

## Hogyan befolyásolják a külső szereplők a magyar vállalatok versenyképességét?

Egy vállalati szintű kutatás néhány eredménye

SASS MAGDOLNA

*Az új EU-tagországok, köztük Magyarország felzárkózási folyamatában a versenyképesség alakulása meghatározó szerepet játszik. Több tényező határozza meg a versenyképesség szintjét és változásait, ezek között található a vállalatok és a gazdaság más szereplői között megvalósuló interakciók is. Ezen a területen a szakirodalomban több elemzés született, amely leginkább a makro-, esetleg az ágazati szintet vizsgálja, ugyanakkor a vállalati szintű adatok vizsgálata jóval ritkább. A cikk egy olyan kutatás eredményei alapján készült, amely vállalati szintű adatok alapján vizsgálja ezeket a kapcsolatokat, különös tekintettel a más vállalatokkal, a különféle gazdasági és nem gazdasági szervezetekkel megvalósított együttműködésekre, illetve kiemelve a kutatás-fejlesztés területén megvalósított kooperációkat.\**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: D21, F21, L14, L24, L25.

A cikk egy nagyobb nemzetközi együttműködés<sup>1</sup> kutatási eredményeit mutatja be. Ennek keretében több szakaszban vizsgáltuk a vállalatok és más gazdasági és nem gazdasági szervezetek közötti kapcsolatokat. A kutatás során feldolgoztuk a részt vevő országok releváns szakirodalmi közleményeit, majd a kutatásban szereplő négy kiemelt ágazat (járműgyártás, elektronika, élelmiszeripar és gyógyszeripar) szektorszintű adatait elemeztük, a kutatás harmadik szakaszában vállalati esettanulmányokat készítettünk, és a negyedik szakaszban elemeztük egy vállalati kérdőíves felmérés adatait is. A cikk a hároméves kutatás egyes, érdekesnek vagy újszerűnek tartott eredményeit mutatja be, merítve mind a négy információ forrásból. Ugyanígy az újszerűség, érdekesség szempontja vezérli a szektorális, tulajdonosi csoportok, országok, illetve egyes időszakok közötti összehasonlítás eredményeinek közlését. Ennek megfelelően a cikk szerkezete is viszonylag „laza”, mivel a kutatásban több különféle témát érintettünk, és ez az írás ezek közül „szemezget”. Ahol lehetséges, a közölt eredményeket egybevetjük az eddigi ma-

\* A szerző köszönettel tartozik Gács Jánosnak a cikk egy előző változatához fűzött megjegyzéseiért, tanácsaiért.

<sup>1</sup> 5th Framework SERD-2002-00111; „Changes in Industrial Competitiveness as a Factor of Integration: Identifying Challenges of the Enlarged Single European Market” 6. workpackage: Foreign and domestic firms as catalysts in changes in competitiveness in manufacturing. Koordinátor: Rick, Woodward, CASE, Varsó, Lengyelország. A programban cseh, ír, lengyel, magyar és spanyol kutatók vettek részt.

Sass Magdolna, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa. E-mail cím: sass@econ.core.hu

gyar kutatások publikációkban is megjelent következtetéseivel. A cikk három részből áll: az első rész a versenyképességre, a második, hangsúlyosabb rész a vállalati hálókra, kapcsolatokra vonatkozó eredmények közül mutat be néhányat, az utolsó rész pedig egyfajta összegzést ad.

## Versenyképesség

### *A versenyképesség tényezői*

A kutatásban alkalmazott kérdőív a versenyképességhez köthető többféle tényezőről gyűjtött adatokat a négy vizsgált ágazatban (élelmiszeripar, gyógyszeripar, elektronikai ipar és járműgyártás). Hangsúlyos volt a vállalaton kívüli gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel megvalósított kapcsolatok különféle szempontból történő vizsgálata (milyen gazdasági aktorokkal, milyen területeken és milyen „mélységben” működik együtt a vizsgált vállalat). A kutatás első részében a versenyképesség általános tényezői alapján igyekeztünk meghatározni, hogy melyek az egyes ágazatokban és tulajdonosi csoportokban ebből a szempontból a legfontosabb elemek. A kérdőíves felmérés eredményeképpen 161, legalább 50 főt foglalkoztató vállalat részletes adatai álltak rendelkezésre, ezek között 17 a járműgyártásban, 71 az elektronikai iparban, 63 az élelmiszeriparban és 10 a gyógyszeriparban<sup>2</sup> tevékenykedett. A kérdések körülbelül fele vállalati tényadatok közlését kérte, a másik fele pedig egyfajta vállalati véleményt, akár a más gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel kialakított különféle kapcsolatok fontosságáról, akár a vállalati működés különféle területeinek „szubjektív” értékeléséről. A kérdőívek lekérdezése 2004 júniusában történt, így az 1998-ra vonatkozó adatoknál nem kizárható a torzítás. A kérdőíves minta nem tekinthető reprezentatívnak, bár a kis-, közepes és nagyvállalatok, a külföldi és hazai tulajdonban levő vállalatok aránya, illetve a vállalatok regionális megoszlása nem tér el jelentősen az összes vállalatétól, azonban a teljes ágazati összetételtől az ágazati mintákon belül (elsősorban a kis létszámú járműiparban és gyógyszergyártásban) jelentősek az eltérések.

A kérdőíves felmérés alapján készített adatbázisból tényezőanalízissel két versenyképességi tényezőcsoportot alkottunk, amelyek a magyarországi vállalatokat jellemzik a négy vizsgált ágazatban. Az egyik „kvalitatív”, minőségi mutatókat tartalmazott, míg a másikban kvantitatív mutatók szerepeltek. *Mickiewicz* [2005] szerint ezek a változók a következő mutatócsoportokba rendezhetők: (i) innovációs folyamatok és innovációs stratégiák a vállalatoknál, illetve (ii) a versenyképesség teljesítménymutatói. A magyar minta alapján megalkotott „kvalitatív”, minőségi komponenseket úgy tekinthetjük, mint a fenti (i) csoportnak megfelelő tényezőket, míg a (ii) megfelel a nálunk kvantitatívnek, mennyiséginek nevezett tényezőcsoportnak. A „kvalitatív”, minőségi versenyképességi elemek a tényezőanalízis eredményeként a következők lettek:

1. a vállalat „önértékelése” saját versenyképességéről („Hogyan értékelné a vállalat termékeit és termelési technológiáit a hazai versenytársakhoz és az iparág vezető világvállalataihoz képest?”),

2. a vállalat innovációs képessége (az utóbbi öt évben bejelentett hazai és nemzetközi szabadalmak száma, a termékek újdonsága a vállalat, a hazai piac és a nemzetközi piac számára: „Az értékesítésnek kb. hány százalékát teszi ki olyan termékek eladása,

<sup>2</sup> Az alacsony elemszám miatt fenntartásokkal kezeltük a járműgyártásra vonatkozó eredményeket. Ugyanez azonban sokkal kisebb gondot jelentett a gyógyszeriparban: a vállalatok száma jóval alacsonyabb, és a meghatározó nagyvállalatok szerepelnek a mintánkban.

amelyeket két évnél régebben vezettek be?” „Ezek a termékek a vállalat, a hazai vagy a nemzetközi piac számára voltak újak?”),

3. az oktatás-képzés fontossága (menedzsment és alkalmazottak oktatása-képzése: „Mennyire volt fontos az utóbbi öt évben a képzés a vállalati foglalkoztatottak képzettségi szintjének emelésében?”),

4. új (két évnél „fiatalabb”) termékek részaránya és a hazai piaci részesedés,

5. különféle minősítések (ISO, HACCP, EC, GMP, egyéb) és minőségellenőrző laboratórium léte,

6. K+F- vagy tervezési részleg a vállalatnál.

Összevetettük az egyes versenyképességi tényezők fontosságát az ágazat és a tulajdonos szerint képzett vállalatcsoportokban is. Jelentősek voltak az egyes csoportok közötti eltérések. Ágazatonként nagymértékben eltért az egyes versenyképességi elemek fontossága. Így az élelmiszer- és gyógyszeriparban a 2. komponens (a vállalat innovativitása) és az 5. (minőségi tanúsítványok és minőségellenőrző laboratórium léte) voltak a legfontosabbak, és a gyógyszeriparban ezen felül – érthetően – a 6. komponens (K+F vagy tervezési részleg működik a vállalatnál) játszott még meghatározó szerepet. Ugyanakkor a járműgyártásban és az elektronikai iparban egészen más komponensek emelkedtek ki: az 1. (a vállalat „önértékelése”), a 4. (új termékek részaránya és a hazai piacból való részesedés), illetve a 6. (K+F- vagy tervezési részleg léte a vállalatnál) voltak meghatározók, és ezen felül az elektronikai vállalatok esetében a 3. elem (az oktatás-képzés fontossága) játszott még szerepet. Az élelmiszeripar kivételével mindennél fontos volt a 6. komponens. A különféle tulajdonosi csoportokat vizsgálva azt találtuk, hogy a hazai tulajdonban levő vállalatok számára az 5. komponens (különféle minősítések és minőségellenőrző laboratórium léte) volt a legfontosabb, és jelentős még a 2. elem (a vállalat innovativitása) is. Ugyanakkor a külföldi tulajdonban levő vállalatok esetében egészen más a versenyképességet meghatározó komponensek csoportja: az 1. (a vállalat „önértékelése”), a 3. (a képzés fontossága), a 4. (új termékek részaránya és részesedés a hazai piacból) és a 6. (K+F vagy tervezési részleg léte a vállalatnál). Ez a különbség is jelzi, mennyire eltér egymástól a tulajdonosok alapján képzett két vállalatcsoport a versenyképesség „minőségi” tényezőit tekintve.

A „kvantitatív” versenyképességi komponenseket a vállalati tényadatok elemzéséből kaptuk. Ezek a következők lettek:

1. a bevétel/kiadás aránya (egyfajta eredménymutatóként) és az összes alkalmazottból a technikai személyzet részaránya,

2. a vállalat exportja (az összes és az EU-ba irányuló),

3. a vállalati beruházások és a bevétel növekedése,

4. a fehérgalléros foglalkoztatottak és a technikai személyzet számának növekedése,

5. az export növekedése (az összes és az EU-ba irányuló).

