

A működőtőke-vonzási képesség mint a versenyképesség mércéje

CSÁKI GYÖRGY – SZALAVETZ ANDREA

Amint egy gazdasági szereplő egy transznacionális társaságba integrálódik, illetve egy gazdaságban szignifikánsan megnő a transznacionális társaságok szervezetébe integrált szereplők aránya, az adott cég és a gazdaság versenyképességét a hagyományos versenyképesség-felfogásoktól eltérően is értelmeznünk kell. Ezeknek a szereplőknek a számára ugyanis módosul a piaci környezet: megváltozik a piac szerkezete és a versenytársak köre. Mások lesznek a versenyképesség tényezői. A helyi leányvállalatok számára a verseny transznacionális szervezeten belüli erőforrás-allokációs verseny formáját ölti. A cikk a működőtőke-vonzási képességként értelmezett versenyképesség tényezőit vizsgálja. Bemutatja, hogy miként függ össze a versenyképesség fenti értelmezése a versenyképesség hagyományos mutatóival. Magyarazatot keres arra a jelenségre, hogy a kilencvenes években miért alakult az elméleti-logikai megfontolásoktól eltérően a termékegységre jutó munkaerőköltség és a működőtőke-vonzási képesség némely visegrádi országban. Feltárja, hogy a kilencvenes évtized első felében miért nem érvényesült egyértelműen a gazdasági növekedés és a működőtőke-vonzási képesség szorosnak tűnő összefüggése sem. Végül bemutatjuk a magyar működőtőke-vonzási teljesítmény gyenge pontjait és lehetőségeit.

Egy kis, nyitott, működőtőke-befektetések segítségével modernizálódó gazdaságban, ahol a nemzetközileg versenyképesnek ítélt, exportorientált tevékenység döntően a transznacionális társaságok helyi működésére vezethető vissza, a versenyképesség egyik sokatmondó mércéje a működőtőke-vonzási képesség.

A működőtőke-vonzási képességként értelmezett versenyképességet a következőképpen definiáljuk: versenyképes az a gazdaság, amely képes arra, hogy a nemzetgazdaságok közötti versenyben a nemzetközi tényezőáramlás egyik mobil tényezőjéből, a tőkéből minél többet magához vonzzon, és határai között megtartson, illetve ennek révén képes a saját immobil termelési tényezőinek jövedelmezőségét és versenyképességét emelni. Szögezzük le, a működőtőke-vonzási képességként értelmezett versenyképesség a versenyképesség gyűjtőfogalmának csupán egyetlen aspektusát tárgyalja, amely messze nem kizárólagos jelleggel, hanem csupán az egyéb versenyképességi tényezőkkel¹ kiegészítve járulhat hozzá a fogalom értelmezéséhez.

¹ A versenyképesség egyéb tényezői közül emeljük ki a gazdaság rendszerszintű jellemzőit, az intézményrendszer fejlettségét. *Olson* [1996] szemléletesen bizonyítja, hogy az intézmény- és ösztönzőrendszer minősége alapvetően befolyásolja: 1. a beruházások megtérülését (ugyanaz a termelőberendezés sokszorta hatékonyabb az egyik országban, mint a másikban (lásd erről: *Pack*, 1981); 2. a munka termelékenységét (ugyanaz a foglalkoztatott bevándorlóként képes sokszorta termelékenyebben dolgozni egy fejlett országban, mint egy fejletlenben). *Olson* gondolatmenetét folytatva, ugyanaz a „gyerekanyag” egy jól kialakított oktatási rendszerben sokszorta hatékonyabb munkaerővé válik, ugyanaz a találmány egy jól kialakított intézményrendszerben hasznosul és jövedelmet termel, egy gyengén működőben elsikkad. (Közhelynek számít, hogy a nemzeti innovációs rendszer minősége, hatékonysága döntően képes befolyásolni az innovációs potenciált, az innovációk kommercializálásának képességét.)

Csáki György, az Általános Vállalkozási Főiskola tanára.

Szalavetz Andrea, az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének tudományos főmunkatársa.

A külföldi közvetlen befektetők tevékenysége erőteljesen befolyásolja a gyenge világgazdasági pozíciójú országok piacra jutási képességét, exportjának volumenét és ágazati megoszlását.

Amint egy gazdasági szereplő egy transznacionális társaságba integrálódik (illetve egy gazdaságban szignifikánsan megnő a transznacionális társaságok szervezetébe integrált szereplők aránya), az adott cég és a gazdaság versenyképességét a hagyományos versenyképesség-felfogásoktól eltérően is értelmeznünk kell. Ezeknek a szereplőknek a számára ugyanis módosul a piaci környezet: megváltozik a piac szerkezete és a versenytársak köre. Mások lesznek a versenyképesség tényezői.

Ebben az írásban megpróbáljuk felmérni a főbb változásokat, amelyek a hagyományos működőtőke-vonzási eszköztáron túlmutató gazdaságpolitikai ösztönzőket igényelnek. Ezt megelőzően a cikk első része a működőtőke-vonzási képesség és a hagyományos versenyképesség-mutatók összefüggését veszi nagyító alá. Végül bemutatjuk, hogy a külföldi működőtőke-bevonás első szakaszának lezárultát követően melyek a magyar gazdaság eddigi tőkevonzási teljesítményének erősségei, gyengeségei, és miként reagáljon a gazdaságpolitika a működőtőke-áramlás olyan új jelenségeire, mint a regionális csomópontok kialakulása és átrendeződése a globális termelési hálózatokon belül.

A versenyképesség-mutatók összefüggése

A működőtőke-vonzási képességként értelmezett versenyképesség és a versenyképesség néhány hagyományos mutatója² természetesen összefüggést mutat. Vizsgáljuk meg elsőként, hogy miként függ össze a működőtőke-vonzási képesség és a *relatív egységérték-index (UVI), illetve az export technológiai szerkezete*.³

1. táblázat

Az export relatív egységértékének alakulása néhány országban (1995=100)

Ország	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<i>Ausztria</i>	92,3	86,1	83,7	77,5	71,3	69,6	69,8
<i>Belgium</i>	100,2	100,1	102,6	102,3	104,0	105,0	108,4
<i>Portugália</i>	98,6	65,0	94,5	94,5	93,9	92,0	88,8
<i>Írország</i>	102,4	103,6	104,1	103,7	97,5	104,1	101,7
<i>Finnország</i>	95,3	94,6	96,8	94,5	100,5	98,4	94,9
<i>Cseh Köztársaság</i>	102,7	103,2	108,4	107,0	108,8	111,5	117,3
<i>Lengyelország</i>	100,2	102,5	106,4	108,0	107,7	110,6	110,1
<i>Szlovákia</i>	101,9	104,2	106,7	103,6	111,8	114,8	118,9
<i>Magyarország</i>	101,2	105,7	108,0	107,3	108,3	109,7	112,9

Forrás: OECD Economic Outlook, Vol. 2003/1. No. 73, június, 238. o.

² Ezekről a mutatókról és a mutatók módszertani korlátairól lásd: *Török* [1999].

³ Számos hazai és nemzetközi publikáció alkalmazta ezeket a mutatókat a magyar versenyképesség összehasonlító elemzése során. A magyarországi kutatások közül említést érdemel *Éltető* [1999]; *Inotai* [1999]; *Soós* [2000]. A könyvtáryi külföldi szakirodalomból csak néhány jelzésszerű utalásra vállalkozhatunk: *Landesmann-Burgstaller* [1997]; *Guerrieri* [1999]; *Laursen* [2000].

Az 1. táblázatból látható, hogy a négy visegrádi országnak ez a versenyképességi mutatója folyamatosan javult 1996–2002 között. Az export relatív egységértékindeksével számszerűsített versenyképesség-javulás nyilvánvalóan a működőtőke-import struktúrajavító hatásával kapcsolható össze. Az export relatív egységértékének tartós és dinamikus növekedése a csúcstechnológiát képviselő, korszerű, gyorsan növekvő ágazatokba irányuló külföldi működőtőke-befektetések segítségével megvalósuló növekedés, strukturális modernizáció egyik fontos empirikus bizonyítéka.

Szlovákiában és a Cseh Köztársaságban volt a legegyszerűsebb és legdinamikusabb a javulás, de a lengyel és a magyar versenyképesség-növekedés is jelentősnek mondható. A dinamizmusadatokat persze erősen torzítja az exportstruktúra kiindulási fejlettségi szintje, amely utóbbit a KGST-örökség, a KGST-n belüli szakosodás befolyásolta. A szlovák index Magyarországét meghaladó, kiemelkedő dinamikáját az átlagosnál fejlettebb magyarországi és az átlagot elmaradó szlovák kiindulási adatok magyarázzák.

