. A két cégcsoport teljesítménye (a főbb gazdasági mutatók többsége szerint) mindenütt (ahol van adatunk) közeledett egymáshoz az évtized második felében, a külföldi cégek fölénye azonban még 2000-ben is jelentős volt. Magyarországon volt a legnagyobb az eltérés, míg a szlovén feldolgozóiparban voltak a legkisebbek a külföldi és hazai cégcsoport mutatói közötti különbségek.

- Észtországban a külföldi és a hazai cégek *egy foglalkoztatottra jutó termelékenységében* mutatkozó különbség a *nettó árbevétel mutatója szerint* csaknem kétszeres, 1,85 volt 1996-ban, és 1,26-szorosra mérséklődött 2000-re. A hazai cégek termelékenysége megduplázódott (2,07-szoros a szorzó), miközben a külföldi cégeké csupán 1,41-szorosára nőtt. Az *egy foglalkoztatottra jutó hozzáadottérték-adatok szerint* ellenkező eredményeket kapunk: 1996-ban a különbség 1,41-szoros volt a külföldi cégek javára, és 1,45-szorosra nőtt 2000-re. A *külföldi cégek termelékenysége gyorsabban nőtt*, mint a hazai tulajdonban lévő cégcsoportban átlagosan. A *bérszínvonal* különbsége ugyanakkor alig nőtt (a külföldi cégek 1,27-szor nagyobb bért fizettek 1996-ban, mint a tisztán hazai tulajdonban lévő cégek, és ez a különbség 2000-ben 1,28-szoros volt). A *fajlagos bérköltségek* (unit labour cost) (0,69-ről 0,92-ra) és a *tőke/munka hányados* (3,39-ről 1,65-ra) jelentősen közeledtek egymáshoz a két csoport átlagában, míg az *exportorientáció* még 2000-ben is jelentősen eltért (a külföldi cégek átlagában, 1996-ban 2,33-szor nagyobb és 2000-ben 2,17-szor nagyobb volt, mint a hazai cégeknél).

5. táblázat

A külföldi és a hazai tulajdonú cégek gazdasági mutatóinak eltérései

KV-mutató a HV-mutató százalékában	Magyarország, 2000	Észtország, 2000	Szlovénia, 2001
Egy foglalkoztatottra jutó nettó árbevétel	2,9	1,26	
Egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték	4,0	1,45	1,2
Bérszínvonal	1,6	1,28	.
Tőke/munka arány	3,2	1,65	1,5
Exportorientáció (export/nettó árbevétel)	2,8	2,17	1,4

Forrás: Országtanulmányok.

- Magyarországon az észt trendhez hasonló folyamatok figyelhetők meg: amennyiben a tisztán hazai tulajdonban lévő vállalatok termelékenységnövekedése meghaladta a külföldi cégekét 1996–2000 között (az adózott profit a hazai cégcsoportban ötszörösére, míg a külföldi cégek körében csupán 2,4-szeresére nőtt). A két csoport termelékenységében kimutatható különbség az *egy foglalkoztatottra jutó nettó árbevétel* mutatója szerint nagyobb volt és jobban nőtt (2,6-szeres 1996-ban és 2,9-szeres 2000-ben), míg az *egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték* szerinti eltérés mérséklődött (5,9-szeresről 4-szeresre), de még mindig igen jelentős. A *bérszínvonal* különbsége szintén magasabb volt, mint az észt feldolgozóipar esetében, de némiképp mérséklődött a vizsgált időszak alatt: 1,8-ről 1,6-re. A *tőke/munka hányados* hasonló tendenciát mutatott: 3,9-ről 3,2-re csökkent a különbség, miközben a fajlagos (egy foglalkoztatottra jutó) exportmutató eltérése nagyobb volt és tovább nőtt (5,5-ről 7,9-re). Az *exportorientáció* (export a nettó árbevétel százalékában) mutatója 2-szeresről 2,8-szorosra nőtt a külföldi cégek javára és a különbség szintén a magyar feldolgozóiparban volt a legnagyobb.
- A külföldi és a hazai cégek teljesítménye a *szlovén feldolgozóiparban* különbözött a legkevésbé: a *hozzáadottérték-mutatók* szerint mindössze 1,2-szeres volt a különbség

a két csoport termelékenysége között 2001-ben. A fajlagos (egy foglalkoztatottra jutó) *tőkearány* eltérése 1,5-szeres, míg az *exportorientáció* szerint (export/értékesítés) csupán 1,4-szeres. (A külföldi cégek árbevételének 72 százaléka, a hazai cégeknél 50 százaléka exportból származott. A magyar arányokkal összevetve, ahol a külföldi cégek exportaránya mindössze 60 százalék és a hazai cégeké csupán 22 százalék volt 2000-ben, nyilvánvaló, hogy a szlovén feldolgozóiparban mind a külföldi, mind a hazai cégek sokkal inkább exportra termeltek, mint Magyarországon).

- *Lengyelországban*: a termelékenység (egy foglalkoztatottra jutó bevétel a gazdaság egészében) gyorsabban nőtt, mint a külföldi cégek átlagában (az évi átlagos növekedési ráta 1996–2000 között 124,5 százalék volt, míg a külföldi cégcsoportban 123,1 százalék). A *termelékenységi ráta* különbsége a külföldi és a hazai cégcsoport között 1996-ig nőtt, azóta azonban kétszeresről 1,5-szeresre csökkent. 2000-ben a külföldi cégek exportorientációja is 2,6-szerese volt a hazai cégekének.
- *Szlovákiában* csupán a külföldi működő tőke összes ipari beruházáson belüli arányára van adatunk, ami 22,2 százalék volt 2001-ben. Az idézett (Prod-Gap) kutatás keretében végzett felmérés eredményein alapuló, a termelékenységi különbségekre közölt becslések szerint a külföldi cégek exportrészesedése az 1994. évi 37-ről 2000-re 31 százalékra csökkent, és csak 2001-ben nőtt ismét (36 százalékra). A termelékenység (foglalkoztatottak szerinti) különbsége 2,9-szeres a külföldi cégek javára, és a fajlagos (egy foglalkoztatottra jutó) hozzáadottérték-mutató szerint 1,6-szeres az ipar egészéhez viszonyítva. Az árbevétel-arányos hozzáadott érték (profitabilitási) index a külföldi cégek esetében alacsonyabb volt, mint az ipar átlagában (0,8).

A termelékenységi különbség és az eltérő fejlődés az országok között nagymértékben függ a feldolgozóiparon belül végbement szerkezeti változásoktól. Hasonlóképpen az egyes országok kilátásait, a jövőbeli felzárkózás esélyeit is jórészt meghatározza a tőke és a munka átcsoportosításának sebessége a lemaradó tevékenységek (cégek, iparágak), azaz az alacsony hozzáadottérték-termelő képesség felől a dinamikus, magas hozzáadott értéket előállító tevékenységek (cégek, iparágak) felé.

A külföldi cégek szerepe a technológiai felzárkózásban

Magyarországon

A külföldi tulajdonban lévő cégek kiemelkedő szerepet játszottak a magyar feldolgozóipar és export struktúraváltásában a technológiaiintenzív tevékenységek felé. Mégis (amint majd a 6. táblázatból látható) a külföldi tőkével működő cégcsoport (technológiaiintenzitás szerinti) szerkezetét is az alacsony technológiaiigényű iparágak dominálták még az évtized végén is.

A magyar feldolgozóipar tízéves fejlődését periódusokra bontva kitűnik, hogy a válságból való kilábalás idején a munkaigényes (alacsony technológiaiigényű) iparok súlya (a külföldi cégek szám szerinti részaránya szerint) még nőtt is, míg a külföldi cégek 1992-ben egyértelműen kimutatható előnyei a csúcstechnológiát képviselő iparokban 1996-ra meglepő módon némiképp lemorzsolódtak, és csak 1996-tól javultak ismét jelentősen; pozícióik és dinamikus fejlődésük még 2001-ben is folytatódott.

- A külföldi cégek közel fele (47 százaléka) a *munkaigényes iparokra* specializálódott, és itt dolgozott a foglalkoztatottak 40 százaléka 1996-ban. Egyértelműen romló trend jellemezte ugyanakkor ezt a cégcsoportot a vizsgált időszak egészében: míg 1992-ben a külföldi cégek exportjából 40 százalékkal részesedtek a munkaigényes termékek,

1996-ra exportarányuk 24, 2000-re 12, 2001-ben 11 százalékra zsugorodott. A munkaigényes tevékenységek súlya a külföldi cégek nettó árbevételéből 50 százalékról 37 százalékra, majd az évtized végére 22 százalékra (és 2001-ben további egy százalékponttal, 21 százalékra) csökkent. Tőkeellátottságuk 1992–1996 között 45-ről 28 százalékra, és 2000–2001-re 21 százalékra mérséklődött. Mégis még az évtized végén is a külföldi cégek 46 százaléka és a foglalkoztatottak több mint 1/3-a ezekben az iparágakban dolgozott.

- A külföldi cégek fölénye a csúcstechnológiát képviselő iparokban már 1992-ben is egyértelmű és kimagasló volt, 1996-ra azonban minden tekintetben mérséklődött szerepük a külföldi befektetők körében (az exportban 24-ről 13 százalékra, a nettó árbevételben 15-ről 11 százalékra, a tőkeellátottság terén is 15-ről 13 százalékra). 1996-tól viszont éppen a csúcstechnológiára alapozódott a külföldiek által generált exportorientált gazdaságfejlődés: tőkearányuk 5, összes értékesítésük részaránya 9 százalékponttal nőtt, exportarányuk pedig megduplázódott 1996–2000 között. A külföldi cégek exportjának 2000-ben több mint 1/4-ét (2001-ben már 1/3-át) és a nettó árbevétel 1/5-ét (2001-ben közel 1/4-ét) a csúcstechnológiát képviselő iparokban állították elő, tőkearányuk ugyanakkor kisebb volt, mint 1992-ben.

