

Válságtól válságig?

A magyar textil- és ruházati ipar helyzete és kilátásai

HAMAR JUDIT

*A magyar gazdaság versenyképességének, növekedési kilátásainak, foglalkoztatási és szociális problémáinak elemzésekor alig esik szó a textil- és ruházati (továbbiakban: textil-ruházati) ipar helyzetéről, problémáiról, miközben az ágazat nemzetközi környezete gyökeres változáson megy keresztül. A világkereskedelem földrajzi megoszlása alapvetően átrendeződött, a textil-ruházati ipar teljes vertikumában lényegi átalakulás megy végbe a fejlett országokban, és mindez a szektor magyarországi szereplőit is új, a korábbiaknál erőteljesebb alkalmazkodásra kényszeríti. Előzetes várakozások szerint – a szektor kis súlya miatt a csatlakozás és a világkereskedelem liberalizálása – a magyar gazdaságot viszonylag szerény mértékben érinti. Az elemzésből ezzel szemben kitűnik, hogy az átalakulási válság idején élenjáró, a kilencvenes évek struktúraváltása idején is jelentős alkalmazkodóképességről tanúbizonyságot tévő szektor (döntően a ruházati ipar) az ezredfordulót követő kihívásokra adott válaszlai során kifulladás nélkül látszik. A gazdaságpolitikában a szektor versenyképességének javítására nem szükséges új gazdaságpolitikai eszközöket kitalálni, hanem a már ismert és (az EU és más tagországok által) elhatározott, elkezdett és folyamatban lévő teendőket kellene nálunk is megvalósítani. Ehhez azonban mindenekelőtt a gazdaság- és iparpolitikai, valamint a helyi döntést hozók gondolkodásmódjának változására van szükség.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F13, F15, F23, F43, L11, L22, O16, P27.

Bevezetés

A textil-ruházati iparban a fejlődés „lélegzetelállító”.¹ Az Európai Unióban felismerték, hogy „egy hagyományos európai ipar új szakaszba lép, stratégiai fontosságú”. Az EU kibővítését és a textil-ruházati kereskedelem 2005 januárjától esedékes teljes liberalizálását megelőzően készült számos tanulmány, hatásvizsgálat alapján széles körű (nemzeti és EU-szintű) akció indult a szektoron belüli és a világpiacon aktuálisan végbemenő radikális változásokhoz való alkalmazkodás elősegítésére. Alapvetően megváltozott az iparpolitikai gondolkodásmód is (Navarro, 2003), a tudás és az innováció

* A cikk háttéréül szolgáló tanulmány (Hamar, 2005) a versenyképesség mérhető (külpiaaci, hazai, szakágazati és vállalati) és nem mérhető tényezőinek (döntési kompetenciák, a versenyképesség főbb tényezői és a vállalatok fejlődése közötti összefüggések) elemzésével a textil-ruházati ipar magyar gazdaságban betöltött szerepét, perspektíváit, a várható nemzetközi kihívásokra adandó, adható válaszlehetőségeket, gazdaságpolitikai teendőket vizsgálta.

¹ Ezt a jelzőt használja Lutz Walter <http://www.euratex.org/>

fogalmának² változásával a tevékenységek mélyebb ismeretére alapozott horizontális iparpolitika eszközeivel próbálják meg segíteni a szektor versenyképességének javítását, mérsékelni a szerkezetváltás negatív hatásait.

Mi történik ezalatt Magyarországon? A gazdaságpolitika belenyugodott ennek az iparágban a lemorzsolódásába (eltűnésébe)? A külföldi tőke vonzására és a növekedésre koncentrálva, a high-tech iparok, húzó ágazatok (autóipar, elektronika, biotechnika, egészségipar, szórakoztatóipar) fejlesztésének fontosságát hangsúlyozva a tudásalapú társadalom, az innováció és a technikai fejlődés a gyakran ismételt varázsszavak. Az ezredfordulón még közel 90 ezer főt (más számítások szerint csak az iparban – kereskedelem és szolgáltatások nélkül – 130 ezer főt) foglalkoztató iparág utóbbi években felgyorsuló, folyamatos és drasztikus zsugorodása felveti a kérdést, hogy vajon a munkaerőpiac adottságai, az oktatás átalakítása, a szerkezetváltás üteme biztosíthatja-e a szektor leépülése miatt kikerülő népesség foglalkoztatását? Akkor, amikor a munkanélküliség már ma is magas (7 százalék feletti és az egyes, érintett régiókban kiemelkedő), és szintje tovább nő.

A textil-ruházati ipar gazdasági szerepe, a versenyképesség hanyatlásának főbb tényezői

A szektor magyar gazdaságban betöltött szerepének kilencvenes évekbeli változásából kitűnt, hogy a *textil-ruházati ipar* az átalakulási válságból való kilábalás idején, az exportban és az új körülményekhez való alkalmazkodásban is élen jár, a külföldi tőkét is elsőként vonzó szerepe (EIU, 1991) folyamatosan és erőteljesen lemorzsolódott a kilencvenes évek során és különösen az elmúlt néhány évben. Elemzésünk azt mutatja, hogy – a mezőgazdasághoz hasonlóan – az Európai Unióhoz való csatlakozás és a világkereskedelem liberalizálása súlyosabban vagy legalább olyan súlyosan érinti ezt a szakágazatot, mint a rendszerváltás annak idején.

1. táblázat

A textil-ruházati ipar részarányának alakulása az átalakulási válság idején

	Termelés (folyó áras adatok alapján)			Foglalkoztatott létszám		
	Részarány, %		Növekedés, %	Részarány, %		Növekedés, %
	1988	1992	1992/1988	1988	1992	1992/1988
Textilipar	5,0	3,4	72,4	8,0	6,0	47,8
Ruházati ipar	1,7	2,1	127,4	5,1	6,7	84,5
Feldolgozóipar	100	100	105,9	100	100	63,8

Forrás: KSH, Statisztikai Zsebkönyv és Havi Közlemények alapján saját számítás.

² Lásd *Szalavetz* [2004] és az NFH-KOPINT-DATORG által 2005 januárjában az innovációról rendezett műhelyvitatát.

A textil-ruházati ipar szerepe a feldolgozóiparban az ezredfordulót követően

	Termelés (folyó áras adatok alapján)			Foglalkoztatott létszám		
	Részarány, %		Növekedés, %	Részarány, %		Növekedés, %
	2000	2004	2004/2000	2000	2004	2004/2000
Textilipar	1,5	0,9	79,7	4,4	3,8	80,7
Ruházati ipar	1,8	1,4	103,2	9,1	6,5	67,6
Feldolgozóipar	100	100	131,4	100	100	94,9

Megjegyzés: Öt főnél nagyobb vállalatok, 2004-ben négy főnél nagyobb vállalatok. 2005-ben a szektor részaránya a feldolgozóipar termelésében már csak 1,9 százalék, az előző évi érték 92 százaléka és a 2000. évi érték 85 százaléka. Az alkalmazottak száma 2005-ben (a cipőiparral együtt) mindössze 70 ezer fő, az előző évi létszám kevesebb, mint 84 százaléka (a feldolgozóiparban foglalkoztatottak száma az előző évinek 97 százaléka volt).

Forrás: KSH, Statisztikai Havi Közlemények és Magyar Statisztikai Évkönyvek alapján saját számítás.

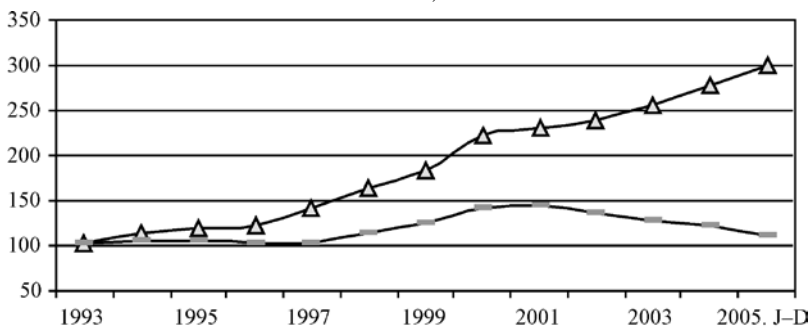
A kilencvenes évek második felében a szektor termelési és exportbeli *relatív súlycsökkenése* elsősorban *statisztikai jellegű* volt, döntően az újonnan meghonosodott tevékenységek (autóipar, elektronika) gyors, exportorientált fejlődésének volt a következménye.

2000 után a recesszió, és különösen a csatlakozás és az importliberalizálás hatására azonban már *abszolút* mértékben is, a korábbiaknál és az előzetes várakozásoknál is jóval nagyobb ütemű *zsugorodás* mutatható ki: a szektor termelése (1992-es változatlan áron) először stagnált, majd 2002-től csökkent.

1. ábra

A textil- és ruházati ipar termelése és a feldolgozóipar

Volumenindexek, 1992 = 100



Forrás: KSH

—▲— D = feldolgozóipar

—■— DB = textil, textilárú

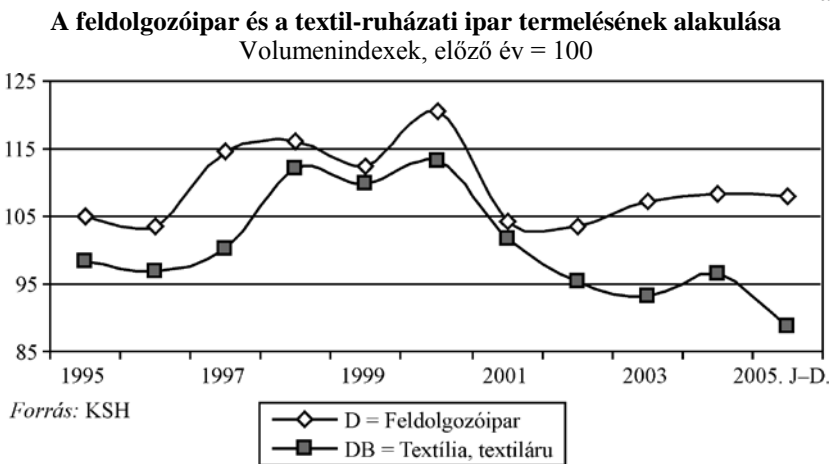
A szektor relatív lemorzsolódása a feldolgozóipari termelésben és exportban folyamatos volt, a foglalkoztatásban játszott szerepe azonban (a ruházati iparnak köszönhetően) 2002-ig még alig változott. Az utóbbi években ezzel szemben már a szektor vált a

létszámvesztés legfőbb területévé, döntően a ruhaiparban bekövetkezett gyárbezárások, létszámleépítések következtében.