Felzárkózásukat a csúcstechnológiát képviselő, feltörekvő, gyorsan növekvő ágazatokba irányuló külföldi működőtőke-befektetések segítségével megvalósító országok számára mindennapos tapasztalat, hogy – ezen iparágak jelentős globális koncentrációja következtében – már akár egy-két befektető megtelepedése milyen mértékű javulást hoz a kibocsátás és az export volumenében és technológiai összetételében.

Ennek fényében a felzárkózó országok számára a versenyképesség egyik kulcskérdése – legalábbis rövid és középtávon –, hogy milyen az országba áramló működőtőke-befektetések ágazati összetétele. Sikerül-e technológiai igényes, gyorsan növekvő, feltörekvő ágazatokba vonzani a tőkebefektetőket, és ennek révén korszerű termelési és export-szerkezetet megvalósítani, illetve olyan iparágakra specializálódni, amelyek termékei iránt dinamikusán élénkül a világpiaci kereslet?

Az átalakuló országok szerkezeti modernizációs történetéből kitűnik, hogy specializációjuk exogén és nem endogén folyamatok eredményeként változott. Nem az történt, hogy bizonyos iparágakban megélnék az innovációs tevékenység, és a gazdaság szereplői növekedni kezdtek, új társaságokat alapítottak, vagy kutatóintézetekből új vállalkozások váltak ki, hanem új, külföldi szereplők léptek be bizonyos iparágakba, és növelték dinamikusán a kibocsátásukat. Hipotézisünk szerint a magyarországi tényezőellátottság kisebb mértékben befolyásolta a működőtőke-befektetések megoszlását, mint fordítva: a működőtőke-befektetések alakították, módosították a korábbi tényezőintenzitás-arányokat azzal, hogy tőkeintenzív iparágakat honosítottak meg, illetve beruházásaik és reorganizációs erőfeszítéseik következtében nőtt a tulajdonukba került cégek tevékenységének tőkeintenzitása.

A kereskedelmi specializáció változását tükröző statisztikák ugyanakkor nem adnak megfelelő eligazítást az iparágon belüli tényezőintenzitás-arányok változásáról. Munkaerő-intenzív, nyersanyag-igényes, tőkeintenzív stb. specializáció felé történő elmozdulást diagnosztizálnak abban az esetben, ha az ezekben a csoportokba tartozó iparágak részesedése nő az összes exporton belül. A technológia fejlődése következtében ugyanakkor erőteljesen növekedhet a – hagyományosan – munkaerő-intenzívnek minősített iparágak tőkeintenzitása. A tőkeintenzív iparágat meghonosító befektetők helyi leányvállalatainak tevékenysége ugyanakkor munkaerő-intenzív vonásokat mutathat, hiszen az ezekben az iparágakban tevékenykedő hatékonyságkereső befektetők értelemszerűen a leginkább munkaerő-intenzív termelési fázisokat telepítették ki.

A specializáció és a versenyképesség összefüggésének vizsgálatakor a megfelelő kérdés tehát nem az, hogy a működőtőke-befektetések következtében milyen irányú

elmozdulás történt a GDP és az export Pavitt-besorolás szerinti⁴ ágazati összetételében, hanem hogy a működőtőke-befektetések, illetve a vállalatok képességfelhalmozása nyomán *csupán az egyes iparágak GDP- és export-hozzájárulásának arányai változnak, vagy az iparágakon belüli tényezőarányok is?*⁵ Van-e eltérés a helyi leányvállalatok tevékenységének tényezőintenzitása és az azonos iparágakban a fejlett országokban működő vállalatoké között? Szükséges-e módosítani a magyarországi tényezőintenzitásra vonatkozó becsléseket amiatt, hogy a tőkeintenzív iparágak Magyarországon tevékenykedő képviselői a leginkább munkaerő-intenzív fázisokra szakosodtak? Miként alakult az elmúlt években a helyi tevékenység átlagos tőke-, technológia- és tudásintenzitása?

2. táblázat

Az új termékek exportjára történő szakosodás és a gazdasági fejlettség (2001)

Ország	A (%)	GDP/fő (PPP, USD)
EU-15	10,6	25 200
Izrael	20	20 000
Japán	20,5	26 500
USA	17,3	36 500
Korea	29,4	15 700
Malajzia	51	90 00
Mexikó	21,7	9 300
Costa Rica	28,8	8 500
Fülöp-szigetek	64,6	4 000
Szingapúr	50,7	24 700
Thaiföld	24,9	6 600
Hongkong	26,3	25 000
Tajvan	37,4	17 200
<i>Magyarország</i>	<i>22,3</i>	<i>13 200</i>

A = Az iroda- és számítógépek, valamint a távközlési berendezések exportjának részesedése az adott ország összes feldolgozóipari exportjából (százalékban).

PPP = Vásárlóerő-paritás.

Forrás: Az „A” mutató adatainak forrása: World Trade Organization. International Trade Statistics, 2002; a GDP/fő adatok forrása az OECD-országok esetében: OECD in Figures. OECD Observer, 2002, Supplement 1, Paris, OECD, a többi ország esetében: CIA, The World Factbook, Washington D. C. 2002.

A GDP és az export Pavitt-besorolás szerinti kedvező ágazati összetétele értelmében vett *kedvező specializáció csak bizonyos fejlettségi küszöb eléréséig jelent versenyelőnyt*. A statisztikai adatok azt mutatják, hogy nem feltétlenül a legfejlettebb országokban a legmagasabb az „új” termékek (például számítógépek, távközlési berendezések) exportjának részesedése az összes feldolgozóipari exportból (lásd a 2. táblázatot). A kedvező gazdasági szerkezet önmagában még nem szavatolja a tartós világgiaci ver-

⁴ Pavitt [1984] a következőképpen csoportosítja az iparágakat azok technológia- és tudásigényessége szerint: erőforrás-intenzív, skálaintenzív, specializált szállítói és tudományalapú ágazatok.

⁵ Lásd erről: Török-Petz [1999].

senyképpességet, és megfordítva, a kedvezőtlennek tűnő struktúra sem utal önmagában a versenyképesség hiányára. A gazdaság teljes keresztmetszetében érvényesülő, a teljesítményre ható egyéb tényezők (az innovációs potenciál, a munkaerő átlagos képzettségi szintje, az infrastruktúra fejlettsége, az intézmény- és a szabályozórendszer korszerűsége stb.) egy bizonyos fejlettségi küszöb felett már középtávon is nagyobb szerepet játszanak az egyes országok növekedési teljesítményének különbségeiben, mint a termelési és kereskedelmi specializáció eltérései.

Ez alatt a fejlettségi küszöb alatt azonban a gyorsan növekvő, erőteljes technológiai fejlődést mutató iparágakra történő specializáció már önmagában is jelentős befolyást gyakorol a teljesítményre és a hagyományos mutatókkal mért versenyképességre. Egy felzárkózó ország gazdaságpolitikája számára épp ezért megfontolandó a külföldi működőtőke-befektetések „terelése” egyes kiemelt szektorokba.⁶ Hatékony ösztönzőnek bizonyulhat, ha megpróbálja elérni, hogy a feltörekvő iparágak első fecskei az adott országot, illetve annak meghatározott kínálati feltételeket biztosító régióját telephelyül válasszák. Ezen iparágak erős földrajzi koncentrálódási hajlamát tekintetbe véve az iparág-specifikus és regionális ösztönzőkre fordított összegek valószínűleg megtérülnek azzal, hogy további befektetők települnek ezekre a – lassanként növekedési pólussá váló – területekre.

A működőtőke-vonzási képesség más hagyományos versenyképesség-mutatókkal, például a termékegységre jutó munkaerőköltséggel (ULC) is összefügg.

Egy transznacionális társaság beruházási döntése alapvetően egy telephely-választási probléma megoldását jelenti. A döntés-előkészítés során a beruházó sorra veszi, egyenként és együttesen mérlegeli a nemzetgazdasági szinten is értelmezhető versenyképességi mutatókat. Az egyes mutatók eltérő mértékben befolyásolják a telephely kiválasztását, aszerint, hogy a befektető milyen stratégiát követ – multi-domestic vagy globális⁷ –, milyen motivációval⁸ hajtja végre befektetését. Az ULC nagysága, nagyságának változása az adott nemzetgazdaságban és ágazatban főként a hatékonyságkereső befektetők számára jelenti a telephely kiválasztásának kulcsfontosságú tényezőjét.

