



Magyar Tudományos Akadémia
VILÁGGAZDASÁGI KUTATÓINTÉZET

Műhelytanulmányok

52. szám

2003. november

Éltető Andrea

**INTEGRÁCIÓ ÉS NEMZETKÖZI VERSENYKÉPESSÉG
– A MAGYAR GAZDASÁG ESÉLYEI**



1014 Budapest, Orszagház u. 30.
Tel.: 224-6760 • Fax: 224-6761 • E-mail: vki@vki.hu

BEVEZETŐ

Az európai uniós tagság küszöbén várakozások és félelmek fűződnek a magyar vállalatok versenyképességéhez, belső piaci helytállásához. A vállalatok teljesítménye az ország versenyképességének nagyon fontos alkotóeleme. A magyar versenyképesség megítélését a nemzetközi piacokon több tényező befolyásolja. Ez a megítélés a kilencvenes évektől ezidáig meglehetősen kedvező volt, s természetesen gazdaságunk további fejlődését tekintve érdekünk, hogy ez így is maradjon.

A munka első részében a versenyképesség fogalmát, használatát járjuk körül, majd a második részében a nemzetközi piacokon érvényesülő közép-európai, illetve magyar külkereskedelmi tendenciákat vizsgáljuk meg a szakirodalom, illetve saját elemzés alapján. A harmadik fejezet a működőtőke-áramlások alakulásával és azok hatásaival foglalkozik, nemcsak a beérkező, hanem a kifizetett magyar tőke jellemzőit is bemutatva. A negyedik részben a versenyképesség szempontjából fontos regionális specializáció, agglomeráció kérdéskörére térünk ki.

Célom az volt, hogy a Bolyai János-ösztöndíj segítségével eddigi kutatásaim szintézisét¹ ötvözzem az újabb eredményekkel, s így olyan átfogó képet lehessen alkotni Magyarországon nemzetközi versenyképességének helyzetéről, ami alapul szolgálhat egyrészt a jövőbeli folyamatok megértéséhez, másrészt egy megfelelő ösztönző politika, stratégia kialakításához.

1) A VERSENYKÉPESSÉG FOGALMA ÉS HASZNÁLATA

Egy ország „versenyképessége” önmagában meglehetősen megfoghatatlan kategória. Sokkal nehezebb értelmezni, mint a vállalati versenyképességet; nincs általános, nemzetközileg is elfogadott definíciója. Sokan sokféleképpen alkalmazzák, más-más oldalról közelítik meg a fogalmat. Ez arra vezethető vissza, hogy a versenyképesség eredetileg mikroökonómiai kategória, amit nehéz makroökonómiai, nemzetgazdasági szintre alkalmazni.

A kilencvenes években két neves közgazdász is amellett érvelt, hogy a versenyképesség nemzetgazdasági szinten nem értelmezhető. Porter (1990) könyvében felsorolja a versenyképesség többféle felfogását, azokat a tényezőket, amik egyes országok sikeréhez hozzájárultak (makrogazdasági jelenség, olcsó munkaerő, természeti erőforrások, kormányzati politika, vállalati management rendszerek), de egyiket sem tartja kielégítőnek és általánosíthatónak. Porter szerint már e kérdésfeltevés is rossz, a „versenyképes nemzet” kifejezést el kell felejteni, nemzetgazdasági szinten az egyedül értelmes fogalom a termelékenység. A termelékenység meghatározóival és növelésével kell foglalkozni tehát, és nem a gazdaságban általában, hanem a meghatározott iparágakban és szegmensekben. Az iparágak termelékenységét, versenyképességét pedig négyféle adottság határozza meg (ez a Porter-féle gyémántmodell), a tényezőellátottság (munkaerő, infrastruktúra stb.), a keresleti viszonyok, a kapcsolódó és beszállító iparágak (háttéripár), valamint a vállalati stratégia, szerkezet és verseny.

A versenyképesség dinamikus kategória, idővel változik. Porter egy ország versenyképességének, fejlődésének négy fokozatát különbözteti meg: 1. erőforrás, illetve termelési tényezőkön alapuló, 2. beruházásokon alapuló, 3. innováció vezérelt, 4. jólét,

¹ Felhasználtam a PHARE ACE no. P98-1162-R és a GKM-38 számú kutatási eredményeim.

gazdagságon alapuló. Minden ország különböző utat jár be egy-egy fázison belül, az egyes fázisokat át is ugorhatja, vagy visszaterhet egy előzőbe.

Krugman (1994) szerint is értelmetlen a versenyképességet nemzetgazdasági szinten alkalmazni. Az országok nem egymás rovására versenyeznek, mint két ugyanolyan terméket előállító gyár. A nemzetközi kereskedelem nem „zérőösszegű játék”. Az országok értékesítenek persze egymással versenyző termékeket, de egyben egymás exportpiacai és importforrásai is. Bármely ország életszínvonala saját gazdasági teljesítményétől függ, és nem attól, hogy más országokhoz képest hogyan teljesít. A komparatív előnyök megengedik, hogy egy ország kevésbé legyen termelékeny, mint kereskedelmi partnere. Krugman arra is figyelmeztet, hogy ha a versenyképesség a gazdaságpolitika vesszőparipájává válik, annak olyan káros következményei lehetnek, mint a pénzeszközök rossz allokálása vagy a protekcionista eszközök bevezetése.

A fenti vélemények elfogadhatóak, de ennek ellenére továbbra is a köztudatban élnek az ország szintű, nemzeti szintű versenyképesség különféle fogalmai.

Az OECD átvette azt az amerikai definíciót,² amely szerint a versenyképesség „annak fokmérője, hogy szabad piaci körülmények között mennyire képes egy ország nemzetközi piacokra eladható árukat és szolgáltatásokat termelni, miközben hosszabb távon fenntartja és növeli lakossága életszínvonalát.” (OECD 1992). Azt is megállapítják, hogy önmagában nem csak az exportteljesítményt, illetve a fizetési mérleg pozícióját kell figyelembe venni, hanem olyan más fontos tényezőket is, mint például a bérek emelkedését, a tőke megtérülését vagy a termelékenységet.

Az OECD kiadványa mikroszintű, makroszintű (nemzetgazdasági), valamint strukturális versenyképességet különböztet meg. Ez utóbbi azt jelenti, hogy a nemzeti

versenyképesség nem egyszerűen a vállalatok teljesítményének valamiféle összege vagy átlaga, hanem összetett, „strukturális” tényezőkön keresztül vissza is hat a vállalati versenyképességre. A strukturális tényezők széles köre azokat az országspecifikus feltételeket jelenti, amik között a vállalatok működnek. Ezek például a gazdaságpolitika, az infrastruktúra, a tőkepiacok helyzete, a szolgáltatások színvonala vagy a kutatás-fejlesztés jellemzői.

Másféle csoportosításban definiálja a nemzeti versenyképességet Schüller (2000). Három kifejezéssel írja le a fogalmat: 1. (export) értékesítés képessége (*ability to sell*), 2. mobil termelési tényezők vonzásának képessége (*ability to attract*), 3. innovációs képesség (*ability to innovate*).

A nemzeti versenyképesség mindhárom tényezője többféle mutató segítségével vizsgálható. Az értékesítés, az exportképesség szokásosan a folyó fizetési mérleg, a cserearány, illetve a világszerte részesedés mutatóival írható le (bár mindegyik mutatónak vannak hiányosságai). A „vonzási képesség” leginkább a telephelyelőnyök, az ország-, illetve a „lokációs specifikus” tényezők összességéeként írható le (lásd fentebb mint „strukturális versenyképesség”). Az innovációs képesség jellegzetes – és itt sem tökéletes – mutatói például a K+F-kiadások, az oktatási színvonal, a kutatói állomány vagy a benyújtott szabadalmak száma.

Aiginger–Landesmann (2002) egy ország versenyképességének három szintjét különbözteti meg. Egyrészt egy nyitott gazdaság jövedelemtermelő képességéről van szó, amihez a termelékenység és a foglalkoztatottak járulnak hozzá. Másrészt egy időperiódusban a versenyképesség úgy is vizsgálható, hogy az ország honnan indult, és hogyan tudta fenntartani fejlődését. Harmadrészt a versenyképességet még tágabban is lehet értelmezni, például a szociális és az egészségügyi rendszert, az oktatást, a környezetvédelmet is figyelembe véve.

Mivel a nemzeti szintű versenyképesség fogalma is többféle, így többféle – nemzetközi szervezetek, bankok által összeállított – versenyképességi rangsor is létezik. Az

² Report of the US Presidential Commission on Industrial Competitiveness, 1985.

ezekben közölt mutatókkal számos probléma van, mint ahogy erre már többen rámutattak (Bellak–Winklhofer 1997, Lall 2001). Jó néhány szempontból nincs értelme más-más fejlődési pályán tartózkodó országok összehasonlításának.

Török (1997) megállapítja, hogy a versenyképesség pontosan nem mérhető, mert az adatok teljesen mások a kínálati, mint a keresleti oldalon. A kínálati oldalon például a termékegységre jutó munkaerőköltséget, a keresleti oldalon pedig valamilyen export-import arányt, illetve piaci részesedést szoktak figyelembe venni. A kétféle mérés nem kapcsolható igazán össze.

A fentiek alapján, véleményünk szerint egy ország versenyképessége önmagában nem létezik, annak ellenére, hogy bizonyos dimenziókban, területeken a komparatív elemzés releváns lehet. Az egyik ilyen terület a külkereskedelem.

2) VERSENYKÉPESSÉG A NEMZETKÖZI PIACOKON

A nemzetközi kereskedelem a magyar termékek „mégmértésének” helyszíne. A külkereskedelem irányát tekintve számunkra a legfontosabb az Európai Unió piaca, ezért leggyakrabban az ott bekövetkező tendenciákra irányul a figyelem. A nemzetközi elemző szakirodalomban hazánk legtöbbször mint a kelet-közép-európai országcsoporthoz tartozó ország szerepel.

2.1. A versenyképesség mérése a külkereskedelemben, a közép-kelet-európai országok vizsgálata

Mint láttuk a versenyképesség fogalma meglehetősen összetett és meghatározhatatlan. Valamivel konkrétabban mérhető azonban egy ország versenyképessége, illetve

összehasonlítható több ország teljesítménye a nemzetközi kereskedelemben. Itt számos statisztikai mutató alkalmazható.

Az export, illetve a külkereskedelem versenyképességének mérésére számos elemző (Landesmann–Burgstaller 1995, Fontagné *et. al* 1995) az *egységnyi érték (unit value)* számítást ajánlja. Ez a külföldre értékesített áruk értékének és mennyiségének (általában kilogramm vagy tonna) hányadosa. A „magasabb ár, jobb minőség” elve persze nem mindig érvényes, hiszen például valamilyen vállalati, adózási érdekből előfordulhat a termékek alul vagy felülárázása is.³ Ilyen értelemben az egységérték is kritizálható, de ennek ellenére általánosan elfogadott mutató. Nagyon fontos azonban, hogy kiszámítása a lehető legnagyobb bontásban, szinte termékszinten történjen, mert minél nagyobb az aggregálás, annál inkább torzít, illetve annál kevesebbet mond a mutató. (Értelmetlen tehát „egységnyi ruházati termék vagy gép” értékéről beszélni).

A külkereskedelmi versenyképességnek, illetve annak megállapítására, hogy melyik ország mely területeken erős a nemzetközi piacokon, Balassa (1965) mutatóiból kiindulva többféle *specializációs, illetve megnyilvánuló komparatív előny (RCA)*-mutatót szoktak alkalmazni (A függelékben megtalálható több, elemző tanulmányokban előforduló RCA mutató leírása).

Az egyik (exportspecializáció-) mutató a forgalom szaldóját viszonyítja a forgalom értékéhez. A pozitív érték előnyt jelez, a negatív pedig hátrányt. A mutató hátránya, hogy csak az exportőr ország adatait tartalmazza, és nem mutatja annak külpiaci teljesítményét másokhoz viszonyítva. A mutató nőhet mondjuk akkor is, ha visszafogják a belföldi keresletet és az importot, de az export ugyanannyi marad, mint korábban (Török 1986).

A komparatív előnyök másik felfogása arra keres választ, hogy más EU-n kívüli

³ További probléma lehet, hogy egyes termékek esetében a statisztikák nem súlyban adják meg a mennyiséget, hanem darabban, négyzetméterben stb. A nyilvántartási gyakorlat országokként eltérő is lehet.

országokhoz képest, milyen termékekben mutatkozik specializáció az unió piacán. E mutató esetében már az EU-piacon realizált előnyeinket mérhetjük le. Ha a mutató értéke 1-nél nagyobb, akkor azon termékcsoportban az illető ország az EU piacán másoknál nagyobb mértékben szakosodott. Ez az RCA-mutató is több szempontból kritizálható. Az egyik szempont az, hogy a megfigyelhető kereskedelmi adatok már a külkereskedelemben manifesztálódtak fejleményeket tükröznek, és nem feltétlenül vannak összhangban a termelésbeli komparatív előnyökkel. Az árfolyampolitika, a protekcionista intézkedések vagy a konjunkturális tényezők befolyásolhatják az RCA-mutató alakulását. Ezen kívül Közép-Európa rendszerváltás utáni éveiben a KGST-szakosodás öröksége is eltorzíthatta a komparatív előnyöket.

Több, másféle RCA-mutatót is szoktak alkalmazni (például Vollrath 1991 vagy Fertő–Hubbard 2001), azonban egyik sem mondható tökéletesnek. Mint arra többen rámutattak, a komparatív előny mutatói kevéssé alkalmazhatóak sorrendiség megállapítására, országok vagy termékek közötti összehasonlításra (Yeats 1985). Ugyanakkor arra alkalmasak, hogy a komparatív előny léte vagy nem léte megállapítható legyen egy adott ország és termékcsoport esetében.

Más mutatók írják le a külkereskedelem szerkezetének változásait és jellemzőit – például annak iparágon belüli jellegét. Az új kereskedelmi elméletek egyik fókuszpontja az *iparágon belüli (intraindusztriális)* kereskedelem, ami elsősorban fejlett országok között, diverzifikált feldolgozóipari termékekre jellemző (Éltető 2000). A hagyományos komparatív előnyök helyett a monopóliumok, a növekvő skáláhozadék, az azonos fogyasztói preferenciák magyarázzák az iparágon belüli kereskedelmet.⁴

Greenaway–Milner (1994) cikkén alapulva két típusú iparágon belüli kereskedelem különíthető el. Az egyik az ún. vertikális iparágon belüli kereskedelem, amikor ugya-

⁴ Az iparágon belüli kereskedelem elméleti modelljeinek és jellemzőinek részletes leírását adja Gáspár-Kacsirek 1997.

nolyan fajta, de különböző minőségű áruk cserélődnek, a másik a horizontális iparágon belüli kereskedelem, amikor a termékek minősége is ugyanolyan vagy nagyon hasonló.⁵ Így tehát nem csak az iparágon belüli kereskedelem alakulásáról, de az exportált termékek minőségének javulásáról is képet kaphatunk.

A vertikális és a horizontális iparágon belüli kereskedelem elkülönítése több szempontból fontos. Az egyik a gazdasági integráció. Az integrálódás (belső piac, vámunió, monetáris unió) és a külkereskedelmi liberalizáció hatására a kereskedelem bővül, az importhelyettesítő kapacitások megszűnhetnek, s a termelésnek alkalmazkodnia kell a megváltozott kereskedelmi feltételekhez. Egyes elméletek szerint az alkalmazkodás költségei annál kisebbek, minél inkább intraindusztriális jellegű az adott ország kereskedelme az integráció többi tagjával, mert a hasonló termékeket gyártó, hasonló termelési tényezőket igénylő szektorok között könnyebb az erőforrásokat és a munkaerőt átcsoportosítani, átképezni. Mint ahogy azonban többen rámutattak, ez csak akkor igaz, ha az országok fejlettsége hasonló, és az iparágon belüli kereskedelem horizontális típusú (hasonló minőségű termékekkel). A gazdaságilag különböző fejlettségű országok esetében a vertikális típusú iparágon belüli kereskedelem dominál. Ebben az esetben a fejletlenebb ország alacsonyabb minőségben gyártott termékeit kiszoríthatja a fejlettebb országok jobb minőségű importja, így az alkalmazkodás költségei magasak lehetnek.

A másik szempont az iparágon belüli kereskedelem okainak, magyarázó tényezőinek felderítése. E tekintetben a skáláhozadék szerepét nem sikerült empirikusan igazolni, ezért valószínűsítették, hogy a horizontális és a vertikális iparágon belüli kereskedelem mögött részben más okok állhatnak. Nemzetközi tapasztalatok, számítások szerint általában a vertikális iparágon belüli kereskedelem mindenhol sokkal jelentősebb, mint

⁵ A két típus elkülönítése, vagyis a minőség megítélése a kivitt és a behozott termékek egységára segítségével történik.

a horizontális, ezért az érdeklődés a vertikális iparágon belüli kereskedelem elemzése, magyarázata felé fordult.

Itt pedig újra felbukkan a hagyományos komparatív előnyök elmélete. Falvey (1981) kimutatta, hogy az ugyanolyan termékek közötti minőségi különbségeket (vertikális iparágon belüli kereskedelem) a kínálati oldalon a termelésükhöz szükséges különböző tőke-munka arány okozza. (A jobb minőségű termékek előállítására tőkeintenzívebb technológiákat igényel.) A keresleti oldalon a differenciált termékek széles választékára mutatkozik igény, az alacsony jövedelmű fogyasztók alacsonyabb minőségű, a magasabb jövedelmű vevők jobb minőségű termékeket vásárolnak. Egy olyan ország, ahol a munkaerő áll bőven rendelkezésre az adott termék munkaintenzívebb (alacsonyabb minőségű) változatát fogja előállítani és exportálni, megcélozva a külföldi alacsony jövedelmű fogyasztókat, és a magas minőségű változatot fogja importálni (a hazai magas jövedelmű vevők számára). Így tehát a vertikális iparágon belüli kereskedelem megmagyarázható a komparatív előnyök elmélete alapján. Más magyarázatot alkalmazva Davis (1995) is bemutatja, hogy iparágon belüli kereskedelem létrejöhet növekvő skálahozadék és tökéletlen verseny nélkül is az országok közötti technikai különbségek miatt, ami meghatározza az egyik vagy másik iparágon belüli kereskedelem specializálódást.

Az iparágon belüli kereskedelem mérésének legelterjedtebb módszere a Grubel-Lloyd-index alkalmazása (Grubel-Lloyd 1975, leírását lásd később). A külkereskedelem szerkezetének vizsgálatára több más statisztikai mutató alkalmazható, mint például a koncentrációs index vagy a hasonlósági indexek.