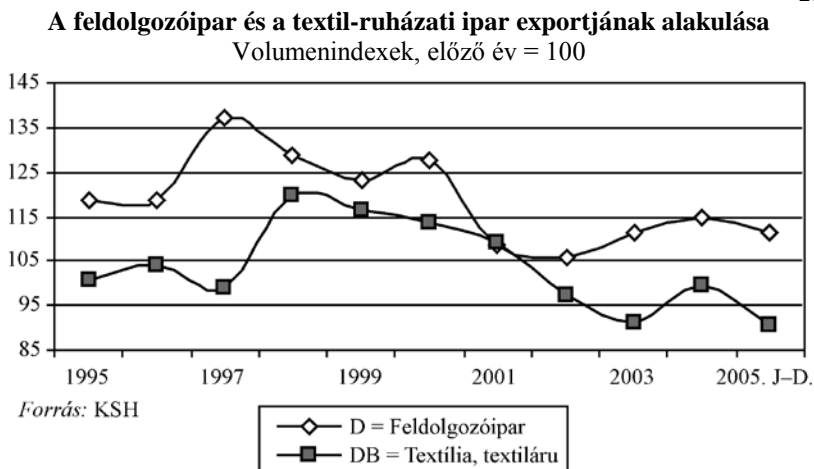
2000–2004 között 28,5 ezer fővel csökkent a szektorban foglalkoztatottak száma, ebből több mint 22 ezer fő a ruhaiparból tűnt el. 2003-ban egy év alatt nagyobb (8291 fő) leépítés történt, mint az előző két évben összesen (7962 fő) és 2004-ben további 5841 fővel csökkent a létszám a négy főnél nagyobb cégek körében. (A feldolgozóiparban négy év alatt 38,5 ezer, 2004-ben már „csak” 7233 fő létszámcsökkenést regisztrált a KSH).

A szektor fejlődése – a nemzetközi tendenciákhoz hasonlóan – szoros korrelációt mutatott az *exportképesség* változásával (vö. a 2a és 2b ábrát).

2a ábra



2b ábra

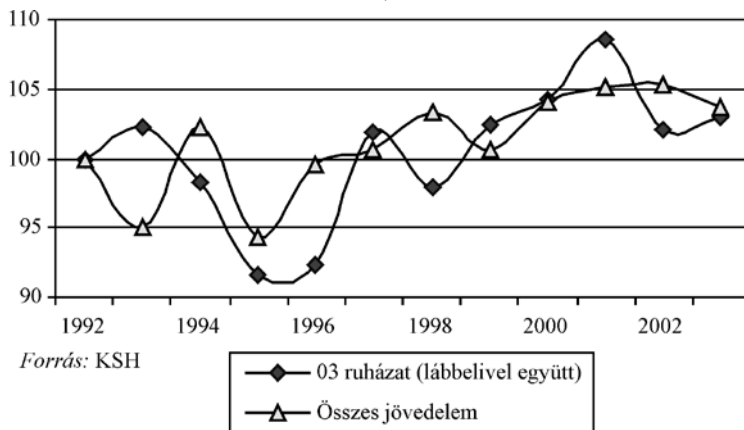


A szektor versenyelőnyei láthatóan már a kilencvenes évek második felében méréséklődni kezdtek, annak ellenére, hogy a termelés és az export ekkor még dinamikusabban bővült. Az exportdinamika 1998-tól, a termelés növekedési üteme pedig 2000-tól kez-

dett mérséklődni, majd 2002-től csökkenni. 1995-ben és 1996-ban a hazai fogyasztás zsugorodása vetette vissza a termelést, 1998-tól ugyanakkor a ruházatra fordított kiadások élénkülése (különösen 2001-ben) késleltette a visszaesést 2002-ig (lásd a 3. ábrát). 2002-ben a belső kereslet dinamikájának és az export volumenének csökkenése a termelést is visszavetette, ami (az export közel 10 százalékos csökkenése következtében) még 2003-ban is folytatódott. 2004-ben az export az előző évi szintet közelítette, a termelés még azt sem, míg 2005-ben mind a termelés, mind az export radikálisan (reálértéken 10 százalékkal) esett vissza (lásd az előző ábrákat).

3. ábra

Háztartások jövedelme és fogyasztása
Volumenindexek, előző év = 100



Export, bérmunka

A kilencvenes évek második felében az új, exportorientált iparágak (mint a villamosgép-gyártás, járműipar) exportjának fellendülésével, a textil-ruházati termékek exportjának igen dinamikus (275 százalékos) növekedése ellenére a szektor exportaránya (folyó áron, forintban, az összes export ötszörös növekedése következtében) 13-ról 6 százalékra csökkent.

EUROSTAT adatok szerint a ruházati cikkek (HS62) 1995-ben az EU-ba irányuló kivitel harmadik³ legnagyobb árucsoportja volt 6,7 százalékos részaránnyal. 1997-re a közúti járműexport (HS87) expanziója az árucsoportot a negyedik helyre szorította 5 százalékos részesedéssel, 2000-re pedig 3 százaléka alá csökkent az árucsoport súlya, és 2002-re kikerült az első öt termékcsoport közül.

Ezzel szemben 2000 után a szektor exportarányának további csökkenése (2004-re 6-ról 4 százalékra) már a ruhaexport (SITC84) radikális (folyó áron, forintban 13 százalékos) visszaesésének tulajdonítható. (A ruhaexport súlya 4,5-ről 2,7 százalékra csökkent.)

Az exportdinamika mérséklődésében feltétlenül szerepet játszott a bérmunka iránti kereslet alakulása. A kvóták eltörlése 1998-tól a társult országok viszonylatában és a késztermékként importált ruházati cikkek bér munkával szembeni vámhátrányának meg-

³ A HS84 (Kazán, gép, mechanikai berendezés), és a HS85 (Elektromos gépek és felszerelések) csoportok után.

szűnése kétségtelül megkönnyítette a román, bolgár, török, mediterrán országokban való termelést. A világpiac átrendeződése és a gyors szerkezetváltás következtében a hagyományosan jelentős bér munkáltatók (főként német cégek) más iparágak (gépgyártás, elektronika) felé fordultak, a globalizációba viszonylag újonnan bekapcsolódó olasz ruházati cégek pedig inkább Romániában, a görögök pedig Bulgáriában jelentek meg termeltetőként. (Andreff – Boudier-Bensebaa, 2000)

A magyar exportörök helyzetére jellemző, hogy a könnyűipari cikkek közül a kilencvenes évek második felében a bér munkában készült ruházati készáru kivitele abszolút értékben (dollárban) is csökkent, főként 1998-tól, és a bér munkaexporton realizált bevételek relatív mérséklődése 2000-re valamennyi főbb piacon jellemző volt. (Hamar, 2003)

A bér munka exportarányának és főként a bér munkadíj-hányad csökkenése következtében a feldolgozóiparon belül a *bruttó hozzáadott értéknek* (BHÉ-nek) is egyre kisebb hányada keletkezett a szektorban.

Az 1995-ben még 7,3 százalékos részarány 2000-re 5,5 százalékra csökkent, főként a textiliparnak „köszönhetően”. 2000-től a feldolgozóipar hozzájárulása a GDP-hez és a bruttó hozzáadott értéktermeléshez egészében is jelentősen mérséklődött, ami a TC szektor BHÉ arányának átmeneti (2001. évi) emelkedését eredményezte. 2002-ben azonban már mindkét szakágazat BHÉ mutatója közel egy százalékponttal, együttesen 4,8 százalékra csökkent.

A szektor (most már nemcsak relatív) hanyatlása 2000 után részben a fejlett országok keresletének visszaesésével (a *recesszió* elmélyülésével) függött össze. A termelésben és foglalkoztatásban bekövetkezett változás *egy sor tényező együttes eredménye*: mindenekelőtt az Európai Unió gazdasági tevékenységének a lassulása és a fő exportpiacok keresletének visszaesése hatott negatívan, mind a technikai és ipari textíliáknál, mind a ruházati termékeknél. A kvótarendszer várható megszűnése 2005-től a fejlett országok termeltetőit a *termelés áthelyezésére ösztönözte* Bulgáriába, Romániába, egy olyan időszakban, amikor az *euró árfolyama* felértékelődött a dollárhoz képest. Valamennyi szektort a fonástól a szövésen át a készruhágyártásig komolyan érintette az egyik vagy a másik tényező.

Ezek a változások a szektor nagyfokú nyitottsága, a kiemelkedő exportorientáció és a kilencvenes években már végbement integráció, az EU piacaitól való nagyfokú függés miatt értelemszerűen erőteljesen érintették a szektor magyarországi szereplőit. Az *árfolyam-változás* hatása is erősebben hatott a magyar exportörök gazdálkodására, mivel az euró/dollár árfolyam felértékelődését a forint euróhoz viszonyított felértékelődése is növelte. Ez a hatás 2001-ben – főként váratlan volta miatt – igen jelentős volt, a következő években azonban inkább a nagyfokú árfolyam-ingadozás okozott gondot a vállalatoknak. (GKI-KD-PKI, 2001 és 2003)

A külpiazi fejlemények, a bér munka térvészése, az árfolyamváltozás exportnyereséget rontó hatása ellenére a szektor exportorientációja összességében, 2000–2004 között is jelentősen, a feldolgozóipari átlagnál jóval nagyobb mértékben nőtt.

A ruházati termelés exportorientációja 2000–2002 között jelentősen mérséklődött, ezt követően azonban a külső konjunktúra némi élénkülésére ismét nőtt, különösen 2004-ben, amikor az előző évinél közel három százalékponttal volt magasabb az export aránya a nettó árbevételben.

**Az exportorientáció alakulása a feldolgozóiparban
és a textil-ruházati iparban, 2000–2004**

Export a termelés százalékában (folyó áron, millió Ft alapon)	2000	2002	2003	2004
Feldolgozóipar	58,4	59,7	61,2	62,8
Textil- és ruházati ipar	64,9	70,3	69,2	71,2
Ebből: Textilia gyártása	54,5	67,1	62,4	64,2
Ruházati termékek, szőrmekikészítés, konfekcionálás	74,0	72,4	73,3	76,0

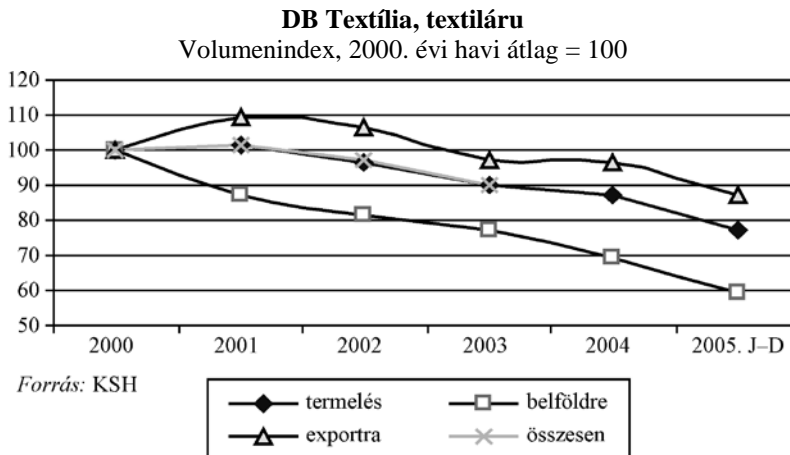
Forrás: KSH, Magyar Statisztikai Évkönyvek alapján saját számítás.

A textilgyártók ezzel szemben, az exportlehetőségek romlása ellenére – a belső kereslet még kedvezőtlenebb alakulása miatt – termelésük jóval nagyobb hányadát exportálták 2002-ben, mint 2000-ben, 2003-ban viszont jelentős csökkenés következett be, és az exportképesség – a két százalékpontos javulás ellenére – 2004-ben is jelentősen elmaradt a 2002. évi szinttől.