Jelentősek a különbségek ezen a területen is a négy szektor és a két nagy tulajdonosi csoport alapján képzett vállalati csoportok között. Az ágazati különbségek még jelentősebbek, mint a „kvalitatív” mutatók esetében. Itt a gyógyszeripari és elektronikai cégek hasonlítanak jobban egymáshoz, mivel esetükben az 1. komponens (kiadások/bevételek és a technikai személyzet részaránya) és a 4. (a fehérgalléros és a technikai személyzet létszámnövekedése) fontosak, és ezen felül az elektronikai vállalatok esetében az 5.

(exportnövekedés – az összes és az EU-ba irányuló) és a 2. komponens (a vállalat exportja – az összes és az EU-ba irányuló) játszik még jelentős szerepet. Ez utóbbi komponens fontos még a járműipari vállalatok számára is. Ugyanakkor a mintában az elsősorban a hazai piacon értékesítő élelmiszer-ipari vállalatoknál a 3. komponens (a beruházások és a bevételek növekedése) az egyetlen jelentős „mennyiségi” versenyképességi tényező. A tulajdonosi csoportok is hasonló mértékben különböznek: a hazai vállalatok esetében a 3. (a beruházások és a bevételek növekedése) és az 5. komponens (exportnövekedés – az összes és az EU-ba irányuló) fontosak, míg a külföldi tulajdonban levő vállalatok számára a másik három komponens szerepe a meghatározó: az 1. (a kiadások/bevételek és a technikai személynzet részaránya), a 2. (a vállalat exportja – az összes és az EU-ba irányuló) és a 4. komponens (a fehérgalléros és a technikai személynzet létszámnövekedése). Így, bár az ágazati különbségek fontosak, itt ismét erőteljesebb a hazai és a külföldi tulajdonban levő vállalatok közötti „választóvonal”.

#### *Az új termékek és technológiák magas részaránya*

Az újnak ítélt termékek és technológiák összes terméken és alkalmazott technológián belüli részaránya érdekes eredményekkel szolgált a kérdőíves felmérésben. Az új termékek részesedése a négy szektorban és a tulajdonosi csoportokban a várt összetételt mutatta. (Magasabb részarány a gyógyszeripari és elektronikai vállalatoknál, illetve a külföldi tulajdonban levő vállalatok esetében.) Ezzel szemben az új technológiák részesedése meglepő képet mutat: a járműipari és az élelmiszer-ipari vállalatok, illetve a hazai tulajdonban levő vállalatok esetében jelentősen magasabb. Magyarán lehet, hogy az ágazatokban és a tulajdonosi csoportokban eltérő a szerkezetátalakítási folyamat időzítése. Nézzük meg részletesebben, hogyan válaszoltak erre a kérdésre a vállalatok!

A vállalatok innovációs tevékenységének intenzitását úgy „mértük” a kérdőívben, hogy megkérdeztük, *mekkora az összes használt technológián belül az új technológiák, illetve az összes outputon belül az új termékek részesedése.* Újnak számított az a termék, illetve technológia, amelyet kevesebb mint két éve gyártanak vagy használnak. Míg a legmagasabb az új termékek részesedése a gyógyszeriparban (47 százalék) és az elektronikai iparban (36 százalék) volt, addig a járműiparban és az élelmiszeriparban használták átlagosan a „legfrissebb” technológiát (81 százalék és 80 százalék). Ugyanez a mutató az elektronikai iparban 68 százalék, a gyógyszeriparban pedig 61 százalék volt, s még ebben a két ágazatban is átlagosan igen magas az új technológiák részesedése. Ezek a magas részesedések olyan gazdaság folyamatait jelezhetik, amely technikailag elmaradott kapacitásokat örökölt, és amely a szerkezetváltás szakaszában van, ugyanakkor jellemzőek lehetnek olyan gazdaságra is, amelybe jelentős a közvetlen külfölditőke-beáramlás, illetve magas a külföldi tulajdonban levő vállalatok részesedése, és ezek a vállalatok modern termékeket gyártanak és modern technológiákat alkalmaznak. A hazai vállalatok pedig – időbeli késéssel – követik külföldi tulajdonban levő versenytársaikat. A kérdőívben arra is rákérdeztünk, *hogyan melyik piacon számít újnak a termék,* és meglepően magas volt – különösen a gyógyszeriparban és az elektronikai iparban – a nemzetközi piacon újnak számító termékek részesedése.

Az ellenőrző tulajdonos alapján képzett vállalatcsoportokat tekintve a külföldi iparvállalatok és külföldi magánszemélyek által birtokolt vállalatok esetében volt a legmagasabb az új termékek részesedése. Érdekes módon szorosan mögöttük a magánszemélyek által tulajdonolt hazai vállalatok következtek. A hazai iparvállalatok tulajdonában levő cégeknél a legalacsonyabb az új termékek részesedése, s úgy tűnik, ez az a vállalatcsoport, amelynek a legtöbb pénzügyi problémája van és a legkevésbé tudja finanszíroz-

ni új termékek bevezetését. Érdemes összevetni az előbbi kérdésnél kapott eredményeket az új technológia részesedését mutató eredményekkel. Az új technológia részesedése az összes alkalmazott technológiából szignifikánsan magasabb a hazai tulajdonban levő vállalatoknál (beleértve az állami vállalatokat, amelyek mindegyike új technológiát használ), mint a külföldi tulajdonban levő vállalatoknál: több mint 75 százalék a hazai tulajdonú vállalatok csoportjában, míg átlagosan 65 százalékos a külföldi tulajdonban levő vállalatok esetében.

#### *A tényezőintenzitások újraértékelése*

Már az ágazat egészének elemzésénél kiderült, hogy a fejlett országokkal ellentétben az elektronikai szektor Magyarországon a relatív munkaintenzív ágazatok közé tartozik. A hozzáadott értékhez viszonyított munkaerőköltség is ezt jelezte. Az ágazati elemzés alapján 2001-ben a négy vizsgált ágazat között az elektronikai ipar volt a legmunkaintenzívebb, s az említett mutató ebben az iparágban meghaladja a feldolgozóipari átlagot is. Más ágazati mutatószámok (például a féhérgalléros foglalkoztatottak részesedése az összes foglalkoztatottból, a hozzáadott érték/bruttó kibocsátás vagy a K+F kiadások alakulása az 1998–2004 közötti időszakban) szintén azt jelzik, hogy a hazai elektronikai ágazat jellemzői eltérnek a fejlett országok elektronikai szektorától: összességében egy munkaintenzív, kevésbé kutatásintenzív és alacsony hozzáadott értéket termelő szektor<sup>3</sup> (Czakó–Sass, 2005).

A kérdőíves felmérés eredményei vegyesek voltak a munkaintenzitás tekintetében, ami jelezheti az ágazat vállalatainak, illetve az ezekben folyó tevékenységnek a sokszínűségét, esetleg valamelyes elmozdulást a magasabb hozzáadott értékű tevékenységek felé. Ezen felül annak is eredménye lehet, hogy a mintában kevés külföldi tulajdonban levő nagyvállalat szerepel, felülreprezentáltak a hazai tulajdonban levő közepes méretű vállalatok. Egyrészt a 2004-es bér-költség aránya és ennek 1998 és 2004 közötti növekedése a legmagasabb ütemű volt a négy vizsgált ágazat közül az elektronikai iparban. Ugyanakkor a beruházásokra fordított kiadások növekedése a leglassúbb, és a mintában szereplő vállalatok közül az elektronikai szektorban volt a legkisebb azoknak a részesedése, amelyek minőségellenőrző laboratóriummal rendelkeztek, és a második legkisebb (az élelmiszeripar után) azoké, amelyekben K+F vagy tervezőrészleg működött. Ugyanakkor a féhérgalléros és a technikai személyzet részesedése a második legmagasabb volt a gyógyszeripar után, és az ezek létszámában bekövetkező növekedés is ebben a szektorban volt a második legjelentősebb (a járműipar után).

A magyar vállalatokra számított munkahelyteremtés és -rombolás százalékos mutatói (Kőrösi, 2002) alapján az elektronikai ipart és járműgyártást is felölelő gépgyártás nettó munkahelyteremtése volt az ágazatok között az egyik legmagasabb az 1997 és 2000 közötti időszakban. A gyors gazdaságszerkezeti átalakítás nyomán ennek eredményeképpen mindkét ágazat viszonylagos gazdasági és feldolgozóipari súlya jelentősen nőtt. Gazdaságpolitikai szempontból ezzel kapcsolatban különösen fontos lehet – ahogyan azt a hazai kutatás utolsó szakaszában született tanulmány elemzi részletesen –, hogy az elektronikai és kisebbrészt a járműipari beruházások jelentős munkahelyteremtők: a vállalatok többsége ugyanis nagyméretű, 250 főnél többet foglalkoztat. Sokuk zöldmezős közvetlen külfölditőke-befektetéssel jött létre, viszonylag modern technológiát alkalmaz. Ezeknek a vállalatoknak a legtöbbje munkaintenzív tevékenységet folytat, szakképzetlen vagy betanított munkásokat alkalmazva. Ezen felül, főleg az elektronikai

<sup>3</sup> Ebben a tekintetben a globális elektronikai értékláncban hasonló lehet a magyar vállalatok helye más kelet-ázsiai vállalatokéhoz (lásd például: Borrus, 1996).

vállalatok földrajzilag erősebben „szóródnak”, mint más külföldi tulajdonban levő vállalatok. Így a viszonylag nagymennyiségű szakképzetlen vagy kevésbé szakképzett munkaerőt alkalmazó elektronikai vállalatok jelen vannak azokban az északi és keleti megyékben is, amelyek a legmagasabb munkanélküliségi rátákkal küzdenek. A kérdőív más eredményei megerősítik azt a megfigyelést, hogy ez a két szektor (elektronika, járműgyártás) volt a leggyorsabb munkahelyteremtő 1998 és 2004 között, s ezen felül a két ágazat vállalatai nagyobb ütemben növelték fehérgalléros alkalmazottaik számát, mint a másik két vizsgált szektor. Így az elektronikai ipar és kisebbrészt a járműgyártás szerepe jelentős a szakképzetlen munkaerő számára történő munkahelyteremtésben, és újabban a fehérgallérosok számára állások létrehozásában is. Ez különösen fontos egy olyan országban, amelynek az egyik legfontosabb problémája az alacsony aktivitási ráta és részvételi arány.

