

TARTALOM

| | |
|---|-----|
| Antalóczy Katalin – Sass Magdolna: Vállalaton belül kereskedelem a világgazdaságban és Magyarországon: elméleti keretek, nemzetközi tendenciák, magyarországi jellegzetességek – I. rész | 4 |
| Buzás Sándor – Habuda Judit – Novák Csaba: Magyarország reálgazdasági integrációjáról. Érzékeny-e a magyar export a külföldi kereslet ciklikus ingadozásaira? | 22 |
| Szalavetz Andrea: Ipari körzetek – a regionális fejlesztés új egységei | 42 |
| Laki Mihály: Kapcsolatok és erőviszonyok a magyar és a külföldi többségi tulajdonban levő vállalatok között | 57 |
| Brief Summary of the Articles | 71 |
| Éves tartalom | 73 |
| JOGI MELLÉKLET | |
| Dr. Tattay Levente: A szerzői jogi törvény és az internet | 173 |
| Éves tartalom | 186 |

Decemberi számunk

hazai reálgazdasági folyamatokról szóló cikkek sorozata – a témák: versenyképesség, iparfejlődés, export, vállalati magatartás. Nem véletlen, hogy mindegyik gondolatmenetben – előtérben vagy háttérben – fontos szerepet játszik a külföldi tőke beáramlásának hatása, hiszen ez a folyamat – közvetlenül vagy áttételesen – meghatározó a mai magyar gazdaságban. Az első cikk a magyar külkereskedelem felfutásában is nagyon fontos folyamatot helyez el világgazdasági összefüggésekben, ez pedig a transznacionális vállalatcsoportokon belüli kereskedelem. A cikk első része, amely e számunkban jelenik meg, inkább a jelenség világkereskedelmi vonatkozású elemzése, a második rész tárgyalja majd részletesebben a hazai hatásokat. – A magyar gazdaság európai uniós reálintegrációját vizsgálja a következő cikk, amely e kapcsolat mérőszámaként a hazai export és a külföldi kereslet közötti korrelációt alkalmazza. A modellszámítások egyik eredménye szerint a Németországba irányuló, kiemelkedő részesedésű exportról az a következtetés adódik, hogy az (1992 óta) a kereslet trendingadozásaira rendkívül érzékeny, ezzel szemben a ciklikus ingadozásra nem. – Az ipari körzetek felértékelődésével foglalkozó cikkünk szerzője abból indul ki, hogy a kilencvenes években a nemzetközi és hazai közgazdasági gondolkodás és gazdaságpolitika váratlanul egyfajta „földrajzi fordulatot vett”. A cikk összeveti a klaszterek (ipari körzetek) fejlesztésének szakirodalomban ismertett külföldi tapasztalatait a hazai dinamikus fejlődő ipari körzetekével, és az utóbbiak számos sajátos jellemzőjére mutat rá, amelyek iparpolitikai konzekvenciáit is levonja. – A magyar és a külföldi többségi tulajdonban levő vállalatok közötti viszony – verseny és együttműködés – a hazai gazdaságban egyre fontosabb kérdéssé válik. Utolsó cikkünk sajátos és igen eredményes megközelítésből vizsgálja ezt a viszonyt: többségi vagy kizárólagos hazai tulajdonban lévő közepes és nagyvállalatok tulajdonosaival készített részletes élet- és vállalkozástörténeti interjúkból szűri ki a szerző a külföldi többségű vállalatokkal való kapcsolatokról szóló megállapításokat. A cikkben szereplő sok idézetből, az esetenként szubjektív megközelítések ellenére – vagy éppen azért? – rengeteg tanulságos, továbbgondolkodásra is serkentő gondolattal találkozhatunk.

A szerkesztő

Vállalaton belüli kereskedelem a világgazdaságban és Magyarországon: elméleti keretek, nemzetközi tendenciák, magyarországi jellegzetességek

– I. rész

Vállalaton belüli kereskedelem a világgazdaságban

ANTALÓCZY KATALIN – SASS MAGDOLNA

*A transznacionális vállalatok számának megsokszorozódása, a közvetlen külföldi tőkebefektetések gyors növekedése miatt az utóbbi évtizedekben az egyazon anyavállalathoz tartozó vállalatok, illetve az anya- és leányvállalatai közötti kereskedelem nagymértékben nőtt a világgazdaságban, és az áruforgalomnak ez a típusa egyes országokban, egyes ágazatokban a termékáramlások meghatározó részét teszi ki. A cikk első része bemutatja a nemzetközi termelés és a transznacionális vállalatok növekedésének legfontosabb jellemzőit. Ehhez kapcsolódva a vállalaton belüli kereskedelem alakulását, legfontosabb jellemzőit, befolyásoló tényezőit és makrogazdasági hatásait vázolja fel, elsősorban a fejlett országok tapasztalatai alapján. A tanulmány második része foglalkozik majd részletesebben a jelenség magyarországi vetületeivel.**

A külkereskedelem szereplőiről évszázadokig az a kép élt a közgazdaságtudományban, hogy különböző országokban, különböző tevékenységi körökben működő független termelők, illetve kereskedők, akik a komparatív előnyök alapján cserélik el javaikat. Ez a kép azonban az utóbbi néhány évtizedben, de különösen a nyolcvanas évtizedtől alapvetően megváltozott. A működőtőke-áramlások felgyorsulása, a transznacionális vállalathálózatok kiépülése nyomán létrejött, majd mindinkább terjedőben van a vállalaton belüli kereskedelem. Az a kereskedelem tehát, amikor a határokon átnyúló áru- és szolgáltatásforgalom egy adott transznacionális vállalat anyavállalata és leányvállalatai között, illetve leányvállalati hálózatán belül bonyolódik le. Ez a jelentős módosulás megváltoztatja a külkereskedelem mozgatórugóit, makrogazdasági hatásait, reagálását a különböző gazdaságpolitikai és szabályozó eszközökre.

A magyar közgazdasági szakirodalomban hiányzik a vállalaton belüli kereskedelem hazai vonatkozásainak elemzése. A vizsgálatra nagyjából mára érett meg az idő, hiszen feltételezéseink szerint a vállalaton belüli kereskedelem a kilencvenes évek közepétől kezdett felfutni külkereskedelmünkben. Miután a témában született – és viszonylag

* A cikk a Gazdasági Minisztérium számára készített elemzés rövidített változata.

Antalóczy Katalin, a Pénzügykutató Rt. Kutatója.

Sass Magdolna, az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont kutatója.

szintén nem túl nagy számú – nemzetközi elemzés is alig ismert Magyarországon, így tanulmányunk első részében részletesen áttekintjük az elmúlt évtizedekben tapasztalható nemzetközi folyamatokat, a működőtőke-befektetések és a kereskedelem mind szorosabbá váló kölcsönös kapcsolatát és kölcsönös függőségét, a nemzetközi termelés legfontosabb jellegzetességeit. Vizsgáljuk a vállalaton belüli kereskedelmet befolyásoló tényezőket, makrogazdasági hatásait. Tanulmányunk második részében elemezzük majd a magyarországi vállalaton belüli kereskedelem jellegzetességeit. Bemutatjuk a működőtőke-befektetések és a külkerkedelem hazai kapcsolatát, megkíséreljük a vállalaton belüli kereskedelem számszerű becslését, végül kitérünk néhány lehetséges makrogazdasági hatására.

Működőtőke-áramlások és nemzetközi termelés a kilencvenes évtized végén

2000-ben a világgazdaságban áramló működő tőke (FDI) értéke új csúcstot ért el. A beáramlás 1300 milliárd dollárra nőtt, ami 18 százalékkal haladta meg az előző év már ugyancsak magas értékét. Ugyan a fejlődő országokba is nőtt a működőtőke-beáramlás, részesedésük azonban tovább csökkent a fejlett országokéhoz képest. A működőtőke-áramlások dinamizálói az egyesülések és felvásárlások (mergers and acquisitions, M&As) voltak, amelyek 1100 milliárd dolláros értékükkel a teljes áramlás meghatározó részét tették ki.

A 2000. év folyamatai tovább erősítették a már évtizedek óta tartó tendenciát: a működőtőke-áramlások meghatározó szerepét a világgazdaságban, s a világgazdaság egész működésének átalakításában. Mára széles körű globális termelési rendszer alakult ki, amelynek nagysága állandóan nő és természete folyamatosan változik.

A nemzetközi termelés – vagyis a transznacionális vállalati rendszerek által irányított, szervezett termelés, amikor egy adott ország adott termékének vagy szolgáltatásának előállítását olyan cég ellenőrzi, irányítja, amelynek központja egy másik országban található (UNCTAD, 1999) – értéke gyorsabban nő, mint a többi gazdasági aggregátumé. A gyors technikai, technológiai változások, az erősödő verseny és a gazdasági liberalizáció hatására a nemzetközi termelés jellegzetességei, természete folyamatosan módosul. A csökkenő szállítási és kommunikációs költségek lehetővé teszik, hogy a transznacionális vállalatok történelmileg példa nélküli globális termelési rendszereket hozzanak létre, s integrálják a termelési és egyéb vállalati funkciókat az egyes országok között. Ezt a folyamatot nevezhetjük „mély integrációnak” is (UNCTAD, 2000).

A nemzetközi termelés napjainkra különböző szinteken gyakorlatilag átfogta a világ szinte valamennyi országát, iparágát és gazdasági tevékenységét.

A nemzetközi termelés kiterjedését nehéz számszerűsíteni, méretét különböző mutatókkal közelíthetjük: tág értelemben a világ működőtőke-állományával [külföldön befektetett (outward) működőtőke-állomány], amely a nemzetközi termelés tőkekomponense, ez a mutató 2000 végén több mint 6000 milliárd dollárt tett ki. Ugyancsak tág értelemben közelíthetjük a nemzetközi termelés által generált jövedelmekkel, amelyet például a külföldi leányvállalatok értékesítésével (2000-ben 15 680 milliárd dollár) jellemezhetünk.

A nemzetközi termelés jelentőségét és dinamikáját mutatják a következő adatok is: 2000-ben a transznacionális vállalatok külföldi leányvállalatainak összes értékesítése kétszerese volt a globális expornak. 1980-ban a két érték még megegyezett. A leányvállalatok globális bruttó termelése 10 százalékát adta a világ GDP-jének 1999-ben, 1982-ben ez az érték 5 százalék volt (UNCTAD, 2000). A működőtőke-állomány globális

GDP-hez viszonyított aránya 6 százalékról 16 százalékra emelkedett ugyanezen időszak alatt. A leányvállalatok által foglalkoztatottak száma az 1982. évi 17,4 millió főről 2000-re 45,6 millió főre emelkedett. A leányvállalatok exportja a nyolcvanas évek eleje és a kilencvenes évek közepe között a világexport 25–30 százaléka között ingadozott, ám a tavalyi évben már meghaladta annak felét.

A transznacionális vállalatok növekvő szerepe

Az elmúlt három évtizedben folyamatosan nőtt a transznacionálissá váló vállalatok száma a világ gazdaságban. A folyamat mögött a befektetők és a fogadó országok részéről egyaránt jelentkező megváltozott szándékok és lehetőségek húzódtak meg.

Egyfelől a tőkefogadó államok – a korábbi korlátozásokkal, elzárkózással szemben – mind több működő tőke vonzására törekcsenek, s ennek érdekében éles versenyt folytatnak a befektetésekért. A kilencvenes évtizedben a közvetlen tőkebefektetések szabályozását tekintve összességében a liberalizálás volt a legjellemzőbb tendencia (UNCTAD, 2001). Az általános liberalizálás mellett, annak mintegy következményeként egyre többféle és mennyiségben is növekvő azoknak a kedvezményeknek a száma, amelyeket az egyes országok tőkevonzási céllal vezettek be.

Másfelől a vállalatok versenyképességük megőrzése, növelése érdekében új piacok, erőforrások, ismeretek megszerzésére törekcsenek, amelynek kítüntetett módjává vált a működőtőke-befektetés. A cégek kompetitív erősségeiket (tulajdonosi előnyök) megpróbálják összekapcsolni más országok forrásaival, kapacitásaival (helyi előnyök). E szándékokat az elmúlt évtizedben lezajlott műszaki, technológiai, technikai változások (például a transzatlanti közlekedés és szállítás elterjedése, távközlés, adatátvitel, összességében a kommunikáció rendkívül gyors fejlődése) teszik megvalósíthatóvá.

1. táblázat

Az anyavállalatok és a leányvállalatok száma régióként a kilencvenes évtized végén

| Régió | Az adott gazdaság anyavállalatainak száma | Az adott gazdaságban működő leányvállalatok száma |
|--------------------------------------|--|--|
| <i>Fejlett országok</i> | 48 791 | 94 269 |
| Nyugat-Európa | 37 580 | 61 594 |
| – Európai Unió | 32 096 | 52 673 |
| – Egyéb Nyugat-Európa | 5 484 | 8 921 |
| Észak-Amerika | 5 109 | 23 665 |
| Egyéb fejlett országok | 6 102 | 9 010 |
| <i>Fejlődő országok</i> | 12 518 | 355 324 |
| – Afrika | 167 | 3 669 |
| – Latin-Amerika és a Karib-térség | 2 019 | 24 345 |
| – Ázsia | 10 332 | 327 310 |
| <i>Közép- és Kelet-Európa</i> | 2 150 | 239 927 |
| <i>Világ összesen</i> | 63 459 | 689 520 |

Forrás: UNCTAD [2000].

A folyamat eredményeként a 15 legfejlettebb országban működő multinacionális vállalatok száma az 1960. évi 7000-ról a kilencvenes évek második felére 40 000-re nőtt. Az anyavállalatok száma a világ gazdaságban összességében már több mint 60 000,

a leányvállalatoké pedig megközelíti a 820 000-t (UNCTAD, 2001). E cégek átfogják az egész világgazdaságot, szinte valamennyi országot és iparágat. Egyre több közepes méretű cég válik multinacionálissá, s egyre több ilyen típusú vállalat jelenik meg a fejlődő és az átalakuló országokból is. Az 1. táblázatból, amely összefoglalja az anyavállalatok és a leányvállalatok regionális elhelyezkedését, az is kitűnik, hogy a megoszlás közel sem egyenletes. Az anyavállalatok 77 százaléka a fejlett országokban, 20 százaléka a fejlődő államokban található, s mindössze 3 százalékuk származik az átalakuló gazdaságokból. A leányvállalatok esetében a kép éppen fordított: a fejlett országokban mindössze 14 százalékuk található, a fejlődő államokban működik 51 százalékuk, az átalakulóokban pedig 35 százalékuk.

A külföldi működőtőke-befektetések és a vállalatnagyság szorosan összefügg. A statisztikák szerint az óriásvállalatok határozzák meg mind a nemzetközi működőtőke-kiáramlást, mind a -beáramlást. A fő küldő országok 50 legnagyobb transznacionális vállalatának tőke kivitele teszi ki ezen országok tőkeexportjának átlagosan több mint a felét, egyes országok esetében 90 százalékát.

A koncentráció más szempontból is szembetűnő. A legnagyobb 100 transznacionális vállalat adta 1999-ben az összes nyilvántartott transznacionális vállalat – 60 000 – külföldi eszközállományának 12 százalékát, értékesítésének 16 százalékát és a foglalkoztatottak 15 százalékát.

2. táblázat

**Az első száz transznacionális vállalat megoszlása
régiónként és főbb országoként 1990-ben, 1997-ben és 1999-ben**

| Régió, ország | 1990 | 1997 | 1999 |
|-----------------------|-------------|-------------|-------------|
| <i>Európai Unió</i> | 48 | 45 | 46 |
| Franciaország | 14 | 13 | 13 |
| Németország | 9 | 11 | 12 |
| Nagy-Britannia | 12 | 11 | 8 |
| Hollandia | 4 | 5 | 5 |
| Olaszország | 4 | 3 | 4 |
| Svédország | 5 | 3 | 3 |
| Finnország | - | 0 | 1 |
| Spanyolország | - | 0 | 2 |
| Belgium | 1 | 1 | 0 |
| <i>Észak-Amerika</i> | 30 | 30 | 28 |
| USA | 28 | 27 | 26 |
| Kanada | 2 | 3 | 2 |
| <i>Japán</i> | 12 | 17 | 18 |
| <i>Egyéb országok</i> | 10 | 8 | 9 |
| Svájc | 6 | 5 | 4 |
| Ausztrália | 2 | 1 | 2 |
| Venezuela | - | 1 | 1 |
| Új-Zéland | 1 | - | - |
| Korea | - | 1 | - |
| Norvégia | 1 | - | - |
| Hongkong, Kína | - | - | 1 |
| Mexikó | - | - | 1 |
| <i>Összesen</i> | <i>100</i> | <i>100</i> | <i>100</i> |

Forrás: UNCTAD [2001].

1999-ben viszonylag kevés változás történt e vállalati listában. 1998-hoz képest 13 új cég jelent meg a rangsorban (többek között az Aventis, az AstraZeneca, a Metro, a Cadbury Schweppes). Az első 10 cég esetében minimális a változás. A General Electric évek óta tartja első helyét, a Royal Dutch/Shell Group a harmadikat, a Toyota a hatodikot. Az első tíz vállalat között egy újonc van, a TotalFina francia cég, amely 1998-ban még a 32. helyen állt. A nemzetiségi összetételt tekintve sincsenek jelentősebb változások: az elmúlt kilenc évben mindvégig az ún. Triád országai domináltak, több mint 90 vállalattal. Az Európai Unió tagállamainak anyavállalatai tették ki az első száz transznacionális vállalat közel felét, míg megközelítőleg egyharmadát az észak-amerikai cégek. Kissé növelte részvételét Japán. (Lásd a 2. táblázatot.)

A 100 transznacionális vállalat ágazati hovatartozása kissé átalakult az elmúlt kilenc évben.

A legnagyobb vállalatok két legszámosabb csoportja az elektronikai cégeké és a közlekedési eszközöket gyártóké. Ezek teszik ki a 100 cég nagyjából egyharmadát kilenc éve. A harmadik legnépesebb csoport a kőolajipari vállalatoké. Tartják helyüket a legnagyobbak között az élelmiszer-/dohányipari vállalatok. Egyértelműen növelték méretüket, s így a 100 legnagyobb listájára is egyre többen kerültek fel a telekommunikációs, közszolgáltató, a kiskereskedelmi és a diverzifikált profilú vállalatok közül. (Előbbi kettő esetében fontos szerepet játszik a méret növekedésében a piacok liberalizálása.) Ellentétes folyamat látszik lejátszódni ugyanakkor az építőipari, a hagyományos gépipari és a fémipari cégek között. A legnagyobb vállalatok között végbement egyesülések ugyanakkor csökkentették a listán szereplő gyógyszeripari vállalatok számát. (Lásd a 3. táblázatot.)

3. táblázat

**A száz legnagyobb transznacionális vállalat ágazati hovatartozása
1990-ben, 1995-ben és 1999-ben**

| Ágazat | 1990 | 1995 | 1999 |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Elektronika, elektromos eszközök, számítógépek | 14 | 18 | 18 |
| Közlekedési eszközök és részegységeik | 13 | 14 | 14 |
| Kőolajipar | 13 | 14 | 13 |
| Élelmiszeripar, dohányipar, ital | 9 | 12 | 10 |
| Vegyipar | 12 | 11 | 7 |
| Gyógyszeripar | 6 | 6 | 7 |
| Diverzifikált profilú vállalatok | 2 | 2 | 6 |
| Telekommunikáció | 2 | 5 | 3 |
| Kereskedelem | 7 | 5 | 4 |
| Kiskereskedelem | - | - | 4 |
| Közszolgáltatások | - | - | 5 |
| Fémipar | 6 | 2 | 1 |
| Média | 2 | 2 | 2 |
| Építőipar | 4 | 3 | 2 |
| Gépipar | 3 | 1 | - |
| Egyéb | 7 | 5 | 4 |
| Összesen | 100 | 100 | 100 |

Forrás: UNCTAD [2001].

Vállalaton belüli kereskedelem¹

A nemzeti határokon átnyúló vállalaton belüli kereskedelem alapvető jellegzetessége minden külföldi működőtőke-befektetéssel kapcsolatos termelésnek. A külföldi működőtőke-befektetéseken keresztül földrajzilag történő cégeterjeszkedés automatikusan maga után vonja a termékek áramlását az anyacég és leányvállalatai között, illetve a különböző leányvállalatok hálózatán belül. Ezt az *áru-, illetve szolgáltatásáramlást nevezük vállalaton belüli kereskedelemnek.*

A multi- vagy transznacionális vállalat termelési költségeit csökkentheti, ha kombinálja két vagy több országban létrehozott kapacitásait. Elvileg egy termék termelésében annyi ország vehet részt, ahány egymástól elválasztható tevékenységre bontható szét a termelési folyamat. Minden egyes folyamathoz különféle inputokat használnak fel, és abban az országban végzik el az adott folyamatot, amelyben az adott inputkombináció a lehető legolcsóbban állítható elő. Itt tulajdonképpen az egyes tevékenységeket érintő komparatív előnyök érvényesüléséről van szó, ugyanis mindegyik termelési részfolyamatot abban az országban végeznek, ahol az a legolcsóbban hajtható végre.

Vállalati szempontból a vállalaton belüli kereskedelem előnyösebb lehet a „szokásos” kereskedelemhez képest, mivel a vállalaton belüli kommunikáció és koordináció gyorsabb és hatékonyabb, a vállalatpolitika rugalmasabb lehet, mint a független vállalatok közötti áruáramlás esetében. Egyes tényezők nagymértékben elősegítik, hogy a vállalatcsoport a kereskedelem „internalizálásával” jelentős előnyökhöz jusson (Williamson, 1979). Ilyen tényezők például a vállalatcsoport egységei közötti nagymértékű árucseré mint adottság; a szóban forgó termék árát, kereskedelembé kerülő mennyiségét, tervezését, technikai tartalmát stb. érintő bizonytalanság; jelentős mértékű termékspecifikus gépállomány, különösen, ha a termék specifikációja vagy a termelési folyamat technológiája változik; különösen szigorú minőségi követelmények; illetve ha az anyavállalat birtokolja a termék szempontjából meghatározó know-how-t, technológiát.

Az első multinacionális vállalatok létrejöttével automatikusan kialakul a vállalaton belüli kereskedelem is. Valódi jelentőségre azonban csak a hetvenes–nyolcvanas évektől, a működőtőke-áramlások dinamikus emelkedésétől, a transznacionális vállalatok számának, kiterjedésének növekedésétől tesz szert. Ebben az időszakban nemcsak a vállalaton belüli kereskedelem értéke nő, hanem jelentősen megváltozik iránya, földrajzi kiterjedése, természete, jellegzetességei is. A folyamatot a legszemléletesebben konkrét történeti példákkal mutathatjuk be. A leghosszabb tapasztalat az USA-beli transznacionális vállalatok külföldi terjeszkedéséről áll rendelkezésre. A működőtőke-befektetések és a külkereskedelem közötti kölcsönös kapcsolatot, ennek változását pedig olyan régiókban lehet a legjobban megfigyelni, ahol a kereskedelem és a működőtőke-befektetések szabályozása liberalizált, ahol jelentős a külföldi leányvállalatok száma, és ahol lehetőség van a kommunikációs és a szállítási technológiák igénybevételeire. A fentiek alapján az alábbiakban az amerikai transznacionális vállalatok európai, ázsiai és latin-amerikai befektetései alapján vizsgáljuk a vállalaton belüli kereskedelem jellegzetességeit, időbeli változását.

¹ A fejezet megírásához a konkrétan hivatkozott anyagokon kívül felhasználtuk: UNCTAD [1996], [1999], [2000], [2001].

Működőtőke-befektetések, kereskedelem, vállalaton belüli kereskedelem a kilencvenes évekig

Európai Unió

1958 előtt Nyugat-Európa szegmentált piacokra oszlott, amelyeket jelentős vámokkal, illetve egyéb kereskedelmi korlátozó eszközökkel védtek. Ezért, illetve a dollárhiány miatt az amerikai befektetőknek erősen behatárolt gazdasági lehetőségeik voltak. Az Európában alapított leányvállalatok ebben az időben ún. „stand alone” (önálló) cégekként működtek, amelyek a tevékenység teljes vertikumával rendelkeztek, s elsősorban a fogadó ország piacán értékesítettek. 1957-ben például az USA-beli cégek által Európában alapított leányvállalatok eladásainak 85 százaléka a nemzeti piacokra irányult, 1 százalék került vissza az Egyesült Államokba, s 14 százalék harmadik piacokra, elsősorban más európai országokba.

Az Európai Közösség létrehozása, bővítése, a kereskedelmi akadályok fokozatos lebontása hatására a külföldi befektetők egy dinamikus növekvő hatalmas piacot találtak. Ennek kettős következménye volt. Egyfelől rendkívül gyors növekedésnek indultak az amerikai működőtőke-beruházások Európában. Másfelől az új beruházások mellett átszervezték a már meglévőket úgy, hogy ki tudják használni a méretgazdaságosság és a specializáció előnyeit. Az USA-beli transznacionális vállalatok termelésracionálizálási folyamata átalakította a leányvállalatok szervezeti rendszerét, tevékenységének jellegét, a vállalat hálózatán belül elfoglalt helyét, de az egész vállalati hálózatot és a cégek piacszervezetét is. A „stand alone” leányvállalat-típus helyett létrejöttek a specializált leányvállalatok, amelyek természetüknél fogva egyre kevésbé koncentráltak a helyi piacokra. Az 1957-es 85 százalékról 1966-ra 76 százalékra csökkent a helyi piaci értékesítés aránya az USA-leányvállalatok összes értékesítésében, 1977-re ez a részesedés 66 százalékra esett vissza, majd a 80-as, 90-es években nagyjából ugyanezen a szinten, 63–66 százalék között ingadozott. A feldolgozóiparban a belföldi piaci eladások aránya még alacsonyabb volt, 1993-ban például 57 százalékot tett ki. Az Egyesült Államokba irányuló értékesítés részesedése nem nőtt számottevően a vizsgált évtizedekben, az 1957-es 2 százalékról a nyolcvanas–kilencvenes évtizedre 4-5 százalékra (s a feldolgozóiparban is ugyanekkora volt az arány). Ezzel szemben az egyéb külföldi – elsősorban Nyugat-Európán belüli – értékesítés részesedése az 1957-ben mért 14 százalékról 30 százalék fölé emelkedett, sőt a feldolgozóiparban megközelítette a 40 százalékot. Az USA-beli transznacionális vállalatok termelésracionálizálási folyamata, a telephelyi specializáció jelentősen növelte az európai országok egymás közötti forgalmát, ezzel az egyes államok exportját, amely mind gyakrabban a vállalaton belüli értékesítés formáját öltötte. Ez figyelhető meg közvetve a leányvállalatok értékesítésének megoszlásváltozásában a nemzeti és az európai piacok között. Összességében tehát a nemzetközi tranzakciók liberalizálása Európán belül lehetővé tette az amerikai transznacionális vállalatok számára, hogy integrálják európai termelésüket, amely azután hozzájárult az Európán, illetve a vállalaton belüli kereskedelem részarányának és dinamikájának növekedéséhez.

Párhuzamosan az amerikai működőtőke-befektetések jelentős európai növekedésével és az európai leányvállalatok átszervezésével, „stand alone” cégekből specializált egységekké válásával nem csökkent az USA-beli anyavállalatok exportja európai leányvállalataikhoz a nyolcvanas évek elejétől a kilencvenes évek elejéig. Néhány kivételtől eltekintve – elsősorban az innovációtól kevésbé függő ágazatokban, mint az élelmiszer-, italgégyártás, dohányipar és néhány szolgáltatás – az anyavállalatok értékesítésének növekedése lépést tartott leányvállalataik eladásainak emelkedésével.

Számos amerikai vállalat már közvetlenül a II. világháború után belsőpiac-orientált befektetést hozott létre ázsiai és latin-amerikai fejlődő országokban. A leányvállalatok létesítésének célja döntően a piaci korlátozások megkerülése volt, ezért egyfelől a cégek jellege az európaiakhoz hasonlóan „stand alone” volt, másfelől értékesítésük elsősorban a fogadó ország belső piacára irányult. E leányvállalatok exportorientációja átlagosan az európai leányvállalatokétól is jelentősen elmaradt, míg az előbbieket 1957-ben összes értékesítésük 15 százalékát realizálták külföldi piacokon, addig az utóbbiak mindössze 5 százalékát. De a fejlődő régiókon belül is jelentősek voltak az eltérések, hiszen a latin-amerikai leányvállalatok összes eladásuk mindössze 4 százalékát realizálták külföldön, az ázsiaiakkal ezzel szemben 20 százalékát.

Az ezt követő több mint 30 évben mind a négy régióban dinamikusan emelkedett az amerikai leányvállalatok exporthajlandósága. Az egyes országcsoportok között azonban időbeli különbség mutatkozik. A fejlett országokban nagyjából egyenletesen nőtt az exporthajlandóság, s így az 1977-es 33 százalékról 1993-ra 40 százalékra emelkedett.

A latin-amerikai országokba betelepült USA leányvállalatok 1966 és 1982 között ugyancsak lassan növelték exporthajlandóságukat, majd 1986-ban a mutatószám értéke jelentősen, közel a duplájára nőtt, s nagyjából ezen – a nemzetközi összehasonlításban még mindig alacsony szinten – stabilizálódott.

A fejlődő ázsiai államokban 1966 és 1977 között volt a nagy ugrás, az itteni amerikai leányvállalatok exporthajlandósága 23 százalékról 57 százalékra emelkedett. Ez kizárólag annak köszönhető, hogy olyan új tőkefogadó országok jelentek meg, amelyek erősen exportorientált amerikai befektetéseket vonzottak (például Malajzia, Thaiföld, ahol már 1977-ben 76, illetve 38 százalékos volt az export aránya az összes értékesítésen belül). Az országcsoport átlagos exporthajlandósága 1986-ig tovább emelkedett, s elérte a 67,5 százalékot, majd a 80-as, 90-es évtized fordulóján 64 százalék körül stabilizálódott.

Az újonnan iparosodott ázsiai országokban érdekes módon fordított folyamat játszódott le. Ezen államokban rendkívül erősen exportorientált amerikai leányvállalatokat alapítottak: már 1977-ben az országcsoportban működő leánycégek exporthajlandósága 81 százalékos volt úgy, hogy például Szingapúrban az értéke meghaladta a 90 százalékot. A leányvállalatok ezután lassan a fogadó ország belső piaca felé fordultak, s 1993-ra exporthajlandóságuk nagyjából a fejlődő ázsiai országokban található leányvállalatok szintjére csökkent.

Összességében azt mondhatjuk, hogy 1993-ban az amerikai leányvállalatok exporthajlandósági mutatója átlagosan 40 százalékot tett ki úgy, hogy a fejlett országok adata nagyjából megegyezett az átlaggal, a latin-amerikaiaké jelentősen elmaradt ettől, míg az ázsiai fejlődő országokban működő USA-beli leányvállalatoké számottevően meghaladta azt. Ez azt is jelenti, hogy nagy valószínűséggel az utóbbi államokban volt a legnagyobb a vállalaton belüli kereskedelem szerepe a külkereskedelemben. (Erre a későbbiekben még visszatérünk.)

A magas exporthajlandósági mutatók tükröződtek az USA-székhelyű transznacionális vállalatok külföldi leányvállalatai viszonylag jelentékeny arányában a fogadó országok exportjában, bár az összefüggés úgy nem igaz, hogy minél magasabb az exporthajlandóság, annál számottevőbb a leányvállalatok részesedése a fogadó ország kivitelében. (Lásd a 4. táblázatot.)

**USA többségi tulajdonban lévő külföldi leányvállalatok
részaránya a fogadó ország feldolgozóipari exportjában 1966–1993 között
(Százalékban)**

| Megnevezés | 1966 | 1977 | 1982 | 1986 | 1989 | 1993 |
|---------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Fejlett országok | 6,9 | 8,5 | 8,1 | 8,6 | 8,7 | 9,0 |
| Fejlődő országok | 3,5 | 6,0 | 6,9 | 6,7 | 6,6 | 7,1 |
| Latin-Amerika és a Karib-térség | 6,1 | 9,0 | 12,8 | 12,9 | 15,2 | 14,1 |
| – Brazília | 3,3 | 11,4 | 14,1 | 15,1 | 14,2 | 13,1 |
| – Mexikó | 9,4 | 20,3 | 29,0 | 23,6 | 35,9 | 20,9 |
| Fejlődő Ázsia | 3,7 | 6,2 | 6,4 | 5,6 | 5,3 | 6,0 |
| – India | 1,6 | 0,3 | .. | 0,3 | .. | .. |
| – Malajzia | .. | 9,3 | 18,4 | 18,5 | 10,6 | 11,2 |
| – Fülöp-szigetek | 17,9 | 17,7 | 18,8 | 18,2 | 12,5 | 16,7 |
| – Thaiföld | .. | 4,7 | .. | 5,7 | 9,4 | 5,7 |
| – Tajvan | .. | 6,2 | 4,1 | 3,4 | 3,5 | 2,7 |
| Újnonnan iparosodott államok | .. | 7,0 | 5,5 | 5,0 | 6,3 | 8,0 |
| – Hongkong | .. | 8,1 | 6,6 | 4,6 | 8,8 | 9,9 |
| – Korea | .. | 1,4 | .. | 1,0 | 1,0 | 0,9 |
| – Szingapúr | .. | 18,7 | 14,5 | 18,1 | 18,7 | 23,7 |
| Összesen | 6,5 | 8,2 | 8,0 | 8,3 | 8,4 | 8,6 |

Forrás: UNCTAD [1996].

Korábban láttuk, hogy Nyugat-Európában a kereskedelem és a működőtőke-áramlások liberalizálásának, a közös piac kialakításának hatására alakultak át az amerikai leányvállalatok „stand alone” cégekből specializált vállalatokká, nőtt az exporthajlandóságuk, s alakult ki egy olyan országok között integrált termelési rendszer, amely maga után vonja a vállalatokon belüli kereskedelem erőteljes növekedését. Mi határozta meg a fejlődő államokban ugyanezeket a folyamatokat?

Egyfelől a fogadó országok által folytatott gazdaságpolitika. A hatvanas–hetvenes években a latin-amerikai országok erősen protekcionista kereskedelempolitikát követtek a folyó fizetési mérleg egyenlegének, illetve a hazai iparnak a védelmében. Ennek következtében a feldolgozóiparba betelepülő amerikai leányvállalatok hazai piacra orientált, „stand alone” céggként működtek. A jelentős kereskedelmi akadályok alacsonnyá tették a feldolgozóipari exportot, a vámvédelem és a piaci verseny hiánya ugyanakkor lehetőséget adtak a leányvállalatok számára az optimumtól ugyan elmaradó, de nyereséges működésre. Ez mutatkozott meg a leányvállalatok alacsony exporthajlandóságában, amely egyben a vállalatokon belüli kereskedelem elenyésző jelentőségét is jelzi.

Ezzel szemben az olyan, sokkal liberálisabb kereskedelempolitikával rendelkező országokban, mint például Hongkong vagy Szingapúr, a feldolgozóiparba befektetett működő tőke, az ott alapított leányvállalatok nagyon gyorsan exportorientálttá váltak. Amikor a latin-amerikai országok is liberalizálták kereskedelempolitikájukat – például Mexikó az 1982-es válság után –, a leányvállalatok exporthajlandósága ott is gyorsan nőtt, s a leányvállalatok egy része beilleszkedett a multinacionális hálózati rendszerbe.

A másik meghatározó tényező a fogadó ország belföldi piacának nagysága. A kis belföldi piaccal rendelkező államokban létesülő leányvállalatok törvényszerűen inkább az export felé fordulnak, mint a nagy felvevőképességűekben megvalósulók. Liberalizált kereskedelmi rezsim mellett is ezért csekélyebb például Mexikó, Brazília amerikai leányvállalatainak exporthajlandósága, mint a Hongkongban, Szingapúrban megvalósultaké.

Végül szerepe van a leányvállalatok exporthajlandóságának alakulásában a leányvállalatok ágazati hovatartozásának is. Azoknál a tevékenységeknél, ahol a technikai fejlődés hatására a termelés egyes fázisai leválaszthatóvá váltak, és így széttelepíthetők a legkedvezőbb adottságú telephelyekre, ott nagyon magas lehet a leányvállalati exporthajlam. Ilyen iparág például az elektronika. Az elektronikai ágazatban tevékenykedő amerikai transznacionális vállalatok Ázsiában integrált termelési és értékesítési hálózatuk részeként létesítettek leányvállalatokat. E leányvállalatok kezdetben csak az olcsó munkaerő kínálat előnyöket kívánták kihasználni, később azonban olyan kedvező feltételeket kínáltak nekik (képzett munkaerő, kedvező szállítási lehetőségek és költségek, adókedvezmények, különleges zónák stb.), amelynek hatására érdemes volt a tevékenység különböző fázisait a régió különböző országaiba széttelepíteni. Az amerikai leányvállalatok exportintenzív tevékenységének eredményeképpen számos ázsiai gazdaság integrálódott a nemzetközi munkamegosztásba, sőt néhány közülük a nemzetközi piaci termelésre specializálódott. E leányvállalatok tevékenysége lendületet adott a hazai beszállítói hálózat fejlődésének, amely vagy közvetve (a leányvállalatokon keresztül), vagy közvetlenül (szerződéses megállapodásokkal) kapcsolódott a külföldi piacokhoz mint elektronikai termékek exportőre. Jól mutatja ezt a folyamatot az, hogy amíg 15 év alatt az amerikai leányvállalatok exportja mintegy az ötszörösére emelkedett, részarányuk az ágazat összes exportjából 40 százalékról 11 százalékra csökkent. Vagyis az amerikai leányvállalatok mellett felnőtt egy párhuzamos exportképes vállalkozási kör. Ezt szemlélteti az is, hogy az importnak a külföldi értékesítéshez viszonyított aránya is az 1983-as 41 százalékról 1993-ra 20 százalékra csökkent.

Vállalaton belüli kereskedelem a kilencvenes években a számok tükrében

Az előző fejezetben történetében tekintettük át a működőtőke-befektetések és a kereskedelem összefüggéseit, és elsősorban a külföldi leányvállalatok exporthajlandóságának változásán keresztül közelítettük a vállalaton belüli kereskedelmet. Az alábbiakban már konkrétan a vállalaton belüli kereskedelem alakulásáról lesz szó. Előre kell bocsátanunk, hogy a vállalaton belüli kereskedelem értéke nehezen mérhető, hiszen számos vállalaton belüli áramlás nehezen vagy egyáltalán nem számszerűsíthető. Ilyen elsősorban a transznacionális vállalatokon belüli szolgáltatások nyújtása. A cégek számszerű jelenségeiben döntően a vállalkozói áruforgalom jelenik meg, amely az egyik legfontosabb jelzőszáma a működőtőke-befektetések és a kereskedelem összefonódásának a globalizált világgazdaságban. Az áramlások irányát elsősorban a transznacionális vállalatokon belül létező munkamegosztás jellege határozza meg. Amennyiben a leányvállalatok továbbfeldolgozók, akkor a vállalaton belüli kereskedelem döntően az anyavállalatoktól a leányvállalatok felé irányuló export. Ha a leányvállalatok az anyavállalat beszállítói, akkor az anyavállalat importját generálják. A hatékonyságorientált működőtőke-befektetések világgazdasági térnyerésével szaporodnak a komplex regionális, illetve globális stratégiát folytató transznacionális vállalatok, ahol növekvő szerepe van a specializációnak és a tevékenységek földrajzilag egyre inkább szétszórtak. Ezekben az esetekben a vállalaton belüli kereskedelem nem korlátozódik az anyavállalatok és a leányvállalatok közötti egy- vagy kétirányú forgalomra itt a leányvállalatok közötti

áramlások tesznek egyre nagyobb jelentőségre szert. Éppen ez az utóbbi – a leányvállalatok egymás közötti forgalmának nagysága – a legfontosabb jelzője egy vállalat komplex integrációs stratégiájának, mert jelzi a valódi nemzetközi vállalati rendszer megteremtődését.