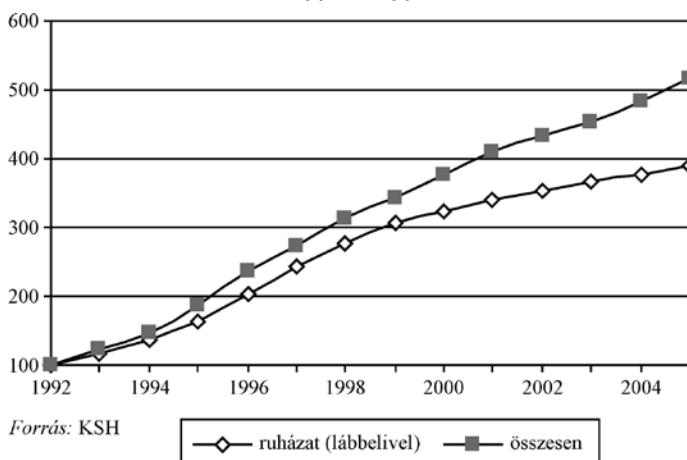
A hazai kereslet és piac változásai

A textil-ruházati ipar termelésének alakulását a szektor kiemelkedő exportorientációja ellenére a belső kereslet és értékesítési lehetőségek alakulása is erőteljesen befolyásolta. A háztartások ruházatra fordított kiadásainak és a fogyasztói áraknak a relatív lemorzsolódása a belső értékesítés fokozódó nehézségeit jelzi. A következő ábrán látható a magyarországi cégek belső értékesítési lehetőségeinek a jelentős és folyamatos romlása. (2004-ben folyó áron az előző évihez képest 9 százalékkal, 2005-ben pedig további 13 százalékkal, a 2000. évi szint 60 százalékára csökkent a szektor belső értékesítése.)

4a ábra



Fogyasztói árindex, kiadási főcsoportok szerint 1992 = 100



A hazai kereslet alakulására és szintjére jellemző, hogy 2004-ben a háztartások egy főre jutó összkiadásuknak már csupán 3,7 százalékát (lábbelivel együtt 5,1 százalékát) fordították ruházatra. (Tíz évvel korábban a háztartások ruházati kiadásai még összkiadásuknak 7,2 százalékát, és még 1998-ban is 6,1 százalékát jelentették. Összehasonlításképpen, Németországban, ahol a ruházatra fordított kiadások csökkenéséről panaszkodnak, jövedelmüknek még mindig több mint 6 százalékát ruházati cikkek vásárlására fordítják.)

A textil- és ruhagyártók belföldi értékesítési lehetőségeit a növekvő (olcsó kínai) import is minden bizonnyal rontotta, bár részletes adatok hiányában csak vállalati véleményekre, a cégek belföldi értékesítésének alakulására támaszkodhatunk ennek megítélésekor.

A textil-ruházati cikkek importdinamikája már 1995–2000 között is meghaladta az exportét: a textilfonal (SITC65) kivételével valamennyi cikkcsoportban a behozatal gyorsabban nőtt, mint a kivitel, a legnagyobb tételt jelentő ruházati késztermékek (SITC84) esetében több mint háromszorosára. A szektor részaránya az importban mégis 8,8 százalékról 5,3 százalékra mérséklődött.

2000 után a textil-ruházati termékek behozatala összességében szerény mértékben (négy év alatt alig 3,8 százalékkal) nőtt (az összes import 35 százalékos növekményével szemben), ami a textilrost- és a fonal-, szövetimport csökkenésével magyarázható, és a bér munka-export visszaesésének a velejárója. A ruházati cikkek importja ugyanakkor továbbra is dinamikus, 25 százalékkal nőtt 2000-ről 2004-re.

A szektor külkereskedelmében keletkezett deficit 2004-ben már több mint 37 milliárd Ft volt (a 2000. évi 10 milliárddal szemben), döntően a ruházati termékek exporttöbbletének lemorzsolódása következtében (201 milliárdról 120 milliárdra).

A magyar textil-ruházati szektor külpiaici orientációja tehát még ma is egyértelműen jóval nagyobb, mint az EU-országoké. Az importbehatolás a késztermékeknel ugyanakkor (feltehetően) még mindig sokkal kisebb – bár gyorsan nő.⁴ Az Európai Bizottság

⁴ A pontos számítás elvégzését nehezíti, hogy a külkereskedelmi statisztika a bér munkaforgalmat (besült) anyaghányaddal együtt veszi számba, míg a vállalatok pénzügyi mérlegein alapuló statisztikákban csak a tényleges (tehát zömmel anyagköltség nélküli) kiadási tételek szerepelnek.

becslése (EU Commission, 2003a) szerint 2002-ben az importbehatolás a magyar textil-ruházati ipari (látszólagos) fogyasztásban 20 százalék, a textíliáknál 28 és a ruházati termékeknél 15 százalék volt. Az EU15 esetében ezek az arányok 30, 18, illetve 41 százalék, az új tagországok átlagában pedig 17, 18 és 16 százalék volt. Közismert ma már az is, hogy a magyar cégek is termelhetnek külföldön, részben exportra, részben hazai felhasználásra, ennek nagyságáról azonban végképp nem rendelkezünk megbízható adatokkal.

A szektoron belül 2000 után is folytatódott a ruházati ipar részarányának növekedése a textilipar rovására. Új jelenség viszont a textilipar relatív „térhódítása” a szektor belföldi értékesítésében 2002-től, és növekvő részaránya – a ruházati ipar rovására – 2004-ben, a termelésben és az exportban. Azaz a ruhaipar „zsugorodása” épp ekkor, a válság lecsengését követően gyorsult fel.

Mindezek alapján úgy tűnik – részletes adatok hiányában csak feltételezhető –, hogy a csatlakozással teljesen szabaddá váló belső piac és a dinamikusan növekvő kínai import a ruházati termékek hazai piacán teremt/teremtett a korábnál jóval élesebb versenyt a magyarországi ruházati ipar szereplői számára.

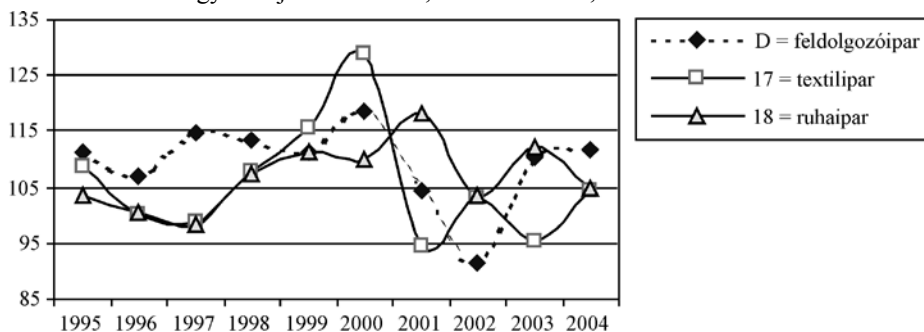
Alkalmazkodás, termelékenység alakulása

A szektor gazdasági szerepének mérséklődése közepette a termelékenység alakulása jelentős alkalmazkodásra utal: 1995-től 2000-ig szakáganként eltérő mértékben és időben, de jelentős alkalmazkodás ment végbe: 1995-től 1997-ig a textil- és a ruhaiparban egyaránt a termelékenység lassú visszaesése volt jellemző, 1997-től 2000-ig ezzel szemben – különösen a textiliparban – erőteljes felzárkózás figyelhető meg. (Lásd az 5a ábrát). 2000 után a termelékenység nagyfokú ingadozása jellemezte a szektort.

Az 5.b ábra mozgóátlagaiból ugyanakkor látható, hogy a feldolgozóipar egészében a termelékenységnövekedés csökkenő trendjével ellentétben, a ruhaiparban az egy alkalmazottra jutó termelés évi átlagban tíz százalék feletti ütemben nőtt 2000–2004 között, a textilipari termelékenység ezzel szemben (2002-től) meredeken, a feldolgozóiparét meghaladó mértékben csökkenni kezdett.

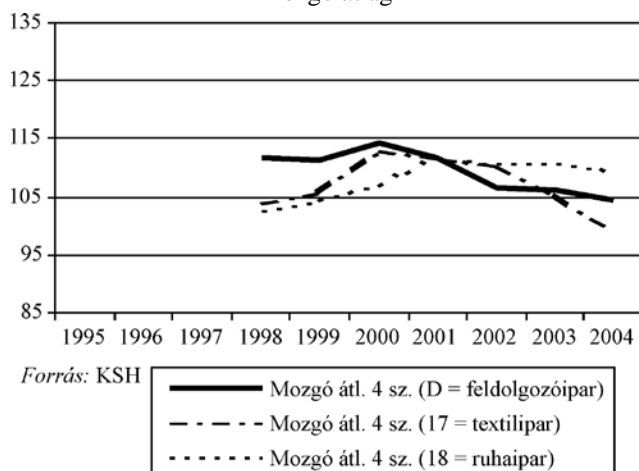
5a ábra

A textil-ruházatiipar és a feldolgozóipar termelékenységének alakulása
Egy főre jutó árbevétel, volumenindex, előző év = 100



Forrás: KSH

Termelékenység (egy főre jutó árbevétel)
Mozgó átlag



Megjegyzés: A fajlagos mutatók feldolgozóiparral való összehasonlításakor figyelembe kell venni a bér munka feldolgozóipari átlagnál jóval nagyobb arányát a szektorban – és még inkább a ruhaiparban –, ami a szektor fajlagos mutatóit értelemszerűen lefelé torzítja.

A jelentős alkalmazkodás ellenére 2000-ben a munkatermelékenység szintje a bruttó hozzáadott értékadatok szerint fele-harmada volt a feldolgozóipar átlagában mért értéknek. Szektoron belül jól látható a textilipar nagyobb hozzáadottérték-termelő képessége, miközben a szektor egyre nagyobb hányadát kitevő ruhaiparban volt a legalacsonyabb a fajlagos BHÉ értéke. 2002-re a bruttó hozzáadott érték szerinti termelékenység szintje mindenütt emelkedett, a különbség azonban a feldolgozóiparhoz képest a textilipari termelékenységi szint relatív elmaradásának fokozódása következtében tovább nőtt. A ruhaipar termelékenysége javult a legnagyobb mértékben, a különbség mégis még mindig itt a legnagyobb: a termelékenység szintje még 2002-ben is alig haladta meg a feldolgozóipari átlag 38 százalékát.

4. táblázat

A munkatermelékenység szintje a textil-ruházati iparban
Bruttó hozzáadott érték (millió Ft)/alkalmazásban állók száma (fő),
a feldolgozóipar átlaga = 100, százalék

		BHÉ/fő		Feldolgozóipar = 100	
		2000	2002	2000	2002
		millió Ft/fő		százalék	
D	Feldolgozóipar	3,7	4,3	100	100
DB	Textília, textiltermékek gyártása	1,5	1,7	41,1	40,3
	Ebből: textilgyártás (17)	1,8	1,9	50,1	44,7
	Ruházat (18)	1,3	1,6	36,8	38,2

Forrás: KSH, Magyar Statisztikai és Magyar Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv alapján saját számítás.

A külföldi működő tőke szerepe és a hazai cégek külföldi terjeszkedése

A külföldi tőke a feldolgozóiparhoz hasonlóan fontos tényezője volt a szektor dinamikus fejlődésének, az exportorientáció alakulásának a kilencvenes években. A termeléshez és exporthoz hasonlóan azonban, a kezdeti vezető helyről a ruházati ipar hamarosan háttérbe szorult a külföldi tőke vonzásában is. A szektor sajátos jellemzői közé tartozik – és a bér munka-kapcsolatokkal függ össze – a külföldi cégek relatíve kisebb súlya az exportban, és a hazai tulajdonú cégek – más szektorokhoz képest – kiemelkedő exportorientációja.