Az eredeti beruházás azonban csak az első lépés: egy kis, nyitott, működőtőke-befektetések segítségével modernizálódó gazdaságban ugyanakkor a fenntartható fejlődés kialakításának és folyamatos biztosításának alapeleme az, hogy az adott nemzetgazdaságban már megtelepedett transznacionális társaságokat pótlólagos beruházásokra ösztönözzék. A pótlólagos befektetések jelenthetik friss pénz beáramlását – újabb tevékenységek meghonosításával, azaz a termelési vertikum kiszélesítésével/kibővítésével, illetve a megtermelt profitok újrabefektetésével a már működő termelési kapacitások fokozatos kiterjesztésével. Ezekben a befektetési döntésekben a tőkefogadó ország ULC-mutatójának későbbi alakulása is meghatározó lehet a hatékonyságkereső befektetők számára. A piacszerzés motivációja csakúgy, mint a stratégiai célok nyilvánvalóan tartósak, ennek következtében az ULC rövid távon kedvezőtlen alakulása nem kényszeríti az ilyen befektetési motivációval leányvállalatot létrehozott befektetőt helyi leány-

⁶ *Sass* [2003] ugyanakkor részletesen bemutatja, hogy milyen dilemmákkal és bizonytalanságokkal kell a gazdaságpolitikának szembenéznie a kiemelt szektorok kiválasztásakor (31–32. o.).

⁷ A multi-domestic, másképp „többközpontú” stratégia azt jelenti, hogy a transznacionális társaság minden országban sajátos, országspecifikus stratégiát követ. A helyi piacot a helyi vállalat menedzseli, amely így az ehhez szükséges összes vállalati funkcióval rendelkezik. A multi-domestic és globális klasszifikációról lásd: *Porter* [1990] és *Bartlett–Ghoshal* [1998].

⁸ A beruházási motivációk *Dunning* [1993] alapján – köztizemten – a következők lehetnek: erőforrás-szerzés, piacszerzés, hatékonyságkeresés és stratégiai előny megszerzése.

vállalatának felszámolására.⁹ A szállítás és a távközlés mai fejlettsége ugyanakkor le-
szűkítette azt a sávot, amelyen belül a hatékonyságkereső (sőt bizonyos mértékben a
piacszerző motivációval érkező) külföldi befektető egy eredeti beruházás megvalósítása
után tolerálja az ULC növekedését.

Éppen ezért a kis, nyitott szerkezetű, külföldi közvetlen befektetésekre, és ezen be-
lül a kibocsátás és export vonatkozásában volumenhordozónak minősülő hatékonyság-
kereső befektetésekre erősen ráutalt országokban szakadatlanul törekedni kell az ULC
növekedésének elkerülésére. Az ULC-növekedés elkerülésének igénye nem tévesztendő
össze a bérköltségek alacsonyan tartásának törekvésével! Szó sincs erről. A befektető
nem önmagában vizsgálja a munkaerőköltségeket. A munka termelékenysége, illetve a
nemzeti valuta árfolyama ellensúlyozhatja a bruttó bérek emelkedését. Az állam, az
állami gazdaságpolitika szerepe ezen a téren tehát elsősorban a reálieffektív árfolyam
kedvező alakulásában és az oktatási, illetve képzési/továbbképzési rendszer fejlesztésé-
ért vállalt felelősségben jelölhető meg.

3. táblázat

**A termékegységre jutó munkaerőköltség alakulása néhány országban
(1995=100)**

Ország	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ausztria	102,0	91,9	82,0	79,1	72,1	70,5	70,2
Belgium	94,7	87,9	89,1	89,3	85,6	87,3	89,8
Portugália	91,3	92,9	94,7	97,0	97,9	100,5	102,4
Írország	99,1	91,7	85,3	81,5	74,3	72,1	75,4
Finnország	93,8	88,0	89,0	87,5	77,9	81,5	82,6
Cseh Köztársaság	107,1	104,9	115,2	116,6	115,8	119,1	125,3
Lengyelország	102,7	102,4	108,0	101,0	100,4	104,7	93,8
Szlovákia	107,7	125,7	133,9	132,2	146,7	153,5	163,4
Magyarország	92,5	92,6	85,5	85,5	78,2	86,2	97,8

Forrás: OECD Economic Outlook, Vol. 2003/1., No. 73, június, 237. o.

Mint a 3. táblázat adatai mutatják, az EU Magyarországhoz hasonlítható nagyságú
és a külföldi közvetlen befektetésekkel Magyarországgal versenyző országaiban – Por-
tugália kivételével – 1995 és 2002 között jelentősen – 10–25 százalékkal – csökkent a
termékegységre jutó munkaerőköltség. Ezzel szemben a „visegrádi négyek” országai
közül Lengyelországban és Magyarországon igen szerény mértékű – rendre 6,2 és 2,2
százalékos – csökkenés, míg a Cseh Köztársaságban jelentős (25,3 százalékos), Szlová-
kiában pedig drámaian nagy (63,4 százalékos) növekedés volt regisztrálható. A szlovák
adatok többszörösen is meghökkentőek. Egyrészt a termékegységre jutó bérköltség ilyen
rövid idő alatti ilyen nagy növekedése arra vall, hogy vagy jelentősen romlott a munka
nemzetgazdasági szintű termelékenysége (ami a rendszerváltást követő évtized második
felében aligha valószínűsíthető), vagy az árfolyam-politika volt a közelmúltban teljesen
alkalmatlan a nemzetközi versenyképességi pozíciók javítására – de legalábbis megőrzé-
sére. Másrészt, északi szomszédunk működőtőke-vonzási képessége éppen azokban az
években nőtt a leglátványosabban, amikor a termékegységre jutó munkaerőköltség a

⁹ A multi-domestic versenystratégiát folytató transznacionális társaságokat éppen a stratégia maga tartja
tartósn az adott piacon.

legjobban emelkedett: Szlovákia 2000–2002 között rendre évi: 1,925, 1,579 és 4,012 milliárd dollárnyi külföldi közvetlen befektetést vonzott – szemben az 1997–1999 közötti időszak rendre évi: 220, 684 és 390 millió dolláros működőtőke-vonzási teljesítményével (WIR, 2003, 252. o.). Hasonlóan nincs, vagy negatív (!) az összefüggés a Cseh Köztársaság működőtőke-vonzási képessége¹⁰ és a romló, mert érzékelhetően növekvő ULC között.

Magyarország esetében két megállapítás tehető. Egyrészt a Bokros-csomag hatása a termékegységre jutó munkaerőköltség tekintetében távolról sem volt olyan drámai, mint ahogyan gyakran hisszük: az ULC 1995/1996-os 7,5 százalékos csökkenéséhez hasonló ULC-csökkenés kiegyensúlyozott növekedési pozícióban 1998-ban és 2000-ben is bekövetkezett,¹¹ másrészt Magyarország esetében érvényesül az elméleti előfeltevés: a romló, mert növekvő ULC-pozíciókkal párhuzamosan csökken(t) hazánk működőtőke-vonzó képessége az elmúlt néhány évben.

A visegrádi négyek termékegységre jutó munkaerőköltségének és tőkevonzó képességének az elméleti megfontolásoktól eltérő alakulása csak az első pillanatban lehet meghökkentő. A közép-kelet-európai országokba a külföldi közvetlen befektetések nem „tankönyvi esetként”, hanem a tervgazdálkodásból a modern piacgazdaságba átvezető átalakulás meghatározó elemeként áramlottak. A rendszerváltást követően a piackereső befektetések és néhány stratégiai célú¹² külföldi közvetlen befektető érkezett először régióinkba. Az elméleti-logikai megfontolásoktól eltérően telephelyválasztásukat alapvetően nem, vagy nem kizárólagosan befolyásolták az ULC-paraméterek. Az ULC alakulása elsősorban a már realizált piackereső és/vagy stratégiai célú befektetésekhez kapcsolódó hatékonyságkereső beruházások esetében volt meghatározó. Arra a jelenségre pedig, hogy a Cseh Köztársaság és Szlovákia esetében 1999–2002 között olyan látványosan érdektelen az ULC tetemes növekedése,¹³ azt mondhatjuk, hogy ebben a két országban éppen 1997–1998-ban indult meg a „valódi” privatizáció, s a külföldi befektetőknek felkínált állami vállalatok vonzereje olyan elsőpró, hogy a befektetők/vevők nem sokat törődnek a termékegységre jutó munkaerőköltségekkel.