A vállalaton belüli kereskedelem jelentősége egyes régiók-országok számára meghatározó. Az ázsiai gyorsan iparosodó országok legtöbbje például – ahogy az előző fejezetben részletesen láttuk – nagymértékben függ a(z) elsősorban USA-beli vagy japán székhelyű) transznacionális vállalaton belüli kereskedelemről, a külkereskedelem növekedésének mutatói e nélkül a kereskedelem nélkül sokkal alacsonyabbak lennének (*Reynolds*, é. n.). Egy 1993–94-re vonatkozó, nyolc ázsiai ország (Hongkong, Kína, Indonézia, Malajzia, Szingapúr, Fülöp-szigetek, Thaiföld és Tajvan) 241 vállalatát felmérő tanulmány eredményei szerint az elektronikai iparban a vállalaton belüli kereskedelem átlagosan 55 százalékát tette ki az összes elektronikai kereskedelemnek. Malajziában a megfelelő arány 87 százalék, Thaiföldnél pedig 100 százalék volt (*Dobson*, 1997, 263. o.). Egy másik felmérés Szingapúr esetében 153 elektronikai vállalatot vizsgált meg, amelyekből 108 volt 100 százalékos külföldi tulajdonban és 45 vegyes vállalatként működött. Ezek közül 23 válaszolt a vállalaton belüli kereskedelem nagyságáról érdeklődő kérdésre, s a válaszolók több mint felénél ennek aránya 90 százalék feletti volt (*Yue*, 1997, 40. o.). Egy harmadik vizsgálat thaiföldi feldolgozóipari vállalatok körében vizsgálta a kérdést, és a gépiparban, elektronikai iparban, számítástechnikai készülékek gyártásában, autó-alkatrészek és járművek gyártásában a vállalaton belüli kereskedelem aránya az összes exportban 98 százalékos, az összes importban pedig 94 százalékos volt. (*Ramstetter*, 1997, 126. o.)

A fenti adatok és a vállalaton belüli kereskedelem meghatározó részesedése az egyes országok feldolgozóipari exportjában (azon belül is elsősorban a járművek, elektronikai cikkek, gépek kivételében) felhívják a figyelmet arra, hogy az ázsiai iparosítási-gazdaságfejlődési modell nagymértékben támaszkodik a nemzetközi nagyvállalatok termelési hálózataiban való részvételre. A régióban befektető, illetve bérmunkáztató, elsősorban japán és amerikai multinacionális vállalatok – részben a vállalaton belüli kereskedelembe való bekapcsolásuk által – biztosították az alacsony bérű munkaerőt szolgáltató telephely számára a fizikai tőkét és technológiát és ezen felül az értékesítési piacokat is.

Japánban a teljes kivitel 80 százaléka, a teljes behozatal 50 százaléka vállalaton belüli kereskedelem (*Encarnation*, 1994).

Mexikóban a három legnagyobb amerikai autógyártó által működtetett összeszerelő üzemek kibocsátásának 48-tól 82-ig terjedő százalékát exportálták, ennek túlnyomó része az anyacégek Kanadában vagy az USA-ban működő másik leányvállalatához került (*Reynolds*, 1999).

Bár az Európai Unió egyes országai esetében más és más a megfelelő arány, 1982 és 1997 között az Egyesült Államok–Európai Unió kétoldalú forgalomban mintegy 45 százalék a vállalaton belüli kereskedelem aránya. A kétoldalú forgalom több mint felét teszik ki a vállalaton belüli szállítások Franciaország, Németország, Hollandia, Svédország és Luxemburg esetében. A legalacsonyabb az olasz arány 22 százalékkal. A vállalaton belüli kereskedelem részesedése növekedést mutat a teljes forgalomból: míg a vizsgált időszak elején 43 százalékos volt az aránya, 1997-re 49 százalékosra nőtt (*Clausing*, 2000). Ugyanez az arány még magasabb volt a Japán és az USA közötti kereskedelemben: 71 százalék.

Az UNCTAD számításai némileg más számokat tartalmaznak, igazolva korábbi állításunkat, mely szerint a vállalaton belüli kereskedelem mérése nem egyszerű és egyér-

telmü dolog. Japán esetében például az UNCTAD mindössze 25 százalékra teszi az összes exportot, míg 14 százalékra az összes importon belüli vállalaton belüli kereskedelmet. Ugyanez a forrás Franciaország esetében exportban 34, importban 18 százalékra, az Egyesült Államok kivitelében 36, behozatalában 43 százalékra becsüli a vállalaton belüli kereskedelmet. (Lásd az 5. táblázatot.)

5. táblázat

**Vállalaton belüli kereskedelem és részaránya
a teljes kereskedelemben néhány országban és évben**
(Milliárd dollárban és százalékban)*

| Ország | Vállalaton belüli export | | Vállalaton belüli import | |
|-----------------|--------------------------|-----------|--------------------------|-----------|
| | Érték | Részarány | Érték | Részarány |
| Franciaország** | | | | |
| 1993 | 56 | 34 | 28 | 18 |
| Japán*** | | | | |
| 1983 | 33 | 22 | 17 | 15 |
| 1993 | 92 | 25 | 33 | 14 |
| Svédország** | | | | |
| 1986 | 11 | 38 | 1**** | 3 |
| 1994 | 22 | 38 | 4**** | 9 |
| USA | | | | |
| 1983 | 71 | 35 | 99 | 37 |
| 1993 | 169 | 36 | 259 | 43 |

* A vállalaton belüli export és import magában foglalja az adott ország transznacionális anyavállalatainak és az országban székhellyel rendelkező külföldi leányvállalatoknak a kivitelét és a behozatalát.

** Az adatok csak a feldolgozóiparra vonatkoznak.

*** Az adatok a nyersanyagtermelést, a feldolgozóipart és az egyéb szolgáltatásokat is tartalmazzák.

**** Az adatok nem tartalmazzák az országban található leányvállalatok importját.

Forrás: UNCTAD [1996].

Vállalaton belüli kereskedelem az Egyesült Államokban

A vállalaton belüli kereskedelmet részletesen elsősorban USA-beli példákra alapozva elemezhetjük, itt állnak rendelkezésre ugyanis a leghosszabb és legrészletesebb idősorok. A Bureau of Economic Analysis teszi közzé a megfelelő statisztikákat és azok részletes elemzését. (Zeile, 1994, 1997.) Az UNCTAD is – ahogy a korábbiakban láthattuk – elsősorban az amerikai transznacionális vállalatok tevékenységén keresztül mutatja be a nemzetközi munkamegosztás átalakulását, a vállalaton belüli kereskedelem fejlődését. Mi az alábbiakban két vonatkozásban vizsgáljuk az Egyesült Államok vállalaton belüli kereskedelmét: egyfelől a teljes külkereskedelmen belüli jellegzetességein, másfelől az amerikai székhelyű transznacionális vállalatok belső kereskedelmén keresztül.

Vállalaton belüli kereskedelem a teljes külkereskedelemben

Az USA teljes külkereskedelmének jelentős részét – a kilencvenes években az export több mint harmadát és az importnak több mint kétötödét – tette ki a transznacionális anyavállalatok és leányvállalataik közötti kereskedelem, beleértve mind az USA-beli anyacégek és külföldi leányvállalataik, mind pedig az USA-n kívüli transznacionális

vállalatok Egyesült Államokban működő leányvállalatainak tranzakcióit. Ez a részesedés csak kismértékben változott az utóbbi két évtizedben.

A transznacionális vállalatok jelentős szerepét indokolja az USA külkereskedelmében – és a világkereskedelemben –, hogy a világ legnagyobb vállalatai között amerikaiak találhatók a legnagyobb számban, és az USA-ban rendelkezik székhellyel a legtöbb multinacionális nagyvállalat.²

A vállalaton belüli kereskedelem legfontosabb iránya a központtól a leányvállalat felé történő áruáramlás, így az amerikai kivitelben az USA-ban székhellyel bíró vállalati központból a külföldi leányvállalatnak történő szállítás a legjellemzőbb, míg az importban az Egyesült Államokban működő leányvállalatnak szállít általában az USA-n kívüli központ vagy másik, a vállalatcsoporthoz tartozó leányvállalat. Az USA teljes vállalaton belüli kereskedelmében az előbbi dominál, részesedése átlagosan kétharmad és háromnegyed között volt a nyolcvanas–kilencvenes években.

A vállalaton belüli export és import szektorális összetételében is különbözik.

A vállalaton belüli kereskedelemben az USA-ból származó kivitelben általában a feldolgozóipari központ összeszerelés céljából szállít anyagokat és részegységeket a külföldi leányvállalatnak. Ugyanakkor az importban általában az USA-beli leányvállalatnak értékesítési célra érkező áruk dominálnak – átlagosan a teljes vállalaton belüli behozatal kétharmada ilyen –, és ritkábban kerül sor további feldolgozóipari tevékenységre.

Az Egyesült Államokban székelő transznacionális cégek és külföldi leányvállalataik közötti kereskedelmet a feldolgozóipari termékek uralják, bár az exportban ennek részaránya csökkenő, az importban viszont növekvő volt a vizsgált időszakban. Az ipari termékeket tekintve a járművek a legfontosabb árucsoport: az exportban átlagosan kétötöd körül alakult a részesedése, az importnak pedig közel felét tette ki. Jelentős még a további gépipari termékek (ipari, elektronikus és elektromos feldolgozóipari termékek) aránya, ez az exportnak átlagosan közel harmadát, az importnak pedig több mint harmadát jelenti. A gépipari termékeknél gyorsan növekszik a nem összeszerelés, hanem értékesítés céljából külföldre vitt termékek részaránya. Az importban a kőolajipari leányvállalatok súlya csökkenő volt, ami egyrészt az utóbbi két évtized tavalyelőttig tartó csökkenő olajárainak, másrészt az e vállalatok tulajdonosi szerkezetében bekövetkezett változásoknak volt tulajdonítható.

A külföldi székhelyű multinacionális cégek USA-beli leányvállalataikkal folytatott kereskedelmében az USA-ból kivitt termékek között leginkább homogén áruk – élelmiszerek és nyersanyagok – találhatók, ugyanakkor e termékcsoportok részesedése a teljes ilyen típusú kivitelből a nyolcvanas évektől kezdve folyamatosan csökkent, a kilencvenes évek végére 40 százalék alá esve. Ezen leányvállalatok importjában különféle feldolgozóipari termékek, elsősorban a gép-, illetve járműipari termékek voltak a legfontosabbak, részesedésük az összes ilyen jellegű vállalaton belüli behozatalból több mint háromnegyed.

E késztermékek esetében az USA-n kívüli multinacionális vállalatok helyi jelenlétét indokolják az értékesítési és marketingkövetelmények, az eladás utáni szervizelés jelentőségének növekedése. Bár részesedése még nem éri el az egyharmadot, de a vizsgált időszakban mind az exportban, mind az importban növekedett a feldolgozóipar súlya. A japán multinacionális vállalatok USA-beli leányvállalataikkal folytatott kereskedelme a legjelentősebb ebben a csoportban mind az exportot, mind az importot tekintve (a megfelelő kivitel és behozatal több mint felét ezek bonyolítják), ami jól tükrözi a japán kézben levő nagykereskedelmi vállalatok szerepét a két ország közötti áruforgalomban. A külföldi multinacionális vállalatok USA-beli leányvállalataikkal folytatott kereskedelmében ezen felül az USA-ból

² Mint láttuk, az UNCTAD [2001] szerint a 100 legnagyobb transznacionális vállalatból 26 amerikai székhelyű.

származó exportban jelentős a francia leányvállalatok (kereskedőcégek) szerepe, amelyek elsősorban mezőgazdasági termékeket visznek ki, míg az importban a német leányvállalatok forgalma érdemel említést, ami elsősorban a német autók helyi értékesítéséhez kapcsolódik. Mint láttuk, az utóbbi években ebben a forgalomban nőtt a feldolgozóipari termékek szerepe, ezek esetében a multinacionális vállalatoknál a székhely szerinti megoszlás sokkal egyenletesebb.

A vállalaton belüli kereskedelem súlya eltérő az egyes partnerországokkal bonyolított forgalomban. Hagyományosan magas ennek részesedése a japán–USA kereskedelemben. A legtöbb ország esetében az USA-székhellyel bíró transznacionális cég leányvállalataihoz irányuló szállítások a vállalaton belüli forgalom exportoldalán; az importban pedig, bár kevésbé dominánsak, de vezetnek az Egyesült Államokon kívüli székhelyű multinacionális vállalatok USA-beli leányvállalatainak történő szállítások.

Míg a vállalaton belüli exportban a fejlett országokba irányuló kivitel a legfontosabb, addig az importban megjelennek kevésbé fejlett, alacsonyabb bérköltségű országok is a legfontosabb partnerek listáján, mint például Mexikó, Szingapúr, Malajzia. Általában véve a vállalaton belüli tranzakciók az USA és a fejlett országok forgalmában jelentősebbek. Ennek számottevő részét teszik ki az egyes termékek (például autók, elektronikai eszközök) helyi értékesítésével foglalkozó leányvállalatoknak történő szállítások. Másodsorban pedig ezekben a magas jövedelmű országokba szállítanak értékesítés előtti összeszerelésre feldolgozóipari részegységeket, alkatrészeket, szintén elsősorban a fenti termékcsoportokban. Jelentősebb lett – elsősorban az összeszerelési tevékenységhez kapcsolódva – a vállalaton belüli forgalomban az USA-ból származó kivitel súlya egyes kevésbé fejlett országokba irányuló exportban is (Mexikó és Brazília).

Ugyanakkor a fenti összefüggés kevésbé jellemző a vállalaton belüli kereskedelem import részére. Az USA-beli transznacionális vállalatok külföldi leányvállalatai a fejlett országokban jelentős mértékben a helyi piacra termelnek, míg az alacsonyabb jövedelmű országokban működő leányvállalatoknál jelentősebb az alacsonyabb bérköltséggel előállított termékek exportja az Egyesült Államokba. Ugyanakkor ez utóbbi esetben is az USA piaca csak az egyik a megcélzottak közül: az alacsony munkabéreket kihasználó leányvállalat kibocsátásának jelentős részét az adatok szerint nem a vállalaton belül értékesíti, hanem inkább harmadik félnek adja el.

A külföldi multinacionális vállalatok USA-beli leányvállalatait tekintve azok importja jórészt a fejlett országokból származik, ami érthető, ha figyelembe vesszük, hogy az USA-ban ezen országokból származik a legtöbb közvetlen tőkebefektetés, illetve hogy ezek általában a vegyipar nagyobb hozzáadott értékkel bíró ágazataiban és az elektronikai iparban születtek, ahol a külföldi anyacég rendelkezik olyan technológiával, gyártási szaktudással, kutatási eredménnyel, amelyet nem közvetlenül, hanem egy-egy részegységben, magasabb értékű alkatrészben, molekulában stb. „testet öltve” bocsát a leányvállalat rendelkezésére.

A transzferárak használata tekintetében többek között *Clausing* [1998] bizonyította, hogy az amerikai transznacionális vállalatok és külföldi leányvállalataik közötti kereskedelemben jelentős szerepet játszik az adóminimalizálási törekvés. Az 1982 és 1994 közötti időszakban ugyanis ebben a kereskedelmi forgalomban az USA és az alacsonyabb adókulcsot alkalmazó országok közötti vállalaton belüli kereskedelem amerikai szempontból kedvezőtlenebb egyenleget mutatott. Az adóminimalizálási törekvés befolyásolja a tanulmány szerint az USA székhelyű multinacionális cégek külföldi leányvállalatai közötti kereskedelmet is.

Az USA-beli anyavállalatok és külföldi leányvállalataik közötti kereskedelemre vonatkozó adatok jól illusztrálják, hogy a transznacionális vállalatokon belüli kereskedelem jelentősége egyre nagyobb. 1983 és 1993 között a vállalaton belüli export aránya az USA székhelyű anyavállalatok teljes exportjában 34 százalékról 44 százalékra emelkedett, importban ugyanez 38 százalék, illetve 49 százalék. Az amerikai anyavállalatok külföldi leányvállalatainak összes exportjában és importjában még magasabb volt a vállalaton belüli kereskedelem részesedése: az exportban 1983-ban 55, 1993-ban 64 százalék, az importban rendre 82 és 86 százalék. Ez az arány a feldolgozóiparban, illetve ennek bizonyos ágazataiban – például általános gépgyártás, elektronika, közlekedési eszközök gyártása – ennél is magasabb, egyes esetekben megközelítette, illetve meghaladta a 90 százalékot.

Ha a vállalaton belüli kereskedelem módját, irányát vizsgáljuk, akkor azt látjuk, hogy az adatok szerint az USA-beli transznacionális vállalatokon belüli munkamegosztás komplexebbé vált. Az ugyanazon cég hálózatán belüli, leányvállalat–leányvállalat közötti forgalom részaránya jelentősen (az 1977-es 30 százalékról 1993-ra 44 százalékra) nőtt a teljes vállalaton belüli forgalomban. A leányvállalatokon belüli kereskedelem elsősorban a fejlett országokban található leányvállalatok esetében magas – a teljes vállalaton belüli export közel 50 százalékát tette ki 1993-ban –, ami mutatja, hogyan mélyül el az integráció a hasonló fejlettségű – elsősorban európai – országokban található leányvállalatok között. Az arány kisebb a fejlődő országokban található leányvállalatok között, de a növekedés ebben a körben is jelentős (az 1977-es 15 százalékról 1993-ra 29 százalékra nőtt).

Ha az anyavállalatoktól a leányvállalatokhoz irányuló exportot kizárjuk, és csak a leányvállalatok közötti vállalaton belüli exportot vesszük figyelembe, akkor a kép még szemléletesebb: a leányvállalatoktól leányvállalatokhoz irányuló eladások aránya összességében a teljes vállalaton belüli kereskedelemben az 1977-es 37 százalékról 1993-ra 60 százalékra nőtt. 1983 és 1993 között ez az arány gyorsabban nőtt a fejlődő – elsősorban ázsiai – országok esetében, mint a fejlett országokban működő leányvállalatoknál.

Vállalaton belüli kereskedelem: befolyásoló tényezők és makrogazdasági hatások

A gazdaságpolitika alakítói, de elméleti kutatók számára is a témával kapcsolatos egyik legizgalmasabb kérdés az lehet, hogy vajon a jól bevált, a külkereskedelmet és általában a gazdasági folyamatokat alakító gazdaságpolitikai eszközökre hogyan reagál a vállalaton belüli kereskedelem? Napjainkban, amikor – ahogy az előző fejezetekben láttuk – a vállalaton belüli kereskedelem az országok külkereskedelmének, a világkereskedelemnek mind jelentősebb részét teszi ki, s a transznacionális cégek nemzetközi vállalathálózata az egyes nemzeti gazdaságokban egyre fontosabb szerepet játszik, befolyásolható-e és hogyan ez az áru- és szolgáltatásmozgás?

A viszonylag csekély számban rendelkezésre álló nemzetközi vizsgálat szerint a vállalaton belüli kereskedelem – a „normál” külkereskedelemhez képest – eltérően reagálhat olyan tényezőkre, illetve gazdaságpolitikai eszközökre, mint amilyen például az árfolyam, a relatív árak, az adók, a verseny, egyes kereskedelempolitikai eszközök. Ezek módosulása jelentősebb és az elmúlt évtizedekben jól leírt és elemzett mozgásokat indukálhat a „normál” külkereskedelemben.

Clausing [2000] szerint empirikusan is igazolható, hogy a vállalaton belüli kereskedelem másképpen viselkedik az olyan kétoldalú kereskedelmi mozgásokat meghatározó

változók módosulása esetén, mint a jövedelem, az egy főre jutó jövedelem, az árfolyamok és a partnerországok közötti távolság. Az empirikus modellekben ugyanakkor nehezebb meghatározni, illetve előre jelezni azt, hogy a vállalaton belüli kereskedelem hogyan reagál a fenti tényezők változására.

A vállalaton belüli kereskedelemnek az árfolyamokra történő reagálását illetően a szakirodalom tanácstalan, az empirikus tanulmányok egyik fele szerint a vállalaton belüli kereskedelem rugalmasabban és gyorsabban reagál az árfolyamváltozásokra a „normál” külkereskedelemmél. A szerzők másik csoportja szerint ennek ellenkezője, a lassú, késleltetett reakció a jellemző, mivel a transznacionális vállalati hálózat, a több országban, szét-szórva elhelyezkedő termelési kapacitások, és éppen a vállalaton belüli kereskedelemben alkalmazott, a költségeket kevésbé tükröző elszámoló árak miatt hosszabb ideig képes nem tudomásul venni az árfolyamváltozás hatását (Clausing, 2000).

A vállalaton belüli kereskedelmi áramlásokat erőteljesen befolyásolhatják, sőt vezérelhetik adómegefontolások is. Egyrészt az anyavállalatot arra indíthatják, hogy az alacsonyabb adókulcsokkal rendelkező országban fektessen be, illetve itt fejlessze tevékenységét. Másrészt az egyes fogadó országokban alkalmazott különféle adókulcsok arra ösztönözhetik a vállalati központot, hogy a vállalaton belüli kereskedelemben alkalmazott árak és mennyiségek változtatásával jövedelmét az alacsonyabb adókulcsú országba összpontosítsa, és így minimalizálja a teljes vállalati szintű adófizetést. Így az alacsonyabb adókulcsú országok – minden más feltételt egyenlőnek véve – nemcsak nagyobb volumenű működő tőkét vonhatnak, nemcsak magasabb lehet kereskedelmi forgalmukban a vállalaton belüli kereskedelem részesedése, de kedvezőbb lehet külkereskedelmi mérlegük egyenlege, illetve magasabb lehet folyó fizetési mérlegükben a profitrepatriálás. Ennek megfelelően a vállalaton belüli kereskedelemben alkalmazott ún. transzfer- vagy elszámolóárak meghatározása és alakulása a „normál” külkereskedelemben alkalmazottól jelentősen eltérhet.

A fenti probléma különösen erősen jelentkezik az Európai Unió esetében, ahol a tagállamok közötti áruáramlás teljesen szabad, az egységes elszámolópenz bevezetése folyamatban van, viszont az egyes tagországok adókulcsai jelentős mértékben eltérnek egymástól. Az euró bevezetésével jelentkező könnyebb költség-összehasonlíthatóság a vállalaton belüli kereskedelem további növekedését eredményezheti, és végképp minimalíssá teheti a kimutatott kereskedelmi forgalomban a relatív költségek és a komparatív előnyök hatását.

A működőtőke-befektetések és a kereskedelem előtti akadályok csökkentése, a piacok megnyitása a transznacionális vállalatok előtt, bekapcsolódás az integrált nemzetközi termelési rendszerekbe, a vállalaton belüli kereskedelem térhódítása a gazdaságok nemzetközi kereskedelmében hatással van mind a fogadó, mind a küldő ország gazdasági fejlődésére.

Statikus hatások

A transznacionális vállalatokon belül – hatékonyságorientált befektetések esetén – a különböző országokban működő leányvállalatok azokra a résztvékenységekre szakosodnak, amelyekben komparatív előnyük van. A vállalaton belüli szakosodás azonban azt is jelenti, hogy az integráció sokkal szorosabb, illetve a szakosodás szűkebb területre koncentrálódhat, mint a hagyományos komparatív előnyök szerinti tevékenységelhelyezés esetén. Sőt, mivel a cégek „finom szabályozással” keresik a telephelyi előnyöket, a széles körű adottságokkal rendelkező országoknak kedvező lehetőségük adódik nemcsak egyedi termékek, alkatrészek előállítására, hanem funkcionális tevékenységek (pénzügyek, könyvelés, adatfeldolgozás stb.) végzésére is. Így, míg egy önálló („stand alone”)

leányvállalat a végtermékek teljes skáláját termeli a helyi piacra, addig az integrált rendszerben működő leányvállalat annak a terméknek, részegységnek, alkatrésznek, szolgáltatásnak az előállítására tud koncentrálni, amelyben a helyi adottságok a legjobbak, amelyeket növekvő mértékben képes a regionális vagy a globális piacra exportálni a transznacionális vállalat globális stratégiájához illeszkedve, annak piaci rendszerén keresztül. Azt mondhatjuk tehát, hogy a vállalaton belüli kereskedelemben azok a termékek, szolgáltatások mozognak, amelyek előállításában az adott leányvállalatoknak a legnagyobb komparatív előnyük van.

Számtalan cég, elsősorban Ázsiában, de részben Latin-Amerikában és Közép-Kelet-Európában is már része a transznacionális vállalatok integrált termelési rendszerének. Ezek az országok kezdetben az integráció egyszerű formáival munkaintenzív módon kapcsolódnak a transznacionális vállalatok rendszerébe, később számos sikertől elmozdulnia a technológiaintenzív tevékenységek felé. Jó példa erre néhány ázsiai ország elektronikai ipara.

A munkamegosztásban való részvételnek a fogadó ország számára természetesen vannak kockázatai. A rizikó annál nagyobb, minél tágabb földrajzi körben képes a transznacionális vállalat alvállalkozókat válogatni (hiszen ilyenkor az „egész világ” a versenytárs), illetve minél nagyobb mértékben áll a versenyképesség nyomásának kényszerűsége alatt. A sebezhetőség tovább növekedhet, ha a specializáció szűk területekre koncentrálódik, érzékeny a technológiai változásokra és könnyű egyik telephelyről a másikra áthelyezni (például ha csak az olcsó munkaerőre épít).

Dinamikus hatások

A működőtőke-befektetések és a kereskedelem rendkívül erős kölcsönös kapcsolata és függősége – a technológiai utoléréseken és innováción keresztül – hat a működőtőke-befektetéseket vonzó országok gazdaságának átalakulására, gazdasági növekedésére. A transznacionális cégek rendszerében kialakult vállalaton belüli munkamegosztás következtében a leányvállalatok nemcsak sokkal jobban, hatékonyabban igazodnak a számukra adódó statikus komparatív előnyökhöz, hanem növekvő mértékben képesek azokra a tevékenységekre összpontosítani, ahol a helyi innovációs potenciál nagyobb, illetve növekvő. A multinacionális vállalatok – a világszerte tapasztalható liberalizálás miatt – egyre kevésbé építhetnek a védett piacok által biztosított profitra, ezért egyre nő a jelentősége a növekvő termelékenységből, innovációból keletkező jövedelmeknek (például a magas színvonalú tudás és az alacsonyabb költségek kedvező kombinációja). Ezért igyekeznek feltárni valamennyi leányvállalatnál a helyi innovációs és termelékenységi forrásokat, amelyek részei lehetnek a termelés, a marketing regionális vagy globális stratégiájának. A földrajzilag szétszórott innovációs és termelékenységi előnyök a globális stratégián keresztül kombinálódhatnak, és ha a közvetlen helyi felhasználásnál tágabban érvényesek, akkor szétterjedhetnek a teljes vállalati rendszerben.

Az ebből potenciálisan fakadó előny a fejlődő és az átalakuló országokban függ az anyavállalat által a leányvállalatnak biztosított részszereptől, a hálózaton belül elfoglalt helytől, a regionális funkciótól. A pusztán összeszerelő tevékenységeken keresztül például az utolérési, tovaterjedési hatás korlátozott. Az ilyen típusú tevékenységek földrajzilag erősen mobilak, és kevésbé kötődnek a fogadó gazdasághoz. Az összeszerelő szerepébe zárt leányvállalatnak kisebb a lehetősége az innovációra, mint a korábbi önálló, a vertikális lánc – a kutatástól a disztribúciótól – valamennyi szintjén tevékenykedő leányvállalatnak. A kutatás és a technológiai kezdeményezés lehetőségének hiánya miatt a leányvállalat nem tudja megváltoztatni a fogadó országban a komparatív előnyöket, s hosszabb távon is kizárhatja az országot az iparág fejlődési folyamataiból. Ha azonban a fogadó ország az

olcsó béren kívül olyan lokális előnyökkel rendelkeznek, amelyek jelentősége van a transznacionális vállalatok számára piaci, versenyképességi előnyeik növelése szempontjából (például alacsony telephelyi költségek magas képzettségű, innovatív munkaerővel, kedvező infrastrukturális környezettel, esetleg célzott befektetésösztönzési rendszerrel), akkor nemcsak összeszerelő tevékenységek, hanem innováció- és kutatásintenzív tevékenységek számára is vonzó telephelyül szolgálhat. Ebben az esetben a leányvállalat érdemi központtá válik a transznacionális hálózaton belül, s a fogadó ország komparatív előnye az adott iparágban progresszíven nőhet és szilárdabban épülhet egy koherens helyi beszállítói, háttérpári rendszerre. Az ilyen típusú leányvállalatok növekvő mértékben specializálódhatnak kutatásintenzív termékek termelésére és exportjára, vagyis innovatívabb és magasabb hozzáadott értékű tevékenységekre. Vállalaton belüli kereskedelmét is az ilyen típusú termékek dominálják, s külkereskedelme így a komparatív előnyök lehető legteljesebb kihasználására épülhet. A fogadó ország tehát ráállhat a technológiai utolérés és a folyamatos gazdasági fejlődés pályájára.

Ma már találunk példákat a fenti fejlődési útra néhány ázsiai ország esetében. Többek között Szingapúr esete figyelemre méltó, hiszen itt számos kutatásintenzív tevékenység települt meg (például biotechnológia). Európában hasonló fejlődési utat járt be Írország. Az átalakuló gazdaságok eddigi, ilyen irányú tapasztalatai még feldolgozatlanok.

Felhasznált irodalom

- Clausing, K. A.* [1998]: The Impact of Transfer Pricing on Intrafirm Trade. NBER Working Paper, No. W6688., augusztus.
- Clausing, K. A.* [2000]: The Role of Multinational Firms in International Trade: Patterns of US–EU Trade and their Policy Implications. CEPS, Brussels.
- Dobson, W.* [1997]: Multinationals and East Asian Integration. Institute of Southeast Asian Studies. Singapore.
- Encarnation, D.* [1994]: The Regional Evolution of Japanese Multinationals in East Asia: A Comparative Study. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Massachusetts.
- King, Elisabeth* [1994]: Transfer pricing and valuation in corporate taxation. Federal legislation vs. administrative practice. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- Ramstetter, E.* [1997] Thailand: International Trade, Multinational Firms and Regional Integration. In: *Dobson, W.* [1997].
- Reynolds, Ck.* [1999]: The Value og the „Asian Model” in the Aftermath of the Crisis and the Implications for APEC. University of Brunei Darussalam.
- Rolfe, Chris* [1993]: International transfer pricing. CCH Editions for Coopers and Lybrand, Bicester, Oxfordshire.
- Tang, Roger W. Y.* [1993]: Transfer Pricing in the 1990's. Tax and Management Perspectives. Quorum Books, Westport, CT-London.
- UNCTAD [1996]: World Investment Report, 1996. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD [1999]: World Investment Report, 1999. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD [2000]: World Investment Report, 2000.
- UNCTAD [2001]: World Investment Report, 2001.
- Yue, C.* [1997] Singapore, Advanced Production Base and Smart Hub of the Electronics Industry. In: *Dobson, W.* [1997].
- Williamson, O.* [1979]: Transaction Cost Economies: The Governance of Contractal Relations Journal of Law and Economics, 22., 236–261. o.
- Zeile, W. J.* [1994]: Characteristics of Foreign – Owned US Manufacturing Establishments. Bureau of Economic Analysis (<http://www.bea.doc.gov/bea/ai/0194ied/maintext.htm>)
- Zeile, W. J.* [1997]: US intrafirm Trade in Goods. Bureau of Economic Analysis (<http://www.bea.doc.gov/bea/ARTICLES/INTERNAT/BIA/1997/0297iid.pdf>)

Magyarország reálgazdasági integrációjáról

Érzékeny-e a magyar export a külföldi kereslet ciklikus ingadozásaira?

BUZÁS SÁNDOR – HABUDA JUDIT – NOVÁK CSABA

*A magyar gazdaság reálgazdasági integrációjával kapcsolatos eredményeink ellentételesek a külföldi irodalom Magyarországra vonatkozó részével. Buch és Lücke [1999] nem találtak szoros strukturális kapcsolatot a Németország által reprezentált EU-mag és a magyar gazdaság között. Eredményeik azt mutatták, hogy a két ország gazdaságai között viszont kimutatható a ciklikus kapcsolat. Bár szerintük ezek a megfigyelt jellegzetességek kereskedelem révén jöttek létre, mégis csak a két ország ipari termelésének mozgását elemzik. A munkában mi az általuk használatnál közvetlenebb mérőszámot használunk a reálgazdasági integrációra: magát a kereskedelmet. Eredményeink szerint az árversenyképesség, a külföldi ipari termelés és a beáramló külföldi közvetlen tőkebefektetés segítségével kimutatható a szoros strukturális kapcsolat Németországgal. Meglepő módon azonban a ciklikus kapcsolatban csak a reálárfolyam és a külföldi közvetlen tőkebefektetés játszik szerepet, míg a külföldi ipari termelés nem. A Németországba irányuló export a külföldi kereslet trendingadozására rendkívül érzékeny, míg a ciklikus ingadozásra nem.**

A közgazdasági kutatások visszatérő témája a gazdaságok közötti integráció. Magyarország esetében az Európai Unióhoz történő csatlakozás teszi különösen aktuálissá az ezzel kapcsolatos munkákat. Bár a tagjelölt gazdasági uniós integráltsága nem formális felvételi kritérium, senki nem vonja kétségbe, hogy azon országoknak könnyebb uniós tagságot elnyerni, és később beilleszkedni, amelyek már a felvétel előtt is megfelelően szoros gazdasági szálakkal kötődnek a tagországokhoz. Nem csoda, hogy számos jelenlegi kutatás – itthon és külföldön – irányult ennek a viszonyoknak a mérésére és számszerűsítésére. A kutatások vagy a különböző országok nominális változói (kamatok, árak, pénzmennyiség), vagy a reálváltozók közötti kapcsolatot vizsgálják (például ipari termelés, GDP, kereskedelem, foglalkoztatottság, befektetések). Az általunk végzett elemzés Magyarország reálgazdasági integrációjának egy aspektusát veszi górcső alá.

A magyar és más közép-európai gazdaságok és az EU-mag közötti reálgazdasági integrációt többen vizsgálták az elmúlt időben, és meglepően eltérő eredményekre jutottak. Vannak szerzők, akik szerint (Boone – Maurel, 1998) a közép-európai országok és az EU

* A számítások a GM Közgazdasági Elemző Központjával együttműködve készültek. Megjegyzéseikért, észrevételeikért köszönettel tartozunk *Éltető Andreának, Inotai Andrásnak Szalavetz Andreának és Szilágyi Katalinnak.*

Buzás Sándor, az MTA Világgazdasági Kutató Intézetének munkatársa.

Habuda Judit, a Gazdasági Minisztérium főosztályvezetője.

Novák Csaba, az MTA Világgazdasági Kutató Intézetének munkatársa.

magja között már megfelelő a reálintegráció. Mások (Buch – Döpke, 1999) ezzel szemben arra a következtetésre jutottak, hogy a két régió monetáris integrációja előbbre jutott a reálgazdasági integrációnál, bár valójában egyik szempontból sem kielégítő még a helyzet. Az alábbiakban nem foglalkozunk a monetáris integrációval, csak a reálintegrációval, és annak is csak egy kérdésével, a magyar export viselkedésének magyarázatával. Sajnos a többi közép-európai ország megfelelő adatai nem álltak rendelkezésünkre, pedig egy megalapozottabb komparatív elemzéshez erre szükség lett volna.

Buch és Döpke [1998] országok páronkénti kapcsolatában vizsgálják a havi ipari termelés volumenének mozgását. A referenciaország Németország, amely az EU-magot reprezentálja. Egyrészt azt vizsgálják, hogy van-e és milyen hosszú távú kapcsolat az EU-tagországok között (a mag és a magon kívüli országok között), és ez mennyire különbözik a csatlakozni kívánó országok és az EU-referenciaország között megfigyelt viselkedéstől. A szerzők szerint a megfelelő ipari volumenindexek szoros együttmozgása (kointegrációs kapcsolata) a hosszú távú reálintegráció meglétére utal. Úgy találták, hogy míg a referenciaország és a többi EU-tagország között létezik a kointegrációs (hosszú távú) kapcsolat, addig a csatlakozó országok és az EU-magország között nincs ilyen. Mi több, míg az előbbi relációban a ciklikus ingadozások kapcsolata is szorosnak bizonyult, addig az utóbbiban csak Magyarországra és Lengyelországra lehetett kimutatni a ciklikus komponensek közötti valamilyen együttmozgást, az összes többi csatlakozni kívánó ország esetében nem. A szerzők a szokásos transzmissziós mechanizmussal magyarázzák a megfigyelt (akár hosszú, akár rövid távú) kapcsolatot, mégpedig a referencia- és az egyes vizsgált országok közötti kereskedelemmel. Tehát például a magyar és a német ipari volumenindex közötti kapcsolatnak az export révén kellene létrejönnie. Ha ez így van, akkor nyilvánvalóan érdemes lenne közvetlenebb mérőszámot használni a reálintegrációs kapcsolat tesztelésére: magát az exportot. Az eddigiek alapján tehát a hazai export és a külföldi ipari termelés között kellene megfelelő kapcsolatot találjunk.

Melyek a fontos megfigyelhető változói az elemzésnek?

Eljutottunk az export magyarázatának kérdéséhez. Az exportegyenletnek nagyon sokféle specifikációja van (Goldstein – Khan, 1985, Deardorff, 1985). A legegyszerűbb idősoros modellek kétféle változót tartalmaznak, mégpedig az árversenyképesség valamilyen mérőszámát és a külföldi keresletet. Az árversenyképességre a reálárfolyamot, a relatív egységköltséget vagy a relatív munkaerőköltséget lehet használni a bilaterális egyenletekben (Marsh – Tokarick, 1996). A külföldi kereslet mérőszámaként használatos a külföldi GDP, az ipari termelés (az előző proxyjaként) és a teljes import. Az utóbbi használata azért elterjedtebb, mert már mutatja, mennyi kereslet jut a külföldi termelőkre összesen, és azok egymás között versenyezhetnek a magasabb részesedésért. Az adatállománytól függően különböző regressziós exportmodellezési stratégiák léteznek. 1. A gravitációs modellekben az ár és a külföldi kereslettel kapcsolatos változók mellett a két ország közötti távolság a kulcsmagyarázó, a keresztmetszeti (Deardorff, 1985) és a panel-módszerek terjedtek el (Mátyás, 1997). A panelmódszerek azért különösen hasznosak, mert segítségükkel azonosítani lehet a kereskedelem időben állandó tényezőit is. Ebben az elemzési keretben szerepe van az ország- és relációs-specifikus tényezők becslésének, amely igen gazdag elemzést tesz lehetővé (Jakab – Kovács – Oszlay, 2000). 2. Az export idősoros modellezésében viszont jóval kevesebb változót szokás (és lehet) figyelembe venni (Jakab – Kovács – Lőrincz, 2000). Az átmeneti országok jellemzésére az idősorok rövidségének és homogenitásának problémája miatt a gravitációs megközelítésnek nagyobb létjogosultsága lehet.

Az exportkeresleti függvények becslése az 1960-as években vált fontossá, amikor elterjedt nézet (Singer, 1956) volt, hogy a szegény országok felzárkózásának fő akadálya, hogy az exportra vonatkozó jövedelemrugalmasságuk a fejlett országokhoz képest alacsony, míg árrugalmasságuk magas. A korai számítások azonban ezt az okfejtést nem igazolták (Houthakker – Magee, 1969). Ezek után merült fel az a kérdés, hogy milyen kereskedelmi elaszticitások mellett értek el egyes országok, főleg Ázsiában, komoly exportnövekedést és felzárkózást. A számos akkori módszertani kérdés (összefoglalja: Goldstein – Khan, 1985) mellett az egyik legérdekesebb eredmény az volt, hogy az USA-ba irányuló japán exportot a kínálati tényezők magyarázták leginkább (a megfelelő kapacitások létrejötte), amelyhez képest a szokásos keresleti függvény változói kevésbé fontosak (Hooper, 1978). A vita, hogy vajon a keresleti változók vagy a kínálati oldal fontos-e a sikeresnek mondható országok exportjában, tovább folytatódott az ázsiai felzárkózási folyamat kiterjedésével. Hooper [1978] érvelése szerint az exportkereslettel kapcsolatos jövedelmi és árelaszticitásokat jócskán túlbecsülték. Szerinte fontos kihagyott változók vannak, amelyek a kínálati oldalt reprezentálják. Ha ezeket figyelembe vesszük, a keresleti elaszticitásokat jóval alacsonyabbnak találjuk, és így az exportkereslet valós paraméterei a Singer-féle elképzelésekhez állnak közelebb. A sikeresen felzárkózó országokban tehát a kínálati oldal jó szereplése adhat optimizmusra okot. Később, az új adatok fényében Redel [1987] újra a kínálati elaszticitások relatíve fontos szerepét hangsúlyozta, míg mások (Muscatelli – Stevenson – Montagna, 1995) a keresleti elaszticitások fontossága mellett érveltek. Az új irodalomban azonban már új, nem stacionárius idősor-elemzési módszereket is alkalmaztak. Időközben új kereskedelem- és növekedésemleket is létrejöttek, amelyek új exportváltozókat is javasoltak, illetve egyes szakáson meglevők újrainterpretálását jelentették.