#### *A hazai és a külföldi tulajdonban levő vállalatok eltérő teljesítménye*

Több mint 26 ezer olyan vállalat működött Magyarországon 2003-ban, amelynek tulajdonosai között voltak külföldiek. Ezek részesedése a gazdaság különféle területein nemzetközi összehasonlításban is igen magas. (Az OECD adatai alapján a magyar gazdaságban – hasonlóan Írországhoz – a külföldi részvételű vállalatok súlya a legmagasabbak közé tartozik.) A külföldi részvételű vállalatok adták az összes hozzáadott érték 43 százalékát, az összes eladás 45 százalékát, az összes beruházás 41 százalékát, és a foglalkoztatottak 25 százaléka dolgozott ezekben a vállalatokban. Meghatározó a külkereskedelemben játszott szerepük: 2003-ban az összes import 75 százalékát, míg az export 80 százalékát adták. (A KSH adatai alapján.)

Míg egyik oldalról a közvetlen külfölditőke-befektetések beáramlása adta relatív részesedésük növekedésének egyik forrását, addig más oldalról a hazai vállalatoknak csak mintegy 20-25 százaléka „élte túl” az átalakulási folyamat kezdeti szakaszát, és a hazai tőkeakkumuláció minimális volt. Így az eltűnő hazai vállalatok „helyet csináltak” a külföldi részvétellel működő vállalatoknak. Így érthető, hogy a magyar gazdaság történeteit, fejlődését nagymértékben meghatározza a külföldi tulajdonban levő vállalatok tevékenysége (Sass, 2004).

Több tanulmány (lásd például: Hamar, 2001 vagy Novák, 2002) vizsgálta Magyarországon, hogy hogyan alakul a gazdaság két szegmense: a külföldi tulajdonban levő vállalatok és a hazai vállalatok nyereségessége, teljesítménye, versenyképessége, más jellemzői. A két vállalatcsoport nagymértékben különbözik egymástól. Több tanulmány eredményei szerint a magyar vállalatcsoportok között a legfontosabb megkülönböztető tényező a tulajdonosi háttér (és ettől nem függetlenül a méret). A külföldi tulajdonban levő vállalatok jobban szerepelnek szinte minden vállalati mutatóban, így például a vállalati eredményben, a versenyképességi mutatókban, a kivitelben, mint hazai társaik. Arra vonatkozóan, hogy szűkül-e a rés a két vállalatcsoport teljesítménye között, nem születtek egyértelmű eredmények.

Felmérésünkben hasonló különbséget találtunk a hazai és a külföldi tulajdonban levő vállalatok között. Azt már bemutattuk, milyen nagymértékben különbözik a versenyképesség „mennyiségi” és „minőségi” komponensei tekintetében ez a két vállalatcsoport. Ezen felül, a „kilógó” vállalatok (outliers) nélküli eredményeink megerősítik más tanulmányok eredményeit: a külföldi részvételű vállalatok átlagos teljesítménye jelentősen jobb a hazaiakénál. Mintánkban ez a bevételek, az eladások és az exportbevételek növekedésében érvényesült az 1998 és 2004 közötti időszakban. A külföldi tulajdonban levő vállalatok tevékenysége exportorientáltabb (export/eladások mutató alapján), mint a hazaiaké. Ezen felül magasabb náluk az EU-ba irányuló export részesedése (EU-ba irányuló ex-

port/eladások) és összességében erősebben integrálódtak az EU-piacába, amit nemcsak az előző mutató, hanem az EU-ból származó inputok intenzívebb használata is jelez. Ugyanakkor mintánkban az alkalmazott eredménymutató, az összes bevétel/összes költség aránya és ennek az arálynak az 1998 és 2004 közötti növekedése enyhén magasabb volt a hazai tulajdonban levő vállalatoknál, ami talán lassú felzárkózást jelezhet. Ezzel szemben a vállalatok versenyképességi „önértékelése” a hazai, de különösen a nemzetközi piacon a külföldi tulajdonban levő vállalatok jelentős fölényét jelzi.

## Hálózatosság

A kutatás súlypontját annak elemzése jelentette, hogy a különféle gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel megvalósított kapcsolatok hogyan hatnak a vállalat versenyképességének alakulására. A vállalati versenyképességet meghatározó tényezőket egy exogén és egy endogén tényezőcsoportra bonthatjuk. Az exogén tényezők között szerepelnek többek között az adók, vámok, a támogatások, az árfolyam, a fizikai infrastruktúra, a jogi környezet, a termelési tényezők elérhetősége, a gazdaságpolitika egyéb releváns elemei stb. Az endogén tényezők között megkülönböztethetünk „belső” tényezőket, olyanokat, amelyek alakulására a vállalatban belüli szereplőknek van hatásuk. A „külső” tényezők pedig azok, amelyek változását vállalatban kívüli szereplők (beruházók, bankok, hitelezők, beszállítók, helyi önkormányzatok, civil szervezetek stb.) befolyásolják. Vagyis a vállalat fejlődése, versenyképességének javítása során nemcsak a vállalatban belüli tevékenységnek van fontos szerepe, hanem annak is, hogy milyen mértékben és hogyan működik együtt a vizsgált vállalat más szervezetekkel, és ezekből a kooperációkból mennyire képes tanulni.

Miért fontos a más vállalatokkal és intézményekkel, szervezetekkel megvalósított együttműködés a vállalat számára? A szakirodalom szerint (részletesebben lásd: *Woodward et al., 2003*) az átalakuló országok számára a vállalati és ágazati teljesítményjavulás (upgrading) csak a vállalati teljesítmény javításán keresztül valósulhat meg. *Gereffi [1999]* munkáját alapul véve, *Schmitz [2000]* az ágazati teljesítményjavulást úgy definiálja, mint ami a vállalat vagy vállalatok csoportjának versenyképességi helyzetét javítja, és ezt a helyi klaszteresedés, vállalati hálózatok kialakulása, illetve a globális értékláncokba való integrálódás keretében vizsgálja. Az ipari szerkezetváltást a szakirodalom tágabban értelmezi, mint az innovációt (*Ernst, 2001*), tehát ebben a tekintetben az utóbbi az előbbi egyik elemét adja. Ezen felül a „vállalati hálók” értelmezése is összetettebb: a hálózatok vállalatok különféle formát öltő vállalatcsoportok, sőt nem vállalati szereplők is lehetnek. Előfordulhatnak közöttük hierarchikus kapcsolatok (tulajdoni részesedés), vagy piaci alapú szerződéses kapcsolatok, de ide sorolhatók a vállalatok közötti horizontális vagy vertikális együttműködések is, amelyek egyik fontos eleme a felek közötti bizalom. (Ezek a horizontális együttműködések nem szűkíthetők le azokra a kartellszerű megegyezésekre, amelyek célja a verseny csökkentése.) Ezekről az együttműködési formáktól a vállalatok internalizálható előnyöket remélnék, amelyekkel saját versenyképességüket, helyzetüket, termelékenységüket javíthatják.<sup>4</sup> A szakirodalomban sok írás elemzi a vállalati hálók szerepét az innováció folyamatában (például: *Mutinelli–Piscitello, 1998*). Az innovációs hálózatok a vállalati együttműködések egyfajta részalmazát képezik. Az innovációs hálók célja a tagok innovációs kapacitásának javítása, és a nemzeti vagy regionális innovációs rendszerek részét képezik. Ezeknek tagjai lehetnek nemcsak vállalatok, hanem közintézmények, nonprofit szervezetek is.

<sup>4</sup> Természetesen a pozitív versenyképességi hatások nem minden esetben jelentkeznek, sőt egyes vállalatok, piaci szereplők számára a hálózatosság a valóságban kedvezőtlen hatásokkal is járhat.

A felzárkózó országokban különösen fontos lehet ezeknek a folyamatoknak a vizsgálata, hiszen a vállalati versenyképesség és ezen keresztül az ipari szerkezetváltás folyamatát alapvetően befolyásolják (Woodward et al., 2003).

*Viszonylag alacsony szintű, bár erősödő hálózatosodás*

Nem született sok olyan tanulmány, amely a magyarországi vállalatok különféle hálózatosodási tevékenységeinek formáit és gyakoriságát vizsgálná. A „Versenyben a világgal” című projekt keretében a Budapesti Corvinus Egyetemen végezték el az egyik legnagyobb (a vállalatok számát tekintve) és az egyik legszélesebb, legtöbb kapcsolódó témát felölelő felmérést, amelynek keretében vizsgálták a hálózatosodás jellemzőit is. Ennek a kutatásnak a jelentőségét emeli, hogy háromszor végezték el – hasonló kérdésekkel – a felmérést, ami lehetővé tette az időbeli összehasonlítást is. Három tanulmány született, amely a vállalati együttműködés jellemzőire koncentrált. Ezek legfontosabb eredményei a következők: *Buzády–Tari* [2001] tanulmánya szerint Magyarországon a vállalatok közötti együttműködés ugyanolyan formákban jelenik meg, mint amelyek a piacgazdaságokban szokásosak, habár időtartamuk és az általuk felölelt területek korlátozottabbak. A résztvevők az írásos szerződésben rögzített formákat preferálják. A legfontosabb vállalati együttműködési területek a következők: a marketing, az elosztás és a termelés, a legkevésbé preferált terület a K+F. Az együttműködés a leggyakoribb és nem versenyző vállalatok között. *Szanyi* [2001] szerint a különféle tulajdoni háttérű vállalatok között nincsen különbség a stratégiai szövetségben való részvételt illetően. Az együttműködésre való hajlam pozitív korrelációban van a vállalatnagysággal. Azok a vállalatok, amelyek növekedési vagy stabilitási stratégiát követnek, a legaktívabbak. 1996 és 1999 között az együttműködés területeit tekintve megnőtt a marketing/elosztás területén a szövetségek száma, míg a termelési kooperációké csökkent, és a K+F együttműködések ritkák maradtak. A vásárlókkal való együttműködés gyakoribbá vált, mint a beszállítókkal való együttműködés. *Buzády* [2006] a „Versenyben a világgal” című kutatás keretében készült harmadik kérdőíves felmérés adatait feldolgozva jelez néhány változást a közepes méretű, főleg magyar tulajdonú vállalatok stratégiai szövetségei esetében. Elemzése szerint a stratégiai szövetségek elterjedése 1994-től gyorsult fel Magyarországon, és a folyamat 2000–2003 között érte el a tetőpontját. A fejlett országok vállalataitól eltérően Magyarországon nem a konkurens cégek, hanem az egymásnak versenyt nem támasztó, elsősorban felhasználói-beszállítói kapcsolatban álló vállalatok között jellemző ez a fajta együttműködés. A 2004-es felmérés szerint ugyanakkor nőtt a versenytársak közötti stratégiai szövetségek száma. Az együttműködés főleg a marketing-értékesítési, illetve a termelési területre és beszerzési funkciókra vonatkozik. Kevés és az egymást követő felmérések szerint csökkenő a K+F együttműködés. Változatlanul az írásos formát preferálják, és 2004-re nőtt a jogilag-szervezetileg különálló közös (vegyes) vállalatok száma is, ami új jelenség. A partnerek nemzeti hovatartozását tekintve a hazai vállalatok általában hazai cégekkel kooperálnak. Miért lehet jó az együttműködés a vállalat számára? *Agárdi–Bauer* [2007] a kiskereskedelmi vállalatok közötti stratégiai együttműködésekét vizsgálta. Eredményeik szerint az ilyen együttműködésben részt vevő vállalatok jobb pénzügyi, piaci pozícióval rendelkeznek, mint ezekből kimaradó társaik. Így például intenzívebb a marketingtevékenységük, nagyobb a választékuk, kedvezőbbek a beszerzési áraik, több kedvezményt kapnak a szállítóktól. Kérdőívünkben azt kértük, hogy a vállalatok csak a számukra kedvező, előnnyel járó együttműködésekét szerepeltessék.