5. táblázat

A külföldi és a hazai cégek exportorientációja, 1996–2000

	Export/output			
	Külföldi cégek		Hazai cégek	
	1996	1996	2000	2000
Textília, textiláru	58,2	37,2	72,0	37,5
Feldolgozóipar	42,5	20,6	59,9	21,8

Forrás: Kettős könyvelést folytató cégek pénzügyi beszámolóit (APEH-KOPINT-DATORG) alapján saját számítás.

6. táblázat

A külföldi tőkével működő cégek szerepe a szektorban, 2000

Részarány százalékban, a szakágazat összes vállalata = 100

KV/ÖV részarány	Vállalat-szám	II. TÁRGYI KMT/JT ESZKÖZÖK	Exportértékesítés nettó árbevétele	Értékesítés nettó árbevétele	Átlagos állományi létszám	
Feldolgozóipar	17,3	61,0	75,7	88,6	73,8	49,4
Textilipar	24,5	58,0	63,7	71,9	59,1	43,1
Ruházati ipar	17,4	53,4	57,0	76,1	60,9	37,3

Átlagok, százalék, szakágazat összes vállalatának fajlagos mutatói = 100

	Fajlagos mutatók KV/ÖV	II. TÁRGYI ESZKÖZÖK	Exportértékesítés nettó árbevétel	Értékesítés nettó árbevétele	Átlagos statisztikai állományi létszám
17	Textilipar, átlag	259,5	293,0	240,8	175,7
18	Ruházati ipar	327,2	437,2	349,7	214,4

Megjegyzés: KV: külföldi tőkével működő vállalatok, ÖV: összes vállalat, KMT: külföldi működő tőke, JT: jegyzett tőke.

Forrás: ua., mint az előző táblázatnál.

A hazai tulajdonban lévő cégek növekvő versenyhátrányának a jele ugyanakkor, hogy az export aránya árbevételükben 2000-re alig nőtt, szemben a külföldi cégek exportorientációjának jelentős további növekedésével.

A külföldi cégek súlya (az export kivételével) a ruhaiparban volt a legalacsonyabb: elmaradt a szektor átlagától és (a vállalatok szám kivételével) a feldolgozóiparra jellemző arányoktól is. Mégis, a külföldi cégek fölénye – eszközellátottság, output, export-árbevétel, de még a foglalkoztatottak száma szerint is – a ruhaiparban volt a legnagyobb: az egy cégre jutó fajlagos mutatók csoportátlaga szerint a külföldi cégek háromszor,

négyszer jobb mutatókkal rendelkeztek, mint a hazai tulajdonban lévők. A textiliparban kisebb, de szintén jelentős volt a különbség a külföldi cégek javára.

2000 után a külföldi működő tőke (KMT) áramlásának globális mérséklődése, és a magyar gazdaságba áramló KMT jelentős lassulása is hozzájárult a ruhaipar tőkevonzó képességének hanyatlásához. A rezidens (Magyarországon bejegyzett) cégek külföldi befektetései pedig nem utalnak lényeges külföldi (tulajdonosi) terjeszkedésre: a 2000. évi egyszeri jelentősebb beruházástól eltekintve szerény mértékben kapcsolódtak be a külföldi tulajdonszerzésbe. 2001-ben a külföldön befektetett KMT állománya radikálisan csökkent, és ettől kezdve folyamatossá vált a tőke kivonás. A külföldi termeltetés (tulajdonszerzés nélküli termelés-kiszervezés) nagyságrendjéről nincsenek információk.

7. táblázat

Magyarországi cégek külföldi közvetlen tőkebefektetésének állománya
(Millió euró)

EUROSTAT kód	TEÁOR kód	1998	1999	2000	2001	2002	2003
3995	D, Feldolgozóipar	50	125	172	201	320	801
1805	DB, Textilia, textiltermékek gyártása	1	1,6	13,6	0,9	0,4	0,1

Forrás: Közvetlen tőkebefektetés statisztika, Magyarország, 1995–2003. MNB 2005. március 21.

Trendfordulat?

A textil-ruházati ipar magyar gazdaságban betöltött szerepének alakulását jelző csaknem valamennyi mutató szerint 2000 után a szektor hanyatlása felgyorsult, a termelésben, exportban (és most már) a foglalkoztatásban is jelentős leépülése rajzolódik ki. A kérdés, hogy vajon ezek a változások átmenetiek-e, a kereslet csökkenésének, konjunktúrahatásnak tulajdoníthatóak-e, vagy tartós jelenségről van szó? A munkatermelékenység alakulása ismét a ruházati ipar jobb alkalmazkodóképességét jelzi, de az elmaradás is itt a legnagyobb.

A recesszió, a termelés kitelepítése, a környező és a távol-keleti országok versenye, a magyar export- és bérmunka konjunktúraérzékenysége, a ruházati ipar textiliparénál jobb alkalmazkodóképessége nem új jelenség. Nem új jelenség a szektor relatív tőkevonzó képességének hanyatlása sem. *Ami új, az a változások mértéke, a külföldi tőkével működő cégek szerepének radikális csökkenése* (tőke kivonás, gyárbezárás), valamint a külső kereslet élénkülése ellenére, *főként a belföldi értékesítési lehetőségek romlása miatt a ruházati iparban mutatkozó negatív jelenségek felerősödése*, különösen 2004-től.

Új jelenség a ruházati ipar foglalkoztatásbővítő hatásának megszűnése, a létszámleépítés mértéke, és a recesszió lecsengését követő, ma is tartó folytatódása. A recesszió hatására 2000 után, mindkét szakágazatban felgyorsult a foglalkoztatottak számának csökkenése, most már azonban olyan mértékben, hogy a feldolgozóipari *munkahelyek elvesztésének a legfőbb területévé vált az ágazat*. 2004-ben a textilipar kilábalni látszik a nehéz időszakból, legalábbis a foglalkoztatott létszám itt valamelyest (641 fővel) növekedni kezdett, a ruhaiparban azonban a leépítések rohamosan tovább folytatódtak, a feldolgozóipari létszámcsökkenés nagy része (81 százaléka) itt keletkezett. Relatív a legtöbb gyárbezárás is ebben a szektorban történt és történik.⁵

⁵ A FigyelőNet céglistáján szereplő 641 textil-ruhaipari cég összesen több mint egynegyede felszámolás (100) vagy végelszámolás (63) alatt áll.

A *minimálbérek radikális emelkedése* is az új jelenségek közé tartozik, ami értelem-szerűen a feldolgozóiparban legalacsonyabb átlagkeresettel rendelkező (cipő- és ruhaipart sújtotta a leginkább. Mégis, vagy épp ezért, a havi bruttó átlagkeresetek 2002-ig még a feldolgozóiparéhoz hasonlóan nőttek; ezt követően azonban, főként 2004-ben, itt volt a legszerűebb a növekedés.⁶

A feldolgozóipar átlagánál jóval alacsonyabb bérszínvonal a *szellemi tevékenységet végzőkre* is érvényes: 2004-ben, a ruhaiparban a szellemi foglalkozásúak bruttó átlagkeresete alig fele volt a feldolgozóipari szintnek⁷, ami nem túl biztató a jövőre nézve.

Az átlagosnál jóval alacsonyabb bérek ellenére, a szektorban a bérköltségek és járulékaik a feldolgozóipari átlagnál két-háromszor nagyobb (az összköltség 1/5-e) terhet jelentenek. Részben ennek következménye a részmunkaidőben foglalkoztatottak relatíve nagyobb és növekvő részaránya: 2000-ben a szektor alkalmazottainak közel 1/10-e, 2003-ban már 16 százaléka (a textiliparban 17 százalék) részmunkaidőben dolgozott.

Vállalati méret szerint nálunk is a kiscégek dominálnak, ennek ellenére (a tevékenység jellege és a bér munka kiterjedése következtében) egy-egy nagy cég szerepe meghatározó a foglalkoztatottság és egy-egy régióban a helyi bevételek szempontjából is. A termelékenység szint elmaradása is itt a legnagyobb a feldolgozóiparhoz képest.

A *beruházások* nagymértékű visszaesése, különösen 2003-ban, szintén nem túl biztató a szektor jövőbeli alkalmazkodóképessége szempontjából. 2004-ben a szektor beruházásai tovább csökkentek (az előző évi érték 94,5 százalékára) és a feldolgozóipari beruházásoknak mindössze 1,2 százalékát tették ki.

A *kutatás-fejlesztés* helyzete (a mérhető és igen hiányosan rendelkezésre álló adatok) alapján is nehéz elképzelni gyors és eredményes felzárkózást, alkalmazkodást a textil-ruházati iparban. 2004-ben a KSH K+F felmérése szerint mindössze 11 fő (teljes munkaidőre átszámított létszám szerint, az összes vállalkozási szektorban foglalkoztatott kutató 0,25 százaléka) végzett kutató-fejlesztő tevékenységet. A kutatás-fejlesztésre fordított kiadások is radikálisan csökkentek: 2004-ben a szektor súlya a vállalkozási szektor kutatás-fejlesztésre fordított ráfordításaiban mindössze 0,1% volt. Szabadalmak, divat vagy márkajellemzők alapján is nehéz magyar gyártót beazonosítani.

A recesszió, a külső piacok beszűkülése, az árfolyamváltozás és bérnövekedés, a gyorsan növekvő importverseny negatív hatásai közepette tehát az alkalmazkodás legfőbb eszköze a foglalkoztatott létszám csökkentése, majd a bérek és bérterhek alacsonyan tartása, a beruházások visszafogása látszott a leginkább megvalósítható reakciónak. Hosszabb távon (ami lehet nagyon rövid időtáv is a nemzetközi piaci változások mértéke és gyorsasága miatt) azonban kérdéses a versenyképesség ilyen eszközökkel történő fenntartásának stratégiája.

⁶ Sokan a minimálbér-emelést okolják a szektor hanyatlásáért. Tény, hogy annak radikális volta (az árfolyamrezsim változásával együtt) a munkaigényes ágazatokban, köztük a textil-ruházati iparban jelentős alkalmazkodásra készítette a cégeket (részmunkaidős foglalkoztatás, termelés kiszervezés, elbocsátás). Ezt megelőzően azonban a ruházati ipar a rendkívül alacsony bérek miatt munkaerőhiánnyal küszködött, és – mint a nemzetközi összehasonlításból látni fogjuk – a bérnövekedés mértéke és a bérszínvonal az új tagországok közül korántsem nálunk volt a legnagyobb, míg a szektor zsugorodása igen.

⁷ 2005-ben, amikor a szektorban (DB+DC) a bruttó bérek relatíve gyorsabban (a fizikai foglalkoztatottaké 9,9 százalékkal és a szellemi foglalkozásúaké 5,9 százalékkal) nőttek, a szellemi foglalkozásúak bruttó bére még mindig csupán 58 százaléka volt a feldolgozóipari átlagnak.

A kettős könyvelésű cégek 2000–2003 közötti pénzügyi beszámolóij alapján a textil- és a ruhaiparra elvégzett részletes elemzésből kitűnt, hogy a korábbi tendenciákhoz képest 2000 után a legfőbb változás, hogy a szektor külföldi tőkevonzó képessége most már nem csupán mérséklődött, hanem a külföldi tőkével működő cégek szektorbeli szerepe is radikálisan csökkent.

A textiliparban a forráskivonás minden téren, még az exportban is a külföldi cégek részarányának mérséklődésével járt, és 2003-ban az eredményességi és hatékonysági mutatók is drasztikusan romlottak ebben a vállalati körben.