A hagyományos munkákban a kínálati oldalt valamilyen tőkeállomány-adattal szerepeltették. Az új kereskedelem- és növekedésemleletekben azonban az export, illetve a termelés növekedésének az oka a termékek új változatainak megjelenése.¹ A változatok számának emelkedése a tőkeállomány növekedését is jelenti, ezért a tőkeállomány alakulása e modellek szerint a változatok számának is jó indikátora (Krugman, 1989). Ezért az új elméleteken alapuló exporttegyenletekben (Muscatelli – Stevenson – Montagna, 1995) a tőkeállomány mérőszáma mint keresleti változó jelenik meg, hiszen a termék vonzereje nő a változatok számának emelkedésével. A kapacitások kínálati tényezőként történő szerepeltetése a hagyományos kereskedelmi magyarázatok szerint is ésszerű. Egyszerű komparatív statikával bemutatható (Buzás – Habuda – Novák, 2001), hogy a beszállító országban a külföldi végtermékkereslet visszaesése nem feltétlenül vezet az export csökkenéséhez. Ha a végterméket gyártó, tőkében gazdag országban van beszállító (intermedier) termelés, és továbbá a tőkében szegény országban csak a beszállító termék-előállítását tételezzük fel, és a két ország között a tőkeáramlás szabad, akkor a külföldi végtermék-termelés visszaesése nem feltétlenül jelenti a tőkében szegény országból származó beszállítások és az export visszaesését. Ha a tényezőárak különbsége megfelelő, tőkében szegény, csak beszállítószektorral rendelkező országban a végtermék-termelés csökkenése miatt bekövetkező exportcsökkenést ellensúlyozhatja a tényezőáramlásból fakadó exportnövekedés. Nem ésszerűtlen feltételezni azt, hogy a végtermékgyártók költségérzékenysége megnő recesszió idején, ezért rászoríthatják otthoni beszállítóikat, hogy kitelepítsék termelésüket a tőkében szegényebb országba. Ekkor a tényezőáramlás a tőkében gazdag ország beszállító szektorának zsugorodásából származhat. A két hatás relatív fontosságának megítélése empirikusan vizsgálendő.

¹ Itt az azonos termék több minőségi változatára vagy ugyanazon termék azonos minőségű, de különböző változataira kell gondolni.

Mind a hagyományos, mind az új kereskedelemelmélet szerint az új kapacitások fontosak az export magyarázatában. Az előbb vázolt (a *Heckscher–Ohlin modellen* alapuló) érvelés szerint a relatíve tőkeszegény országban minden új tőkeállomány külföldről áramlik be. Ennek proxyjául a külföldi közvetlen tőkebefektetéseket (FDI) fogjuk használni a munka későbbi részében. Az idősoros tanulmányokban nem ritka a tőkeállomány-adatok híján a kumulált beruházások szerepeltetése, kényszerű módon mi is ezt fogjuk tenni. Természetesen tisztában vagyunk azzal, hogy nem minden tőkebeáramlás külföldi közvetlen tőkebefektetés, így kénytelenek vagyunk feltenni azt, hogy csak a külföldi közvetlen tőkebefektetésnek van hatása az exportra. Azt is figyelmen kívül hagytuk, hogy a beruházások azon része, amelyik valójában hazai forrásokból származik, szintén növelheti az exportot. A becült paraméterek tehát magasabbak lesz a valóságosnál, hiszen tartalmazza majd a hazai beruházások exportra gyakorolt hatását is. A már meglévő külföldi közvetlen tőkebefektetés profitjának újraberuházását szintén nem tartalmazza adatsorunk.

A hazai olvasó számára az export és a külföldi közvetlen tőkebefektetés kapcsolatának elemzése önmagában nem újdonság, hiszen születtek már alapos elemzések (*Éltető*, 1998, *Éltető – Sugimoto*, 2001; *Hamar* 2001), amelyek a külföldi közvetlen tőkebefektetés és az export közötti szoros pozitív kapcsolatra utaltak. Ezek túlnyomó része azonban nem használt olyan módszereket, amelyekkel parciális hatásokat lehetne becsülni. Kivételnek számít *Jakab – Kovács – Oszlay* [2000], akik a külföldi közvetlen tőkebefektetések hatását egy nagy, országokra épülő panel gravitációs egyenletben becsülték meg (ahol az, a várakozásnak megfelelően, pozitívnak bizonyult). Idősoros becslések is születtek az általunk vizsgált rugalmasságokra (*Jakab – Kovács – Lőrincz*, 2000), ahol kevesebb magyarázóváltozót használtak. Az utóbbi munka célja az volt, hogy kiválaszassák, hogy a nagyszámú lehetséges empirikus modell közül melyik nyújtja a legjobb előrejelzést. A mi munkánk egyszerűbb ennél, a meglévő mintaidőszakra leíró becslést készítünk, és megpróbálunk sztochasztikus trendet számítani ott, ahol lehet.

Az empirikus modell keretei

Az export értékét magyarázó három változó tehát a *reálárfolyam*, a *külföldi ipari termelés volumenindexe* és a *kumulált közvetlen külföldi tőkebeáramlás*. A modell másokhoz (*Buch – Döpke*, 1999) hasonlóan havi adatokra épít. Az exportadatot a Gazdasági Minisztérium által rendelkezésre bocsátott nyers adatokból számítottuk át külföldi valutákra. A többi változó értékeit is megfelelő nemzeti valutában számítottuk, kivéve természetesen az ipari termelés volumenindexét. Az ipari termelés ésszerű proxyja a külföldi keresletnek, mivel igen sokszor bemutatták, hogy a nemzetközi kereskedelem jelentős és növekvő része nem fogyasztási javakból áll, hanem egyre inkább iparágon belüli kereskedelem, amely főleg termelési-beszállítói inputot tesz ki. A reálárfolyam idősort így természetesen termelési árindexszel számítottuk. A külföldi közvetlen tőkebefektetési adatokra a Magyar Nemzeti Bank havi fizetésimérleg-adatait használtuk.² Ezzel az a probléma, hogy ez csak aggregált adatot jelent, márpedig igazából külön német, osztrák, olasz adatokra lett volna szükség a bilaterális számításokhoz. A bilaterá-

² Felmerülhet a kérdés, hogy a vámstatisztikából származó exportot miért a fizetési mérlegből származó külföldi közvetlen tőkebefektetési adattal magyarázzuk. Elvi oka nincs, hogy miért kellene az egyik vagy a másik adatot használni, a fizetésimérleg-adat csak annyit jelent, hogy ugyanaz az export csak későbbi havi adatban jelenik meg, mint a vámstatisztikai mérés adata. A két adatsor közötti különbség kialakulását és kezelését pedig olyan kérdésnek tekintjük, amelyet remélhetőleg az adatokat publikálók egyszer kezelni tudnak majd.

lis adatokból azonban nem elég hosszú a visszamenőleg rendelkezésre álló publikált idősor. Az aggregált adatsor csak akkor lenne tökéletes, ha a beáramló külföldi közvetlen tőkebefektetés az exportot minden relációban ugyanolyan százalékban emelné, ami valószínűtlen. Az aggregált adatsor valamennyire így is informatív, hiszen a külföldi közvetlen tőkebeáramlásban például a Németországból származó részesedés köztudottan nagyon magas, és a német tulajdonú vállalatok hajlamosabbak Németországba exportálni. Ennek megfelelően valószínűbb, hogy a német export vizsgálatakor találunk hosszú távú strukturális kapcsolatot, mint például az olasz esetben, hiszen az utóbbinak a teljes tőkebeáramlásban betöltött súlya szokásosan jóval kisebb. A külföldi közvetlen tőkebeáramlással kapcsolatos adatokat is nemzeti valutában állandó áron vettük figyelembe. Minden adatot, amely nem volt szezonálisan igazítva (például az exportadatok), 12 havi mozgóátlaggal tisztítottunk. Egyetlenes logaritmikus regressziós keretben, ha a külföldi közvetlen tőkebefektetést (az új kereskedelemelméletnek megfelelően) keresleti tényezőnek tekintjük, egy hosszú távú exportkeresleti függvény elaszticitásait becsljük meg. Ha azonban a külföldi közvetlen tőkebefektetést kínálati tényezőnek tekintjük, akkor legfeljebb egy redukált formájú egyenletet becsülhetünk meg, és nem tudjuk azonosítani a strukturális paramétereket, amelyeket keresünk. Az elemzés szezonálisan igazított inputadatait az 1–5. ábrán tüntettük fel.

A nem stacionárius idősorelemzésben szokásos lépéseket követjük, amelyek az alábbiak:

A) Egységgyök-tesztek,

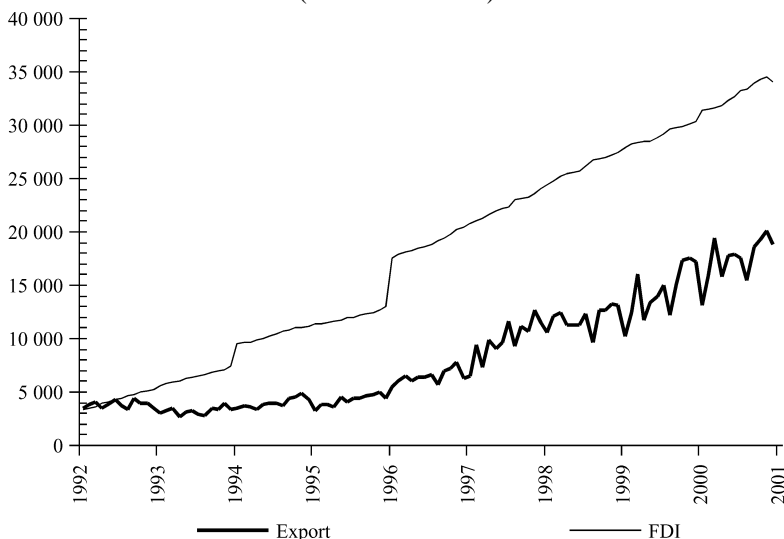
B) az ok-okozati kapcsolatok „ellenőrzésére” a Granger-kausalitás tesztet használtuk,³

C) a hosszú távú, kointegrációs kapcsolat feltárása,

D) a rövid távú, konjunkturális kapcsolat feltárására irányuló (differenciált) egyenlet becslése.

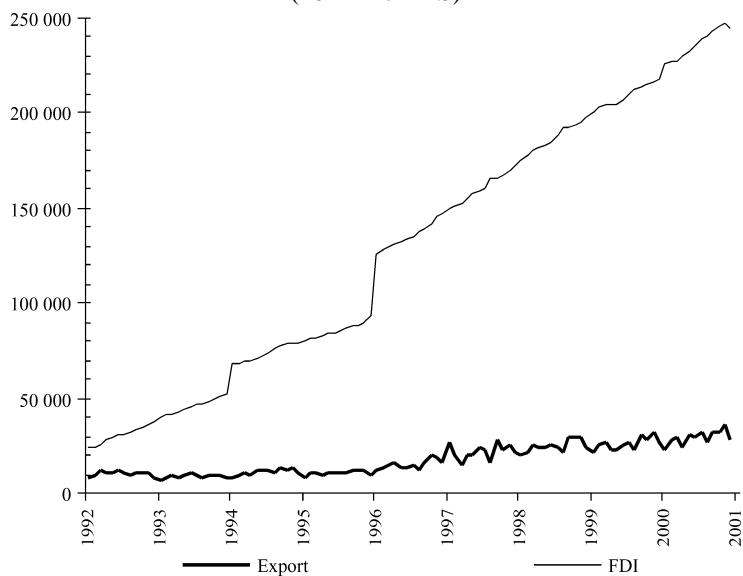
1. ábra

Havi szezonálisan igazított kumulált külföldi közvetlen tőkebefektetés és Németországba irányuló exportunk
(Millió DEM-ben)

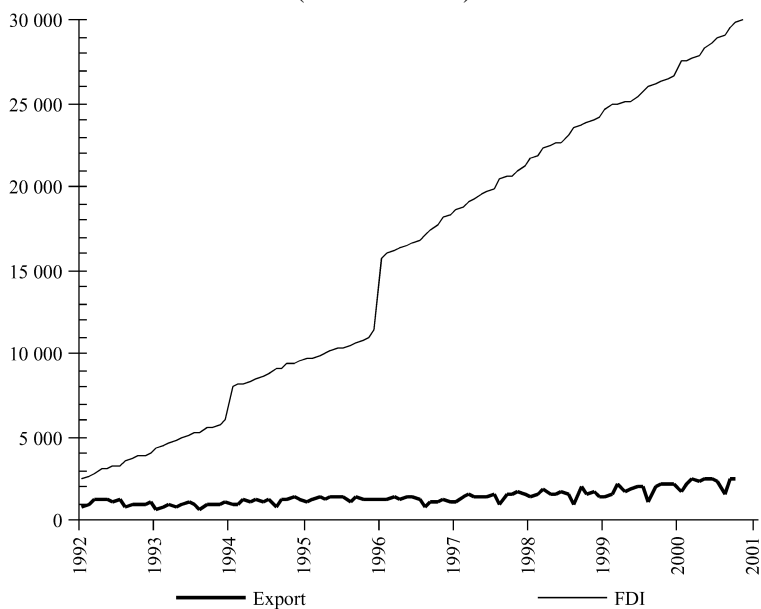


³ A Granger-okság általunk használt megengedőbb változata inkább csak azt jelenti, hogy az „ok” rövid távú változása várhatóan megelőzi az „okozatét”. Természetesen ez legfeljebb a szükségesség igazolására használható.

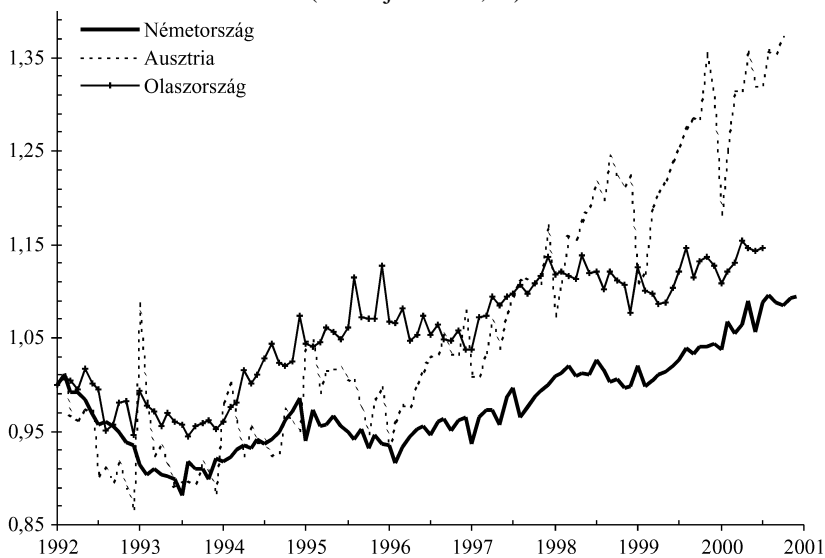
**Havi szezonálisan igazított kumulált külföldi
közvetlen tőkebefektetés és Ausztriába irányuló exportunk
(10 millió ATS)**



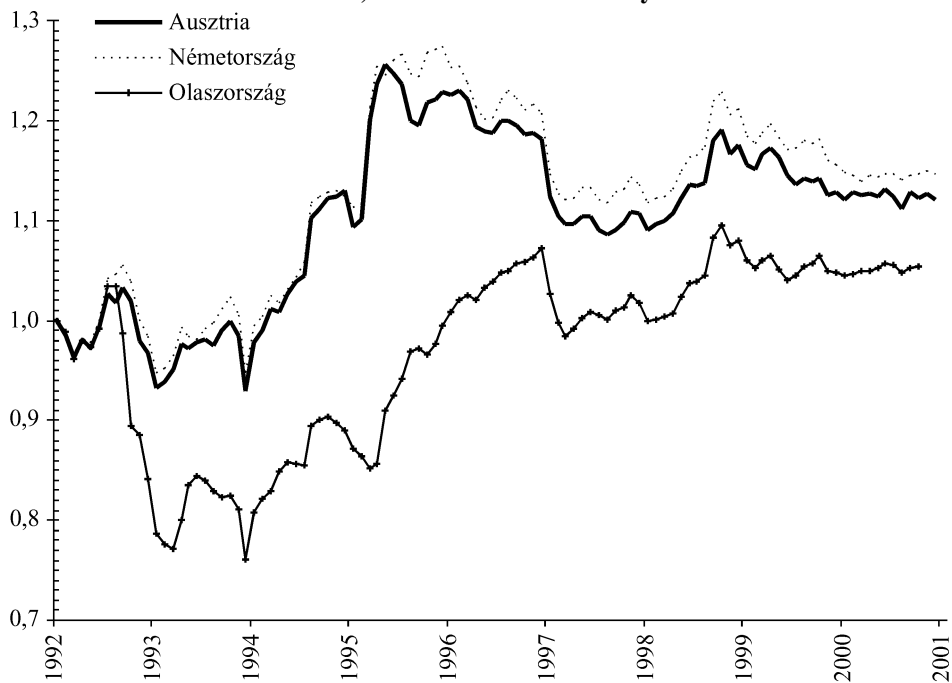
**Havi szezonálisan igazított kumulált külföldi
közvetlen tőkebefektetés és Olaszországba irányuló exportunk
(100 millió ITL)**



Havi szezonálisan igazított ipari termelés
(1993. január=1,00)



Osztrák, német és olasz reálárfolyam



A nem stacionáris idősoelemzés módszertanával nem foglalkozunk részletesebben, ezt megtették magyarul *Darvas* [1998]; *Hunyadi* [1994] és a kérdés külföldi irodalma is hatalmas (összefoglaló jellegű munkák: *Banerjee – Dolado – Galbraith – Hendry*, 1993; *Harvey*, 1993; *Hamilton*, 1994; *Maddala – Kim*, 1998). Az *A. mellékletben* röviden bemutatjuk az általunk használt kointegrációs módszert. Az irodalom két fontos eredményét emelnék ki itt: 1. Ha két (vagy több)⁴ idősor között olyan hosszú távú egyensúlyi kapcsolat van, amely nem engedi, hogy szisztematikus különbségek alakuljanak ki a magyarázó változók egy állandó kombinációja és a magyarázott változó között, akkor a két (vagy több) idősor kointegrált. A magyarázó változókból számított sztochasztikus trend kointegrált a ténylegesen megfigyelt idősorral, esetünkben az exporttal (lásd a 6. ábrát). 2. Az ilyen kointegráló, egyensúlyi kapcsolat a legkisebb négyzetek módszerével (OLS) jó tulajdonságokkal becsülhető. A modell egyensúlyi stabilitása garantálja, hogy nem hamis regresszióról van szó, ahol a magas szignifikanciaszintet csak az okozza, hogy a magyarázó változóknak trend van.

A. A kointegrációs kapcsolat keresésekor fontos, hogy minden, a vizsgálatba bevont változó egységgyökfolyamat legyen. Az egységgyökfolyamatokkal leírható idősorokban van olyan autoregresszív paraméter, amelynek értéke egy. Ezeknek az idősoroknak teljesen más tulajdonságai vannak, mint az olyan idősoroknak, amelyekből ez a sajátos autoregresszív paraméter hiányzik, ezért fontos, hogy ezt az esetet figyelembe vegyünk. Mivel a legtöbb gazdasági idősorban trend van, ezért azt a lehetőséget is szokászerűen megvizsgálják, hogy az egységgyökfolyamat egy determinisztikus trend körül bolyong-e. Közgazdasági szempontból azért fontosak az adott idősor tulajdonságai, mert az egységgyök nélküli folyamatok gyorsan térnek vissza a determinisztikus trendhez, míg az egységgyökkel rendelkezők nagyon lassan. Ha nem találunk ilyen egységgyökfolyamatokra jellemző paramétert, akkor az idősort regressziós keretben egy egyszerű trend beillesztésével vizsgálhatjuk, ellenkező esetben a differenciálást javasolja az irodalom. Régebben az egységgyökfolyamat jelenléte igen rossz hírt jelentett az alkalmazott kutató számára. Nem csoda, hiszen ha a szokásos regressziós keretben a trend hatásától esetleg már megszabadult, még mindig azzal a problémával kellett szembenéznie, hogy becsült paramétereinek olyan tulajdonságai vannak, amelyek alkalmatlanok következtetések levonására a szokásos tesztek alapján. A kointegráció módszertana ebből a helyzetből jelentett némi egerutat. A makrogazdasági idősorok között különösen gyakoriak az egységgyökfolyamatok. Egyszerűbben fogalmazva, ha sikerül közgazdaságilag releváns, stabil és egyensúlyi tulajdonságokat mutató kapcsolatot találni ilyen egységgyökfolyamatok lineáris kombinációja között, akkor kointegrációval van dolgunk, és ennek a hosszú távon valószínűleg állandó kapcsolatnak a paraméterei viszonylag egyszerűen becsülhetőek.

A szezonálisan tisztított idősorokon egységgyök-teszteket végrehajtva azt találtuk, hogy minden felhasznált idősorunk egységgyök-folyamat. Ennek ellenőrzésére különböző feltevésekkel (az egyenletben vagy csak konstans, vagy konstans és trendet együtt, vagy egyiket sem szerepeltettük) élő *Phillips–Perron-teszteket* használtuk. Az eredményeket az *A mellékletben* foglaltuk össze.

B. A változók közötti okozati kapcsolatok vizsgálatára a *Granger-oksági* teszteket néztük meg. E szerint minden magyarázó változónk (a reálárfolyam, a külföldi keresletet helyettesítő ipari termelési index és a külföldi közvetlen tőkebefektetés állománya)

⁴ A vizsgálatba bevont idősoroknak azonos fokon kell integráltaknak lenniük. Ez azt jelenti, hogy ugyanannyiszor kell differenciálni őket, ha stacionárius idősort akarunk kapni.

Granger-oka az exportnak, kivéve az osztrák ipari termelést, amely nem Granger-oka az Ausztriába irányuló magyar exportnak.⁵

A Granger-okság vizsgálata tulajdonképpen azt jelenti, hogy egy stacionárius változó (x) aktuális értékét megpróbáljuk magyarázni elmúlt időszakai értékeivel, majd ezt az egyenletet kiegészítjük egy másik stacionárius változó (y) késleltetett értékeivel. Amennyiben így sikerül javítani előrejelzésünket, azt mondjuk, hogy y Granger-oka x -nek. Ezt a vizsgálatot is elvégeztük, azonban két tényrt figyelembe kell vennünk az eredmények értelmezésekor. Egyrészt mivel a vizsgálat stacionárius idősorokra végezhető el, ezért természetesen eredeti idősoraink első differenciáira írtuk fel az egyenleteket, tehát a pozitív eredmény az idősorok változása közötti kapcsolatra utal. Másrészt fontos megjegyeznünk, hogy a Granger-okság semmiképpen sem keverhető össze a mindennapi életben használt okság fogalmával, azaz nem mondhatjuk, hogy y változása miatt változik meg x , csak annyit, hogy y lineárisan informatív x jövőbeli értékeire nézve.

C. A hosszú távú, kointegrációs kapcsolat általunk használt módszertanát a *B. mellékletben* röviden ismertetjük. Olaszországra nem találtunk kointegráló vektort, ami arra utal, hogy nincs hosszú távú kapcsolat az oda irányuló export és a magyarázó változók között, így az export trendjét sem lehet azonosítani. Egy-egy vektort találtunk Ausztriára és Németországra is, amelyek előjelei a vártnak megfelelőek, kivéve a reálárfolyamét, amelyé fordított – pozitív helyett negatív. Érdekes módon nem ritka, hogy az árváltozó paramétere fordított előjelet vesz fel (*Buzás – Novák*, 1999). Ez valószínűleg általában a gazdaságokra jellemző nominális merevségeknek tudható be (*Goldstein – Khan*, 1985). Ha a beszállító vállalatok év elején havonként növekvő exportvolumenre és rögzített árra szerződnek, és például évközben negatív inputársokkók érik őket (amelyek a hazai termelői árindexben nyilvánulnak meg), akkor a havi exportjukat legfeljebb csak a következő évben tudják az új inputáraknak megfelelően megfigyelni. Addig azonban olyan export- és áradatok keletkezhetnek, amelyek a pozitív helyett negatív korrelációt mutatnak a reálárfolyam és az export között.

Ha csak az exportot és a reálárfolyamot figyeljük meg a vizsgált időszak folyamán, növekvő export mellett a reálárfolyam meredek emelkedését (tehát a forint gyengülését), majd stabilizálódását figyeljük meg. A többváltozós elemzés eredményeivel együtt ez arra utal, hogy hosszú távon más tényezők is mozgatják az exportot, mint a reálárfolyam, hiába az elméletnek nagyjából megfelelő a kapcsolat a kétváltozós keretben. 1992-re és 1993-ra a hazai irodalom az exportmodellezéssel kapcsolatos szokásos magyarázatokon kívül is említ okokat az export viselkedésére. Ezeket nagyrészt az átmeneti gazdaság speciális problémái miatt fogalmazták meg. Az irodalom gyakran a szigorú csőd törvény bevezetésének kínálatsökkentő szerepét emeli ki, továbbá azt, hogy a privatizációval a tulajdonosok által örökölt magas készletek ekkorra merülhettek ki.

A problémával részletesen foglalkozik *Kovács* [1999], és számos olyan okot említ a kilencvenes évek elejére vonatkozólag, amelyek az általunk használt modellben nem szerepelnek, ilyen például a költségvetés esetleges exportot kiszorító hatása és a monetáris politika hitelessége is. Ezen a gondon úgy próbáltunk segíteni, hogy a kérdéses évek kihagyásával készült mintán a modellt újra megbecsültük.

Fontos megjegyezni, hogy a *hosszú távú kapcsolatban* – ahol létezik – minden magyarázó változó releváns. Az export trendjét a többi változó egy állandó lineáris kombinációjával magyarázzuk, és ha bármelyiket elhagyjuk, nem találunk ilyen állandó kapcsolattal magyarázható trendet, a kointegráció megszűnik. Németország a hosszú távú

⁵ Meg kell jegyeznünk, hogy a Granger-okság vizsgálata megszokott része a kointegrációs munkáknak. Mégis vizsgálatára nem feltétlenül lenne szükség, mivel a kointegráció tesztelésére a *Johansen-módszert* használjuk. Ez a teszt ugyanis az összes változó endogenitását tételezi fel.

kapcsolatban leginkább a külföldi ipari termelés volumenindexe változására érzékeny, amelyet jelentős mértékben kiegészít a külföldi közvetlen tőkebeáramlás hatása. Azt látjuk, hogy a külföldi közvetlen tőkebefektetés elaszticitása közel egyforma a két országba irányuló exportban, és az ár-elaszticitások is hasonlóak, értékük 2,66 Németország és 2,82 Ausztria esetében. (Lásd az 1. táblázatot a jelölésekért, a 2a és a 2b táblázatokat az eredményekért.) A két külföldi ipari termeléssel kapcsolatos rugalmasság viszont igen különböző, a német mintegy nyolcszorosa az osztráknak, ami azt jelenti, hogy a német ipari termelés volumenének egyszázalékos változása nyolcszor nagyobb százalékos változást idéz elő a Németországba irányuló magyar exportban, mint az osztrák ipari termelés egyszázalékos volumenváltozása az Ausztriába irányuló exportban. A legnagyobb magyar exportőrök németországi beszállítói kapcsolatait ismerve ez nem meglepő. Ausztria esetében az ottani ipari termelés trendjének alig van szerepe a magyar export iránti keresletben, így az oda irányuló export relatíve érzékenyebb a külföldi közvetlen tőkebefektetésre és a reálárfolyamra, mint a német exportban. A 6. ábrán ábráztuk az exportot és a kointegrációs vektor által meghatározott sztochasztikus trendet.

1. táblázat

Az előforduló változók jelölése

| | |
|----------|--|
| LEXPORTS | A magyar export értéke logaritmizálva |
| LFDISA | A közvetlen külföldi tőkebefektetés állománya logaritmizálva |
| LRARFMOD | A reálárfolyam logaritmizálva |
| LINDPRMO | A külföldi ipari termelés logaritmizálva |
| ECM | A hibakorrekciós komponens |
| C | Konstans |

2a táblázat

Kointegráló vektorok (és egyben hosszú távú exportelaszticitások ellentettjei) a német és az osztrák relációban a teljes minta alapján

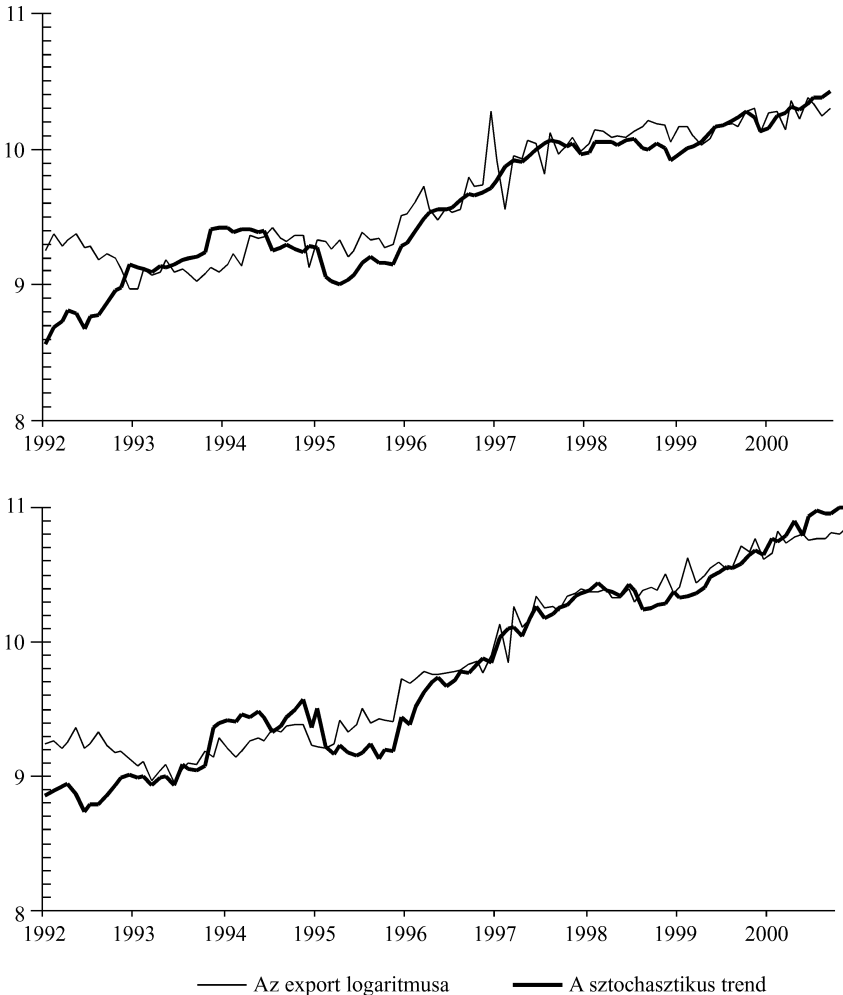
| Változók | Németország | Ausztria |
|----------|-------------|----------|
| LEXPORTS | 1 | 1 |
| LFDISA | -0,95599 | -0,84457 |
| LRARFMOD | 2,66082 | 2,82463 |
| LINDPRMO | -3,96301 | -0,45996 |

2b táblázat

Kointegráló vektor (és egyben hosszú távú exportelaszticitások ellentettjei) a német és az osztrák esetben az 1992-es és az 1993-as évek megfigyelési elhagyásával

| Változók | Németország | Ausztria |
|----------|-------------|----------|
| LEXPORTS | 1 | 1 |
| LFDISA | -0,92953 | -0,84687 |
| LRARFMOD | 1,04474 | 2,6871 |
| LINDPRMO | -4,8206 | -0,5606 |

Az Ausztriába (felül) és Németországba (alul) irányuló exportunk és sztochasztikus trendje



Megfigyelhető, hogy a sztochasztikus trend nem illeszkedik jól az időszak eleji adatokra, ami arra utal, hogy más tényezők is jócskán mozgathatták az exportot. 1992-ben és 1993-ban a tényleges export többnyire a modell szerintivel kifejezetten ellentétesen mozog. Azonban az időszak második felében, különösen Németország esetében az illeszkedés már igen jónak tűnik. Érdekes módon a vitatott és a minta homogenitását korlátozó időszak kihagyása minőségileg változatlan elaszticitásokat hozott (lásd a 2b. táblázatot). Azt látjuk, hogy a teljes mintához képest egyedül az árelaszticitás csökkent jelentősebben, mégpedig a felére. A hosszú távú keresleti elaszticitás viszont növekedett. Probléma lehet a külföldi közvetlen tőkebefektetés adatsorban látható két nagy ugrás (a Matáv és az energiaipari privatizáció). Ezek kihagyása szintén gyakorlatilag változatlanul hagyja eredményeinket.

*D. A rövid távú, ciklikus kapcsolat feltárására irányuló (differenciált) egyenletben (lásd a C. mellékletet magyarázatul) az optimális késleltetés hosszát meghatározó, az irodalomban jelenleg elterjedt kritériumfüggvények⁶ szerint a nulla késleltetést kell választanunk. Itt a külföldi közvetlen tőkebefektetés paramétere szignifikáns és pozitív, a reálárfolyamé szignifikáns és negatív, a külföldi ipari termelés viszont nem szignifikáns. Ha ezen kritériumfüggvényektől eltekintünk, és a módosított R^2 -et tekintjük, akkor a maximális késleltetési hossz az optimális, ami esetünkben tizennyolc hónap volt. A reálárfolyam és a külföldi közvetlen tőkebefektetés így is szignifikánsnak mutatkozik, a külföldi ipari termelés viszont így sem. A két szélső specifikáció, a nulla és a tizennyolc hónapos késleltetés közötti minden egyes specifikációt megbecsültünk. (A *D. mellékletben* található egy példaként bemutatott hármas késleltetéssel dolgozó becslés eredménye.) Nem meglepő, hogy a késleltetés nélküli egyenlet alacsony illeszkedést, a hosszú késleltetés magas módosított R^2 -et eredményezett (18, illetve 79 százaléka a német esetben). Az azonos idejű közvetlen külföldi tőkebefektetés és a reálárfolyam mindig, míg egyes késleltetések rendszertelenül voltak szignifikánsak. Ami azonban a leginkább figyelemre méltó, hogy a *külföldi ipari termelés semmilyen specifikációban, semelyik relációban nem bizonyult szignifikánsnak*. Így aligha lehet azt mondani, hogy az export ciklikus ingadozása érzékeny lenne a külföldi kibocsátás ciklikus ingadozására. A ciklikus ingadozást ezen relációkban a reálárfolyammal és a külföldi közvetlen tőkebefektetéssel, valamint ezek késleltetett értékeivel lehet sikerrel magyarázni, a külföldi kereslettel nem. A *3a és 3b táblázatokban* bemutatjuk a ciklikus egyenlet paraméterbecsléseit, akkor, amikor nincs késleltetés. E szerint a német esetben a hibakorrekciós tagon kívül az azonos idejű külföldi közvetlen tőkebefektetés és a reálárfolyam-változó szignifikáns, a német ipari termelés azonban nem az, és a hosszabb késleltetéssel sem válik azzá.⁷ A hibakorrekciós tagok (ECM) paramétere a két országra mindig negatív lett, ami a kointegráció meglétének egyik szokásos tesztje is.⁸ A rövid távú kapcsolatot az 1992-es és az 1993-as adatokat kihagyó, homogénebb mintán is megnéztük. A hibakorrekciós specifikációban az ECM-tag előjele $-0,2$ helyett $-0,4$ -re emelkedik, ami azt jelenti, hogy egy egységnyi ciklikus zavar esetén az új mintában kétszer olyan gyorsan igazodik a tényleges export a modell segítségével számítottéhoz. A rövidített osztrák mintán is hasonló változás figyelhető meg. Így szorosabbnak tűnik az export kapcsolata a sztochasztikus trenddel. Ettől eltekintve a rövid távú egyenlet kapcsán a teljes minta alapján tett többi megállapításunk nem változik.*

3a. táblázat

A Németországba irányuló export rövid távú (ciklikus egyenlete) késleltetés nélkül

| Késleltetés=0 | Kiigazított $R^{**} = 0,183634$ | Schwarz B.I.C. = $-4,65364$ |
|--------------------|---------------------------------|-----------------------------|
| Magyarázó változók | Koefficiens | p -érték |
| C | 0,001401 | 0,896 |
| ECM | $-0,204121$ | 0 |
| DFDISA | 1,19134 | 0 |
| DRARFMOD | $-1,17204$ | 0,022 |
| DINDPRMO | 0,674057 | 0,263 |

⁶ A Schwartz-kritériumot és az AIC-értéket használtuk.

⁷ A tizennyolc havi késleltetést alkalmazó becslést területi okokból nem mutatjuk be.

⁸ Itt meg kell jegyeznünk, hogy ezen a teszten bukott el az olasz kointegráló vektor. Találtunk ugyanis olyan vektort, amivel besorozva a négy változót a kapott maradvány-idősor stacionáriusnak bizonyult, azonban hibakorrekciós komponense inszignifikáns lett, s ezért el kellett vetnünk a kointegráció létezését.

Az Ausztriába irányuló export rövid távú (ciklikus) egyenlete készletetés nélkül

| Készletetés=0 | Kiigazított $R^{**} = 0,12346$ | Schwarz B.I.C. = $-4,07001$ |
|--------------------|--------------------------------|-----------------------------|
| Magyarázó változók | Koefficiens | p -érték |
| C | 0,014581 | 0,327 |
| ECM | -0,223898 | 0 |
| DFDISA | 0,766907 | 0,044 |
| DRARFMOD | -1,48776 | 0,037 |
| DINDPRMO | -0,377903 | 0,184 |

Hipotézisek – Zárásként

Az eredmények csak részben felelnek meg a várakozásnak. A hosszú távú egyenletben minden magyarázó változó szignifikáns lett. A reálárfolyam kivételével mindegyik a vártak megfelelő előjelű. A Németországba irányuló export nagyon érzékeny a kinti ipari termelés trendjére (az elaszticitás értéke közel négy), míg az osztrák esetben ez a kapcsolat kifejezetten gyenge. Érdekes módon azonban a rövid távú, ciklikus ingadozást megragadó egyenletben mind a reálárfolyam, mind a külföldi közvetlen tőkebeáramlás szignifikáns Németországra, viszont a külföldi keresletet jelző ipari termelés – bármilyen hosszú készletetést is alkalmazunk – nem az. Az export ciklikus komponense így érzékeny a relatív árváltozásokra és a külföldi közvetlen tőkebefektetésre, de úgy tűnik, a külföldi kereslet volumenének ciklikus kompenzációjára nem.

Említettük, hogy egy többszektoros Heckscher–Ohlin-féle komparatív statika alapján (Buzás – Habuda – Novák, 2001) azt mondhatjuk, hogy a két ország közötti tényezőáramlás miatt nem egyértelmű a külföldi végtermékkereslet és a beszállító ország exportja közötti kapcsolat. Az osztrák és német relációban is azt találtuk, hogy a „hosszú távú egyensúlyi” kapcsolat szerint mind a tőkebeáramlás, mind a külföldi kereslet szükséges a trend meghatározásához, és az elméletnek megfelelő pozitív előjellel rendelkeznek, tehát mindkét hatás exportot generál. A német relációban az export jóval érzékenyebb a külföldi kereslet ingadozására, mint a tőkebeáramlás proxyjára, a közvetlen működőtőke-befektetésekre, míg az osztrák esetben ez fordítva van. Tehát a külföldi kereslet és a közvetlen külföldi tőkebefektetés azonos százaléknyi változása esetén a német relációban a külföldi kereslet bővülése felülmúlja a külföldi közvetlen tőkebeáramlás exportteremtő hatását, míg az osztrák viszonylatban ez pont fordítva van. A ciklikus eltéréseket megragadó hibakorrekciós specifikációban a külföldi kereslet nem játszik szerepet, hanem csak a relatív árak és a külföldi közvetlen tőkebeáramlás mozgatója az export ciklikus ingadozását.