A külföldi cégek tevékenységét a közepesen magas és a közepesen alacsony technológiaigényes iparokban ellentétes tendencia jellemezte:

- A közepesen magas technológiai iparok súlya a külföldi cégek árbevételében és a KMT megoszlásában 1992-ben gyakorlatilag azonos volt az összes feldolgozóipari cégre jellemző szerkezettel, jóval (több mint 6 százalékponttal) kisebb exportarány mellett. 1996-ra ugyanakkor részesedésük a külföldi cégek exportjából több mint megkétszereződött (46 százalékra), a nettó árbevételben 18-ről 26 százalékra, a tárgyi eszközökből pedig 19-ről 26 százalékra nőtt, és 16-ről 27 százalékra nőtt súlyuk a foglalkoztatásban. Az időszak második felében, 1996-tól ugyanakkor az itt működő külföldi cégek fejlődése az export helyett inkább a belföldi piacra orientálódott. Viszonylag kevesebb cég relatíve több foglalkoztatottal hat százalékponttal növelte árbevételarányát, 9 százalékponttal nőtt a tőkearányuk, miközben a külföldi cégek exportjából mindössze 2 százalékponttal nőtt részesedésük. 2000-ben így is az export közel felét (2001-ben 45 százalékát) ezekben az ágazatokban állították elő.
- A külföldi cégek a közepesen alacsony technológiát igénylő iparokban jelentősen növelték pozícióikat az időszak első felében, 1996–2000 között ugyanakkor a csúcstechnológiai és a közepesen magas technológiaigényű ágazatokban elért gyors fejlődés a közepesen alacsony technológiájú iparok rovására ment végbe. 2000-ben relatíve több cég, közel változatlan létszámarány mellett öt százalékponttal kisebb súlyt képviselt az exportban (14 százalék), mint 1996-ban, és összértékesítésük is 27-ről 23 százalékra, tőkearányuk pedig 36-ről 29 százalékra mérséklődött. 2001-ben a külföldi cégek exportjának már csak 11 százaléka származott ezekből az ágazatokból.

A külföldi cégcsoport és az összes feldolgozóipari cég technológiaigényesség szerinti megoszlásának hasonlósága egyértelműen annak a következménye, hogy az iparfejlődést mindvégig és egyre fokozottabban a külföldi cégek tevékenysége határozta meg.

Figyelemre méltó, hogy a tisztán hazai tulajdonban lévő cégek 1992-ben még nagyobb arányban specializálódtak a közepesen magas és a közepesen alacsony technológiaigényes iparokra és kevésbé a munkaigényes ágazatokra (mind az exportban, mind a belföldi értékesítésben), mint a külföldi cégek. (Ez részben az akkor még létező nagyvállalatoknak tulajdonítható, amelyek azóta jórészt eltűntek vagy külföldi tulajdonba kerültek.) Ez a tendencia 1996-ra gyökeresen megváltozott, amikor a hazai cégek pozíciói az exportban valamennyi technológiaigényes ágazatban lényegesen lemorzsolódtak, és

tevékenységük minden tekintetben egyre inkább az alacsony technológiaigényes tevékenységekre koncentrálódott. Az időszak második felében a tisztán hazai tulajdonban lévő cégek is növelni tudták pozícióikat a (csúcs- és közepesen magas) technológiaigényes iparokban, különösen az exportban. Relatív több cég több alkalmazottal 2000-ben relatíve kevesebbet exportált az alacsony és a közepesen alacsony technológiaigényes ágazatokban, mint 1996-ban. A hazai cégek belföldi értékesítése ugyanakkor a közepesen alacsony technológiát igénylő tevékenységekben nőtt meg a négy év alatt.

A két vállalatcsoport jellemzőiben meglévő különbségek az időszak egészében jelentősen tovább nőttek. A hazai cégek sokkal nagyobb arányban specializálódtak a munkaigényes, alacsony technológiaigényű tevékenységekre az évtized végén, mint 1992-ben, miközben jelentősen veszítettek exportpozícióikból a közepesen magas és a közepesen alacsony technológiát igénylő termékeknél és a közepesen alacsony technológiai iparágakban a nettó árbevételből. *Ugyan növelni tudták pozícióikat a csúcstechnológiai iparokban, mégis a különbség a két csoport között markánsabbá vált az időszak végére.*

A külföldi cégek termelékenységnövekedésben játszott szerepe különösen a közepesen magas és a Csúcstechnológia-igényes ágazatokban nőtt (az export és árbevételarány jobban emelkedett, mint a foglalkoztatottak aránya), míg az alacsony technológiaigényű ágazatokban ellentétes trend volt megfigyelhető. A hazai tulajdonban lévő cégeknél ezzel szemben a termelékenység a munkaigényes ágazatokban nőtt határozottan, míg a többi ágazatban alig vagy nem tudták növelni a termelékenységet.

Nemzetközi összehasonlításban

A múltbeli specializálódást a technológiaintenzitás szerint elemezve valamennyi vizsgált ország először a munkaigényes (alacsony technológiaigényű) iparágakba vonzotta a külföldi befektetőket. A fejlettebb, igényesebb tevékenységek felé való szerkezeti eltolódás mindegyik országban megfigyelhető volt, és főként a külföldi tőkével működő cégeknek volt köszönhető, míg a tisztán hazai cégek általában a hagyományos iparágakra, tevékenységekre specializálódtak. A fejlődés dacára még a legfejlettebb országban is a külföldi cégcsoportot is a kevésbé fejlett (alacsony vagy közepesen alacsony technológiaintenzív) tevékenységek jellemezték (legalábbis a vállalatok számaránya és a foglalkoztatottak szerint). (Lásd a 6/a táblázatot.)

A 6/b táblázatból egyértelműen kitűnik a külföldi működő tőke szerepe a technológiai felzárkózásban: az iparágak technológiaigényességének növekedésével együtt nő a külföldi cégek súlya az adott ágazatban, különösen az exportban és a nettó árbevételben. Ez a kapcsolat Magyarország esetében a legkifejezettebb, ahol a KMT-beáramlás a legkorábban indult meg.

Szlovákiára kevés az összehasonlítható adat. Az idézett kutatás keretében készült országtanulmány szerzője azonban (a felmérés eredményei alapján) megállapítja, hogy „Annak ellenére, hogy a KMT-beáramlás jelentősen befolyásolta a hozzáadott érték szerinti és a technológiai felzárkózást, a fajlagos (egy foglalkoztatottra jutó) hozzáadottérték-mutató csak kismértékben volt magasabb a külföldi cégek körében, mint a gazdaság egészében. Az alacsony (árbevétel-arányos) hozzáadottérték-mutató, az alacsony gazdasági hatékonyság demonstrálja, hogy a külföldi befektetők a fejlődés kezdeti stádiumában főként Szlovákia legfontosabb komparatív előnyére koncentrálnak – az olcsó, jól képzett munkaerőre. Ez a tendencia folytatódik, és a termelés igényesebb tevékenységekre felé való elmozdulása csak néhány ágazatban és csak kismértékben figyelhető meg.” (Sabol et al, 2003.)

**A külföldi cégek megoszlása technologiaigényesség szerint a feldolgozóiparban
(OECD és WIIW csoportosítás)**

FELDOLGOZÓIPAR	Észtország 2000 WIIW	Magyarország 2001 OECD	Lengyelország 2001 WIIW	Szlovákia 2001 WIIW	Szlovénia 2001 OECD
Külföldi vállalatok száma =100	A külföldi cégek megoszlása a vállalatok száma szerint, %				
Csúcstechnológia iparok	13,9	8,9	27,6	30,2	14,6
Közepes-magas technológiájú	-----				
Közép-alacsony technológia	21,0	25,9	30,0	32,6	33,1
Munkaigényes (alacsony technologiaigényes) iparok	65,1	46,3	42,5	37,2	28,5
<i>Összesen</i>	100 (402)	100 (3743)	100 (4417)	100 (258)	100 (302)
KV-k jegyzett tőkéje=100	A külföldi cégek jegyzett tőke szerinti megoszlása				
Csúcstechnológia-igényes iparok	12,1	14,4	37,7	21,4	12,3
Közepes-magas technológiájú	-----				
Közép-alacsony technológia	30,1	28,0	25,4	55,3	25,2
Munkaigényes iparok	57,7	21,3	36,9	23,3	27,0
<i>Összesen</i>	100	100,0	100	100	100
KV-k nettó árbevétele = 100	A külföldi cégek megoszlása az értékesítés árbevétele szerint				
Csúcstechnológia-igényes iparok	18,5	22,9	34,3		8,6
Közepes-magas technológiájú	-----				
Közép-alacsony technológia	22,5	23,3	16,4		21,0
Munkaigényes iparok	59,0	21,1	49,2		20,0
<i>Összesen</i>	100	100,0	100		100
KV-k exportja = 100	A külföldi cégek megoszlása az export-árbevétel szerint				
Csúcstechnológia-igényes iparok	24,4	33,0	53,3		8,3
Közepes-magas technológiájú	-----				
Közép-alacsony technológia	20,5	11,3	16,2		21,5
Munkaigényes iparok	55,1	11,1	30,5		14,6
<i>Összesen</i>	100	100,0	100		100
KV-knál foglalkoztatottak = 100	A külföldi cégek megoszlása a foglalkoztatottak száma szerint				
Csúcstechnológia-igényes iparok	25,4	15,9	42,6		10,9
Közepes-magas technológiájú	-----				
Közép-alacsony technológia	13,8	20,7	20,8		26,3
Munkaigényes iparok	60,7	34,3	42,6		25,1
<i>Összesen</i>	100	100,0	100		100

Megjegyzés: Az OECD tényezőigényesség szerinti csoportosítása a következő:

– High-tech (fejlett technológiát igénylő) iparok: Repülő-, űrhajógyártás (35.3); gyógyszeripar (24.4); Iroda-, számítógépgyártás (30); Híradástechnikai (rádió, televízió, kommunikációs) termékek, készülékek gyártása (32); Orvosi, precíziós és optikai készülékek (33.1).

– Közepesen magas fejlettségű technologiaigényes iparágak: Villamos gépek, készülékek (31); Közúti járműgyártás (34); Vegyipar (gyógyszeripar nélkül) (24 excl. 24.4); Vasúti és egyéb járműgyártás (35.2+35.4); Gép-, berendezésgyártás (29).

– Közepesen alacsony technologiaigényű iparok: Kocsigyártás, kőolaj-feldolgozás, nukleáris fűtőanyaggyártás (23); Gumi, műanyag termék gyártása (25); Nemfém ásványi termék gyártása (26); Fémalapanyag-gyártás (27); Fémfeldolgozási termékgyártás (28); Hajógyártás és -javítás (35.1).