8. táblázat

A külföldi cégek piaci részaránya és az értékesítés alakulása a külföldi és a hazai cégek átlagában

Textilipar	A külföldi cégek részaránya a szakágazatban				Külföldi cégek	Hazai cégek	Összes vállalat
	2000	2001	2002	2003			
						2003-ban, 2000 = 100	
Belföldi értékesítés nettó árbevétele	46,5	38,1	40,7	26,0	44,3	109,5	79,2
Exportértékesítés nettó árbevétele	71,9	71,0	72,1	65,9	71,2	94,1	77,7
Összes értékesítés nettó árbevétele	59,1	55,3	56,8	45,6	60,5	104,3	78,4

Forrás: Kettős könyvelést folytató cégek pénzügyi beszámolóij (APEH–KD) alapján saját számítás.

A külföldi cégek eredményességi mutatói 2001-ben még javuló trendet jeleztek, 2002-ben azonban az üzemi eredmény az előző évi 45 százalékára csökkent, és 2003-ban a mérleg szerinti eredmény is negatívvá vált. Az üzemi eredménynek csupán 34 százaléka, a szokásos vállalkozási eredménynek 13 százaléka, az adózás előtti eredménynek pedig mindössze 19 százaléka keletkezett itt. Az adózott eredmény 7 százalékát (!), a szektorban keletkezett osztaléknak viszont 86 százalékát a külföldi cégek fizették ki 2003-ban.

A hazai tulajdonú textilcégek relatíve „jobb” (kevésbé rossz) teljesítménye ellenére, a különbség a két cégcsoport között bár mérséklődött a vizsgált időszakban, mégis még 2003-ban is jelentős volt a külföldi cégek javára. A külföldi cégek fajlagos mutatói 2003-ban – az árbevétel-arányos nyereség és a tőke megtérülési mutatók kivételével – kétszer, háromszor nagyobbak voltak, mint a hazai cégcsoport átlaga. A legkisebb (20 százalékos) különbség a fajlagos bérköltségekben mutatkozott.

Sajátosan alakultak a tőke megtérülési mutatók is: a 2000-ben még mindkét cégcsoportban kedvező mutatók 2001-ben még csak a hazai cégek körében romlottak, ezt követően (különösen 2003-ban) azonban a külföldi cégek körében olyan mértékben estek, hogy a hazai cégek fajlagosai már meghaladták a külföldi cégeknél mért értékeket. Az eladósodottság is (rövid lejáraton) a külföldi cégek körében nőtt kiemelkedő mértékben.

Gazdasági mutatók I.

Textilipar	Külföldi cégek				Hazai cégek				Összes vállalat			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
	Árbevétel-arányos mutatók, százalék (nettó árbevétel = 100)											
Nyereség (üzemi eredmény)	4,6	5,6	2,7	2,5	4,7	2,9	2,2	4,1	4,7	4,4	2,5	3,3
Export	60,3	67,2	65,2	71,0	34,1	34,0	33,2	30,7	49,6	52,4	51,4	49,1
Létszám/vállalat (fő/db)	88	91	78	81	38	31	27	26	50	43	38	36
	Létszám-arányos mutatók (millió Ft/fő)											
Nettó árbevétel/fő	7,4	6,6	7,3	6,1	3,9	4,2	4,3	5,0	5,4	5,2	5,6	5,4
Export/fő	4,4	4,5	4,8	4,3	1,3	1,4	1,4	1,5	2,7	2,7	2,9	2,7
Tőkeigényesség (saját tőke/létszám)	2,5	2,4	2,8	2,8	1,3	1,3	1,7	1,8	1,8	1,8	2,2	2,2
Bérköltség/ létszám	0,8	0,9	1,1	1,0	0,6	0,7	0,8	0,8	0,7	0,8	0,9	0,9

Forrás: mint az előző táblázatnál.

Gazdasági mutatók II.

Textilipar	Külföldi cégek				Hazai cégek				Összes vállalat			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
	Tőkearányos mutatók (%)											
Nyereség (üzemi eredmény)/saját tőke	13,9	15,7	6,9	5,3	13,8	8,8	5,6	11,5	13,8	12,8	6,4	8,3
Nyereség (üzemi)/jegyzett tőke	18,8	21,3	9,1	6,3	24,7	14,5	10,9	25,5	20,8	18,7	9,7	12,6
Beruházás/saját tőke	11,5	10,6	9,9	6,0	6,3	3,6	4,2	4,2	9,3	7,6	7,4	5,2
Beruházás/jegyzett tőke	15,6	14,3	13,0	7,1	11,2	6,0	8,1	9,4	14,1	11,2	11,3	7,9
Beruházás/KMT	17,5	16,2	14,4	7,8	0	0	0	0	24,2	20,2	19,0	12,8
Adózott eredmény/adó előtti eredmény	74,1	73,1	75,2	27,1	80,9	71,5	57,3	79,0	77,4	72,5	71,2	69,4
Hosszú lejáratú kötelezettség/saját tőke	41,0	42,0	30,2	31,2	29,8	14,1	11,5	12,4	36,3	30,3	22,1	22,2
Rövid lejáratú kötelezettség/ saját tőke	87,8	88,6	87,4	111,2	87,3	89,6	83,5	78,9	87,6	89,0	85,7	95,9

Forrás: mint az előző táblázatnál.

Hasonló tendenciák figyelhetők meg a *ruhaiparban* is: amennyiben a forráskivonás, a beruházások radikális visszaesése, a külföldi cégek részesedésének mérséklődése a ruhaiparra is jellemző, azzal a lényegi különbséggel, hogy *itt a hazai tulajdonban lévő cégek eredményességi mutatói romlottak látványosan, míg a kevesebb számú és csökkenő létszámú külföldi cégcsoport súlya az exportban, és a legtöbb eredménymutató szerint is tovább nőtt és egészen rendkívülivé vált.* Jelentősen javultak a külföldi cégek tőkemegtérülési mutatói is.

A ruhaiparban is csökkent a külföldi cégek *piaci részesedése*: a belföldi értékesítésben folyamatosan és radikálisan, 2003-ban a 2000. évi érték 68 százalékára. Exportjuk azonban – a textiliparral ellentétben – tovább nőtt, míg a hazai cégcsoportban ellentétes tendencia volt megfigyelhető. *A ruhaipari cégek alig több mint egytizedét jelentő külföldi cégek, a foglalkoztatottak egynegyedével az exportárbevétel 82 százalékát hozták 2003-ban.*

A külföldi cégek részaránya és az értékesítés alakulása a külföldi és a hazai cégek csoportjában

Ruházati ipar	A külföldi cégek részaránya (%) a szakágazatban				Külföldi cégek	Hazai cégek	Összes cég
	2000	2001	2002	2003	2003-ban, 2000 = 100		
Belföldi értékesítés nettó árbevétele	27,7	21,9	18,0	15,8	67,5	138,0	118,5
Exportértékesítés nettó árbevétele	76,1	77,5	79,1	81,5	117,7	85,0	109,9
Összes értékesítés nettó árbevétele	60,9	59,9	56,8	59,8	110,5	115,8	112,6

Forrás: mint az előző táblázatnál.

A ruhaipari *beruházások* is radikálisan visszaestek (a 2000. évi szint 37 százaléka-ra), döntően a külföldi cégek beruházásainak a 2000. évi érték egyötödére való zsugorodása következtében. A hazai cégek beruházási aktivitása „csak” 30 százalékkal csökkent 2003-ra.

Miközben az alvállalkozók igénybevétele jelentősen mérséklődött mindkét csoportban, az anyagjellegű szolgáltatások értéke (kiszervezés) a hazai cégeknél kétszeresére, a külföldi cégeknél pedig négyszeresére nőtt három év alatt. Az immateriális javak értékének jelentős növekedése mindkét vállalatcsoportban talán a minőségi alkalmazkodás jele.

A textiliparban megfigyelt változásokkal ellentétben az eredményességi mutatók a ruhaiparban jelentősen javultak (a mérleg szerinti eredmény 2001. évi jelentős vesztesége után). Ez azonban kizárólag a külföldi cégek körében bekövetkezett változások eredménye. A hazai tulajdonú ruhaipari cégeknél folyamatos volt a romlás: 2002-ben és 2003-ban is mérleg szerint veszteség keletkezett, „javulás” csak a veszteség mérséklődésében mutatható ki. Ennek fő tényezője a pénzügyi műveleteknél elszenvedett veszteség, ami 2000-ben és 2003-ban mindkét csoportban negatív volt, 2001-ben és 2002-ben azonban csak a hazai tulajdonú cégeknél. A hazai cégeknél az üzemi eredmény is jelentősen romlott.

A vállalatok alig több mint egytizedét, a létszám negyedét kitevő külföldi cégcsoportban keletkezett 2003-ban a szakágazat üzemi eredményének 92 százaléka, a szokásos vállalkozási eredmény 97 százaléka, az adó előtti eredmény 92 százaléka és az adózott eredmény 95 százaléka.

A ruhaiparban működő *külföldi cégek hatékonysága* – a textiliparban megfigyeltkel ellentétben – nem romlott, sőt 2003-ban (a tőkearányos beruházások kivételével) valamennyi fajlagos mutató *jelentősen javult*. Folyamatosan nőtt a kiinduló évben is kimagasló exportorientáció: 2003-ban már árbevételük 91 százaléka származott exportból. Az átlagos vállalatméret csökkenésével párhuzamosan nőttek a fajlagos bérköltségek, bár a 940 ezer forintot egy főre jutó összeg még 2003-ban is igen alacsony. A tőkeigényesség 2003-ban, egy év alatt 0,9 százalékponttal emelkedett, és a tőke megtérülési mutatók is látványosan javultak.

Fajlagos mutatók a ruhaiparban

Ruhaipar	Külföldi cégek				Hazai cégek				Összes vállalat			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
	Árbevétel-arányos mutatók, százalék (nettó árbevétel = 100)											
Nyereség (veszteség)	6,0	5,9	6,4	10,0	2,7	1,4	0,7	1,3	4,7	4,1	3,9	6,5
Export	85,7	88,4	88,4	91,3	41,8	38,2	30,7	30,7	68,5	68,3	63,5	66,9
Létszám/vállalat (fő/darab)	106	96	79	76	38	30	27	29	49	40	33	34
	Létszám arányos mutatók, millió Ft/fő											
Nettó árbevétel/fő	5,0	5,9	6,7	8,7	1,9	2,2	2,3	2,1	3,0	3,5	3,6	3,8
Export/fő	4,3	5,2	5,9	7,9	0,8	0,8	0,7	0,6	2,1	2,4	2,3	2,5
Bérek/létszám	0,76	0,81	0,88	0,94	0,47	0,57	0,65	0,55	0,58	0,65	0,72	0,65
	Tőkearányos mutatók (%)											
Üzemi nyereség (veszteség)/saját tőke	29,0	35,3	27,3	34,9	10,0	5,9	2,7	4,9	20,3	20,8	16,3	23,4
Tőkeigényesség (millió Ft/fő)	1,0	1,0	1,6	2,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,7	0,7	0,9	1,1
Üzemi eredmény/jegyzett tőke	45,3	51,8	57,0	110,5	19,8	11,8	5,6	10,7	35,1	35,1	33,8	62,9
Beruházások/saját tőke	14,0	6,7	2,4	3,7	10,1	7,5	7,2	6,8	12,4	7,0	4,6	5,2
Beruházások/jegyzett tőke	15,6	14,3	13,0	7,1	11,2	6,0	8,1	9,4	14,1	11,2	11,3	7,9
Beruházások/külföldi működő tőke	16,9	7,6	2,7	4,1	0	0	0	0	25,0	13,7	9,5	11,1
Adózott/adó előtti eredmény	91,1	91,8	95,5	95,2	67,1	39,0	-46,9	57,7	86,7	86,5	90,1	92,1
Hosszú lejáratú kötelezettség/saját tőke	20,1	27,1	11,7	14,5	21,0	21,4	20,3	24,0	20,5	24,3	15,6	18,2
Rövid lejáratú kötelezettség/saját tőke	172,9	186,6	94,7	94,2	95,3	113,6	117,0	120,8	137,4	150,6	104,7	104,4

Forrás: mint az előző táblázatnál.