Míg a hosszú távú egyenlet elaszticitásait könnyű a kereskedelemelméletek szerint interpretálni, addig a ciklikus komponenseket tartalmazó egyenlet magyarázata nem nyilvánvaló. Nem világos, hogy miért kellene a havi reálárfolyamnak hatással lennie az azonos havi exportra. Az idő minden bizonnyal rövid az olyan, termelésben megmutatókozó kínálati hatáshoz, amely az állóeszköz-állomány bővülését jelentené, legfeljebb a munkaerő-felhasználás növelését lehet elképzelni (Kovács, 1999). A reálárfolyam már említett ellenkező előjelű szignifikanciájára a nominális merevség lehet egy magyarázat. Elképzelhető továbbá, hogy van olyan része az exporttermelésnek, ami nincs előre lekötve, és a vállalat ettől képes lehet árengedménnyel gyorsan megszabadulni. Attól függően, hogy mennyire

árérzékeny a piac és mennyire változatlan az egységköltség a lekötött mennyiségen felüli termelésre, érdemes lehet ilyen kisebb vagy nagyobb termeléstöbbletet előállítani, készleten tartani és exportálni. Ez további magyarázat lehet egy ilyen rövid távon érvényesülő negatív kapcsolatra a reálárfolyam és az export között.

Miért van azonban az, hogy az azonos havi export és a külföldi közvetlen tőkebeáramlás között is pozitív rugalmasságot figyelhetünk meg Németország esetében?

A közvetlen külföldi tőkebefektetésre gyakran csak az azonos periódusú paraméter volt szignifikáns, míg a hosszú távú egyenletben egyértelmű és szükséges volt a külföldi közvetlen tőkebefektetés jelenléte. A tőkeállomány növekedésének betudható kínálati hatást (Riedel, 1988) vagy a változatosság és a minőség növekedését (Muscatelli – Stevenson – Montagna, 1995),⁹ és az ezekből származó exportnövekményt aligha várhatjuk néhány hónapos késleltetéssel, az azonos hónapban mért változók között pedig főleg nem. Talán az magyarázhatja ezt a kapcsolatot, hogy a külföldi közvetlen tőkebefektetés adataink a bankrendszer számláin megjelenő külföldről érkező befektetést jelentenek. Elképzelhető, hogy egy cégnek hiteligénye van a banknál, amelynek kedvező elbírálása nélkül az export és a termelés folyamatos növelése nem biztosítható. Egy megfelelő, tőkeerős, új tulajdonos megjelenésének kilátása azonnal emeli a bank finanszírozási hajlandóságát és az exportot. Ez a magyarázat persze csak olyan termékekre lehet igaz, ahol a hitel megadása esetén gyorsan megszervezhető a gyártás és az export. Egy tesztagyárban valószínűbb egy ilyen hatás, mint egy kohászati üzemben. Mivel az ilyen esetleges rövid távú hatás gyorsabban megmutatkozik a vámstatisztikai exportban, mint a fizetési mérlegben, ezért a vámstatisztikán alapuló exportadatsorunk jobban összekapcsolható az azonos időszaki ciklikus külföldi közvetlen tőkebefektetéssel, mint a bankrendszerből származó kereskedelmi adatokkal. Az export értékének befolyása hosszabb időt vesz igénybe.

A pozitív és szignifikáns kapcsolatnak további magyarázata lehet, ha a bankok még a külföldi közvetlen tőkebefektetés összegének befolyása előtt tudnak a tulajdonszerzési ügyletről, így az export már hamarabb gyorsulásnak indulhat, mint ahogy a közvetlen külföldi tőkebefektetés megjelenik a bankrendszerben. Ez különösen akkor lehet igaz, ha a cég rossz teljesítménye miatt a bank már tulajdont szerzett az adósságok fejében, és ő maga a tulajdonrész eladója. A külföldi közvetlen tőkebefektetés adatsor – amit használunk – még nem része a beruházásoknak, és nem bővíti az állóeszköz-állományt, hiszen csak az eladó számláján megjelenő pénzeszközöket jelent. Így az azonos periódusban megfigyelt pozitív kapcsolat oka a külföldi közvetlen tőkebefektetés és az export megfigyelése előtt is jelen volt már, csak épp nem tudjuk mérni, hiszen csak a befolyt külföldi közvetlen tőkebefektetésről van adatunk, a megkötött vagy megkötendő befektetési szerződésekről nincs. Természetesen ezeket a lehetséges okozati kapcsolatokat mikroökonometriai tanulmányokban lehet bemutatni, aggregált szinten aligha.

Az eredményeink pontosan fordítottak a kutatók egy része (Buch – Döpke, 1999) által megfigyelttel, akik Magyarország és a német reálgazdaság között nem találtak hosszú távú kointegráló kapcsolatot, csak ciklikusat. A reálintegráció mérését az általuk használnál közvetlenebb mérőszámmal, az exporttal kíséreltük meg. Az elemzésük referenciaországával (Németországgal) kapcsolatos reálváltozókat az elemzésbe bekapcsolva arra jutottunk, hogy a magyarázó változók teljesebb körét használva kimutatható hosszú távú kointegrációs kapcsolat a két ország reálgazdaságai között, amelyben mind

⁹ Nem kizárt, hogy az árumutató és az export közötti kapcsolat a magyar export javuló minőségét jelzi, és lehet, hogy minőségjavulást a külföldi közvetlen tőkebeáramlás csak tökéletlenül tudta megragadni. Erre a magyarázatra Pula és Szilágyi [2000] hívja fel a figyelmet, akik a magyar és a cseh Németországba irányuló export átalakulásának figyelemre méltó elemzését adják egy disequilibrium magyarázat keretében.

a reálárfolyam, mind a külföldi kereslet és a külföldi közvetlen tőke beáramlása is fontos szerepet játszik. A ciklikus kapcsolat azonban igen gyenge, és aligha kapcsolható a külföldi kereslethez, hanem csak a reálárfolyamhoz és a külföldi közvetlen tőkebeáramláshoz. Ennek a kissé meglepő megfigyelésnek magyarázatául hipotéziseket fogalmaztunk meg.

Irodalom

- Banerjee, A. – Dolado, J. – Gailbraith, J. W. – Hendry, D. F. [1993]: Co-Integration, Error-Correction, and the Econometric Analysis of Non-Stationary Data. Oxford University Press, Oxford UK.
- Boone, L. – Maurel, M. [1998]: Economic Convergence of the CEECs with the EU, Centre for Economic Policy Research. Discussion Paper, 2018., november. London.
- Buch, M. C. – Döpke, J. [1999]: Real and Financial Integration in Europe-Evidence for the Accession States and for the Pre-Ins. Kiel Working Papers, No. 917., március, Kiel, Germany.
- Buzás S. – Novák Cs. [2000]: A magyar exporttevékenység alakulása az Európai Unió piacán a munkaerő-költségek tükrében. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok, Nr. 21.
- Buzás, S. – Habuda, J. – Novák, Cs. [2001]: What Patterns Does the Real Integration of Hungary into the EU Show? Working Paper, HAS Institute for World Economics, Budapest, forthcoming.
- Darvas Zs. [1998]: Bevezetés az időszerelemzés fogalmaiba. Egyetemi jegyzet.
- Deardorff, V. A. [1985]: Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows. in Handbook of International Economics, Vol. 1. (eds: R. W. Jones – P. B. Kenen), Elsevier Science Publishers. Holland.
- Goldstein, M. – Khan, M. S. [1985] Income and Price Effects in Foreign Trade. In: Handbook of International Economics, Vol. 1. (eds: R. W. Jones – P. B. Kenen), Elsevier Science Publishers. Holland.
- Éltető, A. [1998]: The Impact of FDI on the Foreign Trade of Four Smaller CEE Countries. IWE Working Paper, Budapest.
- Éltető, A. – Sugimoto, S. [2001]: Multinationals and Trade. IWE Working Paper, Nr. 117. Budapest.
- Hamar J. [2001]: A külföldi és a hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban *Külvgazdaság*, XLV. évf., 4. szám, 4–34. o.
- Harvey, C. A. [1993]: Time Series Models. 2nd ed. Harvester and Wheatsheaf, London.
- Hamilton, J. D. [1994]: Time Series Analysis. Princeton University Press.
- Hooper, P. [1978] The Stability of Income and Trade Elasticities in the US Trade, 1957–1977. International Finance Discussion Paper, Nr. 119., Board of Governors of the Federal Reserve System, N.Y., december.
- Hooper, P. – Johnson, K. – Marquez, J. [2000]: Trade Elasticities for the G–7 Countries. Princeton Studies in International Economics, No. 87, Princeton, New Jersey.
- Houthakker, H. S. – Magee, S. P. [1969]: Income and Price Elasticities in The World Trade. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 51., 111–125. o.
- Hunyadi L. [1994]: Egységgyökök és tesztjeik. *Sigma*, Vol., 15., 3. szám, 135–164. o.
- Jakab M. Z. – Kovács M. A. – Oszlay A. [2000] Hová tart a külkereskedelmi integráció? *MNB Füzetek*, Budapest, No. 2.
- Jakab M. Z. – Kovács M. A. – Lőrincz Sz. [2000]: Az export előrejelzése ökonometriai módszerekkel. *MNB Füzetek*, Budapest, No., 4.
- Kovács M. A. [1999]: Reálárfolyam-mutatók és a magyar gazdaság ár- és költség-versenyképessége. *Közgazdasági Szemle*, XLV. évf., 2. szám, 145–175. o.
- Krugman, P. [1989]: Income Elasticities and Real Exchange Rate. *European Economic Review*, Vol. 33., 1031–1054. o.
- Maddala, G. S. – Kim, I. M. [1998]: Unit Roots, Cointegration and Structural Change. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Marsh, I. W. – Tokarick, S. P. [1996]: An Assessment of the Three Measures of Competitiveness. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 132., Nr. 4., 700–722. o.
- Mátyás, L. [1997]: Proper Econometric Specification of the Gravity Model. *The World Economy*, Vol. 20., 363–369. o.
- Muscatelli, A. – Stevenson, A. – Montagna, C. [1995]: Modeling Aggregate Manufactured Exports for Some Asian Newly Industrial Economies. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 77., No. 1., 147–155. o.
- Pula G. – Szilágyi K. [2000]: A magyar export nemzetközi versenyképességének árjellegű és áron kívüli (minőségi) tényezői. KOPINT–DATORG Rt., Budapest. Kézirat.
- Riedel, J. [1988]: The Demand for LDC Exports of Manufactures: Estimates from Hong Kong. *Economic Journal*, Vol. 98., 139–148. o.

MELLÉKLETEK

A) melléklet

A Phillips–Perron tesztek p értékei a különböző specifikációjú egyenletekre

| | LEXPORTS | LFDISA | LRARFMOD | LINDPRMO |
|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| DEM CT | 0,15664 | 0,88546 | 0,80366 | 0,38926 |
| DEM C | 0,97505 | 0,78907 | 0,49291 | 0,94267 |
| DEM | 0,73280 | 0,74703 | 0,52396 | 0,43246 |
| DEMDIFI CT | 1,38361D-14 | 1,74880D-09 | 6,58697D-08 | 3,27449D-14 |
| DEMDIFI C | 2,74323D-16 | 6,23101D-10 | 2,37014D-09 | 4,64929D-16 |
| DEMDIFI | 3,35782D-16 | 1,70337D-08 | 6,69546D-10 | 2,49899D-16 |
| AUT CT | 0,0053684 | 0,87855 | 0,80196 | 0,0076795 |
| AUT C | 0,82761 | 0,79489 | 0,51664 | 0,92019 |
| AUT | 0,71769 | 0,73805 | 0,43698 | 0,95039 |
| AUTDIFI CT | 2,13875D-11 | 2,67962D-09 | 6,14678D-09 | 6,22957D-09 |
| AUTDIFI C | 5,04275D-13 | 8,30306D-11 | 1,02858D-10 | 9,38279D-11 |
| AUTDIFI | 2,75348D-13 | 2,00379D-08 | 3,27069D-11 | 1,59373D-12 |
| ITA CT | 0,0093834 | 0,92965 | 0,37272 | 0,010237 |
| ITA C | 0,73761 | 0,78665 | 0,60068 | 0,72446 |
| ITA | 0,71618 | 0,75036 | 0,21965 | 0,70542 |
| ITADIFI CT | 9,79105D-13 | 4,65330D-09 | 2,63565D-06 | 3,06586D-12 |
| ITADIFI C | 2,11179D-14 | 1,72682D-09 | 1,28142D-07 | 7,35662D-14 |
| ITADIFI | 2,47330D-14 | 2,20569D-08 | 2,24623D-08 | 7,02853D-14 |

Megjegyzés a táblázathoz:

1.) A DEM, az AUT és az ITA előtag értelemszerűen a német, az osztrák, illetve az olasz adatokat használó egyenleteket jelenti.

2.) Az idősor nevének utótagjaként szereplő DIFI arra utal, hogy az eredeti idősor első differenciáiból alkotott sorozatról van szó.

3.) Attól függően, hogy milyen kiterjesztés szerepel az egyenlet nevében:

CT: konstans és trend is volt az egyenletben,

C: csak konstans volt az egyenletben,

ha nincs kiterjesztés, akkor: sem konstans, sem trend nem volt az egyenletben.

B) melléklet

Többgyenletes kointegrációs teszt

A többgyenletes módszerek közül messze a leginkább elterjedt a *Johansen* által kidolgozott többváltozós kointegrációs vizsgálat.

A *Johansen* által kidolgozott módszer alapértelmezésben nem más, mint egy VAR-modellen értelmezett maximum likelihood becslés, legfontosabb feltételezése pedig az, hogy a hibatagok egymástól függetlenek és standard normális eloszlást követnek.

A módszer most következő leírásához *Maddala* és *Kim* [1998] munkáját használtuk.

Kiinduló egyenletünk a következő:

$$Y_t = A_1 Y_{t-1} + \dots + A_k Y_{t-k} + U_t, \quad t=1, \dots, T.$$

Ahol: Y_t n darab $I(1)$ változó t időpontbeli értékeiből képzett vektor, U_t pedig az n darab független standard normális eloszlást követő hibatagból képzett vektor. Ekkor:

$$\Delta Y_t = B_1 Y_{t-1} + B_2 \Delta Y_{t-1} + \dots + B_k \Delta Y_{t-k} + U_t,$$

$$\text{ahol: } B_1 = -I + \sum_{i=1}^k A_i \text{ és } B_j = -\sum_{i=j}^k A_i \text{ minden } j=2, \dots, k\text{-ra.}$$

Mivel $?Y_t, \dots, ?Y_{t-k+1}$ mind $I(0)$ folyamatok, viszont Y_{t-1} $I(1)$ folyamat, ezért az egyenlet konzisztenciájához az szükséges, hogy B_1 mátrix ne legyen teljes rangú. Legyen:

$$B_1 = \alpha \beta',$$

Ahol: α $n \times r$ -es mátrix, β' pedig $r \times n$ -es mátrix, ahol: r B_1 rangja. Ekkor $\beta' Y_{t-1}$ az r kointegrált változó, β' a kointegráló vektorok koefficienseiből képzett mátrix, α pedig a hibakorrekciós tagok megfelelője.

Mint azt a Granger-féle reprezentációs tétel kimondja, amennyiben n darab első fokon integrált idősor között r kointegráló kapcsolat létezik, akkor létezik egy olyan $r \times n$ -es mátrix, amelynek sorai lineárisan függetlenek, és minden sora kointegráló vektora ezen idősoroknak. Természetesen ekkor ezen kointegráló vektorok lineáris kombinációja is kointegráló vektor. Azaz a mátrix sorai által kifeszített tér minden vektora kointegráló vektor, és minden lehetséges kointegráló vektor ebben a térben található. Ekkor a tétel szerint, amennyiben a folyamat felírható egy p -ed rendű vektor autoregresszív folyamatként, léteznek olyan $\check{a}_1, \check{a}_2, \dots, \check{a}_{p-1}$ $n \times n$ -es mátrixok, hogy

$$\Delta Y_t = \zeta + \check{a}_1 \Delta Y_{t-1} + \check{a}_2 \Delta Y_{t-2} + \dots + \check{a}_{p-1} \Delta Y_{t-p+1} + \alpha \beta' Y_t + U_t.$$

Ez a hibakorrekciós modell tulajdonképpen azt fejezi ki, hogy minden egyes változó differenciájának változása függ minden változó differenciáinak késleltetett értékeitől (a sajátját is beleértve), és a hosszú távú egyensúlyi helyzetétől való eltéréstől, amit éppen a kointegrációs kapcsolatok jeleznek.

A becslés során tulajdonképpen az $\alpha \beta' = B_1$ mátrix rangjára vonatkozó feltételezést vizsgáljuk, hiszen mint láttuk, az határozza meg az esetleges kointegrációs kapcsolatok számát.

Johansen kétféle tesztet használ. Az egyik, az ún. nyomteszt (trace test) az r kointegráló kapcsolat fennállásának nullhipotézisét állítja szembe az n kointegráló kapcsolat fennállását feltételező alternatív hipotézissel. A tesztstatistika

$$\eta_r = 2(L_A^* - L_0^*) = -T \sum_{i=r+1}^n \ln(1 - \lambda_i^{\square}),$$

ahol: L_A^* az alternatív hipotézishez, míg L_0^* a nullhipotézishez tartozó maximum loglikelihood függvény értéke, $\check{\epsilon}_{r+1}, \dots, \check{\epsilon}_n$ pedig az eljárás során képzett egyik mátrix legkisebb saját értékei.

A másik teszt ($\check{\epsilon}_{\max}$, maximális sajátérték teszt), az r kointegráló kapcsolat versus $r+1$ kointegráló kapcsolat hipotéziseket vizsgálja. Képlete:

$$\xi_r = 2(L_A^* - L_0^*) = -T \ln(1 - \lambda_{r+1}^{\square}).$$

Johansen módszerét csökkentett rangú regresszióknak (reduced rank regression) is nevezik. Szemléletesen úgy írható le, hogy a minket érdeklő x és y idősorokkal külön-külön regressziót írunk fel egy z idősorra, majd a két regresszió hibatagjaira írunk fel regressziót. Tehát egyfajta közvetett regressziós kapcsolat felírásáról van szó.

A *Johansen*-módszer néhány komoly hátránnyal küzd bizonyos feltételek nem teljesülése mellett. Ilyen például a hibatagok feltételezett független normális eloszlása. Amennyiben ez a feltétel sérül, a módszer hajlamossá válik hamis kointegrációs kapcsolatok „felismerésére”, azaz megnő a valószínűsége a „nincs kointegrációs kapcsolat” nullhipotézis elutasításának. Másik hátránya, hogy más, itt nem ismertetett módszerekhez képest több kiugró értéket produkál a becslés során. Mindezek ellenére ez a leggyakrabban használt teszt, mivel viszonylag könnyen végrehajtható. Vizsgálataink során a TSP 4.5 statisztikai programcsomaggal dolgoztunk. Mivel a *Johansen*-teszt késleltetett változókat is használ a becslés során, és havi adatok álltak rendelkezésre, így a maximális késleltetést 12-ben határoztuk meg. Ezen túl mindig háromféle specifikációt vizsgáltunk, ha konstans és trend is van az egyenletben, ha csak konstans és ha egyik sem. A négy változó miatt maximum négy bázis kointegráló vektort találhatunk, amelyből végtelen sok kointegráló vektor generálható. A különböző specifikációkban vagy egyetlen vektort találtunk, vagy egyet sem. Az így azonosított vektorokat még két tesztnek vetettük alá. (Durbin–Watson és Phillip–Person tesztekkel használtunk). Egyrészt azt néztük meg, hogy stacionárius hibát generál-e a vektor, másrészt, hogy a vektorral számított hibakorrekciós modellben az ECM-tag paraméter szignifikáns és negatív-e.

C) melléklet

Rövid távú kapcsolat feltárása ECM-mel (a ciklikus kapcsolatot becsülő egyenlet)

Vizsgálatunk során a változók közti hosszú távú kapcsolat feltárására a kointegráció módszerét használtuk. A rövid távú kapcsolatok vizsgálata során a sztochasztikus trend kiszűrése (azaz a differenciálás) után a már stacionárius idősorok között egyszerű regressziós kapcsolatot keresünk. Az egyenletben a bal oldalon az export logaritmusának első differenciája, azaz változása áll, míg a jobb oldalon a magyarázó változók között a külföldi közvetlen tőkebefektetés, a reálárfolyam és az ipari termelés aktuális és

késleltetett értékei szerepelnek, valamint az ún. hibakorrekción tag (ECM). Ez utóbbi valójában a kointegráció elméletéhez kapcsolódik. Mint emlékezhetünk, a kointegrációt úgy jellemeztük, hogy amennyiben ilyen kapcsolat van idősorok között, az azt jelenti, hogy hosszú távon nem távolodhatnak el egymástól, a közös trendtől. Ennek megfelelően, az idősor első differenciája, tehát változása függ attól, hogy az előző időszakban hol volt a közös trendhez képest. Tehát ha az előző időszaki eltérést mint magyarázó változót szerepeltetjük az egyenletben, akkor annak szignifikánsnak kell lennie, ha valódi kointegráló vektorról van szó, előjelének pedig negatívnak kell lennie, jelezve, hogy az idősor „visszafelé igyekszik” a közös trendhez.

D) melléklet

4a. táblázat

A Németországba irányuló export rövid távú (ciklikus) egyenlete háromhavi késleltetéssel történő becslése

| Németország | | |
|--------------------|---------------------------------|-----------------------------|
| Késleltetés=3 | Kiigazított $R^{**} = 0,229422$ | Schwarz B.I.C. = $-4,37885$ |
| Magyarázó változók | Koefficiens | p -érték |
| C | 0,010322 | 0,474 |
| ECM | -0,209046 | 0,003 |
| DFDISA | 1,1267 | 0 |
| DFDISA(-1) | 0,119075 | 0,7 |
| DFDISA(-2) | -0,467962 | 0,127 |
| DFDISA(-3) | 0,098371 | 0,735 |
| DRARFMOD | -1,00534 | 0,066 |
| DRARFMOD(-1) | -0,427042 | 0,428 |
| DRARFMOD(-2) | 1,62537 | 0,003 |
| DRARFMOD(-3) | -0,824082 | 0,112 |
| DINDPRMO | 0,544815 | 0,436 |
| DINDPRMO(-1) | -1,23049 | 0,148 |
| DINDPRMO(-2) | 0,237388 | 0,778 |
| DINDPRMO(-3) | -1,05094 | 0,138 |

**Az Ausztriába irányuló export rövid távú (ciklikus) egyenlete
háromhavi késleltetéssel történő becslése**

| Ausztria | | |
|--------------------|--------------------------------|-----------------------------|
| Késleltetés=3 | Kiigazított $R^{**} = 0,13029$ | Schwarz B.I.C. = $-3,75477$ |
| Magyarázó változók | Koefficiens | p -érték |
| C | 0,016283 | 0,401 |
| ECM | -0,317758 | 0 |
| DFDISA | 0,628008 | 0,11 |
| DFDISA(-1) | 0,115204 | 0,779 |
| DFDISA(-2) | 0,209334 | 0,61 |
| DFDISA(-3) | -0,051987 | 0,896 |
| DRARFMOD | -1,24634 | 0,10 |
| DRARFMOD(-1) | 0,711925 | 0,349 |
| DRARFMOD(-2) | 0,70422 | 0,346 |
| DRARFMOD(-3) | -0,761597 | 0,301 |
| DINDPRMO | -0,396043 | 0,237 |
| DINDPRMO(-1) | -0,358648 | 0,332 |
| DINDPRMO(-2) | -0,28485 | 0,429 |
| DINDPRMO(-3) | -0,393921 | 0,239 |

Ipari körzetek – a regionális fejlesztés új egységei

SZALAVETZ ANDREA

*A cikk a közgazdasági gondolkodás és a gazdaságpolitika „földrajzi fordulatának” elméletét elemzi, bemutatja a klaszterfejlesztés nemzetközi gyakorlatát, és gazdaságpolitikai ajánlásokat fogalmaz meg. A szerveződőben lévő magyarországi és a szakirodalomban ismertetett klaszterek (ipari körzetek) között az egyik legfőbb különbség, hogy a hazai, dinamikusan fejlődő ipari körzetek cégei és intézményei között nem alakult ki intenzív és sokirányú kapcsolatrendszer, együttműködés: az egy-egy növekedési pólusban csoportosuló leányvállalatok jobbára egymástól elszigetelten működnek. A hazai növekedési pólusok dinamizmusát tehát nem az együttműködésből és a tudásáramlásból fakadó pozitív externáliák adják, hanem jórészt mennyiségi hatások: a külföldi működőtőke-befektetések beáramlása és termelésük extenzív felfutása. Az átalakuló országokban elvéve találunk szerves, független fejlődéssel létrejött körzeteket. A gazdaságpolitika így értelemszerűen exogén tényezőktől várja a fejlődés megindítását: a fejlesztési programok a külföldi működőtőke-befektetésekre alapozva közelítenek a klaszterfejlesztés feladatahoz. A tapasztalatok azt mutatják, hogy spontán belső fejlődési, szerveződési folyamatok nem vagy csak alig indultak meg. Így a regionális fejlesztési politika akkor érhet el eredményt, ha a multinacionális vállalatok által elindított folyamatokhoz kapcsolódik a maga eszközeivel, ha a már megindult folyamatokat igyekszik erősíteni, és nem pedig felülről próbál együttműködéseket beindítani, klasztereket létrehozni.**

A kilencvenes években a nemzetközi és hazai közgazdasági gondolkodás csakúgy, mint a nemzetközi és hazai gazdaságpolitika egyfajta „földrajzi fordulat vett”. A jelenség, amelyre az elmélet megpróbál adekvát válaszokat előkészíteni a gazdaságpolitika számára, a versenyképesség és a földrajzi elhelyezkedés közötti korreláció értékének látványos növekedése. A földrajzi elhelyezkedés versenyképességet befolyásoló szerepének ilyen mértékű erősödése azért megdöbbentő, mert a világgazdaságban számos olyan változás történt az elmúlt évtizedben, ami a lokális versenyelőnyök szerepének nemhogy az erősödését, de épp a mérséklődését vetítette előre. A lokális kompetitív előnyök mérséklődését sugallta az információs technológia robbanásszerű fejlődése, hiszen ennek következtében egyre több multinacionális vállalat képes globális méretekben koordinálni tevékenységét. Ezt vetítette előre a befektetési és kereskedelmi szabályozás liberalizálódásának előrehaladása is,¹ hiszen a termelési telephelyet kereső cégek

* A tanulmány az OKTK A 1831/III.B.01 támogatásával készült.

¹ Lásd: UNCTAD World Investment Report, 1999, 2000. Geneva, United Nations.

a korábbinál jóval szélesebb választékból méríthetnek. Ebbe az irányba mutat a globális verseny résztvevőinek pozícióját meghatározó új üzleti modell is, amelynek értelmében a versenyképességet egyértelműen a tudás és az olyan egyéb immateriális tényezők határozzák meg, amelyek elvileg jóval kevésbé földrajzi helyhez kötöttek, könnyebben transzferálhatóak, mint a versenyképességet korábban befolyásoló kompetitív előnyök.

Mindezek ellenére a lokális versenyképességet meghatározó tényezők szerepe tovább erősödött. A fenti látszólagos paradoxont azzal az apró pontosítással oldhatjuk fel, hogy a hagyományos lokális versenyelőnyök (például az olcsó munkaerő) szerepe valóban csökkent, míg a tudásalapú és egyéb stratégiai lokális kompetitív előnyök (lokálisan koncentrálódó humán tőke, beszállítók jelenléte, a térségben működő stratégiai üzleti megrendelők kereslete, a helyi fogyasztói preferenciák, helyi intézményrendszer) szerepe felértékelődött.

Az elméleti és empirikus kutatás az országok és cégek versenyét befolyásoló tényezők mellett egyre inkább a regionális versenyképesség elemeit, illetve a multinacionális cégek telephely-választási és -fejlesztési stratégiáját veszi nagyító alá.² *Gazdaságpolitikai szempontból ez a megközelítésváltozás azt jelentette, hogy a döntéshozók már nem pusztán az iparági sajátosságokhoz társítják a versenyelőnyöket, hanem a „földrajzi sajátosságokhoz” is.*

Magyarországon a gazdaság- és területfejlesztési döntéseket megalapozó elmélet egyik fontos kérdése, hogy miként lehetne a külföldi működőtőke-befektetők földrajzilag koncentráltan elhelyezkedő telephelyei révén létrejött növekedési pólusokat hasonlítóssá tenni a fejlett országokban kialakult ipari körzetekhez. Az eddigi hazai kutatások³ ugyanis azt mutatják, hogy a szerveződőben lévő magyarországi és a szakirodalomban ismertett klaszterek között az egyik legfontosabb különbség, hogy a hazai, dinamikusan fejlődő ipari körzetek cégei és intézményei között nem alakult ki intenzív és sokirányú kapcsolatrendszer, együttműködés: az egy-egy növekedési pólusban csoportosuló leányvállalatok jobbára egymástól elszigetelten működnek, és főként a saját anyavállalattal állnak kapcsolatban. *A hazai növekedési pólusok dinamizmusát tehát nem az együttműködésből és a tudásáramlásból fakadó pozitív externáliák (dinamikus agglomerációs hatás) adják, hanem jórészt mennyiségi hatások.* Mennyiségi hatások eredménye maga a (statikus) agglomeráció, vagyis a külföldi működőtőke-befektetések koncentrálódása egy-egy adott térségben. Emiatt az átlagosnál fejlettebb az infrastruktúra és az intézményrendszer, az átlagosnál jobban működik a munkaerőpiac, emelkedik a regionális kollektív hatékonyság. Mennyiségi hatásokat tükröz az ilyen térségekre jellemző extenzív növekedés, *ami egyrészt a nagyszámú újonnan beáramló befektetésekből, másrészt a már működő cégek termelésének extenzív felfutásából fakad.*

Mivel a hazai és nemzetközi szakirodalom bővelkedik a regionális versenyképességet, az ipari körzetek kialakulását és fejlődését, illetve „az új földrajzi gazdaságtan” alapkérdéseit ismertető és elemző átfogó tanulmányokban,⁴ jelen cikkben először egy, a fentinel szűkebb témakörre, a külföldi működőtőke-befektetések és a regionális versenyképesség összefüggéseire koncentrálna adunk válogatást a kérdés nemzetközi iro-

² Lásd: *Enright* [2000], *Dunning* [1998], *Török* [2001] ékes példa segítségével mutat rá, hogy a hagyományos elmélet nem ad magyarázatot a versenyképességet befolyásoló legújabb jelenségekre: „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 kérdés eldőlt akkor, amikor ezt a telephelyet az IBM vagy az Audi kiválasztotta.” (9. o.)

³ *Buzás* [2000]; *Dőry* [1998]; *Grosz* [2000]; *Lengyel* [2000b]; *Szalavetz* [2000a].

⁴ Irodalomjegyzéket lásd: *Lengyel* [2000a]; *Malmberg–Maskell* [2001]; *Martin* [1999].

dalmából, majd a szakirodalomban és az interneten megtalálható esettanulmányok alapján a klaszterfejlesztés nemzetközi gyakorlatát ismertetjük. Végül gazdaságpolitikai ajánlásokat fogalmazunk meg.

A működőtöke-befektetők telephely-választási és -fejlesztési stratégiája és a regionális növekedési pólusok a szakirodalom tükrében

Az ipari körzetek *Alfred Marshallra* [1920] visszavezethető irodalma a versenyképességet egy földrajzilag jól körülhatárolható területen csoportosuló, azonos vagy egymáshoz kapcsolódó iparágak és szolgáltatásokat képviselő cégek együttműködéséből és versengéséből vezeti le.⁵ Ezekben az ipari körzetekben (klaszterekben) egyfajta *kínálati gravitáció* figyelhető meg az adott iparágban: egymással versenyző, ugyanakkor egymással számos területen együttműködő cégek települnek egymás közelébe. A specializált kínálat az adott területre vonzza a keresletet, a megrendelőket is. A földrajzi közelségre és együttműködésre visszavezethető pozitív externáliákat eredményező agglomerációs hatások szakirodalmi szorosán összefügg a rugalmas specializációból fakadó versenyelőnyöket (*Piore–Sabel*, 1984) ismertető és elemző szakirodalommal.

A pozitív externáliák másik része – a szakirodalom egy másik irányzata ez utóbbi tényezők jelentőségét hangsúlyozza – a klaszterekre jellemző sűrű intézményhálózatra, a kölcsönös bizalomból, intenzív információáramlásból fakadó társadalmi tőkére és az adott térségben meglévő rejtett (nem kodifikált) tudásra vezethető vissza (*Storper*, 1995)

Ezeknek az írásoknak két közös elemük van. Egyrészt, az általuk leírt körzetekben zömében belföldi tulajdonban lévő kis- és középvállalatok, egymással együttműködő és egyben versengő cégek csoportosulnak, másrészt a körzetek dinamizmusa belső tényezőkn, endogén fejlődésen alapul.

Nachum [2000] tanulmánya földrajzilag szintén koncentráltan elhelyezkedő multinacionális vállalatokra épülő klaszterek jellegzetességeinek feltárásával bővítette ki a klaszterek fenti megközelítését, és ezzel jól látható jelenségnek adott elméleti keretet. A belföldi tulajdonú kis- és középvállalatok földrajzi csoportosulásai mellett ugyanis egyre több országban jelentek meg a földrajzilag koncentráltan települő külföldi működőtöke-befektetések alapuló dinamikusan fejlődő ipari körzetek (Írország, Szingapúr, átalakuló országok stb.), sőt a hagyományosan belföldi tulajdonú körzetekben (például Detroit) is egyre nő a külföldi tulajdon aránya.

Az utóbbi évek elemzései feltárták, hogy többfajta ipari körzettípus létezik: az egy helyre települt, egymással versengő kis- és középvállalatok horizontális hálózatából álló kézművesipari klaszterektől kezdve az egy-egy multinacionális vállalat köré települt beszállítói körön át (vertikális hálózat, domináns céggel), a különböző (általában külföldi multinacionális) megrendelőknek beszállító cégek, helyi leányvállalatok földrajzi csoportosulásáig.⁶ Ennek fényében az egy körzetbe tartozó cégek közötti kapcsolatrend-

⁵ Lásd még: *Porter* [1998]; *Krugman* [1991].

⁶ *Markusen* [1996] négy ipari körzettípust különböztet meg: 1. a marshalli (*Marshall*, 1920) kis, helyi tulajdonban lévő cégek szoros kooperációjára és versenyére épülő körzet – ennek leginkább az olasz ipari körzetek felelnek meg, 2. a hierarchikus szerveződésű „kerékagy” típusú körzetek, amelyekben egy vagy több nagyvállalat köré szerveződik a beszállítók és a háttér szolgáltatásokat nyújtó cégek serege, és a fejlesztési, növekedési és innovációs impulzusok elsősorban ezekből a nagy cégekből indulnak ki – ezekben a körzetekben jelentős a körzeten belüli kereskedelem, 3. a szatellit típusú körzetek, ahol a kis- és közepes cégek elsősorban körzeten kívüli cégekkel és nem egymással állnak kooperációs kapcsolatban, végül 4. egy-egy nagyobb állami intézmény (katonai bázis, egyetem) köré szerveződő körzetek. A körzettípusokról lásd még: *OECD* [1999].

szer erőssége eltérő. Vannak olyan dinamikus növekvő körzetek, ahol a cégek egymással szinte semmilyen kapcsolatban sincsenek: mindegyik kizárólag saját külföldi megrendelőinek (vagy anyavállalatának) szállít. Ezek a cégek a prosperáló, iparosodott térség infrastrukturális előnyeit használják csupán ki, és az átlagosnál szakképzetesebb helyi munkaerőbázist.

Altenburg és Meyer-Stamer [1999] latin-amerikai klaszterek jellegzetességeit elemző tanulmánya különbséget tesz a pusztán ipari agglomerációként felfogható maquiladora-körzetek és a multinacionális vállalatok helyi leányvállalatait csoportosító, de már klaszter-jellemvonásokat is felmutató körzetek között. A különbséget a befektetések multiplikátor hatása (*Szalavetz*, 1996) adja, hiszen az újonnan betelepült multinacionális cégek gyakran a saját, meglévő, szintén multinacionális beszállítóikat is letelepedésre, leányvállalat létesítésére ösztönzik az adott térségben. A szerzők szerint a klaszterek fejlődése egy olyan egyenes vonallal írható le, amelynek egyik végpontja (kezdőpontja) az ipari agglomeráció, amelyben az ott csoportosuló cégek között nincs kapcsolat, míg az egyenes másik, nyitott vége a klaszter, amelyben az adott földrajzi helyen csoportosuló cégek és egyéb intézmények között intenzív az együttműködés. Ha egy ipari körzetben megindul némi vertikális együttműködés, a körzet az ipari agglomerációból elmozdul a „klaszter” irányába.

Kérdés, hogy van-e eltérés az egyes klaszter típusok között abban a tekintetben, hogy melyik a leginkább célravezető politika? Alkalmazható-e a hálózatosodást, a körzet szereplői közötti együttműködést elősegítő „klasztermélyítő” regionális politika olyan klaszterekben, ahol egymás közelébe települt, egymással gyakorlatilag semmilyen kapcsolatban nem lévő multinacionális leányvállalatok koncentrálnak?

Ezzel összefüggő kérdés az is, vajon a domináns iparágba tartozó további befektetők odacsábításával és az ehhez szükséges fizikai és intézményi infrastruktúra fejlesztésével célszerű-e támogatni a klaszteresedést, vagy nagyobb eredményre vezet, ha az adott körzet meglévő szereplői közötti együttműködést célirányos gazdaságpolitikai pályázatok meghirdetésével erősítik?⁷

Altenburg és Meyer-Stamer [1999] tanulmányukban leszögezik, hogy bizonyos tekintetben a mennyiségi szemléletet tükröző, újabb befektetőket a körzetbe csábító politika is a klasztermélyítést szolgálja, amennyiben az új befektetők között a körzetben működő cégek beszállítói jelennek meg.

Rosenfeld [2001] szerint ugyanakkor nem a klaszter méretével célszerű törődni, vagyis újabb és újabb befektetőket az adott térségbe vonzani. A gazdaságpolitikának e helyett az adott körzet szereplői közötti intenzívebb együttműködést kellene elősegítenie. Ezt a megítélést osztja a legújabb elemzések többsége, hiszen ma már az elmélet nem a statikus agglomerációs hatást (a tranzakciós költségek csökkenését, a regionális kollektív hatékonyság emelkedését) tartja a klaszterek legfőbb előnyének, hanem az intenzív tudásáramlást, jelesül, hogy a földrajzi közelség, a cégek közötti, átlagosnál intenzívebb kapcsolatok pótlólagos innovációkat generálnak (*Malmberg–Maskell*, 2001; OECD, 2001).

Erre a felismerésre vezethető vissza a regionális innovációs rendszerek elmélete (*Dőry–Rechnitzer*, 2000). *A regionális gazdaságtanban a közgazdasági gondolkodás földrajzi fordulatának tükröképe zajlott le*: az általános közgazdasági kérdések térbeli vetületének tanulmányozása felől a regionális gazdaságelmélet egyre inkább a tudomány és technológia, az innováció gazdaságtana felé fordul. Bár közhely, hogy a világgazdasági verseny egyre inkább dinamikus és innovatív régiók versenyeként írható le, jelen

⁷ Lásd ezzel kapcsolatban a témával szorosan összefüggő kínálat- és/vagy keresletorientált regionális fejlesztési politika leírását, elemzését: *Rechnitzer* [1998]; *Szalavetz* [2000a].

cikk szerzőjének meggyőződése szerint a regionális innovációs rendszerek értékét „helyi értékén” kell kezelni, amint erre *Asheim és Isaksen* [2001] tanulmánya is rámutat. A szerzők három norvégiai klaszter példáján vizsgálják, hogy milyen hatást gyakorolnak a domináns ágazatok képviselőinek versenyképességére a regionális, a nemzeti és a globális innovációs impulzusok. Megállapítják, hogy a körzet cégei közötti tudásáramlást és technológiatranszfert felgyorsító, elősegítő regionális innovációs rendszer azokban a klaszterekben fejtett ki kedvező hatást, ahol a rendszer szerves fejlődéssel már korábban kialakult folyamatokat erősített fel. A kezdeti innovációkat, fokozatos technológiafejlesztést követő második „nagy ugrás”-hoz, a technológia újabb fejlesztéséhez azonban már inkább globális impulzusokra, az iparág globális hálózataiba való bekapcsolódásra volt szükség.⁸ Azokban a körzetekben azonban, ahol szerves fejlődéssel nem jött létre korábban a szereplők között technológiai együttműködés – például azért, mert multinacionális vállalatok termelő leányvállalatainak helyi csoportosulásából alakult ki az ipari körzet –, a regionális innovációs rendszerek intézményei, eszközei és ráfordításai minimális eredményeket értek el. Ez a tanulmány azt bizonyítja, hogy eltérő jellemvonásokkal rendelkező körzettípusokban eltérő klaszterfejlesztési politika, eltérő célkitűzések és eltérő eszközök vezetnek eredményre.