A magyar, illetve a cseh és a szlovák helyzet diametrisz eltérését alighanem az magyarázza, hogy Magyarország volt az első ország, amely megnyílt a külföldi közvetlen befektetések előtt – ne feledjük: Magyarországra 1988–1989–1990-ben már annyi, évente 600-900 millió dollár értékű külföldi működőtőke-befektetés áramlott, amennyi a Cseh Köztársaságba csak 1994–1995-től, Szlovákiába pedig csak 1998-tól. Magyarország – a külföldi működőtőke-vonzás tekintetében – már nyilvánvalóan túl van az első korszakon, így Magyarországon már – vélhetően 1997–1998-tól maradéktalanul – érvényesül az ULC és a működőtőke-vonzási képesség összefüggése.

Az átalakulás első évtizedében egyébként a gazdasági növekedés és a működőtőke-vonzási képesség szorosnak tűnő összefüggése sem érvényesült egyértelműen. *Közép- és Kelet-Európában – legalábbis a piacgazdasági átalakulás első szakaszában – nem volt igaz az az általános tétel, mely szerint a jobb makrogazdasági teljesítmény ösztönzi a*

¹⁰ 1999–2002 között évente rendre 6,31, 4,984, 5,639 és 9,319 (!) milliárd dollár működő tőke áramlott Csehországba. (WIR, 2003, 252. o.).

¹¹ A jelentős reálbércsökkenés tetemes infláció mellett alakult ki, s így – nemzetközi összehasonlításban, dollárban számolva – a valuta egyszeri és folyamatos leértékelésének a termékegységre jutó munkaerőköltség pozitívan befolyásoló hatását csaknem ellensúlyozta az inflációs béremelkedés.

¹² A stratégiai célok közé tartozott az orosz piac megszerzése magyarországi bázisról, vagy a stratégiai jelenlét, mivel a versenytársak némelyike már megjelent ezen az újonnan megnyílt piacon stb.

¹³ Valószínűleg helytelen a „negatív korreláció” kategóriájának használata, hiszen itt éppen arról van szó, hogy nem tapasztalható oksági összefüggés. Célszerű tehát arról beszélni, hogy *nincs korreláció* a termékegységre jutó munkaerőköltség és a külföldi közvetlen befektetésbeáramlás mértéke között.

külföldi közvetlen befektetéseket. Az elméleti-logikai megfontolásoktól eltérően Közép- és Kelet-Európa országaiiban gyakran éppen akkor „ugrott meg” az egy-egy országba beáramló külföldi közvetlen befektetések nagysága, amikor az adott ország különösen rossz növekedési teljesítményt realizált.

Tekintsük a Cseh Köztársaság és Magyarország példáját a kilencvenes évek első felében! Miközben a Cseh Köztársaság volt a térség „eminense” (és Vaclav Klaus a legnépszerűbb pénzügyminiszter) dinamikus növekedéssel és egyensúlyban lévő költségvetéssel és fizetési mérleggel – az ország alig-alig vonzott külföldi közvetlen befektetéseket. Ugyanebben az időszakban Magyarország nyújtotta a térség talán legrosszabb makrogazdasági teljesítményét: alacsony növekedés, tartósan nagy költségvetési és fizetésimérleg-hiánnyal – és eközben hazánk volt a régió kiemelkedően legnagyobb működőtőke-importőre.

Miközben Magyarországon – a Bokros-csomag nyomán, annak eredményeként – stabilizálódott a makrogazdasági helyzet, s a magyar nemzetgazdaság fenntartható növekedési pályára állt, a működőtőke-beáramlás trendje megfordult. A Cseh Köztársaságban ugyanakkor 1996–1997-ben lassult le a növekedés és romlottak drámaian a belső és külső egyensúlyi mutatók, a külföldi közvetlen befektetések beáramlása azonban gyorsan – és gazdaságtörténetileg is páratlan mértékben dinamizálódott.

A magyarázat rendkívül egyszerű: a közép- és kelet-európai átalakuló gazdaságokban a kormányok hajlamosak élnékíteni a privatizációt, egyidejűleg ösztönözni a külföldiek részvételét abban, amikor a recesszió elkerülhetlenné teszi a jelentős mértékű külső forrásbevonást. A tapasztalatok szerint a közép- és kelet-európai átalakuló gazdaságokban a külföldi működőtőke-beáramlást a külföldieknek a privatizációban való részvételi lehetősége dinamizálta leginkább, „függetlenül” attól, hogy a privatizációs devizabevételek az összes külföldi közvetlen beruházásbeáramlás hány százalékát tették ki.¹⁴

A működőtőke-vonzási képesség és az ULC összefüggésére visszatérve a távlati cél természetesen az, hogy egyre nagyobb legyen azoknak a gazdasági szereplőknek a száma és kibocsátásuk GDP-hozzájárulása, amelyek nem árjellegű versenyben állnak helyt, amelyek versenyképessége szempontjából az ULC-mutató kevésbé releváns. Idézzük fel a Káldor-paradoxont (Káldor, 1978), amely a hatvanas–hetvenes évek adatai alapján kimondta, hogy az ULC és a versenyképesség közötti összefüggés kevésbé egyértelmű. Káldor bemutatta, hogy számos fejlett ország gyorsan növelte exportpiaci részesedését annak ellenére, hogy relatív költségei is gyorsan növekedtek ez alatt az idő alatt, vagyis a két tényező között nem csupán trade-off-szerű kapcsolat, hanem együttmozgás is elképzelhető. Fagerberg [1996] 1978 és 1994 közötti adatokkal megismételte ezt a vizsgálatot, és hasonló eredményre jutott.

Ugyanakkor, ami Magyarországot illeti, számot kell vetni azzal, hogy jelenleg a gazdasági szereplők töredéke rendelkezik csupán a megfelelő feltételekkel (például önálló piacmehódítási, termékpozicionálási és hálózatkialakítási képességgel) a nem árjellegű versenyben történő helytálláshoz. A gazdaságpolitika elsőrendű célja továbbra is a felzárkózás volumenhordozó tényezőinek biztosítása: az exportorientált beruházásokra visszavezethető növekedés, technológiafejlődés és hatékonyságjavulás számára a kedvező feltételek megteremtése kell, legyen.

¹⁴ Magyarországon például 1990–1998 között az összes privatizációs devizabevétel az összes beáramlott külföldi közvetlen beruházás értékének 42–44 százalékát tette ki.

A transznacionális szervezetekbe integrált szereplők versenyképessége és versenyfeltételei

Transznacionális szervezetbe integráltan más a piaci környezet, mások a versenyfeltételek, mint független piaci szereplőként. Egy felzárkózó ország újonnan integrálódott szereplőjének nem kell a piaca lépés méretgazdaságossági és tőkeigénykorlátaival szembenéznie, hiszen kibocsátásának optimális méretét a – külföldi – tulajdonos-befektető dönti el. Tulajdonosának tőkeellátottsága megfelelő ahhoz, hogy a piaci igények növekedésével rugalmasan bővítse a termelési kapacitásokat.

A konzernen belüli kereskedelem csatornáin keresztül értékesítő leányvállalatok számára a piacmehódítás, az elosztási csatornák kiépítése, a marketingalapú versenyképesség-tényezők kialakítása nem igényel erőfeszítéseket, az ő esetükben mindez nem számít versenytényezőnek.

A leányvállalatok számára a verseny transznacionális szervezeten belüli erőforrás-allokációs verseny formáját ölti. Felzárkózó országok újonnan integrált szereplői esetében a verseny leggyakrabban az újonnan kifejlesztett termékek gyártási jogáért folyik. A versenytársak közé részben a tulajdonos más telephelyei, leányvállalatai tartoznak, de egyre gyakoribb, hogy a tulajdonos-megrendelő független beszállítók ajánlatát is figyelembe veszi.

A verseny egészen addig nagyrészt költségalapú, amíg a leányvállalat olyan megkülönböztető képességeket (*Birkinshaw*, 2000) nem fejleszt ki, amelyek képessé teszik arra, hogy az üzletmenet egyes kulcsfunkcióit felelősségi körébe vonja.

Török [2001] megállapítása szerint, a versenyképesség a működőtőke-befektetők telephelyválasztásával eldől. „Gondoljunk arra: a mai magyar export néhány sikeres terméke, sikeres termékcsoportja vagy sikeres cége, például az Audi és az IBM magyarországi leányvállalata magyar szempontból mennyire igazi versenyben mérettetik meg? Mindkettő egy zárt, vállalaton belüli beszállítói rendszernek az egyik végpontja Magyarországon, és annak a vállalatnak a vállalaton belüli értékesítési csatornáin szállít ki Németországba. A magyar telephely versenyképességének ez a kérdése eldől akkor, amikor ezt a telephelyet az IBM vagy az Audi kiválasztotta.” (9. o.) *Szalavetz [2003]* ezzel szemben a vállalaton belüli tranzakciók piacosodásának tételéből kiindulva hangsúlyozza, hogy a transznacionális szervezeteken belül egyes leányvállalatok felemelkedése és hanyatlása gyakori esemény. Kvázi piaci verseny folyik a vállalatokon belül az egyes divíziók, multinacionális cégek esetében az egyes leányvállalatok között, az éves költségvetések és tervek jóváhagyása idején a beruházási, fejlesztési forrásokért, továbbá belső verseny indulhat egyes megürült vállalati pozíciókért. Kvázi piac alakult ki a vállalatokon belül az újonnan kifejlesztett termékek gyártási jogáért.