A rendszerváltás után piacgazdasági integrációjuk nyomán a közép-kelet-európai (KKE) országok külpiazi versenyképességének alakulását sokan kísérték figyelemmel. A 90-es évek folyamatait többféle statisztikai módszerrel vizsgálták az elemzők. A következőkben, a teljesség igénye nélkül, néhány fontosabb, saját számításokat tartalmazó

külföldi és magyar tanulmányt, illetve módszert ismertetünk.

Az első nagyobb tanulmányok a kilencvenes évek közepén születtek, mikor már volt négy-öt elemezhető év a rendszerváltás után. Természetesen ezek a tanulmányok nagy teret szentelnek a KGST összeomlásának és a KKE-országok külkereskedelmi reorientációjának. A volt szocialista országok helyett rövid idő alatt az Európai Unió vált a legfőbb kereskedelmi partnerré, s e folyamat szerkezeti jellemzőit egyedülálló jelenségként vizsgálták a nyugati közgazdasági elemzők.

Piazolo (1996) elemzésének kiindulási pontja is a kiszemelt országok (Románia, Lengyelország, Magyarország, Csehország, Szlovákia, Bulgária) külkereskedelmi reorientációjának megfigyelése. Három történelmi korszakot jellemző három év (1928, 1984 és 1994) statisztikai alapján kitűnik, hogy mind 1928-ban, mind 1994-ben a közép- és kelet-európai térség külkereskedelmének meghatározó része (60-80%-a) az EU jelenlegi országaival bonyolódott. Ez az arány jelentősen csökkent a KGST fennállása alatt, amit az 1984-es adatok tükröznek. Ekkor a közép- és kelet-európai országok a kereskedelem intenzitásán alapuló (az EU-hoz hasonló) funkcionális régiót alkottak. 1994-re ez a funkcionális régió már dezintegrálódott, feloldódott, és tagjai az EU régiójához kapcsolódtak.

A tanulmány felveti a kérdést, hogy a közép- és kelet-európai országok kereskedelme az EU tagállamokkal elérte-e már a „normális”-nak mondható potenciális szintet (amit az országok mérete, földrajzi helyzete és GDP-je feltételez). Erre az ún. gravitációs modellek keresnek választ, amit a szerző is alkalmaz. Eredményei szerint még van kereskedelem-bővülési lehetőség, bár egyes országok, például Németország tekintetében az aktuális kereskedelmi szint a közép- és kelet-európai országokkal már meghaladja a potenciális szintet (ennek oka lehet többek között az alacsony szállítási, illetve kommunikációs költség, valamint a közvetítő kereskedelem).

A közép- és kelet-európai országok EU-csatlakozása nyomán bekövetkező kereskedelem-bővülés a vámuniók elmélete alapján kétféle módon mehet végbe: „tisztá” kereskedelemteremtés és kereskedelemeltérítés (harmadik országok felől az unió felé) révén. A kereskedelemteremtés mértékét meghatározza az, hogy a közép- és kelet-európai országok és az EU külkereskedelmi szerkezete mennyire komplementer vagy kompetitív. A tanulmányban közölt komplementaritási mutatók alapján a két térség külkereskedelme inkább komplementernek volt mondható a vizsgált időszakban, tehát a szerző szerint jelentős kereskedelemteremtő hatások várhatók.

A kereskedelemeltérítés várhatóan akkor nem lesz jelentős, ha a csatlakozó ország, illetve térség kereskedelemben megnyilvánuló komparatív előnyei hasonlóak az EU, illetve harmadik országok viszonylatában. Mivel a tanulmány a közép- és kelet-európai országokra nézve elég nagy hasonlóságot állapít meg a harmadik országok és az Európai Unió felé megnyilvánuló komparatív előnyökben, a szerző ezért arra a következtetésre jut, hogy valószínűleg nem kell jelentős kereskedelemeltérítő hatásokkal számolni az integráció nyomán.

Havlik (1996) először a KKE-országok kivitelének szerkezeti változásait vizsgálja meg hasonlósági mutató segítségével. Megállapítja, hogy 1989 és 1994 között ezen országok EU-ba irányuló kiviteli szerkezete jelentősen változott. Általában véve ez a szerkezet egyre hasonlóbbá vált az unió összes importjának szerkezetéhez. Az egyes KKE-országok között persze van különbség e tekintetben; a magyar és a cseh kivitel hasonult a legjobban.

A specializáció terén a szerző megállapítja, hogy a piacot nyerő iparágak között van például a vas, az acél, a cement, a textil, a vegyipari termékek, a gépek és a járművek gyártása. A vesztesek közé tartozik a tej- és húsipar, a baromfi ágazat. Természetesen ez sem általánosítható, vannak országonkénti különbségek. *Havlik (1996)* megállapítja, hogy az (EU) piacot nyerő termékcsoportok nemcsak munkaerő-igényes, hanem K+F-igényes ágazatokból is kikerültek.

A komparatív előnyök elemzése hasonló tendenciákat mutat, a fa-, fém- és textilipar, valamint a vegyipar RCA-értékei a legmagasabbak. Az érték növekedése figyelhető meg egyes K+F-igényes termékeknél is.

Baldone és szerzőtársai (1997) igen részletesen, országokra és termékekre lebontva elemezték az EU és a KKE-országok közötti kereskedelmet. Megállapították, hogy a két térség között jóval gyorsabb ütemben bővült a kereskedelem, mint az EU és más országok között. Az EU-tagállamok közül Németország és Olaszország részesedése kiemelkedő a bilaterális kereskedelemben. Az unió főleg feldolgozott termékekből, gépekből, berendezésekből álló kivitelét a KKE-országokból leginkább agrártermékek, tüzelőanyagok, nyersanyagok ellentételezték a vizsgált periódus elején. Később ez változott, a KKE-kivitelben is nőtt a gépek, berendezések, gépkocsialkatrészek aránya, jelentős különbségeket tükrözve az egyes országok között. Ugyanerre utalnak a komparatív előnyök változásai is.

Aiginger és társai (1997) több dimenzióban elemezték a KKE-országok külkereskedelmének alakulását. Az exporttermékek technológiai színvonalának, tényezőintenzitásának alakulását, a komparatív előnyöket, az egységértéket és az iparágon belüli kereskedelmet vizsgálták.⁶ (Az iparágon belüli kereskedelem hasonló feldolgozottságú és minőségű termékek cseréjét jelenti, bővebb leírását és számítási módját lásd később). Minden országot külön, részletesen elemeztek, jelentős és fontos különbségekre derítve fényt. Általában véve a KKE-országokról megállapították, hogy még mindig a munka-, erőforrás- és energiaintenzív termékekre szakosodnak, amelyek minőségüket tekintve elmaradnak a nyugati átlagtól. Az iparágon belüli kereskedelem aránya változó az egyes országok esetében, és némileg növekszik.

Aturupane–Djankov–Hoekman (1997) a KKE-országok és az EU közötti kereskedelemben az iparágon belüli kereskedelem arányát és annak alakulását vizsgálták. Mivel

⁶ Intra-industry trade (IIT)

1. táblázat
A KKE-országok külkereskedelmét elemző főbb tanulmányok

Tanulmány	Módszer	Vizsgált periódus	Eredmény
Piazolo (1996)	Intenzitásmutató Gravitációs modell Komplementaritásmutató Komparatívelőny-mutató (RCA)	1928, 1984, 1994 1989–1994	Gyors integrálódás, kereskedelem-bővülési lehetőségek
Havlik (1996)	Hasonlósági mutató Komparatívelőny-mutató	1989–1994	EU-importhoz hasonlóbbá váló KKE-kiviteli szerkezet
Baldone <i>et al.</i> (1997)	Külkereskedelem szerkezet, dinamika Komparatívelőny-mutató	1988–1994	EU–KKE kereskedelem átlagon felül dinamikus, változó komp.előnyök
Aiginger <i>et al.</i> (1997)	Komparatívelőny-mutató Egységnyi érték IIT-mutató	1989–1994	Munka-, energiaintenzív termékekre spec., különbségek
Aturupane, Djankov, Hoekman (1997)	IIT-mutató Regresszió	1990–1995	Az EU–KKE kereskedelem növekvő iparágon belüli jellege, kapcsolat a külföldi tőkével
Brenton, Gros (1997)	Hasonlósági mutató Piaci részesedés (CMS) elemzés Regresszió	1989–1994	Jelentős exportszerkezeti változások, piaci részesedés növelése
Freudenberg (1998)	IIT-mutató	1993–1996	Növekvő iparágon belüli kereskedelem
Burgstaller, Landesmann (1999)	Ár/minőség-rés-mutató	1988–1996	KKE-exporttermékek minőségének javulása
Éltető (1999)	Koncentrációs mutató Hasonlósági mutató Komparatívelőny-mutató	1993–1997	Külföldi működőtőke jelentős hatása, komparatív előnyök változása
Soós (2000)	Szerkezeti mutatók IIT-mutató Korrelációs koeff.	1993–1997	Növekvő divergencia az egyes országok között, meghatározó „örökség”
Jakab <i>et al.</i> (2000)	Gravitációs modell	1993–1997	Magyarország gyors integrálódása, mások távolabb az egyensúlyi szinttől
Soós (2002)	Szerkezeti mutatók Koncentrációs index	1993–2000	Feldolgozóipari érettség határa nem az EU-tagság, konver-

az iparágon belüli kereskedelem a fejlett országokra jellemző, ennek növekedését is szokták egyfajta versenyképesség erősödés-ként értelmezni.

A tanulmány eredményei szerint az iparágon belüli kereskedelem a vizsgált periódusban jelentősen nőtt, és elsősorban a vertikális iparágon belüli kereskedelem tekintetében a szerzők a külföldi működőtőke hatását mutatták ki. Még egyértelműbbnek tűnik a külföldi működőtőke hatása a vállalaton belüli kereskedelemre, ami sokszor egyben iparágon belüli kereskedelmet is jelent. A multinacionális vállalatok megjelenése a vállalaton belüli kereskedelmet is növeli.

Brenton–Gros (1997) is a KKE-országok EU-val folytatott kereskedelmét elemzi. A külkereskedelmi reorientáció és az EU-felé irányuló kivitel növekedése a vizsgálat első tárgya. Ezután a Finger-féle hasonlósági indexet (lásd a függelék) alkalmazva minden év kiviteli struktúráját az 1988-as évhez viszonyítva megállapítják, hogy a vizsgált országok exportja jelentős szerkezeti változásokon ment keresztül a kilencvenes évek közepéig.

Ezután a piaci részesedés elemzésének módszerével⁷ (leírása a függelékben) a szer-

⁷ Constant market share (CMS) analysis.

zők kimutatják, hogy a KKE-országok kivitelének növekedése az átmenet korai időszakában inkább a piaci részesedés növekedésének volt köszönhető. Ez az ún. versenyképességi hatás. A későbbi időszakban inkább már a külső (EU) kereslet azonos piaci részesedés melletti növekedése (állandó piaci részesedés) játszott szerepet.

A szerzők ezután regressziós módszerrel arra keresik a választ, hogy a versenyképességi hatás, vagyis a piaci részesedés növelése együtt járt-e a termékek minőségének szignifikáns javulásával vagy az iparágon belüli kereskedelem növekedésével, de erre nézve nem találnak megfelelő bizonyítékot.

Freudenberg (1998) ismét az iparágon belüli kereskedelem alakulását vizsgálja a KKE-országok és az EU között. Az általa vizsgált periódus elég rövid, mindössze három év, de időben már tovább nyúlik az eddigi elemzéseknél. Megállapítja, hogy az iparágon belüli kereskedelem mindkét (horizontális, vertikális) típusa nőtt a két országocsoport között. Az iparágon belüli kereskedelem aránya Csehország, Magyarország és Szlovénia esetében a legnagyobb, a balti országokéban pedig elenyészően kicsi.

Burgstaller–Landesmann (1999) a közép-kelet-európai termékek árának és minőségének alakulását vizsgálja az EU piacán az eddigiekhez hosszabb időszakot figyelembe véve. Az általuk (már korábbi írásaikban) konstruált mutató adott KKE-ország által exportált termék egységárát hasonlítja össze az adott termék EU összes importjában szereplő egységárral. Megállapítják, hogy a kétféle egységár közötti, kezdetben nagyon jelentős- minőségi rés általában csökkent. Mindazonáltal az egyes iparágakat, illetve az egyes országokat tekintve változó a csökkenés mértéke. Magyarország például kiemelkedően gyorsan ért el Spanyolországéhoz vagy egyes újonnan iparosodott országokéhoz hasonló egységárat (minőségi javulást) a gépek, az elektromos, illetve telekommunikációs és adatfeldolgozó berendezések terén. Az említett termékek esetében a javuló tendencia más országoknál is főleg a vizsgált periódus második felében figyelhető meg. A ruházati és textilipari termékek terén ugyan-

akkor a KKE-exporttermékek minősége inkább a vizsgált periódus elején javult, s később stagnált.

Éltető (1999) az 1993 és 1997 közötti időszakra koncentrálva a külföldi tőke külkereskedelemre gyakorolt hatásait térképezi fel Szlovéniában, Magyarországon, Csehországban és Szlovákiában. A külföldi részesedésű vállalatok általában mind a négy országban exportintenzívebbnek bizonyultak, mint hazai társaik, és nagy számban vannak jelen kivitelorientált feldolgozóipari ágazatokban. A kivitel legfőbb iránya az Európai Unió, ezért a cikk részletesen vizsgálja a külföldi tőkének az EU-viszonylatú külkereskedelem termékszerkezetére gyakorolt hatását.

A külföldi részesedésű vállalatoknak tudható be a kiviteli szerkezet növekvő termék-koncentrációja is a vizsgált időszakban, amivel egyidőben az export termékszerkezete is változott. A külföldi részesedésű vállalatok által dominált ágazatok gyorsan növekvő kivitele hozzájárult a KKE-külkereskedelemben megnyilvánuló komparatív előnyök változásához is, bár különböző mértékben. A humántőke-intenzív termékek terén 1997-ben Magyarországnak már megnyilvánuló komparatív előnyei voltak, s erősen csökkentek a komparatív hátrányok a többi ország esetében is, ami arra utal, hogy a külföldi befektetők ki tudták használni a rendelkezésre álló szakképzett munkaerőt. Megállapítható, hogy a külföldi működőtőke meghatározó szerepét a gazdaságban és a külkereskedelemben, a zöldmezős beruházások nagy számát és a gyorsan változó komparatív előnyöket tekintve Magyarország jelentősen különbözik a másik három közép-kelet-európai országtól.

Soós Károly Attila (2000) a külkereskedelmi folyamatok segítségével von le következtetéseket a KKE-országok feldolgozóiparának strukturális fejlődésére nézve. Az exportált és importált termékek technológiai színvonalát és az iparágon belüli kereskedelmet vizsgálja ötéves periódusban. Megállapítja, hogy a közép-kelet-európai országok között egyre nagyobb divergencia figyelhető meg, kialakultak az élenjáró orszá-

gok (pl. Magyarország, Csehország, Szlovénia), a középmezőny (Észtország, Lengyelország) és a lemaradók (pl. Románia, Lettország). Ennek oka egyrészt az országok „öröksége” (földrajzi helyzet, GDP/fő), illetve az átmenetben elért előrehaladásuk (a szerző itt az EBRD mutatóit és a külföldi működőtőke-beruházásokat veszi figyelembe).

Egy későbbi cikkében ugyanez a szerző (Soós, 2002) a KKE és a balti országok külkereskedelmi jellemzőit Finnországgal, Írországgal, Portugáliával és Görögországgal hasonlítja össze. Megvizsgálva a feldolgozóipari külkereskedelem szerkezetét, koncentrációját, szakosodási jellemzőit, valamint az iparágon belüli kereskedelmet (azon belül is a horizontális és a vertikális magas minőségű szegmenst⁸), két fő következtetésre jut a szerző. Az egyik az, hogy a feldolgozóipar érettségét tekintve Írország, Finnország, Portugália, Magyarország, Csehország és Szlovénia alkot egy csoportot, a többi ország pedig egy másikat. Az érettségi fokot tekintve a választóvonal tehát nem az EU-tagság. A másik következtetés szerint Lettország és Észtország nagyobb ütemben zárkózik fel a fejlettebb csoporthoz, mint Lengyelország, Románia és Bulgária, bár az utóbbiak magasabb szintről indultak.

Jakab és társai (2000) Csehország, Lengyelország és Magyarország külkereskedelmi integrációját vizsgálták, a gravitációs modell felhasználásával. Megállapították, hogy mind az import, mind az export tekintetében Magyarország közelített a leggyorsabban a potenciális (ország méret, GDP, földrajzi helyzet lehetőségeihez képest normál) szinthez, a kivitel esetében 1997-re már el is érte azt. Ez az EU-viszonylatban a legnyilvánvalóbb. A CEFTA-térséggel folytatott külkereskedelemben még vannak kihasználatlan lehetőségek (itt Csehország konvergenciája gyorsabb volt). A gyorsabb magyar integrálódást a szerzők az exporttermékek minőségére, magasabb technológi-

ai színvonalára és a nagyobb külföldi működőtőke-állományra vezeték vissza.

A fentiekben ismertetett tanulmányok több tekintetben hasonló eredményre jutottak. Ebből az alábbi következtetések adódnak a közép-kelet-európai országok külkereskedelmi versenyképességére nézve:

- * A KKE-országok kivitelének termékszerkezete jelentős változáson ment át a kilencvenes években, ami a kivitel korszerűsödését jelentette. Az exportszerkezet hasonlóbbá vált a fejlett országok kivitelének összetételéhez, nőtt a magasabb technológiát igénylő termékek aránya.
- * A külkereskedelem szerkezetének változása a komparatív előnyök változását és az iparágon belüli kereskedelem szintjének növekedését hozta magával.
- * A fenti tendencia nem egyforma intenzitással ment végbe a KKE-országok között. Jelentős különbségek mutathatók ki egyes országcsoportok között. Magyarország több versenyképességi mutató tekintetében kiemelkedik a térségből.

A KKE-országokat vizsgáló legtöbb külföldi elemző a fenti következtetések levonásánál megáll. Általában nem sikerül kielégítő választ adniuk arra, hogy mi okozza a külkereskedelem-szerkezeti modernizációt, illetve a különbségeket e tekintetben. Az említett hazai szerzők igyekeznek ennél tovább menni, kimutatván, hogy az országok közötti különbségek leginkább a transzformációban elért különböző eredményekre és a külföldi működőtőke (elsősorban a multinacionális vállalatok) eltérő szerepére, tevékenységére vezethető vissza. A külkereskedelmi versenyképességet tehát – nyilvánvalóan – meghatározzák egyes sajátos belgazdasági tényezők.