Birkinshaw [2000] modellje elgondolkodtatóan árnyalja a „*minőségi vagy minőség-orientált klaszterfejlesztési politika*” kérdését. A szerző az iparágak életciklusát a klaszterek fejlődési ciklusával (*Pouder–St. John*, 1996) összefüggésben vizsgálja. A tanulmány fontos megállapítása, hogy más törvényszerűségek érvényesülnek (és emiatt más gazdaságpolitikai hozzáállásra van szükség) az érett (és a hanyatló), és más az emelkedő, gyorsan növekvő iparágakat tömörítő klaszterekben.

Iparági ciklusuk érett szakaszában lévő ágazatok képviselőit tömörítő ún. hagyományos klaszterekre jelentős átalakulás, szerkezeti, versenyképességi elmozdulások jellemzőek. Az iparág konszolidálódása, néhány kevésbé versenyképes gyár bezárása, áttelepítése egyben a klaszterek konszolidálódásával is jár: vannak olyan klaszterek, ahonnan többségében eltelepülnek a domináns iparág cégei, megszűnik vagy erősen csökken a domináns iparág tevékenysége, kibocsátása – gondoljunk például a birminghami autóipari klaszter válságára. Más régiókban, fejlődő, átalakuló országokban például esetleg új dinamizmust hoznak az oda áttelepülő cégek, új klaszterek jönnek létre. Más gazdaságpolitikai megközelítést, minőségi szemléletet és eszközöket igényel a klaszter pozíciójának megőrzése, és más szemléletet az újonnan klaszterre fejlődő, az áttelepülő iparágakat fogadó ipari körzetek fejlesztése.

Feltörekvő iparágakban egész más mozgás figyelhető meg: világszerte minden klaszter dinamikus növekedést mutat. Az iparág növekedése eltakarja a klaszterek közötti különbségeket (innovációs potenciál, klaszteren belüli hálózatok kiépültsége, intézményi háttér, egységnyi helyi hozzáadott érték stb.). A minőségi hatás (a gyors kibocsátás-, foglalkoztatás- és exportnövekedés) elrejtja a minőségi különbségeket. Később, majd ha az iparág életciklusa az érett, konszolidációs szakaszába kerül, a minőségi klaszterfejlesztési lépések elhanyagolása keserű következményekhez vezethet.

⁸ Hasonló eredményre jut *Simmie és Sennett* [1999] is. Empirikus vizsgálataik és a nemzetközi szakirodalom feldolgozása eredményeként a szerzők arra a következtetésre jutottak, hogy a marshalli specializált körzetekben az együttműködő és versengő cégek közötti intenzív információáramlás következtében a termelési folyamat fejlesztése gyorsul fel, a jellemző innovációtípus a fokozatos eljárásinnováció (process innovation). Azokban az esetekben, ahol radikális innovációra került sor, a cégek nem a helyi, hanem a globális hálózatokra támaszkodtak (nem helyi cégekkel kezdeményeztek közös K+F-projekteket, hanem külföldön működő társvállalattal, fejlesztési laboratóriummal, sőt, a helyi K+F-bázis munkaerő-utánpótlását is gyakran nemzetközi pályázatokkal valósították meg). A high-tech klaszterek és az innovációs központként leírható nagyvárosok innovatív szereplői számára szintén a globális hálózatok segítettek az innovációs tevékenységet.

Phelps és Fuller [2000] tanulmánya a multinacionális vállalatok szervezetén belüli verseny kapcsán veti fel a minőségi klaszterfejlesztés kérdését. A szerzők megállapítják, hogy gazdaságpolitikai eszközökkel ezt a versenyt kevésbé lehet befolyásolni. Egy helyi leányvállalat multinacionális vállalatszervezeten belüli pozíciójavításának, talán egyedüli külső (a multinacionális vállalat szervezetén kívüli) eszközeivel a leányvállalatok helyi beágyazódását elősegíteni igyekvő regionális fejlesztési politika rendelkezik.

Az átalakuló országok regionális fejlesztési politikáinak közelítésmódja eddig jobbra mennyiségi szemléletet tükrözött: lehetőség szerint minél több új befektetőt kívántak területükre vonzani. Kérdés, hogy ez a mennyiségi szemlélet indokolható-e átalakulásspecifikus jellemvonásokkal, vagy egyszerű gazdaságpolitikai hibáról van szó: amikor a fejlett országokban mindenütt a hálózatosodást, az együttműködést, a regionális rendszereket támogatják, nem ragadt-e le a magyarországi regionális fejlesztési politika a *laissez faire* elvekhez legközelebb álló egyszerű befektetésösztönzésnél?

Szalavetz [2000a] szerint, a jobb kiindulási helyzetben lévő, relatíve fejlettebb régiókban a növekedés megindításához elegendő volt a mennyiségi szemléletű politika: elegendő volt a már amúgy is színvonalas befektetési kínálatot kínálatorientált területfejlesztési intézkedésekkel erősíteni, így az önmagukat erősítő klaszterképződési folyamatok hatására viszonylag könnyedén kialakultak a növekedési pólusok. Minőségi célkitűzéseket megvalósítani kívánó fejlesztési stratégiára a második, a betelepült cégek beágyazódási fázisában van szükség.

Ebben a második fázisban a régió belső erőforrásainak mozgósítására, fejlesztésére kerül sor. Ez a stratégia erősíti a szerves fejlődést, felgyorsítja a régió cégei közötti kapcsolatok kiépülését. A területfejlesztési támogatások kis helyi cégeket igyekeznek alkalmassá tenni beszállítói háttértevékenység végzésére, speciális szolgáltatásokat nyújtó cégek betelepődését ösztönzik. Ezáltal nő a helyi hozzáadott érték. A belső erőforrásokat mozgósító területfejlesztési stratégiának a termelés technológia- és tudásigényességének növelését célzó programokat is tartalmaznia kell (oktatási képzési programok, inkubátorházak, technológiai központok építése, ipari-egyetemi kapcsolatok erősítése), vagyis a régió növekedésének, fejlődésének második fázisában a fejlődést felgyorsító stratégia a régió minőségi elemeit próbálja erősíteni.

A rosszabb kiindulási helyzetben lévő, elmaradottabb régiók esetében a mennyiségi szemléletű kínálatorientált stratégia önmagában még az első fázisban sem elegendő a növekedés megindításához. A telephely vonzerejének növelése, az extenzív növekedés beindítása érdekében már az első fázisban kombinált: kínálati (műszaki, közlekedési és kommunikációs infrastruktúra kiépítése, ipari parkok) és keresleti (területfejlesztési, képzési és szociális intézményhálózat létrehozása, területi információs rendszer kialakítása, régiószintű marketing) elemeket egyaránt tartalmazó stratégiára van szükség. Ahogy a mennyiségi szemlélet („Vonzunk a térségbe külföldi befektetőket!”) alkalmas telephelyek kínálata híján nem vezet önmagában eredményre, a kizárólag minőségi elemeket tartalmazó fejlesztési gyakorlat is elhibázott: Elmaradott régiókban a hálózatosodást előmozdító, helyi innovációt elősegítő és a körzeten belüli tudásáramlást erősítő regionális fejlesztési eszközök és az ilyen célra szánt ráfordítások várható hatása minimális (*Szalavetz*, 2001).

A regionális fejlesztési gyakorlatot megalapozó elméletben kevésbé különülnek el a különböző körzettípusok. A gyakorlati példák, a szakirodalomban megjelent sikertörténetek döntő többsége a minőségi szemléletű klaszterfejlesztés kreatív példáit szemlélteti, méghozzá olyan klaszterek példáján, amelyekben belföldi tulajdonban lévő kis- és középvállalatok csoportosulnak. Kérdés, hogy átvethető és alkalmazható tanulságokat nyújtanak-e ezek a történetek a magyarországi klaszterfejlesztési gyakorlat számára, hiszen az alakuló magyarországi klaszterekben multinacionális vállalatok helyi leányvállalatai

találhatók – olyan vállalatok, amelyek a saját multinacionális hálózatukon belül létesítések együttműködéseket, nem pedig regionális alapon, a földrajzi közelséget kihasználva.

Klaszterfejlesztés – nemzetközi tapasztalatok⁹ magyar tanulságokkal

A fejlett országok regionális fejlesztési politikája az ipari körzeteket jó ideje olyan önálló egységként kezeli, amelyekben a célzott fejlesztési programok a régiósintű programoknál gyorsabb, látványosabb eredményt hozhatnak.

Az iparikörzet-szintű fejlesztés nagy előnye, hogy tág tere van a helyi kezdeményezéseknek: ha sikerül definiálni, hogy egy-egy adott térséget miért nevezhetünk ipari körzetnek, illetve klaszterszintű fejlesztési célokat megfogalmazni, a támogatásért pályázók már nem kötöttek nagyobb földrajzi egységük, a régió fejlesztési programjához, támogatási, pályázati menetrendjéhez, hanem ezeken túlmenően pótölölagos forrásokhoz juthatnak.

Az első feladat tehát a klaszter azonosítása: fel kell ismerni, hogy egy adott térségben van-e olyan klaszternek „kinevezhető” célcsoport, amely a támogatási, fejlesztési politika célpontja lehet. Az egymás földrajzi közelségében, azonos vagy egymáshoz kapcsolódó iparágakban, de egymástól elszigetelten tevékenykedő cégek együttműködésének, közös fellépésének megszervezésével máris létrejött a jó eséllyel pályázó „alany”: az ipari körzet. Franciaországban például Aquitaine közelében számos szörfdeszkakészítő, az iparágat uraló multinacionális vállalatoknak beszállító kisiparos található. A helyi kézműves kamara kezdeményezésére összeírás készült az iparág képviselőiről. Az érintett kis- és középvállalatok érdekvédelmi szervezetet hoztak létre. Miután felfedezték, hogy néhány cég tevékenysége egymást kiegészíti, így egymáshoz kapcsolódva megrendelőiknek integrált szolgáltatást nyújthatnak, közös marketingprogramot kezdeményeztek (internetes website, piackutatás, hirdetések, közös bemutatóterem). A közös marketingprogramba az egymással elvileg versengő cégek is bekapcsolódtak. Az értékesítés fellendülését követően a továbblépést közös kutatás-fejlesztési programok jelentik.

A szemüveggyártás franciaországi fellegvárának számító Morez és környékén tevékenykedő gyártók korábban szintén elszigetelten versenyeztek egymással és a nemzetközi konkurenciával. Világpiaci pozíciójuk megtartását, a technológia fejlődésének követését segítette az összefogásuk: közös K+F laboratóriumot hoztak létre, közösen rendelnek a technológia fejlődését nyomon követő és dokumentáló tanulmányokat, indítanak képzési programokat, finanszíroznak kutatást.

Ezeket a néhány tízezer eurótól néhány millió euróig terjedő költségvetésű programokat általában helyi nonprofit szervezetek kezdeményezik. Különböző regionális és központi kormányzati alapokból szereznek hozzá támogatást – esetenként uniós támogatást is –, és természetesen a programban részt vevő cégek is hozzájárulnak a finanszírozáshoz.

A programok többsége meglévő, már korábban azonosított klasztereket igyekszik dinamizálni. SWOT-analízis segítségével feltérképezik a klaszter (mint világpiacon versengő egység) gyenge pontjait: élenjáró technológiát képviselő célgépek hiánya, saját termék hiánya (kizárólag bérmunka), saját kutatóbázis hiánya, túlzott specializáció stb. A gyenge pontok ez esetben tehát nem egy-egy vállalat szintjén érdekesek, hanem magát

⁹ A fejezetben leírt esettanulmányok forrása az OECD LEED programja keretében, 2001. január 23–24-én Párizsban szervezett klaszterfejlesztési világkongresszuson bemutatott esettanulmányok: [http://www.datar_gouv.fr/datar_site/datar_SPL.nsf/\\$ID_Document/CLAE_4RYMVE](http://www.datar_gouv.fr/datar_site/datar_SPL.nsf/$ID_Document/CLAE_4RYMVE), továbbá *Carrie* [2000] és OECD [2001].

az ipari körzetet igyekeznek dinamizálni, például azzal, hogy érdekvédelmi szervezetbe tömörült cégek közös pályázatot adnak be egy-egy majd közösen használt célgép, laboratóriumi bázis stb. beruházásának támogatására. Az érdekvédelmi szervezet ez esetben nem a megszokott ágazati érdekképviseleti tömörülés, hanem iparikörzet-szintű, közös érdekeken alapuló „klub”.¹⁰ A tevékenység klubjellegére jó példa az arizonai (USA) klaszterfejlesztési szervezet, amelynek feladatköre kimerül abban, hogy klasztercégei közötti információáramlást biztosítsa és koordinálja. A „klub” rendszeres találkozókat, üzleti reggeliket és esti programokat szervez, amelyekre a klaszter „húzóvállalatai” és a kis- és középvállalatok egyaránt eljárnak.

A klaszterszintű fejlesztési programok leggyakoribb célkitűzése a humán erőforrás-fejlesztés. Jó példa erre Észak-Rajna-Vesztfália egyik ipari körzetében kezdeményezett rotációs program, amely a továbbképzést munkahelyteremtéssel kombinálta. A térség cégeinek, illetve regionális fejlesztési szervezeteinek támogatásával létrehozott nonprofit cég 60 helyi kis- és középvállalat 150 dolgozójának kínált továbbképzési programot. Ezzel párhuzamosan 90 munkanélkülit arra képezték ki, hogy a továbbképzésen részt vevő foglalkoztatottakat helyettesítve, azok munkáját el tudják végezni. Később a programban részt vevő munkanélküliek 60 százaléka el tudott helyezkedni annál a cégnél, ahol a támogatott szakmai gyakorlatát végezte, a továbbképzésen részt vett munkatársak pedig magasabb kvalifikációt igénylő munkakörbe kerültek cégüknél.

A Mississippi állambeli, bútorigipari klaszterközpontban, Tupelo városában tagállami és klaszterközösségi (a klaszter cégei által létrehozott érdekvédelmi szervezet) segítségével egy hatalmas bemutatótermet hoztak létre, amely nem csupán a klaszterben tevékenykedő cégek kínálatából ad ízelítőt, hanem a szomszédos helyiségben a bútorigipari technológia legújabb vívmányait megtestesítő célgépeket is bemutatják. Technológiai szemináriumokon, üzleti rendezvényeken találkozhatnak egymással itt a bútorigipari gépek és a bútorok gyártói, felmérhetik az igényeket, sőt a bútorgyártók a gyakorlatban is kipróbálhatják az újonnan fejlesztett célgépek funkcióit.

A fenti esetek számos, a magyar regionális fejlesztési gyakorlat számára is megfontolandó tanulsággal szolgálnak. Az egyik tanulság, hogy a nyertes pályázat esélyét javítja, ha a pályázó jól definiált „támogatási célcsoportot” határoz meg. A klaszterként beadott pályázatok összege ugyan jóval kisebb, mint a régiószintű pályázatoké, ám a pályázat menedzselése könnyebb és gyorsabb. Az összefogás, a klaszter kialakítása nem csupán a fenti pragmatikus okok miatt célszerű, hanem azért is, mert bizonyos tevékenységek, vállalati funkciók (marketingprogram, kutatás-fejlesztés, képzés) és bizonyos beruházások valóban csak több cég összefogása esetén térülnek meg. A hazai kis- és középvállalatok mérete mélyen a hatékonyságot biztosító minimális szint alatt van, mozgásterük rendkívül szűk, kifizetési lehetőségeik minimálisak. A klaszterszintű fellépés – megfelelő regionális támogatás esetén – talán kiutat jelenthet.

Az esetek másik tanulsága az volt, hogy a helyi kezdeményezések megvalósításához a nem elhanyagolható saját erő mellett jelentős regionális és központi támogatást is nyújtottak. A programok viszonylag kis része kapott uniós támogatást, ugyanakkor az addicionalitás EU-követelménye: a különböző (helyi, regionális és országos) szintű alapokból történő, összehangolt finanszírozás példásan érvényesült.

A klaszterfejlesztés fenti példái ugyanakkor belföldi tulajdonú kis- és középvállalatok földrajzi csoportosulásait célozták meg, közöttük próbálták együttműködést kialakítani. A térbeli sűrűsödést mutató, klaszterre alakítható, alakítandó magyarországi ipari körzeteket a fentiekkel ellentétben nemzetközi vállalatok helyi leányvállalatai alkotják. Ezek a körzetek más típusú fejlesztési politikát igényelnek.

¹⁰ Lásd: The International Club of Local Clusters, <http://www.oecd.org/tds/Forumtr/charte.htm>

Ez utóbbi körzetípus fejlesztésére példa a finn regionális fejlesztési politika esete (Paija, 2001). *Paija* megállapítja, hogy a finn gazdaság és ezen belül az informatikai klaszter fejlődéséhez leginkább a kutatás-fejlesztésre szánt összegek dinamikus emelkedése járult hozzá. A központi forrásokból finanszírozott projektek a tudásáramlás elősegítésére helyezték a hangsúlyt, méghozzá egyrészt az ágazatok közötti tudásáramlásra, másrészt az ipari-egyetemi kapcsolatokra, illetve a kis-, közepes és a nagyvállalatok közötti kapcsolatokra. *Ami az ágazatok közötti tudásáramlást illeti, az elsődleges cél – az iparágak között fennálló kölcsönös technológiai függőség jegyében – az „új” és a „rég” gazdaságot képviselő ágazatok közötti áramlás elősegítése volt, annak a felismerésnek a jegyében, hogy az új, emelkedő iparágakban született innovációk az ún. hagyományos iparágakat is jelentős mértékben átalakítják, versenyképességüket növelik* (Archibugi–Simonetti, 1998; Szalavetz, 2000b).

A különböző vállalati méretkategóriákat képviselő cégek közötti tudásáramlás felgyorsításának politikája arra a felismerésre támaszkodott, hogy az információs technológiai klaszterek szerkezetére amúgy is jellemző, hogy egy-egy nagyvállalathoz nagyszámú kis- és közepes vállalkozás kapcsolódik.¹¹ A fejlesztési politikának így az adott nagyvállalat igényeire szabottan kell olyan támogatandó programokat kimunkálnia, amelyek elősegítik, hogy a körzet kis- és középvállalatai a nagyokhoz kapcsolódjanak.

Részben a sikeres finn fejlesztési programok hatását mutatja, hogy a Nokia sok versenytársánál erőteljesebben és egyértelműbben állt át az ún. második generációs outsourcing stratégiára.¹²

Az első generációs outsourcing kapcsolatok defenzív és offenzív elemeket egyaránt tartalmaznak. A defenzív tevékenységkihelyezés azt jelenti, hogy a beszállítókat pufferként használják a konjunktúraingadozás kivédésére. Offenzív stratégiának pedig akkor nevezzük a tevékenységkihelyezést, ha a cég tevékenységi körének újragondolása keretében kerül sor erre a döntésre. Offenzív tevékenység-kihelyezés során a vállalatok az értékteremtési folyamat kulcsfontosságú területeire szakosodnak, azokra a területekre, amelyek tekintetében leginkább versenyképesek (core competence), minden egyéb tevékenységet külső beszállítótól rendelnek meg.

A második generációs tevékenységkihelyezés kizárólag offenzív elemekből áll: a hozzáadott értéklánc mentén elhelyezkedő cégek stratégiai szövetségéről van szó, amelyek közös fejlesztési programokkal, szoros együttműködésben minden korábbiánál intenzívebben növelik a termékeik hozzáadott értékét (value-adding partnerships). Amennyiben helyi cégek kapják a megrendeléseket, az outsourcing mindkét generációja a klaszteresedést segíti elő, de a második generációs outsourcing ugrásszerűen javítja a klaszter minőségi jellemvonásait.

A részben multinacionális tulajdonban lévő high-tech klaszterek fejlesztésének másik megfontolásra érdemes példája a spanyolországi GAIA klaszterfejlesztési szervezet tevékenysége. A GAIA az elektronikai klaszterbe tartozó cégek kutatás-fejlesztési együttműködését koordinálja. Rendszeres találkozók szervezésével felméri a klaszterbe tartozó cégek kutatás-fejlesztési szükségleteit, konzorciumokat szervez (cégek, egyetemek és kutatóintézetek), majd a konzorcium élére állva európai uniós alapokhoz pályázatokat ad be a kutatási projektek finanszírozására.

A mexikói beszállítói program mind célkitűzéseiben, mind (relative csekély) eredményességében erősen hasonlít a magyarországihoz. A mexikói program multinacionális

¹¹ Finnországban a Nokia, Svédországba az Ericsson, Spanyolországban a Telefónica lehet ilyen klaszterképző nagyvállalat.

¹² Outsourcing: A tevékenység egy részének kihelyezése, a korábban házon belül végzett tevékenység megrendelése külső beszállítótól.

vállalatoknál készített felmérésekkel kezdődött. A beszerzési igazgatók körében végzett interjúorozatok feltárták, hogy milyen területeken, milyen termékcsoportok esetében látnak esélyt a multinacionális vállalatok arra, hogy helyi beszállítótól rendeljenek – amennyiben természetesen azok megfelelnek a követelményeknek. Ezt követően a regionális fejlesztési intézmények a multinacionális vállalatok rendelkezésére bocsátották a potenciális beszállítók listáját. A multinacionális vállalatok erre szakosodott alkalmazottai felmérték a potenciális beszállítókat. A felmérés költségeit nemzetközi szervezetek¹³ (!) támogatták. A multinacionális vállalatok auditjait a regionális fejlesztési szervezetek és a potenciális beszállítók együtt értékelték ki, vagyis felmérték, hogy milyen konkrét beruházásokra, fejlesztésekre, átalakításokra lenne szükség ahhoz, hogy a beszállításra pályázó kis- és középvállalatok valóban el is nyerjék a megrendelést. A regionális fejlesztési szervezet a multinacionális vállalatok által kijelölt, ígéretesnek tartott cégeknek támogatást nyújtott a szükséges beruházásokhoz. A program későbbi értékelése során kiderült, hogy született ugyan egy-két beszállítói szerződés, ám az eredmények nem álltak arányban a ráfordításokkal (*Altenburg–Meyer–Stamer*, 1999).

Gazdaságpolitikai ajánlások

A gazdasági tevékenységnek két olyan alapvető szerveződési formája van, amelyik a piaci koordináció hatókörét mérsékelni igyekszik azzal, hogy internalizálja a saját hatókörén belülre helyezi gazdasági kapcsolatainak egy részét. A két szerveződési forma: 1. a multinacionális vállalatok által integrált globális hálózatok, és 2. a gazdasági tevékenység térbeli agglomerációján alapuló versenyképesség-növekedést kihasználó, lokális hálózatok.¹⁴ Míg az előbbihez a gazdaságpolitika legalábbis ambivalens módon viszonyul,¹⁵ az utóbbit a rendelkezésére álló összes eszközzel intenzíven támogatja (gyakran még akkor is, ha az utóbbi központi szervező eleme is egy vagy több multinacionális vállalat). A fejlett országokban a klasszikus (marshalli) körzetek szerveződésének támogatása mögött részben az a gazdaságpolitikai megfontolás áll, hogy a belföldi tulajdonú kis- és középvállalatok szerves, független fejlődéssel elért versenyképességének erősítése egyfajta „ellensúlyt képez” a multinacionális vállalatoknak a gazdaságpolitikai szuverenitást csökkentő gazdaságszervező tevékenységével szemben.

Az átalakuló és fejlődő országokban az ilyen megfontolások azért értelmetlenek, mert elvértve találunk szerves, *független* fejlődéssel létrejött körzeteket. A gazdaságpolitika így értelemszerűen exogén tényezőktől várja a fejlődés megindítását: a fejlesztési programok a külföldi működőtőke-befektetésekre alapozva közelítenek a klaszterfejlesztés feladatához. Ebben a modellben a multinacionális vállalatok befektetései jelentik azt a húzóerőt, ami megindítja a gazdasági növekedést és a fejlődést. A klaszterfejlesztés abból áll, hogy megfelelő feltételek biztosításával minél több befektetőt vonzzanak egy adott körzetbe, illetve

¹³ A felmérést, beleértve a multinacionális vállalatok beszerzési menedzsereinek látogatását és auditját UNIDO-keretből és egy japán fejlesztési keretből finanszírozták.

¹⁴ Arról, hogy milyen veszélyeket rejt a piaci koordináció hatókörének lokális, klaszteren belüli mérséklése lásd: *Pouder – St. John* [1996]. A szerzők bemutatják, hogy a klaszterek elmélyítése azzal jár, hogy a klaszteren belüli identitás erősödik, a klaszteren belüli stratégia lassanként eltér a klaszteren kívüli iparági stratégiától, a klaszter szereplői inkább a belső folyamatokra, belső versenytársakra figyelnek, semmint az általános iparági folyamatokra és az iparág klaszteren kívüli szereplőinek erre adott reakcióira. A klaszter „megmerevedésével” a szereplők sebezhetősége nő: radikális technológiai vagy piaci változásokhoz kevésbé tudnak alkalmazkodni, mint a klaszteren kívüli szereplők, ugyanis a klaszter ideig-óráig védettséget nyújt a külső hatások ellen.

¹⁵ Lásd erről: *Blahó* [1999].

gazdaságpolitikai eszközök segítségével ériék el, hogy a megtelepedett külföldi érdekeltségű befektetők helyi beágyazottsága erősödjön.

A tapasztalatok azt mutatják, hogy spontán belső fejlődési, szerveződési folyamatok nem vagy csak alig indultak meg, a gazdasági tevékenység szerveződését Magyarországon is alapvetően a multinacionális vállalatok hierarchikus koordinációja befolyásolja.¹⁶ A regionális fejlesztési és a belső szerves fejlődést, hálózatosodást erősítő klaszterfejlesztési programok a mérhető mutatók szintjén rendre eredménytelennek bizonyulnak,¹⁷ amennyiben nincs a térségben „húzóvállalat”, vagyis a térségbe tartozó, egymáshoz elvileg kapcsolódó tevékenységű cégek valódi hálózatosodását, együttműködését elindító és azt fenntartó, külföldi érdekeltségű „nagy megrendelő”. Jelenlegi eszközeivel és lehetőségeivel a magyar gazdaságpolitika nem képes arra, hogy a multinacionális vállalatok által integrált és koordinált szerveződési forma ellensúlyaként a gazdasági tevékenység lokális szerveződését ott is eredményesen támogassa, ahol nincsenek multinacionális vállalatok. A regionális fejlesztési politika tehát legfeljebb ott és akkor érhet el eredményt, ha a multinacionális vállalatok által koordinált folyamatokba a maga eszközeivel bekapcsolódik, ha erősíti a multinacionális vállalatok által elindított folyamatokat.

A spontán belső szerveződés első csiráit és hiányosságait feltáró empirikus felmérés az észak-magyarországi acélipari és fémmegmunkálási körzet cégeit vette nagyító alá. Bár a cégek közötti együttműködésnek számos formája volt felfedezhető, a klaszterszintű együttműködés-típusok „tankönyvi felsorolásának” szinte minden elemére akadt példa, a nagyszámú együttműködési forma és kísérlet ellenére a vizsgált körzet mégsem tekinthető klaszternek. A vállalati interjúk az alábbi együttműködési formákat tárták fel.

– Vertikális együttműködés a hozzáadottérték-lánc mentén (alapanyaggyártók, másod- és harmadfokú feldolgozáson átesett termékek egymás közötti beszállításai).

– Specializált üzleti szolgáltatások felbukkanása (szállítványozó cégek, kereskedő cégek, tanácsadás, infrastrukturális szolgáltatások ipari parkban, anyagvizsgálati, minőségvizsgálati laboratóriumok).

– Termelő berendezésgyártó és -felhasználó közötti együttműködés.¹⁸

– Technológiai együttműködés: a speciális célgépekkel rendelkező cégek bémunkában elvállalják egymásnak az adott célgéppel elvégzendő munkaműveleteket.

– Kutatás-fejlesztési együttműködés (a cégek legtöbbször együttműködik a Miskolci Egyetemmel, technológiafejlesztési pályázatok közös benyújtása, fejlesztési megbízások).

– Együttműködés az oktatás, képzés területén (együttműködés a cégek és a közép- és felsőoktatási intézmények között, szakmai gyakorlati biztosítása, előadások a cégek képviselői részéről, konzultáció, alapítvány létrehozása a kohásztképzés támogatására).

– Technológiai együttműködés informális, személyes kapcsolatokra épülve, valamilyen technológiai probléma esetén.

– Menedzsment-együttműködések hasonlóképpen személyes kapcsolatokra épülve (konzultáció a kontrollings rendszer felépítése és működtetése témájában).

– Környezetvédelmi együttműködés (veszélyes hulladékok elhelyezése, ártalmatlanítása érdekében).

– Műszaki, gazdasági, kereskedelmi információáramlás biztosítása a cégek között szervezett keretben (MVAE; szakosztályok volt végzősök között).

– Informális konzultáció az árakról.

– Konzultáció a közös marketingkampányról, a piaci fellépés összehangolásáról.

A fenti, imponáló mennyiségű és minőségi elemeket tartalmazó felsorolás ellenére a körzet azért nem tekinthető klaszternek, mert ezek az együttműködések egy-két kivétellel eseti példák.

Jó analógiát kínál *Porter és Stern* [2001] megállapítása. A szerzők egy-egy nagyobb régió vagy ország innovációs potenciálját befolyásoló tényezők állapotát elemezve megállapították, hogy komoly innovációs

¹⁶ Bár elemzők már lassan egy évtizede rámutatnak arra, hogy a multinacionális vállalatok feladták a hierarchikus koordináció elvét, a periférián elhelyezkedő leányvállalataik integrálása még mindig alapvetően ezzel az integrációs módszerrel történik. (Lásd erről: *Szalavetz*, 1999.)

¹⁷ Lásd erről: *Szalavetz* [2000a].

¹⁸ Technológiafejlesztéséhez a SAC a miskolci DIGÉP-pel tervezetett és gyártott egyes gépegységeket.

potenciálról nem abban az esetben beszélhetünk, ha az azt befolyásoló tényezők¹⁹ egyike-másika fejlett, hanem amennyiben a tényezők mindegyike közel egyformán fejlett és ezek a tényezők egymást áthatják, egymást erősítik.

Hasonló a helyzet a klaszterek esetében. Amennyiben a fenti együttműködési formák mindegyike egyaránt intenzív, ezek a formák egymást áthatva, egymást erősítve klaszterre formálják az egy földrajzi körzetben csoportosuló, azonos vagy kapcsolódó ágazatok képviselőit. A vizsgált körzetben ezzel szemben a fenti együttműködés-típusok mindegyike fejletlen, ad hoc jellegű.

A spontán belső szerveződés hiánya, vagyis az a tény, hogy Magyarországon nagyon nehéz önkényes címkézés nélkül specializált kis- és középvállalatok (KKV) földrajzi agglomerációját mint fejlesztendő célcsoportot azonosítani, alapvetően arra vezethető vissza, hogy hiányzik az önmagában versenyképes, jól működő kis- és középvállalati szektor. A problémát nem klaszterfejlesztési programokkal lehetne leginkább kezelni, a feladat összgazdasági eszközöket igényel: a kis- és középvállalatok felhalmozási, növekedési képességének erősítésére van szükség.

Az általános kis- és középvállalati programok sikerének „mellékhatásától” remélhetjük azt, hogy beindul egy olyan önmagát erősítő folyamat, amely a klaszterfejlesztési programok hatékonyságát is növeli. A jelenleginél jóval erősebb, nagyobb felhalmozásra, növekedésre képes kis- és középvállalati szektor nélkül ugyanis a multinacionális vállalatok helyi leányvállalataitól, a „húzóvállalatoktól” remélt klaszterképző hatásra is kevés az esély. Hiába írja le a szakirodalom, hogy bizonyos ágazatokban a multinacionális vállalatok helyi leányvállalatai önmagukban is képesek klaszterképződési folyamatokat elindítani, a hazai tulajdonban lévő kis- és középvállalatoknál számos alapfeltétel hiányzik ehhez. Nem véletlen, hogy a multinacionális vállalatok magyarországi leányvállalatainál a helyi beszerzés minimális, a helyi beszállítók pedig, az esetek döntő többségében maguk is multinacionális vállalatok leányvállalatai.²⁰

Az egyik legfontosabb hiányzó feltétel a felhalmozási és növekedési képesség. Magyarországon a kisvállalkozások tartósan a hatékonyságot biztosító minimális méret (minimum efficient size, MES)²¹ alatt működnek. Termelésük jelenlegi szintjén a kis- és középvállalatok jelentős része nem képes felhalmozni a kapacitásbővítéshez szükséges tőkét. Márpedig az egyre rövidülő technológiai ciklusok korában a multinacionális vállalatok legalább akkora súllyal veszik figyelembe a kapacitásbővítési képességet beszállítóik kiválasztásakor, mint az ár/minőség/szállítási pontosság hármass elvárását. A multinacionális vállalat megrendeléseinek bővülése esetén ugyanis a beszállítónak is az elvárt ütemben kell tudnia bővíteni kibocsátását.

Láthatjuk, hogy korántsem csak a technológiai elmaradottság az oka annak, hogy a kis- és középvállalatok nem képesek a multinacionális vállalatok beszerzési hálózataiba integrálódni. Ráadásul a felhalmozott profit egy részéből a kis- és középvállalatoknak immateriális beruházásokat kell finanszírozniuk. A multinacionális megrendelők ugyanis kulcskérdésnek tekintik az eljárások formalizálását, annak *dokumentálását*, hogy beszállítójuk valóban képes a fenti hármass elvárást teljesíteni. Képességeik megfelelően formalizált dokumentálásához a kis- és középvállalatok olyan mértékű pótlólagos, csak közvetve és csak hosszú távon megtérülő beruházásokat lennének kénytelenek megelőlegezni, amelyek a jelenlegi felhalmozási szint mellett finanszírozhatatlanok. Így gyak-

¹⁹ K+F ráfordítások mértéke, K+F-ben foglalkoztatottak száma, intézményrendszer „sűrűsége”, technológiai igényes, innovációs keresletet támasztó megrendelők jelenléte, felsőoktatás szintje és a fejlesztésére fordított összegek volumene, ipari-egyetemi kapcsolatok intenzitása, szellemi tulajdon hatékony védelme, a gazdasági szereplők közötti verseny intenzitása stb.

²⁰ Lásd erről: Csáki–Pitti [2000], 19–20., 38. o.

²¹ Lásd erről: Surdej [2000].

ran még akkor sem képesek a beszállítói szerződéshez szükséges bizalmat megszerezni, ha termelési technológiájuk, költség szerkezetük, hatékonyságuk elvileg meg is felelne a multinacionális megrendelőknek.

Összefoglalva, ahhoz, hogy a klaszterfejlesztési célkitűzések és az erre szánt források ne csupán egyetlen klaszter típusban – a multinacionális vállalatok leányvállalatait tömörítő, minimális belső kapcsolatokkal jellemezhető, szatellit körzetekben – találják meg a tárgyukat, általános (nem regionális, illetve klaszterszintű) gazdasági stratégiára, kis- és középvállalatok fejlesztésére is szükség van. Az általános kis- és középvállalati fejlesztési stratégia sikere nem csupán a multinacionális vállalatok klaszterképző hatását erősíti. Klasszikus klaszterfejlesztési erőfeszítéseket, az egy-egy körzetben sűrűsödő, specializált kis-, középvállalatok együttműködésének támogatását is akkor lesz érdemes kezdeményezni, ha az általános kis- és középvállalati fejlesztési erőfeszítések eredményeként már egyáltalán létrejöttek életképes kis- és középvállalatokat tömörítő, specializált körzetek, amelyek e fejlesztések célcsoportját képezhetik.

Ami a bevezetőben feltett kérdést illeti, hogy az egyes körzettípusokban milyen az adekvát klaszterfejlesztési stratégia, arra eddigi vizsgálataink alapján a következő válaszokat adhatjuk.

Az egyik fejlesztendő körzettípust a földrajzilag koncentrálódó, általában csúcstechnológiai ágazatban működő külföldi érdekeltségű leányvállalatok alkotják. Ezeknek a körzeteknek az esetében a hagyományos mennyiségi szemlélet (új és új befektetők körzetbe csábítása) a megfelelő stratégia. Ehhez a körzet abszorpciós képességét kell javítani, mégpedig egyfelől a meglévő ipari parkok bővítésével, az oktatási ráfordítások növelésével és olyan kiegészítő intézmények létrejöttének támogatásával, amelyek a további koncentrálódást segítik elő (logisztikai központok, innovációs központok). A mennyiségi stratégiát a jelenlegi beszállítói és integrátori programok mintájára kialakított minőségi programokkal célszerű kiegészíteni. Fontos szempont a kontinuitás és a testreszabottság. A nyugat-európai tapasztalatok azt mutatják, hogy a regionális fejlesztési és a klaszterfejlesztési programok eredményei leghamarabb tizenöt-húsz éves időtávlatban válnak érzékelhetővé. Elengedhetetlen a választási ciklusoktól független, hosszú távú (hosszú távon biztosan rendelkezésre álló forrásokon alapuló) tervezés, nem megengedhető, hogy a programok ad hoc jelleggel legyenek kiírva. Ami a testre szabást illeti, a programokat, pályázatokat (tulajdonviszonytól függetlenül) a nagyvállalatok, a potenciális integrátorok igényeinek figyelembevételével kell kiírni.

A másik körzettípust az egy-egy földrajzi térségben az átlagosnál sűrűbben előforduló hagyományos iparágak képviselői alkotják. Ezek esetében a klaszterfejlesztést célul kitűző regionális fejlesztési politika az alapokkal, a potenciális klaszterek azonosításával kell, hogy kezdje a vizsgálódást. A következő lépés az empirikus felmérésekre támaszkodó, cégekre szabott fejlesztési programok megfogalmazása. A klaszterfejlesztés ezekben az esetekben csupán címke – valójában egy jól körülhatárolható földrajzi körzetre és egy-egy adott ágazatra kiterjedő iparfejlesztésről van szó, semmint klaszterfejlesztésről a szó klasszikus értelmében. A címke ugyanakkor a központi, illetve decentralizált forrásjuttatást EU-kompatibilissé teszi, hiszen a szektorspecifikus iparfejlesztéssel szemben a klaszterfejlesztés ma elfogadott „hívó szó” az Európai Unióban, illetve hivatkozási alapot jelent uniós forrásokra történő pályázatok esetében.

Első látásra az eddig felsorolt javaslatok (testre szabás, a húzóvállalatok igényei alapján kialakított programok, ágazati programok) épp azt a keynesi hagyományokra támaszkodó, felülről lefelé koordinált regionális fejlesztési politikát elevenítik fel, amelyet a fejlett országok már rég meghaladottnak minősítenek. Az EU-kompatibilis regionális fejlesztési politika a régiók belső erőforrásait mozgósítja, alulról felfelé építkezik, és nem közvetlen gazdaságfejlesztés révén próbálja beindítani a fejlődést, hanem a sze-

replők együttműködéséből származó szinergiára épít, innovációs légkör megteremtéséhez járul hozzá stb.²²

Mindazonáltal két dologról nem szabad megfeledkeznünk. Az első az, hogy a fejlett országok régiói már túl vannak húsz-huszonöt olyan éven, amelynek során a gazdaságpolitika mára „meghaladott módszerekkel” támogatta őket. Ez idő alatt magyar viszonylatban elképzelhetetlen volumenű közvetlen gazdaságfejlesztési segítséget kaptak. A másik pedig az, hogy a példásan EU-kompatibilis, a régiók belső erőforrásait mozgósító regionális fejlesztési programok még ma is olyan nagyságrendű összegeket szánnak közvetlen gazdaságfejlesztési célokra (a fogalmazásmód, a program címkéje, a támogatások indoklása természetesen a hálózatosodás, az együttműködés előmozdítása, az innovációs potenciál erősítése), amelyről a hazai régiók szereplői még csak nem is álmodnak.