A hazai cégek helyzete ezzel szemben drasztikusan romlott, különösen 2001-től. 2003-ban némi javulás mutatható ki, ennek ellenére, az árbevétel-arányos nyereség a 2000. évi felére, az exportorientáció 42 százalékról 31százalékra, a tőkeigényelési mutatók is közel felükre estek. A tőkeigényesség nem változott, a fajlagos bérek pedig, bár 2000–2002 között sokat javult, a 2003. évi jelentős csökkenés eredményeként kialakult 550 ezer forintos egy főre jutó összeg a külföldi cégek mutatójának alig több mint a fele volt.

A külföldi és a hazai cégcsoport fajlagos mutatói közötti különbség a vizsgált időszakban általában (és különösen 2003-ban) tehát jelentősen tovább nőtt.

A vállalati adatok részletes elemzése (az átlagos eltérés és a szórás) a vállalatcsoporton belüli heterogenitást bizonyítja mindkét szakágazatban: a vállalatcsoporton belüli eltérések általában nagyobbak, mint a vállalatcsoportok között.

A korrelációs számítások a textil- és a ruhaiparban is a külföldi tőke, az exportorientáció, a létszám és a cash-flow között mutattak ki szoros és szignifikáns kapcsolatokat. Az eredménymutatók egyáltalán nem kapcsolódtak a külföldi tőkéhez. A tőkehozam (osztalék a jegyzett tőke százalékában) – a textiliparral ellentétben – a ruhaiparban pozitív és szignifikáns együtthatókkal kapcsolódott a legtöbb mutatóhoz, az árbevétel-arányos üzemi eredményhez a legszorosabban.

A textil-ruházati ipari cégek *regionális megoszlása* a textilipar fővároscentrikusságán kívül nem mutatott ki erős földrajzi koncentrációt, azonban azokban a megyékben is, ahol szerény a szakágazat kiterjedése, a külföldi tőkével működő cégek szerepe meghatározó, és kivonulásuk érzékenyen érintené ezeknek a területeknek a fejlődési lehetőségeit is. A ruhaipar – hagyományai és a korábbi vidéki iparfejlesztés eredményeként is – kevésbé koncentrálódik a fővárosra vagy Pest megyére. Foglalkoztatási szerepe éppen azokban a megyékben jelentős, ahol a munkanélküliség magasabb az országos átlagnál (például Szabolcs-Szatmár megyében a foglalkoztatási problémák mellett a helyi adóbevételeket is érzékenyen érintené egy-egy külföldi vagy hazai cég tevékenységének a megszűnése).

A vállalati versenyképesség széles értelemben vett, nem mérhető tényezői

Egy öt országra kiterjedő empirikus felmérés⁸ során azt vizsgáltuk, hogy a multinacionális cégek leányvállalatai milyen mértékben függnek az anyacégtől, mennyire és mely területeken alakíthatják maguk döntéseiket? A döntési kompetencia és a cég fejlődése között van-e összefüggés, és ha van, akkor a cég versenyhelyezete mennyiben függ attól, hogy hol születnek a döntések?

A nemzetközi minta egészében egyfelől a vállalati önállóság, másfelől az integráció foka és a tevékenységek technológia igényessége között (OECD-kategóriák szerint) nem találtunk szignifikáns összefüggést. A textil-ruházati iparra ugyanakkor egyértelmű eredményeket kaptunk: a *döntési kompetencia*, illetve az anyacég befolyásának mértéke az üzleti funkciókra a szektor magyar cégeinél is szorosan összefüggött a *piacszerkezetel*, az *anyacéggel való közvetlen kapcsolatokkal*.

A magyar textil-ruhaipari leányvállalatokat az üzleti funkciók többségét tekintve nagyfokú önállóság jellemezte – a válaszok jelentős szórása mellett. A hazai menedzsment szokatlanul nagyfokú önállósággal rendelkezett a gyártásfejlesztés terén is, ami jele lehet annak, hogy a magyar szaktudást ezen a téren is értékeli a külföldi partner, de annak is, hogy a piacra már bevezetett, standard, gyártásfejlesztést alig igénylő terméket gyártanak.

A termékfejlesztés, stratégiai tervezés, piackutatás és általában a piachoz kapcsolódó funkciók (mint az ármeghatározás, reklámozás, marketing) azonban az átlagosnál nagyobb mértékben tartoztak az anyacég döntési kompetenciájába.

A külföldi befektető megjelenése óta jelentős fejlődés ment végbe a vizsgált cégek többségében. A legnagyobb mértékben a *technológiai szint* emelkedett, a legkevésbé az *exportorientáció*. (Ez utóbbi a kiinduló magas szinttel is összefüggött.) Szignifikáns kapcsolat azonban csak az *értékesítés és a minőségi színvonal* változása között volt kimutatható. A szignifikáns eredmények hiánya a válaszok jelentős szórásának a következménye.

A minőségi szint emelkedése és a beruházásfinanszírozás terén elért autonómia között mutatkozott még nagyon szoros kapcsolat. A negatív előjel azonban arra utal, hogy minél önállóbban dönthetett a cég a beruházásfinanszírozásról, annál nagyobb mértékben javult a minőségi színvonal.

⁸ A versenyképesség és a termelékenységi rés főbb tényezőinek vizsgálatát Észtországból, Magyarországból, Lengyelországból, Szlovákiából és Szlovéniából 438 külföldi tőkével működő feldolgozóipari cégre 2001–2002-ben végzett felmérés összehasonlító elemzésének a textil-ruhaiparra vonatkozó, témánk szempontjából releváns eredményeire alapoztuk. (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)

A versenyképesség főbb forrásai és a vállalatok fejlődésének mértéke közötti kapcsolatok vizsgálata a magyar textil-ruhaipari cégeknél csupán az *export és a menedzsment, valamint az export és a minőségellenőrzés* között mutatott ki nagyon szoros, egyértelmű összefüggést.

12. táblázat

A versenyképesség forrásai és a főbb fejlődési tényezők változásának mértéke
(A magyar textil-ruházati ipari mintában)

Korreláció	Értékesítés	Export	Termelékenységi szint	Technológiai szint	Minőségi színvonal
CO-QUAL	0,322	0,802*	0,283	0,322	0,495
CO-PATENT	0,198	0,063	0,532	-,171	0,471
CO-PEOPLE	0,478	0,379	0,459	0,375	0,500
CO-MANAGMENT	0,190	0,929**	0,395	0,463	0,342
Esetszám	8	8	8	8	8

Megjegyzés: Spearman-Rho rangkorreláció. A korrelációs együttható ** .01 szinten, * .05 szinten szignifikáns.

Jelmagyarázat: CO-QUAL = minőségellenőrzés; CO-PATENT = szabványok, licenckek, kutatás-fejlesztés; CO-PEOPLE = humánerőforrás-fejlesztés; CO-MANAGMENT = menedzsment színvonal.

Forrás: PROD-GAP adatbázis alapján a szerző számításai.

A különböző finanszírozási források és a vállalati autonómia (integráltság) foka között szoros és szignifikáns kapcsolatot a külföldi tulajdonos szerepére kaptunk, különösen, ha az anyagcég dönt a stratégiai funkciókról. A vállalat múltbeli fejlődése szempontjából ugyanakkor kizárólag a visszaforgatott profit játszott kiemelkedő (és egyértelmű) szerepet a termelékenységi szint növekedésében.

A változások kezdeményezésében a *szervezeti és üzleti funkciókban*, valamint a *termékszerkezet, értékesítés és az export terén*, átlagon felüli önállósággal rendelkeznek a hazai cégvezetők (különösen az üzleti funkciók és a vállalatszervezés terén). Ennek ellenére, vagy éppen ezért igen pesszimista kép rajzolódott ki a jövőre vonatkozó várakozásaikat illetően:

Az értékesítés/export növelésére a válaszadóknak mindössze negyede látott lehetőséget, 38 százalékuk változatlan szinttel számolt, míg másik negyedük jelentős csökkenéssel. A funkcionális felzárkózást illetően még kevésbé biztató a kép: mindössze 25 százalékuk tervezett szervezeti, üzleti funkció-váltást vagy bővítést a hozzáadott érték növelésére, és szintén 25 százalékuk termékdifferenciálással kívánta ezt elérni. A többi cég semmilyen változást nem tervezett.

A felmérés textil-ruházati iparra vonatkozó eredményei – a minta kis esetszáma és a válaszok nagyfokú szórása miatt – nem általánosíthatóak. Mégis a statisztikailag nem mérhető versenyképességi tényezőkről, a multinacionális cégek hazai textil-ruházati ipari leány-vállalatainak üzleti funkciók terén elért önállósága (integráltsága) alapján és múltbeli fejlődésük főbb összetevőinek vizsgálata révén kirajzolódó kép nem túl biztató a jövőre nézve. A minta átlagánál nagyobb fokú önállóságuk az üzleti funkciókban (főként a mindennapi termelés-szervezés, gyártásfejlesztés terén, viszonylagos beleszólásuk a stratégiai döntésekbe) a „tanulási görbén” relatíve jobb pozíciókat jelez.⁹ A piaci

⁹ Empirikus felmérésünk eredményei igazolni látszanak azt a kiinduló hipotézisünket, miszerint a multinacionális cég kezdetben az üzleti funkciók nagy részét igyekszik saját kezben tartani, majd a leányvállalat menedzsmentjének tanulási eredményeként egyre nagyobb befolyást enged a fontosabb döntésekbe is. (Lásd erről részletesebben Hamar–Stephan, 2006.)

funkciók azonban továbbra is (sőt még a könyvelés is nem egy cégnél) a külföldi fél irányítása alá tartoznak. A minőségellenőrzés kiemelt fontossága, a K+F mellőzése, a vállalatcsoporton kívüli hazai intézményekkel gyakorlatilag teljesen hiányzó kapcsolatok alapján ezek a cégek inkább termelő egységek, mint önálló vállalatok, elszigetelt voltak pedig a vállalatcsoporton kívüli technológia-transzfernek is gátja. Függsük a külföldi féltől akkor is rendkívüli mértékű, ha a külföldi fél nem szól bele közvetlenül üzleti döntéseikbe – piaci kapcsolataik, a menedzsment, a humánerőforrás-fejlesztés, beruházás és általában a finanszírozás révén a külföldi fél meghatározó szereppel bír. A belső piacra koncentráló (nagyon kevés) cég is végső soron függ az anyacégtől, ha másként nem, azáltal, hogy a piac kedvezőtlen alakulása esetén a külföldi fél kivonja tőkéjét.

A minta vállalatai által a versenyképesség legfőbb területein jelzett jelentős fejlődés és viszonylagos önállóság ellenére megalapozottnak látszik, hogy ezeknek a cégeknek a jövője csaknem kizárólag a külföldi félen múlik.