A további közép-kelet-európai, illetve magyar külkereskedelmi versenyképességgel foglalkozó kutatásokra nézve elengedhetetlen, hogy tisztában legyünk az általában alkalmazott statisztikai mutatók korlátaival. Ez azt jelenti, hogy a nemzetközi piacokon mért külkereskedelmi versenyképesség alakulása csak részben tükrözi a már említett belső versenyképességi dimenziókat. Ez egyrészt a

⁸ Ezt Soós „nem alárendelt ágazaton belüli kereskedelem”-nek nevezi.

mutatók tulajdonságaiból (illetve leegyszerűsítésből) fakad, másrészt abból, hogy ebben a térségben (elsősorban a legtöbb kis országban) olyan exportorientált gazdaságszerkezet alakult ki, hogy egy-egy termék/gyár kiesése vagy megjelenése a termelésben radikális változásokat okozhat a külkereskedelmi mutatók alakulásában.

A külkereskedelmi adatok rendelkezésre állása, az itteni folyamatok könnyen mérhetősege és összehasonlíthatósága arra csábít, hogy ezek alapján ítéljük meg egy ország versenyképességét, holott erre nézve igazán csak az adott ország strukturális, országspecifikus tulajdonságainak alapos elemzése után vonhatunk le következtetéseket.

2.2. A magyar külkereskedelem versenyképességének alakulása az ezredfordulón

A magyar ipari és külkereskedelmi szerkezetváltást a kilencvenes évek közepén többen elemezték. Az első időszak (1989–1992), a „transzformációs recesszió” időszaka (Kaminski 2000) után jelentős szerkezetváltás és a kivitel felfutása figyelhető meg. Köztudott – a már említett tanulmányokon kívül számos más elemzés és statisztika is bizonyítja –, hogy a magyar ipari és kiviteli szerkezetváltást a külföldi működőtőke vezérelte, és ennek köszönhetően a magyar kivitel versenyképessége is javult. Nőtt a koncentráció és az iparágon belüli kereskedelem aránya is. Az ezredforduló után lezajlott folyamatokról azonban nincs alapos képünk. A következőkben ezért a legutóbbi évek külkereskedelmi folyamataira összpontosítunk.

2.2.1. A kivitel szerkezete

A kilencvenes évek első felében a magyar külkereskedelem helyzetének alakulását az Európai Unió felé orientálódás és a szerkezeti átalakulás határozta meg. A kilencvenes

évek közepétől a magyar termelés és kivitel szerkezetét egyes export-orientált szektorok alakítják. Kérdés, hogy a kiviteli struktúra változatlan maradt-e, vagy további átalakulások zajlanak. A szerkezeti változások dinamikájának és nagyságának érzékeltetésére a Finger hasonlósági mutatót alkalmaztuk (definíció a függelékben).

2. tábla
Hasonlósági mutató értékei a magyar külkereskedelemben

	1995 és 2002	1995 és 1998	1998 és 2002
Export	0,467	0,584	0,683
Import	0,608	0,691	0,737

Forrás: SITC 5 számjegyű bontáson alapuló saját számítások

A 2. táblázatból látszik, hogy 1995 és 2002 között az export szerkezetek csak mintegy felerészben hasonlítanak egymáshoz. 1995 és 1998 között zajlott le a változások nagyobb része, de 1998 és 2002 között is jelentősen módosult a kiviteli struktúra. Ez azt jelzi, hogy folyamatos átalakulásnak lehetünk tanúi. Ami az importot illeti, itt a szerkezeti változások jóval kevésbé erősek, mint az export esetében. Annak felderítésére, hogy mi áll a változások háttérében, a kivitel részletes termékszerkezetét kell megvizsgálni.

Mint ahogy a fentebb ismertetett tanulmányok, elemzések is bemutatták, a kelet-európai, de különösen a magyar kivitelben a kilencvenes évek második felében megnőtt az ún. *high-tech* termékek súlya. Az ilyen termékekre nézve az OECD dolgozott ki termékszintű megközelítést SITC 5 számjegyű termékbontást alkalmazva.⁹ E séma szerint határoztuk meg a magas technológia igényű termékek arányát a magyar külkereskedelemben egészen 2002-ig (3. táblázat). Az adatokból látható, hogy 1995-ben a *high-tech* termékek a kivitel mindössze 4,8%-át tették ki, míg 2002-ben ugyanez az arány már 22,1% volt. (A *high-tech* termékek aránya

⁹ Hatzichronoglou, 1997.

3. táblázat
High-tech termékek a magyar kivitelben

	Millió USD		A <i>high-tech</i> termékek százalékában	
	1995	2002	1995	2002
Légi- és űrjármű	13,37	23,02	2,15	0,30
Fegyverek	8,25	8,04	1,33	0,11
Vegyipari termékek	74,44	84,86	11,97	1,12
Számítógép, irodagép	59,39	2024,63	9,56	26,79
Elektronikai, telekommunikációs berendezések	246,94	4251,29	39,73	56,26
Villamosgépek	50,67	307,15	8,15	4,06
Nem villamosgépek	24,89	286,77	4,01	3,79
Precíziós, tudományos műszerek	83,94	471,98	13,51	6,25
Gyógyszerek	59,65	98,83	9,60	1,31
Összes <i>high-tech</i>	621,52	7556,59	100	100
Összes export	12867,03	34336,64		
<i>High-tech</i> az összes export százalékában	4,83	22,01		

Forrás: SITC 5 számjegyű bontáson alapuló saját számítások

az importban is magas, de az utóbbi években már alacsonyabb, mint az exportban).

A 3. táblázatból nyomon követhető, hogy ezek milyen termékek. 1995-ben még 4-5 fontosabb termékcsopotról beszélhetünk: elektronika, precíziós műszerek, vegyipari termékek, gyógyszerek, irodagépek, elektromos berendezések. Bár minden termék kivitele abszolút értékben növekedett, 2002-ben már a *high-tech* csoport erősen leszűkül két termékkörre, az elektronikai berendezésekre, valamint az iroda- és számítógépekre. Ez a tendencia is a multinacionális vállalatok termelő és exportáló tevékenységének köszönhető.

A feldolgozóipar szerkezetének vizsgálata lehetséges az *ágazatok* technológiai-intenzitása szerint is. Ezt a csoportosítást is az OECD (1993) hozta létre, és használata nemzetközileg elterjedt. (A technológiai-intenzitás szektorálisan és országok szerint súlyozott mutatója a K+F-kiadások aránya a termelésben, illetve a hozzáadott értékben). E séma szerint három fő termékcsoporthat képezhető: 1. magas technológiaiigényű (*high-tech*) termékek, 2. közepes technológiaiigényű (*medium-tech*) termékek, 3. alacsony vagy kis technológiaiigényű (*low-tech*) termékek.

A *high-tech* csoportba tartoznak az OECD hagyományos definíciója szerint a

gyógyszerek, az iroda- és számítógépek, a híradástechnikai berendezések, a villamos gépek és berendezések, a légi és űrjárműgyártás, az orvosi és egyéb precíziós műszerek.¹⁰ A közepes technológiaiigényű csoportba tartoznak a vegyipari, a gumi- és műanyagtermékek, a színesfém és alumínium termékek, a járművek, a gépek és berendezések, a bútorok. Az *alacsony technológiaszintű* csoportot az élelmiszerek és a dohány, a textíliák és a ruházat, a fa és a papír, a nyomdaipari termékek, a koks-, vas-, acél-, fém- és kőolajfeldolgozási termékek alkotják.

A csoportosítást a Magyarországon használt TEÁOR'98 ágazati szintű osztályozás alapján lehet elvégezni, ami megfeleltethető a NACE, illetve az ISIC ágazati rendszereknek. Így nyomon követhető az egyes technológiai csoportok súlyának alakulása a feldolgozóipari külkereskedelemben.

Nem meglepő, hogy ugyanazt látjuk, mint a termékszint esetében: elsősorban a híradástechnikai berendezések, a villamos-

¹⁰ A 90-es évek végén az OECD a közepes technológiai csoportot is kétfelé osztotta. *Medium-high* és *medium-low* csoport alakult így ki. Az előbbibe kerültek át a precíziós műszerek és a villamos gépek, berendezések.

gépek aránya nőtt a kivitelben, de nagy ugrás látható az iroda és számítógépek terén is. Ezek

4. táblázat
A magyar feldolgozóipari kivitel technológiai szerkezete
(%)

TEÁOR	Szektorok	1998	2000	2002
	<i>High-tech</i>	34,12	42,88	44,02
2423	Gyógyszerek	2,61	2,14	2,33
30	Iroda és számítógépek	8,97	6,82	5,93
32	Híradástechnikai berendezések	8,10	22,63	21,52
31	Villamos gépek és berendezések	13,43	10,51	13,43
353	Légi és űrjármű	0,99	0,01	0,03
33	Orvosi, precíziós műszerek	0,02	0,77	0,77
	<i>Med-tech</i>	34,82	34,67	35,59
241	Vegyí alapanyagok	2,99	2,86	2,53
251	Gumitermékek	0,99	0,92	1,08
252	Műanyag termékek	2,31	2,18	2,42
272-73	Színesfém és alumínium termékek	0,20	0,12	0,08
29	Gépek, berendezések	4,66	3,95	5,18
352	Vasúti járművek	0,25	0,28	0,25
34	Közúti járművek	21,67	20,57	20,17
354	Motorkerékpár, kerékpár	0,05	0,04	0,05
355	Egyéb járművek	0,04	0,01	0,07
36,37	Bútorok, egyéb feldolgozóiparitermékek	1,19	1,08	1,06
242-2423	Vegyí termékek (gyógyszerek kivételével)	0,46	0,56	0,69
	<i>Low-Tech</i>	29,29	22,31	20,29
15,16	Élelmiszer, ital, dohány	8,15	5,54	5,29
17-19	Textil, ruházat, bőripari termékek	10,19	8,03	6,78
20	Fa és faipari termékek	1,19	1,02	0,96
21-22	Papír, nyomdaipari termékek	0,00	1,37	1,38
231	Kőolajfeldolgozás	0,05	0,08	0,02
232	Kokszgyártás	1,95	1,89	1,79
26	Egyéb nem fém ásványi termékek	1,63	1,27	1,13
271	Vas, acél, vasötvözet	1,39	0,46	0,42
28	Fémfeldolgozási termékek	2,95	2,64	2,50
351	Hajógyártás, -javítás	0,01	0,01	0,01
D	Feldolgozóipar	100,00	100,00	100,00

Forrás: A KSH adatain alapuló saját számítások

a termékcsoporthoz egyértelműen Magyarországon működő multinacionális vállalatokhoz köthetők. A közepes technológiai igényű csoport némileg növelte részesedését a feldolgozóipari exportban, amit a gépek, berendezések kivitele okozott a közúti jármű-export arányának stagnálása mellett. Az alacsony technológiai igényű termékek részesedése ezzel párhuzamosan tovább csökkent.

2.2.2. Koncentráció és iparágon belüli kereskedelem

Az egyes termékcsoporthoz arányának alakulásából is látszik, hogy a magyar kivitel koncentrált. A termék szerkezeti vizsgálat ezt megerősíti, amit a Herfindahl–Hirschman-mutató (definíció a függelékben) segítségével lehet megítélni.

A kivitel esetében 1995 és 2002 között a mutató értéke a duplájára nőtt, vagyis a koncentráció számottevően erősödött. Ezt az is érzékelteti, ha megvizsgáljuk mekkora az első tíz termék súlya a kivitelben.

5. táblázat
Herfindahl–Hirschmann koncentrációs együttható a magyar külkereskedelemben

	1995	2002
Export	0,0671	0,1291
Import	0,0810	0,0929

Forrás: SITC 5 számjegyű bontáson alapuló saját számítások

6. táblázat
Az első tíz exporttermék
(millió USD és a kivitel százaléka)

SITC		1995	%	SITC		2002	%
33411	Benzin, repülőgép-üzemanyag	316,2	2,46	76432	TV, rádió, jelátvivő berendezés	2691,8	7,84
04120	Búza, őrletlen	258,6	2,01	71322	Dugattyús motor, hengerűrtartalom 1000 cm ³ felett	2114,9	6,16
78120	Személygépkocsi	186,3	1,45	78120	Személygépkocsi	1481,1	4,31
76499	Lejátszó berendezések alkatrészei	165,4	1,29	71323	Kompresszoros gyújtómotor (dízel, féldízel)	776,3	2,26
77821	Világító testek	163,5	1,27	75260	Adatfeldolgozó be- és kimeneti egységek	766,2	2,23
54293	Gyógyszerek	151,9	1,18	76493	Hangrögzítő berendezések alkatrészei	706,8	2,06
01235	Fagyasztott, vágott szárnyas	142,8	1,11	89431	TV-vel használható videó játékok	647,1	1,88
68423	Alumínium és alumínium ötv. lemez	139,0	1,08	78439	Traktor, személygépkocsi és egyéb járművek alkatrészei	552,8	1,61
77313	Gyújtó és egyéb drótkerékek járművekhez	125,3	0,97	75270	Adattároló számítógépek alkatrészei	550,1	1,60
85148	Lábbeli bőrből	124,1	0,97	76110	Színes TV, monitorok	533,8	1,56
<i>Összes 10</i>		<i>1773,6</i>	<i>13,78</i>	<i>Összes 10</i>		<i>10820,8</i>	<i>31,51</i>
<i>Összexport</i>		<i>12867,0</i>	<i>100,00</i>	<i>Összexport</i>		<i>34336,6</i>	<i>100,00</i>

A 6. táblázat szerint 1995-ben még 14% volt együttesen a legfontosabb tíz termék aránya a kivitelben, de 2002-ben ez a részesedés már 31,5%-ra emelkedett. Az is látható, hogy az első tíz termék összetétele kissé megváltozott, de ahogy ezt már többen kimutatták, a vezető magyar exporttermékek maradtak a multinacionális vállalatok által – főleg vámszabad területen – előállított termékek.

Mint fentebb említettük, több tanulmány foglalkozott már a közép-kelet-európai országok iparágon belüli kereskedelmének alakulásával. Általában az iparágon belüli kereskedelem pozitívan korrelál a gazdasági fejlettség szintjével, a piac méretével, a közös határok létével, negatívan pedig az egymás közötti távolsággal és a kereskedelmi akadályok (vámok) nagyságával.

Mivel a magyar külkereskedelem szerkezetében végbement változások nagymértékben a külföldi működőtőke hatásainak

tudhatók be, nem nehéz elhinni, hogy az iparágon belüli kereskedelem növekedése mögött is elsősorban ez áll. A nemzetközi szakirodalomban egy-két kísérlet történt a külföldi tőke és az iparágon belüli kereskedelem növekedése közötti összefüggés feltárására. Feltételezhető, hogy elsősorban az exportorientált befektetések növelik az iparágon belüli kereskedelmet.¹¹

¹¹ Djankov–Hoekman (1996) ökonometriai elemzése korrelációt talált a működőtőke szintje és az iparágon belüli kereskedelem növekedése között a közép-európai – EU-kereskedelmre nézve. Hasonlóak Aturupane–Djankov–Hoekman (1997) következtetései, ahol ugyanezen országokra pozitív és szignifikáns összefüggést találtak a külföldi működőtőke és mind a horizontális, mind a vertikális iparágon belüli kereskedelem szintje között. Spanyolországra nézve Blanes–Martín (1998) elemzése szintén kimutatta a külföldi tőke szignifikáns és pozitív hatását mindkét típusú iparágon belüli kereskedelemre.

A külföldi működőtőke hatása részben a vállalaton belüli (anya és leányvállalat, illetve leányvállalatok egymás közötti) kereskedelmen keresztül érvényesül. A vállalaton belüli kereskedelem nagysága és hatása ágazat-, cég- és országspecifikus tényezőktől is függ.¹² Általában a vállalaton belüli kereskedelem lehet iparágon belüli jellegű, de lehet másmilyen is. A magyar esetben az iparágon belüli kereskedelem növekedése azokban a szektorokban, ahol a multinacionális cégek külkereskedelmi tevékenysége meghatározó, szorosan összefügg a vállalaton belüli kereskedelemmel.

Az iparágon belüli kereskedelem mérésénél minél aggregáltabb ágazati, illetve termékszintű bontásban vizsgáljuk a kereskedelmet, annál nagyobb a Grubel–Lloyd-mutató értéke. Ezért, a torzítások elkerülése végett részletes termékszintű bontást kell alkalmazni. A fenti mutató módosításaival más mutatókat is létrehoztak az iparágon belüli kereskedelem növekedésére, illetve szintjére vonatkozóan, mindazonáltal a legelterjedtebb a Grubel–Lloyd-mutató használata.

Magyarországon az iparágon belüli kereskedelemmel foglalkozó elemzések száma kevés. Kovács (1996) magyar és Eurostat-adatok alapján az iparágon belüli kereskedelem és a marginális iparágon belüli kereskedelem mutatóit számította ki 1991 és 1994-re SITC 3-as szintű bontásban (269 termékcsoporthoz). Gáspár–Kacsirek (1997) tanulmánya központjában a gépipari iparágon belüli kereskedelem áll. Részletesebb (HS 4-es szintű) bontásban csak egyes termékcsoporthoz vizsgáltak meg a szerzők a forgalom és a domináns külföldi partner alapján. Pula (1999) elemzése Eurostat Comext-adatok alapján az 1988 és 1996 közötti időszakra NACE 3 számjegyű bontást

(108 termékcsoporthoz) alkalmaz. A szerző mind a hagyományos, mind a marginális iparágon belüli kereskedelem mutatóit kiszámolja.

Az Éltető (2000) által alkalmazott módszer az addigiaknál részletesebb osztályozási rendszeren (SITC 5 számjegyű bontás) alapul, és elkülöníti a vertikális és horizontális típusú iparágon belüli kereskedelmet.¹³ Az eredmények szerint szinte minden ágazat tekintetében nőtt a horizontális és a magas minőségű vertikális iparágon belüli kereskedelem 1990 és 1998 között. Ugyanakkor, a nemzetközi tapasztalatoknak megfelelően, Magyarországon is a vertikális típus dominál az iparágon belüli kereskedelemben.