A vállalatok közötti együttműködés egyik fontos, ha nem a legfontosabb tényezője a felek közötti bizalom, amelyet folyamatosan erősíteni kell. (Lásd például: *Locke*, 2001.) A háztartási gépgyártás ágazat vállalataival készített interjúkat elemző tanulmány (*Bakács–Czakó–Sass*, 2005) azt találta, hogy a jelenlegi alacsony szintű vállalati együttműködést több tényező magyarázza. Egyrészt, azokon az agglomerációs övezeteken kívül, amelyekben a feldolgozóipari és más gazdasági tevékenységek koncentrálódnak (Budapest, a nyugati határ menti megyék, Székesfehérvár, Tatabánya stb.), a potenciálisan egymással együttműködő vállalatok közötti földrajzi távolságok viszonylag nagyok. Másrészt, és még az előző tényezőnél is jelentősebb, hogy a vállalatok és más gazdasági szereplők közötti bizalomhiány nagymértékben akadályozza az együttműködést. A volt szocialista gazdaságokban, és így Magyarországon is, a vállalatok, intézmények, kormányzati szereplők attitűdje eltér a fejlettebb nyugat-európai országokéban tapasztalttól. A vállalati menedzserek általában nem szívesen vesznek részt formalizált, intézményesített együttműködési formákban. Ezen felül az állami szervezeteket, kormányzati szervezet vagy a helyi önkormányzatokat sok esetben ellenségesnek tekintik. Előző együttműködések sikertelenségéből fakadó kiábrándultság, egy erősebb partnernek való kiszolgáltatottság megtapasztalása (különösen a kiskereskedelemben vagy egy nagyvállalat beszállítójaként) szintén szerepet játszik ebben. Sokszor ezek a gazdasági szereplők nem investálnak időt vagy pénzt abba, hogy kölcsönösen előnyös együttműködési formákat, más gazdasági aktorokkal közös érdekeket kutassanak fel. A volt átalakuló országokban és így Magyarországon is a formális és informális vállalati együttműködések alacsony szintje a jellemző. Találunk a fentiek ellenére néhány innovatív hazai és külföldi tulajdonú vállalatra példát, amelyek extenzív hálózatot, együttműködést építenek ki helyi vállalatokkal, és nagymértékben profitálnak az ennek révén megnövekedett versenyképességéből. Magyar példák lehetnek például: *Radosevic–Yoruk* [2001] alapján a Videoton vagy *Bakács–Czakó–Sass* [2005] vizsgálatából a Lehel-Electrolux esete.

A nemzetközi kutatás keretében 2004-ben lefolytatott kérdőíves felmérés megerősített néhányat a fentebb ismertetett eredmények közül, bár néhány területen ezekkel ellentétes következtetésekre jutott. Ezen felül a kérdőív tartalmazott olyan kérdéseket is, amelyeket más kutatásban nem vizsgáltak, így néhány területen mélyebb elemzést tett lehetővé. A felmérés alapján a vállalatközi együttműködés a fejlett országokban tapasztaltakhoz képest még mindig kevéssé gyakori Magyarországon. Ugyanakkor minden, a piacgazdaságokban jelen levő formája létezik itt is, ahogyan azt *Buzády és Tari* [2001] is írja. Ezek között a leggyakoribb a felvásárlás, az OEM (a szerződéses gyártó), az alvállalkozóként történő beszállítás és a technikai segítségnyújtás, más formákat (munkaerő-kihelyezés, licencvásárlás, stratégiai szövetségek) ritkán alkalmaznak. A partnerek közötti bizalomhiányt jelzi, hogy a formális együttműködés dominál, a fent ismertetett többi tanulmány eredményeivel megegyezően. A külföldi tulajdonban levő cégek inkább más külföldi tulajdonban levő vállalatokkal kooperálnak, a hazaiak inkább hazaiakkal (*Buzády* 2006-os tanulmányához hasonlóan), ugyanakkor a kooperációs hajlandóság nem különbözik jelentősen a két csoportban, ami megerősíti *Szanyi* [2001] eredményeit. Az együttműködésben részt vevő partnereket tekintve erőteljesebb a beszállítókkal való kooperálás. Ugyanakkor a versenyző vállalatok (ugyanazon iparág vállalatai) közötti együttműködés a legkevésbé gyakori, hasonlóan *Buzády–Tari* [2001], illetve *Buzády* [2006] megállapításához. Az együttműködés területeit tekintve elsősorban a szállítási határidők betartása/betartatása, a szállítási feltételek, a termékminőség javítása azok, ahol a leggyakoribb a beszállítókkal és vevőkkel való kedvező együttműködés: gyakorlatilag a mintában szereplő minden második vállalat azt jelezte, hogy részt vesz ilyen együttműködésben. Ugyanakkor a marketing és elosztás terén történő együttműködést jelölték meg a legkevésbé: ez ellentétes *Buzády és Tari* [2001], *Szanyi* [2001] vagy *Buzády* [2006] eredményeivel. A K+F kooperációt illetően szintén

alacsony az együttműködések száma, bár a mintában relatíve többen jeleztek ilyen típusú együttműködést (minden ötödik vállalat kooperál legalább egy partnerrel az innovációs folyamat legalább egy szakaszában). A K+F együttműködések területén jelentős eltérést tapasztaltunk az előzőekben ismertetett tanulmányokhoz képest, ezt később részletesebben bemutatjuk.

### *Helyi inputok felhasználása*

A felmérés lehetővé tette, hogy a helyi beszállítások alakulásáról is képet kapjunk, ami különösen érdekes egy olyan ország számára, ahol a külföldi részvételű vállalatok alkotják a gazdaság legdinamikusabb szegmensét. A helyi vállalatokkal megvalósított ügyletek, az előre- és hátramuató kapcsolatokon<sup>5</sup> (backward and forward linkages), a technológiatranszferen, a tovagyrúzó hatásokon és foglalkoztatottakon keresztül azok a legfontosabb csatornák, amelyeken át egy külföldi tulajdonban levő vállalat hathat a fogadó ország vállalatainak teljesítményére, és így közvetve a fogadó gazdaság teljesítményére (Sass–Szanyi, 2004). Az egyik legfontosabb ezek közül a csatornák közül a helyi inputok felhasználása, ami aztán lehetőséget teremt a vállalatok közötti mélyebb együttműködési formák kialakítására is. Ugyanakkor az is lehetséges, hogy a külföldi tulajdonban levő vállalatok szigetszerűen működnek a fogadó gazdaságban, és minimális a kapcsolatuk a helyi vállalatokkal.

A külföldi működőtőke-beruházások növekedési hatásai a helyi vállalatok felé irányuló tovagyrúzó hatásokon és technológiai transzfereken keresztül érvényesülnek. Az ezek létezését vizsgáló tanulmányok következtetései nem egyértelműek. Így például Damijan et al. [2003] vállalati paneladatokon alapuló elemzése azt találta, hogy csak a külföldi működőtőke-beruházások közvetlen hatásainak van jelentős termelékenységi hatása a helyi vállalatokra az átalakuló országokban. Konings [2001] eredményei hasonlóak. Ezzel ellentétesen ugyanakkor Novák [2003] következtetései, aki szerint Magyarországon a közvetlen technológiatranszfer hatása a helyi vállalatok teljesítményére elhanyagolható, a külföldi tulajdonban levő vállalatok közvetett hatása azonban annál jelentősebb, ami elsősorban a megnövekedett verseny és a hátramuató kapcsolatok (backward linkages) révén jelentkezik. Vannak olyan tanulmányok is, amelyek negatív tovagyrúzó hatásokat találtak.

Magyarországon nehéz megbecsülni a külföldi tulajdonban levő vállalatok beszállítói kapcsolatainak méretét és szerkezetét. Nem történt szisztematikus adatgyűjtés, néhány iparágra vagy vállalatra léteznek csak adatok, azonban ezek esetében minden magyarországi székhelyű cég hazai beszállítóként szerepel, azok is, amelyek külfölditőke-befektetés révén jöttek létre.<sup>6</sup> [Egy előző cikkben (Sass–Szanyi, 2004) gyűjtöttük össze a különféle magyarországi empirikus felmérések eredményét.]

<sup>5</sup> Az UNCTAD definíciói alapján a *hátramuató kapcsolatok*: a külföldi tulajdonban levő vállalat árukat és szolgáltatásokat vásárol a helyi vállalatoktól; *előremuató kapcsolatok*: a külföldi tulajdonban levő vállalat árukat és szolgáltatásokat ad el a fogadó ország vállalatainak. Léteznek még *horizontális kapcsolatok* is, amelyek esetében olyan interakciókról van szó, amelyek a külföldi tulajdonban levő vállalat és fogadó gazdaságbeli versenytársai között valósulnak meg. Tág értelemben ezek a kapcsolatok nemcsak vállalatokkal, hanem nem gazdasági szereplőkkel is létrejöhetnek, így például egyetemekkel, más felsőoktatási intézményekkel, kutatóintézetekkel, állami és önkormányzati szervekkel, ügynökségekkel stb.