– Alacsony technologiaigényű iparok: Élelmiszer, ital, dohány (15+16); Textilia, textiláru gyártása, bőr, bőrtermékek, lábbeli gyártása (17+18+19); Fafeldolgozás, papírgyártás, kiadói, nyomdaipari tevékenység (20+21+22); Másokhoz nem sorolt feldolgozóipar (36+37).

A WIIW klasszifikáció szerint a *high-tech* és a *medium high-tech iparokat* nem tudjuk szétválasztani: a repülőgépgyártás (35.3), gyógyszeripar (24.4), a hajógyártás és -javítás (35.1) és a villamosgép-gyártás (DL) részletes (30, 31, 32, 33) adatainak hiányában.

Forrás: Nemzeti Statisztikák, „Prod-Gap” idézett nemzetközi kutatás keretében készült országtanulmányok alapján saját számítás. Magyarország és Szlovénia esetében a kettős könyvelésű cégek pénzügyi beszámolóit. Szlovákia

esetében a felmérés eredményei alapján becslés, kivéve a tőkeállomány-adatokat, amelyek forrása a Szlovák Statisztikai Hivatal.

6/b táblázat

**A külföldi tőkével működő cégek szerepe
a technologiaigényesség szerinti szerkezeti átalakulásban
(OECD és WIIW csoportosítás)**

Feldolgozóipar	A külföldi cégek az összes cég százalékában				
	Vállalatok száma	Tárgyi eszközök	Értékesítés	Export	Foglalkoztatottak száma
Magyarország, 2001, NACE Rev. 1 OECD					
Csúcstechnológia-igényes iparok	10,4	80,5	91,5	97,5	66,5
Közép-magas fejlett technológiájú iparok	11,7	86,0	84,9	93,9	58,4
Közép-alacsony technologiaigényes iparok	10,7	74,6	71,6	73,7	42,5
Alacsony technologiaigényes iparok	8,2	58,3	57,0	71,8	36,3
Feldolgozóipar összesen	9,5	74,5	75,1	89,2	46,1
Szlovénia, 2001, NACE Rev. 1 OECD					
Csúcstechnológia-igényes iparok		22,5	21,4	23,7	19,1
Közép-magas fejlett technológiájú iparok		31,5	44,2	49,1	25,3
Közép-alacsony technologiaigényes iparok		20,2	23,5	30,4	18,0
Alacsony technologiaigényes iparok		16,1	14,4	19,1	9,9
Feldolgozóipar összesen	4,8	21,8	26,2	33,8	16,5
Észtország, 2000, WIIW					
Csúcstechnológia-igényes iparok		13,9	33,8	43,0	56,1
Közép-magas fejlett technológiájú iparok		10,6	54,1	35,7	44,2
Közép-alacsony technologiaigényes iparok		8,6	32,5	31,8	41,4
Alacsony technologiaigényes iparok		9,8	37,2	34,3	44,9
Feldolgozóipar összesen		9,8	37,2	34,3	44,9
Lengyelország, 2001, WIIW					
Csúcstechnológia-igényes iparok		1,9	14,8	25,8	59,8
Közép-magas fejlett technológiájú iparok		1,5	9,5	13,1	37,4
Közép-alacsony technologiaigényes iparok		0,9	16,6	22,9	47,7
Alacsony technologiaigényes iparok		1,2	13,4	21,1	50,9
Feldolgozóipar összesen		1,2	13,4	21,1	50,9

Megjegyzés és forrás, mint az előző táblázatnál.

Függés a multinacionális vállalatok tevékenységétől, stratégiai döntéseiktől

A következőkben a már említett nemzetközi kutatás keretében Magyarországon és néhány most csatlakozó országban a multinacionális cégek leányvállalatainál végzett felmérésünk⁵ eredményeit összefoglalva, a magyarországi feldolgozóipari cégvezetők

⁵ A már idézett kutatás keretében öt most csatlakozó országban (Észtországban, Magyarországon, Lengyelországban, Szlovákiában és Szlovéniában), összesen 2203 külföldi tőkével működő vállalatnak 2001–2002 folyamán kiküldött kétoldalas kérdőívre 438 vállalatvezető válaszolt. A válaszadási készség Szlovéniában volt a legnagyobb (34,4 százalék), Szlovákiában 30,2 és Észtországban 30,0, míg Lengyelországban és Magyarországon csupán 18,8 és 11 százalék. (Magyarországon a legfontosabb cégek csak a kötelező adat szolgáltatásban hajlandók részt venni. Ezért a magyar mintában a kevésbé exportorientált, tőkeszegényebb, kisebb árbevétellel rendelkező cégek nagyobb arányban szerepeltek, mint a feldolgozóipar átlagában. A minta

döntési kompetenciájáról adunk képet (nemzetközi összehasonlításban) a különféle üzleti funkciókban (mint a termelés-szervezés, piaci orientáció, reklám, árképzés, termék- és gyártásfejlesztés, stratégiai döntések), és a főbb változások (termék-differenciálás, piacváltás, bővítés) kezdeményezésében. A 7. táblázat a magyar vállalatvezetők válaszainak megoszlását mutatja be.

7. táblázat

Ki végzi a tevékenységet?
A magyar válaszok százalékos megoszlása

Üzleti tevékenység = 100%	Csak saját cége	Főként saját cége	Főként a külföldi tulajdonos	Csak a külföldi tulajdonos	Átlag*
Termékfejlesztés	25,9	24,7	20,0	25,9	0,49
Gyártásfejlesztés	29,4	31,8	22,4	12,9	0,40
Ár meghatározása	41,2	25,9	18,8	11,8	0,34
Beszerezés és logisztika	48,2	32,9	17,6	1,2	0,24
Könyvelés és tevékenység-finanszírozás	68,2	25,9	5,9	0,0	0,13
Beruházásfinanszírozás	41,2	31,8	20,0	7,1	0,31
Piacutatás	30,6	32,9	20,0	11,8	0,38
Termékelosztás, értékesítés	41,2	25,9	24,7	7,1	0,33
Eladás utáni szolgáltatások	48,2	22,4	18,8	5,9	0,27
Reklámozás	43,5	18,8	20,0	12,9	0,34
Marketing	41,2	22,4	16,5	15,3	0,35
Operacionális tervezés	54,1	28,2	14,1	2,4	0,21
Stratégiai tervezés	15,3	37,6	31,8	11,8	0,47

* *Megjegyzés:* az átlag (ún. „autonómiaindex”) kiszámításához a „ki végzi?” kérdésre kapott válaszokat a következőképpen súlyoztuk: 0 = ha csak az LV (a multinacionális cég leányvállalata), 0,33 = ha főként az LV, 0,66 = ha főként az AV (anyavállalat), 1 = ha csak az AV dönt. Az index minél inkább 0-hoz közelít, annál nagyobb a leányvállalat vezetőinek döntési szabadsága, míg egyhez közelítve az anyavállalat döntési kompetenciája nő.

A magyarországi cégvezetők válaszai alapján meglepően nagy a hazai leányvállalatok döntési kompetenciája a legtöbb üzleti funkcióban. A stratégia formálása is többségében a hazai menedzsment által vagy a külföldi tulajdonossal együtt történik. Egyértelműen a napi termelés-szervezési feladatok (főként a könyvelés-finanszírozás, a beszerzés-logisztika, eladás utáni szolgáltatások, termékelosztás és -értékesítés), de meglepő módon még a beruházásfinanszírozás terén is döntően a hazai menedzsment döntési kompetenciája (önállóan vagy a külföldi tulajdonossal közösen) a meghatározó. A stratégiai döntésekben, a termék- és gyártásfejlesztésben a legkisebb a hazai cégvezetés befolyása, bár a kapott eredmények itt is a hazai menedzsment nagyobb beleszólási lehetőségét jelzik, mint azt korábbi kutatásaink alapján vártuk. (Hamar, 2001).

- *Magyarországon* 85 külföldi feldolgozóipari cég válaszolt arra a kérdésre, hogy „ki végzi” az adott üzleti tevékenységet. A Sperman-rangkorreláció a „termék-” és „gyártásfejlesztés” között mutatott ki szoros (>0,7) kapcsolatot. Az „ármeghatározás” a „piaci tevékenységekhez” (piacutatás, piaci orientáció, marketing, reklám) és a „stratégiai döntésekhez” kapcsolódott, míg a „könyvelés” csupán a „termelés-szervezéssel” korrelált. Az egyetlen független változó a „beruházásfinanszírozás” volt.
- *Szlovéniában* is szoros (és statisztikailag szignifikáns) kapcsolat mutatkozott aszerint, hogy „ki dönt az árákról” a „piacutatás”, „marketing”, „reklám”, „termékelosztás”, és

főbb tevékenységek szerinti megoszlása azonban jól reprezentálta a külföldi cégek teljes sokaságát a feldolgozóiparban.)

az „eladás utáni szolgáltatások” között. A „stratégiai döntések” azonban csak gyengén kapcsolódtak a többi változóhoz, a legerősebben ($>0,66$) a „piackutatáshoz”.

A kapott válaszok *nemzetközi összehasonlításához* ún. „autonómiaindexet” számoltunk. (A kiszámításához használt súlyozást lásd az előző táblázat megjegyzésénél!)

Valamennyi vizsgált országban a leányvállalatok döntési kompetenciája egyértelműen a napi termelésszervezési funkciókban volt a legnagyobb. A piacszerzéssel kapcsolatos tevékenységekben, és főként a beruházásfinanszírozásban az anyacég szerepe nagyobb, de még ezeknél a funkcióknál is döntően a leányvállalat maga végzi a kérdéses tevékenységet. A „termékfejlesztés”, a „stratégiai tervezés és menedzsment”, ezzel szemben, főként az anyavállalat kompetenciájába tartozik, de általában a leányvállalat vezetésével közösen végzik.

- A teljes minta súlyozott átlagaként a legmagasabb átlagos autonómiaindexet a „könyvelés és finanszírozás” (0,15), a „termelésszervezés” (0,25), „marketing” (0,33), „gyártásfejlesztés” (0,35), és a „beruházásfinanszírozás” (0,39) funkcióira kaptuk. Míg a „termékfejlesztés” és „stratégiai döntések” indexe 0,5 körüli volt.