A fenti gazdaságpolitikai javaslatok tehát nem az EU-kompatibilis, alulról felfelé építkező programozás és a decentralizáció feladását és erőteljesebb központi szerepvállalást szorgalmaznak, nem a régió- vagy klaszterszintű megközelítésnek az ágazati megközelítés javára történő feladását fogalmazzák meg. Egyrészt a decentralizált keretek drasztikus növelésére és a gazdasági szereplők felhalmozási képességének látványos erősítésére van szükség, másrészt arra, hogy a támogatandó célok kijelölésekor a jelenleginél nagyobb döntési kompetenciával rendelkező regionális (megyei, helyi) intézmények ne kizárólag a központilag kijelölt preferenciákhoz igazodjanak, hanem az empirikus vizsgálatokkal feltárt valós, lokális gazdasági szükségleteket vehessék figyelembe.

Hivatkozások

- Altenburg, T. – Meyer-Stamer, J. [1999]: How to promote clusters: Policy experiences from Latin-America. *World Development*, vol. 27., No. 9.
- Archibugi, D. – Simonetti, R. [1998]: Objects and subjects in technological interdependence: towards a framework to monitor innovation. *International Journal of the Economics of Business*, vol. 5., No. 3.
- Asheim, B. T. – Isaksen, A. [2001]: Regional Innovation Systems: The Integration of Local „Sticky” and Global „Ubiquitous” Knowledge.
<http://www.utoronto.ca/isrn/documents/Asheim1.pdf>
- Birkinshaw, J. [2000]: Upgrading of Industry Clusters and Foreign Investment. *International Studies of Management & Organization*, vol. 30., No. 2., Summer.
- Blahó A. [1999]: Kormányok és transznacionális vállalatok kapcsolata Kelet-Európában. *Külpolitika*, vol. 5., 1–2. szám.
- Buzás N. [2000]: Klaszterek: kialakulásuk, szerveződésük és lehetőségek megjelenésük a Dél-Alföldön. *Tér és Társadalom*, 4. szám.
- Carrie, A. S. [2000]: From integrated enterprises to regional clusters: the changing basis of competition. *Computers in Industry*, vol. 42., No. 2–3.
- Csáki Gy. – Pitti Z. [2000]: Magyarország a világgazdaságban. A nemzetközi működőtöke-áramlás tendenciái. *Külpolitika*, 3–4. szám.
- Dóry T. [1998]: Beszállítói kapcsolatok és az ipari együttműködés lehetséges klaszterei a Közép-Dunántúlon. *Tér és Társadalom*, 3. szám.
- Dóry T. – Rechnitzer J. [2000]: Regionális Innovációs Stratégiák. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Dunning, J. H. [1998]: Location and the multinational enterprise: A neglected factor. *Journal of International Business Studies*, vol. 29., No. 1.
- Enright, M. J. [2000]: Regional Clusters and Multinational Enterprises. *International Studies of Management & Organization*, Summer, vol. 30., No. 2.
- Grosz A. [2000]: Ipari klaszterek. *Tér és Társadalom*, 2–3. szám.
- Krugman, P. [1991]: *Geography and Trade*. Cambridge, MA, MIT Press.
- Lengyel I. [2000a]: A regionális versenyképességről. *Közgazdasági Szemle*, 47. évf., 12. szám.

²² Rechnitzer [1998].

- Lengyel I. [2000b]: A regionális klaszterek fejlesztésének néhány alapkérdése. In: Felzárkózás és EU-csatlakozás. A VII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai, MTA Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottsága, Budapest.
- Malmberg, A. – Maskell, P. [2001]: The Elusive Concept of the Localization Economies – Towards a Knowledge-based Theory of Spatial Clustering
<http://www.utoronto.ca/isrn/documents/MalmbergMaskell1.pdf>
- Markusen, A. [1996]: Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts. *Economic Geography*, vol. 72., 293–313. o.
- Marshall, A. [1920]: Principles of Economics. London, Macmillan.
- Martin, R. [1999]: The new „geographical turn” in economics. Some critical reflections. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 23., No. 1.
- Nachum, L. [2000]: Economic Geography and the Location of TNCs: Financial and Professional Service FDI to the USA. *Journal of International Business Studies*, vol. 31., No. 3., Fall.
- OECD [1999]: Boosting Innovation: The Cluster Approach. Paris, OECD.
- OECD [2001]: Innovative Clusters. Drivers of National Innovation Systems OECD Proceedings, Paris, OECD (e-book) <http://www.oecd.org/publications/e-book/9201081e.pdf>
- Paija, L. [2001]: The ICT Cluster: The Engine of Knowledge-driven Growth in Finland. In: OECD [2001], 19–46. o.
- Phelps, N. A. – Fuller, C. [2000]: Multinationals, Intracorporate Competition, and Regional Development. *Economic Geography*, vol. 76., No. 3., július.
- Piore, M. J. – Sabel, C. F. [1984]: The Second Industrial Divide. New York, Basic Books.
- Porter M. [1998]: Clusters and the new economics of competition. Harvard Business Review, vol. November–December.
- Porter, M. – Stern, S. [2001]: Innovation: Location matters. *Sloan Management Review*, Summer, vol. 42., No. 4.
- Pouder, R. - St. John, C. H. [1996]: Hot spots and blind spots: geographical clusters of firms and innovation. *Academy of Management Review*, vol. 21., No. 4.
- Rechnitzer J. [1998]: Területi Stratégiák. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.
- Rosenfeld, S. A. [2001]: Backing into Clusters: Retrofitting Public Policies. (<http://www.oecd.org/tds/LEEDonLINE/issue1/rosenfeld.pdf>)
- Simmie, J. – Sennett, J. [1999]: Innovative clusters: global or local linkages? *National Institute Economic Review*, október, 170. szám.
- Storper, M. [1995]: The resurgence of regional economies, ten years later: The region as a nexus of untraded dependencies. *European Urban and Regional Studies*, vol. 2., No. 3.
- Surdej, A. [2000]: Small- and Medium-Sized Development in Poland after 1990. UNU WIDER Working Papers, No. 216, December, Helsinki.
- Szalavetz A. [1996]: A külföldi tőkebefektetések multiplikátorhatása. *Mikrogazdasági példák makrogazdasági megközelítésben. Külgazdaság*, 2. szám.
- Szalavetz A. [1999]: Magyar feldolgozóipari vállalatok a globalizáció sodrában. *Külgazdaság*, 12. szám.
- Szalavetz A. [2000a]: A külföldi tőkebefektetések regionális hatásai – gazdaságpolitikai megfontolások. *Külgazdaság*, 7–8. szám.
- Szalavetz A. [2000b]: Hagyományos iparágak – hanyatló iparágak? Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Szalavetz, A. [2001]: Western Policy lessons in the Second Phase of Regional Transformation. IWE Working Papers, VKI, Budapest, No. 119.
- Török Á. [2001]: A versenyképesség mérése és értelmezése. In: Verseny Európa küszöbén. ÁVF Tudományos Közlemények, 3. szám. Általános Vállalkozási Főiskola, Budapest.

„Én vagyok a kis Jedi lovag, kis kardocskával,
ezek meg jönnek a birodalmi lépegetőkkel.”
(Részlet egy interjúból)

Kapcsolatok és erőviszonyok a magyar és a külföldi többségi tulajdonban levő vállalatok között

(Egy terepkutatás néhány tanulsága)

LAKI MIHÁLY

A nagyobb méret, a tőkebevonás jobb feltételei, a szervezési és irányítási színvonal különbségei miatt ma már a külföldi többségi tulajdonban levő vállalatok uralják számos ágazatban és piacon a növekvő és nyereséges szegmenseket, határozzák meg a beszállítást, illetve a viszonteladás feltételeit. A magyar vállalkozók változatos eszközökkel igyekeznek elkerülni a számukra reménytelen piacokat vagy versenyhelyzeteket. Kihasználják előnyeiket: a diverzifikálást, a piacmegosztást, a minőségi versenyt vagy az emberséges munkahelyi légkört. Többen közülük a vállalat erőltetett növekedését is a sikeresen alkalmazott eszközök közé sorolták. Így próbálják ellensúlyozni a vállalatméretben, a vállalat finanszírozásában vagy az ismertségben mutató hátrányaikat.

Szalai Júliával és szeretett barátunkkal, az 1999-ben meghalt Vajda Ágnessel 1997–1998-ban indított kutatásunkban a magyarországi nagy magánvállalkozások stratégiájának, a nagyvállalkozók tudásának, üzleti viselkedésének, értékeinek leírását és elemzését tűztük ki célul. A terepkutatás során hazai tulajdonban lévő közepes és nagy vállalatoknál stratégiai döntéseket hozó, a céget irányító, fő tulajdonos nagyvállalkozókkal, vagy meghatározó tulajdonrészsel és fontos vállalatirányítási beosztással rendelkező résztulajdonosokkal készült közel ötven részletes élet- és vállalkozástörténet-interjú.

Kutatásunk során két halmazban vizsgáltunk, az egyik a vállalatoké, a másik a tulajdonosoké. Kutatásunk tárgyai többségi vagy kizárólagos hazai tulajdonban lévő közepes és nagyvállalatok. Ezek túlnyomórészt társas vállalkozások, többszintes irányítási szervezettel, ahol a vezetés és a munkások, alkalmazottak között tagolt szakirányítás (osztályok, törzskar, háló, divízió) helyezkedik el. Ez a szerkezet a fejlett piacgazdaságokban jellemzően 50-100 fő feletti létszám és arányosan nagy forgalom, termelés mellett alakult ki. (Chandler, 1966).

A vállalatok méret és tulajdon szerinti csoportosítása segítette a kutatás tárgyát képező másik halmaz meghatározását. Minden felkeresett személy több száz főt foglalkoztatott és/vagy évi több száz millió, több milliárd forint forgalmat bonyolító vállalat, vállalatcsoport többségi vagy meghatározó tulajdonosa volt az interjú készítésének időpontjában. Kizártuk a kutatásból a vállalatokat irányító igazgatókat, az állami és önkor-

Laki Mihály, az MTA közgazdaságtudományi kutatóközpontjának főmunkatársa.

mányzati vállalatoknál a tulajdonosi jogokat gyakorló hivatalnokokat. A hazai tulajdonosok közül a kutatás a kisvállalkozókat (a mikro- és kisvállalatok tulajdonosait) sem érintette. *Nem kerestünk fel külföldi többségi tulajdonban lévő vállalatokat, és tulajdonosaikkal sem készítettünk interjút.*

Az interjúk során külön kérdéscsoport segített felderíteni a vállalkozóknak a Magyarországon működő, többségi külföldi tulajdonban levő vállalatokról vallott *nézeteit*, és az ilyen cégeknek a vállalatuk növekedési esélyeit befolyásoló *magatartását elemző vagy leíró közléseit*. A magyar és a külföldi többségi tulajdonban levő vállalatok nemritkán *versenyeznek* az azonos vagy hasonló (helyettesítő) termékek vagy szolgáltatások piacán (az árupiaci versenyben). Máskor *együtműködnek* mint beszállítók vagy viszonteladók. Cikkünkben főként az interjúknak a versenyről és az együtműködésről tudósító részeit elemezzük. A másodlagos (ráadásul tükör-) információk értelmezésének esélyeit javítja, ha előbb áttekintjük a hazai és a külföldi tulajdonú tőke megoszlásairól tudósító statisztikákat.

Statisztikai adatok

A rendszerváltás első éveiben gyorsan nőtt Magyarországon a külföldi érdekeltségű vállalkozások száma. 1990-ben 5693, 1995-ben már 25 096 ilyen céget tartottak nyilván. A külföldi érdekeltségű vállalatok száma a kilencvenes évek második felében is növekedett, de sokkal lassabb ütemben. 1999-ben 26 433 volt a számuk. (*Magyar Statisztikai Zsebkönyv*, 2000. 162. oldal). A külföldi érdekeltségű vállalatok által jegyzett tőke mennyisége, foglalkoztatottaik száma és ezzel részesedésük is folyamatosan nőtt a magyar gazdaságban. (Lásd az *1. táblázatot*.) A kilencvenes évek második felében *a külföldi tulajdonban levő vállalatok már nem az állami szektor, hanem a belföldi magánszemélyek vagy magántársaságok tulajdonában levő vállalatok rovására növelték részesedésüket a magyar gazdaságban.*

1. táblázat

Az egyszeres és kettős könyvvitelt vezető vállalkozások jegyzett tőkéjének megoszlása fő tulajdonosonként 1992–1999 között (Százalék)

| Év | Jegyzett tőke megoszlása | | | | | |
|------|--------------------------|------|------|------|------|-------|
| 1992 | 52,1 | 10,2 | 0,0 | 11,4 | 26,2 | 100,0 |
| 1994 | 44,5 | 10,7 | 17,6 | 17,8 | 9,5 | 100,0 |
| 1995 | 25,7 | 11,5 | 19,1 | 26,8 | 17,0 | 100,0 |
| 1997 | 13,5 | 10,5 | 22,6 | 35,0 | 18,4 | 100,0 |
| 1998 | 12,0 | 10,7 | 25,6 | 40,3 | 11,3 | 100,0 |
| 1999 | 9,2 | 9,1 | 20,6 | 51,6 | 9,5 | 100,0 |
| 2000 | 7,9 | 9,2 | 18,0 | 58,5 | 6,4 | 100,0 |

Forrás: APEH adatok. In: A kis- és középvállalatok helyzete 2000, 57–58. oldal.

A nagyvállalatok világában különösen nagy a külföldi tulajdon súlya. A rendszerváltás után 8-10 évvel a magyar gazdaság sajátos jegyekkel bíró alszektorokból áll: „A belföldi magántulajdon a közepes és mikro-vállalkozásoknál domináns, a belföldi társasági tulajdon a közepes és nagyvállalatoknál, míg a külföldi tulajdonú vállalkozások tőkéje döntően nagyvállalatoknál jegyzett.” (A kis- és középvállalatok helyzete 2000, 58. oldal) Hasonló következtetésre jutott *Voszka Éva*: „a TOP 100 (a legnagyobb

száz magyarországi vállalat *L. M.*) közel kétharmadában külföldi cégek a többségi tulajdonosok, ezen belül 44 százalék leányvállalat. A hazai vállalkozások mint fő tulajdonosok súlya kilenc százalék, és ezek néhány kivételtől eltekintve állami társaságok.” (Voszka, 2000, 551. oldal)

A külföldi többségi tulajdonban levő vállalatok jelenléte gazdasági áganként, ágazatonként jelentősen eltér. 1999-ben a kereskedelem és javítóiparban működött az összes külföldi érdekeltségű vállalat 44,7 százaléka (11 118 vállalat), a jegyzett tőke mintegy 11 százalékaival. Ebben az évben a feldolgozóiparban találjuk az összes külföldi érdekeltségű vállalat 15,9 százalékát, a külföldi vállalatok által jegyzett tőke 37,1 százalékát. (3943 vállalat). A külföldi tulajdonosok jelenléte sokkal kisebb a mezőgazdaságban, a vadgazdálkodásban, erdőgazdálkodásban és halászatban. Ezekben a gazdasági ágakban mindössze 836 külföldi érdekeltségű vállalat működött 1999-ben, az összes külföldi érdekeltségű vállalat által jegyzett tőke alig több mint egy százalékaival (Statistikai Évkönyv, 2000, 283–284. oldal). (Lásd a 2. táblázatot.)

2. táblázat

**Az egyszeres és kettős könyvvitelt vezető vállalkozások főbb tulajdonosai
létszámmagyság-kategóriáinként 1999-ben
(Százalék)**

| Létszám | Állami | Belföldi magán | Belföldi társasági | Külföldi | Egyéb | Összesen |
|---------------------|--------|----------------|--------------------|----------|-------|----------|
| Alkalmazott nélküli | 0,0 | 9,2 | 6,1 | 1,1 | 4,4 | 2,9 |
| Mikro | 0,0 | 29,2 | 4,7 | 1,6 | 4,8 | 4,8 |
| Kis | 0,0 | 17,2 | 3,4 | 0,9 | 4,4 | 3,1 |
| Közepes | 10,4 | 34,1 | 32,1 | 14,9 | 24,9 | 20,6 |
| Nagy | 89,6 | 10,3 | 53,7 | 81,4 | 61,9 | 68,6 |
| Összesen | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Forrás: Éves adóbevallások. In: Kis- és közepes ..., 2000.

A külföldi tulajdonban levő vállalatok néhány jellemző vonásának bemutatása után nézzük meg, hogy mi a véleménye a magyar tulajdonban levő vállalatok tulajdonosainak a külföldi tőke magyarországi jelenlétéről.

Vélemények: a külföldi tulajdonban levő vállalatok hatása

Az interjúkban fellelhető vélemények kivétel nélkül árnyaltak, szélsőségektől mentesek. A felkeresett vállalkozók hasznosnak tartják a külföldi vállalkozók, befektetők számára kedvező üzleti légkört teremtő állami erőfeszítéseket, ám ellenzik az exkluzív kedvezményeket. „Ugye egyfelől a multikat segítjük, hogy jöjjenek be és hozzák a tőkét, és adókedvezmények is voltak, s nekik ad a bank is, és ugyanakkor a magyaroknak semmi nincsen” (interjúrésztlet). „Magyarország egy alapvetően multibarát, nagyvállalatbarát ország, ami nem rossz. A továbbiakban ugyanilyen módon kell becsalogatni a külföldi tőkét, és a dolognak ez a része rendben van. Csak e mellé kellene megfelelő kis- és középvállalkozás-barát programot kidolgozni, csak azért, hogy ezekből is nagyvállalkozások legyenek.” (interjúrésztlet) „El kellene hinni nekik (a politikusoknak – *L. M.*) is,

hogy a nemzeti burzsoázia hozzá tartozik a társadalomhoz, a magyarsághoz, a német-séghez, az osztráksághoz. Ahogy hozzá tartozik a nemzetköziség is, a multiknak is itt kell lenni, helyet kell adni.” (interjúrészlet)

A vállalkozók elismerik a külföldi vállalatok *hasznos közvetett hatásait is*. „Előreviz-szik a gazdaságot, új technológiát hoznak be, a foglalkoztatást megoldják. Én úgy gon-dolom, hogy a multinacionális cégek nélkül nem itt állna a magyar gazdaság.” (interjú-részlet) *Közvetlenül* is érzékelnek hasznos hatásokat. A külföldi tulajdonban lévő vállalatok kívánságai, a szerződésekben előírt minőségi, szállítási feltételek tanulásra, a mi-nőség, a munkakultúra javítására, gyorsabb alkalmazkodásra készítették őket: „Az IBM-nél is úgy volt, hogy ma kitaláltak valamit, és akkor elvárták, hogy az holnapra ott is legyen és kész legyen, mert a munkának haladnia kell.” (interjúrészlet) „Amikor elkezd-tom szállítani a Metróba, én azt mondtam, hogy január elsejétől január elsejéig (szállít-tom az árut – L. M.). A Metró az áruházlánc kialakulása idején nem hitte el, hogy Ma-gyarországon van ilyen. Elküldte az egyik képviselőjét, nézze meg, hogy ez az ember hülyeséget beszél, vagy tényleg van annyi hagyója. Mindig mondtam, uraim, elég lesz addig, amíg új nem lesz. Ez szavahihetően megy már harmadik éve.” (interjúrészlet)

A vállalatörténetek két szakasza

A nagytulajdonos-vállalkozóknak a *működés első szakaszában* eltérő gondokkal kellett megküzdeniük. A magánosítás során vagyont szerzők legfontosabb feladata a válságban levő vagy növekedésében megtorpant közép- és nagyvállalatok *helyzetének stabilizálása*, majd a termelési szerkezet átalakítása és a növekedés újraindítása volt.

A (kis-) vállalatokat alapítóknak pedig a *kiugróan gyors növekedés* piaci és pénzügyi feltételeit kellett megteremteni. A sikeres stabilizációt és a gyors növekedést követő, ma is tartó, *második szakaszban* a vállalatok működési feltételeinek különbségei fokozato-san csökkennek, a környezet kihívásaira adott válaszaikat már nem az indulás, hanem a piaci viszonyok, a vállalati stratégia különbségei magyarázzák.

Az első szakasz: a konszolidálás egyik módja az üzleti kapcsolat a külföldi cégekkel

A magyar vállalkozók tőkéjük fontos elemének tekintették a felhalmozott piac- és áruismeretet. Ezzel is magyarázható, hogy vállalataik többsége a vállalkozó korábbi (utolsó) állami munkahelye termékeinek vagy szolgáltatásainak piacára lépett, ahol a vállalkozó és csapata begyakorolt, megtanult tevékenységét folytatta. Míg a tulajdonváltást különösen óvatos árupiac- és tevékenységváltás kísérte, az esetek jelentős hányadában *merészen módosították a vevők és a beszállítók körét*. A korábban fontos kapcsolatok leépítésére elsősorban a magánosítás utáni válságkezelés során került sor. Az új üzleti partnerek keresése viszont egyaránt jellemezte a privatizált és az újonnan alapított vállalatok igazgató-tulajdonosainak stratégiáját. Jó néhány felkeresett vállalat konszoli-dálásában vagy gyors növekedésében meghatározó szerepet játszott például, hogy *külföldi többségi tulajdonban levő vállalatok szállítóiként* a gazdasági visszaesés időszakában is gyorsan növelték forgalmukat. A külföldi cégektől el- vagy visszacsábított mun-kaerő, a tőlük elesett termelési, szervezési és értékesítési módszerek is segítették a vál-lalatok helyzetének rendezését, illetve a gyors növekedést.

A hazai piacon terjeszkedő külföldi vagy vegyes tulajdonú vállalatok így gyakran váltak a magyar cégek számára a növekedés és a stabilitás forrásaivá: „A nyugati tőke, az tart fenn bennünket. Tehát a munkánknak a legnagyobb része szerelési munka és az ehhez kapcsolódó tervezés. És az ehhez kapcsolódó szerelési munkáknak a 70 százaléka

valamilyen módon nyugati cég magyarországi letelepedésével függ össze, vagy fejlesztésével. Suzuki, Opel, Audi, tehát mi a nagy autógyáraknak dolgozunk.” (interjúrészlet)
 „Az egyik szállító cég ajánlotta, hogy az egyik bejövő multinak nincs, aki szállítson, mert nincs központi raktára. És akkor megállapodtunk, hogy mi fogunk neki vegyiárut szállítani Budapesten, volt huszonvalahány üzletük.” (interjúrészlet)

A *multinacionális cégek közvetett hatása* is kedvezően befolyásolhatta a vállalat stabilitását és növekedését: „Bejöttek a multik és mi az egyik ilyen multi cégnek az oldalvívén kaptunk rengeteg munkát. Úgy, hogy három évig volt munkánk. Az IBM, ahogy bejött Magyarországra, elkezdett Fehérváron fejleszteni. Volt egy légtechnikai fővállalkozó cég, amelynek az alvállalkozójaként három évig a kapacitásunknak a 150 százaléka le volt kötve.” (interjúrészlet)

A második szakasz

Az interjúkból kiderült, hogy kilencvenes évek második felében – a felkeresett vállalatok történetének a második szakasza erre az időszakra esett – jelentősen módosult a magyar és a külföldi többségi tulajdonban levő vállalatok viszonya. A változást így jellemezte egyik beszélgetőpartnerünk: „Volt egy indulópont, csupaszok voltunk mindnyájan, és a multik akkor még nem nagyon jöttek. Most itt van a multi, nincs olyan iparág, amiben ne lenne egy multi, és vele versenyezni kell.” (interjúrészlet)

Nemcsak a külföldi jelenlétnek a statisztikákból is kiolvasható növekvő intenzitását, de az ágazatok közötti eltéréseit is jól megfigyelhetjük a felkeresett vállalkozók kis csoportjában. A mezőgazdaságban tevékenykedő vállalkozók közül senki sem számolt be arról, hogy termékeit, szolgáltatásait külföldi tulajdonú vállalatok is kínálják a fogyasztóknak. Az építőiparban is kisebbségben vannak a külföldiekkel versenyben állók. *A kereskedelemben és az iparban viszont a külföldi vállalatok az esetek többségében jelen vannak a felkeresett hazai vállalatok termékeinek és szolgáltatásainak piacán.* A külföldi vállalatokkal való együttműködésre is ebben a két gazdasági ágban találtuk a legtöbb példát. (Lásd a 3. táblázatot.)

3. táblázat

Egyes áruk vagy szolgáltatások piacának külföldi többségi tulajdonban levő vállalatokkal versenyben álló, az ilyen vállalatoknak beszállító vagy velük viszonteladói kapcsolatban álló cégek ágazatonként

| Ágazat | A felkeresett vállalat termékeit vagy szolgáltatásait a hazai piacon külföldi többségi tulajdonú vállalat is árusítja | | | A verseny intenzitása | Külföldi vállalat | |
|--------------|---|--------------|----------|-----------------------|-------------------|----------------|
| | is árusítja | nem árusítja | összesen | | beszállítója | viszonteladója |
| Ipar | 11 | 10 | 21 | + | 8 | 1 |
| Építőipar | 2 | 5 | 7 | -- | | |
| Mezőgazdaság | | 7 | 7 | -- | 1 | |
| Kereskedelem | 5 | 3 | 8 | ++ | | 4 |
| Közlekedés | | 1 | 1 | - | | |
| Szolgáltatás | 2 | 1 | 3 | ++ | | 1 |
| Egyéb | | 1 | 1 | - | | |
| Összesen | 21 | 27 | 48 | | 9 | 6 |

A külföldi vállalatok erőfölényének tünetei

A felkeresett vállalkozók elismerték a külföldi jelenlét hasznos hatásait, ám az interjúk *főként* olyan helyzetekről tudósítottak, amelyekben a verseny feltételeit, a szállítási kapcsolatok rendjét az *erőfölényben levő külföldi tulajdonú cégek* határozták meg. Előbb a fölény gyakrabban említett tüneteit, majd az okait mutatjuk be.

A szállítók ellenőrzése

A történetek túlnyomó részében a külföldi cégek szabják meg az üzleti kapcsolat feltételeit. Alaposan megnézik, kivel kötnek szerződést bemenők szállítására: „...az ár, a minőség, meg a beszállítói megbízhatóság, három szempontot eléggé mérlegelnek. Megnézik, milyen a benyomás. Általában leinformálják az embert. Van egy osztrák cég, amely végez ilyen információs adatgyűjtést rólunk, és az eredménytől függ, hogy mennyire megbízható a vállalkozás. Ma a multicégek ellenőrzik, hogy mennyire megbízható a vállalkozás, nem nagyon elkötelezett-e, hogy esetleg tönkremegy és öneki nem végzi a munkáját. A beszállításoknál ez probléma lehet. Ezért vizsgálják ma már több oldalról a vállalkozásokat.” (interjúrészlet)

Számos esetben a szállítók szállítóinak üzleti tevékenységét – az inputok árát – is áttekintik. „Az autógyártásban ez szokás, ott mindent elemeznek, nem úgynevezett kínálati ár van, hanem be kell tudnom bizonyítani, hogy ennyi forintért szerzem be – mondjuk – a lemezt, és nem két forinttal többért vagy kevesebbért. Leellenőrzik ilyen mélységig. És ha az ember nem fogadja el, akkor nem így gyártatják.” (interjúrészlet)

A szállítóit ellenőrző és *versenyeztető* külföldi vállalat rendre leszorítja az árakat: „A Metró ugye foglalkozik ruházati kereskedelemmel, és ő még egy egészen jó példa a magyar szempontokat figyelembe véve, mert nem csak importtal foglalkozik, hanem Magyarországon is gyártat, amit nagyon sok cég nem csinál, hanem importként hozza be a terméket. Ő termeltet, beszállítói vagyunk. Mi egy 12-13 ezer forintért állítunk elő, tehát ez a mi átadási árunk, ebben benne van a gyártás nyeresége és ebben benne van az anyag, amit piacképesnek ítélünk meg, a modell és minden. Ehhez képest a Metró 6 ezer forintért akarja ezt. Ugye ez nagy kihívás? Mi a piaci kapcsolatainknál fogva meg tudunk ennek felelni, de véges, hogy meddig. Hiszen ha nem képződik nyereség, akkor ugye miért?” (interjúrészlet).

Piacmegosztás

A külföldiekkel versenyző vállalatok számos esetben *a piac lassabban növekvő szegmenseibe* szorultak: „Megjelentek a nagy mamutok és ezek úgy betörték, hogy az élelmiszerpiac 50 százalékos részesedését elvették. Tudatos politikával minden üzletközpontjuk előtt olyan parkolási lehetőséget kínálnak, amit egyéb piacok nem tudnak biztosítani, ezért a potenciális vevők nagy része elment, a bevásárlóközpontokba megy. Nekünk meg tulajdonképpen a szegényebb réteg maradt.” (interjúrészlet)

Máskor a piac megosztása a magyar tulajdonú vállalatot *a kisebb nyereséget* hozó résekbe kényszerítette: „A magyar élelmiszeripar úgy, ahogy van, a multinacionális cégeknek az irányítása alá került. Szóval nincs értelme felvenni velük a kesztyűt, feldolgozóipari szinten egyszerűen nincs. Megpróbáltunk olyan helyekre visszavonulni, amelyekre ők nem aspirálnak. Ez a része az egésznek sajnos az alapanyag-termelés, ami a legkisebb, nem mondom, hogy hatékonyságú, de a legkisebb jövedelmezőséggel működtethető.” (interjúrészlet)

A beszállítói függőség és a kényszerű piacmegosztás hatásai együtt is jelentkeznek. Az egyik magyar szállító így viszonyult a munkaerőpiacon a termékeiket vásárló külföldi vállalat diktálta feltételekhez: „Helyileg a Lehel Elektrolux a mérvadó. Nekünk az Elektroluxnak a bérezési politikáját volumenben követni kell, mert mi beszállítói vagyunk, meg egy térségben van a munkaerőnk is. Én nem fizethetek kevesebbet, mert ha kevesebbet adok, akkor azt mondja, hogy átmegegyek oda. Ha többet adok neki, akkor pedig az Elektrolux mondja azt: hogy néz ki, hogy beszállítasz és munkaerőt csábítasz. Valahol nekünk ebben a kompromisszumban kell haladnunk, hogy figyelni kell az ő mozgásukat és végeredményben ők a vezetők ebben, azt gondolom. Meghatározói a térségnek. Háromezer embert foglalkoztatnak a mi háromszázunkkal szemben. Csak ők a meghatározók.” (interjúrészlet)

Kivásárlás, kivásárlási fenyegetés

Az interjúk készítése óta eltelt időszakban két történetünkben a többségi magyar tulajdonban levő vállalatot külföldiek megvásárolták. Az ilyen eseteket a magyar vállalkozók többnyire nem tartják kudarcnak. „A Recognita felvásárlásával Magyarország nem veszett, hanem nyert. A Recognita ma magyar cég maradt, magyar dolgozókkal, magyar menedzsmenttel, magyar exporttal. A dolgozók itt kétszer annyit keresnek, mint előtte. Itt költik el a pénzüket, itt tanulnak sokkal többet, és itt nevelődnek sokkal jobb menedzserek. És az itteni Recognita vezetője része, igazgatótanácsi tagja az amerikai központ(nak). Mi itt a baj, hol veszett el valami? Ez egy globalizálódó világ, és itt a magyaroknak is megvan a helyük. És nem olyan lényeges, hogy az igazgatótanácsnak ő az elnöke, vagy csak a tagja. És ha egy magyar céget felvásárolnak, akkor az azt jelenti, hogy egy nagy világkonzern része lesz, egyenrangú része a többivel, és benne lesz valahol a magyar vezető is az egész cég vezetésében.” (interjúrészlet)

E felfogás szerint a kivásárlás *üzleti lehetőség*, amelyben a hasznokat és a ráfordításokat kell összevetni. „Hogy e felé (a kivásárlás – *L. M.*) tartanánk, azt nem merném így mondani. Inkább úgy mondanám, hogy ez is benne van a pakliban. Elképzelhető. Kering körülöttünk egy-két ilyen befektetési tanácsadó cég, aki azt mondta, hogy tudna találni befektetőt. Gondolkodunk mi is rajta, nem tudjuk. Végül is várjuk az alkalmat, hogy ha van egy jó ajánlat, akkor az ember meg tudja fontolni.” (interjúrészlet)

Az egyenlő felek közötti alku azonban illúzió, ha a döntést nemcsak az előnyök, hanem a *kényszerek* is befolyásolják. Ilyenkor a kivásárlás nemcsak esély az újrakezdésre, hanem veszteségekkel, a szerzett tapasztalatok egy részének elértéktelenedésével és számos más kockázattal is járhat. „Éppen tegnap kaptam egy ajánlatot a cég megvásárlására. A történet arról szól, hogy nem vagyok alkalmas arra, hogy nekem beledumáljanak. Jelentéseket írhatnak reggeltől estig, és elmondhatják, hogy mit csinálok rosszul, és mit csinálok jól. Én erre ma már nem vagyok alkalmas, és nem hiszem, hogy erre rászorulnék. A következő az én elvem: vagy megtartom és még küzdök, vagy így, ahogy van, eladom. Ez egy rohadt nehéz kérdés. Teljesen tisztán látom azt, hogy ebben a csatában mi el fogunk vérezni.” (interjúrészlet)

A külföldi vállalatok erőfölényének fontosabb okai

Méretkülönbségek

Az interjúk megerősítik a statisztikákból kiolvasható tendenciákat: a külföldi tulajdonban levő vállalatok többnyire nagyobbak, mint magyar tulajdonban levő versenytár-

saik, szállítók. „Mi, magyar vállalkozók többszörösen nehéz helyzetben vagyunk, többszörösen hátrányos helyzetben vagyunk a nyugatiakkal szemben. Iszonyatos a tőkekoncentráció, a multinacionális cégek egyszerűen nem kezelhetők, mint versenytársak. A mi szakmánkban is lényegesen nagyobb, korszerűbb cégek tűnnek el egyik napról a másikra, rádiózzák ki őket.” (interjúrészlet)

A kisebb vállalatméret miatt gyakran kisebb a termékkibocsátás vagy a szolgáltatási teljesítmény és *nagyobb a fajlagos költség*, mint a külföldi versenytársaknál. „Nemzetközi piacon kell megküzdeni, ugyanakkor a piacon való jelenlétnek vannak bizonyos feltételei. Ilyen feltétel, hogy egymilliónál többet kell egy gyárnak termelni, ez a gyár pedig csak hatszáz ezret tud termelni. Ez már közgazdasági kérdés, a darabszám, az általános költségek, minél többet gyártok, annál jobban elosztom. Kialakult az a gyakorlat, hogy az egymilliónál kevesebbet gyártók tönkremennek. Ahhoz viszont, hogy elérjük az egymillió fölöttit, többmilliárdos beruházásra lenne szükség, ami viszont nincs meg.” (interjúrészlet)

A méret okozta hátrányokat fokozzák a *piac kiterjedésének különbségei*. „A készáruban nincs olyan piaci háttérünk, nem tudunk olyan marketingtevékenységet folytatni, mint egy multinacionális cég. Ő Európában minden országban egy komoly marketingbázist alakít ki. Raktárbázist. Ezt egy kis cég nem tudja megcsinálni, költségileg sem. De azt, hogy én beszállítok egy multinak nagyobb volumenű alkatrészt, azt igen.” (interjúrészlet)

A külföldi tulajdonú vállalatok rendszerint *ismertebbek*, és nagyobb irántuk a *vevők bizalma*: „...előnyük, hogy a nyugati tulajdonú beruházásokat lecsekkolják Nyugaton. A Bau Holding mondjuk dolgozik Európának azon a fejlett részén, ahonnan a Magyarországon befektetők jönnek. Akkor az vele fog dolgoztatni, az úgynevezett követő árképzéssel is. Hogy én csinálok egy tisztességes ajánlatot, és akkor azt mondja a befektető a Baunak, hogy kell neked ez a munka? Igen. Akkor azért az árért, amennyiért (a magyar cég – L. M.) megcsinálja, megcsinálod? Igen. Akkor veled szerződök.” (interjúrészlet)

A tőkebevonás eltérő esélyei

A méretkülönbség nemcsak a *vállalatnagyság szokásos mutatóiban*, a kibocsátás volumenében, a jegyzett tőke nagyságában, a piaci részesedésben vagy az alkalmazott létszámban mutatkozik, hanem a *mozgósítható tartalékok*, elsősorban a működéshez vagy a terjeszkedéshez szükséges *tőke* eltérő nagyságában is. „A szemünk előtt játszódóknak le események, hogy egy vállalat ér 5 milliárdot, de tizet adnak érte, és elviszik előlünk. Mi nem tudtunk adni, csak ötöt, akkor is elvitték előlünk. És aki elvitte, annak olyan hinterlandja van tulajdonképpen, olyan tőkeerővel jön ide Európából vagy a világból, hogy a szaktudás az itt is megvolt esetleg, de egyenlőtlennek válik a küzdelem, pont azért, mert a pénz egyenlőtlen.” (interjúrészlet)

A külföldi többségi tulajdonban levő vállalatok gyakran a nemzetközi nagyvállalatok *belső hitelezésén* keresztül jutnak mozgósítható tartalékokhoz. „Ott (a beruházási piacon – L. M.) van versenyelőnyben. Ha a tőke oldaláról nézem, akkor az onnan adatik tulajdonképpen, hogy míg a gazdájától felvesz egy hitelt, például azt mondja az osztrák gazdája a Strabag Hungáriának: kell, mennyi kell? Azt mondják, 500 millió. Akkor azt mondja, fiúk, ezt a munkát nyerjétek meg, mert ezzel a fedezettel nekünk kell, majd mi megfinanszírozzuk. Adunk nektek 2 százalékkért hitelt, kész, el van intézve. Nekem ilyen nincsen. Ha kapnék pénzt, akkor annyira magas még a hitelkamat, a projektfinanszírozási kamat is, hogy abban a pillanatban kiderül, hogy nem éri meg nekem ezt a munkát elvállalni.” (interjúrészlet)

A külföldi tulajdonú nagyvállalatoknak, illetve a magyarországi szövetségeseiknek gyakran a *magyar bankok is jobb feltételekkel adnak hitelt*. „Én a piacon találkozom velük, ők egy nagybefektető alvállalkozói. Mert egy nagy állami projektnél, vegyük azt, hogy repülőtérré, én nem tudok hitelezni másfél évig, ő tud. És nekem nem ad a bank, neki ad ugyanaz a bank.” (interjúrészlet)

A külföldi tulajdonban levő nagyvállalatok *akár úgy is vállalják a piacszerzés vagy -bővítés magas költségeit, hogy esetenként, átmenetileg veszteségesek*. A magyar vállalkozók viszont nem képesek a veszteségük tartós finanszírozására. „A Jacobs, a Nestlé és a Stollwerk Magyarországon 1993-tól évente mínusz 1 milliárdosok, mind a három. Most, 1998–1999-re kezdenek átfordulni nullába. Tök mindegy nekik. Ő piacot akar venni, ő piacért küzd. Ma már ott tartunk, hogy vannak 40 ezer forintos displayek, annyi áru van benne, és 40 ezer forintot kifizettet, és 40 ezer forint ajándékot ad oda a boltosnak. Most én ezt egy ideig úgy tudom kijátszani, hogy időközben megvettem egy csomó konkurenciánkat. De minket úgy fognak megkajálni, ahogy a nagykönyvben meg van írva... Nem fogják ezt tolerálni. Nekem már nem lesz energiám ahhoz, hogy nyerjek.” (interjúrészlet)

A szervezés és vezetés eltérő színvonala

A bankok és a befektetők nagyobb bizalmát a külföldi tulajdonú vállalatok hatékony *vezetési, szervezési készségei* is magyarázzák. „Én most azért próbálom ezt az átszervezést csinálni, mert nincs meg a vezetési know-how-unk, ami a multinak megvan. A magyar menedzsment az tökéletesen megfelel, ha kap egy vezetési know-how-t, azt tudja csinálni. De nekünk ezt ki kell építeni. Ki kell találni. És az az igazság, hogy amíg egy külfölditől elfogadják minden magyar, tőlem már az én közvetlen munkatársaim is nehezen fogadják. Azt mondják, igazad van, főnök, igazad van, egyetértek. Ha én azt mondom, hogy állj vigyázzba, vigyázzba áll. De a probléma az, hogy neki nincs vezetési filozófiája, vezetési gyakorlata. Nagyon nehéz, ide most már be kellett hozni a tűzhelygyárba egy külső vezetőt. Nagyon értelmes srác, ő már fizetett menedzser, azt mondta, vállalja.” (interjúrészlet)

A külföldi tulajdonú vállalatok *foglalkoztatási és személyzeti politikája* a hasznok és a költségek rideg összevetésén alapul. A hozzájuk képest *kíméletes személyi politika* rontja a magyar vállalatok esélyeit a piaci versenyben. „Olyan volt a helyzet, hogy jött a nyugati vezető, végignézte a dolgozókat, s akkor mondhatta nyugodt szívvel, hogy a bútor marad, s majd ő válogat. Mi úgy alakultunk ugye, hogy a többség az átjött, a régi, 25-30 éve itt dolgozó kollégák, s én abban a helyzetben vagyok, hogy én nem tehetem meg, hogy egy 50 éves embert, akivel 25-30 évet együtt dolgoztam, most kitegyek az utcára. Most mit fog az csinálni, elmegy kukázni? Hát ez abszurd.” (interjúrészlet) „Voltak itt emberek, akik átkerültek innen nyugati irányítású cégekbe, az AIG-be, Siemens-be, s nagyon gyorsan az utcán találták magukat. Mérnökember, 25 éves gyakorlattal, ma biztosítóügynök. De ezt az a menedzsment megtehetette, mert neki nem voltak személyes indítékai, vagy kapcsolatai. Mi nagyon nehezen tudjuk ezt meglépni, s sajnos ez nyom is egy kicsit bennünket.” (interjúrészlet)

A külföldi tulajdonú vállalatok nemcsak habozás nélkül leépítik a versenyképtelen munkaerőt, hanem *magasabb bérekkel és juttatásokkal megszerzik a magyar vállalatoknál kiképzett, számukra értékes embereket*. „Fizikai munkásoknál, de a szellemi munkaerőnél, a jó menedzsereknél is már jelentkezik a multinacionális cégeknek, a bankoknak az elszívó hatása. Én úgy gondoltam, hogy a jó munkaerőt azt én nevelem ki. Ha az, aki belép, és nagyobb fantáziát látok esetleg benne, és ő többet akar, akkor én el fogom veszíteni, mert én nem tudok a multinacionális cégekkel és a bankokkal versenyezni a fizetésben.” (interjúrészlet)

Az erőfölény csökkentésének, ellensúlyozásának módszerei

A felkeresett nagyvállalkozók a külföldi tulajdonban lévő vállalatok erőfölényét nem adottságnak, hanem a tevékenységük módosítható, sőt *hasznosítható feltételének* tekintették. A magyar vállalkozások történetének első szakaszában a beszállítás és a viszonteladás számos esetben gyorsította a növekedést, segítette a privatizált vállalatok helyzetének rendezését. A viszonylag nagyra nőtt, illetve sikeresen konszolidált vállalatok történetük második szakaszában is gyakran a növekedés vagy a konszolidálás eszközének tekintették ezeket az üzleti formákat, ám tulajdonos-vezetők a külföldi tulajdonban levő cégek erőfölényét más módszerekkel is igyekeztek csökkenteni.