*A magyar gazdaság érintettsége, a szektor versenyképessége
nemzetközi összehasonlításban*

Az előzetes várakozások¹⁰ szerint a magyar gazdaság érintettsége, az ezredfordulót követő drasztikus változások (a csatlakozás, kvóták eltörlése, kínai exportinvázió) hatása az új tag- és társult országok közül nálunk lesz a legkisebb. A különféle változások hatását nem tudjuk elkülöníteni, a nemzetközi összehasonlításból kirajzolódó kép azonban ellentmond a várakozásoknak.

A recesszió hatására 2001-től (Szlovénia után) Magyarországon volt a legnagyobb a textilruházati ipar visszaesése.

13. táblázat

A kelet-európai országok textil-ruhaipari termelésének volumenindexei
2000–2003, százalék, előző év = 100

	Bulgária	Csehország	Észtország	Magyarország	Lettország	Litvánia	Lengyelország	Románia	Szlovénia	Szlovákia
2000	112,8	111,9	118,6	113,1	110,4	107,1	99,8	112,6	104,3	105,0
2001	118,5	102,1	113,5	101,6	103,9	110,3	97,0	111,8	92,0	109,6
2002	123,5	98,6	107,1	95,2	100,2	99,5	99,8	107,8	87,5	103,9
2003	133,0	97,2	103,7	92,6	96,4	102,9	101,7	98,5	88,6	98,5

Forrás: KSH, CANSTAT, 2004.

Az elmúlt évekbeli radikális alkalmazkodás eredményeként 2004-ben, a csatlakozáskor (Szlovákiához hasonlóan) Magyarországon volt relatíve a legkisebb a szektor részaránya a feldolgozóiparban az új tag- és a társult országok közül.

¹⁰ Lásd: EU Commission, 2003, 2004.

A textil- és ruházati ipar aránya a kelet-európai országokban, 2004
(Százalék)

	Bulgária	Horvátország	Csehország	Észtország	Magyarország	Lettország	Litvánia	Lengyelország	Románia	Szlovákia	Szlovénia
Textil- és ruházati ipar	10,0	3,3	3,5	10,7	2,3	6,9	12,5	3,7	8,0	2,3	4,1
Feldolgozóipar	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Megjegyzés: A cseh és szlovák adatok 20 főnél nagyobb cégekre, a magyar adatok 5 főnél nagyobb cégekre vonatkoznak.

Forrás: WIIW adatbázis.

A magyar gazdaság függése a szektor exportteljesítményétől is nálunk volt a legkisebb (Csehország után). A magyar exportban az EU részesedésének mértékét (79 százalék) ugyanakkor csak a lengyel és a litván (86 és 85 százalék), az USA részarányát (3,6 százalék) pedig csak az észt exportban mért hányad (4,7 százalék) haladta meg az új tagországok közül. Az EU felé irányuló kínai export szerkezetével kimutatható hasonlóság is a magyar exportörök pozícióit veszélyezteteti leginkább!

Az új tagországok (C10) EU15 exportjának termékszerkezete
(1995, 2002)

	Csehország	Észtország*	Magyarország	Lettország**	Litvánia**	Lengyelország	Szlovákia	Szlovénia	C10
	Kötött és hurkolt ruházati cikkek								
1995	..	2,3	2,9	5,1	4,5	2,0	2,1	2,6	2,2
2002	..	1,5	1,4	6,8	5,8	1,4	1,9	1,0	1,4
	Ruházati cikkek, kelmék, nem kötött								
1995	3,3	9,7	6,8	2,1	11,4	11,1	7,2	7,7	7,7
2002	1,5	4,8	2,3	3,5	14,9	4,6	3,8	2,9	3,5

* 2003-as adat

** 2001-es adatok.

Forrás: Eurostat (Comext).

A belső piaci lehetőségek is nálunk romlottak a leginkább: a magyar háztartások költöttek relatíve (Bulgária és Lengyelország után) a legkevesebbet ruházati cikkek vásárlására és (a szlovák, észt és cseh tendenciához hasonlóan) nálunk csökkent a legnagyobb mértékben a ruházatra fordított kiadások aránya.

A ruházati (és lábbeli) kiadások a háztartások fogyasztásában – pénzbeli kiadások
(2000–2003, százalék, az összes kiadás = 100)

	Bulgária	Csehország	Észtország	Magyarország	Lettország	Litvánia	Lengyelország	Románia	Szlovénia	Szlovákia
2000	5,4	6,7	7,3	6,3	7,0	7,5	5,5	8,2	8,9	8,0
2001	4,6	6,7	6,9	6,0	.	7,1	5,3	7,7	9,9	7,8
2002	4,7	6,5	6,6	5,7	7,3	8,7	5,2	7,8	..	7,7
2003	4,5	6,1	6,2	5,7	..	9,3	6,6

Forrás: CANSTAT, 2004.

A ruházati cikkek *fogyasztói ára* – bár évről évre csökkenő ütemben – Románia után nálunk nőtt a legnagyobb mértékben, míg több országban, főként a cseh és a litván gazdaságban jelentős árcsökkenés következett be. (2004 második felében nálunk is jelentősen mérséklődött az árdinamika, és 2005-ben, feltehetően a kínai import hatására, egy-egy hónapban pedig már csökkent is a ruházati cikkek fogyasztói ára.)

Fogyasztói árindexek a ruházati (és lábbeli) termékeknl
2000–2003, százalék, előző év = 100

	Bulgária	Csehország	Észtország	Magyarország	Lettország	Litvánia	Lengyelország	Románia	Szlovénia	Szlovákia
2000	96,0	98,1	103,4	106,1	101,2	99,2	105,5	129,8	106,9	103,1
2001	100,3	98,3	103,8	105,6	100,9	95,8	101,5	128,0	101,3	102,4
2002	99,8	97,4	104,1	104,2	99,2	96,5	99,2	115,6	103,3	103,1
2003	97,8	95,0	101,3	103,2	103,7	97,2	97,5	111,8	106,3	102,6

Forrás: KSH, CANSTAT, 2004.

Az európai *bérek* csaknem mindenütt folyamatosan nőttek. Az új tagállamok közül a textil-ruházati bérek Csehországban 25, Magyarországon 17, Szlovákiában pedig 9 százalékkal emelkedtek, a lengyel bérek nem változtak. A jelentős növekedés ellenére a magyar (és a lengyel) bérköltség a német szintnek mindössze 15 százaléka (Szlovákia esetében 12 százalék) és az új tagországok közül korántsem a magyar textil-ruházati bérek a legmagasabbak. A *termelékenység* szintje ugyanakkor, bár nálunk is jóval elmarad a feldolgozóipari átlagtól, az új tagországok közül (ahol van rá adat) Szlovénia után nálunk volt a legmagasabb (főként a ruhaiparban).

Átlag havi bruttó bérek a KKE országokban, 2004
(euró)

	Bulgária	Horvátország	Csehország	Észtország*	Magyarország	Lettország**	Litvánia**	Lengyelország	Románia	Szlovákia	Szlovénia
Textil- és ruházati ipar	100	410	375	302	301	230	220	298	124	230	650

* 2003-as adat.

** 2001-es adatok.

Megjegyzés: A cseh és szlovák adatok 20 főnél nagyobb cégekre, a magyar adatok 5 főnél nagyobb cégekre vonatkoznak.

Forrás: WIIW adatbázis.

A munkatermelékenység szintje néhány ország textil-ruházati iparában, 2000
(Egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték, ezer euró/fő)

	Észtország*	Lengyelország	Csehország*	Szlovákia	Magyarország	Szlovénia
Textil- és ruházati ipar	9,1	11,0	12,1	7,0	13,2	14,9
Textilipar	14,8	15,6			15,3	
Ruházati ipar	5,8	9,0			12,2	

* 1999.

Megjegyzés: A bruttó hozzáadott érték PPP alapon számítva.

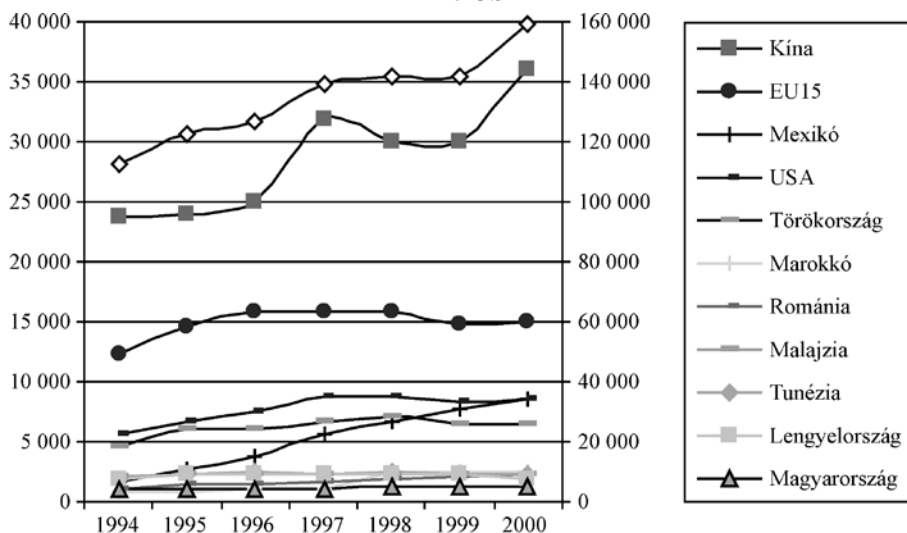
Forrás: WIIW adatbázis alapján (PROD-GAP projekt) saját számítás.

A külföldi tőke szerepe (foglalkoztatási arányok szerint) az ezredfordulóra nagyon hasonlóvá vált a vizsgált országokban (a legkisebb a cseh, és a legnagyobb a román TC szektorban).

A *külső versenyképesség* alakulásának egyik legfőbb mércéje a *világpiaci pozíció* alakulása. A magyar ruházati export már a viszonylag dinamikus fejlődés idején (1994–2000 között) is veszített világpiaci pozíciójából, bár még szerény mértékben (a WTO országok összes ruházati exportjában 0,9 százalékról 0,8 százalékra). Kína ruházaticikk-exportja, ezzel szemben – mindenféle kedvezmény nélkül – már ekkor is ugrásszerűen nőtt és a világkereskedelem meghatározó tényezőjévé vált. A lengyel export 1998-tól, a magyar ruházati kivitel pedig 2000-ben abszolút (dollár) értékben is csökkent.

A magyar *ruhaexport* gyakorlatilag követte az EU-15 exporttrendjét: jelentős pozíciójavulást a magyar exportőrök az EU piacain is csupán a kilencvenes évek első felében tudtak elérni, ezt követően 2000-re mindössze háromtized százalékpontos javulást (2,6 százalékra) regisztrálhattunk, akkor, amikor az EU exportja stagnált, illetve csökkenni kezdett.

A WTO tagországok ruházati exportja
millió USD



Forrás: WTO (2002).

Az EU külső *textilruházati* forgalmában 2002-ben Magyarország már csak a 16. szállító volt, két százaléknál kisebb (1,8 százalékos) részesedéssel. Kína, Törökország, India és Románia váltak a legfőbb szállítókká. Magyarország szerepe az EU textilruházati kereskedelmében már ekkor, a csatlakozást megelőzően is felvevő piacként fontosabb volt exportőri pozíciójánál.

A kimutatható *komparatív előnyök/hátrányok mérésére szolgáló RCA mutatók*¹¹ az EU-ba irányuló magyar textiltermékeknel kivétel nélkül komparatív hátrányt jeleztek, melynek mértéke 1995 és 2000 között néhány terméknel mérséklődött. A ruházati cikkeknel (a textíliákkal ellentétben) mindenütt komparatív előnyünk volt, ami 1995–1998 között erősödött, ezt követően azonban 2000-re mérséklődött. Az egyéb textiltermékek igen vegyes csoportjában komparatív előnyünk már 1996-tól fokozatosan gyengült.