<sup>6</sup> Az Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. [2002] szerint problémás még, hogy a vállalkozások gyakran egyként beszállítóként szerepeltetik a magyar széria-beszállítókat, a termelést segítő beszállítókat és a szolgáltatási tevékenységet nyújtókat. Gyakran előfordul ezen felül, hogy a nemzetközi tulajdonban levő vállalkozások igyekeznek szépíteni a tényeket, ezért nem ritkán a valóságnál kedvezőbb arányokat adnak meg. Sokszor „keveredik” ezen felül a beszállítói hányad értelmezésében a magyar beszállítói termék és a cég által helyben hozzáadott érték.

A kérdőíves felmérésben a négy elemzett ágazat adatai álltak rendelkezésre a beszállítókra. Megkérdeztük a vállalatokat mind a helyi input részesedéséről az összes inputból, mind a helyi beszállítók számáról. Összességében úgy találtuk, hogy nem alacsony a helyi inputok felhasználása.<sup>7</sup> A szakirodalom szerint a feldolgozóiparon belül a gépipar egyes alágazatai, az autóipar vagy az elektronikai ipar általában kevesebb hazai beszállítóval dolgozik. (Részletesebben lásd például az UNCTAD 2001-es World Investment Reportjában.) Többek között a termék sajátosságai, a technológia védelme, a kivitelre termelők esetében minőségi követelmények állhatnak ennek hátterében. Az Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. [2002] tanulmányának egyik fontos következtetése, hogy a Magyarországra települt, javarészt exportorientált jármű- és elektronikai ipari, „nagymeretű” multinacionális cégek nagyszorozatú, csúcstechnológiát alkalmazó, magas színvonalon szervezett termelést folytatnak, amelyhez speciális, nagy know-how igényű termékekre van szükség, és amelyek beszerzésében a globális beszerzés dominál. Ezek a tényezők megnehezítik ebben a két ágazatban a (potenciális) magyar beszállítók helyzetét. Sok esetben ez olyan termékeket jelent, amelyeket Magyarországon nem is termelnek, vagy nem tudnak a követelményeknek megfelelően (mennyiség-minőség) előállítani. A másik oldalon, például az élelmiszeripar esetében, a viszonylag zárt piac, a viszonylag kis releváns piac, a relatíve magas fajlagos szállítási költségek miatt jelentősebb lehet a helyi beszállítók részesedése.

A kérdőíves felmérésben hasonló eredményeket kaptunk. A felmérésben szereplő négy ágazat esetében az élelmiszeripar esetében messze a legmagasabb (átlagosan 71–80 százalék közötti) a hazai inputok részesedése, és időben nem látszik jelentősebb változás. Jelentősen lemaradva következik a gyógyszeripar, szintén időben jelentősen nem változó, átlagosan 51–60 százalék közötti hazai beszállítói részesedéssel. Az autó- és az elektronikai ipar esetében a legalacsonyabb, átlagosan 21–30 százalék közötti a hazai beszállítók részesedése. Ugyanakkor az elektronikai iparban tudták a legnagyobb ütemben növelni a hazai beszállítók számát 1998 és 2004 között. A gyógyszeripari és a járműgyártó vállalatok tűnnek a legstabilabb számú beszállítóval rendelkezőnek: a vizsgált időszakban esetükben gyakorlatilag nem volt jelentős változás ezen a területen.

Ha megvizsgáljuk az egyes tulajdonosi csoportokat, képet kaphatunk arról, hogy a külföldi tulajdonban levő vállalatoknál milyen volt és hogyan alakult a helyi beszállítók száma 1998 és 2004 között. A helyi beszállítók átlagos száma a hazai tulajdonban levő vállalatok esetében két és félszerese a külföldi tulajdonban levő vállalatokénak. Ennél fontosabb, hogy 1998 és 2004 között a hazai tulajdonban levő vállalatok beszállítóinak a száma közel háromszor olyan gyorsan nőtt, mint a külföldi tulajdonban lévőké. Az ágazati és tulajdonosi különbségeket együtt vizsgálva az 1. és a 2. táblázatok mutatják az egyes alcsoportok átlagait. Nyilvánvaló, hogy az élelmiszeriparban a néhány hazai vállalatnak magas számú hazai beszállítója van. Jelentős az eltérés a hazai és a külföldi tulajdonban levő vállalatok átlaga között az élelmiszeriparban és a járműgyártásban. (Az autóipar esetében *Kemenczei és Nikodémus* [2006] mutatja be, hogy a szektor Magyarországon kétpólusú szerkezetet mutat.) Érdekes módon a gyógyszeriparban és az elektronikai iparban nem olyan nagy a két tulajdonosi alcsoport átlaga közötti eltérés, ugyanakkor az első esetben magasabb, a másodikban alacsonyabb ez az átlag, mint a minta egészéé. Így mintánk eltér az előző tanulmányok eredményeitől abban, hogy a két külfölditőke-intenzív ágazatban, az elektronikában és a járműgyártásban hasonló lenne a helyi beszállítók száma.

A helyi beszállítók számának növekedését illetően az élelmiszeripar mutatja a legnagyobb ütemet mind a hazai, mind a külföldi tulajdonban levő vállalatok esetében. Az elektronikai iparban a külföldi vállalatok gyorsabban növelték helyi beszállítóik

<sup>7</sup> A kutatásban szereplő másik két régióbeli ország, Csehország és Lengyelország esetében is a vártnál magasabbnak találtuk a helyi inputok felhasználását (*Woodward-Wójcik*, 2005).

számát, mint a hazaiak, ami különösen figyelemreméltó, ha az ágazat külföldi tulajdonú dominanciáját tekintjük. A fentebb ismertetett tanulmányok nem mutattak ki ilyen erőteljes változást.

1. táblázat

**A helyi beszállítók átlagos száma a tulajdonosi és ágazati csoportok szerint**

Ágazat	Tulajdonos	Átlag	N	Szórás
Élelmiszeripar	Hazai	157,5	39	454,5
	Külföldi	67,3	11	39,5
	Egyéb	41,4	8	40,4
	Összes	124,4	58	374,9
Gyógyszeripar	Hazai	63,8	6	75,3
	Külföldi	68,3	3	53,1
	Egyéb	35,0	1	
	Összes	62,3	10	62,3
Elektronikai ipar	Hazai	48,0	20	47,1
	Külföldi	48,3	34	46,1
	Egyéb	42,0	5	52,6
	Összes	47,7	59	46,2
Járműgyártás	Hazai	131,6	5	66,4
	Külföldi	24,2	11	38,0
	Összes	57,8	16	69,2

Forrás: A kérdőívben szereplő adatok alapján.

2. táblázat

**A helyi beszállítók átlagos számának növekedése  
1998 és 2004 között a tulajdonosi és ágazati csoportok szerint  
(Százalék)**

Ágazat	Tulajdonos	Átlag	N	Szórás
Élelmiszeripar	Hazai	145,7	29	360,8
	Külföldi	77,1	5	209,7
	Egyéb	7,2	6	11,3
	Összes	116,3	40	317,3
Gyógyszeripar	Hazai	30,4	5	45,5
	Külföldi	0,00	1	
	Egyéb	-12,5	1	
	Összes	19,9	7	41,4
Elektronikai ipar	Hazai	11,9	13	15,2
	Külföldi	27,5	20	50,1
	Egyéb	93,3	3	100,6
	Összes	27,3	36	49,8
Járműgyártás	Hazai	-10,0	3	27,6
	Külföldi	23,5	10	37,6
	Összes	15,8	13	37,4

Forrás: A kérdőívben szereplő adatok alapján.

Jelentős különbségek lehetnek a vállalatok között a helyi beszállítók alkalmazása tekintetében attól függően, hogy a beruházás zöldmezős, vagy privatizáció keretében valósult meg. A privatizált vállalatok legtöbbször megtartotta eredeti hazai beszállítóit, különösen ha elsősorban a hazai piacra termelt. Hasonló a helyzet az egyesülések és felvásárlások esetében is: amennyiben a külföldi beruházó ezt a formát választja, akkor is jelentős lehet a „megtartott” helyi beszállítók részesedése (Sass–Szanyi, 2004). Az Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. [2002] szerint a magyar beszállítók által képviselt hozzáadott érték szempontjából a legsikeresebb beszállítói együttműködések egyik csoportjában a történelmi hagyományokkal rendelkező – a privatizációt megelőző sikeres termelési, kereskedelmi kooperációk meglétével jellemezhető – közvetlen külfölditőke-befektetéseket találjuk. Ezek esetében nem ritka a 20-50 százalékos magyar hozzáadottérték-arány sem. Ilyenkor ugyanis a privatizáció alapvetően sikeres, nagy hagyományokkal és szakmakultúrával rendelkező magyar cégeket érintett, és a termelékenység jellege lehetővé tette a magyar beszállítók fokozatos, nagyobb arányú bevonását. Ide sorolják többek között a GE Lighting Tungsram Rt., az Electrolux Kft., a ZF Hungária Kft., a Knorr-Bremse Kft., az ABB Kft. és a Rába BPW Kft. esetét. A kérdőíves felmérés előzetes eredményei valószínűsítik a fenti hipotézist. Az átlagnál jelentősen magasabb, 60–70 százalék közötti, azonban időben 1998 óta enyhén csökkenő a privatizált vállalatok esetében a hazai inputok részesedése az összes inputból. A zöldmezős alapítású vállalatok esetében átlagosan 20–30 százalék közötti a hazai input részesedése, és időben jelentősebben nőtt 1998 óta ez az arány. A külföldi részvételű privatizált és a külföldi zöldmezős beruházások esetében ezek az átlagértékek valamivel alacsonyabbak, időbeli tendenciájuk azonban hasonló a fentiekhez.

Általában igaz az is, hogy az exportra termelő vállalatok több külföldi inputot használnak fel. A kérdőíves mintában a vállalatok túlnyomó részét könnyen besorolhattuk az exportorientált vagy hazai piacra orientált csoportba. Az exportorientáltak esetében 80 százalék fölötti volt az export részesedése, a hazai piacra orientáltak esetében szintén legalább 80 százalék a hazai piac részesedése. „Köztes” vállalat alig akadt. Az exportorientált vállalatok esetében alacsonyabb, de enyhén növekedett – az átlagosan 20–30 százalék közötti értékről 30–40 százalék közöttire – a hazai inputok részesedése 1998 és 2004 között. A hazai piacra koncentrálnak a vállalatok jelentősen magasabb, átlagosan 60–70 százalék közötti hazai inputtal dolgoznak, bár ez enyhén csökkent 1998 és 2004 között.