A multinacionális cégek leányvállalatai Szlovéniában élvezték a legnagyobb függetlenséget valamennyi üzleti tevékenységben (kivéve a piacorientált funkciókat, amelyeknél a lengyel cégek voltak a legönállóbbak, az autonómiaindex 0,25). A szlovák cégek képezték az ellenkező végletet: a cégvezetők – a napi termelésszervezési tevékenységek kivételével – valamennyi üzleti döntésbe kevésbé szólhattak bele, mint a többi országban. *A magyar cégek autonómiája (Szlovénia után) minden tekintetben a legnagyobb volt, különösen „a beruházásfinanszírozásban”* (0,3), de még a „stratégiai döntésekben” (0,47) is.

A vállalati jellemzők és a döntési kompetencia

Egyértelmű (és statisztikailag szignifikáns)⁶ kapcsolatot találtunk a külföldi tulajdoni hányad és a cégvezetés döntési kompetenciája között: a leányvállalat menedzsmentje önállóan vagy a külföldi tulajdonossal közösen kontrollálja csaknem valamennyi üzleti tevékenységet, a külföldi tulajdoni hányad növekedésével (főként a 100 százalékos külföldi tulajdon esetén) azonban nő a külföldi tulajdonos befolyása is.

- Magyarországon a legszorosabb szignifikáns kapcsolat a stratégiai döntések, termékfejlesztés és ármeghatározás között mutatkozott. Jelentős volt a különbség a piacszerzéssel kapcsolatos tevékenységeknél és a termelésszervezésnél is. A legkevésbé a beruházásfinanszírozás, a beszerzés és logisztika, valamint a gyártásfejlesztés feletti kontroll függött a külföldi tulajdonos részesedésének nagyságától, míg a könyvelést minden esetben döntően a leányvállalat maga végezte.
- Szlovéniában, ellentétben a magyar válaszokkal, a külföldi tulajdoni hányad növekedésével nőtt a külföldi kontroll a beruházásfinanszírozásnál, a piackutatás és a reklám, valamint a stratégiai döntéseknél.
- Hasonló (de nem szignifikáns) eredményeket kaptunk a szlovák válaszok alapján: itt a külföldi befolyás leginkább a termelésszervezés, a stratégiai döntések és a termékfejlesztés funkcióinál nőtt jelentősen a tulajdoni hányad növekedésével, kevésbé az ármeghatározásnál, a beszerzés, logisztika és a beruházásfinanszírozás funkcióinál. A többségi külföldi tulajdonú cégeknél a lengyel cégvezetés kompetenciája szintén a stratégiai döntésekben, a termelésszervezésben és a piacorientált funkciókban volt sokkal kisebb, mint a hazai többségű cégeknél (szignifikáns kapcsolat azonban csak a

⁶ A szignifikanciaszámítások jelentős részét Béres Attila végezte.

termék- és gyártásfejlesztésre, valamint az ármeghatározásra mutatkozott). Észtországban gyenge és nem szignifikáns a mutató még a stratégiai döntéseknél is.

A vállalatméret, terméktípus és a külföldi tulajdonos megjelenése (a leányvállalat alapítása) óta eltelt idő szerint is kimutathatók eltérések a multinacionális cégtől való függés tekintetében.

Vállalatméret szerint:

- A szlovák leányvállalatok kompetenciája határozottan függ a vállalatmérettől: minél nagyobb a cég, annál nagyobb a külföldi tulajdonos befolyása az elosztás-értékesítés, az eladás utáni szolgáltatások és a piackutatás terén. Hasonló (de gyenge) a kapcsolat a stratégiai döntések, termelés-szervezés, ármeghatározás, beszerzés-logisztika, sőt még a beruházásfinanszírozás funkcióinál is. Szlovéniában is a nagyobb cégeknél nagyobb az anyacég kompetenciája a reklám, marketing és termelés-szervezés terén.
- Az észti mintában, épp ellenkezőleg, a kisebb cégeknél nagyobb a külföldi tulajdonos szerepe különösen a termékfejlesztésben. A lengyel mintában is a kisvállalatok függése nagyobb az anyavállalattól, kivéve néhány piacorientált funkciót (mint az értékesítés, reklám, marketing, piackutatás).

Az előállított termék típusa (félkész vagy késztermék vagy mindkettő) szerint csak a szlovák mintában mutatható ki egyértelmű összefüggés. E szerint:

- a félkész terméket, alkatrészt előállító szlovák cégeknél a külföldi tulajdonos nagyobb mértékben kontrollálta a termékfejlesztést és a beszerzés-logisztikát. A stratégiai döntésekben ugyanakkor a készterméket előállító cégeknél volt nagyobb a külföldi tulajdonos szerepe.

A külföldi tulajdonos jelenléte óta eltelt idő (a leányvállalat életkora) szerint:

- Szlovéniában a külföldi tulajdonos hosszabb jelenléte nagyobb kontrollt jelent a beruházásfinanszírozásban és a piackutatásban. Az észti mintában is, a korábban alakult cégeknél nagyobb a külföldi kontroll még a könyvelésben is, kivéve a piacszerkezéssel kapcsolatos funkciókat.
- A szlovák mintában ezzel szemben a fiatalabb cégnél nagyobb a külföldi tulajdonos befolyása (kivéve a termékfejlesztést, piackutatást, értékesítést, de szignifikáns kapcsolat csak a könyvelés-finanszírozás változójára adódott). Lengyelországban is a fiatal cégek függése nagyobb, különösen a stratégiai döntésekben, a termék- és gyártásfejlesztésben. A beruházásfinanszírozás, piackutatás és marketing azonban független a leányvállalat életkorától.
- Magyarországon sem a vállalatméret, sem a terméktípus, vagy a leányvállalat életkora nem mutatott kapcsolatot a döntési kompetenciával. Annál inkább a beszerzések és főként az értékesítés piaci orientációjával.

Piacszerkezet

A multinacionális cégek befogadó országban létesített vállalatainak autonómiája szoros összefüggést mutatott a piacszerkezettel, az exportorientáció mértékével és az anyavállalattal való közvetlen piaci kapcsolatok súlyával:

- A minta egészében a választó adó cégek termelésük 52 százalékát exportálták. A szlovén cégeknél volt a legnagyobb az exportorientáció (73 százalék), a szlovák minta átlagában 64 és az észti mintában 60 százalék. A magyar cégek a mintaátlaggal azonos exportarányal rendelkeztek, míg a lengyel leányvállalatok döntően a hazai piacra termeltek (63 százalék).

Az anyacég szerepe exportrészarányának növekedésével értelemszerűen nőtt az üzleti tevékenységek többségében, főként a stratégia formálásában, a termékfejlesztésben és a piaci (ármeghatározás, marketing, piackutatás) funkciókban.

- Ez különösen a magyar és a szlovén mintában volt egyértelmű, de az észti cégekre is igaznak bizonyult, ahol a termékfejlesztés, ármeghatározás, a piaci és a termelés-szervezési funkciókban volt nagyobb az anyacég beleszólása, amennyiben közvetlenül neki szállított a cég (a „stratégia” és a „beruházásfinanszírozás” azonban független volt ettől). A szlovák cégeknél az ármeghatározásban, a beruházásfinanszírozásban, és a piaci funkciókban volt egyértelmű (szignifikáns) kapcsolat, de a termelés-szervezésben és a stratégiai döntésekben nem. A lengyel mintát hasonló összefüggések jellemezték.

Azok a cégek, amelyek nagyobb arányban exportáltak az anyacégen kívül más külföldi vevőnek, értelemszerűen (de nem szignifikánsan) nagyobb önállósággal rendelkeztek csaknem valamennyi üzleti tevékenységben.

- A szlovák cégvezetők szignifikánsan nagyobb önállósággal rendelkeztek a termék- és gyártásfejlesztésben, az ármeghatározásban, de még a könyvelést illetően is, amennyiben nagyobb arányban exportáltak az anyacégen kívül más külföldi vevőnek. A lengyel leányvállalatoknál ez az ármeghatározásra és a marketingre volt érvényes.

A hazai piacra orientált cégek egyértelműen önállóbbak voltak minden tekintetben:

- A magyar mintában a hazai értékesítés arányának növekedésével szignifikánsan nőtt a menedzsment önállósága a stratégia, ármeghatározás, termék- és gyártmányfejlesztés, és a piaccal kapcsolatos funkcióknál. Kevésbé egyértelmű az összefüggés a beszerzés-logisztika, a termelés-szervezés és a beruházásfinanszírozás terén, míg nincs összefüggés a könyvelést illetően. Az észti mintában a piaci funkcióknál és az ármeghatározásban nagyobb a menedzsment önállósága a hazai piacra gyártó cégek körében, míg a lengyel cégek önállósága az árak és a piacszerzés mellett a stratégia formálásában is szignifikánsan nagyobb, mint az exportorientált cégeknél.

A *beszerzési piacok szerinti szerkezet* is befolyásolta a cégvezetés anyacégtől való függését: általában a főként az anyacégnek exportálók támaszkodtak nagyobb arányban beszerzéseikben is az anyacégre, és a külföldi tulajdonostól való függésük is sokkal nagyobb volt, mint a többi cégé.

- A teljes minta súlyozott átlaga szerint a beszerzések 28 százaléka származott az anyacégtől, csak a lengyel mintában volt kisebb ez az arány (18 százalék). *A hazai beszerzések részaránya meglepő módon a magyar mintában volt a legnagyobb* (45 százalék), majd a szlovén (41 százalék) és a lengyel cégeknél (40,5 százalék).

A multinacionális cég befogadó országban létesített más vállalatával való kapcsolat általában mindenütt igen ritka.

- A teljes minta átlagában az értékesítés 3,3 százaléka és a beszerzések 7,2 százaléka. A legnagyobb arányt a lengyel (4,4) és az észti leányvállalatok (4,4 százalék) értékesítésénél találtuk. A beszerzésekben kimutatható magas arány a szlovák minta kiemelkedő (23 százalékos) mutatójának eredménye.

Döntési kompetencia és iparszerkezet

A vizsgált országokban megtelepedett külföldi cégek döntési kompetenciája és a tényezőigényesség szerinti iparszerkezet között a minta egészében nem találtunk statisztikailag szignifikáns összefüggést, ami az országok közötti jelentős strukturális eltéréseknek és az egyes csoportokon belül is jellemző különbségekkel magyarázható.