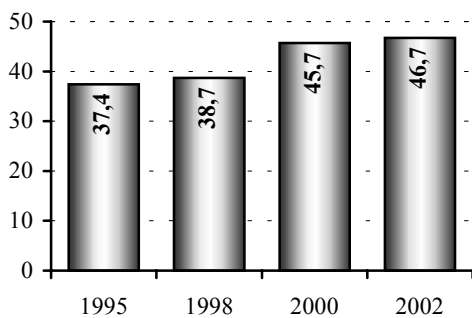
A későbbi tendenciákat vizsgálva kiderül, hogy 1998 és 2002 között jelentős mértékben tovább nőtt az iparágon belüli kereskedelem aránya a magyar kivitelben (*I. ábra*). Az iparágon belüli kereskedelem növekedését vizsgálva elengedhetetlenül fontos megjegyezni, hogy a mutató tulajdonságai miatt fakadóan az iparágon belüli kereskedelem akkor is nőhet, ha a külkereskedelmi egyenleg ezzel egyidőben romlik, például ha az export szintje nagyjából változatlan marad, de az import egy alacsonyabb szintről nő. Magyarország esetében szinte mindegyik *high-tech* és közepes technológiaigényű szektor esetében nem ez a helyzet, vagyis az iparágon belüli kereskedelem növekedését

¹² Több tanulmányra hivatkozva Dunning (1993) négy vállalaton belüli kereskedelmet generáló tényezőt sorol fel. Az egyik a termékek technológiai szintje, a másik a külföldi tőke nagysága, a harmadik a termelési folyamat megoszthatósága, a negyedik pedig az értékesítés utáni szolgáltatások, karbantartás feletti ellenőrzés. Fontos a regionális vagy országspecifikus előnyök kihasználása is.

¹³ Az iparágon belüli kereskedelem két említett alapvető típusának (vertikális és horizontális iparágon belüli kereskedelem) elkülönítése a kivitel és behozatal egységára (*unit value*) alapján történik. Ez a módszer a kivitt és a behozott termékek minőségbeli különbségét igyekszik meghatározni. Ha a kivitt és a behozott ugyanazon termék egységára közötti különbség kevesebb mint 15%, akkor az iparágon belüli kereskedelem horizontális (ugyanolyan minőségű termékek cserélődnek), ha a különbség nagyobb, akkor vertikális típusú iparágon belüli kereskedelemről beszélhetünk. Ezen belül is azonban két csoport különíthető el: ha a kivitt termék egységára a nagyobb, akkor a kivitel jobb minőségű, mint a behozatal (magas minőségű vertikális iparágon belüli kereskedelem), fordított helyzetben pedig a vertikális iparágon belüli kereskedelem alacsony minőségű.

együttal a külkereskedelmi mérleg javulása kísérte.¹⁴

1. ábra
Az iparágon belüli kereskedelem aránya a magyar külkereskedelemben



Forrás: SITC 5 számjegyű bontáson alapuló saját számítások

A legújabb export-import tendenciák fenti áttekintéséből kiderül, hogy a magyar külkereskedelemben tovább folytatódnak azok a tendenciák, amelyek a kilencvenes évek közepétől érvényesülnek. Mindez az exportszerkezet folyamatos, de egyirányba – a *high-tech*, illetve a multik által termelt termékcsoportok súlynövekedése felé – ható változása mellett megy végbe.

A magyar külkereskedelem jövőjére nézve sorsdöntő lépés lesz, hogy 2004-ben az ország csatlakozik az Európai Unió tagjaihoz. A csatlakozás e nagy gazdasági térséghez, mindenekelőtt a belső piachoz és a közösségi jogrendszerhez, befolyásolja a külkereskedelem fejleményeit is. Tekintve az elmúlt évtized kereskedelmi liberalizálását, az eddigi jogharmonizációt és azt a tényt, hogy a hazai export 88%-a és az import 67%-a már szabadkereskedelmi egyezmények keretében bonyolódik, nem várható a külkereskedelemben számottevő jelentőségű változás. Van néhány tényező azonban, ami hat majd a kivitel és a behozatal alakulására.

Ami a kereskedelempolitikai tényezőket illeti, az EU-csatlakozás főleg a mezőgazdasági termékek kereskedelmét érinti, ahol a szabadkereskedelem még nem való-

sult meg. Itt a kölcsönös kereskedelem fellendülését várhatjuk, mind az EU, mind a szomszédos államok tekintetében. Harmadik országok esetében néhány területen a közös külső vámrendszer átvétele a vámszint növekedését okozza majd (csak egy fajta alumínium termékre kaptunk derogációt), egyébként a vámszint csökkenése lesz jellemző. Mindazonáltal a közös külső vámrendszer a magyar külkereskedelem egészen kis részét, mintegy 10%-át érinti majd.

Ismét hangsúlyozni kell, hogy a magyar kivitel és behozatal erősen függ a multinacionális vállalatok tevékenységétől. Ezért a külföldi befektetők viselkedése abból a szempontból is fontos, hogyan hat majd a működőtőke-beáramlás a külkereskedelem és a magyar gazdaság versenyképességére.

3) A MŰKÖDŐTŐKE MINT VERSENYKÉPESSÉGI TÉNYEZŐ

A külföldi működőtőke beáramlása több szempontból járul hozzá az ország versenyképességének növeléséhez. Ugyanakkor megindultak a magyar vállalatok külföldi beruházásai is, a legtöbbször éppen a versenypozíciók megerősítése céljából. A következőkben először a magyar működőtőke-kivitel alakulását, hatásait vizsgáljuk meg, majd a külföldi működőtőke-behozatal eddigi és az EU-csatlakozás után várható tendenciáit elemezzük.

3.1. Működőtőke-kivitel

A rendszerváltás után a magyar vállalatok – gyakran fájdalmas – alkalmazkodási, tanulási folyamaton mentek keresztül. Helyt kellett állni a piacgazdaság kialakítása, a liberalizáció, a külföldi cégek megjelenése és az erősödő verseny teremtette feltételek között. A

¹⁴ Természetesen az iparágon belüli kereskedelem alakulását a multinacionális vállalatok transzferárai, felül- vagy alulárzásai is befolyásolhatják. Ez azonban a statisztikai adatközlésekből egy ki nem szűrhető tényező.

kilencvenes évek közepére a megmaradt vállalatok helyzete stabilizálódott, és különösen a (tőzsdei) nagyvállalatok erőt és tőkét gyűjtöttek ahhoz, hogy külföldi piacokon is beruházzanak.

A 7. táblázat adatai a fizetési mérlegen alapulnak, ahol a Magyarországról kifektetett tőkét 1993 óta, a tulajdonosi hiteleket pedig 1996 óta regisztrálják. 1993 és 1996 között a kiáramló tőke elhanyagolható volt, 1997-től azonban a külpiazi befektetések jelentős lendületet kaptak. 1997-ben a 389 millió eurónyi befektetéssel Magyarország vált a régió legjelentősebb tőkebefektetőjévé.

köszönhetően. 2000-ben a tőke több mint 57%-a a KKE-országokba irányult, ami a MOL Slovnaft-részesedésvásárlásának köszönhető Szlovákiában.¹⁶ 2001-ben a Matáv fektetett be jelentős (301 millió euró) összeget Macedóniába az ottani távközlési vállalat (MakTel) megvásárlásával. 2002-ben a kifektetett tőke mennyisége csökkent. 2003-ban ismét egy-két nagy ügylet határozza meg a tőkeexport értékét, ilyen például az OTP vásárlása Bulgáriában (DSK Bank). A horvát olajvállalat, az INA tulajdonából pedig a MOL szerzett meghatározó részesedést.

A magyar tőke kivitel legnagyobb része

7. táblázat
Működőtőke-kivitel Magyarországról
(millió euró)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Részvény és egyéb tulajdonosi formák egyenlege	9,4	41,2	33,3	43,1	258	412	235	621	358	205
Tulajdonosi hitelek egyenlege	n.a.	n.a.	n.a.	0	131	16	2	-18	10	67
Összesen	9,4	41,2	33,3	43,1*	389	428	237	603	368	272
Év végi állomány, részvény	-	-	-	-	-	1169	1376	1915	2393	2386

* Nem számítva az MNB 45,5 millió eurós tőke kivonását.

Forrás: MNB, GKM

1995-ig, a magyar tőke kivitel kezdeti szakaszában, a tőke elsődleges iránya Közép-Kelet-Európa volt. Ekkoriban kisebb kereskedelmi és szolgáltató leányvállalatok alakultak. 1996 és 1998 között az EU volt a legfőbb földrajzi cél, főleg értékesítési és adóelkerülési célokból. A Jersey-szigeteken kívül, 1997-ben például Hollandiába irányult az EU-vonatkozású befektetések 78%-a.¹⁵ Ezekről eltekintve jelentős magyar befektetés valósult meg Ausztriában, ami később is kedvelt célterületnek bizonyult, noha 1999-től újra a szomszédos országok váltak a már elég jelentős magyar tőke kivitel favorizáltjaivá.

A tőke kivitelben nagy éves fluktuációt tapasztalhatunk néhány nagyobb projektnek

a feldolgozóiparból származik, de számottevő a kereskedelem és a szolgáltatási szektor befektetői tevékenysége is.¹⁷ Jelentős projektek valósultak meg az építőiparban is, aminek a környező (déli) országok újjáépítése is lendületet adott.

A magyar külföldi befektetések a világszerte tapasztalható nemzetköziesedési folyamattal összhangban bontakoznak ki (Antalóczy–Éltető 2002). A vállalatoknak mára már elengedhetelenné vált a külpiacon lépés. Definíció szerint a nemzetköziesedés egy olyan fokozatos folyamat, ami által a vállalat növekvő mértékben integrálódik a nemzetközi üzletmenetbe,

¹⁵ A Holland Antillák a befektetők egyik kedvelt tranzitcélpontja igen kedvező adórendszere miatt. Ezért a legtöbb esetben az itt alapított leányvállalat máshova fekteti be az anyacég tőkéjét.

¹⁶ 2000-ben más tőke kivonás is jelentkezett. Magyar cégek 54 millió eurót vontak ki Máltáról, Svájcól, Romániából és Dél-Koreából.

¹⁷ A Matávon kívül nagyobb bankok (OTP, MKB) is befektettek külföldön, míg a Danubius Hotels Rt csehországi szállodákat és a szovátai, illetve a pöstyéni gyógyfürdőt vásárolta meg.

adott piacokon, adott termékekkel (Luostarinen 1994). Ezt a jelelnséget évtizedek óta sokan elemzik, modellezik.

Az ún. Uppsala-modell szerint (Johanson–Vahlne 1977, Luostarinen 1978) a cégek különböző szakaszokban nemzetköziesednek: az első az exportálás szakasza; a második szakaszban értékesítési vállalatok alapítására kerül sor külföldön; a harmadik szakaszban licenc- vagy alvállalkozói szerződések kötnek; a negyedik szakaszban pedig a vállalat külföldi termelő leányvállalatot alapít. Ugyanez az iskola a nemzetköziesedés okait két csoportba osztja: „hazai lökést adó” (*domestic push*) tényezőkre, mint például az ország kis mérete, nyitottsága, periférikus elhelyezkedése és „nemzetközi húzó” (*international pull*) tényezőkre, mint például a nagy és nyitott külföldi piacok léte.

A nemzetköziesedés fenti szakaszolását több szempontból kritizálták. Az első ilyen szempont a szakaszok sorrendje, mert a vállalatok megmaradhatnak egy bizonyos szakaszban, vagy át is ugorhatnak szakaszokat, illetve meg is fordíthatják a sorrendet valamilyen külső vagy belső ok miatt. A 80-as években több vállalkozás korábban kezdett el külföldön értékesíteni és befektetni, mint más, hasonló társaik. Az ilyen „koraérett” nemzetköziesedést részben a multinacionális cégekhez való beszállítás, részben a termékdifferenciálás, részben a vállalatvezetés tapasztaltsága váltotta ki. Ez utóbbi néha különösen fontos. Reuber és Fisher (1997) szerint a vezetés minősége, hozzáállása egyfajta nagyobb fokú nemzetköziesedésre ösztönző erőforrás lehet.

A kritikák egy másik vonala szerint a szakaszelmélet nem volt kielégítően tesztelve. További gond a modell operacionálizálásának nehézsége, amit sok tényező befolyásol. Ennek kiküszöbölésére Cavusgil (1980) saját modelljében az export/értékesítés-mutatót alkalmazta arra, hogy a vállalat külpiaci függését érzékeltesse. Ezt később mások is átvették (pl. Gankema *et al.* 2000) kimutatva a közép és kisvállalatok esetében a „stagnálás” és „hiperhaladás” (szakaszok átugrása) eseteit.

Az elméleti viták ellenére kétségtelen, hogy a globalizáció jelenlegi korszakában a külföldi befektetés szinte életszükséglet. Egyre inkább érvényes a kisebb vállalatokra is, és a közép-kelet-európai cégekre is Blomström és Kokko (2000) megállapítása, mely szerint a multinacionális vállalatoknak nincs alternatívájuk a külföldi terjeszkedéssel szemben, hosszabb távon nem tarthatják fenn nemzetközi piaci részesedésüket külföldi termelés nélkül.

Nemrégiben új típusú cégekre irányult az érdeklődés, amelyeket „született globálisok” (*born globals*) néven emlegetnek. Ezek újonnan alapított kis- és középvállalatok. Tevékenységük kezdetől fogva globális, termékeik és termelési módszereik sajátosságai miatt. E cégek egyszerre kezdik hazai és nemzetközi aktivitásukat (néha a nemzetközit még előbb is), és nem követik a hagyományos szakaszokat. Általában a tudásintenzív iparágakban találunk erre példát (Almor 2000), ahol egy-egy cég az egész világot ellátó szerepet tölthet be.

A vállalat külpiacra lépési módjait több tényező is befolyásolja. Pan és Tse (2000) kimutatja, hogy a különféle módok választása között hierarchia van. Ennek első szintje a tulajdonosi részesedés és a nem tulajdonosi részesedés közötti választás. A tulajdonosi részesedés (a teljesen vagy részben birtokolt leányvállalat) nagyobb erőforrás-lekötést igényel, nagyobbak a kockázatai, míg a nem tulajdonosi részesedés (a szerződéses viszony, illetve az export) nem kívánja meg független szervezet létrehozását. A döntés első szintje után a vállalatok a második szint tényezőit elemzik (tulajdon foka, szerződés vagy kivitel stb.). A célország lokáció-specifikus tényezői főleg az első döntési szintet befolyásolják.

Ami a magyar vállalatokat illeti, az általános tendencia a fentebb említett *nemzetköziesedés szakaszainak betartása*. Az első lépés általában képviselői irodák, raktárak nyitása külföldön (ez több esetben már a hetvenes-nyolcvanas években megtörtént). Mindez segít a célországgal kapcsolatos információk gyűjtésében, a szabályozórendszer, a piaci igények felmérésében. Ezek

után a következő lépés a kereskedelmi, majd a termelő leányvállalatok létrehozása. A szakaszos külföldi jelenlétre jó példák a gyógyszergyárak (Antalóczy 2000).

Ami a piacralépés formáit illeti, két alapvető esetről beszélhetünk. Az egyik a zöldmezős beruházás (egyedül vagy egy másik céggel). A másik egy már meglévő cég megvétele (például a szomszédos országok privatizációs ajánlatait kihasználva). Ez utóbbinak egy érdekes alosa is van, amikor a magyar cég csak az ingatlant vásárolja meg (üres épületet vagy telket), és saját gépeivel, berendezéseivel „tölti ki”.¹⁸

Antalóczy és Éltető (2002) felmérésében a zöldmezős, illetve a felvásárlásos befektetés aránya 40–60% volt. A felvásárlás a nagyobb cégek között népszerűbb. A zöldmezős beruházás sokkal kockázatosabb és drágább, mint egy már létező cég megvétele. A magyar befektetők a külföldi cég feletti teljes ellenőrzésre törekednek, így a leányvállalatok nagy része teljesen vagy többségi magyar tulajdonban van. E tendenciát az magyarázza, hogy az ellenőrzés megszerzése csökkenti a befektetés kockázatait.

A magyar vállalatok külföldi befektetéseinél a *legfőbb motiváció* a piac megszerzése, illetve bővítése (Antalóczy–Éltető 2002). A vállalatok 82%-a minősítette ezt a tényezőt nagyon fontosnak. A második legfontosabb motiváló erő a stratégiai cél, ami a cégek 31,8%-a szerint nagyon fontos, és 59% szerint fontos. A költségekkel kapcsolatos tényezők sokkal kevésbé bizonyultak jelentősnek.

A fentiek egybevágóan más olyan felmérések eredményeivel, amelyek a hazánkban befektető külföldi vállalatok motivációit vizsgálták (lásd később), és ahol szintén a piacrajutás bizonyult a legfontosabb tényezőnek. E tekintetben a magyar vállalatok – mint befektetők – külföldi befektetési döntéseik során ugyanúgy viselkednek, mint nyugati társaik.

Az említett motivációkon kívül az erős hazai versenyhelyzet is arra idézhatja a vállalatokat, hogy külföldi lehetőségek után nézzenek. A piacgazdaságra történő átállás jelentősen növelte a versenyhelyzetet a kilencvenes években, s ehhez a magyar vállalatoknak hozzá kellett szokniuk. A külföldi expanzió sok esetben a vállalati pozíciók megerősítését szolgálta. Erre utalnak a már említett felmérés válaszai (8. táblázat).

8. táblázat

A külföldi leányvállalatok hatása az anyacégre (Az érvényes válaszok százalékában. Érvényes minta elemszáma: piaci részesedés: 21, anyavállalati foglalkoztatás: 21, anyavállalat exportja: 20, anyavállalat importja: 19, termelés: 19)

	Erős csökkenés	Csökkenés	Semleges	Növekedés	Erős növekedés
Piaci részesedés	4,76	4,76	4,76	71,43	14,29
Foglalkoztatottság	9,52	4,76	76,19	9,52	0,00
Export	0,00	10,00	15,00	60,00	15,00
Import	5,26	21,05	57,89	15,79	0,00
Termelés	0,00	5,26	57,89	36,84	0,00

Forrás: Antalóczy–Éltető (2002)

A külföldi befektetéseknek a piaci részesedésre és a kivitelre gyakorolt hatása jelentősnek bizonyult, ugyanis a mintában szereplő vállalatok 71,4%-ánál nőtt a piaci részesedés, és 60%-ánál nőtt a kivitel. Ezen kívül javultak a vevők visszajelzései, és bővült a termékek száma, a válaszadó cégek többsége szerint. Általában véve a külföldi leányvállalatok pozitívan járultak hozzá a magyar vállalatok 86%-ának pénzügyi teljesítményéhez

Mindebből az következik, hogy a tőkekivitel többféleképpen erősítheti a vállalati versenyképességet. *Rövid távon* jelentős pozitív hatást gyakorol az anyavállalat kivitelére és piaci részesedésére, ami a profitot növeli. Egyes esetekben a külföldi befektetés révén az anyavállalat (szállítási, munkaerő-) költségeket takarít meg, ami hatékonyságát növeli. *Hosszú távon* a külföldre történő befektetés, a leányvállalat létrehozása és mű-

¹⁸ Példa: egy magyar gyógyszergyár megvásárolt egy lengyelországi textilgyárat (!), átalakította az épületet, és saját gépekkel megkezdte az anyacég termékeinek csomagolását (Antalóczy 2000).

ködtetése révén a magyar anyavállalat fontos tapasztalatokra tesz szert. Ezek szervezeti, szervezési, vezetési tapasztalatok is, amik segítik a cégeket a nemzetköziesedéshez való alkalmazkodásban. A külföldi beruházások erősítik a vállalat helyzetét a versenytársakkal szemben a hazai és a regionális

9. táblázat
Tőkekivitel és versenyképesség

	Nemzeti szint	Vállalati szint
Versenyképességi szintek	<ul style="list-style-type: none"> * Termelési tényezők * Export szerkezet * Háttérpar 	<ul style="list-style-type: none"> * Nyereség, értékesítés, piaci részesedés növelése * Növekvő hatékonyság * Adaptáció
Befektetés hatásai	<ul style="list-style-type: none"> * Pozitív az exportra * Regionális multik kialakulása * Pozitív a háttérparra * Célorszagra nézve: pozitív, technológia transzfer 	<ul style="list-style-type: none"> * Pozitív a piaci részesedésre * Pozitív az exportra * Tapasztalatszerzés * A vállalat erősödik, növekszik

piacokon is.