#### *A vállalatok kutatás-fejlesztési együttműködései a közszféra intézményeivel*

A különféle gazdasági és nem gazdasági szereplőkkel folytatott kutatás-fejlesztési együttműködések jellemzőit Magyarországon több tanulmány vizsgálta. A kérdőív eredményei ezekhez képest elmozdulást jeleznek az intenzívebb vállalat és más gazdasági szereplők közötti kutatás-fejlesztési kapcsolatok gyakorisága területén.<sup>8</sup> Például a „Versenyben a világgal” kutatás keretében készült tanulmányok azt találták, hogy a vállalatok ritkán működnek együtt hazai egyetemekkel és hazai, államilag finanszírozott kutatóintézetekkel. Más tanulmányok szerint a külföldi tulajdonban levő vállalatok és egyrészt a hazai vállalatok, másrészt más intézmények között igen korlátozott a kutatás-fejlesztési együttműködés. [Lásd például: *Inzelt*, 1998,

<sup>8</sup> A nemzetközi kutatásban Csehország és Lengyelország esetében is az egyetemekkel és K+F intézetekkel megvalósított együttműködések intenzívebbé válását figyeltük meg, bár összességében a vásárlókkal és a beszállítókkal többet kooperálnak K+F-ben a kérdőíves mintában szereplő vállalatok (*Woodward–Wójcik*, 2005).

Szalavetz, 1999, Inzelt, 2000 tanulmányait, illetve a (volt) átalakuló országok csoportját vizsgáló írásokat: Radosevic, 1999 vagy Radosevic, 2004.] Az újabb kutatásokat tekintve a következő a helyzet ezen a területen. Általában véve a vállalati kutatás-fejlesztési tevékenység alakulását vizsgálja az egyes ágazatokban Havas [2006]. Összességében a magyar vállalatok K+F kiadásai (a GDP 0,3 százaléka 2004-ben) az EU-25 megfelelő mutatójának mindössze a harmadát teszik ki. Emellett erősen koncentrált ez a tevékenység: a gyógyszeripari vállalatok az összes vállalati K+F kiadás több mint egyharmadát adják. Ezen felül a vállalati K+F a vállalatméretet és a tulajdonosi csoportokat tekintve is koncentrált: túlnyomó részét külföldi tulajdonban levő nagyvállalatok végzik. A gyógyszeriparban a K+F szerkezeti átalakulása (kevesebb projekt, kevesebb termék, generikus fejlesztések, illeszkedés a külföldi befektető globális kutatási stratégiájába, termékszabadalmak – eljárási szabadalmak helyett) a hazai vállalatok és egyetemek közötti együttműködést korlátozottabbá tette. Ez utóbbi elsősorban az analitikus tesztek területére szorítkozik. Havas [2006] elemzésében szerepel még a járműgyártás is, ahol interjúk alapján a járműipari cégek és az egyetemek, illetve más K+F intézetek közötti kooperációk növekvő számát valószínűsíti. Inzelt [2004] négy, 1990 és 2000 között elvégzett innovációs próbafelvétel adatait közli. Ezek alapján a vállalatoknál az innovációkkal kapcsolatos információk források közül a házon belüliek, a szakmai folyóiratok, konferenciák, megbeszélések, illetve a megrendelők és vásárlók, versenytársak és a kiállítások és vásárok a legfontosabbak. A felsőoktatási intézmények és más K+F szervezetek kevéssé fontos források. Györfly-Pogátsa [2005] tanulmánya szerint a Nyugat-Dunántúlon csekély és elszórt a vállalati K+F tevékenység, és kevés olyan vállalat van, amely ilyen területen magyar felsőoktatási intézménynek ad megbízást. Kivételeket ez alól a gép- és vegyiparban találtak. Eredményeik szerint a leggyakoribb a régióba települt nagyvállalatok és a helyi egyetemek közötti együttműködés, de ez is csak kisszámú kutatási szerződést jelent egy-egy évben. Borsi [2005] tanulmánya alapján az innovatív magyar vállalkozások mintegy fele vesz részt valamilyen innovációs együttműködésben. A legtöbb vállalat beszállítójával vagy vevőjével működik együtt, de jelentős a felsőoktatási intézményekkel való kooperáció súlya is. Idézi a KSH adatait, amelyek szerint laboratóriummal, K+F vállalkozással mintegy 600, felsőoktatási intézménnyel mintegy 1000, állami és egyéb nem profitorientált szervezettel csaknem 400 magyar cég valósít meg innovációs együttműködést, s legtöbbjüknek hazai partnere van. Ágazatok szerint az innovatív vállalkozások közül az együttműködők részaránya a vegyiparban, nemfém- és ásványi termékek gyártásában, fémfeldolgozásban és a gépiparban-járműgyártásban a legmagasabb. Ezen belül a felsőoktatással a vegyipar, nemfém- és ásványi termékek gyártása, gépipar, posta, távközlés és gazdasági és egyéb közösségi szolgáltatások területén működő vállalatok kooperálnak, míg az állami és egyéb K+F intézetekkel átlag feletti a vegyipari, gazdasági szolgáltató, energetikai cégek együttműködése. Nemzetközi összehasonlításban mind Magyarországon, mind az EU-15-ben a partnerek között kiemelkedő a szállítók, vevők és felsőoktatási intézmények szerepe. Eltérő ugyanakkor az együttműködés gyakorisága: az EU-15-ben minden harmadik, Magyarországon minden ötödik innovatív vállalkozás valósít meg valamilyen kooperációt, a magyar cégek jóval ritkábban működnek együtt vállalkozáscsoportjuk más tagjával, és jóval kevesebb Magyarországon a vállalat és állami, valamint egyéb nonprofit kutatóintézet közötti együttműködés is.

Kérdőíves felmérésünk eredményei mást mutatnak: a mintában szereplő vállalatok jelentős része kooperál a kutatás-fejlesztésben, ahogyan azt már az előzőekben láttuk, és az együttműködő partner a legtöbb esetben egy hazai egyetem, második helyen a gépek

és berendezések szállítói, harmadik helyen pedig a hazai, állami kutatóintézetek szerepelnek. (A kérdésnél tizenhét lehetséges partnerkategóriát soroltunk fel.)<sup>9</sup>

A mintában szereplő vállalatok közül majdnem minden harmadiknak van K+F területén együttműködése hazai egyetemmel, és majdnem minden ötödiknek hazai állami kutatóintézettel. Különösen gyakoriak ezek a kooperációk a gyógyszeriparban és a járműgyártásban, valamint a hazai iparvállalatok, illetve a hazai magánszemélyek által birtokolt vállalatok esetében. (Ezek a szektorok nagyjából megfeleltethetők a Győrffy és Pogátsa [2005], illetve a Borsi [2005] által jegyzett tanulmányban szereplő gép- és vegyiparnak, amelyekben szintén gyakoribbnak találták az ilyen jellegű kooperációkat.) Ugyanakkor ezek a részesedések meglepően magasak a külföldi tulajdonban levő vállalatok esetében is. A helyzet hasonló abban az esetben, ha a vállalatok „kiszervezik”, külső szereplőkkel végeztetik a K+F tevékenységet: ebben leggyakrabban a hazai egyetemekre, második leggyakrabban pedig hazai, állami kézben levő kutatóintézetekre támaszkodnak. Ugyanakkor ez utóbbi „kiszervezés” sokkal kevesebb vállalatot érint: minden ötödik vállalat ad kutatás-fejlesztési megbízást hazai egyetemnek, és minden tizedik hazai állami kutatóintézettnek. Itt szintén a gyógyszeripari és a járműgyártó cégek a legaktívabbak, elsősorban a hazai állami kutatóintézetekkel való együttműködésben, de őket szorosan követik az elektronikai vállalatok, amelyek viszont leginkább a hazai egyetemekkel működnek együtt. Ez a típusú kiszervezés nagyjából egyformán érinti a hazai és a külföldi tulajdonban levő vállalatokat.

Az innovációs folyamatot több szakaszra bontottuk a kérdőívben, és azt is megkérdeztük, hogy mely szakaszokban folyik együttműködés külső szereplőkkel. Mindegyik ágazatban az első három innovációs szakasz (az innovációs ötlet megfogalmazása, a szükséges információk összegyűjtése, az ötlet kidolgozása) a hazai egyetemekkel folytatott együttműködés legfontosabb területe. Majdnem minden negyedik vállalat kooperál ezeken a területeken. A hazai állami kutatóintézeteket leggyakrabban a második, harmadik és ötödik (a gyakorlati alkalmazás ellenőrzése) innovációs szakaszba vonják be. Összességében a hazai állami kutatóintézeteket kevésbé gyakran vonják be ezekbe a folyamatokba (minden hatodik vállalat), mint a hazai egyetemeket. Érdekes módon elsősorban a külföldi tulajdonban levő vállalatok „használják” leginkább a hazai egyetemek „K+F szolgáltatásait” az első három innovációs szakaszban, míg a hazai kutatóintézetek valamivel „népszerűbbek” a hazai tulajdonban levő vállalatoknál. A K+F együttműködés első három innovációs szakaszra való korlátozódása jelezheti a hazai egyetemek és kutatóintézetek irányultságát is: inkább alap-, mint alkalmazott kutatásokat végeznek.

A kölcsönösen előnyös vállalatok közötti K+F együttműködésről is megkérdeztük a vállalatokat. Ebben a csoportban a lehetséges partnerek közül – nagyjából minden harmadik vállalat – a hazai és külföldi ipari vevőkkel való együttműködést jelölték meg legtöbben. Eltérő azonban, hogy itt az innovációs folyamat alap- és alkalmazott szakaszaiban egyformán gyakori a kooperáció. Míg a hazai ipari vevőkkel való kooperáció gyakorisága csaknem azonos a hazai és külföldi tulajdonú vállalatok csoportjában, addig a külföldi ipari vásárlókkal folytatott együttműködés magasabb a külföldi tulajdonban levő cégek esetében. Sajnos, a kapcsolat időbeli alakulására nem kérdeztünk rá.

<sup>9</sup> Kérdésünk a következő volt: „Mi a szerepe az innovációs folyamatokban azoknak a szervezeteknek, amelyekkel az Ön vállalata együttműködik, milyen típusú innovációs tevékenységekben működnek együtt az Ön vállalatával?” A tizenhét partnerkategória mellett az innovációs folyamat hat szakasza szerepelt, és az együttműködés erősségét 1-től (nem jelentős) 3-ig (nagyon jelentős) értékelték a válaszadók.