- Magyarországon ugyanakkor a külföldi tulajdonos szerepe egyértelműen nagyobb a csúcstechnológiát képviselő tevékenységeknél, mint a többi ágazatban, különösen a termékfejlesztés, piacutatás, stratégiai tervezés és a piacorientált funkciókban. A többi csoportban alig mutatható ki egyértelmű kapcsolat. A közepesen alacsony és az alacsony technológiaigényes ágazatokban nagyobb a külföldi befolyása az üzleti funkciók többségére, mint a közepesen magas technológiájú tevékenységeknél, ami feltehetően az első két csoportra nagyobb mértékben jellemző bérmunkakapcsolatok következménye.
- A szlovén mintában alig nagyobb a külföldi tulajdonos befolyása a csúcstechnológiát igénylő tevékenységeknél, mint a munkaigényes ágazatokban. *A stratégiai döntésekben ugyanakkor, a magyar cégekkel ellentétben, a szlovén menedzsment jóval nagyobb önállósággal rendelkezik a csúcstechnológiai iparokban, míg a munkaigényes ágazatokban a legnagyobb a külföldi tulajdonos befolyása (a gyártásfejlesztést, reklámozást, eladás utáni szolgáltatásokat leszámítva) valamennyi funkcióban.*

A többi országban vegyesebb a kép.

- Az észt és a lengyel mintában is a stratégia formálásában az anyacég szerepe a csúcstechnológiai iparágakban a legnagyobb. A lengyel cégeknél többségében az anyacég végzi az üzleti funkciókat a közepesen magas technológiaigényes iparágakban is. Szlovákiában ugyanakkor a munkaigényes iparokban a legnagyobb a külföldi tulajdonos kompetenciája csaknem minden üzleti funkcióban, kivéve a beruházásfinanszírozást, az értékesítést és a stratégiai döntéseket. Az anyacég kontrollálja többnyire a közepesen magas technológiát igénylő tevékenységeknél a piaci kapcsolatokat is.

8. táblázat

Vállalati autonómia üzleti funkcióként és a technológiai igényesség szerint Magyarországon és Szlovéniában

	Magyarország					Szlovénia				
	Technológiaigényesség					Technológiaigényesség				
	Közepesen					Közepesen				
	Átlag	Csúcs	magas	alacsony	Alacsony	Átlag	Csúcs	ma- gas	alacsony	Alacsony
Könyvelés és finanszírozás	0,13	0,10	0,09	0,17	0,13	0,08	0,17	0,10	0,04	0,12
Operacionális tervezés	0,21	0,20	0,15	0,27	0,22	0,11	0,22	0,12	0,07	0,12
Beszerzés és logisztika	0,24	0,30	0,14	0,33	0,22	0,19	0,28	0,17	0,17	0,27
Eladás utáni szolgáltatás	0,27	0,47	0,31	0,25	0,20	0,31	0,44	0,36	0,22	0,30
Beruházásfinanszírozás	0,31	0,27	0,19	0,30	0,39	0,27	0,33	0,26	0,24	0,33
Termékelosztás, értékesítés	0,33	0,57	0,25	0,38	0,26	0,32	0,50	0,33	0,24	0,39
Ármeghatározás	0,34	0,57	0,20	0,36	0,32	0,32	0,50	0,27	0,23	0,55
Reklámozás	0,34	0,57	0,31	0,35	0,28	0,33	0,56	0,33	0,27	0,36
Marketing	0,35	0,60	0,30	0,35	0,31	0,40	0,50	0,37	0,38	0,49
Piacutatás	0,38	0,63	0,30	0,42	0,32	0,46	0,44	0,44	0,44	0,58
Gyártásfejlesztés	0,40	0,47	0,33	0,41	0,41	0,28	0,39	0,28	0,24	0,30
Stratégiai tervezés	0,47	0,60	0,31	0,53	0,47	0,40	0,33	0,38	0,39	0,49
Termékfejlesztés	0,49	0,73	0,39	0,56	0,44	0,45	0,44	0,44	0,41	0,61
Összesen, átlag	0,33	0,47	0,25	0,36	0,30	0,30	0,39	0,30	0,26	0,38

Megjegyzés: az „autonómiaindex” kiszámításához a „ki végzi?” kérdésre kapott válaszokat a következőképpen súlyoztuk: 0 = ha csak az LV (a multinacionális cég leányvállalata), 0,33 = ha főként az LV, 0,66 = ha

főként az AV (anyavállalat), 1 = ha csak az AV dönt. Az index minél inkább 0-hoz közelít, annál nagyobb a leányvállalat vezetőinek döntési szabadsága, míg egyhez közelítve az anyavállalat döntési kompetenciája nő.

Az országokénti jelentős különbségek (és az egyes csoporton belül tevékenykedő cégek közötti nagyfokú heterogenitás) jórészt megmagyarázzák, hogy a minta egészében kapott eredmények statisztikailag nem szignifikánsak. A minta egészére a részletesebb strukturális elemzés (DA-DN) alapján is csupán néhány szakágazatra kaptunk *egyértelmű (szignifikáns) eredményeket az exportorientáció és a külföldi tulajdonostól való függés mértéke közötti kapcsolatra*. A textil- (DB), cipő- (DC) és a járműgyártásban (DM) – amelyek a leginkább exportorientáltak és a legnagyobb a tulajdonos anyacéggel való közvetlen forgalom aránya – egyértelműen nagyobb az anyacég kompetenciája. Míg a leginkább hazai piacra orientált élelmiszeriparban (DA), a papír, nyomda és kiadói tevékenységénél (DE), és a nemfém ásványi termékek gyártásánál (DI) egyértelműen a hazai menedzsment önállósága a nagyobb az üzleti döntésekben. (*Majcen–Radosevic–Rojec*, 2003).

A versenyképesség forrásai

A „*versenyképesség főbb összetevőit mennyire tartja fontosnak?*” kérdésre adott válaszok alapján némi képet alkothatunk a cégek multinacionális céghálózaton belüli pozíciójáról.

- A kapott válaszokat következőképpen súlyoztuk: 0 = nem fontos, 0,25 = kevésbé fontos, 0,50 = fontos, 0,75 = nagyon fontos és 1 = különösen fontos.

Valamennyi vizsgált országban a megkérdezettek a versenyképesség javulásának legfontosabb forrásaként a „minőségellenőrzés”-t jelölték meg, és csak ezt követte a „menedzsment” és az „emberi erőforrás, képzés”. A „know-how, licenc, K+F” mindenütt az utolsó helyen szerepelt. A versenyképesség komplexitására utal, hogy javulása egy sor összetevő együttes eredőjeként jelentkezik, azaz, például a minőség-ellenőrzés versenyképességre gyakorolt hatása a menedzsmentre és a képzésre is átterjed.

- Statisztikailag szignifikáns összefüggést csupán a lengyel és a szlovák mintában, a kutatás-fejlesztést különösen fontosnak ítéelő csoportban találtunk a gyártásfejlesztésre. A magyar mintára a Sperman-féle rangkorreláció szerint szignifikáns pozitív koefficiens ($>0,5$) a „menedzsment” és az „emberi erőforrás” változókra kaptunk. A szlovén mintában is a „menedzsment” és az „emberi erőforrás, képzés” között volt erős a kapcsolat ($>0,67$), de itt a „know-how, licenc, K+F” ($>0,57$) változók között is a véletlenszerűnél erősebb összefüggés mutatható ki.
- A teljes minta átlagában a „*minőség-ellenőrzést*” nagyon/különösen fontosnak ítélték országoként kis eltéréssel (az index 0,84, a legkisebb az észt (0,8) és a legnagyobb a magyar mintában (0,89). Általában a hazai cég menedzsmentje végzi ezt a feladatot (a teljes minta átlagában 0,82, a magyar mintában 0,9 és az észt mintában 0,77 az index). A külföldi tulajdonos befolyása is jelentős: a leginkább a szlovák (0,72) és a lengyel cégekénél (0,7). A magyar mintában az anyacég befolyása a minőség-ellenőrzésre közepes (0,6) és a legkisebb az észt és a szlovén mintában (0,51; 0,47). A külföldi és a hazai vásárlók is hatnak a minőségre, míg az egyéb intézmények szerepe elhanyagolható.
- A „*menedzsment*” szerepe szintén nagyon fontos (átlag 0,78) valamennyi vállalati mintában (az észt 0,765-től a lengyel 0,79-os indexig váltakozva). Itt is a cégvezetés kompetenciája a legfontosabb, a leginkább a magyar válaszok szerint (0,81), a legkevésbé a szlovének szerint (0,76). De a hazai cég menedzsmentje is függ a külföldi tulajdonostól, leginkább Szlovákiában (0,73), Magyarországon és Lengyelországban (0,61), a legkevésbé a szlovén és az észt válaszok szerint (0,47; 0,51).

- A „humán erőforrás, képzés”-t fontosnak/nagyon fontosnak ítélték (a mintaátlag 0,698, a legmagasabb indexet az észet 0,79 és a legkisebbet a magyar 0,68 mintában kaptuk). Az anyacég szerepét itt is említették, a legkevésbé a magyar mintában (0,37). A szlovén cégvezetők sokkal fontosabbnak ítélték a külföldi tulajdonos szerepét (0,62). (A többi mintában átlagosan 0,55 körüli mutatókat kaptunk).
- A „know-how, licenc és K+F” csupán közepes (fontos) minősítést kapott (0,53). A lengyel és a szlovén cégek valamivel nagyobb fontosságot tulajdonítottak ennek a tényezőnek (0,58). *Figyelemre méltó negatív „eredmény” ugyanakkor, hogy a magyar cégvezetők „nem” vagy csak „kevésbé” fontosnak jelölték* (0,42) ezt az összetevőt. Ez összefügghet azzal, hogy a kutatás-fejlesztés inkább az anyacég kompetenciájába tartozik: valamennyi országban a külföldi anyacég kompetenciája nagyobb ezen a területen: a legkisebb az észet és a magyar mintában (0,44, és 0,48), és a legnagyobb a szlovén (0,63), a szlovák és a lengyel mintában (0,6).