Bekötődés külföldi láncokba – alvállalkozás

A viszonteladó magyar cégek a *jó minőséget, megbízhatóságot* ígérő, gyakran ismert márkanevű *termékekkel* elsősorban *piaci részesedésüket növelik*. „...ma a legnagyobb forgalmat itt a cégnél a Panasonic Technics termékeiből végezzük. Évek óta mi vagyunk a legnagyobb forgalmazói, amit a mai napig 'kesre' vásárolunk.” (interjúrészlet) „Amikor egy cég elkezdte árusítani az AST számítógépeket, akkor mi is odacsapódtunk ehhez a céghez és mi is AST számítógépeket kezdtünk el árulni. Viszonteladók lettünk. Ez egy jó minőségű típus. Egy komoly vevőt sikerült ezzel a számítógéppel ellátni, úgy, hogy meg volt vele elégedve.” (interjúrészlet)

Igyekeztek a külföldi cégek termékeinek *kizárólagos hazai forgalmazóivá* válni. Ha erre nem volt mód, akkor a magyar vállalatok felosztották egymás között a termék vagy szolgáltatás piacát. „Ugyanígy a Gillette-nek a dísztribútora ez a cég, mint mi, csak mi Budapesten, ők meg Szolnokon és a megyében.” (interjúrészlet)

A képviselőt vagy az alvállalkozás nemritkán jelentős *beruházásokat* igényelt. „És azután jött az Opel Magyarországra, meghallottam, kapcsolatot kerestem vele, és utána itt a Váci úton volt egy terület, ami megtetszett, és 1991-ben szerződést kötöttem az Opellel. Egy olyan terület volt, amin volt egy garázsépület, én úgy hívtam, hogy a szocializmus keresztmetszete, lelógó, rozsdás csatorna, borzalmas állapotban volt. Ebbe már akkor nagyon sok pénzt fektettem bele, hogy oda be lehessen hozni egy Opel autót. Ezt tulajdonképpen az Opel is értékelt, és utána úgy látszik, az ügyfelek is értékelték, mert amióta megnyitottam az Opel-kereskedést, nagyon sok pénzt költöttem reklámra, az összes hasznót az első időben reklámba fektettem, ami meg is érte. Mi bízunk abban, hogy a befektetett pénz és energia fog kamatozni. Hát most elértem oda, hogy látom ennek az eredményét.” (interjúrészlet)

Piacmegosztás – versenykerülés, diverzifikálás

Korábban több olyan esetet mutattunk be, amelyekben a külföldi tulajdonban lévő vállalat magyar versenytársát a piac lassabban növekvő, kisebb hasznót hozó szegmensébe szorította. Több vállalat nem várta tétlenül az ilyen fejleményeket, hanem *tudatosan kerülte az erősebb külföldi vállalatokat, az intenzív külföldi jelenléttel jellemezhető ágazatokat*. „Egy vállalkozónak, én azt gondolom, tudomásul kell vennie azt, hogy alapvetően melyek a piacnak azok a részei, ahol magánvállalkozóként eredményt tud elérni. Nyilvánvalóan az energiaszektorban egy magánvállalkozó nem nagyon tud eredményt elérni, mert ott inkább egy multi vagy egy nagy állami szolgáltató... Meg kell találni a vállalkozónak azt a területet, ahol eredményt tud elérni.” (interjúrészlet) „Természetesen a többoldalúságnak az is egy oka, hogy ha egy multinacionális idejön és

az egyik üzletágamat letapossa a földre, akkor is még ott van mellette a többi, és fenn tudok maradni. De ha csak egyetlenegy üzletág van, akkor ezt nem tudom megcsinálni.” (interjúrészlet)

„Mi arra számítottunk, azt sejtettük, hogy öt-tíz éven belül a nagy profitot termelő ágazatokban nemzetközi erők, tehát egy nemzetközi nyomás fog nehezédni a magyar kormányra, hogy igenis el kell adni az energiatermelő-szektor, a telekommunikációt, a bankszektor stb. Tehát ilyenbe, az igazán nyereséges ágazatokba nem lehetett gondolkodni, olyanba kellett gondolkodni, ami Magyarországon – ugye mi privatizációban gondolkodtunk, tehát nem alulról építkező cégben – sikerre vihető. Hát csak az élelmszeripart tartottuk ilyennek, ahol a magyar tulajdonosi szerkezet megmaradhat, és az élelmszeriparon belül is a baromfi- és a tejipart. Ez a víziónk abból a szempontból helyes, hogy mindkét ágazatban a piacvezető cég valóban magyar, de ezen kívül nincs több magyar cég az ágazatban.” (interjúrészlet)

Az ágazat, illetve piac gondos megválasztásakor a magyar vállalkozók gondosan vizsgálták a multinacionális vállalatok esetleges hátrányait. Felismerték, hogy vannak olyan piaci rések, ahol kiugróan fontos a *helyismeret*, ahova „...úgy látszik, nem tudnak bemenni. Mert nem tudják hozni azt a jövedelmezőséget, meg más is a világ, szóval ez a része ennek a speciális piacnak nem is érthető a számukra.” (interjúrészlet) „... olyanba kell kezdeni, ahol nincsenek multik. Ahol kis bulikban is lehet pénzt csinálni. Mondok egy példát: ingatlanbizniszbe átmenni. Ott te lehetsz okos. Ahol multi van, onnan el kell menni. Az én szakmámban duplán rossz: a kereskedelemben is multik vannak, akik diktálnak, és a termelésben is.” (interjúrészlet)

A gondosan tervezett piacmegosztással megakadályozhatják a vállalat felvásárlását. „Azt nem lehet nem tudomásul venni, hogy ők a piacot meghatározzák itt is meg a világban is. Még inkább a világban, azoknak a beruházási javaknak a piacán, ahol mi működünk. De ha ők egy korrekt partnert, beszállítót találnak valakiben, akkor az önekik csak nyűg, hogy őt tulajdonukká tegyék. Tehát meg lehet találni azt a kapcsolódási pontot, amikor a multi nem ebben érdekelt, hanem egy jó kooperációban, ha látja azt, hogy ő ugyanazt kapja, mintha ő irányítaná. Ilyenkor semmi értelme sincsen, hogy ő ezt meg is szerezze. Tehát mi azt mondjuk, hogy ezt az állapotot (kell elérni – *L. M.*) és minden följavításnál tulajdonképpen az volt a stratégiánk, hogy egy hordozó volument elérni úgy, hogy beszállítójává váljunk valamelyik nyugati cégnek. Ennek a bázisán valamit fejleszteni, és saját profilt is kiépíteni. Lehet, hogy a saját profil területén még versenytársként is fellépünk ugyanezekkel a cégekkel (szemben – *L. M.*). De általában az van, hogy mi azokon a projekteken, ami neki megéri, azon ügyse tudunk versenyezni. Több százmillió dolláros, vagy inkább milliárd dolláros projektekre hajtanak ők. Mi meg megyünk azokra a résekre, ami öneki nem éri meg. Vagy azt mondhatja, hogy ő velünk jön, mert az már nekik megéri, de neki nem éri meg, de mégis ott van ő is.” (interjúrészlet)

Gyors növekedés, koncentráció, összefogás

A piacmegosztás, diverzifikálás esetenként megakadályozta ugyan a magyar vállalatok felvásárlását, ám mások jobban bíztak a *további növekedésben*, a vállalatnagyság elrettentő hatásában. „A legsikeresebb cégeket nem kajálják meg, mert túl drágák. A drága cégeket már nem tudják megvenni. Annyi pénze már esetleg nincs is. A mai tőzsdei értékünk 200 millió dollár körül van. A legnagyobb konkurensünk, amely 60 százalékát uralja ennek a piacnak, tőzsdei értéke egy-másfél milliárd dollár. Neki 200-ba kerülne, hogy ezt megvegye. Ráadásul ezt 200-ért nem lehet megvenni, mert ha 200 millió a tőzsdei értéke, akkor csak a kétszereséért lehet megvenni. Ez már sok, ennyi már nin-

csen neki. Van egy méret, ameddig fel lehet nőni, és akkor fel szokták vásárolni.” (interjúrésztlet)

A növekedés egyik lehetséges útja, ha a tulajdoni viszonyaikban továbbra is független vállalatok szövetkeznek, ha *közösen lépnek fel a kínált termékek, szolgáltatások piacán*. „Nekiünk is van egy elképzelésünk, már egy éve dolgozunk rajta, csak nehezen mennek a dolgok. Létrehozunk egy magyar holdingot. A cégek megtartják az önállóságukat, viszont a nagy projekteken együtt tudunk megjelenni. Tehát a holding jelenne meg, és valamilyen banki háttér kell mindenképpen a tőkeszegénységnek a kiküszöbölésére. Ma ez Magyarországon nincs meg.” (interjúrésztlet)

Máskor a magyar vállalkozók a *közös beszerzés* előnyeinek a kiaknázására szövetkeznek. „Azokat az árakat a fogyasztónak nem tudja adni egyik sem (a három hazai beszerzési szövetség, a CBA, a Coop, a Honiker – *L. M.*), mint amiket a Metró tud. Azért nem, mert ha a beszerzési ár alatt értékesítenek, akkor tönkremennek. Itt nincs mögöttük olyan tőke, hogy igazából kibírják ezt. Ebből adódik, hogy valamit lépni kellett. Én ezt ezért nyilatkoztam az újságban, nem mondtam ki, hogy megalakul ez a szövetség, hanem azt mondtam, hogy köszönettel tartozunk azért a multiknak, hogy valamilyen irányt mutattak nekünk, hogy mit kell tennünk. Hát az irányt, hogy ne egymás ellen hadakozzunk a beszerzésben, hanem próbáljunk meg egy szövetséget létrehozni, ami pillanatnyilag forgalmában sokkal erősebb, mint a Metró. Tehát ez a jelenlegi szövetség, ez ma a piacnak körülbelül harminc-harmincöt százalékát jelenti. Nem mondom, hogy ez nem lesz kisebb, de mégis csak életképebb, hogyha valamilyen formában összefognak.” (interjúrésztlet)

A *tőkeerő egyesítése* is célja lehet az ilyenfajta együttműködésnek. „A magyar cégekre az jellemző, hogy a tőkeellátottságuk rendkívül alacsony. Tehát egy olyan társaság, amelynek még E-hiteles kötelezettségei vannak, ezen túl a tevékenységének a finanszírozásához is komoly banki hiteleket kell felvenni, azt nehéz szembeállítani egy tőkeerős nyugati céggel, ami mögött folyamatosan ott áll a bank, és a saját tőkéje is messze magasabb, mint a magyar cékéké. Tehát erre valamikor fel kell készülni. Itt most mi sem ülünk kényelmesen a helyünkön, keressük azt, hogy Európán belül hogyan tudunk úgy megerősödni, hogy a magunknál sokkal nagyobb méretű cégekkel eséllyel felvegyük a harcot. Ezért más cégekkel tőkekoncentrációt próbálunk végrehajtani.

A lényege ennek, hogy a cégek gazdasági erejét adott esetben egyesíteni, üzleti alapon megalapozni ezt a konstrukciót, sőt kifejezetten üzleti alapon létrehozunk egy olyan magyar holdingot, ami méreteiben, kapcsolatrendszerében gyakorlatilag versenyképes lehet. Ez egy nagy kihívás.” (interjúrésztlet)

Kölcsönös függőségi viszonyok kialakítása

A magyar vállalatoknak, vállalatsszövetségeknek csak egy része akarja vagy képes túlnőni külföldi tulajdonban levő versenytársait, vagy meghatározó vásárlójává, szállítójává válni az ilyen cégeknek. A méretek és az adottságok különbségét ezért esetenként a kölcsönös függéssel ellensúlyozzák. „Most ő azt mondja, nem velünk szereltet, hanem szereltet az X, Y vagy Z vállalattal. Mert miért ne szereltetne? Az alánk ajánl – mondjuk – 20 százalékkal, hogy ő is oda kerüljön. De ezt nem fogadják el, mert tudják, hogy akkor veszélyben van a mi szellemi kapcsolatunk (a tervezés – *L. M.*). Mert a daru tervezése kapcsán ma már úgy áll itt a műszaki, szellemi háttér, hogy azt már nem tudják cserélni, mert egy másik cég egyszerűen saját magához nem tud felvenni tervezőt speciális tevékenységre. Tehát egyfajta ilyen kölcsönös kiszolgáltatottság állapota van.” (interjúrésztlet)

Találtunk olyan eseteket is, amelyekben a magyar nagyvállalkozó sikerrel alkalmazott hagyományos versenyesszököket. „Például az utóbbi időben egy multivitamin-készítményt hoztunk ki, de a piacon van a Centrum A-tól Z-ig, ami egy amerikai cégnek a terméke. Ez egy ezerszer, tízezerszer nagyobb vállalat. Mi velük vettük fel a versenyt, és sikerrel. A részvénytársaság odáig eljutott, hogy az egészségmegörző piacon, a nem vényes gyógyszerek kategóriában piacvezetővé vált Magyarországon, ha az árbevételét tekintem.” (interjúrészlet)

Egy másik esetben, amikor a beszállítói kör nemzetközi cégek kezébe került, a magyar tulajdonban levő vállalat *saját gyártóbázis létrehozásával* csökkentette piaci függőségét. „Abban a pillanatban, amikor láttuk, hogy a magyar gyógyszeripar már nem magyar gyógyszeripar, csak magyarországi gyógyszeripar, ez egy bizonytalanságot hozott be, hogy meddig fognak nekünk gyártani ezek a vállalatok. Láttuk, hogy mennek felfelé az árak, tehát van egy kiszolgáltatott helyzet. Amikor lett elég pénzünk, és olyan volumenjeink lettek a termelésben, hogy éppen ezek miatt kellett (saját gyártóbázis – *L. M.*). Ez egy privatizációs vétel volt, ami nyilván olcsóbb volt. Ha lenne egy megbízható, olcsó, kiszámítható bérnyártási lehetőség, akkor senki sem csinálna ilyet.” (interjúrészlet)

A munkaerőpiacon sem esélytelenek a magyar vállalatok. Nem elsősorban az általuk kínált bér, hanem a kellemesebb munkahelyi légkör teszi őket vonzóvá. „Szerencsém volt, hogy amikor idejöttek a stollwerkeselek, akkor gestapós módszerekkel dolgoztak az itteni melósokkal meg vezetőikkel. Lehallgatták a telefonjaikat, hadd ne folytassam a dolgokat. Rengetegen menekültek el, hozzánk jöttek a legjobbak.” (interjúrészlet) Valószínűleg nem gyakori, de találkozunk olyan esettel is, amikor magyar vállalat vásárolt meg csődbe ment külföldi céget. „...megvettük a Hajógyárnak a Népszigeten levő utód-céget, amit senki sem hitt volna, hogy egy második körű privatizációban erre lehetőség lesz, hisz azt angolok vásárolták ki. És az történt, hogy az angolok tönkrementek kint Angliában, és magukkal rántották ezt a céget, nem fizették ki azt, aki neki dolgozott, annak a követeléseit. És akkor mi felszámolásból kivásároltuk, és ma az egyik húzó cégünk lesz. A tavalyi év közepén a járműnyártásban vettünk céget, ott is ki hitte volna, hogy az angol Hunslet eladja ezt egy osztrák cégnek. És akkor a Reorg Rt.-vel, a Postabank-hitel kapcsán megegyezve megvettük a céget. És feljavítjuk, remélem.” (interjúrészlet)

Összefoglalás

A magyar nagyvállalkozó-tulajdonosokkal készített interjúk feldolgozása során megerősíthettük a hazai makrogazdasági elemzések (*Akar, 1995, Hamar, 1998, Köhegyi, 1998, Pitti, 2001, Voszka, 2000*) főbb megállapításait. A többnyire nagyobb méretű, jobban szervezett és tőkeerős külföldi tulajdonban levő vállalatok – különösen a feldolgozóiparban és a kereskedelemben – nemcsak tovább növelik egyébként is jelentős piaci részesedésüket, de többnyire ők határozzák meg a versenyt, a beszállítás és a továbbeladás feltételeit is. A magyar vállalkozók egy része ezt az állapotot nem tekinti adottságnak. A verseny kerülésével, a kínálat diverzifikálásával, a külföldiek számára érdektelen piaci szegmensek meghódításával és a verseny hagyományos eszközeivel (termékfejlesztés, jobb minőség, előnyös szállítási feltételek stb.) igyekeznek megőrizni piaci részesedésüket. Egyesek közülük hasonló hatást remélnak a méretek további növelésétől, a centralizálástól, vállalatsszövetségek létesítésétől. Nem tudjuk, hogy mennyire lesznek sikeresek ezek a vállalati stratégiák a gazdasági növekedés lassulásának időszakában.

Felhasznált irodalom

- Akar László [1995]: Külföldi tőkeberuházások Közép-Kelet-Európában. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Chandler, Jr. Alfred D. [1966]: Strategy and Structure Chapters in the history of the American industrial enterprise. Anchor Books Doubleday and Company Inc., Garden City, New York.
- Hamar Judit [1998]: A multinacionális vállalatok szerepe a magyar gazdaságban. *Külgazdaság*, 32–52. oldal.
- A kis- és középvállalatok helyzete 2000. Kisvállalkozási Kutató Intézet, Budapest.
- Kőhegyi Kálmán [1998]: A kisvállalkozói szektor tagolódása. *Közgazdasági Szemle*, 3. sz. 261–276. oldal.
- Pitti Zoltán [2001]: A tőkefelhalmozás hazai sajátosságai és tulajdonosfüggő jellemzői (1995–99). *Bankszemle*, 1–2. sz.
- Voszka Éva [1997]: A dinoszauruszok esélyei. Nagyvállalati szerkezetváltás és privatizáció. Pénzügykutató Rt. – Perfekt, Budapest.
- Voszka Éva [2000]: Tulajdonosi szerkezet és vállalatirányítás a magyar nagyiparban. *Közgazdasági Szemle*, augusztus–szeptember, 549–565. oldal.

Brief Summary of the Articles

Intra-firm trade in the world economy and in Hungary: theoretical framework, international developments, Hungarian relevance – Part I.

KATALIN ANTALÓCZY – MAGDOLNA SASS

In the last decades, due to the multiplication of the number of transnational companies and the quick growth of foreign direct investments, trade flows between affiliates of the same parent company and between the affiliates and parent companies have grown considerably, and this type of flows represents the majority of trade in certain countries and in certain sectors. The first part of the article presents the most important characteristics of the growth of international production and that of transnational companies. It describes the developments in intra-firm trade, its most important characteristics, determinants and economic impacts, first of all based on the experiences of the developed countries. The second part of the article will analyse intra-firm trade in the case of Hungary.

The real integration of the Hungarian economy. How Sensitive is Hungary's Export to the Cyclical Variation of Foreign Demand?

SÁNDOR BUZÁS – JUDIT HABUDA – CSABA NOVÁK

Our results on the real integration of Hungary into the EU are the opposite of those by some of the earlier literature on the issue. Buch and Lücke (1999) did not find proof of long term structural link between the EU-core represented by Germany, and Hungary, and only found evidence on the presence of cyclical link between real variables. We attempted to measure real integration with a more direct measure than they did: instead of simply comparing the behaviour of two industrial output series we tried to model Hungarian exports. We found that there is enough evidence to say that there exists a long-term structural link between the two economies. Real exchange rate, foreign demand, and FDI are all important in explaining export behaviour. However, the cyclical behaviour of exports suggests that foreign demand (represented by foreign industrial output) hardly plays a role in the cyclical variation of exports. It is rather determined by FDI inflow and the real exchange rate.

Clusters – target units of regional development policy

ANDREA SZALAVETZ

The paper analyzes the „geographical turn” of economics and economic policy. It outlines the international practice of cluster development and formulates economic policy recommendations. The most important points are the following: The main difference between domestic and international clusters is that in the emerging industrial districts in Hungary there are no intensive linkages among the firms, or among firms and institutions. In the Hungarian growth-poles the co-located branch-plants of multinational companies operate isolated from each other. Therefore, the dynamism of these growth-poles does not stem from a dynamic agglomeration effect based on positive externalities entailed by co-operation among the actors, but rather from quantity effects: from the intensive inflow of FDI and the extensive growth of output of local foreign-owned affiliates. In transforming countries there are hardly any clusters that emerged as a result of endogenous organic development (e.g. independently from the exogenous effect of multinational investors). Therefore economic policies ground their development efforts on exogenous factors, on FDI. Experience suggests that spontaneous clustering processes failed to come into force. Therefore regional development programs are effective only in case if they get involved in and support the processes launched by multinational companies and do not try to create clusters with a top-down approach.

Relations and balance of forces between Hungarian owned and by companies with foreign majority (Some experiences of a field research)

MIHÁLY LAKI

As a consequence of the bigger size, the better conditions of capital participation, the differences in the standard of organization and management, the companies with foreign majority ownership have become dominant in the prosperous and profitable segments in several branches and several markets, in our days they determine the conditions in delivery and retail. The Hungarian entrepreneurs are making an effort to avoid the hopeless market segments and conditions of competition. They are gaining an advantage from diversification, market sharing, competition of quality or the more friendly working atmosphere. Many of them consider forced company growth as a preferred way of successfully applied methods for compensating the disadvantages originating from company size, financing and acquaintance.

A KÜLGAZDASÁG

2001. évi tartalomjegyzéke

| | Folyó- iratszám | Oldal- szám |
|--|--------------------|----------------|
| A magyar gazdaság 2000. évi teljesítményéről és 2001. évi kilátásairól | | |
| ECOSTAT (Belyó Pál) | 6 | 34 |
| Gazdaságkutató (Karsai Gábor) | 6 | 43 |
| KOPINT-DATORG (Bartha Attila) | 6 | 49 |
| Pénzügykutató Rt. (Antalóczy Katalin, Petschnig Mária Zita, Várhegyi Éva) | 6 | 61 |
| Antalóczy Katalin – Sass Magdolna: Vállalaton belüli kereskedelem a világ gazdaságban és Magyarországon: elméleti keretek, nemzetközi tendenciák, magyarországi jellegzetességek – I. rész | 12 | 4 |
| Antalóczy Katalin: Magyar gyógyszeripar – privatizáció után | 2 | 41 |
| Antalóczy Katalin: Magyarországi működőtőke-export – nemzetközi kitekintésben | 7–8 | 61 |
| Berényi Judit: Állami szerepvállalás az információtechnológia elterjesztése és szabályozása terén Japánban | 3 | 42 |
| Berényi Judit: Állami szerepvállalás az információtechnológia elterjesztése és szabályozása terén Koreában | 5 | 34 |
| Buzás Sándor – Habuda Judit – Novák Csaba: Érzékeny-e a magyar export a külföldi kereslet ciklikus ingadozásaira? | 12 | 22 |
| Elekes Andrea – Halmi Péter: Uruguay után, Katar előtt: a WTO Mezőgazdasági Megállapodás alkalmazása és jövője | 11 | 4 |
| Fertő Imre – Szabó G. Gábor: Változó irányítási struktúrák a magyar mezőgazdaságban az átmenet során | 9 | 29 |
| Gács János – Hárs Ágnes – Hüttl Antónia: Bérkonvergencia EU- csatlakozás előtt és után: gazdasági összefüggések, tapasztalatok és lehetséges fejlődési pályák | 7–8 | 22 |
| Grzegorz W. Kolodko: Globalizáció és felzárkózás. Átalakuló gazdaságok a recessziótól a növekedésig – I. rész | 2 | 22 |
| Grzegorz W. Kolodko: Globalizáció és felzárkózás. Átalakuló gazdaságok a recessziótól a növekedésig – II. rész | 3 | 17 |
| Habuda Judit – Buzás Sándor – Novák Csaba: Érzékeny-e a magyar export a külföldi kereslet ciklikus ingadozásaira? | 12 | 22 |
| Halmi Péter – Elekes Andrea: Uruguay után, Katar előtt: a WTO Mezőgazdasági Megállapodás alkalmazása és jövője | 11 | 4 |
| Hamar Judit: A külföldi és a hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban | 4 | 4 |

| | | |
|--|-----|----|
| Hárs Ágnes – Gács János – Hüttl Antónia: Bérkonvergencia EU-csatlakozás előtt és után: gazdasági összefüggések, tapasztalatok és lehetséges fejlődési pályák | 7–8 | 22 |
| Hüttl Antónia – Gács János – Hárs Ágnes: Bérkonvergencia EU-csatlakozás előtt és után: gazdasági összefüggések, tapasztalatok és lehetséges fejlődési pályák | 7–8 | 22 |
| Ifj. Simon György: „Új tigrisek”: Malajzia és Thaiföld | 5 | 44 |
| Ifj. Simon György: A svéd modell és az európai integráció | 7–8 | 83 |
| Ifj. Simon György: Japán gazdasága a kilencvenes években: az elhúzó recesszió okai és következményei | 9 | 46 |
| Inzelt Annamária: Kísérlet az innovációk mérésére a szolgáltatási ágazatokban | 4 | 35 |
| Karsai Judit: Jó tulajdonosok-e az intézményi befektetők? | 11 | 27 |
| Laki Mihály: Kapcsolatok és erőviszonyok a magyar és a külföldi többségi tulajdonban levő vállalatok között | 12 | 57 |
| Lányi Kamilla: Globalizáció az élelmiszer-gazdaságban | 7–8 | 4 |
| Losonczi Miklós: Magyarország EU-csatlakozása és az energiaárak | 5 | 21 |
| Magas István: Az Európai Unió bővítése a nemzetközi tényezőáramlás jövedelmi és árhatásai tükrében: néhány elméleti megoldás | 5 | 4 |
| Novák Csaba – Buzás Sándor – Habuda Judit: Érzékeny-e a magyar export a külföldi kereslet ciklikus ingadozásaira? | 12 | 22 |
| Paul G. Hare: Intézményi változások és gazdasági teljesítmény az átalakuló gazdaságú (transzformációs) országokban | 10 | 4 |
| Pitti Zoltán: Az EU-csatlakozás és az áfarendszer működésének gyakorlati kérdései | 9 | 21 |
| Rácz Margit: A német gazdaság növekedési kilátásairól a 2000-es évek elején | 10 | 35 |
| Sass Magdolna – Antalóczy Katalin: Vállalaton belüli kereskedelem a világgazdaságban és Magyarországon: elméleti keretek, nemzetközi tendenciák, magyarországi jellegzetességek – I. rész | 12 | 4 |
| Somogyi Dorottya: Állami szerepvállalás az információtechnológia elterjesztésében és szabályozásában az Amerikai Egyesült Államokban | 11 | 50 |
| Szabó G. Gábor – Fertő Imre: Változó irányítási struktúrák a magyar mezőgazdaságban az átmenet során | 9 | 29 |
| Szalavetz Andrea: Feldolgozóipar és gazdasági növekedés a gazdaság terciarizálódása korában | 6 | 23 |
| Szalavetz Andrea: Ipari körzetek – a regionális fejlesztés új egységei | 12 | 42 |
| Szalavetz Andrea: Vállalati érdekképviselés a csatlakozási tárgyalások során. Érdekképviselés Magyarországon és az Európai Unióban | 9 | 4 |
| Tarafás Imre: A pénzügyi piacok instabilitása | 6 | 4 |
| Veress József: Globalizáció: pro és kontra | 1 | 27 |

EURÓPAI UNIÓ

| | | |
|--|-----|-----|
| Angyal Zoltán: A közös monetáris politika szervezeti háttere a Gazdasági és Monetáris Unióban | 7–8 | 100 |
| Barcza György: Írország és a Gazdasági és Pénzügyi Unió | 9 | 66 |
| Bogóné Jehoda Rozália: Az infokommunikáció kormányzati irányítása az Egyesült Királyságban | 1 | 58 |
| Éltető Andrea – Meisel Sándor: A technikai akadályok az EU-val folytatott kereskedelemben – egy kérdőíves felmérés eredményei | 2 | 27 |
| Farkas Péter: A vállalkozásösztönzés intézményrendszere Írországban | 1 | 44 |
| Ferkelt Balázs: Az Európai Központi Bank és a szupranacionális monetáris politika aktuális problémáiról | 2 | 62 |
| Fertő Imre – Mohácsi Kálmán: Az állami szerepvállalás néhány eleme az EU-tagországok agrárágazatában | 10 | 56 |
| Meisel Sándor – Éltető Andrea: A technikai akadályok az EU-val folytatott kereskedelemben – egy kérdőíves felmérés eredményei | 2 | 27 |
| Mohácsi Kálmán – Fertő Imre: Az állami szerepvállalás néhány eleme az EU-tagországok agrárágazatában | 10 | 56 |
| Samu János: Portugália – a konvergencia éve | 5 | 66 |
| Sass Magdolna: Agrárvámok és EU-csatlakozás | 3 | 56 |

KÖRKÉRDÉS

| | | |
|---|---|---|
| KÖRKÉRDÉS a gazdasági növekedés kilátásairól – I. rész | 1 | 4 |
| Válaszolnak: Antal László, Bácskai Tamás, Kovács Árpád, Máhr András, Mellár Tamás, Petschnig Mária Zita, Práger László, Szász Károly, Várhegyi Éva | | |
| KÖRKÉRDÉS a gazdasági növekedés kilátásairól – II. rész | 2 | 4 |
| Válaszolnak: Botos Katalin, Csaba László, Giday András, Kállay László, Richter Sándor, Tamás István, Török Ádám | | |
| KÖRKÉRDÉS a gazdasági növekedés kilátásairól – III. rész | 3 | 4 |
| Válaszolnak: Belyó Pál, Halpern László, Inotai András, Karsai Gábor, Matolcsy György, Oblath Gábor | | |

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

| | | |
|--|----|----|
| „A demokráciát önmagáért kell szeretnünk!” (Jankovics László) | 10 | 66 |
| A Gazdasági és Monetáris Unió és a magyar csatlakozás feltételrendszere (Kengyel Ákos) | 4 | 66 |

MEHIB Rt.

| | | |
|--|-----|-----|
| Dr. Botos Balázs: Az árfolyam-biztosítás Magyarországon – I. rész | 10 | 75 |
| Orosz György: Exporthitel-biztosítás Magyarországon kis- és közép vállalkozások számára | 3 | 73 |
| Startvonalon a 100 millió eurós délkelet-európai újjáépítési hitel (Szakács Tibor) | 7–8 | 115 |

ÚJ KÖNYVEK

| | | |
|--|----|-----|
| Bara Zoltán – Csaba László (szerk.): Small Economies' Adjustment to Global Tendencies (Horváth Gyula) | 2 | 76 |
| Bara Zoltán – Szabó Katalin (szerk.): Gazdasági rendszerek, országok, intézmények (Lányi Kamilla) | 1 | 70 |
| Corpus Juris Hungarici (Dr. Osman Péter) | 5 | 77 |
| Grzegorz W. Kolodko: From Shock to Therapy. The Political Economy of Postsocialist Transformation (Csaba László) | 6 | 70 |
| Jogi Lexikon (Dr. Osman Péter) | 9 | 135 |
| Körkép reform után. Tanulmányok a nyugdíjrendszerről (Szerk.: Augusztinovics Mária) (Hadházi Edit) | 11 | 66 |
| Lőrinczné Istvánffy Hajna: Pénzügyi integráció Európában (Kengyel Ákos) | 10 | 75 |
| Polónyi István – Timár János: Tudásgyár vagy papírgyár? (Csaba László) | 11 | 70 |

| | | |
|---|-----|-----|
| Dr. Tattay Levente: A versenyjogok és a szerzői jogok az Európai Unióban | 1 | 1 |
| Dr. Vígh József Ferenc: Gyökeres változások az EK kartell-szabályozásában. A vertikális megállapodásokra vonatkozó csoportmentesítési rendelet | 2 | 17 |
| Dr. Osman Péter: A verseny és az információk – I. rész | 3 | 33 |
| Dr. Osman Péter: A verseny és az információk – II. rész | 4 | 49 |
| Dr. Osman Péter: A verseny és az információk – III. rész | 5 | 65 |
| Dr. Remetei Filep Ádám – Dr. Csépai Balázs: Hazai versenyjogunk történeti perspektívában | 6 | 81 |
| Dr. Csépai Balázs – Dr. Remetei Filep Ádám: Hazai versenyjogunk történeti perspektívában | 6 | 81 |
| Szegediné Sebestyén Katalin: Az Rt. létesítő okiratának egyes problémáiról | 6 | 92 |
| Dr. Milassin László: Az adatbázisokra vonatkozó jogvédelemről szóló irányelv, sui generis jogvédelem – I. rész | 7–8 | 97 |
| Dr. Milassin László: Az adatbázisokra vonatkozó jogvédelemről szóló irányelv, sui generis jogvédelem – II. rész | 9 | 121 |
| Dr. Vígh József Ferenc: Változás az EK franchise megállapodásokra vonatkozó versenyjogi szabályozásban | 10 | 137 |
| Csapláros Ágnes: Az Európai Unió hatása a szellemi alkotások magyarországi újraszabályozásában: A jogkimerülés | 11 | |
| Dr. Tattay Levente: A szerzői jogi törvény és az internet | 12 | |

Jogi melléklet

A szerzői jogi törvény és az internet

DR. TATTAY LEVENTE

Az internet rohamos elterjedése

A szerzői jogot érintő műszaki fejlődés leglátványosabb színtere az internet, a számítógépes világhálózat.

Az internet adattovábbító hálózatra kapcsolt számítógépekből áll, melyek legtöbbször a TCP/IP adatátviteli szabványt támogatják. Az IP címmel rendelkező gazda (host) gépekről a forgalomirányítók (routerek) csatolásával juttatják el az információt a célgépekhez. Az információ transfer controll protocol formában, azaz csomagokra bontva továbbítódik. Például egy csomag (packet) – mely a célgép IP címét (IP cím = Internet Protocol cím) és a tartalom egy-egy részét tartalmazza – különböző útvonalakon érhet célba. Ez a szint, az információ felhasználóbarát terjedése a két gép közötti fizikai összehuzalozásából kiindulva fejlődött ki.

Itt a műszaki fejlődés egyik döntő láncszeme, eleme **a megnövekedett tárolókapacitású számítógép**, amely ma már teljes szövegű irodalmi, valamint egész zenei és audiovizuális művek ezreinek tárolására képes. Az írott szövegek, képek automatikus bevitelére az ún. grafikus scanning módszerrel történhet.¹

A másik elem **az adattovábbító hálózat**, távadatátviteli hordozóeszközök sebességnövekedése. Pl. a koaxális vagy a széles sávú üvegszál kábel, amely hihetetlen mennyiségű adat jó minőségű, gyors továbbítására képes egy új fényterjedésen alapuló adattovábbítási technológia révén, vagy gondoljunk a műholdas mikrohullámú adatátvitelre.

A harmadik elem a nagy adattárral és az új típusú vezetékkel összekapcsolódó **fejlett számítógép hálózatkezelő programjainak fejlődése**. Ezekkel ma már egyszerűen elérhető egy távoli központi elektronikus adattárnak használható számítógép, az úgynevezett gazdagép. A gazdagép programjaival lehetséges az együttműködés, interaktív, hívásos vagy on demand üzemmódok révén.

A magánháztartásban levő személyi számítógép képernyőjére és memóriájába a távoli gazdagépről vagy központból „lehívható” az adat, azaz a mű, amely még más műhordozón is reprodukálható.

Legtöbbször helyi vezetékes hálózatok kapcsolódnak össze távadatfeldolgozó hálózattá mikrohullámú műholdas vagy üvegszál-as adatátvitel révén. A távoli gép erőforrásainak elérése lehetséges a kliens gépről átvitel, keresés, programok segítségével:

- pl. elérés – telnettel
- átvitel – FTP file-transzfer protokollal
- keresés – www-en sokféle keresőprogrammal
- levelezés – e-mail-lel stb.

¹ Ficsor Mihály: A szerzői jogi törvény. Viva Média Holding, Budapest, 1999. Bevezetés 8. o.

Ma már gyakorlatilag létrejött a nemzetközi számítógépi hálózat, amely az ilyen nagy adattárak (szerverek) és személyi számítógépek (kliensek) millióit kapcsolja egybe, egyes becslések szerint 50–500 millió háztartást kötve össze.

Az internethasználók száma Magyarországon 1997-ben 102 000 volt. Ez a szám 1998-ban 254 000-re, 1999-ben 522 000-re, 2000-re 600 000-ra emelkedett.²

Az internethasználók száma a világban:

1995=20 millió 1998=135 millió

1996=40 millió 1999=170 millió

1997=65 millió 2000= 260 millió³

Az internet rohamosan növekvő fontosságú és hallatlan dinamizmussal fejlődő rendszer, amelyet egyre több területre kiterjedő módon használnak fel. Az internet a megtestesítője olyan divatos fogalmaknak, szinonimája olyan felkapott kifejezéseknek, mint

- „információs társadalom”
- „kibernetikus tér”
- „globális informatikai infrastruktúra”⁴
- „információs autópálya.”

A sokoldalú felhasználás számos jogi kérdést vetett fel, amelyekre nemzetközi lépésekben a Szellemi Tulajdon Világszervezete, a WIPO (= World Intellectual Property Organisation) 1996-ban létrehozott ún. internetszerződések által legsokrétűbben, leghatásosabban kívánták megadni a választ.