*Együtműködés a helyi önkormányzatokkal, hatóságokkal,  
egyéb szervezetekkel, szövetségekkel*

A *helyi önkormányzatok* nagymértékben különböznek abban, hogy hogyan kezelik a területükön beruházni kívánó vagy már működő, akár hazai, akár külföldi tulajdonban levő vállalatokat. Némelyikük proaktívan, különféle kedvezményeket kínálva igyekszik befektetőket vonzani, illetve megtartani. *Bakács–Czakó–Sass* [2005] például a Lehel-Electrolux kapcsán mutatja be az eltéréseket Jászberény és Nyíregyháza esetében. *Antalóczy* [2004] Tatabánya esetében jelzi a befektetőkkel szembeni magatartás időbeli változását, ahol az 1996–2001 közötti időszakot tekinti az aktív tőkevonzás periódusának. Ebben az időszakban a város saját, gazdaságfejlesztési-tőkevonzási célú kht.-ja segítségével aktív tőkevonzó politikát folytatott. Fontos azt is megjegyezni, hogy a helyi önkormányzatok „játéktere” – a helyi iparüzési adó miatt – kicsit jelentősebb, mint a régió többi országában. A már idézett *Győrffy–Pogátsa* [2005] tanulmány is azt állapítja meg, hogy a vizsgált régióban, Nyugat-Dunántúlon gyenge a magyar vállalatok önkormányzati kapcsolata. A nagyvállalatok szerint az önkormányzatok érdeklődése csekély, nehezen megközelíthetőek, a kisebb vállalatok szerint pedig az önkormányzatok csak a multinacionális cégekkel foglalkoznak.

Míg az iparüzési adónál felmerül, hogy hátrányosan érinti a tőkevonzást, addig a kérdőív válaszai alapján ez csak az elektronikai iparra és a járműgyártásra érvényes, a másik két vizsgált szektorban nem játszik szerepet. Körülbelül minden harmadik járműgyártó és elektronikai cég jelezte, hogy a helyi önkormányzat pozitívan befolyásolta a versenyképességét azzal, hogy elengedte vagy csökkentette a helyi iparüzési adót. Az összes ágazatot tekintve az önkormányzatok szerepét pozitívan értékelték abban, hogy segítette felgyorsítani a hivatalos ügyintézését. Ez jelezheti, hogy a viszonylag magas szintű bürokratikus teher az üzleti környezet negatív eleme.

Ha figyelembe vesszük a tulajdonosi csoportok közötti különbségeket, nyilvánvaló, hogy a helyi adók csökkentése vagy eltörlése elsősorban a külföldi beruházók vonzásának eszköze. A szükséges formalitások, ügyintézés felgyorsítása mind a két tulajdonosi csoport esetében egyformán fontos. A külföldi tulajdonban levő vállalatoknak segítenek a helyi önkormányzatok a központilag nyújtott támogatásokért folytatott tárgyalásokban is. Ez utóbbi jelezheti a magyar befektetésösztönzés koordinálatlanságát is. A két tulajdonosi csoport esetében kapott különböző vélemények egybecsengenek *Győrffy és Pogátsa* [2005] eredményeivel.

Érdekes lehet összevetni a magyar felmérésben kapott eredményeket a kutatásban szereplő másik két átalakuló ország adataival (lásd a 3. táblázatot). A helyi önkormányzati segítségnek – Magyarországgal ellentétben – a másik két országban a leggyakoribb formája a helyi adók csökkentése vagy eltörlése. Míg Magyarországon és Csehországban viszonylag sok vállalat kap valamiféle segítséget az önkormányzatoktól, addig Lengyelországban ez sokkal kevesebb vállalatot érint. Csehországban jelentős hatású a beruházás céljára olcsó vagy ingyenes földterület juttatása formájában nyújtott önkormányzati segítség. Csehországban és Magyarországon viszonylag aktívak a helyi önkormányzatok a központi szerveknél valamilyen befektetési kedvezmény kijárásában. A bürokratikus korlát (a szükséges formások elintézésének felgyorsítása) Magyarországon tűnik a legjelentősebbnek.

**Helyi önkormányzatoktól kapott (kedvező) segítség formája országonként**  
(A vállalatok százalékában)

	Csehország	Lengyelország	Magyarország
A helyi adó csökkentése vagy eltörlése	35,1	16,3	21,4
Bérleti díjak csökkentése vagy eltörlése	2,7	0,9	3,8
Segítség az országos hatókörű szervezetekkel való tárgyalásban adó- és egyéb kedvezmények ügyében	10,8	2,2	10,8
Földterület olcsó vagy ingyenes juttatása	18,9	1,3	4,4
Problémás ingatlan átvétele	0,0	5,3	3,1
A szükséges formások elintézésének felgyorsítása	8,1	7,9	26,3
Más típusú segítség	10,5	8,4	1,9

*Forrás: Woodward–Wójcik [2005] alapján.*

Sok esetben a helyi önkormányzatok speciális kedvezményeket is kínálnak, például az általuk alapított ipari parkokban. Egy másik ilyen speciális támogatási forma az ipari vámszabad terület alapításának lehetősége volt. A kérdőíves felmérés 2004 júniusában zajlott, ami az ipari vámszabad terület szabályozásának változását is jelentette. A kérdőívben nem különítettük el az ipari vámszabad területeket és az ipari parkokat, ugyanakkor az alapítás ideje és az alapító személye gyakorlatilag egyértelművé teszik, hogy melyikről van szó. (Az ipari vámszabad területek szerepéről, jellemzőiről lásd: *Antalóczy, 1999* és *Antalóczy–Sass, 2000.*)

A mintában az ipari vámszabad területen vagy ipari parkban működő vállalatok részesedése hasonló a négy vizsgált szektorban, 20 és 27 százalék közötti.<sup>10</sup> (Lásd a 4. táblázatot.) A legmagasabb az elektronikai vállalatok esetében, amit a vámszabad területi szabályozás vonzereje magyaráz azon tevékenységek számára, amelyek dominálnak az elektronikai ipar legnagyobb vállalataiban (importált inputok összeszerelése és exportja).

**A vállalat ipari vámszabad területen vagy ipari parkban működik**

	Élelmiszeripar	Gyógyszeripar	Elektronikai ipar	Járműgyártás	Összes
Igen	12	2	16	3	33
Nem	43	8	52	12	116

*Forrás: A kérdőívben szereplő adatok alapján.*

A tulajdonosi csoportokat tekintve a külföldi vállalatoknál (és az iparvállalatok által tulajdonolt hazai vállalatoknál) a legmagasabb az ipari parkban vagy vámszabad területen működők részesedése. Az itt működő vállalatok közül mindössze kevéssel több mint

<sup>10</sup> A nemzetközi kutatásban szereplő másik két országban a felmérés alapján jóval alacsonyabb az ilyen speciális zónákban működő vállalatok száma és részaránya: a lengyel mintában 4 százalék, a csehben pedig 13,7 százalék.

egyharmaduk jelezte, hogy előnyökkel jár számára ez, s ez az arány enyhén magasabb volt a hazai, mint a külföldi tulajdonban levő vállalatok között. (Lásd az 5. táblázatot.)

5. táblázat

**A vállalat számára előnyökkel járt az ipari parkban  
vagy vámszabad területen való működés**

	Hazai	Külföldi	Egyéb	Összes
Igen	6	7	1	14
Nem	8	13	1	22

Forrás: A kérdőívben szereplő adatok alapján.

Meglepő, hogy viszonylag nagy azoknak a külföldi tulajdonban levő vállalatoknak a száma, amelyek számára nem jelentett előnyt a speciális zónában való működés. A létrehozó személye alapján azt feltételezhetjük, hogy ez a kritika inkább az ipari parkokra vonatkozik. Valóban nagyok a különbségek az ipari parkok által nyújtott szolgáltatások, azok működésének hatékonysága között. (Lásd például: *Buzás–Lengyel*, 2002, illetve a hivatkozott tanulmánykötetben szereplő más írásokat.)

A vállalati versenyképesség szempontjából a helyi önkormányzatokhoz képest kedvezőbb a különféle *nem kormányzati szervek és közintézmények szerepe*. A felmérésben szereplő vállalatok ágazatait tekintve az élelmiszeriparban és az elektronikai iparban a kamarák, a gyógyszeriparban és a járműgyártásban pedig az iparági szövetségek pozitív szerepét emelték ki a válaszadók. Jelentős emellett a járműgyártásban a munkaadók szervezeteinek, az élelmiszeriparban pedig a helyi és regionális üzleti szövetségeknek, szervezeteknek a szerepe.

Az egyes tulajdonosi csoportokat tekintve kisebbek az eltérések. A legtöbb vállalat számára a *kamarák* szerepe kedvező. A hazai tulajdonosi csoportban ezen felül az *iparági szövetségek*, a külföldieknél – érthetően – a *követségek*, illetve az *iparági szövetségek* és az ilyen jellegű helyi szervezetek hatnak kedvezően a vállalatok versenyképességére.

6. táblázat

**Más szervezetektől kapott (kedvező) segítség  
(A vállalatok százaléka)**

	Csehország	Lengyelország	Magyarország
Iparági szövetségek, szervezetek	67,2	32,2	18,6
Munkaadók szervezetei	0,0	9,7	7,5
Helyi vagy regionális ipari szövetségek, szervezetek	9,8	13,2	16,9
Helyi vagy regionális fejlesztési ügynökségek	11,5	11,5	9,3
Inkubátorok	0,0	0,0	0,0
Hitelgarancia alapok	0,0	0,4	7,5
Kamarák	6,6	14,1	30,4
Követségek	4,9	5,3	12,4
Egyéb	1,7	4,4	0,0

Forrás: Woodward–Wójcik [2005] alapján.

A vállalatok versenyképességének javításában a másik két vizsgált országban is jelentősebb ezeknek a szervezeteknek a szerepe a helyi önkormányzatokénál – legalábbis a kérdőíves kutatásban részt vevő vállalatok szerint. Mind a három országra jellemző a magánszféra önszerveződő szervezeteinek a dominanciája: így a kamarák (Magyarország, Lengyelország), iparági szövetségek (főleg Csehország, de a másik két ország is), helyi vagy regionális iparági szövetségek kiemelkedő szerepe. (Lásd a 6. táblázatot.)