A kapott eredmények szerint a multinacionális cégek vizsgált országokban létesített leányvállalatai inkább termelési egységként funkcionálnak a vállalatcsoport hálózatában, mint valódi vállalként. A látszólagos ellentmondás a magyar mintában, miszerint a K+F relatíve a legkevésbé fontos forrása a versenyképességnek, miközben viszonylag itt a legalacsonyabb a külföldi anyacég befolyása, arra utal, hogy a magyar cégek főként olyan termékeket gyártanak, amelyek nem tartoznak a termék életciklus-görbe első fázisába.

Technológiaintenzitás szerint csoportosítva a magyar válaszokat kitűnik, hogy a minőség-ellenőrzés független a technologiaigényességtől, mindenütt a legfontosabb tényező. A versenyképesség egyéb forrásait a csúcstechnológiai ágakban egyértelműen fontosabbnak, míg a munkaigényes ágakban az átlagnál kevésbé fontosnak ítélték.

- A csúcstechnológiai ágakban a „menedzsment” nagyon fontos (0,85), az „emberi erőforrás” szintén átlagon felüli (0,80) minősítést kapott, és a „know-how, licenc, K+F” is fontos (0,50). Valamennyi tényező fontosabb a közepesen alacsony, mint a közepesen magas technológiaintenzív szektorokban, míg a munkaigényes ágakban a legkevésbé fontosak.

Finanszírozási források

Mindegyik országban a legfontosabb finanszírozási forrásként a visszaforgatott profitot jelölték meg, és csak másodikként az anyavállalatot. A hazai bankok csupán a magyar mintában szerepeltek az említett források között, míg más források jelentékteleneknek bizonyultak.

- A visszaforgatott profit fontossága a finanszírozásban átlag 0,69, a legfontosabb a szlovák (0,80), és a legkevésbé a lengyel mintában (0,61). A magyar (0,73), szlovén (0,70) és az észet (0,68) válaszok a „nagyon fontos” minősítést közelítették.
- Az anyacégtől való pénzügyi függés átlagos indexe 0,62, azaz fontos/nagyon fontos minősítést kapott. A finanszírozás terén a magyar cégek függenek a legkevésbé az anyacégtől (0,53), a hazai bankok finanszírozási szerepét (0,63) követően.

Az anyacég szerepe a felzárkózásban

A változások kezdeményezésében a cégvezetés döntési kompetenciája általában az üzleti tevékenységek fejlesztésében volt a legnagyobb, míg az anyacég szerepe az értékesítésel és az exporttal kapcsolatos döntésekben és a termékdifferenciálásban nagyobb.

- Az „autonómiaindexet” most is a következő súlyokkal képeztük: 0 = ha csak a leányvállalat; 0,33 = ha főként a leányvállalat; 0,66 = ha főként az anyavállalat és 1 = ha

csak a anyavállalat dönt. E szerint a teljes mintában a cégvezetés döntési kompetenciája az üzleti tevékenységek fejlesztésében 0,38, míg az anyacég szerepe az értékesítés-
sel és az exporttal kapcsolatos döntésekben 0,43, és a termékdifferenciálásban 0,48.

- A funkcionális felzárkózásban (szervezeti és üzleti tevékenységek bővítésében) a magyar (0,30) és az észt (0,33) leányvállalatok döntési kompetenciája a legnagyobb. A szlovén és szlovák mintában átlagos, míg a lengyel mintában az anyacég kezdeményezőkézsége nagyobb (0,44). A termékdifferenciálás terén az észt cégek a legönállóbbak (0,31), majd a szlovén és a magyar cégek (0,43 és 0,46), míg a szlovák válaszok szerint főként a külföldi tulajdonos kezdeményezi a termékskála változtatását (0,61).

A cégvezetés önállóságának a foka az értékesítéssel és exporttal kapcsolatos fejlesztési döntésekben értelemszerűen függ az exportorientáció mértékétől. Az anyacég szerepe egyértelműen nagyobb az exportorientált cégeknél, míg a hazai piacra termelők maguk, vagy az anyacéggel közösen kezdeményezik az értékesítés tervezett változásait.

Ez az összefüggés a lengyel mintában a legkifejezettebb: a leányvállalat önállóságát jelző index itt nagyobb (0,39), mint az egyéb döntésekben és mint a többi országban (kivéve az észt mintát, ahol 0,31-os mutatót kaptunk). Az anyacégtől való függés ismét a szlovák mintában a legerősebb (az index 0,54), a magyar mintában 0,46, míg a szlovén cégek önállósága a teljes minta átlagával azonos.

A KMT-beáramlás szerepe és a felzárkózás összetevői

Elemzésünk alapkérdése, hogy „Vajon segítette-e és milyen mértékben a külföldi működő tőke beáramlása a felzárkózást?”. A megkérdezett cégvezetők becslései az „értékesítés”, az „exportorientáció”, a „termelékenység-”, a „technológia-” és a „minőségjavulás”-ának, a külföldi tőketulajdonos megjelenésétől eltelt időszak alatt bekövetkezett változásának nagyságrendjére vonatkoztak. A válaszokból egyértelműen kitűnt, hogy a *termelékenység javulása a minőségi és technológiai szint javulásával párhuzamosan következett be*, míg az *értékesítés és az exportorientáció nöhetett anélkül, hogy akár a technológia vagy a minőség szintjében lényeges javulás következett volna be*.

- A magyar és a szlovén mintára elvégzett Sperman-féle rangkorreláció pozitív és szignifikáns kapcsolatot jelzett a változók között: a termelékenység növekedése és a minőségi szint javulása között szoros (0,7-0,71) a termelékenység és a technológiai szint javulása között kevésbé erős, de még mindig számottevő a kapcsolat (0,64–0,69). Az értékesítésben bekövetkezett változások nagyságrendje az export alakulásával (0,53; 0,58) és a termelékenység növekedésével korrelált (0,51; 0,55). *Magyarországon nem volt kapcsolat a termelékenység és az exportváltozó között, ellentétben a szlovén mintára kapott eredményekkel, ahol a véletlenszerűnél erősebb (0,51) kapcsolat volt kimutatható a termelékenység és az export között.*

Valamennyi vizsgált országban a termelékenység, a technológiai és a minőségi színvonal javult a legerőteljesebben, míg az értékesítés és főként az exportorientáció jóval szerényebb mértékben és országanként jelentős különbségek mellett fejlődött.

- A lehetséges változás nagyságrendje a következő: -1 = jelentősen csökkent, $-0,5$ = csökkent, 0 = nem változott; $+0,5$ = nőtt, és $+1$ = jelentősen nőtt.
- A teljes minta átlagában a termelékenység, a minőség és a technológia színvonala közel azonos mértékben nőtt (0,56, illetve 0,55), országanként igen kis eltérésekkel. A termelékenység a leginkább a magyar (0,61), szlovén (0,57) és észt mintában (0,56) javult, míg a lengyel és a szlovák mintában átlag alatti (0,54) volt a növekedés. A minőségi színvonal legerőteljesebb javulását a szlovák (0,6) és a lengyel (0,58) cégek

jelezték, a magyar és az észti mintában átlagos volt, és a legkisebb változást a szlovén cégek regisztrálták (0,46). A technológia a legnagyobb mértékben a lengyel (0,58), a magyar és az észti cégeknél (0,56) javult, míg a szlovén és a szlovák válaszok valamivel átlag alatti fejlődést becsültek (0,51).

A termelékenységi technológiai és a minőségi színvonalban bekövetkezett közel azonos nagyságrendű javulás országonként korántsem eredményezett azonos változásokat az értékesítésben és az exportban.

- Az értékesítés növekedésének átlagos indexe 0,5. A legnagyobb növekedést az észti (0,69), szlovén (0,61) és a magyar cégek (0,59) jelezték, míg jóval átlag alatt növelték eladásukat a lengyel (0,46) és különösen a szlovák cégek (0,21).
- Az exportorientáció változott a legkevésbé (0,45), kevésbé mint az értékesítés (Szlovákia kivételével) mindenütt. A szlovák és a szlovén leányvállalatok exportorientációja nőtt a legnagyobb mértékben (0,57), az észti cégeké átlagosan (0,46), míg a magyar és a lengyel cégek regisztrálták a legkisebb változást (0,39; 0,35).

A multinacionális cégek leányvállalatainak országonként eltérő fejlődése a cégek heterogenitására és a gazdasági fejlődés feltételeinek komplexitására hívja fel a figyelmet. A magyar cégek többi országénál nagyobb mértékű termelékenységnövekedése például a magyar leányvállalatok hosszabb élettartamával magyarázható, míg az exportorientáció szerény növekedése a magyar és az észti mintában a nagyobb kiinduló szintnek lehet a következménye, és részben az elmúlt évek keresletcsökkenésének (a főbb partner országok gazdasági recessziójának) tulajdonítható.

- A vállalati jellemzők országonként eltérően befolyásolták a változások nagyságrendjét:
- A külföldi tulajdoni hányad a *szlovén* mintában leginkább az exportorientáció alakulásával, és legkevésbé a termelékenység javulásával függött össze. A lengyel mintában a többségi külföldi tulajdonú cégek minden tekintetben nagyobb növekedést értek el, de gyenge szignifikáns kapcsolat csupán az exportorientáció változásával mutatható ki.
 - *Magyarországon* a regressziós elemzés nem mutatott ki szignifikáns összefüggést egyetlen változóval sem, kivéve az értékesítés és a termelékenység közötti gyenge kapcsolatot. Érdekes ugyanakkor, hogy *a hazai többségű magyar cégeknél nagyobb mértékben nőtt az exportorientáció és a technológiai színvonal, mint a többségi külföldi tulajdonú cégeknél.* Hasonlóan a szlovén és az észti mintában: a kisebbségi külföldi tulajdonú cégek nagyobb mértékben tudták a technológiai és a minőségi szintet növelni, mint a többségében külföldi tulajdonban lévők.
 - A vállalatméret (Magyarország kivételével) hatással volt a felzárkózás folyamatára: a nagyobb cégeknél általában jobban nőtt a termelékenység, a technológia és a minőség, sőt még az exportorientáció is. Az eredmények azonban csak Szlovákiában valamennyi változóra, Szlovéniában az export, a termelékenység- és a technológia változóra, Lengyelországban a termelékenységre és a technológiai szintre és Észtországban csupán az exportváltozóra voltak szignifikánsak. *A magyar mintában nem volt egyértelműen kimutatható kapcsolat, az átlagok eltérései szerint azonban itt a kisebb cégek számoltak be a technológia, az értékesítés és a termelékenység nagyobb mértékű javulásáról.*
 - A vállalat kora (a külföldi tulajdonos megjelenése óta eltelt idő) szerint különböző, statisztikailag nem szignifikáns eredményeket kaptunk. Magyarországon és Szlovéniában a régebben alapított cégek valamennyi területen gyorsabb és nagyobb mértékű fejlődésről számoltak be, mint a fiatalabb leányvállalatok. Az észti, szlovák és a lengyel mintában ezzel szemben a fiatalabb cégek eredményei voltak kedvezőbbek az exportorientáció és a technológiai felzárkózás területén.