Közvetetten, a vállalati hatásokon keresztül a külföldi tőkeberuházásoknak az ország versenyképességére is kihatásuk van. A meghatározó cégek megerősödése jótékonyan érinti az adott iparágat vagy szolgáltatási szegmenst. A megnövekedett kivitel országos szinten is jelentkezik. A magyar regionális multinacionális cégek kialakulása az országképet is javítja.

3.2. A külföldi működőtőke-befektetések alakulása Magyarországon

Magyarország iránt a rendszerváltás után nőtt meg a külföldi befektetők érdeklődése. A 90-es években a közép-európai régióban Magyarország a tőkevonzás tekintetében a legsikeresebbnek bizonyult, s 1999 végén az egy főre jutó külföldi működőtőke állománya 2000 USD körül volt.¹⁹ Az állomány a

¹⁹ Magyarországon a Nemzeti Bank a fizetési mérleg részeként regisztrálja a külföldi tőkebeáramlást. 1996-tól már a tulajdonosi hiteket is beszámítja (a

GDP-hez viszonyítva is a legnagyobb, 40%. Hazánk vezető szerepe alapvetően a piacgazdasági intézményrendszer korán megkezdett kiépítésére és a privatizáció jellegzeteségeire vezethető vissza.

A privatizáció magyar modelljében a főszerep a készpénzé és a külföldi tőkée volt, ellentétben a környező országok megoldásaival (*voucher*, kivásárlás stb). A külföldi működőtőke éves beáramlását tekintve 1993 és 1995 kimagasló értékeket mutat a nagy privatizációs ügyletek miatt. 1996-ig a külföldi működőtőke-beáramlás egyik fő közege a privatizáció

volt.

Hazánkban a zöldmezős beruházások aránya is meglehetősen magas, becslések szerint 22-34% között található.²⁰ A zöldmezős beruházások legnagyobb része a vám-szabad területekhez köthető, amivel a speciális és előnyös magyar szabályozás lehetőségeit használták ki a befektetők.

A tőke forrását tekintve Németország, Ausztria, az Egyesült Államok és Hollandia a legjelentősebb befektető hazánkban. A privatizációs bevételek esetében 1990 és 1999 között ezek 25,3%-a Németországból, 13,2% az USA-ból, 8,9% Franciaországból és 5,2% Ausztriából származott.²¹ A KSH felmérésen alapuló adatai szerint 2001-ben a külföldi tőkebefektetések 34%-a származott

reinvestícióra nézve nincs adat). A tárgyi apportot a Gazdasági Minisztérium regisztrálja. Fontos forrás még a Központi Statisztikai Hivatal, ami a társasági adóbevallási ívek alapján állítja össze adatait, amelyek a külföldi tőkée vállalatok szektorális megoszlásáról is tájékoztatnak.

²⁰ Schweitzer (2003)

²¹ www.apvrt.hu

Németországból, 15%-a Hollandiából, 11% Ausztriából, 9% az USA-ból.

10. táblázat
A külföldi működőtőke Magyarországon
(millió USD)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Készpénz	1459	1471	2339	1147	4453	2275
Ebből tulajdonosi hitelek egyenlege	-	-	-	-	-	430
Apport	155	170	142	173	117	57
Összesen	1614	1641	2481	1320	4570	2332
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Készpénz	2173	2037	1985	1 640	2433	1011
Ebből tulajdonosi hitelek egyenlege	362	627	340	292	670	-113
Apport	22	11	7	-	-	-
Összesen	2195	2048	1992	1640	2433	1011

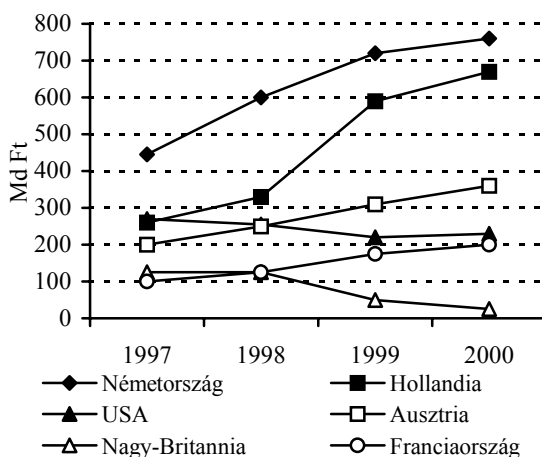
Forrás: MNB, GKM

11. táblázat
A külföldi működőtőke állománya a GDP százalékában

	1990	1994	1995	1997	1998	1999	2000
FDI/GDP	1,7	15,6	26,7	34,7	38,5	39,9	43,4
FDI/GFCF	21,2	13,7	52,8	20,6	20,5	17,4	16,9

Forrás: UNCTAD World Investment Report 1999–2002

2. ábra
Főbb külföldi befektető országok Magyarországon



Forrás: KSH

A kilencvenes évek második felére a külföldi tőkével működő, illetve külföldi

ellenőrzés alatt álló vállalatok meghatározó szerephez jutottak a magyar gazdaságban. A termelés és a kivitel jelentős része a vámszabad területi multinacionális vállalatoktól származik. A feldolgozóipar jegyzett tőkéjéből 59,7% volt tisztán külföldi eredetű 1998-ban (1993-ban még csak 31%). Ha a külföldi részese-
désű vállalatok összes tőkéjét vesszük számításba, akkor ez az arány természetesen nagyobb, 72,7% volt.

A 2000–2001-es évben a KSH jelentős módszertani változásokat vezetett be az adatfeldolgozásban (adatközlésben).²² A jegyzett tőke helyett már a saját tőke szerepel, ahol a külföldi cégek aránya közel 70% volt 2001-ben a feldolgozóiparban. A hozzáadott értéket tekintve 69%-ot a külföldi részese-
désű cégek termeltek. E cégeknek meghatározó szerepük volt a nettó értékesítésben és az exportban is.

12. táblázat
A külföldi részese-
désű cégek aránya
(2001, százalék)

	Saját tőke	Szervezetek száma	Foglalkoztatottak száma	Árbevétel	Export
Feldolgozóipar	67,63	10,94	45,20	72,54	-
Gazdaság összesen	50,29	9,2	26,45	48,86	81,00

Forrás: KSH adatain alapuló számítások.

A külföldi működőtőke-beruházásokban a 2000–2002-es időszak folyamán néhány új tendencia jelentkezett a korábbiakhoz képest. Egyrészt a beruházásokban csökkent a feldolgozóipar aránya, és jelentősen nőtt az ingatlanszektor, illetve az építő-

²² A tőkeállomány értékének meghatározásakor például a tőzsdén lévő vállalatok tőkéjét piaci értékben, a többi vállalatét könyv szerinti értékben veszik számba, így a tőzsde ingadozása jelentősen befolyásolja a külföldi tőke értékét. A jegyzett tőke helyett a saját tőkét alkalmazza a KSH. A saját tőke a jegyzett tőke mellett tartalmazza a tőke-, illetve az eredménytartalékokat, az értékelési tartalékokat, a mérleg szerinti eredményt is.

ipar aránya. Másrészt a világpiacon bekövetkezett események kihatottak a hazánkba befektetett tőkére is. 2001-2002-ben világszerte csökkentek a működőtőke-befektetések (a leginkább a fejlett országokban, 2001-ben 59, 2002-ben 31%-kal).²³ Az OECD jelentése szerint csak a tagállamokban 2002-ben 20%-kal estek vissza a működőtőke-befektetések, köztük is leginkább (több mint 60%-kal) Ausztriában, Magyarországon, Új-Zélandon, Norvégiában és Törökországban (OECD 2003). Egyes informatikai ágazatokban a konjunkturális várakozások nem igazolódtak, az infotechnikai ipar válságba sodródott. Mivel Magyarországon a külföldi befektetők jelentős része (Nokia, Philips, IBM, GE, Samsung stb.) éppen ebben az iparágban fejlesztette fel tevékenységét, az iparág általános recessziója hazánkat is érintette. A Flextronics áthelyezte gyártási kapacitását Kínába, az IBM bezárta székesfehérvári gyárát. Mindez a multinacionális vállalatok világszinten zajló átszervezésének, takarékosági motivációinak következménye, amihez belgazdasági folyamatok (a forint felértékelődése, a bérszínvonal emelkedése) is hozzájárultak.

3.2.1. Befektetői motivációk

A külföldi működőtőke-áramlásokat determináló tényezőkkel már a neoklasszikus kereskedelmi elméletek is foglalkoztak. Mundell (1957) elsőként illesztette be a tőke nemzetközi mozgását a tényezőellátottságon alapuló elméleti keretbe, és a Heckscher-Ohlin-modell alapfeltételei mellett kimutatta, hogy a kereskedelmi akadályok növelése ösztönzi a tőke mozgását, illetve a tőke mozgásának korlátozása ösztönzi a kereskedelmet két ország között. A tőkeáramlással azonban egyre inkább összekapcsolódott a multinacionális vállalatok kialakulása és tevékenysége, amit ez a megközelítés nem tudott kielégítően magyarázni, ezért később a szervezeti jellegű magyarázatok kerültek előtérbe. Alapvető mű e tekintetben Hymer

(1960) disszertációja, ahol a portfólió- és a közvetlen befektetések közötti különbség tisztázása mellett a szerző rámutat arra, hogy némely vállalatoknak egyes tevékenységeket tekintve jelentős előnyeik lehetnek más vállalatokkal szemben. Ezen előnyök birtoklása nemzetközi befektetésekre sarkallja őket.

A külföldi működőtőke-befektetésekkel kapcsolatos elméletek másik nagy mérföldköve Vernon (1966) ismert termékciklus-elmélete, ami magyarázza az amerikai multinacionális vállalatok külföldi befektetéseit is. Ahogy a termék érettebbé és standardizáltabbá válik, az export helyett a termelés kevésbé fejlett országok felé transzferálása kerül előtérbe. A termékek külkereskedelme és a külföldi működőtőke-befektetés így összefonódik, ami részben a multinacionális vállalatok kialakulását is magyarázza.

A hatvanas évektől kezdve a multinacionális vállalatok tevékenysége és a külföldi működőtőke-befektetések alakulása számos közgazdászt foglalkoztatott, különböző irányzatok, iskolák alakultak ki. Ezek közül sokat ismertet Caves (1996), aki megkülönböztet *horizontálisan integrált* multinacionális vállalatokat, amelyek több országban ugyanolyan vagy hasonló termékeket gyártanak, és *vertikálisan integrált* multinacionális vállalatokat, ahol a termelési folyamat különböző szakaszai más-más országban zajlanak.²⁴

Népszerű és kezelhető az a keretrendszer, amelyben Dunning (1993) a külföldi működőtőke-befektetések elméleteit és a multinacionális vállalatok tevékenységének meghatározóit foglalta össze. Ez az ún. eklektikus paradigma, mely szerint az adott vállalat külföldi befektetései háromféle előny meglététől függnek. Az első a *tulajdon-specifikus* (O) előnyök csoportja. Ide tartoznak többek között a tulajdonosi jogok, a termékinnovációk, a termelésmenedzsment, a marketingrendszer és a vállalatspecifikus, tudásalapú előnyök. A második az

²³ UNCTAD

²⁴ Harmadikként még a *diverzifikált* multinacionális vállalatot jeleníti meg, amelynek célja főleg az üzleti kockázat szétterjesztése, s ami nem sorolható sem a horizontális, sem a vertikális típusba.

internalizálási (I) előnyök csoportja, ami például a tranzakciós és tárgyalási költségek, a vásárlási bizonytalanságok, a kormányzati beavatkozások elkerülését, az értékesítés ellenőrzését jelenti. Ahhoz, hogy az O és I előnyöket külföldi telephelyen használják ki, a harmadik típusú, ún. *lokációs-specifikus* (L) előnyöknek is létezniük kell. Ezekre példa a természetes és „teremtett” erőforrás-ellátottság, a szállítási költségek, a beruházás-ösztönzés, a nyelvi, a kulturális, az intézményi környezet, a helyi gazdaságpolitika stb.

deklódést váltott ki az ide befektetők motivációja. Magyarországra, illetve Kelet-Európára nézve elsősorban az 1995 és 1998 között készült felmérésekről beszélhetünk (13. táblázat).²⁵ A felmérések egy része különbséget tett az egyes befektetői csoportok között, aszerint hogy a befektetések hazai piacra vagy külső piacra orientálódtak-e.

A felmérések szinte mindegyikében a helyi piac, a piaci kilátások állnak a legfőbb helyen a befektetők motivációi között. Fontos helyen szerepel még a stratégiai pozíciók

13. táblázat

A külföldi működőtőke-beáramlás meghatározó tényezői Magyarországon és Közép-Kelet-Európában

Tanulmány	Módszer	Adatok	Meghatározó tényezők	
Engelhard–Eckert (1994)	felmérés	268 német cég a KKE-országokban 1992	<ul style="list-style-type: none"> * helyi piac * profit kilátások * kockázat diverzifikálás 	
Konings–Janssens (1996)	felmérés	281 belga cég a KKE-országokban	<ul style="list-style-type: none"> * helyi piac * stratégiai pozíciók szerzése * olcsó munkaerő 	
Pye (1996)	felmérés	334 KRV a KKE-országokban	<ul style="list-style-type: none"> * helyi piac * stratégiai pozíciók szerzése * beruházási klíma * pénzügyi hatékonyság 	
Meyer (1996)	felmérés, befektetők csoportosítása	139 angol és 130 német cég a KKE-országokban 1995	DO: <ul style="list-style-type: none"> * helyi piac * politikai, gazdasági stabilitás * korábbi tapasztalatok 	EO: <ul style="list-style-type: none"> * olcsó munkaerő * szakképzett munkaerő * helyi piac
Lankes–Venables (1997)	felmérés, befektetők csoportosítása	145 nyugati befektető a KKE-országokban 1995	DO: <ul style="list-style-type: none"> * helyi piac * regionális piac * termelési költségek 	EO: <ul style="list-style-type: none"> * termelési költségek * helyi+regionális piac * szakképzett munkaerő
Éltető–Sass (1998)	felmérés, befektetők csoportosítása	125 KRV Magyarországon 1996	DO: <ul style="list-style-type: none"> * helyi piac * fejlődési kilátások * jogi stabilitás 	EO: <ul style="list-style-type: none"> * politikai, jogi stabilitás * szakképzett munkaerő * a munkaerő rugalmassága
Lansbury <i>et al.</i> (1996)	felmérés, befektetők csoportosítása	14 OECD-ország befektetése a KKE-országokban 1991-1993	<ul style="list-style-type: none"> * relatív munkaerőköltségek * hazai technológia * kereskedelem a befektető országokkal * privatizáció 	
Holland–Pain (1998)	ökonometria, panel modell	FDI a KKE-országokban 1992-1996	<ul style="list-style-type: none"> * bérek * relatív termelékenység * közös határ az EU-val * privatizációs módszer 	

Megjegyzés: a főbb befektetői csoportok: DO = hazai piacra orientált, EO = exportorientált. KRV = külföldi részese-

szerezése, ami szintén a piaci jelenléthez, illetve a privatizációhoz köthető. A közhiede-

A közép-kelet-európai országok rendszerváltása után, a kilencvenes években ér-

²⁵ Itt csak a 100-nál nagyobb elemszámú mintával foglalkozunk. A felmérések részletes ismertetését nyújtja Szanyi (1998).

lemmel ellentétben az olcsó munkaerő nem szerepel kiemelkedő helyen; az olcsó munkaerő pusztán ténye helyett a relatíve olcsó szakképzett munkaerő volt a legfontosabb, főleg az exportorientált befektetők számára. A hazai piac kilátásai, a korábbi kapcsolatok, a stabilitás a hazai piacra orientált befektetőknek volt különösen fontos.

A fentiek a kilencvenes évek közepén motiválták a külföldi befektetőket. A külső és belső gazdasági körülmények változásával, fejlődésével azonban folyamatosan változnak ezek a motivációk is. A változások egy része független az EU-csatlakozástól, egy másik részét az uniós tagság felerősítheti, egy további részét pedig az váltja ki.

Végéhez közeledik a privatizációs korszak Magyarországon. Kisebb volumenű vállalatértékesítésre és nyomában beáramló külföldi tőkére még lehet számítani, mivel az ÁPV Rt. 2005-ig több mint 80 céget vagy azok tulajdonrészét kívánja eladni.²⁶ Az EU-csatlakozás következménye e tekintetben, hogy több (28) olyan vállalatban, ahol eddig az államnak ún. aranyrészvénye volt, el kell adni ezt a részesedést. Amennyiben az állami részesedések külföldi kézbe kerülnek, ez külföldi tőkebevonással jár. Az EU csak a közbiztonság, a közegészségügy és az állambiztonság szempontjából kulcsfontosságú cégekben engedélyez aranyrészvényt. Magyarországon ennek csak két vállalat felel meg (a MOL és a Dunai Repülőgépgyár).²⁷

A privatizációt „felváltó” tendencia (ami már most is érvényesül bizonyos mértékben a magyar piacon) a fúziók és felvásárlások szaporodása lesz. Az európai integráció bővülésével, tíz új tagállammal hatalmas belső piac jön létre, ami várhatóan a vállalati szférában átszervezéseket, racionalizálási törekvéseket, fúziókat indukál. Ez a hazai gazdaságban kevésbé az új tőkebevonást, mint inkább a tulajdonosváltást jelenti.