A kétoldalú (iparágon, itt azonos termékcsoporthoz tartozó) kereskedelem¹² aránya a ruházati cikkek, kellékek, nem kötött termékcsoporthoz 1992–2000 között (főként az évtized első felében) jelentősen nőtt (34 százalékra), 2000 után viszont – a forgalom egészéhez hasonlóan, de annál kisebb mértékben – csökkent. A kötött és hurkolt ruházati cikkek GL indexe 1996-ra egészen kiemelkedő, 65 százalékosra ért el, ezt követően azonban folyamatosan mérséklődött (bár ma is a bútorkereskedelem után a legnagyobb). Ennek jelentősége a szerkezetváltás költségei szempontjából kiemelkedő: azonos tevékenységben belül ugyanis még radikális átalakulás esetén is általában könnyebb átállítani a termelőeszközöket és a munkaerőt.

¹¹ Kovács Zoltán Ákos számításai, OTKA kutatás (T35132).

¹² A Grubel–Lloyd-index 0 és 100 közötti értéke azt mutatja, hogy az adott iparágban/termékcsoporthoz a kétoldalú termékforgalom milyen arányban kiegyensúlyozott, az export és az import között milyen átfedés van: 100, ha a teljes forgalom iparágon belüli kereskedelem, és 0, ha iparágak közötti.

A csatlakozás, a piacok átrendeződése, a kvótaeltörlés együttes hatása a magyar textil-ruházati iparra az eddig elérhető adatok alapján minden várakozást felülmúló negatív eredményt mutat minden téren. Hasonlóan kiábrándító nagyságrendű piacvesztést, versenyhátrányt jelez a Magyar Ruhagyártók Szövetségének a felmérése (2005) a kínai import hatásairól. A szektor szereplői – szerény lehetőségeik, a tevékenységek nagyfokú heterogenitása és szétaprózottságuk ellenére – megpróbálták lépéseket tenni a közös fellépésre, az általuk már korábban látott problémák orvoslásához segítségért is folyamodtak (GKM, KÜM, még az Országgyűléshez is). Leginkább csak ígéretet kaptak¹³ és némi iránymutatást, hogy nekik maguknak mit kellene tenniük. Pedig az EU nálunk sokkal fejlettebb országaiban a kormányok is komoly erőfeszítéseket tettek/tesznek a szektor versenyképességének javítására, a szerkezetváltás negatív hatásainak enyhítésére. Ezeknek az eszközöknek a megismertetésén, a programokba való bekapcsolódás hathatós segítségével túl nálunk elsősorban a gazdaság- és iparpolitikai gondolkodásmód változására lenne szükség.

Ma is elmondható – egy több mint tíz évvel ezelőtti nemzetközi elemzés (*Hitchens et al.*, 1995) eredményeihez hasonlóan –, hogy a termelékenységi rés fő tényezője a technológiai lemaradáson és a nem elegendő tőkeellátottságon túl főként a menedzseri képességek és a piaci ismeretek hiánya. Ezt a külföldi tőke áthidalhatja, de ennek ára a nagyfokú kiszolgáltatottság és függés.

A nem mérhető versenyképességi tényezőkre vonatkozó empirikus felmérésünk eredményei alapján a gazdaságpolitika számára levonható legfőbb tanulság, hogy az általános befektetési környezet javításán túl nemigen van mozgáster a leányvállalatok viselkedésének, a beszállítók kiválasztásának, vagy a tevékenységek, bérek alakításának befolyásolására. A menedzseri képességek, piacismeret, humánerőforrás-fejlesztés, K+F kapcsolatok intézményi hátterének fejlesztése, kapcsolati hálóak kialakításának ösztönzése azonban növelhetné ezeknek a cégeknek is a tőkevonzó képességét.

Hathatós javulást azonban a szektor cégeinek 80-90 százalékát kitevő *hazai tulajdonú cégek hálózatformálását* (legalábbis virtuális klaszterképzést), *piaci képességeik fejlesztését, önálló* (több cég összefogásával létrehozandó) *értékesítési csatornák kifejlesztését segítő, a kutatás-fejlesztés, divat, szakképzés intézményeivel való intenzívebb kapcsolatteremtést ösztönző gazdaságpolitikai eszköztár kialakítása* jelenthetne.

A területi koncentráció hiánya (Budapest kivételével) megnehezíti a vállalatok alkalmazkodását segítő – például az olasz cégek versenyképességét nagymértékben javító – klaszterképzés lehetőségeit, de a kényszerű struktúraváltás miatt különösen súlyosan érintett térségnek nyújtható koncentrált segítséget is. Ez azt jelenti, hogy a helyi, kistérségi ipar- és gazdaságpolitikának kell speciálisan figyelemmel lennie a szektorban várható folyamatok társadalmi – gazdasági – szociológiai hatásaira és az érintettek érdekeit figyelembevevő stratégiát kialakítani a várható problémák mérséklésére.

A bérek (és főként a bérkülönbségek) alakulása alapján ma is elmondható, hogy *rosszul fizetett munkásokkal nem képzelhető el minőségi termelés*. A kínai, bangladesi/ázsiai bérekkel nyilván nem versenyezhetünk, a román, török, bolgár bérszínvonalal sem. (Ez már a hatvanas években is egyértelmű volt, és nem is lehet cél.) A bérek és bérterhek elbocsátásokkal, kiszervezéssel, részmunkaidő növelésével való alacsonyan

¹³ Vállalati vélemények szerint. 2003-as vállalati felmérésünkben néhány vállalat jelezte, hogy sikerrel pályázott munkahelymegtartó támogatásért, és 2005-ben a GVOP keretén belül két nyertes textilipari pályázatra találtunk információt és néhány EU-6 kutatási keretprogramban való részvételre. Az EU kínai exportkorlátozására tavaly bevezetett korlátozó intézkedések természetesen valamelyest enyhítik a magyar cégek problémáit is.

tartása már eddig sem bizonyult megfelelő stratégiának a versenypozíciók megtartásához. A nemzetközi kihívásoknak megfelelni csak jól képzett, jól fizetett, a nano-, biotechnológiákban is jártas, egészségügyi és IT technológiákat megismerni képes, kreatív szakembergárdával lehetséges.

Az egyetlen lehetőség a termékszerkezet és a gyártási eljárások olyan átalakítása, amely az értéklánc mentén a magasabb hozzáadottérték-termelést a hazai *minőségi* (a középosztály fizetőképés keresletéhez igazodó és az új felhasználási területek által támasztott) igények kielégítésével, márkás divattermékek, kreatív, egyedi specialitások kifejlesztésével törekszik megvalósítani. Ahol ez nem megy, ott a tevékenységváltás segítése szükséges képzéssel, munkahelyteremtő támogatásokkal.

Ehhez a gondolkodásmód változására van szükség. *Az iparpolitikának a szektorok és iparok széles spektrumának igényeit szem előtt tartva kerülnie kell, hogy kizárólag néhány high-tech iparra koncentráljon. Észre kell venni, hogy a technológia fejlődése épp az úgynevezett alacsony technológiaigényes ágazatokban eredményezte a legfőbb változást: az élelmiszeripar, a mezőgazdaság, a textil-ruházati ipar – a más ágazatokban (vegyiparban, nano- és biotechnológiák, IT és telekommunikációs iparban) történt fejlesztések révén – komoly felhasználójává, és egyben generálójává vált a fejlett technikának. Ezzel új hasznosítási területek, piacok jöttek létre, a hozzáadott érték jelentős növekedését és versenyelőnyt produkálva.* A megfelelő szabályozási keretek, megalapozott makrogazdasági politikák, a kockázati tőke elérhetőségének biztosítása, és élenk verseny elősegítése a horizontális iparpolitikai megközelítés lényege. Mindemellett szükséges az egyes szektorok sajátosságainak ismeretében a helyi, regionális sajátosságokra szabott politikákat kialakítani.

Az ipar- és gazdaságpolitikában a szemléletváltáshoz fontos szem előtt tartani, hogy *az ICT megkönnyíti a standardizált, kodifikált ismeretek terjesztését.* Tendenciájában ezért távolodik a fejlett országoktól (például Indiába), *míg az értéklánc legnagyobb hozzáadott értéket produkáló tevékenységei oda koncentrálódnak, ahol a legjobb feltételek találhatók a tudás megszerzésére.* Az „emberi tőke” kritikus fontosságú, a magasan képzett emberek a legmobilabbak, következésképpen *a döntést hozók legfontosabb feladata a magasan képzett, speciális tudású szakemberek vonzása.* A kormányzati beavatkozásnak *a piac megfelelő működésére, a vállalatok fejlődése és az innováció számára kedvező keretfeltételek megteremtésére kell koncentrálnia.* Mindemellett, az elemzésekhez szükséges információs bázis (adatgyűjtés átalakítása) is szükséges lenne a döntések megalapozásához szükséges speciális szakágazati ismeretek fejlesztéséhez.

Irodalom

- Andreff, M. – Boudier-Bensebaa, F. [2000]: La sous-traitance de faconnage entre l'Union européenne et les pays est-européens. Tampere, VI. ICCEES World Congress.
- EIU [1991]: Textiles and Clothing in Eastern Europe. Special Report, No 2149.
- EU [2004]: Competitiveness Report.
- EU Commission [2003a]: The future of textile and clothing industry in the enlarged Europe. Working Paper, SEC. 1345.
- EU Commission [2003b]: Economic and competitiveness analysis of the European textile and clothing sector in support of the communication. The future of the textiles and clothing sector in the enlarged Europe. Brussels, 21.11. 2003.
- EU Commission [2003]: The Future of Textile and Clothing After 2005. (Conference in Brussels, 5-6 May).
- GKI-KD-PKI [2001 és 2003]: A forint árfolyam változásának közvetlen és közvetett hatásai a gazdálkodó-szférára.
- Hamar J. [2003]: Paradigmaváltás? *Külgazdaság*, 2. szám.

- Hamar J.* [2004] (témavezető): EU-csatlakozás és a magyar gazdaság alkalmazkodóképessége. OTKA kutatás, T35132.
- Hamar J.* [2005]: Helyzetkép és kilátások: a magyar textil-ruhaipar versenyképessége. (Kézirat) KOPINT-DATORG ZRt.
- Hamar, J. – Stephan, J.* [2006]: Results of a Fieldwork Project. In: *Stephan* (ed.): Technology Transfer via Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. (Theory, Method of Research and Empirical Evidence.) Plgrave, Macmillan.
- Hitchens, D. M. W. N. – Hamar, J. – Wagner, K. – Zemplerinova, A.* [1995]: Competitiveness of Industry in the Czech Republic and Hungary. Avebury.
- Kovács Z. Á.* [2004]: Iparágon belüli kereskedelem és a termékminőség változása Magyarország és az Európai Unió közötti forgalomban. (T35132 OTKA kutatás alapján) *Külgazdaság*, 7–8. szám.
- Lutz, W.* [2005]: European Technology Platform for the future of textiles and clothing.
<http://www.euratex.org/>
- Navarro, L.* [2003]: Recent theoretical developments and implications for EU policy. Enterprise Papers No 12.
- Stephan et al. (2001–2004)* 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)
- Szalavetz A.* [2002]: „Új gazdaságjelenségek” – A feldolgozóipar terciarizálódása. *Külgazdaság*, 12. szám