A piacszerkezet és a felzárkózás összetevőire vonatkozó regressziós elemzés is néhány közös jellemző mellett számos eltérést mutatott ki az országok között:

- Az anyacég részesedése az exportból az exportorientáció változását befolyásolta: azoknál a cégeknél, amelyek exportjuk nagyobb részét közvetlenül az anyacégnek szállították, az exportorientáció nagyobb mértékben nőtt. Az átlagértékek szerint az értékesítés, a termelékenység, a minőségi, sőt a technológiai felzárkózás is nagyobb volt azoknál a magyar, észt és szlovén cégeknél, amelyek közvetlenül az anyacégnek exportáltak nagyobb arányban. A lengyel és a szlovák mintában ez nem volt kimutatható.
- Az egyéb külföldi vásárlók részarányának növekedésével a felzárkózás – a termelékenység, technológia és a minőségváltozás nagyságrendje – egyértelműen mérséklődött a magyar mintában. Lengyelországban ezzel szemben az anyacégén kívüli külföldiek arányának növekedése (az értékesítés kivételével) valamennyi változó nagyobb növekedésével járt. Észtországban a termelékenység és a technológiai szint javulása hasonló összefüggést mutatott, de csupán a lengyel és az észt exportváltozóra kaptunk szignifikáns eredményeket.
- A belföldi értékesítés arányának növekedése szintén pozitívan hatott a minőségi, a termelékenységi és (kisebb mértékben) a technológia felzárkózására, leginkább Magyarországon. Lengyelországban a hazai piacra orientált cégek nagyobb mértékű expanziót értek el, a szlovák mintát hasonló összefüggések jellemezték, de mindkét esetben a termelékenység, a minőség és a technológiai szint javulásának nagyságrendje mérséklődött a belföldi értékesítés részarányának növekedésével.

A felzárkózás és a döntési kompetencia összefüggése:

- A *szlovén* mintában a termelékenység nagyobb mértékben javult, ha főként vagy kizárólag az anyacég kezdeményezte a funkcionális és az értékesítési (export-) változásokat. A minőségi felzárkózás is gyorsabb volt, ha az anyacégnek nagyobb befolyása volt a piaccal kapcsolatos döntésekben. Minél nagyobb volt a külföldi tulajdonos szerepe a stratégia formálásában, annál nagyobb volt az értékesítés és a termelékenység növekedése. *Észtországban* az anyacég ármeghatározó szerepe fokozta a minőségjavulást. A *lengyel* cégek exportorientációja nagyobb mértékben nőtt, ha az anyacég kezdeményezte a termékszerkezet változásait. *Szlovákiában* az export és a termelékenység javulása az anyacég értékesítési, és a piaccal kapcsolatos döntésekben játszott kezdeményező készségének növekedésével függött össze.
- *Magyarországon* nem egyértelmű az összefüggés aszerint, hogy ki kezdeményezte a változást. Érdekes azonban, hogy a termelékenység javulásának mértéke átlagban kisebb volt azoknál a cégeknél, ahol a külföldi tulajdonos döntött az árváltozásokról vagy a piaccal kapcsolatos tevékenységekről. A minőség javulása is általában szerényebb volt, ha az anyacég befolyása a piaci és a stratégiai döntésekben nagyobb volt.

A technológiaigényesség szerint vizsgálva a felzárkózás főbb tényezőinek változását néhány figyelemre méltó különbség mutatkozott az országok között:

- A szlovén cégek termelékenysége, technológiai és minőségi szintjének javulása folyamatosan csökkent a technológiaigényesség növekedésével: a csúcstechnológiai iparokban a leányvállalatok átlagos mutatója 0,43, a közepesen magas technológiájú iparokban 0,53, a közepesen alacsony technológiát igénylő ágakban 0,58 és a munkaigényes ágakban 0,582.
- A magyar mintában a termelékenység a közepesen alacsony technológiájú iparokban nőtt a leginkább (0,71), mint ahogy a legtöbb mutató szerint is az itt működő leányvállalatok fejlődtek a legdinamikusabban (az értékesítést kivéve, ami a közepesen magas technológiaigényes iparokban nőtt a leginkább). Az exportorientáció szerény nő-

vekedése a munkaigényes ágakban működő cégeknek tulajdonítható, míg a termelékenység, technológia és minőség ezekben az iparokban is jelentősen javult.

- A lengyel mintában is a technológiai felzárkózás a közepesen alacsony (majd a közepesen magas) technológiát igénylő iparokban volt a legjelentősebb, míg az értékesítés és az export a csúcstechnológiai iparokban bővült látványosan.
- Az észt mintában az átlagok (nem szignifikáns) különbségei szerint a munkaigényes iparokban volt a legnagyobb mértékű javulás valamennyi összetevőnél, ezt követően a közepesen alacsony technológiai iparok fejlődtek.
- A szlovák mintában szereplő cégek felzárkózása nem mutatott semmilyen összefüggést technologiaigényesség szerint.

A versenyképesség forrásai szerint szintén kimutatható néhány sajátos jellemző országonként.

- Magyarországon a termelékenység javulása a „K+F” és a „menedzsment” fontosságához kapcsolódott. Egyértelmű a kapcsolat az „értékesítés” és a „humán erőforrás”, valamint az „exportorientáció” és a „menedzsment” fontossága között is. Szlovéniában azoknál a cégeknél nőtt jobban a termelékenység, ahol a minőség-ellenőrzést kiemelten fontosnak tartották. A termelékenység és a minőségjavulás a „humán erőforrás és képzés” fontosságához kapcsolódott. A lengyel cégeknél is az export és a minőség-ellenőrzés kapcsolata volt szoros, és a minőség javulása nagyobb volt ott, ahol a menedzsmentet különösen fontosnak tartották. Észtországban nem volt kapcsolat a versenyképesség összetevői és a vállalati fejlődés között, hasonlóan a szlovák eredményekhez.

Felzárkózási kilátások: a leányvállalatok szerepkörének változása

A jövőbeli felzárkózás (a hozzáadottérték-termelő képesség növelésének) perspektívái becsülhetők a „milyen funkciókat kíván önállóan végezni a jövőben, és milyen mértékben tervezi növelni a jelenlegieket?” kérdésre kapott válaszok alapján.

- Az indikátorokat a következő súlyokkal kalkuláltuk: +1 = nő az önállóan végzett tevékenység köre, 0 = nem változik; -1 = csökken mandátumai száma. A mutató minél inkább közelít +1-hez, annál nagyobb növekedés várható, és fordítva, -1-hez közeledve.

A minta átlagában a cégvezetők a „termékvonalak számát” kívánják a leginkább növelni (a termékdifferenciálás indexe 0,5). Ezt követően az „értékesítés és export” expanziójára számítanak (0,4), míg a legkevésbé az „üzleti funkciók számát”-t változtatnák (0,38). Országonként azonban jelentős eltérések mutathatók ki.

- A lengyel, szlovák és szlovén cégek a termékdifferenciálás (új termékkéleségek gyártásba vétele) terén számítanak a legnagyobb növekedésre (az indikátorok sorrendben 0,7; 0,5 és 0,47). Szintén növekedésre számítanak az önállóan végzett üzleti funkciók számát illetően (0,5, 0,45, és 0,32).
- Az észt és a magyar cégek kevésbé vagy alig kívánják növelni a gyártott termékkéleségek (0,4; 0,24) vagy mandátumaik számát (0,28 és 0,21). Általában azok a cégek nem kívánták tovább bővíteni tevékenységüket (sőt csökkenteni szándékoznak), amelyeknél a termékdifferenciálás és az önállóan végzett üzleti tevékenységek száma már eddig is a legnagyobb volt. A magyar és a szlovén válaszok eltérését is jól magyarázza, hogy a magyar minta átlagában a termékvonalak száma már kezdetben is sokkal nagyobb (átlag 5,8) volt, és jobban nőtt (7,6-ra), mint a szlovén cégeknél (2,2-ről nőtt 4,4-re).

Az értékesítés és az export növekedésével kapcsolatos várakozások is igen eltérőek: a szlovén cégek számítanak a legnagyobb mértékű expanzióra (0,67), majd a szlovák cégek (0,47), míg a magyar cégek prognózisa a „legpesszimistább” (0,32). Az észrt és a magyar várakozások szerint ugyanakkor az értékesítés és az export jövőbeli alakulása dinamikusabb lesz, mint az egyéb tevékenységeknél tervezettek (üzleti funkciók vagy a termékféleségek számának bővülése).

Néhány következtetés

Az eddigiekből a nemzetközi elméleti és gyakorlati tapasztalatokkal összhangban egyértelmű, hogy a KMT-beáramlás és a multinacionális cégek jelenléte jelentős mértékben segítette a magyar (és a velünk együtt csatlakozó néhány ország) gazdasági felzárkózását, a feldolgozóipar és az export szerkezetváltását az igényesebb és hatékonyabb (nagyobb hozzáadott értéket előállító) tevékenységek felé.

A multinacionális cégek befektetési motivációi és a vonzásukra a befogadó országokban alkalmazott szabályozás múltbeli, magyarországi és a velünk együtt csatlakozó országok tapasztalatai alapján több hasonlóságot, mint különbséget mutattak. Valamennyi vizsgált országban (többé-kevésbé) azonos komparatív előnyök, a relatíve olcsó, de jól képzett munkaerő, a külföldi befektető – korábbi (főként bérmunka-) kapcsolatai során felhalmozott – ismeretei az adott cégről, tevékenységről és a földrajzi közelség jelentették a fő vonzerőt. A különbségeket leginkább a piacnagyság (Lengyelország), a befektetők eredete szerinti eltérő sorrend (skandinávok Észtországban, franciák Lengyelországban, német, holland és osztrák befektetők a szlovén, szlovák és a magyar gazdaságban, az amerikai és a japán befektetők nagyobb aktivitása Magyarországon), végül, de nem utolsósorban a jogalkotás és a gazdasági szerkezet átalakításában és a gazdaságstabilizáció időzítésében mutatkoztak.