A WIPO által létrehozott és az internetre vonatkozó szerződések:

- *WIPO Copyright Treaty* = WIPO Szerzőjogi Szerződés (1996), rövidítve WCT;
- *WIPO Performances and Phonograms Treaty* = WIPO Előadásokról és Hangfelvételekről szóló szerződése, rövidítve WPPT.

Az internettel kapcsolatos jogi problémák közül számos jelentős mértékben foglalkoztatja a közvéleményt

- az általános személyiségi jogi problémák,
- az interneten tárolt és lehívott irodalmi és zenei alkotások szerzői vagyoni és személyiségi jogainak védelme, és más szerzői jogi kérdések,
- a domainnevek problematikája,
- az internet útján véghezvitt cselekményekért (internetes kalózkodásért) való felelősség,
- az internet útján megvalósult elektronikus kereskedelem jogi aspektusai és problémái (adatátvételi szerződések, fizetési problémák, vesztegetések, fiktív pénzatutalások, dezinformáció, valótlan információ terjesztése).

Célszerűnek látszik az internet és szerzői jog legfontosabb érintkezési pontjainak bemutatása.

Az internet és a szerzői jog

Az internetre minden szerzői oltalom alatt álló mű felvihető. Az interneten irodalmi művekkel, képzőművészeti alkotásokkal, fényképekkel, audiovizuális alkotásokkal, zeneművekkel, szoftverekkel, adatbankokkal egyaránt találkozhatunk.

Az internet többletjenzős jelenség. Szereplői

- a felhasználó (pl. lekérdez, távoli gépre kapcsolódik, bármely hálózatra kapcsolt gép);

² Internet az egész világ. *Easy Internet*, 2000/1.

³ L. 2. jegyzet.

⁴ *Ficsor Mihály: Az Internet jogi kérdései*. Pázmány Péter Katolikus Egyetem jegyzete. Budapest, 1999. 3. o.

- hozzáférést biztosító szolgáltató (pl. Posta, Matáv stb. adatátviteli csatornát üzemeltet)
 - tartalomszolgáltató (pl. hirdetés a NET-en, weblapja van, műveleteket tárol, bármely résztvevő lehet)
 - internetszolgáltatást nyújtó szolgáltató (pl. számítógépén helyet, bejelentkezést biztosít, keresőközpontként üzemel).
- Ezek lehetnek különbözők, de egybe is eshetnek.

A felhasználás fázisai

Az interneten való, jogi értelemben vett „felhasználás” számos minősítési problémát vet fel, mivel az internetes felhasználás nem felel meg a szerzői jogi törvényben meghatározott felhasználási módzatok ismérveinek.

Az interneten a felhasználások egyes szakaszai úgy egymásba fonódnak, hogy nehéz megállapítani, melyek legfeljebb technikailag önállóak, és melyek jelentenek már külön műélvezetet (annak lehetőségét), tehát melyek független felhasználások.⁵

Az interneten való felhasználás több technikai szakaszból áll, azonban a szakaszok mind a felhasználást segítik elő:

- a mű betöltése a kiszolgáló fizikai háttértárolójából a memóriájába,
- a memóriából áttöltés a hálózatra csatoló adóberendezésbe. A hálózatra csatolt adóeszköz a művet csomagokra (csomagokra) bontja, és elküldi a hálózatra. (Egyik csomag a célszámítógép címe, másik a tartalom.)
- az egyes, a csomag útvonalán található számítógépek memóriájában történő ideiglenes tárolás,
- a célszámítógép hálózati vevőkártyáján keresztül a csomagok ismételt összeillesztése,
- a célszámítógép memóriájában való tárolás,
- célszámítógép háttértárolóján történő (esetleg ideiglenes) tárolás,
- a célszámítógép képernyőjén való megjelenítés.⁶

Az interneten történő felhasználás a többszörözés, terjesztés, sugárzás és nyilvános előadás különböző elemeit egyaránt tartalmazza, azonban keveredve, másrészt a felhasználási formák törvényi értelmezésének megfelelően.

Honlapok és hiperkapcsolatok

Az internet kommunikáció egyik formája a hirdetés vagy bemutatás jellegű honlapok készítése és publikálása. Itt a máshol tárolt adatra való hivatkozás a hiperkapcsolat.

Az interneten való felhasználásnál a honlapoknak és hiperkapcsolatoknak a szerzői jogi oltalom szempontjából kiemelkedő jelentősége van.

A honlapok számos olyan elemet tartalmazhatnak, amely szerzői vagy szomszédos jogi oltalom alatt állhatnak. Ezek lehetnek szövegek, ábrák, fényképeszeti alkotások és mások. A honlapok egészében a gyűjteményes művek ismérveinek megfelelően. E honlapokon önmagukban is szerzői oltalom alatt levő alkotások is szerepelhetnek. A honlapok tartalma külön oltalom alatt álló elemek, sajátos eredeti elrendezését is jelenthetik. Ez utóbbi esetben a honlapok egészében szerzői jogi oltalom alatt állnak.

⁵ Kövi László: A szerző jogvédelmi eszközei az interneten. Diplomadolgozat PPKE–JÁK. Budapest, 2000. 34. o.

⁶ Gyertyánfy Péter: Jogharmonizáció az információs társadalomban. *Magyar Tudomány*, 1998/2.

A felelősség a honlapokért és hiperkapcsolatokért

A honlap tulajdonosa a honlapban foglalt, annak útján hozzáférhetővé tett anyagokért közvetlenül felelős a különböző jogági felelősségek szabályai szerint. Pl.:

- rágalmazásért és becsületsértésért a büntetőjog szabályai szerint,
- tiltott reklámért a reklámjogi előírások szerint,
- a szerzői jogi jogsértésekért a szerzői jog előírásai szerint.

A honlap tulajdonosa felel a honlapon alkalmazott hiperkapcsolatokért

A hiperkapcsolat látható formája, a képernyőn megjelenő dokumentum eltérő szín használatával, aláhúzással vagy más hasonló módon kiemelt része, amelyre való rákattintással közvetlen kapcsolat létesíthető más dokumentumokkal vagy azok meghatározott részével, ideértve azokat, amelyek mások honlapján érhetőek el.⁷

Szerzői jogi törvényünk és az internet

Az új szerzői jogi rendszerünk megalkotásánál már létező realitásként vették figyelembe az internetes felhasználási módokat.

A Szjt. kidolgozásánál az alapkoncepció az volt, *hogy ne dolgozzanak ki külön jogi szabályozást a digitális technika,*⁸ *az internetes felhasználás problémáira,* hanem hogy az Szjt. rendelkezéseit olyan tág és széles körben értelmezhető módon fogalmazzák meg, hogy ez alkalmas legyen a technikai fejlődés által felvetett problémák megválaszolására, ugyanakkor a törvényszöveg egyaránt vonatkoztatható legyen a hagyományos (könyvkiadás), a modern (hangfelvétel előállítás, sugárzás) és a legújabb (interaktív, számítógépes hálózati szolgáltatások útján történő) felhasználások követelményeire.

A változásra, megújulásra kényszerítő technikai fejleményekre az új szerzői jogi törvény nem a szerzői jog rendszerének – tematikájának és terminológiájának – felforgatásával ötletszerű újításokkal válaszol, hanem a hagyományos kategóriák felhasználásával tartalmuk gazdagításával.⁹

Az internetes felhasználás legfontosabb kapcsolódási lehetőségét a szerzői jogi törvény 26. § (8) bekezdése teremti meg a ***szerzői mű nyilvánosságához való közvetítése szabályozásának az internetre való specializálásával.***

A mű nyilvánosságához való közvetítésének, illetve ennek engedélyezési joga kiterjed különösen arra az esetre, amikor a művet vezeték útján vagy bármely más eszközzel és módon úgy teszik a nyilvánosság számára hozzáférhetővé, hogy a nyilvánosság tagjai a hozzáférés helyét is idejét egyénileg válasszák meg.

A Szjt. itt jelentős újdonságként megfogalmazza az interaktív, ún. lehívásos mű terjesztésnek azt a módját, melynél *a nyilvánosság tagjai az általuk élvezni kívánt művet a kínálatból egyénileg választják ki tetszőleges időben és sorrendben.* Ilyennek tekinthető a mű internet útján való nyilvánosságához közvetítése is. A törvény nem a nyilvánosság

⁷ Ficsor Mihály: Segédanyag az Internet jogi kérdéseiről. PPKE–JÁK 1999. 27. old.

⁸ Indokolás a szerzői jogi törvényhez. *Igazságügyi Közlöny*, 1999/7.

⁹ Ficsor Mihály: Szerzői jogi törvény. Viva Media Holding, Budapest, 1999. Dávid Ibolya igazságügy-miniszter bevezetése.

fogalmát értelmezi újra ehhez a felhasználási módhoz, hanem megállapítja, hogy az a közönség, amelyhez ezen módon jut el a mű, ugyanúgy nyilvánosnak (tehát nem magánszférának) tekinthető, *mint akár a nyilvános előadás, akár a sugárzás közönsége*. Ekként tehát az internetes nyilvánossághoz való közvetítés is a szerző kizárólagos engedélyezési joga körébe tartozik.¹⁰

Az internet és a szerző személyiségi jogai

Névfeltüntetés

A szerző nevének feltüntetése a művén, amelyet a Sztj. 12. § (1) bekezdése ír elő, az internetes felhasználás tekintetében is aktuális kérdés.

A digitális környezetben még értelmezésre szorul a névfeltüntetés, mint a személyhez fűződő jog alkalmazása. Az nem kétséges, hogy az eredeti formából digitális formába alakítás nem szünteti meg a kötelezettséget, hogy a mű címével együtt a szerző neve is átkerüljön ebbe az elektronikus formába.

Az viszont vitatott tehát, mikortól van olyan kötelezettsége a digitális rögzítőnek, hogy olyan azonosító jelet is rögzítsen, amely mint egy digitális vízjel, bár sugárzáskor, nyilvánossághoz közvetítéskor nem hallható vagy látható, de gépi úton érzékelhető, és így lehetővé teszi az automatikus mű és felhasználás és azonosítását. *Ez ma az interneten való gyakorlatias jogvédelem előfeltételének látszik.*

A választ a műszaki fejlődés függvényében kell majd megadni.¹¹

Az integritáshoz való jog

Sokkal inkább biztosítottnak látszik az interneten való felhasználás esetén az integritáshoz való jog.

A digitális információáramlás veszélyeztetheti a szerzőknek a mű integritásához fűződő jogait.

A mű integritásának sérelme esetén mind nemzetközi léptékben, mind a nemzeti jogi szabályozás szerint lehetőség van a fellépésre.

Az USA-ban 1998-ban kibocsátott Digital Millennium Copyright Act direkt módon felelőssé teszi az internetszolgáltatót a hálózatra vitt és általa továbbított vagy jogszerűen többszörözött anyag mindennemű megváltoztatásáért. Ezt az előírást az EU jogrendszere is alkalmazza.¹²

A fentiek értelmében az Sztj. 13. §-ának rendelkezése a mű egységének a védelméről nyilvánvalóan az internetes felhasználásra is vonatkoztatható.¹³

Itt figyelembe kell venni azt, hogy az Sztj. 13. § úgy rendelkezik, hogy a szerzői mű jogtalan megváltoztatása ellen mindenféle torzítás és csonkítás esetén fel lehet lépni, különösen pedig akkor, ha az a szerző becsületére és a hírnevére sérelmes.¹⁴

¹⁰ *Mann Judit*: Jó tudni, hol, mi változott a szerzői és kiadói jogban? Perfekt Kiadó Budapest, 55. o.

¹¹ A szerzői jogi törvény magyarázata. Gyertyánfy Péter szerkesztésében. Továbbiakban: Sztj. magyarázat. KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest, 2000. 82. o.

¹² Sztj. magyarázat. L. 11. jegyzet. 53. o.

¹³ A Sztj. 13. §-a megállapítja, hogy a szerző személyhez fűződő jogát sérti művének mindenfajta eltorzítása, megcsonkítása vagy más olyan megváltoztatása vagy megcsorbítása, amely a szerző becsületére vagy hírnevére sérelmes.

¹⁴ A Sztj. 13. § értelmében a szerző személyhez fűződő jogát sérti művének mindenfajta eltorzítása, megcsonkítása vagy más olyan megváltoztatása vagy megcsorbítása, amely a szerző becsületére vagy hírnevére sérelmes.

A szerzői jog felhasználási kategóriái közül a többszörözés, nyilvános előadás és a nyilvánossághoz közvetítés jön figyelembe.

A) Többszörözés az interneten

A Berni Uniós Egyezmény és a WIPO Szerzői Jogi Szerződés (WCT) előírásai értelmében az interneten megvalósított felhasználás egyik eleme többszörözésnek tekinthető.

Megjelenés a BUE értelmében megjelent mű alatti olyan, a szerző vagy jogutóda engedélyével *bármilyen formában többszörözött művet kell érteni, amelyet oly módon bocsátottak a nyilvánosság elé, hogy biztosítva legyen a mű iránti kereslet ésszerű kielégítése.* A BUE értelmében a megjelenés valamely mű internet útján a nyilvánossághoz közvetítése nem számít megjelenésnek.¹⁵

Ezzel szemben a WCT 1. cikk (4) bekezdése értelmében a védett mű tárolása digitális formában elektronikus eszközön többszörözésnek minősül.¹⁶

A Sztj. 18. § (2) bekezdése értelmében többszörözésnek minősül a mű tárolása digitális formában elektronikus eszközön, valamint számítógépes hálózaton átvitt művek már rögzített információhordozón, pl. papíron, CD-n, DVD-n való anyag formájában történő újraelőállítás.

A szerzőket megilleti az a kizárólagos jog, hogy műveikről bármely módon és formában csak az ő engedélyükkel készüljön többszörözés.

A valamely módon és formában történő többszörözés körébe belefér a számítógépen, illetve az interneten nem dologi formában és ideiglenesen történő többszörözés.¹⁷

Az internetről való többszörözés – mint szerzői jogi felhasználási mód – közismert a magyar szerzői jog szakemberei számára.¹⁸

Az internetről való többszörözés az alábbiak szerint értelmezhető.

Engedélyköteles felhasználásnak minősül a mű tárolása digitális formában elektronikus eszközön, valamint a számítógépes hálózaton átvitt művek anyagi formában való előállítás. Ez nem más, mint az interneten keresztül a hálózatba kerülő és onnan letölthető művek többszörözése, amelyre az Sztj. szerint csak a szerző, illetve az ő engedélyével más lehet jogosult.¹⁹

A digitális formába csomagolt összes információ (nyelvi, képi, hang) azonos adatjellegű és nemcsak hogy azonos adathordozón tárolható, azonos adathálózaton terjeszthető és egyazon készülékkel érzékelhetővé tehető, hanem ehhez eddig ismeretlen nagyságú adattároló kapacitás és adatviteli sebesség is járul.

A digitális felhasználásoknál a rögzítés többnyire egy komplex folyamat fontos eleme, de a rögzítés gyakran csak pillanatnyi vagy átmeneti, ezért időleges másolatok jönnek létre. A programok futtatása, az elektronikus információ hálózati továbbítása, az internetoldalak gépi böngészése időleges gépi másolatok sorozatával jár.²⁰

Az ideiglenes rögzítés is engedélyköteles, minőségileg bővíti a mű felhasználási lehetőségeit, tehát a szerző díjazása indokolt.

¹⁵ Sztj. magyarázat. L. 11. jegyzet. 522. o.

¹⁶ Sztj. magyarázat. L. 11. jegyzet. 112. o.

¹⁷ Sztj. magyarázat. L. 11. jegyzet. 531. o.

¹⁸ L. pld. *Mann Judit*: Jó tudni, hol, mi változott a szerzői jogban. Perfekt Kiadó Budapest, 2000. c. könyvének 6. fejezete. Többszörözés az internetről.

¹⁹ *Mann Judit*: L. 17. jegyzet. 34. o.

²⁰ Sztj. magyarázat. L. 11. jegyzet. 112–113. o.

Példák a digitális többszörözésre:

- írásmű beszkennelése számítógépbe, vagy
- elektronikus szöveg digitális kimásolása CD-re a könyvtár által pl. látogató részére, vagy
- MD 3-as módon sűrített zenének az internetről az erre alkalmas hordozható készülékre való kimásolása, vagy

- mágneslemezen, optikai lemezen, merevlemez tárolón való rögzítés.²¹

Az Szjt. 19. § (1) bekezdése a digitális hordozón terjesztett zeneművek többszörözését és (példányonkénti) terjesztését multimédiás műveken a közös jogkezelés körébe vonja.

A digitális hordozón terjesztett multimédiás mű újabb jelenség:

- lehet egynemű antológia,
- több műfajú audiovizuális alkotás.

E mű egyes részei különböző sorrendbe állíthatók, lehívhatók, kombinálhatók. Mű tárolása digitális formában elektronikus eszközön lehetséges. Ez pl. olyan internetszolgáltatók gyakorlata, akik zeneművek ezreiből elektronikus adattárat állítanak össze számítógépi memóriából – web site-ról, honlapról, hálózati úton való lehívás céljára (music on demand).²²

A Szjt. 19. § (1) bekezdése értelmében többszörözésnek minősül a digitális hordozón terjesztett multimédiás műben, vagy elektronikus adattárban való többszörözés.

A terjesztés joga (Szjt. 23. §)

A terjesztési jog elvileg valamennyi műfajra vonatkozik.²³ A terjesztés a műpéldányhoz kötődik, annak átruházását, bérbeadását az adott országba behozatalát jelenti.

A terjesztés az interneten²⁴ való felhasználás körében kizárt. Így a számítógépes adatbank internetes on-line lehívásos használata, bár a végpontokon eredményezhet műpéldányokat, mégsem terjesztés, mert nem maga a dologi műpéldány kerül forgalomba (kerül át), hanem jelátvitellel a küldő és fogadó között a rádiósugárzáshoz hasonló nem anyagi műközvetítés történik.

B) A nyilvános előadás joga (Szjt. 24. §)

Nyilvános előadásnak nemcsak az élő előadás számít, hanem a mű érzékelhető tétel bármilyen műszaki eszközzel.²⁵

A Szjt. 24. § (2) bek. b) pontja kimondja, hogy előadásnak minősül a mű érzékelhetővé tétele bármilyen műszaki eszközzel vagy módszerrel, így például filmalkotás vetítése, a közönséghez közvetített vagy (műpéldányon) terjesztett mű hangszóróval való megszólaltatása, képernyőn való megjelenítése.

A képernyőn való megjelenítés nemcsak a televíziókészülékek nyilvános helyen való működtetését, hanem ilyen helyen a számítógépek képernyőjén való szöveg vagy kép megjelenítést is jelenti, legyen annak forrása akár helyi személyi számítógépen tárolt információ, akár helyi hálózaton vagy internet-világhálózaton továbbított információ.²⁶

²¹ Szjt. magyarázat. L. 11. jegyzet. 113. o.

²² Szjt. magyarázat. L. 11. jegyzet. 116. o.

²³ Szjt. magyarázat. L. 11. jegyzet. 132. o.

²⁴ *Mann Judit*: L. 17. jegyzet. 41. o.

²⁵ Szjt. magyarázat. 11. jegyzet. 138. o.

²⁶ Szjt. magyarázat. L. 11. jegyzet. 138. o.

A nyilvánosságához közvetítés nem csak interneten valósulhat meg. Így nyilvánosságához közvetítésnek számít:

- hotelmozi-csatorna saját szerkesztésű műsoros videokazettákból,
- telefonos műsorszólgálat,
- telefonközpontokban várakozás közben lejátszott zene,
- az ún. emelt díjas távbeszélő szolgáltatások közben lejátszott zene.

A sugárzás szabályai nem alkalmazhatók az interneten az alábbi közvetítésekre, mint saját műsor közvetítésére:

- eredeti műsorszólgálatás az interneten (ún. internet webcasting),
- rádió- és televízióműsorok egyidejű internetes közvetítése.

Az egyidejű internetes közvetítés esetén az RTV elektromágneses sugárzás mellett másik, ezért új különálló közönséghez közvetítésről van szó, amire kifejezetten csak az RTV sugárzásra jogosító szerződések nem terjednek ki.²⁷

A nyilvánosságához közvetítés tárgya lehet akár saját műsor, egyes műsorszámok, vagy más által kialakított műsor-összeállítások.

A Sztj. 26. § (8) bekezdése szabályozza az internetes felhasználást a mű nyilvánosságához való közvetítése körében.²⁸

Ez lényegesen különbözik a sugárzástól, mivel itt a néző nem a sugárzást figyeli, hanem maga választja ki a művet a felhasználó által nyújtott kínálatból.

Az interaktív ún. lehívásos műsorterjesztés újdonsága, hogy az ilyen műsorterjesztés során a nyilvánosság tagjai az általuk élvezni kívánt művet a kínálatból egyénileg választhatják ki tetszőleges időben és sorrendben.²⁹

A törvény tehát nem a nyilvánosság fogalmát értelmezi újra ehhez a felhasználási módhoz, hanem megállapítja, hogy az a közönség, amely ugyanezen mód alapján jut el a műhöz, ugyanúgy nyilvánosságnak tekinthető, mint a nyilvános előadás és sugárzás közönsége.³⁰

Rögzített előadás lehívásos nyilvánosságához közvetítése

A rögzített előadás lehívásos nyilvánosságához közvetítése bevezetését főként az intelligensen vezérelhető adatátvitelre is alkalmas *elektronikus hálózati kapcsolatok, mindekenélőtt az internet*, illetve az ezekre épülő szolgáltatások elterjedése indokolta.

Ezek elsődleges jellemzője a széles körű interaktivitás. Hálózati vagy a legújabb technológiákkal, akár vezeték nélküli kapcsolat felépítését *nem a szólgálató, hanem annak igénybevevője kezdeményezheti, mégpedig általában tetszőleges helyen és időpontban, befolyásolva egyidejűleg az adatmozgás irányát, mennyiségét és jellegét* (szöveg, kép, hang vagy más információ) is. Ezek az interaktív csatornák természetesen alkalmasak arra is, hogy rajtuk keresztül művek, illetve szomszédos jogi teljesítmények váljanak hozzáférhetővé a nyilvánosság tagjai számára.

²⁷ Sztj. magyarázat. L. 11. jegyzet. 151. o.

²⁸ A Sztj. 27. § (8) bekezdése értelmében a szerző nyilvánosságához közvetítése és erre vonatkozó engedélyezési joga kiterjed különösen arra az esetre, amikor a művet vezeték útján vagy bármely más eszközzel vagy módon úgy teszik a nyilvánosság számára hozzáférhetővé, hogy a nyilvánosság tagjai a hozzáférés helyét és idejét egyénileg választhatják meg.

²⁹ Mann Judit: L. 17. jegyzet. 55. o.

³⁰ Mann Judit: L. 17. jegyzet. 55. o.

Ennek a kapcsán más módon célszerű az interaktív lehívásos nyilvánossághoz közvetítést értelmezni. Ez azt jelenti, hogy

– a rögzített előadáshoz való hozzáférést biztosító kapcsolat felépítésének lehetősége elvileg a nyilvánosság minden egyes tagjának a rendelkezésére áll,

– abban a kérdésben azonban, hogy a hozzáférést biztosító kapcsolatot egyáltalán felépíti-e, vagy sem, és ha igen, akkor hol és mikor, a nyilvánosság minden egyes tagja döntésére van bízva.³¹

Szabad felhasználás

A szabad felhasználás, vagyis a szerzői művek díjtalan és szerzői engedélyhez kötött felhasználása az interneten is jelentős méreteket ölt. Csak nyilvánosságra hozott művek használhatók fel a Szjt. rendelkezései szerint.³²

A digitális felhasználások lehetőségei kétségkívül új helyzetet teremtettek. A végtelen számú, azonos minőségű, elenyésző költségű többszörözés, könnyű műközvetítés személyek és csoportok között, amely tartós példányokat is eredményezhet, általános lehetőség arra, hogy bárki az elektronikusan tárolt műhöz az interneten hozzáférjen.³³

A Szjt. 35. § (1) bekezdése szabályozza a magáncélú másolások kérdését. Ebben a vonatkozásban is felmerül az internetes másolatkészítés.

Magáncélú másolás az interneten való felhasználás körében gyakori. Célja lehet szórakozás, tanulás, ismeretszerzés, mint a szabad felhasználás általános fajtái vonatkozásában.

Az internetről MP3 készülék tárolójába való magáncélú kimásolás attól függően szabad felhasználás, hogy az interneten levő zenemű már előzőleg, vagy az internetre való kitételrel jogszerűen nyilvánosságra hozott-e. Zenekarok, előadóművészek saját honlapján saját program megjelentetése nyilvánvalóan jogos.

CD-ről vagy MP3 lejátszókészülékről zeneművek CD-re való otthoni saját másolása, továbbá irodalmi művek szövegszerkesztővel való saját átmásolása vagy más formában történő mechanikus vagy elektronikus másolása megengedett.³⁴

A Szjt. 35. § (2) bekezdésébe foglalt tilalmat, mely a teljes könyv, folyóirat, napilap számítógépes másolásának tilalmát tiltja, az indokolja, hogy nem életszerű, hogy ilyen szövegeket számítógépbe magáncélra gépeljenek be vagy más módon rögzítsenek. *Ha viszont ez mégis megtörténik, az internet és az otthoni CD-írás korában túl nagy a veszélye annak, hogy az ilyen másolat a rendes felhasználással (kiadással) fog versenyezni.*³⁵

Nem szabad arról elfeledkezni, hogy *nem szabad felhasználás* a magáncélú másolat készítése szoftverről vagy számítógépes eszközzel működtetett adattárról, valamint magáncélú másolat készítése, ha a műről számítógéppel vagy elektronikus adathordozóra mással készítettnek másolatot.

Tény- és híryanagot tartalmazó közlemények a forrás megjelölésével szabadon átvethetők az Szjt. 36. § (1) bekezdése értelmében.

³¹ Szjt. magyarázat. 11. jegyzet. 347. o.

³² A Szjt. 33. § (2) bekezdése értelmében a szabad felhasználás csak akkor megengedett, illetve díjtalan, amennyiben nem sérelmes a mű rendes felhasználására és indokolatlanul nem károsítja a szerző jogos érdekeit, továbbá amennyiben megfelel a tisztesség követelményeinek és nem irányul a szabad felhasználás rendeltetésével össze nem férő célra.

³³ Szjt. magyarázat. 11. jegyzet. 185. o.

³⁴ Szjt. magyarázat. L. 11. jegyzet. 195. o.

³⁵ Szjt. magyarázat. L. 11. jegyzet. 194. o.

Átvételre bárki (nemcsak a sajtó) jogosult. Így a tényszerű közlemény átvétele tör-
ténhet CD-ROM-on vagy on-line felhasználásra kialakított adattárba is, az üzleti cél sem
kizáró ok.³⁶

Vizuális művek digitális példányokon: az Szjt. 37. § (2) bekezdése értelmében nyil-
vánonosan kiállított képzőművészeti, fotóművészeti, építészeti, iparművészeti és ipari
tervezőművészeti műveket mind a napilapok és a folyóiratok, mind a műsorszolgáltatók
híradói és más időszerű műsorszámait bemutathatnak. A digitálisan rögzített példányo-
kon (CD stb.) terjesztett folyóiratokra és az internetre is vonatkozik ez a szabad felhasz-
nálás.³⁷

A szabad felhasználás körében a Szjt. 38. § (1) bekezdés említi a magánhasználatra
vagy alkalomszerűen tartott *zártkörű összejöveteleken elhangzott előadásokat*.

Itt is figyelembe lehet venni az internetes felhasználást. Magánhasználatú előadás
lehet például – az olvasó szempontjából – a könyvtárak digitálisan tárolt állományának
távrolról elérése a nagyközönség által olvasással az internethez kapcsolt képernyőn. A
könyvtár részéről természetesen a nyilvánossághoz közvetítés megvalósul.³⁸

Ideiglenes többszörözés interneten mint szabad felhasználás

A Szjt. 35. § (6) bekezdésében ismertetett ideiglenes többszörözés a digitális szabad
felhasználások miatt került a szerzői jogi törvénybe.³⁹

Az ideiglenes többszörözés szabad felhasználásnak minősül a Szjt. 35. § (6) bekez-
dése értelmében a mű ideiglenes többszörözése, ha kizárólag az a célja, hogy megvaló-
sulhasson a műnek a szerző által engedélyezett, illetve a törvény szerint megengedett
felhasználása, feltéve hogy az ideiglenes többszörözés *az ilyen folyamatnak elválasztha-
tatlan része, amelynek nincs önálló gazdasági jelentősége*.

Ez a szabályozás elsősorban a digitális mű továbbítása során a számítógépen *ideig-
lenesen megjelenő* közbeeső művekre terjeszti ki a szabad felhasználást.⁴⁰

Kritériumai

A szerző által engedélyezett vagy a törvény által megengedett felhasználásra vonat-
kozik,

- a) olyan műszaki folyamattal, annak részeként valósul meg, amely nélkül a többszö-
rözés nem lehetséges,
- b) nem lehet élő adás, hanem csak sugárzás és on-line közönséghez közvetítés,
- c) nincs önálló gazdasági jelentősége.

A szabad ideiglenes többszörözés esetkörébe tartoznak:

– interaktív (lehívásos, internet típusú on-line) nyilvánossághoz közvetítés. A hon-
lapokra, internet-tárhelyekre műveket rögzítő tartalomszolgáltatók nyilvánosság számára
hozzáférést biztosító személyeknek minősülnek;

– internethasználók által keresett böngészés, keresés (browsing). Ez a felhasználó
szempontjából minősül mindig szabad felhasználásnak;

– kutatás szoftverekkel (search engine) megkönnyítése, vagy

– a gyorsító tárolás egyes automatikus fajtái.⁴¹

³⁶ Szjt. magyarázat. L. 11. jegyzet. 199. o.

³⁷ Szjt. magyarázat. L. 11. jegyzet. 202. o.

³⁸ Szjt. magyarázat. L. 11. jegyzet. 207. o.

³⁹ Szjt. magyarázat. L. 11. jegyzet. 196. o.

⁴⁰ Szjt. magyarázat. L. 11. jegyzet. 197. o.

⁴¹ Szjt. magyarázat. L. 11. jegyzet. 197. o.

A szabad felhasználás és a díjköteles felhasználás közötti határ nagyon keskeny, szűk, elmosódó. Az olyan gyorsító tároló, amelynél szerződés alapján plusz minőségi szolgáltatás lehetősége jelenik meg – pl. egy teljes internethely (servertartalom) kihelyezése, átmásolása egy más gépre abból a célból, hogy ahhoz bármely használó gyorsabban hozzáférhessen (ún. mirror caching) már nem minősülne szabad felhasználásnak, mert önálló gazdasági jelentősége van.

Az eredeti tárhely- és egyéb internetes szolgáltatók csak akkor végezhetik szabadon a fenti ideiglenes többszörözéseket, ezekért akkor nem felelősek, ha a felhasználásra magának a tartalomszolgáltatónak van szerzői engedélye, azaz a szerző által engedélyezett felhasználásról van szó.⁴²

A közös jogkezelés és az internet

A Sztj. 85. § meghatározza a közös jogkezelés fogalmát. Eszerint közös jogkezelésnek minősül a szerzői művekhez, az előadóművészi teljesítményekhez, a hangfelvételekhez, a sugárzott vagy vezetéken átvitt műsorokhoz, valamint a filmelőállítói teljesítményekhez kapcsolódó és a felhasználás jellege, illetve körülményei miatt egyedileg nem gyakorolható szerzői és szomszédos jogok érvényesítése a jogosultak által erre létrehozott szervezet útján, függetlenül attól, hogy azt a törvény írja elő, vagy a jogosultak elhatározásán alapul.

A közös jogkezelés tárgya a szerzői jogi törvényben védett alkotások bármelyike lehet. Egyes jogosultságokra nézve a kötelező jogérvényesítést az Sztj. kötelező jelleggel előírja, más esetekben a jogosultak önként valósíthatják meg.

Az internetes felhasználást az jellemzi, hogy nagyszámú felhasználó használ egy adott irodalmi művet, zeneművet tetszés szerinti időben készülékén. Ilyenkor az engedélyezési jogok vagy díjigények érvényesítésének gyakorlati nehézségek állják útját. Sem a szerző, sem az internetes felhasználó nincs abban a helyzetben, hogy megállapíthassa, ki mikor és milyen mértékben használta a művet, továbbá a szerző nem képes külön-külön tárgyalni a felhasználókkal és behajtani a kikötött jogdíjat.

Az internetfelhasználótól sem lehet elvárni, hogy felkutassa mindazon művek szerzőinek, előadóinak címét, amelyeket a felhasználandó művek hosszú listájára fel akar venni, és nem képzelhető el, hogy minden egyes műre, előadásra, hangfelvételre, egyedileg előre kialakítja a felhasználás feltételeit.⁴³

A digitális környezetben a közös jogkezelés fontossága jelentősen megnőtt. Az internet decentralizált jellege miatt ezen a felületen az egyes jogosultak által történő egyedi joggyakorlás lehetetlen.

Az internetes felhasználások közös jogkezelése esetén a jogkezelésnek igazodnia kell az internet műszaki adottságaihoz:

- a felhasználás műszaki ellenőrzése terén,
- a felhasználásban,
- esetleg a jogosításban,
- nagyobb egységítés terén műazonosító kódok segítségével.⁴⁴

A közös jogkezelés általános feltételeit jelen könyv III. részének 8. fejezete részletesen tárgyalja.

⁴² Sztj. magyarázat. L. 11. jegyzet. 197. o.

⁴³ Útmutató. L. 11. jegyzet. 388. o.

⁴⁴ Útmutató. L. 11. jegyzet. 414. o.

A közös jogkezelés arra hivatott, hogy szabályozza, ellenőrizze és rögzítse a szerzői alkotások felhasználását, az interneten megállapítsa, érvényesítse és szétossza a jogosultaknak járó jogdíjakat.

Szerzői jogsértések az interneten

A szerzői oltalomban részesülő alkotások felhasználása az interneten egyáltalán nem ritka. A szerzői jogilag releváns felhasználás lehet többszörözés, nyilvános előadás, nyilvánosságához közvetítés, továbbközvetítés.

Az interneten elvileg minden szerzői alkotás felhasználható, azonban leggyakoribb az irodalmi művek, zeneművek, audiovizuális alkotások felhasználása.

Az engedély nélküli felhasználás az interneten szerzői jogi jogbitorlásnak minősül. Az interneten elkövetett jogsértésre a szerzői jog megsértésének következményeit kell alkalmazni az Szjt. 94–97. szakaszaiban foglaltak figyelembevételével.

A szerzői jogok megsértésének következményeit jelen könyv III. részének 9. fejezete tartalmazza.

Az interneten különleges szerepet nyer a *jogkezelési adatok védelme*. Jogi szempontból a digitális technika a képeket és hangokat és a kísérő információkat a bináris adatok egyenruhájába bújtatja. Ez igen egyszerűvé teszi a műhöz kapcsolódó, a mű jogosultjára és a felhasználás engedélyezésére vonatkozó adat eltávolítását vagy megváltoztatását.⁴⁵

A számítógéphasználat természetessé válása, a számítógéprendszerek elégtelen védelme, valamint az internet mindennapos használata, párosulva a hasznosítás vágyával, mindinkább növelik a szerzői jogok megsértésének lehetőségét az interneten.⁴⁶

Az interneten történő jogsértések elterjedését az olyan, egyes országokban divatosá vált szemlélet is támogatja, miszerint az internet által létrehozott „kibertérben” a jognak – legalábbis az egyes államokban megalkotott vagy kormányközi szervezetek által kezelt nemzetközi egyezményekben rögzített jogi normák érvényesítésének – nincs semmi helye. Eszerint az interneten a használók döntenek arról, hogy mit csinálhatnak, intézményes szabályokra nincs szükség, elegendők az önszabályozásra épülő, nem kötelező hatályú normák (ún. netikett).⁴⁷

Ez az elmélet – különös tekintettel az interneten kialakult bűnözésre – elfogadhatatlan.

Szerzői jogi jogsértések előfordulása az interneten

Az internet segítségével elkövetett jogsértések vonatkozásában igen gyakori a szerzői és szomszédos jogok megsértése és a szoftverkalózkodás. Ez ugyan egyidős a személyi számítógépek elterjedésével, de számuk az internet fejlődésével jelentősen növekedett.

A kalózkodók a világhálón keresztül behatolnak olyan szerverekre, ahonnan értékes szoftvereket másolhatnak ki, ezeket pedig továbbadják. Internetes kalózkodásnak számít az is, ha a kereskedelmi szoftvert felteszik a website-ra, ahonnan ellenértékért vagy ingyen letölthető. Ezek az úgynevezett „warez” site-ok.⁴⁸

⁴⁵ Szjt. magyarázat. L. 11. jegyzet. 456. o.

⁴⁶ Ficsor Mihály: Az Internet jogi kérdései. Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jogi és Államtudományi Kar. Budapest, 1999. 4. o.

⁴⁷ Veress Jenő: Hálózati bűnözés. *De jure. Jogászok Társasági Magazinja*, 2000. november.

⁴⁸ Veress Jenő: Hálózati bűnözés. *De jure. Jogászok Társadalmi Magazinja*, 2000/11.

Az internet különböző társadalomellenes tevékenység, és így a *bűnözés* szolgálatába állítható. Így szolgálhat a pornó- és pedofil anyagok terjesztésére. Eszköze lehet továbbá a számítógépes csalásoknak, különböző vagyon elleni bűncselekményeknek, mint az okmányhamisítás, pénzhamisítás, számítógépes vírusok készítése és terjesztése.⁴⁹

Az interneten megvalósuló jogsértések leküzdésének problémái

Az interneten megvalósított jogsértések tömegesek, leküzdésük az alábbiak miatt nehéznek látszik:

- az internet speciális jogi szabályozása nem valósult meg. Szabályozás híján az internet jogi szabályait analógiák útján próbálják megoldani;
- egy országban, illetve jogágakban az internetet nem szabályozza a médiajog;
- nem szabályozott a felelősség;
- az országhatáron átnyúló internetes közlés meghatározója, jogosultja nem tisztázott;
- az internetes tartalomszolgáltatók azonosítása (elektronikus aláírással) nem megoldott;
- az internetes csatornák nem számítanak nemzeti vagyonnak, mint például a frekvenciák. Ezért értelmetlen lenne tartalmi kikötések alkotása, pl. mennyi reklám legyen a honlapon.⁵⁰

⁴⁹ L. 47. jegyzet.

⁵⁰ Ön szerint miként kellene szabályozni az internetet? Interjú Braun Róberttel, Simó Györggyel és Vértess Jánossal. *De jure. Jogászok Társadalmi Magazinja*, 2000/11.

JOGI MELLÉKLET

2001. évi tartalomjegyzéke

| | Folyó- iratszám | Oldal- szám |
|---|--------------------|----------------|
| Dr. Tattay Levente: A versenyjogok és a szerzői jogok az Európai Unióban | 1 | 1 |
| Dr. Vigh József Ferenc: Gyökeres változások az EK kartell-szabályozásában. A vertikális megállapodásokra vonatkozó csoportmentesítési rendelet | 2 | 17 |
| Dr. Osman Péter: A verseny és az információk – I. rész | 3 | 33 |
| Dr. Osman Péter: A verseny és az információk – II. rész | 4 | 49 |
| Dr. Osman Péter: A verseny és az információk – III. rész | 5 | 65 |
| Dr. Remetei Filep Ádám – Dr. Csépai Balázs: Hazai versenyjogunk történeti perspektívában | 6 | 81 |
| Dr. Csépai Balázs – Dr. Remetei Filep Ádám: Hazai versenyjogunk történeti perspektívában | 6 | 81 |
| Szegediné Sebestyén Katalin: Az Rt. létesítő okiratának egyes problémáiról | 6 | 92 |
| Dr. Milassin László: Az adatbázisokra vonatkozó jogvédelemről szóló irányelv, sui generis jogvédelem – I. rész | 7–8 | 97 |
| Dr. Milassin László: Az adatbázisokra vonatkozó jogvédelemről szóló irányelv, sui generis jogvédelem – II. rész | 9 | 121 |
| Dr. Vigh József Ferenc: Változás az EK franchise megállapodásokra vonatkozó versenyjogi szabályozásban | 10 | 137 |
| Csapláros Ágnes: Az Európai Unió hatása a szellemi alkotások magyarországi újraszabályozásában: A jogkimerülés | 11 | 153 |
| Dr. Tattay Levente: A szerzői jogi törvény és az internet | 12 | 173 |