A transznacionális szervezeten belüli közép- és hosszabb távú versenyképességet ugyanakkor nem csupán a technológia sikeres abszorpciója és a költséghatékonyság fenntartása alapozza meg. *Súlyos konjunkturális visszaesés esetén a leányvállalatok azzal tudják a „leépítendő kapacitás-puffer” szerepet elkerülni, ha olyan kompetitív képességeket alakítanak ki, amelyek őket a versenytárs leányvállalatoktól megkülönböztetik.* Melyek lehetnek ezek a megkülönböztető képességek? Ide tartoznak a termeléshez kapcsolódó tudásintenzív szolgáltatások, leginkább a kutatás-fejlesztéssel és az értékesítéssel-vevőkapcsolattal-menedzsmenttel összefüggőek.

A helyi leányvállalatok *versenyképességére leginkább fajlagos hozzáadottérték-mutatójuk növekedése utal.* A leányvállalati kibocsátás növekedése, sőt a kapacitások növekedése (a befektető bővítő beruházásai) ugyanis lehet csupán a kereslet megélnkü-

lésének vagy a befektető erőforrás-átcsoportosításának eredménye.¹⁵ Konjunkturális megingás esetén a kibocsátás visszaesik, a befektető leépítheti, más országba telepítheti a kapacitásokat. Ahogy a kibocsátás növekedése nem feltétlenül a versenyképességre utalt, annak csökkenése sem feltétlenül a versenyképesség hiányát jelzi, pusztán a konjunkturális ingadozást.

Míg általában mindenfajta funkcionális diverzifikáció, vagyis a termeléshez kapcsolódó bármely szolgáltatás átvállalása növeli a leányvállalati tevékenység fajlagos hozzáadott értékét, nem minden termeléshez kapcsolódó szolgáltatás jelenti egyúttal, hogy „megkülönböztető képességekkel” rendelkezik az a szereplő, akinek a felelősségi körébe tartozik az illető szolgáltatás.

Az átalakulási időszak kezdeti éveiben az átalakuló országok világgazdasági integrálása a termelés és a termeléshez kapcsolódó szolgáltatási funkciók részleges földrajzi elkülönítése jegyében történt. Később a tényezőköltések gyors emelkedésével és a leányvállalati tanulás eredményeként a befektetők megszüntették a helyi leányvállalatok tevékenységének egyfunkciós jellegét, és a termeléshez kapcsolódó egyes szolgáltatásokat is a hatáskörükbe utaltak. Az eljárásfejlesztés, a termékek adaptív fejlesztése, a logisztikai feladatok és a termeléshez kapcsolódó egyéb szolgáltatások egy részének átvállalása a jó abszorpciós képességekkel, kvalifikált munkaerőbázissal rendelkező leányvállalatok esetében szinte tankönyvszerűen ment végbe, a „fokozatos feljebb lépés a technológiai képességek ranglétráján” jegyében. Esetenként azonban a funkcionális diverzifikáció sem akadályozta meg a befektetőket abban, hogy súlyos konjunkturális visszaesés esetén, vagy/és a termék életciklusa végén beszüntessék helyi tevékenységüket, anélkül hogy új, életciklusának korábbi szakaszán lévő termékek termelését helyeznék át a megszűnő helyére. Egy adott termék előállításával szorosan összefüggő funkcionális diverzifikáció tehát nem szükségszerűen utalt megkülönböztető, a tulajdonos számára kulcsfontosságúnak bizonyuló képességekre.

Megkülönböztető képességeket jelez, ha a kibocsátás technológia- és tudásigényessége a helyi (leányvállalati) kutatás-fejlesztésre visszavezethetően emelkedik. A „helyi K+F” megkötés azért lényeges, mert egy-egy ország komoly saját innovációs teljesítmény nélkül is specializálódhat high-tech termékek termelésére. Ha tehát a termelés és a termékek technológiai színvonala emelkedik, ez lehet egyszerűen csak annak a következménye, hogy fejlettebb gépsort, illetve új innovációkat megtestesítő termékek gyártását telepítették a helyi leányvállalathoz. Ez nem jelent feljebb lépést sem a vállalati hierarchián belül, sem a leányvállalati tevékenység tudásintenzitásának tekintetében.

Melyek a transznacionális szervezetekbe integrált szereplők versenyképességének új tényezőiből adódó következtetések a gazdaságpolitikai döntéshozók számára? *Elsősorban az, hogy a nem árjellegű versenyképesség-tényezők a hagyományos piaci verseny környezetéhez hasonlóan transznacionális szervezetekbe integráltan is növekvő szerepet töltenek be.* A működőtőke-vonzási és -megtartási képességeként értelmezett versenyképességet közép- és hosszabb távon nem csupán az ésszerű árfolyam- és bérpolitika, a makrogazdasági növekedési és egyensúlyfeltételek kedvező alakulása, illetve a működőtőke-befektetők számára kialakított kínálati feltételek alapozzák meg, hanem a nem árjellegű versenyképességünket elősegítő ösztönzők.

¹⁵ Mindazonáltal jogos az a megállapítás is, hogy a működőtőke-befektetésekért folytatott globális versenyben a reinvestált profit aránya talán még az éves flow-adatoknál is megbízhatóbb mutató a felzárkózó országok működőtőke-vonzási képességként értelmezett versenyképességének összehasonlításához.

A magyar gazdaság eddigi működőtőke-vonzási teljesítménye és lehetőségei a működőtőke-bevonás második szakaszában

A működőtőke-áramlás fellendülési időszakában kevés szó esik az exogén, transzfervezérelt fejlődésre alapozott versenyképesség fenntarthatóságát biztosító feltételekről. Az elemzők legfeljebb a technológiai felzárkózás minőségi paramétereiről, átfogó vagy kevésbé átfogó voltáról, továbbá a gazdasági szerkezet átalakulásának, a specializáció és a koncentráció növekedésének kedvező vagy kedvezőtlen voltáról, valamint a beáramló tőkemennyiség makrogazdasági hatásairól vitatkoznak. A gazdaságpolitika a hagyományos tőkecsalogató eszköztár kifinomult és kevésbé kifinomult elemei közül válogat. A versenyképességet megalapozó gazdaságpolitika minőségét és eredményességét alapvetően három dolog határozza meg:

1. a hosszabb távú stratégiai vízióalkotás képessége,
2. a stratégiai program megvalósítása érdekében konzekvensen végrehajtott, politikai ciklusokon átívelő beruházási program kivitelezésének politikai képessége és nem utolsósorban,
3. a végrehajtás erőforráskorlátai.

A kilencvenes évek hazai gazdaságpolitikája számára mindhárom tényező kemény korlátot, kedvezőtlen háttérfeltételeket jelentett. Mindazonáltal, a kevésbé kifinomult, rövid távú befektetésösztönzők (adókedvezmények, infrastrukturális hozzájárulás, iparpark-programok, az átlagosnál átláthatóbb privatizációs politika stb.) is látványos eredményeket hoztak. A makrogazdasági mutatók: kibocsátás, foglalkoztatás, termelékenység, export csakúgy, mint a termelés és a külkereskedelem szerkezete előnyösen alakult.

Magyarország gazdasági nyitása és a külföldi működőtőke-befektetésekre alapozott világ gazdasági integrálódása rendkívül kedvező időszakban történt. Egyrészt ebben az időszakban gyorsult fel az értéktermelési folyamat feldarabolódása (Arndt–Kierzkowski, 2001; Feenstra, 1998). Másrészt ez volt az az időszak, amikor az információtechnológiai hardverrel, a gyártástechnológiával és a termékekkel kapcsolatos tudás halmozódása, érése, sztenderdizálódása elérte azt a küszöbértéket, amikor a sztenderdizált termékek termelési költségeinek leszorítása érdekében végzett eljárásinnováció került előtérbe, és megélnék a hatékonyságkereső külföldi működőtőke-befektetések.