Az uniós csatlakozástól függetlenül megkezdődött a szakképzett munkaerő foglalkozása Magyarországon. Mint említettük,

a befektetők számára nagy vonzerőt jelentett a kilencvenes évek első felében a bőven rendelkezésre álló szakképzett olcsó munkaerő. Az évtized végére azonban az ilyen szabad munkaerő fogyni kezdett, egyes területeken hiány alakult ki. Több vállalati felmérés²⁸ azt mutatta ki, hogy a befektetők – elsősorban a dunántúliak – számára az egyik legnagyobb problémává, akadállyá éppen a szakképzett munkaerő hiánya vált. Az uniós tagság révén elnyerhető pénzeszközök, strukturális támogatások ugyanakkor segíthetnek a szakképzés fejlesztésében. (Példa erre Írország esete.)

3.2.2. *Az EU-csatlakozás hatásai a működőtőke-befektetésekre*

Kevésbé fejlett és fejlettebb gazdaságok integrációja elméletileg a működőtőke-áramlások felerősödéséhez vezet az utóbbiak felől az előbbiekre felé. A fejlettebb gazdaság befektetői több és jobb erőforrással rendelkeznek (technológia, *know-how*, tőke), mint a fejletlenebbé (Agarwal 2000). Az unió kibővítésének hatásai azonban számos más gazdasági, politikai, intézményrendszerbeli tényezőtől függnének. Ha ezek nem kedvezőek, akkor az integráció ellenére egy ország ki maradhat a működőtőke-befektetések áramából, amint ezt Görögország példája is bizonyítja. Fontos szerepe van a lokációs-specifikus, adott piacot jellemző telephelyelőnyöknek. A magyar gazdaság integrációja már előrehaladt, a külföldi működőtőke-beáramlás fellendülését már megtapasztalta, tehát az Európai Unió bővítése nem jár majd számára radikális tőkenövekedéssel.

Az ún. gravitációs ökonometriai modellt alkalmazva hasonló következtetésre jut Brenton *et al.* (1999). A modellt elsősorban a kereskedelem vizsgálatára szokták alkalmazni, főként annak a kérdésnek a megválaszolására, hogy két adott ország vagy országcsoport között a kereskedelem elérte-e

²⁶ Figyelő, 2003. május 15–21. p. 23.

²⁷ Figyelő, 2003. május 29–június 4. p. 53.

²⁸ Ilyenek például a Német–Magyar Kereskedelmi és Ipari Kamara felmérései.

már a „normális”-nak mondható potenciális szintet (amit az országok mérete, földrajzi helyzete és GDP-je feltételez). A szerzők regressziós elemzése szerint a külföldi tőkeáramlások pozitívan korrelálnak az országok jövedelmével, és negatívan az országmérettel (nagyobb országok kevésbé „szorulnak rá”), illetve a távolsággal. A KKE-országok fejlettebb csoportjára (ahová Magyarország is tartozik) vonatkozó eredmények azt mutatták, hogy az ide áramlott működőtőke nem különbözik számottevően a gravitációs modellel számított normális szinttől. A tőkeáramlás jelentős bővülése tehát nem várható az integrálódás következményeként sem.

Az uniós tagság egyes szabályozási következményei ugyanakkor közvetlenül érintik a külföldi befektetőket. A csatlakozási tárgyalások legtovább függőben maradó kérdése éppen a nagybefektetők adókedvezménye volt. A magyar szabályozás szerint az egy meghatározott összeg (10 milliárd Ft) felett befektetők tíz évre mentességet kaptak a társasági adó alól. Az utolsó ilyen kedvezmény 2011-ben jár le.

Az uniós szabályozással össze nem egyeztethető kedvezmények szerződésben meghatározott idő előtti megszüntetése komoly károkat okozott volna a magyar gazdaságnak. 48 nagyvállalat volt érintett ebben az ügyben. Ezek a cégek a magyar kivitel 40%-át bonyolítják és mintegy háromszázezer főt foglalkoztatnak. A végső megállapodásban az EU beleegyezett abba, hogy az 1997 óta igénybe vett és csak a csatlakozás után kifutó beruházási adókedvezményeket 2001 helyett csak 2003. január 1-től számítsák be a támogatási rendszer átalakításánál. Vagyis az érintett vállalatok eddig felhasznált kedvezményeit nem „büntetik”, és a visszamenőleges szabályozás is kizárt.²⁹

A hazánkban működő számos ipari vámszabad terület léte és szabályozása sem egyeztethető össze az uniós követelményekkel. Az EU-ban a körülkerített területeket a tagállamok közigazgatási szervei jelölik ki, ahol a vállalatok tevékenységi engedélyt

kérhetnek. Az unióban kevesebb mint 20 vámszabad terület van.

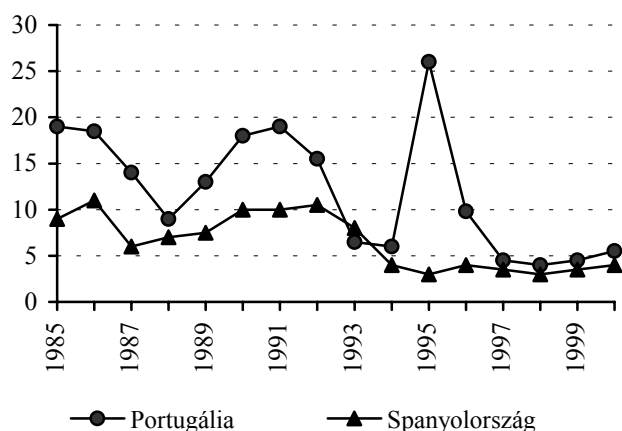
Magyarországon törvény szerint 1982 óta van lehetőség ipari vámszabad területek létrehozására. A külföldi befektetésekről szóló 1998/XXIV törvény pedig engedélyezte az ipari vámszabad területek létrehozását külföldi részesedésű vállalatok számára is. Ennek nyomán jelentősen megnőtt (100 fölé) az ilyen területek száma, amit szinte mind külföldi befektetők alapítottak. Előnyös volt számukra, hogy itt a termelőeszközök, az alapanyagok, az alkatrészek vám- és áfamentességet élveznek, s a cégek devizában vezethetik könyvelésüket, tarthatják számláikat. Az alapításnak először nem volt területi feltétele, később (1995-ben) 2000 négyzetméterben határozták meg a vámszabad területek létrehozásához minimálisan szükséges területet. Mára már a vámszabad területekre települt multinacionális vállalatok gazdasági, külkereskedelmi és térszervező jelentősége meghatározó (Antalóczy 1999, Volter 2000). A csatlakozás után a magyar-EU kereskedelem belkereskedelemmé válik, a vámszabad területi működés tehát elveszti fontosságát azon vállalatoknak, amelyek EU-importból termeltek EU-exportra. Becslések szerint ez a több mint száz vámszabad terület hetven százalékát érinti (Losonczi 2001).

Az EU-tagság közép- és hosszabb távú gazdasági hatásai befolyásolják a hazánkba befektetők motivációit. A legfontosabb motiváció a kilencvenes években a piacszerzés volt. Ez azért is lehetett olyan erős ösztönző, mert új, még telítetlen piac nyílt meg a külföldi tőke előtt. Mára a piac telítettsége megnőtt, nehezebb még kihasználatlan réseket találni. Ugyanakkor az uniós tagság az életszínvonal növekedését, a gazdaság fejlődését és így a vásárlóerő növekedését hozza magával, ami egyben újabb piaci lehetőségeket is teremt. Erre számítanak az üzleti élet vezetői is: egy 315 felső vezető körében végzett felmérés szerint az új tagállamok gyorsabb növekedésével kalkulálnak. Csehországtól és Magyarországtól várják, hogy

²⁹ *Bruxinfo Hírlevél*, 2002. 12. 12.

öt év múlva a legjobb gazdasági környezetet biztosítják a befektetőknek.³⁰

3. ábra
Az üzleti szférában dolgozók bérének alakulása
(változás az előző évhez képest, %)



Forrás: OECD

A gazdasági fejlődés, illetve az EU fejlettebb államaihoz történő hosszabb távú konvergencia előrevetíti a bérek növekedését. Mindez a vállalatok számára a munkaerőköltségek emelkedését is jelenti egyben. Jelentősek a területi és a szektorális különbségek is e téren, s ezek várhatóan hazánkban is nőni fognak.

A magyar viszonyokat a hozzá-
zánk hasonlóbb fejlettségű tagá-
lamokhoz kell viszonyítani. Spa-
nyolországban a bérek 1971 és
1983 között gyorsan nőttek. Ennek
többek között a sajátos munkaerő-
piaci rendszer, illetve a bérek indexálása volt
az oka. Mindez hatással volt az egységnyi
munkaerőköltség alakulására is, ami 1965 és
1983 között 43%-kal emelkedett a feldolgo-
zóiparban. A csatlakozás utáni években,
1986-tól azonban a bérnövekedés épp hogy
lelassult, s csak 1992 után gyorsult fel ismét
némileg. Ehhez hozzájárultak a munkaerőpi-
ac flexibilizálására tett kísérletek, például a
határozott munkaidőre szóló szerződések
bevezetése is. 1986 és 1989 között az egy-
ségnyi munkaerőköltségek stagnáltak, ké-

sőbb emelkedtek. Ennek ellenére a verseny-
képességet igazán meghatározó egységnyi
munkaerőköltségek mind Spanyolországban,
mind Portugáliában alacsonyabbak marad-
tak, mint az unió más tagállamaiban, főleg az
olyan tőke kivételben meghatározó országok-
ban, mint Németország. Portugália feldolgo-
zóipari átlagkeresete Dániáénak csak a 20%-
át éri el valutaárfolyamon számolva, de vá-
sárlóerő paritáson is csak egyharmada annak
(Gács *et al.* 2001).

A magyar munkaerőköltségek jóval
alacsonyabbak az ibériai országokénál is, a
német és osztrák szintnek pedig csak kis
hányadát teszik ki. Az utóbbi években azon-
ban gyors növekedésnek indultak a hazai
bérek. Feltűnő a különbség a szomszédos
országokhoz viszonyítva. A termelői árin-
dexszel deflált reálbérek 2001 és 2002-ben

14. táblázat
Munkaerőköltségek a feldolgozóiparban

	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Munkaerőköltségek (LC) (USD/óra, folyó áron)						
Spanyolország	19,6	16,8	16,6	18,7	15,9	14,3
Magyarország	3,4	3,5	3,7	3,7	3,6	3,5
Németország	30,1	29,8	31,3	36,8	36,8	31,7
Termékegységre eső munkaerőköltség (ULC) (LC/termelékenység)						
Spanyolország	0,64	0,62	0,59	0,54	0,45	0,46
Magyarország	0,12	0,14	0,14	0,11	0,11	0,10

Forrás: ILO Yearbook of Labour Statistics, OECD National Accounts, OECD Labour Force Statistics, Statistical Yearbook és Magyarország Nemzeti Számlái számai, saját számítások.

Csehországban, Szlovákiában és Szlovéniá-
ban 7-9%-kal, Lengyelországban 17%-kal,
Magyarországon viszont több mint 33%-kal
nőttek.³¹

A bérek gyors emelkedése a termelé-
kenység lassulásával együtt az egységnyi
munkaerőköltség-pozíciók romlását okozta.
2002-ben a termelékenység javulását jelentő-
sen felülmúlta a bérnövekedés, ami nyomán
a termékegységre jutó bérköltség 5,3%-kal
nőtt az iparban.³² A magyar versenyképesség
csökkenését illusztrálja, hogy a világ orszá-

³⁰ Az *Economist Intelligence Unit* felmérését idézi a *Figyelő*, 2003. június 19–25. p. 20.

³¹ Gáspár (2003).

³² GKM: A magyar gazdaság 2002-ben (www.gkm.hu).

gainak versenyképességét vizsgáló World Competitiveness Yearbook a kis országok között 1999-ben a 18. helyre, 2002-ben már csak a 23. helyre tette Magyarországot.

Ez a folyamat a termelékenység javítása és a bérterhek csökkentése révén megálítható, illetve enyhíthető a csatlakozás után, ami az ország versenypozícióit és a befektetői motivációkat javíthatja. Gács és társai (2001) elemzése szerint, expanzív (gyors) bérnövekedést feltételezve, 2020-ig Magyarország 15 százalékponttal tudná csökkenteni bérelmaradását az EU-átlaghoz képest (annak 30%-áról mintegy 45%-ára nőne a hazai bér).

15. táblázat
Az uniós csatlakozás hatásai a működőtőke-befektetésekre, címszavakban

Negatív hatások	Pozitív hatások
Adókedvezmények átalakítása	Makrogazdasági stabilitás
Vámszabad területek átalakítása	Nagyobb belső piac
Bérek emelkedése	Strukturális fejlesztések lehetőségei
Nagyobb verseny	Jogbiztonság, csökkenő kockázatok
	Szomszédos országokból is tőke

Az összeszerelő típusú, relatíve alacsony szakképzettséget igénylő gyártási kapacitások leépítése már a közelmúltban megindult Magyarországon.³³ Azonban a motivációs felmérések tanúsága szerint önmagában nem az alacsony bérek jelentették a vonzerőt a befektetőknek, hanem inkább a megfelelő képzettség, és ez később egyre fontosabbá vált. Ezért a hangsúlyt a nagyobb szakképzettséget, kutatást-fejlesztést igénylő befektetők megnyerésére kell helyezni. Jelenleg a szakképzett munkaerő hiánya kifejezetten a keleti országokban jelent problémát. A nyugati országokban a kulcsfontosságú képzettséggel rendelkezők piaca

kimerült.³⁴ A magyarországi szakképzés nem fedi a vállalatok igényeit, a szakmunkás képzés a korábinál gyengébb színvonalú.

Az uniós csatlakozásnak pozitív „pszichikai” hatása is lesz a beruházókra, a befektetési kockázat csökkenni fog. Az EU jogi és gazdasági normáinak, termékszabványainak, előírásainak átvétele nagyobb biztonságot jelent a külföldi vállalkozóknak. A tagság, illetve a monetáris unióra való felkészülés – ami miatt szigorú makrogazdasági kritériumokat kell teljesíteni, az inflációt, az államháztartási hiányt és az adósságot illetően – nagyobb gazdasági stabilitást, kiszámíthatóbb környezetet teremt a külföldi vállalatok számára.

Magyarország részesedni fog az EU strukturális pénzügyi alapjainak támogatásában. Ezek – a korábban csatlakozott országok tapasztalatai nyomán – elsősorban infrastrukturális, környezetvédelmi és a humán erőforrások bővítését célzó beruházásokat támogatnak. Az ilyen fejlesztések várhatóan pozitív hatással lesznek a hazai és a külföldi működőtőke-befektetésekre. Egyrészt a beruházásokba külföldi cégek (korszerű technológiával) is bekapcsolódhatnak társfinanszírozóként, másrészt hosszabb távon a fejlődő infrastruktúra és annak tovagyűrűző hatásai új vonzerőt jelentenek a befektetőknek.

Az elmúlt években megindult a magyar vállalatok külföldi terjeszkedése, elsősorban a környező déli, keleti országok felé. Ez nem csak azt jelenti, hogy a hazai cégek ebben a tekintetben is versenytársai az uniós vállalatoknak, hanem több esetben pótlólagos külföldi tőkebevonással is járhat. (A nemzetközi szakirodalomban elfogadott elnevezés szerint „közvetett befektetésnek” hívjuk, ha a hazánkban működő multinacionális leányvállalatok, külföldi ellenőrzésű cégek eszközölnék kifelé irányuló befektetéseket, és

³³ A Electronics, a Mannesmann és az IBM bezárta, illetve Kínába telepítette üzemait.

³⁴ Ezt a Német–Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara külföldi befektetők körében végzett felmérései igazolják (például a Bérezési tanulmány 2001/2002).

közvetlennek, ha hazai vállalatok fektetnek be.) Szaporodhatnak az olyan esetek, amikor néhány magyar vállalat már mint külföldi leányvállalat fektet be a határon túl, és ehhez a külföldi anyacég nyújt pénzügyi fedezetet.³⁵

Az EU-csatlakozás megnövelheti a harmadik országbeli (távol-keleti) befektetők érdeklődését is hazánk, illetve a nagy uniós piac iránt. Az is fontos tényező ebben a vetületben, hogy velünk együtt több szomszédos ország is az unió tagja lesz, s a magyar piac az ő vállalataik előtt is megnyílik. Ez azt jelenti, hogy a cseh, a lengyel, a szlovén vállalatok (illetve az oda befektető külföldiek közvetett beruházásai) is találhatnak lehetőségeket a magyar piacon. Annál is inkább, mert itt hasonló kultúrával, fogyasztói szokásokkal találkozhatnak.

A mostani kedvezőtlen világgazdasági konjunktúra rövid és középtávon továbbra is hatni fog a tőkeáramlásokra. Szerkezeti átalakulások kezdődtek el, az ipar szerepe világszerte tovább szorul vissza a szolgáltatások javára. Magyarországon is olyan szolgáltató jellegű szektorokban várható jelentős fejlődés és a külföldi tőke érdeklődése, mint az idegenforgalom, a kereskedelem, az ingatlanpiac és a vállalati szolgáltatások.

4) REGIONÁLIS SPECIALIZÁCIÓ

Magyarország az Európai Unió tagjaként egy nagyobb gazdasági integráció és belső piac részévé válik. Ez megindíthat bizonyos regionális specializációs folyamatokat, a termelés koncentrálódása, csoportosulása hazánk versenyképességét befolyásolja.

³⁵ Ez volt a helyzet a Matáv macedóniai cégvásárlásánál, amihez az anyacég, a Deutsche Telekom nyújtott tulajdonosi hitelt, jelentősen megemelve ezzel a 2001. év külföldi működőtőke-beáramlásának összegét. Közvetettnek nevezhetők még a Dunapack beruházásai, amiket az osztrák tulajdonos terjeszkedési szándékai mozgattak.

A gazdasági tevékenységek földrajzi koncentrációját, az agglomerációk gazdaságtanát és azok előnyeit leginkább az ún. új gazdaságföldrajzi, illetve új kereskedelmi elméletek tárgyalják.³⁶ A hagyományos kereskedelmi elmélet – tökéletes versenyt és homogén termékeket feltételezve – azt vallja, hogy az országok azokra a termékekre specializálódnak, amelyek előállításához a szükséges termelési tényezők bőven rendelkezésre állnak. Az iparágak koncentrációját így ezen tényezők (pl. a természetes erőforrások) földrajzi koncentrációja, helyzete határozza meg.

Az új kereskedelmi elmélet már tökéletlen versenyt, növekvő skáláhozadékat, hasonló tényezőellátottságot és heterogén termékeket feltételezve természetesnek tartja, hogy a nagy piacokat keresve területi koncentrációk alakulnak ki. Akár több régió is specializálódhat ugyanolyan, illetve hasonló termékek előállítására, mivel az iparágon belüli kereskedelembe így is be tudnak kapcsolódni.