A befektetők főbb motivációi is hasonlóak voltak. A KMT-beáramlás korai stádiumában (a profitmaximalizálás mellett) mindenütt először a piacszerzés (a befogadó ország és a környező országoké, valamint az EU egyre inkább megnyíló piacaira való bejutás perspektívája) volt a legfőbb szempont, majd a hatékonysági szempontok kerültek előtérbe (főként a relatíve olcsó munkaerő, Lengyelországban és Szlovákiában még az olcsó nyersanyagok is), a multinacionális cég globális és/vagy regionális stratégiájával összhangban. A márkanév fontosságát mint a külföldi befektetést motiváló tényezőt csak a szlovák országtanulmány említette, bár hallgatólagosan az élelmiszer-ipari vállalatfelvásárlások jó részénél a márkanév megszerzése is fontos motiváció volt valamennyi vizsgált országban.

A KMT-beáramlás nagyságrendjének időbeli alakulása valamennyi vizsgált országban nagymértékben függött a jogalkotás és a privatizációs programok időzítésétől: a legfontosabb törvények (mint a kereskedelmi és társasági törvény Magyarországon 1988–1989-ben, vagy Szlovákiában 1999-ben) elengedhetetlenek voltak a KMT-beáramlás kockázatainak csökkentésére, a jogi feltételek megteremtésére. (Számos, a külföldi működő tőke áramlását korlátozó akadályt Szlovákiában csupán az utóbbi években töröltek el, míg Magyarországon a nyolcvanas évek végétől, Észtországban és Lengyelországban a kilencvenes évek elején.)

A legfontosabb alapfeltételt azonban mindenütt és mindenkor a politikai és a gazdasági stabilizáció teremtette meg (átlátható, prosperáló gazdaságfejlődés, amit a békés és gyors rendszerváltás ígért Magyarországon a kilencvenes évek elején, és az 1995. évi gazdaságstabilizáció erősített meg, vagy a politikai és gazdasági konszolidáció az elmúlt években Szlovákiában). Világos, egyértelmű szabályozás és speciális kedvezmények

nyújtása – a környező országokkal versengve – növelheti (vagy ezek hiánya elriaszthatja) a külföldi befektetőket. (A politikai feszültségek és a gazdaságpolitika nem kellő kiszámíthatósága fontos tényezőnek látszik Magyarország tőkevonzó képességének jelenlegi hanyatlásában.)

Magyarország élenjáró szerepe a külföldi tőke vonzásában a rendszerváltó országok között már a kilencvenes évek végére jelentősen lemorzsolódott először az abszolút, majd a relatív mutatók szerint is, amint a többi ország is meghozta a tőke vonzásához szükséges legfőbb jogi, privatizációs és gazdaságpolitikai döntéseket.⁷ Számolni kell azonban azzal, hogy a magyar gazdaságban azokra a tevékenységekre, amelyeket már ma is döntően a külföldi cégek dominálnak, a gazdaságpolitika nagyon szűk befolyással bír. A jövőben pedig a külföldi működő tőke ismételt dinamikus beáramlása esetén is várható – ami Írországban, Spanyolországban, Portugáliában is már a kilencvenes évek végén megfigyelhető volt –, hogy a hazai cégek külföldi befektetései meghaladják majd a beáramló KMT nagyságát. Azaz hosszabb távon nem lehet arra számítani, hogy a külföldiek megtakarításai (magyarországi beruházásai) finanszírozzák majd a hazai túlköltekezést. A külföldön termeltető magyarországi cégektől is csak akkor várható, hogy hazautalják külföldön termelt profitjukat, ha arra az itthoni befektetési feltételek kellően ösztönöznek. *Vagyis a magyar gazdaság általános befektetési beruházási feltételeinek javítása segíthet akár a külföldi cégek, akár a hazai cégek itthon maradásában, integrálódásában.*

Láttuk azt is, hogy mind a multinacionális cégek, mind a hálózatokat képező, Magyarországon (vagy/és a környező országokban) létesített leányvállalataik rendkívül heterogének, tevékenységük gyorsan változik, és eredményességüket is számos, gyorsan változó különféle tényező befolyásolja térben és időben egyaránt. Azok a cégek, amelyek már több vagy közel egy évtizede Magyarországon működnek, kellőképpen integrálódtak a hazai viszonyokhoz, ha másképp nem, foglalkoztatottjaik révén. Láttuk, hogy piaci orientációjuk és tevékenységük jellege határozza meg döntően, hogy milyen mértékben támaszkodnak beszerzéseikben a hazai vagy a cégcsoport más országokban lévő vállalataira, vagy azoktól független kapcsolatokra. A magyarországi mintában a megkerdezett külföldi cégeknél a hazai beszállítások aránya kiemelkedő volt. Miközben más vizsgálataink azt is kimutatták, hogy a tisztán hazai tulajdonú cégek (kis és középvállalatok) integrálódása az EU vállalatláncba is előrehaladott, és egyre nő a magyarországi cégek külföldi termeltetése is.

Illúzió tehát azt hinni, hogy felülről/kívülről meghatározható, hogy mely tevékenységek hol, milyen feltételek mellett fejlesztendők vagy korlátozandók (természetesen néhány alapvető, például drogterjesztést, -előállítást, környezetszennyezést, hulladéklerakást tiltó szabályozást kivéve). Vagy hogy kik legyenek a beszállítók és milyen mértékben. A gazdaságpolitika formálói (azon belül az oktatási, az ipari, a munkaügyi, regionális, infrastruktúrafejlesztő, befektetésösztönző részpolitikák) nem tehetnek mást, mint hogy az általános, széles értelemben vett versenyképességet segítő, beruházást ösztönző hosszabb távon előre és átlátható makrogazdasági feltételeket az ország adottságainak ismeretében a hosszú távú növekedést biztosító irányban, fejlesztik. Erre ma mindenekelőtt a munkaerőképzés (rugalmas, az alacsony képzettség felzárkóztatását, a szaktudás és a folyamatos tanulás – bérezésben is kifejezett – megbecsülését, a munkaerő mobilitását – például a lakáskérdés megoldását – segítő) és a kutatás-fejlesztés (fel-

⁷ Az itt leírtak akkor is helytállóak, ha az országok közötti eltérő számbavétel problémáját és a privatizáció eltérő időbeli lefolyását figyelembe vesszük. Lásd erről a Nemzeti Bank tanulmányát, ahol a privatizációs bevételekkel korrigálták a cseh és a lengyel KMT-beáramlás értékét, a magyar adatokat pedig megnövelték az itthon újra befektetett profit becslült összegével. (Májer Andrea – Csermely Ágnes, 2003.)

sóoktatási, intézményi, finanszírozási, áfa- és adókedvezményekkel is támogatott) ösztönzése látszik a leginkább járható és szükséges eszközrendszernek.

A szabályozásbeli (például a jövőben nyújtható ösztönzőkbeli) különbségek a teljes jogú tagság elnyerésével várhatóan közelednek, illetve megszűnnek, a komparatív előnyök – mint a relatíve olcsó munkaerő – gyorsan mérséklődnek valamennyi most csatlakozó országban (különösen a nem csatlakozó szomszédos országokkal és a fejlődő országokkal szemben). A vizsgált országok mindegyikében a bérköltségek EU–15 átlagától való elmaradása (még ha a termelékenységi szintkülönbségeket figyelembe vesszük is) tág teret enged a felzárkózásra (azaz még hosszabb ideig fontos motiváló tényező lehet a külföldi befektetők számára az igényesebb tevékenységeknél). (Az EU–15 átlagához viszonyított fajlagos bérköltségek (euró/óra) szerint még a szlovén szint is az EU-átlagnak csupán 38 százalékát, a lengyel, magyar és a cseh szint pedig 17-18 százalékát érte el, és Észtországban alig haladta meg a 13 százalékot, míg Portugáliában a fajlagos bérköltségek 2000-ben már meghaladták az EU-átlag felét.)

Irodalom

- Hamar Judit* [2001]: A multinacionális vállalatok szerepe Magyarországon és az EU csatlakozás. *Európai Tükör*, 81. sz.
- Hamar Judit* [2003a]: A „fejlődőképes-dinamikus” és a „leamaradó-túlélő” vállalatcsoportok jellemzői a feldolgozóiparban (Kopint-Datorg, www.kopint-datorg.hu)
- Hamar, J.* [2003b]: Productivity Gap and Restructuring (Comparative study, <http://www.iwh-halle.de/projects/productivity-gap>)
- Májer Andrea – Csermely Ágnes* [2003]: Jelentés a pénzügyi stabilitásról, MNB, december.
- Majcen, B. – Radosevic, S. – Rojec, M.* [2003]: FDI Subsidiaries and Industrial Integration of Central Europe: Conceptual and Empirical Results (IHW, Discussion Papers).
- Országtanulmányok [2003]: In: Mechanisms of Productivity Growth through Inward Foreign Direct Investment' (EU Integration and the Prospects for Catch-Up Development in CEECs – The Determinants of the Productivity Gap. Contract no. HPSE-CT-2001-00065) (www.iwh-halle.de/projects/productivity-gap.htm)
- Hannula, H. – Männik, K. – Varblane, U.*: Estonia. (Faculty of Economics and Business Administration, University of Tartu)
- Hamar J. – Béres A. – Mészáros Á.*: Hungary. (Kopint-Datorg Foundation for Economic Research)
- Kosmider, R. – Malik, K. – Kania, M.*: Poland. (Politechnika Opolska, Faculty of Management and Production Engineering)
- Majcen, B. – Rojec, M.*: Slovenia. (Institute of Economic Research – Ljubljana)
- Sabol, T. – Hoškova, A. – Šoltés, M. – Hreňo, J.*: Slovakia. (Technical University of Kosice, Faculty of Economics,)