A működő tőkét fogadó országok számára mindez ugrásszerű gazdaságszerkezetjavulást tett lehetővé, vagyis az újonnan integrálódó országok nem járták végig a hagyományos iparosítás stádiumait, azonnal a technológiai igényesség csúcsára kerültek: a leginkább technológiai igényes termékek hozzáadottérték-láncaiban foglalták el a globális termelési hálózatok alsó hierarchiafokait.

Ez a fajta specializáció rendkívüli növekedési lehetőségeket, de komoly veszélyeket is magában rejt. Globális jellegük, illetve a skáláhozadék erőteljes érvényesülése következtében ezek az iparágak jelentős koncentrációt mutatnak. Ezeknek az iparágaknak a működőtőke-befektetőit fogadó felzárkózó országokban könnyen alakul ki egészségtelenül egyoldalú, túlzott specializáció. A termelés erőteljes koncentrációja, az a tény, hogy egy-két transznacionális cég kedvezőtlen telephelydöntése a makromutatók szintjén is számottevő romlást okoz,¹⁶ jelentős konjunkturális veszélyt rejt magában.

A másik veszélyforrást az iparágközi technológiai felzárkózás lehetőségének kizárása jelentette (Ernst, 2002). Ezek az országok nem járták végig a technológiai felzár-

¹⁶ A 2002-es adatokat bemutató TOP 200 szerint a teljes magyar feldolgozóipari export 23,4 százaléka, a gépipar export 37 százaléka vezethető vissza a három (!) legnagyobb exportőrré (Audi, Flextronics, Philips).

közás hagyományos iparosítási stratégiát követő országokra jellemző stádiumait.¹⁷ Mindez egyrészt azért jelent veszélyt, mert az egyes iparágak technológiai szintje, technológiai felzárkózása nem egyenletes, a teljesítmény iparágközi szórása jelentős. A kiemelkedő termelékenységű iparágak kibocsátás-visszaesése jóval kedvezőtlenebb hatást gyakorol a gazdaság versenyképességére, mint történt volna kisebb iparágközi technológiai színvonalkülönbségek esetében. Másrészt a versenysztratégia potenciális kitérés pontjai közül törölni kell azt a lehetőséget, hogy a fejlődés későbbi szakaszaiban a versenyképességet úgy tudja az ország fenntartani, ha technológiailag még igényesebb iparágakra áll át.

Ami a versenysztratégia lehetőségeként megmarad, az az *iparágon belüli* „feljebb lépés”, három értelemben.

1. Az átállás egyre tudásintenzívebb termékekre és munkafolyamatokra az adott iparágon és globális termelési hálózaton belül.

2. A helyi hozzáadott érték növelése, a helyi beszállítások, a helyi hálózatalakotás segítségével.

3. Az iparágon belüli hozzáadott érték növelése azzal, hogy a helyi leányvállalatok a termelés mellett tudásintenzív stratégiai üzleti funkciókat, belső (hálózaton belüli) és külső szolgáltatásokat, valamint koordinációs funkciókat is elvállalnak.

A befektetések minősége, fejlődési perspektívái és gazdasági beágyazottsága akkor merül fel élesen a gazdaságpolitika szintjén, amikor konjunkturális visszaesés vagy az iparági életciklus érett szakaszba fordulása következtében a működőtőke-beáramlás tendenciája megtörik, sőt az iparági konszolidáció jegyében leépítésekre is sor kerül – ahogy ez az ezredforduló Magyarországon is történt.

Feltörekvő, gyorsan növekvő ágazatok esetében a működőtőke-vonzási versenyképesség fenntartása nem okoz gondot, hiszen világszerte új és új termelő telephelyek nyílnak. A konszolidáció időszakára ebben a periódusban kellett volna felkészülni a hagyományos tőkevonzási eszköztár (Csáki, 2001) aktívabb alkalmazásával. Ezek a következők.

1. A tudásba, oktatásba, képzésbe, mégpedig a gazdaságban már működő multinacionális cégek igényeit feltérképező és ennek alapján kialakított képzésbe irányuló beruházásokkal.

2. Aktív regionális fejlesztési, befektetéstérelési politikával (gazdaságdiplomácia, ipari parkok, kiválasztott régiók regionális innovációs potenciáljának erősítésével (Rechnitzer, 1998; Dóry–Rechnitzer, 2000) stb.

3. Beszállítói programokkal.

4. A kis- és középvállalatok technológiai és piaci potenciáljának fejlesztésével, illetve a multinacionális cégeknek beszállító további külföldi befektetőknek a térségbe vonzásával.

A magyar gazdaságpolitika természetesen a felsorolt pontok mindegyikében tett lépéseket, ezek intenzitása azonban elmaradt a működőtőke-befektetésekért folytatott globális versenyben a Magyarországgal versengő országok (elsősorban az EU-

¹⁷ A hagyományos iparosítás stádiumait mutatja be a „V-alakban repülő vadludak”-modellje. Ennek értelmében a munkaintenzív tevékenységek a fejlett vagy/és a gyorsan felzárkózó országokból a felzárkózásuk korábbi fázisaiban lévő országokba települnek ki, míg a fejlettebb országok a tőke- és technológiaiigényesebb tevékenységekre specializálódnak. A felzárkózó ország számára mindez azt jelenti, hogy először a hagyományos iparágak termelékenysége, technológiai szintje, világpiacon pozíciója javul, később a tőke- és technológiaiigényesebb iparágakra állnak át. A modell K. Akamatsu nevéhez fűződik (Akamatsu, 1935; 1962). Lásd még Kojima [2000] történeti áttekintését.

tagországek, esetenként a csatlakozás előtt álló közép-európai országok és a délkelet-ázsiai országok) lépéseitől.¹⁸

A működőtőke-vonzási verseny új korszakában (Csáki, 2001) nem csupán a gyorsan növekvő iparágak konszolidációja és a működőtőke-befektetések visszaesése miatt van szükség új, a korábbiaknál kreatívabb, lassabban eredményt ígérő és a korábbiaknál nagyobb erőforrás-igényű gazdaságpolitikára. A versenyképesség középtávú megalapozása érdekében azért is elengedhetetlen a gazdaságpolitikai aktivitás csakúgy, mint a helyi leányvállalatok proaktív, vállalkozó szellemű (Birkinshaw, 2000) hozzáállása, mert a globális termelési hálózatokon belül regionális csomópontok erőteljes kialakulása, esetenként átrendeződése figyelhető meg (Felker, 2003).

A földrajzilag szétszórta munkafolyamatok regionális „csomósodása” két dologra vezethető vissza. Egyrészt, a kilencvenes években a szerződéses gyártást vállaló cégek felfutásával párhuzamosan a transznacionális megrendelők egyre szisztematikusabban helyeztek ki komplex termelési és szolgáltatási csomagként felfogott tevékenységelemeket. Egyre kevésbé kívánták internalizálni, vagyis globális szervezetükön belül tartani az egyes résztevékenységeket. Egyre kevésbé vállalták fel a nagyszámú, egy-egy komponensre specializálódott, földrajzilag szétszórta elhelyezkedő termelő telephelyek koordinációs feladatait. A kihelyezett tevékenységek komplexitása, „csomagszerűsége” fokozódott (vagyis a megrendelők csupán egy-egy nagyobb feladatcsomagért felelős beszállítóval álltak kapcsolatban, és ez utóbbi osztotta tovább „fővállalkozóként” a részfeladatokat az egy-egy komponensre specializálódott beszállítóknak).

A termelési folyamat feldarabolódását és földrajzi diverzifikálódását ugyanakkor némi késséssel az összes többi vállalati funkció földrajzi diverzifikálódása követte. A különböző földrajzi telephelyeken működő leányvállalatok bizonyos vállalati funkciókat előbb,¹⁹ másokat később²⁰ ragadtak magukhoz, de valamilyen mértékben minden egyes funkció földrajzi diverzifikációja erősödött. Délkelet-ázsiai tapasztalatok (Felker, 2003) azt mutatják, hogy egy-egy régióban a multinacionális cégek gyakran ugyanazt az országot választják, az ott tevékenykedő leányvállalatuk vonzza magához a tudásintenzív vállalati funkciók és a regionális koordinációs feladatok nagy részét, és válik belőle így regionális központ. A délkelet-ázsiai országok körében ez az ország Szingapúr. Ami a közép-kelet-európai országokat illeti, a regionális központok kiválasztása folyamatban van. A transznacionális megrendelők szervezeti stratégiái térségünk vonatkozásában ma még eltérnek egymástól: nem alakult még ki olyan „gravitációs erő”, vagyis más multinacionális vállalatok regionálisközpont-választásának demonstrációs hatása, amely egyetlen országba terelné ezeknek a központoknak a zömét. A kreatív gazdaságpolitikai ösztönzők kialakítása, a minőségi működőtőke-fogadó képességünk javítására irányuló, most végrehajtott stratégiai beruházások ennek megfelelően kiemelkedő „megtérülést” ígérnek.