Az új gazdaságföldrajz elmélete szerint az agglomerációk (koncentráció és diszperzió) kialakulását a vállalatok közötti kapcsolatok, az átfolyó hatások, a szállítási költségek, illetve a bérek alakulása mozgatja. Krugman (1991) például egy centrum–periféria modell segítségével mutatja be, hogy a szállítási költségek csökkenésével hogyan változhat a vállalatok telephelyének elhelyezkedése.

Az egyes iparágak földrajzi koncentrációjának vizsgálatakor megkülönböztetünk abszolút koncentrációt (egyenetlen eloszlást régiók vagy országok között) és relatív koncentrációt (eltérést a termelés általános szerkezetétől). Mint Haaland és társai (1998) rámutatnak, ha az országok (régiók) méretben erősen különböznek, akkor a kétféle koncentráció eltérhet egymástól, ezért a vizsgálat céljának megfelelő mutatót kell használni: a komparatív előnyéhez, illetve a specializációs vizsgálatokhoz a relatív, a skáláhozadék és a kereskedelem kérdésében pedig az abszolút koncentrációt.

³⁶ Például Krugman 1990 és 1991, Venables 1996.

Számos tanulmány a befektetők (a multinacionális cégek) telephelyválasztásában kiemelkedő szerepet tulajdonít az agglomerációknak. Venables (1996) kimutatja, hogy a cégek az egymás közötti *input-output* (*forward-backward*) kapcsolatok miatt szeretnek közel lenni egymáshoz. Így kialakulnak a vertikális vállalatközi kapcsolatokon alapuló klaszterek.

Kozul és társai (1998) megerősítik, hogy a működőtőke beáramlását a „szomszédsági” hatások erősen befolyásolják, segítik. Audretsch (1998) kimutatja, hogy – bár a globalizáció és a telekommunikációs forradalom csökkentette az információ térbeli terjedésének költségeit – mivel a tudás egy része nem kézzelfogható (csak informálisan, személyek közötti közvetlen, többszöri kapcsolattal vihető át), a technológia terjedése térben korlátozott, és klaszterekben alakul ki. Hasonlóképpen érvel Maskell (2001) is, hangsúlyozva a közös nyelv, normák, értékek (szociális tőke) és a szemtől-szembe kontaktusok fontosságát a tudás átadásában, amihez a térbeli közelség, a klaszterek a legcélszerűbbek. Ottaviano és Puga (1998) következtetése, hogy a növekvő skálahozadék és a kereskedelmi költségek arra ösztönzik a vállalatokat, hogy nagy és élénk piacok közelében telepedjenek meg.

Néhány szerző az agglomerációk gazdasági növekedésre gyakorolt hatását elemzi. Az innovációs és az egyéb költségek csökkentésével az agglomerálódás ösztönözheti a növekedést. Ciccone (1999) a termelékenységre gyakorolt pozitív hatásokat mutatja ki. Sbergami (2002) felhívja a figyelmet az agglomerálódás erősségének mérési problémáira, valamint arra, hogy nem a termelés, hanem a kutatás-fejlesztés területi koncentrációja számít igazából a növekedés szempontjából.

Nyilvánvalónak tűnik, hogy a *gazdasági integráció* befolyásolja a cégek telephelyválasztását, mivel a kereskedelmi költségek csökkennek. További hatásként az integráció nyomán megnövekedett verseny miatt a hatékonytalan cégek kiszorulnak, illetve fúziók, egyesülések sora jöhet létre. Másrészt a termelési fázisok kiszervezése és

a bér munkáltatás a vállalatok profiljának letisztításához, specializált cégek kialakulásához vezethet. A koncentráció és a specializáció tekintetében különösen érdekesek az európai uniós tapasztalatok.

Amiti (1998, 1999) is az EU példáján (Gini-koefficiens számításokkal, lásd függelék) bizonyítja, hogy mivel a vertikális kapcsolatok erősebbek, ha a termelésben magasabb a közbülső javak aránya, a földrajzi koncentráció is magasabb azokban az iparágakban, amelyek intenzívebben használnak ilyen közbülső termékeket. Hasonlóképpen pozitívan hat a koncentrációra a skálahozadék növekedése is. 1980 és 1990 között az unió legtöbb országában növekedett a specializáció is, vagyis az egyes országok ipari szerkezete mind különbözővé vált az EU ipari struktúrájától. Brühlhart (1998a) számításai szerint is tizenegy EU-országban 1980 és 1990 között növekvő feldolgozóipari specializáció mutatható ki. Ugyanakkor azt is bizonyítja, hogy a skálintenzív iparágak az EU magországaiban találhatóak inkább, a munkaintenzívek relatíve szétszórtak, a *high-tech* iparágak pedig lokálisan tömörülnek, de nem a centrum-periféria vonal szerint.

Aiginger és Leitner (2002) az Egyesült Államok és az Európai Unió regionális koncentrációs folyamatait, helyzetét hasonlítja össze koncentrációs mutatók és a Gini-együttható segítségével. Megállapítják, hogy ez a koncentráció valamivel nagyobb az USA-ban, bár a gépipar és a papíripar az EU-ban koncentráltabb. A különbségek mindazonáltal nem nagyok. Ami a dinamikát illeti, a hozzáadott érték adatait tekintve ez a koncentráció mindkét térségben folyamatosan csökkent 1987 és 1995 között, az EU-ban különösen 1992 után.

Az agglomeráció jelenléte komparatív előnyöket biztosít egy adott régió számára. A termelés koncentrációjának alakulása nagymértékben függ a termelési tényezők mobilitásától. Európában a migráció köztudottan alacsony az Egyesült Államokhoz képest. Az országok közötti és az országon belüli migráció is radikálisan csökkent a hetvenes évek óta. Az alacsony mobilitásra számos okot kerestek már elemzők (Braunerhjelm *et al.*

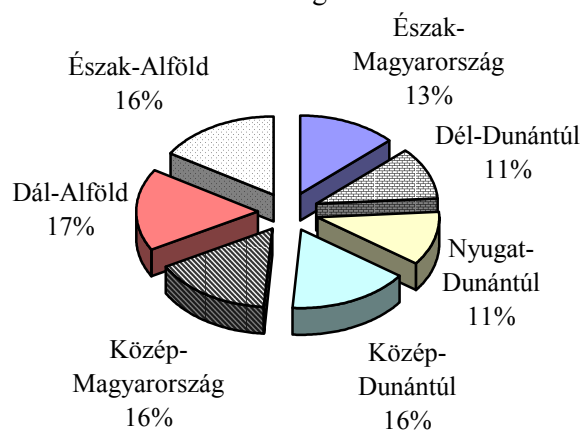
2000), a bérkülönbségek csökkenésétől a nyelvi, kulturális nehézségekig vagy az öregedő népességig. Az országon belüli alacsony mobilitásra azonban ezek sem adnak kielégítő választ, s a fiatalok sem bizonyultak mobilabbnak az idősebb korosztályoknál. Az utóbbi évtizedekben az európai bérek és a megélhetés abszolút szintje valószínűleg annyira nőtt, hogy a korábbi „szegénységi migráció” megszűnt. Más, nem pénzügyi okok is közrejátszanak. Például a lakások viszonylag magas tulajdonlási aránya vagy a családi segítség nagyobb szerepe, a másodállás, az informális, személyes kapcsolatok mind helyhez kötik a munkavállalókat.

A külkereskedelmi és gazdasági akadályok lebontása nyomán feltételezhető, hogy a 90-es években Magyarországon is növekedett a regionális koncentráció és specializáció. Ezt vizsgálják Rédei és szerzőtársai (2002) a KSH megyei szintű értékesítési, foglalkoztatási és exportadatait felhasználva, abszolút és relatív mutatók segítségével (a mutatók leírását lásd a függelékben). A tendenciák legerősebben az export és legkevésbé a foglalkoztatottság esetében jelentkeznek (ez hasonló az EU-s tapasztalatokhoz, lásd Amity, 1999). Általában véve, országos szinten és a megyék többségében 1992 és 2000 között nőtt az abszolút specializáció az ipari szerkezetet tekintve. Rédei és szerzőtársai (2002) az egy főre jutó GDP alakulását vizsgálva kimutatják, hogy a gyorsabban specializálódó megyék nagyobb gazdasági fejlődést értek el.

Az abszolút ágazati koncentráció azonban a foglalkoztatottság és az értékesítés tekintetében csökkent a vizsgált periódusban, és az export esetében is csak 1997-től nőtt kissé. Ennek hátterében a főváros ipari szerepének csökkenése, terciálizálódása áll. Az iparágak relatív földrajzi koncentrációja (vagyis, hogy az adott ágazat földrajzi szerkezete mennyire tér el az ipar egészének földrajzi megoszlásától) különböző. A bányászat koncentrációja például mindvégig magas, és főleg az export tekintetében magas a vegyipar, a villamosenergia-ipar és a nem fémes ásványi termékek koncentrációja is. A gépipar az ország egész területén meghatározóvá vált, így relatív koncentrációja alacsony.

Az agglomerációk kialakulása, fejlődése során sok esetben találkozunk az ún. ipari parkok fogalmával. Az ipari parkok többféle, több definíciójuk létezik, általában területileg behatároltak, megfelelő infrastruktúrát és különféle szolgáltatásokat biztosítanak a betelepült vállalkozásoknak. A telepítés jellege szerint az ipari parkok lehetnek zöldmezős vagy rekonstrukciós ipari parkok, funkció szerint lehetnek kereskedelmi, technológiai, tudományos, illetve innovációs parkok (Fehér 2001).

4. ábra
Az ipari park címet 2003 januárjáig elnyertek területi megoszlása



Forrás: www.logsped.hu/ip.htm

1992 és 1996 között a magyar iparra a válságból való kilábalás és jelentős szerkezetváltás volt jellemző. Megfigyelhető volt egyes iparágak gyors fejlődése, kiemelkedése, mások visszaesése. A válságból kivezető lehetőségek közül kiemelkedtek a Dunántúl egyes területein (Székesfehérvár, Győr, Szentgotthárd) létrehozott és a külföldi befektetők által kedvelt ipari parkok. Az ilyen parkok előnyei a megfelelő közlekedési és távközlési infrastruktúra, a beszállítók, a partner vállalatok közelsége és a kellő mennyiségű munkaerő (Tóth 1997). A magyar kormány mindezt felismerve 1997-ben indította meg az ipari parkok fejlesztésének programját. Még ebben az évben 37 jelentkező közül 28, a későbbiekben évente 13-37 pályázó nyerte el az ipari park címet. A program nagyszámú jelentkezőt vonzott az ország északi és keleti részéből is, s jelenleg már 160 park kapta meg ezt a címet. Az „ipari park” cím feltétele többek között a legalább 10 hektár alapterület, a legalább 10

önálló vállalkozás és a legalább 500 munkahely. 2002-ben az összesen 8570 hektáron működő ipari parkok betelepítettsége 39%-os volt (közel kétezer cég), 122 ezer foglalkoztatottal, 4,1 milliárd forintnyi beruházott tőkével.³⁷

Az ipari innovációs parkok előnyeit felismerve született meg a zsámbéki grandiózus park terve, ami többek között innovációs központ, technológiai park, egyetemváros, lakópark, konferenciaközpont létesítését tűzi ki célul 20 éven belül a Talentis-program keretében. A park területe 200 négyzetkilométer lenne, tőkeigénye pedig 12 milliárd euró, részben uniós, részben magánforrásokból. A programtól 50 ezer új munkahelyet és a GDP 1,8 százalékpontos járulékos növekedését várják a szervezők.³⁸

Több ipari park ma még inkább csak névleg működik, és sok hazai vállalat kevésbé tartja ezt fontos lehetőségnek. Ennek ellenére néhány jól működő park az európai példák tanúsága szerint meglehetősen sikeres lehet a jövőben. Ezek szelektív fejlesztése, támogatása fontos az uniós csatlakozás után is.

ÖSSZEFOGLALÁS

A lisszaboni folyamat nyomán az Európai Unióban, a csatlakozás kapcsán pedig hazánkban is egyre több szó esik a versenyképességről. Mint azt bemutattuk, e fogalom értelmezése meglehetősen sokféle, mindenki másként használja. Azokkal a véleményekkel érthetünk egyet, melyek szerint egy ország versenyképessége önmagában nem is létezik. Több területen érdemes azonban országok közötti összehasonlító elemzést végezni. Ilyen terület a külkereskedelem is.

Közép-Kelet-Európa, illetve Magyarország külkereskedelmi folyamatai olyan sajátosan alakultak a kilencvenes években,

hogy számos külföldi közgazdász érdeklődését keltették fel. Ismertettünk több olyan nagyobb lélegzetű tanulmányt, ami ezekkel a folyamatokkal foglalkozik. Az elemzők megállapítják, hogy a térség kivitelének termékszerkezete nagy változáson ment át a kilencvenes években, ami korszerűsödést jelentett. Az exportszerkezet hasonlóbba vált a fejlett országok kivitelének összetételéhez, nőtt a magasabb szintű technológiát igénylő termékek aránya. Ezzel egyidőben a külkereskedelem szerkezetének változása a komparatív előnyök változását és az iparágon belüli kereskedelem szintjének növekedését hozta magával. Ugyanakkor jelentős különbségek mutathatók ki egyes országok között. Magyarország több versenyképességi mutató tekintetében kiemelkedik a térségből.

Megállapítottuk, hogy a magyar külkereskedelemben a kilencvenes évek végén és a századforduló után is folytatódtak a termékszerkezeti változások, a magasabb technologiaigényű termékek előretörése és az iparágon belüli kereskedelem növekedése.

Más hazai elemzőkhöz hasonlóan rámutattunk, hogy a külkereskedelmi változások mögött elsősorban a külföldi működőtőke szerepe, a külföldi tulajdonú (multinacionális) vállalatok tevékenysége áll. Éppen ezért a magyar külgazdasági versenyképességre is jelentős hatása van a működőtőke-befektetések alakulásának.

Hazánkban a külföldi működőtőke-befektetések állománya a gazdaság méretéhez és a szomszédos országokhoz képest magas értékre emelkedett a kilencvenes években. A gazdaságban (mindenekelőtt a feldolgozóiparban) meghatározó szerepet töltenek be a külföldi tőkével működő vállalatok.

Felmérések és elemzések tanúsága szerint a befektetők legfőbb motivációja korábban a piacszerzés volt, amihez hozzájárult még a relatív olcsón rendelkezésre álló szakképzett munkaerő vonzereje is. Az ezredforduló környékén mind a külső és belső gazdasági körülmények, mind a fenti motivációk változást mutatnak. Több okból változó (csökkenő) tendenciát mutat a hazánkba beáramló működőtőke is.

³⁷ www.logsped.hu/ip.htm

³⁸ *Figyelő*, 2003. május 29–június 4. p. 17.

Az elmúlt években tapasztalt változások részben függetlenek az EU-csatlakozástól (privatizációs folyamat vége, szakképzett munkaerő drágulása, illetve foglalkozása). Ugyanakkor az uniós tagság is befolyásolja bizonyos mértékben a működőtőke-áramlások alakulását. Néhány szabályozásváltozás közvetlenül érinti a befektetőket, ilyen például a vámszabad területek, illetve az adókedvezmények korlátozása. Ezeknél jelentősebbek talán a tagság hosszabb távon érvényesülő, közvetett hatásai, amiket a tanulmányban megvizsgáltunk. Ide sorolható a gazdasági, jogi biztonság, a stabilitás, illetve a vásárlóerő növekedése, a munkaerőköltségek emelkedése, az infrastrukturális és humán fejlesztések, valamint a világ gazdasági konjunktúra.

A hazánkba történő működőtőke-befektetések mellett az utóbbi években felerősödött a magyar vállalatok külföldi befektetői tevékenysége is. A magyar tőke kivitel fellendülése elsősorban néhány nagymúltú, tőzsdén jegyzett, alapvetően magyar ellenőrzésű céghez köthető, mind a feldolgozóipar, mind a szolgáltatások terén.

A magyar tőke kivitel többféleképpen erősítheti a vállalati versenyképességet. Rövid távon, számottevő pozitív hatást gyakorol az anyavállalat kivitelére és piaci részesedésére. A külföldi befektetés révén az anyavállalat költségeket is megtakarít, ami hatékonyságát növeli. Hosszú távon a leányvállalat létrehozása és működtetése révén a magyar anyavállalat fontos tapasztalatokra tesz szert. Ezek szervezeti, szervezési, vezetési tapasztalatok is, amik segítik a cégeket a külpiaci versenyben. A külföldi beruházások tehát erősítik a vállalat helyzetét a versenytársakkal szemben a hazai és a regionális piacokon is.

Közvetetten, a vállalati hatásokon keresztül a külföldi tőkeberuházásoknak, a magyar „regionális multinacionális” cégek kialakulásának az ország versenyképességére is kihatásuk van. A meghatározó cégek megerősödése jótékonyan hat az adott iparágra vagy szolgáltatási szegmensre. A megnövekedett kivitel pedig országos szinten is jelentkezik.

Hazánk integrációja, az uniós csatlakozás befolyással lesz a telephelyelőnyök alakulására is, amelyek egyre nagyobb szerepet játszanak a globalizáció jelenlegi magas és emelkedő szintjén. Ezek a lokációs-specifikus előnyök Magyarországon is regionális koncentrációs, specializációs és agglomerációs folyamatokat indukálnak, amelyek a külföldi befektetők számára is előnyösek. Európában, illetve nemzetközileg is az agglomerációkhoz, az ipari parkok többségéhez a hatékonyság növelése, a termelési költségek csökkenése, a vállalati versenyképesség erősödése köthető. A hazai ipari parkok szelektív és célzott fejlesztése, támogatása ezért pozitív hatásokkal járhat.