A működőtőke-befektetések kreatív ösztönzése új megközelítést igényel: az ágazati, regionális és hagyományos beszállítói programok helyett e három kombinációját célsze-

¹⁸ A befektetésösztönzés napjainkban növekvő jelentőségéről, a gazdaságpolitikai aktivitás szükségességéről és Magyarország befektetésösztönzési teljesítményéről lásd: Sassy [2003].

¹⁹ Az előbb és nagyobb mértékben diverzifikálódó funkciók közé tartozik a termeléshez kapcsolódó eljárásfejlesztés, a leányvállalatnál gyártott termékek adaptív és fokozatos fejlesztése és a helyi termeléshez kapcsolódó beszerzés. Később, a feldolgozóipar fokozatos terciarizálódása következtében (Szalavetz, 2002), a tevékenységhez kapcsolódó számos további szolgáltatás földrajzi diverzifikációja erősödött fel: műszaki, technikai segítségnyújtás, vevőkapcsolatok, internetalapú szolgáltatások stb.

²⁰ A legkésőbb és legkevésbé diverzifikálódott funkciók közé tartozik a stratégiai fejlesztés (Pavitt-Patel, 1999; Zanfei, 2000) és a termékekhez kapcsolódó marketing.

rú megvalósítani – *klaszterszintű ösztönzési politika* kialakításával.²¹ A klaszterszintű ösztönzők egyszerre támogatják

1. vezérhajók (*Ernst–Kim*, 2002) letelepedését (hagyományos működtőke-vonzás),
2. a köréjük települő (nem feltétlenül helyi tulajdonban lévő) beszállítók letelepedését és hálózatosságát (beszállító programok),
3. a számukra stratégiai üzleti szolgáltatásokat nyújtók kapcsolódását (a befektetés-ösztönzés új, rendkívül fontos célkitűzése),²²
4. a helyi tudásbázis (oktatási és K+F intézmények) kialakulását és az ipari-egyetemi kapcsolatok erősödését.

A – rendszerint globális versenystratégiát folytató – csúcstechnológiai ágazatokban a hagyományos beszállító programok gyenge „megtérülést” ígérnek. A transznacionális befektetők kevésbé hajlandók helyi beszállító kapcsolatokat létrehozni, helyi együttműködések kialakítani. A statisztikai adatok azt mutatják, hogy az elektronikai iparban eltűnik a „középméret”, az összes árbevétel és hozzáadott érték egyre növekvő része a globális beszállítók tevékenységére vezethető vissza. Ennek megfelelően az elektronikai iparban nem a helyi kis- és középvállalatok „fejlesztése” a reális célkitűzés, hanem az ezekben az iparágakban tevékenykedő transznacionális óriásbeszállítók Magyarországra vonzása és magyarországi tevékenységének segítése.²³

Csaba László meggyőző érveket sorakoztat fel amellett, hogy a kis országok a globalizálódás és a megafúziók világában is életképesek lehetnek, bár földrajzi fekvésük erőteljesen befolyásolhatja lehetőségeiket és teljesítményüket (*Csaba*, 2000). A kis országok versenyképességét részben a termelés tényező- és méretigényességének az információtechnológiai forradalomra visszavezethető csökkenése alapozza meg, állapítja meg a szerző.

Valójában a méretigényesség erősen termék- (még csak nem is ágazat-) függő: bizonyos termékek esetében csökkent, egyéb esetekben épp az utóbbi években erősen nőtt. Gondoljunk az autóiparra, ahol minden egyes alkatrészt, részegységet eltérő méretgazdaságossági megfontolások alapján állítanak elő.²⁴ A termelés méretigényességének csökkenése azoknak a termékeknek az esetében valósul meg, ahol a személyes tömegtermelés (*Szabó–Kocsis*, 2002) korszaka köszöntött be. Ugyanakkor egy olyan országban, mint Magyarország, ahol a nemzetközileg versenyképesnek ítélt, exportorientált tevékenység döntően a hatékonyságkereső transznacionális társaságok helyi tevékenységére vezethető vissza, ahol az export zöme a konzernen belüli kereskedelem csatornáin keresztül valósul meg, a versenyképesség kilencvenes évekbeli kedvező alakulása nem a termelés méretigényességének csökkenésére vezethető vissza. Magyarországon a feldolgozóipari export jelentős hányadát nem a piaci résekre szakosodott, kiváló piacszerzési képességgel rendelkező független termelők termékei (éppen az ilyen típusú gazdasági szereplők aránya jóval alacsonyabb Magyarországon a fejlett országok átlagánál), hanem a nagysorozatban gyártott, a tulajdonos-megrendelő globális piacait kiszolgáló, konzernen belüli kereskedelem csatornáin keresztül értékesített termékek adják.

*

²¹ A témáról lásd még: *Kalotay* [2003]; *Sass* [2003].

²² A regionális központ szerep elnyerésének egyik előfeltétele a globális vagy regionális beszerzésmentet támogató fejlett B2B (vállalatközi – informatikai és/vagy távközlési) infrastruktúra. A támogató eszköztár jelentős része az e-kereskedelmet támogató szoftverek, a vállalati honlapok és az internetes klaszterszintű marketing fejlesztésére kell hogy irányuljon.

²³ Jó példa a Flextronics magyarországi expanziója, hiszen a Flextronics globális árbevételének ma közel egynegyede a magyarországi leányvállalat tevékenységére vezethető vissza. (*Forrás: Figyelő*, 2003, 42. szám.)

²⁴ Van olyan alkatrész, amelynek esetében a kibocsátás optimális mennyisége néhány millió darabnál kezdődik, másoknál elegendő lehet akár évi néhány tízezer darab termelésére is gyártóbázist létrehozni.

Közép-Európa – korábban átalakuló, majd reform- s legújabbban csatlakozó – országai kis, nyitott működőtőke-befektetések segítségével modernizálódó gazdaságok. A szóban forgó nemzetgazdaságokat a tervgazdálkodástól a piagazdasághoz elvezető, ugyanakkor a modernizációt is alapvetően meghatározó működőtőke-befektetések döntően a külföldi közvetlen befektetők kezdeményezése, telephelyválasztása révén valósultak meg.²⁵

A működőtőke-import előttünk álló szakaszában modernizációs tőkeigényünk fedezése a korábbiaknál aktívabb gazdaságpolitikát igényel. Miközben a versengő telephelyek között továbbra is késhegyig menő költségverseny folyik – ennek érdekében a fejlett országok központi és regionális költségvetései nem csupán kiadási, de egyre inkább bevételi oldalon is aktív befektetésösztönzést folytatnak, csökkentik a helyi adókat, a bérjárulékokat²⁶ és a telephelyek egyéb költségeit –, a befektetésösztönzés minőségi paramétereinek is gyorsan növekszik a szerepe. Az elmúlt években megkezdődött a korszerű befektetésösztönzési stratégia elméleti alapjainak és gyakorlati tennivalóinak kidolgozása (Kalotay, 2003; Sass, 2003). A befektetések korábbiaknál kifinomultabb ösztönzésének mikéntje mellett azonban új megközelítésekre, új kérdésekre van szükség. Az egyik legfontosabb, további kutatásokat igénylő kérdés az, hogy miként biztosítható az innovációs tevékenység gyorsuló nemzetköziesedésének korában (Archibugi–Michie, 1995; Pearce, 1999; Zedtwitz–Gassmann, 2002) a transznacionális vállalatok és a nemzeti innovációs rendszerek korábbiaknál hatékonyabb együttműködése? Mi jellemzi a transznacionális vállalatok és a nemzeti innovációs rendszerek kölcsönhatását?

A témában megjelent szakirodalom szerint (Narula, 2002; Pavitt–Patel, 1999) nem a transznacionális vállalatok alakítják érdekeiknek megfelelően a fogadó országok innovációs rendszereit, hanem a fogadó országok innovációs rendszereinek minőségétől függ, hogy milyen mértékű technológiai tanulást és diffúziót indít el a transznacionális vállalatok tevékenysége a fogadó országokban. A Magyarországon tevékenykedő transznacionális vállalatoktól sem várható el automatikusan, hogy „felismerjék a magyar kreativitást” és ennek megfelelően tudásigényes tevékenységeket és vállalati funkciókat telepítsenek Magyarországra.

Felhasznált irodalom

- Akamatsu, K. [1935]: Trend of Japan's wooden product industry (japán nyelven). *Shogyo Keizai Ronso*, Vol. 13, 129–212. o.
- Akamatsu, K. [1962]: A historical pattern of economic growth in developing countries. *Developing Economies*, Vol. 1., 1–23. o.

²⁵ Van, természetesen néhány jelentékeny kivétel is. A Cseh Köztársaságban például 1991 óta a Volkswagen többségi tulajdonában lévő Skoda hagyományos hazai beszállítói számára a Cseh Beruházásfejlesztési Ügynökség keresett befektetőket, s elérte, hogy több mint 90 Skoda-beszállítót a Volkswagen németországi beszállítói vásároljanak meg – ezzel Csehország megőrizte a személygépkocsi-gyártás teljes vertikumát, a kapcsolódó ipari kultúrát és 200 000 feldolgozóipari munkahelyet. Az „ellenpélda” az IKARUS beszállítóinak csődbe menetele 1992–1993-ban és az IKARUS privatizációjának többszörös kudarca.

²⁶ A munkaerőköltségek nemrég készült nemzetközi összehasonlítása szerint (Lindnerné–Imre, 2003) 2000-ben tizennégy EU-tagországból tizen a teljes munkaerőköltségen belül a munkajövedelem részaránya a szociális és egyéb munkaerőköltségek rovására nőtt. A késhegyig menő költségversenyt jól mutatja, hogy 2000-ben a havi munkaerőköltség 1996-tal összehasonlítva három EU-tagországban (Ausztriában, Spanyolországban és Olaszországban) abszolút csökkenést mutatott. Még ennél is figyelemreméltóbb, hogy Magyarország egyik nagy (mert tőkeerős és nagyságrendekkel nagyobb volumenű támogatást nyújtani képes) versenytársának, Németországnak a működőtőke-befektetésekért folytatott versenyben: a havi munkaerőköltség-mutatója 1996 és 2000 között gyakorlatilag stagnált. Az EU-ban a vizsgált időszakban mért átlagosan 14,5 százalékos munkaerőköltség-növekedéssel szemben Németország megfelelő adata 2,6 százalék volt. Összehasonlításképpen: Magyarországé 28,7 százalék (Lindnerné–Imre, 2003, 32. o., 4. táblázat).

- Archibugi, D. – Michie, J. [1995]: The globalisation of technology: a new taxonomy. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 19., No. 1.
- Arndt, S. W. – Kierzkowski, H. [2001]: Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy. *Oxford University Press*, Oxford and New York.
- Bartlett, C. A. – Ghoshal, S. [1998]: Managing Across Borders: The Transnational Solution. *Harvard Business School Press*, Boston, MA.
- Birkinshaw, J. [2000]: Entrepreneurship in the Global Firm. Sage Publications Ltd.
- Csaba L. [2000]: A kis országok világgazdasági alkalmazkodása. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 47., 9. szám.
- Csáki Gy. (szerk.) [2001]: Befektetésösztönzés és működőtőke-bevonás. Lehetőségek az európai uniós csatlakozás előkészítésének időszakában. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Dóry T. – Rechnitzer J. [2000]: Regionális innovációs stratégiák. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Dunning, J. H. [1993]: Multinational Enterprise and the Global Economy. Reading MA, Addison Wesley.
- Éltető A. [1999]: A külföldi működő tőke hatása a külkereskedelemlre négy kis közép-európai országban. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 46., No. 1.
- Ernst, D. [2002]: Global Production Networks and the Changing Geography of Innovation Systems. Implications for Developing Countries. *Economics of Innovation and New Technology*, Vol. 11., No. 6.
- Ernst, D. – Kim, L. [2002]: Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation. *Research Policy*, Vol. 31., No. 8–9.
- Fagerberg, J. [1996]: Technology and Competitiveness. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 12., No. 3.
- Feenstra, R. C. [1998]: Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, No. 4.
- Felker, G. B. [2003] South-East Asian industrialisation and the changing global production system. *Third World Quarterly*, Vol. 24., No. 2.
- Guerrieri, P. [1999]: Technology and Structural Change in the Trade Patterns of the Former Centrally Planned Economies. In: *Dyker, D. A. – Radosevic, S. (eds.): Innovation and Structural Change in Post-Socialist Countries: A Quantitative Approach*. Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 339–384. o.
- Inotai A. [1999]: Magyarország és a többi közép- és kelet-európai ország szerkezeti átalakulása a Németországba irányuló export tükrében. VKI-OMFB, Budapest.
- Kaldor, N. [1978]: The effect of devaluations on trade in manufactures. In: *Kaldor, N.: Further Essays on Applied Economics*. Duckworth, London.
- Kalotay K. [2003]: Működő tőke – Válságban? *Közgazdasági Szemle*, Vol. 50., No. 1.
- Kojima, K. [2000]: The „flying geese” model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications. *Journal of Asian Economics*, Vol. 11., No. 4.
- Landesmann, M. – Burgstaller, J. [1997]: Vertical Product Differentiation in EU markets: the Relative Position of East European Producers. Research Reports, No. 234a, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies (WIIW).
- Laursen, K. [2000]: Trade Specialisation, Technology and Economic Growth. Theory and Evidence from Advanced Countries. Cheltenham, Edward Elgar.
- Lindnerné, Dr. Eperjesi E. – Imre M. [2003]: Munkaerő költségek nemzetközi összehasonlításban. *Gazdaság és Statisztika*, 4. szám.
- Narula, R. [2002]: The implications of growing cross-border interdependence for systems of innovation. Merit Research Memoranda, No. 17., MERIT, Maastricht.
- Olson, M. Jr. [1996]: Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor. *Journal of Economic perspectives*, Vol. 10., No. 2.
- Pack, H. [1981]: Fostering the Capital Goods Sector in LDCs. *World Development*, Vol. 9., No. 3.
- Pavitt, K. [1984]: Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory. *Research Policy*, Vol 13., No. 6.
- Pavitt, K. – Patel, P. [1999]: Global corporations and national systems of innovation: who dominates whom? In: *Archibugi, D. – Howells, J. – Michie, J.: Innovation Policy in a Global Economy*. Cambridge, Cambridge University Press, 94–119. o.
- Pearce, R. D. [1999]: Decentralised R&D and strategic competitiveness: globalised approaches to generation and use of technology in multinational enterprises (MNEs). *Research Policy*, Vol. 28., No. 2–3.
- Porter, M. E. [1990]: The Competitive Advantage of Nations. New York, The Free Press.
- Rechnitzer J. [1998]: Területi Stratégiák. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.
- Sass M. [2003]: Versenyképesség és a közvetlen külföldi működőtőke-befektetésekkel kapcsolatos gazdaságpolitikák. PM Kutatási Füzetek, 3. szám, Pénzügyminisztérium, Budapest.

- Soós K. A. [2000]: Strukturális fejlődés a feldolgozóiparban a piacgazdasági átmenet idején. *Külgazdaság*, Vol. 44., No. 7–8. szám.
- Szabó, K. – Kocsis, É. [2002]: Digitális paradicsom vagy falanszter? A személyes tömegtermelés. Budapest, Aula.
- Szalavetz A. [1999]: Technológiatranszfer, innováció és modernizáció német tulajdonban lévő feldolgozóipari cégek példáján. OMFB, Budapest.
- Szalavetz A. [2002]: “Új gazdaság”-jelenségek – a feldolgozóipar terciarizálódása. *Külgazdaság*, 12. szám.
- Szalavetz A. [2003]: Hálózati szerveződés az „új gazdaságban” a világgazdaság centrumában és azon kívül. *Információs Társadalom, Gazdaság c. tematikus szám*, Vol. 3., No. 1.
- Török Á. [2001]: A versenyképesség mérése és értelmezése. In: *Verseny Európa küszöbén*. ÁVF Tudományos Közlemények, 3. szám, Általános Vállalkozási Főiskola, Budapest.
- Török Á. [1999]: Verseny a versenyképességért? MEH ISM, Budapest.
- Török Á. – Petz R. [1999]: Kísérlet a K+F-intenzitás és az exportszerkezet közötti összefüggések vizsgálatára a magyar gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, Vol. 46, 3. szám.
- WIR [2003]: *World Investment Report 2003*. United Nations New York and Geneva.
- Zanfei, A. [2000]: Transnational firms and the changing organisation of innovative activities. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 24., No. 5.
- Zedwitz, M. – Gassmann, O. [2002]: Market versus technology drive in R&D internationalization: four different patterns of managing research and development. *Research Policy*, Vol. 31, No. 4.