* * * * *

BIBLIOGRÁFIA

- Agarwal, J. (2000): 'EU-Direktinvestitionen im Integrationsprozess: Perspektiven für die Osterweiterung'. *Die Weltwirtschaft*, No. 3. pp. 330–354.
- Aiginger, K. – Wolfmayr-Schnitzer, Y. – Landesmann, M. *et al.* (1997): *The Competitiveness of Transition Countries*. Wifo–WIIW study commissioned by the OECD. 195 p.
- Aiginger, Karl – Landesmann, Michael (2002): *Competitive Economic Performance: The European View*. Wifo Working Papers, No. 179. Vienna.
- Aiginger, Karl – Leitner, Wolfgang (2002): 'Regional Concentration in the United States and Europe: Who Follows Whom?' *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 138. pp. 653–679.
- Almor, T. (2000): 'Born Global: The Case of Small and Medium Sized, Knowledge Intensive Israeli Firms'. Almor-Hashai (szerk.): *FDI, International Trade and the Economics of Peacemaking*. Leon Recanati Graduate School of Business Administration, Tel Aviv, Israel.
- Amiti, M. (1997): *Specialization Patterns in Europe*. Centre for Economic Performance Discussion Paper, No. 363.
- Amiti, M. (1998): 'New Trade Theories and Industrial Location in the EU: A Survey of Evidence'. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 14. No.2. pp. 45–54.
- Amiti, M. (1999): 'Specialisation Patterns in Europe'. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 135. pp. 573–593.
- Antalóczy K. (1999): 'Vámszabad területek Magyarországon'. *Európai Tükör*, No. 5. pp. 47–63.
- Antalóczy K. – Éltető A. (2002): *Outward Foreign Direct Investment in Hungary – Motivations and Effects*. Institute for World Economics, Working Papers, No.125.
- Antalóczy K. – Mohácsi K. – Voszka É. (2000): *A magyarországi tőkeexport jellemzői: elméleti háttér, nemzetközi összehasonlítás, statisztikai elemzés és empirikus vizsgálatok*. Pénzügykutató Rt.
- Aturupane, C. – Djankov, S. – Hoekman, B. (1997): *Determinants of Intra-Industry Trade between East and West Europe*. World Bank Working Paper No. 1850.
- Audretsch, D. (1998): 'Agglomeration and the Location of Innovative Activity'. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 14. No. 2. pp. 18–30.
- Balassa B. (1965): 'Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantages'. *Manchester School* 33, pp. 99–123.
- Baldone, S. – Lasagni, A. – Sdogati, F. (1997): 'Emerging Patterns of Trade Specialisation EU-CEECs'. Baldone–Sdogati (szerk.): *EU-CEECs Integration: Policies and Markets at Work*. FrancoAgneli, Milano, pp. 143–190.
- Bellak, C. – Winklhofer, R. (1997): 'Internationale Wettbewerbsfähigkeit: Wirtschaftspolitischer (Un-)Sinn von Ländervergleichen'. *Wirtschaft und Gesellschaft*, Vol. 23. No. 4. pp. 535–561.
- Blanes, Vicente – Martín, Carmela (1998): *The Nature and Causes of Intra-industry Trade: Back to the Comparative Advantage Explanation? The case of Spain*. Documentos de Trabajo, No. 144. Madrid, Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas.
- Blomström, M. – Kokko, A. (2000): *Outward Investment, Employment and Wages in Swedish Multinationals*. Working Paper, No. 408. Stockholm School of Economics.

- Borsi Balázs – Molnár Péter – Papanek Gábor – Viszt Erzsébet (1998): *Structural Changes in the Hungarian Foreign Trade and Industry between 1993 and 1997*. Final Paper of the ACE project 'Trade between the EU and the Associated States: Prospects for the Future'. GKI, Budapest.
- Braunerhjelm, P. – Faini, R. – Norman, V. – Ruane, F. – Seabright, P. (2000): 'Integration and the Regions of Europe: How the Right Policies Can Prevent Polarisation' *Monitoring European Integration 10*. CEPR, London.
- Brenton, P. – Gros, D. (1997): 'Trade Reorientation and Recovery in Transition Economies'. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 13. No. 2.
- Brenton, P. – di Mauro, F. – Lücke, M. (1999): 'Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe'. *Empirica*, No. 26. pp. 95–121.
- Brülhart M. (1998a): 'Trading Places: Industrial Specialization in the European Union'. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 36. No. 3. pp. 319–346.
- Brülhart M. (1998b): 'Economic Geography, Industry Location and Trade: The Evidence'. *The World Economy*, Vol. 21. No. 6. pp. 775–802.
- Brülhart M. (2001): 'Evolving Geographical Concentration of European Manufacturing Industries'. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 137. pp. 215–243.
- Burgstaller, J. – Landesmann, M. (1995): *Vertical Product Differentiation in EU Markets: The Relative Position of East-European Producers*. WIIW Research Report, No. 234.
- Burgstaller, J. – Landesmann, M. (1999): *Trade Performance of East European Producers on EU Markets: An Assessment of Product Quality*. WIIW Research Reports, No. 255.
- Caves, R. (1996): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge University Press, New York.
- Cavusgil, S. T. (1980): 'On the Internationalisation Process of Firms'. *Enterprise Research*, pp. 273–281.
- Ciccone, A. (1999): 'Agglomeration – Effects in Europe'. *European Economic Review*.
- Davis, D. (1995): 'Intra-Industry Trade: A Heckscher–Ohlin–Ricardo Approach'. *Journal of International Economics*, No. 39. pp. 201–226.
- Djankov, S. – Hoekman, B. (1996): *Intra-Industry Trade, Foreign Direct Investment and the Reorientation of East-European Exports*. CEPR Discussion Paper, No. 7377.
- Dunning, J. H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Europe*. Addison-Wesley, London.
- Éltető A. (1999): 'A külföldi működőtőke hatása a külkereskedeleme négy kis közép-európai országban'. *Közgazdasági Szemle*, No.1.
- Éltető A. (2000): 'Az Európai Unióval folytatott magyar és spanyol feldolgozóipari kereskedelem szerkezete'. *Közgazdasági Szemle*, No. 3.
- Éltető A. – Sass M. (1998): *Motivations and Behaviour by Hungary's Foreign Investors in Relation to Exports*. Institute for World Economics, Working Papers, No. 88.
- Engelhard, J. – Eckert, S. (1994): 'Markteintrittsverhalten deutscher Unternehmen in osteuropäischen Ländern'. *Bamberger Betriebswirtschaftliche Beiträge*, No. 98. Abschlussbericht.
- Falvey, R. (1981): 'Commercial Policy and Intra-Industry Trade'. *Journal of International Economics*, No. 11. pp. 495–511.
- Fehér V. (2001): *Külföldi működőtőke – Ipari parkok*. Diplomamunka. Szé-

- chenyi István Főiskola, Közgazdasági Fakultás, 70 p.
- Fertő I. – Hubbard L. (2001): 'Versenyképesség és komparatív előnyök a magyar mezőgazdaságban'. *Közgazdasági Szemle*, No.1. pp. 31–43.
- Fontagné, L. – Freudenberg, M. – Ünal-Kesenci, D. (1995): 'Régionalisation et échanges de biens intermédiaires'. *CEPII Document de Travail*, No. 95-11. décembre.
- Freudenberg, M. (1998): *The Nature of Trade Relations between EU-12 and CEE-10 Countries*. OECD paper prepared for the ACE Research Programme P96-6148R.
- Gankema, H. – Snuif, H. R. – Zwart, P. (2000): 'The Internationalization Process of Small and Medium-Sized Enterprises: An Evaluation of the Stage Theory'. *Journal of Small Business Management*, October, pp. 15–27.
- Gács J. – Hárs Á. – Hüttl A. (2001): *Bérkonvergencia EU-csatlakozás előtt és után: gazdasági összefüggések, tapasztalatok és lehetséges fejlődési pályák*. Kopint-Datorg Műhelytanulmányok, No. 33.
- Gáspár T. – Kacsirek L. (1997): *Az iparágon belüli kereskedelem – elméleti keretek és a magyar külkereskedelem szerkezetének jellemzői. Egy konkrét példa: a gépipar*. Versenyben a világgal, Műhelytanulmányok, No. 22. BKE, Budapest.
- Gáspár P. (2003): 'Bérvnövekedés vagy felértékelődés?' *Világgazdaság*, július 7. p. 13.
- Greenaway, D. – Milner, C. (1994): 'Country Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK'. *Weltwirtschaftliches Archiv*, No. 1. pp. 76–97.
- Grubel H. G. – Lloyd P. J. (1975): *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. Macmillan, London.
- Haaland, Jan – Kind, Hans J. – Midelfart Knarvik, Karen – Torstensson, Johan (1998): *What Determines the Economic Geography in Europe?* Norwegian School of Economics and Business Administration, Discussion Paper, No. 19.
- Hatzichronoglou, T. (1997): *Revision of the High-Technology Sector and Product Classification*. STI Working Papers, No. 2. Paris, OECD.
- Havlik, P. (1996): *CEEC's Export Competitiveness in the Manufacturing Industry*. The Vienna Institut for Comparative Economic Studies, WIIW.
- Holland, D. – Pain, N. (1998): *The Diffusion of Innovations in Central and Eastern Europe: A Study of the Determinants and Impact of FDI*. NIESR Discussion Paper, No. 137.
- Hymer, S. (1960): *The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment*. The MIT Press, Cambridge, London, 1976.
- Jakab M. Zoltán – Kovács Mihály András – Oszlay András (2000): 'A külkereskedelmi integráció – becslések három kelet-közép-európai ország egyensúlyi külkereskedelmére'. *Közgazdasági Szemle*, No. 9. pp. 719–740.
- Johanson, J. – Vahlne, J-E. (1977): 'The Internationalisation Process of the Firm'. *Journal of International Business Studies*, Vol. 8.
- Kaminski, Bartolomiej (2000): 'Industrial Restructuring as Revealed in Hungary's Pattern of Integration into European Union Markets'. *Europe-Asia Studies*, Vol. 52. No. 3. pp. 457–487.
- Kozul-Wright, R. – Rowthorn, R. (1998): 'Spoilt for Choice: Multinational Corporations and the Geography of International Production'. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 14, No. 2. pp. 74–93.

- Kovács Z. Á. (1996): *Iparágon belüli kereskedelem Magyarország valamint néhány más közép- és kelet-európai ország és az Európai Unió között*. Kopint–Datorg, Budapest.
- Krugman, P. (1988): 'Strategic Sectors and International Competition'. Stern, Robert M. (szerk.): *US Trade Policies in a Changing World Economy*. The MIT Press, Cambridge, pp. 207–232.
- Krugman, P. (1990): *Rethinking the Causes of International Trade*. The MIT Press, Cambridge.
- Krugman, P. (1994): 'Competitiveness: Does It Matter?' *Fortune*, March 7, Vol. 129. No. 5. p. 109.
- Krugman, P. (1994): 'Competitiveness: A Dangerous Obsession'. *Foreign Affairs*, Vol. 73. No. 2. pp. 28–45.
- Krugman, P. (1991): *Geography and Trade*. The MIT Press, Cambridge.
- Lall, S. (2001): 'Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report'. *World Development*, Vol. 29. No. 9. pp. 1501–1525.
- Lankes, H. P. – Venables, A. J. (1996): *Foreign Direct Investment in Eastern Europe and the Former Soviet Union: Results from a Survey of Investors*. Working Paper, EBRD, London.
- Losoncz, M. (2001): 'Az EU-csatlakozás várható hatása a külföldi működőtőkeimportra Magyarországon'. *Európai Tükör*, No. 1. pp. 66–83.
- Luostarinen, R. (1978): *Internationalisation Process of the Firm – Different Research Approaches*. FBO Working Paper, Helsinki School of Economics.
- Luostarinen, R. (1994): *Internationalisation of Finnish Firms and Their Response to Global Challenges*. World Institute for Development Economics Research (WIDER).
- Maskell, P. (2001): *Knowledge Creation and Diffusion in Geographic Clusters: Regional Development Implications*. CEBR Working Paper, No. 4. Kopenhagen.
- Meyer, K. (1996): *Business Operations of British and German Companies with the Economies in Transition*. Middle Europe Center, London Business School Discussion Paper Series, No. 19.
- Mundell, R. A. (1957): 'International Trade and Factor Mobility'. *American Economic Review*, Vol. 47. pp. 321–335.
- OECD (1992): *Technology and the Economy: The Key Relationships*. Paris.
- OECD (2003): *Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment*. Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs, June.
- Ottaviano, G. – Puga, D. (1998): 'Agglomeration in the Global Economy: A Survey of the New Economic Geography'. *The World Economy*, Vol. 21. No. 6. pp. 707–732.
- Pan, Y. – Tse, D. (2000): 'The Hierarchical Model of Market Entry Modes'. *Journal of International Business Studies*, Vol. 31. No. 4. pp. 535–546.
- Piazolo, D. (1996): *Trade Integration between Eastern and Western Europe: Politics Follows the Market*. Kiel Working Papers, 1996/745.
- Porter, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York.
- Pula, G. (1999): 'Modernizáció és deficit'. *Külgazdaság*, No. 4. pp. 4–37.
- Pye, B. K. (1996): *Foreign Direct Investment in Central Europe: Results from a Survey of Major Western Investors*. Finance Working Paper A.97/1 April 1997, City University Business School, London.

- Reuber, A. R. – Fischer, E. (1997): ‘The Influence of the Management Team’s International Experience on the Internationalisation Behaviour of SMEs’. *Journal of International Business Studies*, No. 4. pp. 807–826.
- Rédei M. – Jakobi Á. – Jeney L. (2002): ‘Regionális specializáció és a feldolgozóipari tevékenység változása’. *Tér és Társadalom*, Vol. 56. No. 4. pp. 87–108.
- Sbergami, F. (2002): *Agglomeration and Economic Growth: Some Puzzles*. HEI Working Paper, No. 02. Graduate Institute of International Studies, Geneva.
- Schüller, A. (2000): ‘Zur Frage der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften’. Universität Marburg Arbeitspapier.
- Schweitzer I. (2003): ‘Beruházási helyzetkép. Új tendenciák a működőtőke-áramlásban’. *Cégvezetés*, február, p. 90.
- Soós Károly Attila (2000): ‘Strukturális fejlődés a feldolgozóiparban a piactudományi átmenet idején’. *Külgazdaság*, No. 4. pp. 15–51.
- Soós Károly Attila (2002): ‘Az átmeneti gazdaságok EU-exportja nemzetközi összehasonlításban, 1993–2000’. *Közgazdasági Szemle*, No. 6. pp. 1063–1080.
- Szanyi M (1998): *The Role of Foreign Direct Investment in Restructuring and Modernizing Transition Economies: An Overview of Literature on Hungary*. WIIW Research Report, No. 244.
- Tóth J. (1997): ‘Az ipari parkokról – félreértések nélkül’. *Ipari Szemle*, No.3. pp. 25–26.
- Török Á. (1986): *Komparatív előnyök*. KJK, Budapest.
- Török Á. (1997): *A magyar ipar külpiaci versenyképességének elemzése az exportpiaci részarányok alapján*. MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet.
- Török Á. – Petz R. (1999): ‘Kísérlet a K+F-intenzitás és az exportszerkezet közötti összefüggések vizsgálatára a magyar gazdaságban’. *Közgazdasági Szemle*, No. 3. pp. 213–230.
- UNCTAD: *World Investment Report 2002*.
- Venables, A. J. (1996): ‘Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries’. *International Economic Review*, 37. pp. 341–359.
- Vernon, R. (1966): ‘International Investment and International Trade in the Product Cycle’. *Quarterly Journal of Economics*, No. 80. pp. 190–210.
- Vollrath, T. L. (1991): ‘A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage’. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 130. No. 2. pp. 265–279.
- Volter E. (2000): ‘Vámszabad területek és térszervező szerepük Magyarországon’. *Tér és Társadalom*, No. 2–3, pp. 99–108.
- Widgrén, M. (2001): ‘Eastern Enlargement: Trade and Industrial Location in Europe’. *CESifo Forum*, No. 2. pp. 14–18.
- Yeats, A. J. (1985): ‘On the Appropriate Interpretation of the Revealed Comparative Advantage Index: Implication of a Methodology Based on Industry Sector Analysis’. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 121. pp. 61–73.

FÜGGELÉK

Mutatók leírása

Kereskedelemintenzitás-mutató (Piazolo 1996):

$$X_{ij}/X_i \text{ és } X_{ji}/X_j \text{ közül a kisebbik}$$

ahol X_{ij} i ország exportja j országba, X_i pedig i ország összes exportja.

Minél magasabb a mutató értéke, annál intenzívebb az egymás közötti kereskedelem.

Komplementaritásmutató (Piazolo 1996):

$$C_{jk} = (\sum |m_{ik} - x_{ij}|) / 2$$

ahol x_{ij} az i termék részesedése j ország összes exportjában, és m_{ik} az i termék részesedése k ország összes importjában.

Az index értéke 0 és 1 között változik, 1, ha k ország importszerkezete teljes mértékben meg-
egyezik j ország exportszerkezetével.

Komparatívélőny-mutató (Piazolo 1996):

$$RCA = X_{ij}/X_j / X_{iw}/X_w$$

ahol X_{ij} j ország exportja i termékből, X_j j ország összes exportja, X_{iw} pedig a világ exportja i termékből, X_w a világ összes exportja.

Hasonlósági mutató (Havlik 1996):

$$S_{ij} = [\text{SUM}(sh_i^k - sh_j^k)^2 * sh_j^k]^{1/2}$$

ahol sh_i és sh_j k iparág részesedése i és j év exportjában.

Minél alacsonyabb az S mutató értéke, annál hasonlőbb a két vizsgált évben az exportszerkezet.

Komparatívélőny-mutató (Havlik 1996 és Aiginger *et al.* 1997):

$$RCA_{it} = \ln \langle (E_{it}/I_{it}) / (E_{tot}/I_{tot}) \rangle * 100$$

ahol E_{it} , illetve I_{it} az i iparág exportja, illetve importja t évben, E_{tot} , illetve I_{tot} az összes export és import.

Relatív specializáció

$$DSR_j = \sum_i | S_{ij}^s - S_i |$$

ahol $S_i = i$ iparág részesedése az országban az ország teljes ipari foglalkoztatottaiból (értékesítéséből, exportjából).

Koncentrációs mutatók (Rédei *et al.* 2002)

Abszolút koncentráció, Herfindahl-index

$$H_i^C = \sum_j (S_{ij}^C)^2$$

ahol $S_{ij}^C = j$ megye i iparágának részesedése i iparág teljes (országos) foglalkoztatottaiból (értékesítéséből, exportjából).

Relatív koncentráció

$$DCR_i = \sum_j | S_{ij}^C - S_j |$$

ahol $S_j = j$ megye részesedése az országban az ország teljes ipari foglalkoztatottaiból (értékesítéséből, exportjából).

Grubel–Lloyd-mutató (iparágon belüli kereskedelem)

az egyes ágazatokra nézve:

$$B_i = 1 - [| X_i - M_i | / (X_i + M_i)] * 100$$

ahol X_i az adott szektor exportja, M_i pedig az importja.

Az egész gazdaságra vagy egy ágazatcsoportra nézve a súlyozott Grubel–Lloyd-indexet használják. Ez az index a szektorális indexek súlyozott átlaga, az egyes termékcsoportok kereskedelemben betöltött súlya (W_i) szerint:

$$B_{iw} = \sum W_i B_i \quad \text{ahol} \\ W_i = (X_i + M_i) / \sum (X_i + M_i)$$

A mutató értéke 0 és 100 között változhat, s minél nagyobb, annál nagyobb mértékű az iparágon belüli kereskedelem szintje az összkereskedelmen belül.