Magyarországtól eltérően különösen aktívak a cseh, és kisebbbbrészt a lengyel iparági szövetségek-szervezetek a segítségnyújtásban, és ennek értékelése kedvező a vállalatok oldaláról. Nálunk ezt a helyet a különféle kamarák töltik be, illetve aktívabbak a helyi vagy regionális iparági szervezetek. A fejlesztési ügynökségek 2004-ben viszonylag korlátozott, de a három országban hasonló szerepet játszottak: a kérdőívet kitöltő vállalatok közül nagyjából minden tizedik kapott hasznosnak ítélt segítséget tőlük. Eltérő még a követségek aktivitása, ez főleg Magyarországon jellemző, bár a külföldi tulajdonban levő vállalatok részesedése a kérdőívet kitöltők között a három országban hasonló volt.

## Összefoglalás

A cikk egy hároméves kutatás eredményei közül válogat. Ezek némelyike megerősített korábbi, a szakirodalomban publikált eredményeket, trendeket, következtetéseket, de vannak olyanok, amelyek változásokat jeleznek. A cikkben közölt kutatási eredmények több, eltérő területre vonatkoznak, ennek megfelelően nehéz egy „formális” összegzést adni a tanulmány végén. Így itt újra felsoroljuk a cikkben szereplő legfontosabb eredményeket.

A vállalat versenyképességre vonatkozóan az azt meghatározó tényezők csoportjait mutattuk be, amelyeknek különbsége különösen a két vállalati tulajdonosi csoportban erőteljes: a hazai és a külföldi ellenőrző tulajdonos által irányított vállalatok csoportjában. A versenyképességi komponenseknek két csoportját prezentáltuk, egyikük az ún. „minőségi” tényezőket tartalmazza, amelyek egyik legfontosabb alkotó elemei az innovációhoz, a vállalati innovációs képességhez és stratégiához kapcsolódnak. A másik csoport pedig a versenyképesség „mennyiségi” ismérveit tartalmazza, javarészt a vállalati teljesítmény különféle mutatóit.

A kérdőíves felmérés egyik meglepő eredménye volt az új (2 évesnél fiatalabb) technológiák magas aránya, amely elsősorban a hazai tulajdonban levő vállalatokat jellemzi, és főleg az élelmiszeriparban és a járműgyártásban jellemző. Ez az eredmény talán úgy magyarázható, hogy az egyes ágazatokban, illetve az egyes vállalati tulajdonosi csoportokban (hazai-külföldi) eltérő a termelés modernizációjának időzítése.

Bemutattuk, hogy a magyar elektronikai ipar relatíve szakképzetlen és félig szakképzett dolgozókat alkalmaz, és munkaintenzív, habár a kérdőíves minta alapján valószínűsíthető, hogy ez valamelyest csökken.

A kérdőíves felmérés alapján megerősítettük más tanulmányok eredményeit, amelyek szerint a külföldi tulajdonban működő vállalatokat általában jobb teljesítménymutatók és (mind az input-, mind az outputoldalón) az EU-piacokhoz való erőteljesebb integrálódás jellemzi.

A vállalatok közötti kapcsolatok területén még mindig viszonylag alacsony számú, bár növekvő gyakoriságú együttműködést találtunk. Hasonlóak a helyi inputok felhasználását elemző eredményeink is: itt is növekedést tapasztaltunk 1998 és 2004 között. Ugyanakkor a növekedés gyorsabb volt a hazai tulajdonban levő vállalatoknál.

A kutatás-fejlesztési kooperációkat tekintve a vállalatok az előző felmérésekhez képest itt gyakrabban működtek együtt közintézményekkel, elsősorban hazai egyetemekkel és hazai állami kutató intézetekkel. Ugyanakkor az együttműködés ezen a területen első-

sorban az alap kutatásokra korlátozódik, s kevésbé gyakori az alkalmazott kutatási fázisban történő együttműködés. A vállalatok közötti K+F kooperáció is gyakoribbnak bizonyult a kérdőíves felmérés alapján, különösen a külföldi és hazai ipari vásárlókkal.

A helyi önkormányzatokkal és más szervezetekkel való együttműködést tekintve ez utóbbiak többször nyújtanak a vállalat számára hasznos segítséget, hasonlóan Cseh- és Lengyelországhoz. Jellemző a magánszféra önszerveződő szervezeteinek (központi és helyi iparági szövetségek, kamarák) dominanciája. Magyarországon (volt) leggyakoribb a különféle speciális zónákban (ipari vámszabad terület, ipari park) működés a vizsgált országok között, ugyanakkor viszonylag alacsony azoknak a vállalatoknak a részesedése ezek között, amelyek számára előnyökkel járt az ilyen speciális zónában való megtelepedés.

#### Felhasznált irodalom

- Agárdi I. – Bauer A. [2007]: Kiskereskedelmi stratégiai szövetségek hatása a kiskereskedők marketingtevékenységére és teljesítményére. *Vezetéstudomány*, 1. szám, 25–34. o.
- Antalóczy K. – Sass M. [2000]: Zöldmezős működőtőke-befektetések Magyarországon: statisztikai becslés, vállalati motivációk, gazdasági hatások. *Külgazdaság*, 10. szám, 4–19. o.
- Antalóczy Katalin [1999]: Az EU-csatlakozásból fakadó szabályozásváltozás lehetséges hatása a hazai vámszabad területek tevékenységére, beruházási stratégiájára, exportjára. Pénzügykutató Rt., kézirat.
- Antalóczy Katalin [2004]: A működőtőke-befektetések modernizációs hatása – Tatabánya példája. *Külgazdaság*, 12. szám, 17–44. o.
- Bakács A. – Czákó V. – Sass M. [2005]: Beszállítók és hálózatosodás: az Electrolux-Lehel Kft. példája. *Külgazdaság*, 7–8. szám, 44–59. o.
- Borras, M. [1996]: Left for Dead: Asian Production Networks and the Revival of US Electronics. Berkeley Roundtable on the International Economy, 1996, <http://www.ap.harvard.edu/mainsite/papers/recoop/borras/borras.pdf>
- Borsi Balázs [2005]: A vállalatok és a kutatóhelyek közötti kapcsolatok innovációs hatása Magyarországon. *Külgazdaság*, 11–12. szám, 37–57. o.
- Buzády Z. – Tari E. [2001]: Stratégiai szövetségek a hazánkban működő nagy- és középvállalatok körében. *Vezetéstudomány*, 1. szám, 38–47. o.
- Buzády Zoltán [2006]: Helyzetkép a hazai középvállalatok stratégiai szövetségeiről. *Vezetéstudomány*, 4. szám, 21–28. o.
- Buzás N. – Lengyel I. [2002]: A hazai ipari parkok helyzetéről és továbbfejlesztésük lehetőségeiről. In: Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek. SZTE GTK, JATEPress, Szeged, 201–210. o.
- Czákó V. – Sass M. [2005]: Versenyképességi koncepció. Ágazati elemzések. Szoftvergyártás, ICT. A GKM részére készített tanulmány. Kézirat. ICEG European Center, Budapest.
- Damijan, J. P. – Knell, M. – Majcen, B. – Rojec, M. [2003]: Technology Transfer Through FDI in Top-10 Transition Countries: How Important are Direct Effects, Horizontal and Vertical Spillovers? William Davidson Institute Working Paper, No. 549.
- Djankov, Hoekman [1998]: Avenues of technology transfer: foreign investment and productivity change in the Czech Republic. CEPR Discussion Paper, No. 1883.
- Ernst, D. [2001]: Moving Beyond the Commodity Trap? Trade Adjustment and Industrial Upgrading in East Asia's Electronics Industry. East-West Center Working Papers, No. 10.
- Gereffi, G. [1999]: International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48, 37–70. o.
- Győrffy Ágnes – Pogátsa Zoltán [2005]: Vállalati hálózatok és versenyképességi tényezők a magyar gazdaságfejlesztésben – Nyugat-Dunántúl példája. *Vezetéstudomány*, 10. szám, 38–50. o.
- Hamar J. [2001]: A külföldi és a hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban. *Külgazdaság*, 4. szám, 4–34. o.
- Havas, A. [2006]: Private Sector R&D in the New Member States, Country Report on Hungary. ETEPS.
- Inzelt Annamária [1998]: A külföldi befektetők kutatás-fejlesztési ráfordításainak szerepe az átalakuló gazdaságban. Elemzés statisztikai adatok alapján. *Külgazdaság*, 6. szám, 59–75.
- Inzelt Annamária [2004]: Az egyetemek és a vállalkozások kapcsolata az átmenet idején. *Közgazdasági Szemle*, 9. szám, 870–890. o.
- Inzelt, A. [2000]: The FDI in R&D: Skin-Deep and Soul-Deep Cooperation. Science and Public Policy. *Journal of the International Science Policy Foundation*, Vol. 27., No. 4., 241–251. o.

- Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. [2002]: A hazai feldolgozóipari beszállítói tevékenység, szakértői becsülés a beszállító ipar potenciáljára. Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. November, kézirat.
- ITD Hungary [2002]: Automotive Industry in Hungary 2002. ITD Hungary.
- Kemenczei N. – Nikodémus A. [2006]: Autóipari trendek a nagyvilágban és hazánkban. *Külgazdaság*, 3. szám, 57–66. o.
- Konings, J. [2001]: The Effects of Direct Foreign Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm Level Panel Data in Emerging Economies. William Davidson Institute Working Paper, No. 344.
- Kőrösi Gábor [2002]: Munkahelyteremtés és -rombolás Magyarországon. In: Munkaerő-piaci Tükör, 2002. Szerk.: Fazekas Károly, MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont és Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, Budapest, 142–145. o.
- Kőrösi Gábor [2006]: A vállalatok közti bérkülönbségek dinamikája. In: Munkaerő-piaci Tükör, 2006. Szerk.: Fazekas Károly és Kézdi Gábor. MTA Közgazdaságtudományi Intézet és Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, Budapest, 48–59. o.
- Locke, R. M. [2001]: Building Trust. Paper presented at the Annual Meeting of the American Political Science Association, San Francisco, California, September 1, Massachusetts Institute of Technology.
- Mickiewicz, T. [2005]: Comments on R. Woodward and Piotr Wójcik: Networks and Competitiveness in foreign and domestic firms. Brussels, 25 November 2005.
- Mutinelli, M. – Piscitello, L. [1998]: The Entry Mode Choice of MNEs: An Evolutionary Approach. *Research Policy*, 27.
- Novák Csaba [2002]: Hatékonyágnövekedés és külföldi tulajdon a magyar feldolgozóiparban. *Külgazdaság*, 5. szám, 41–52. o.
- Novák Csaba [2003]: A külföldi működő tőke és a technológiai tovagyrűzés Magyarországon. MTA VKI Műhelytanulmányok, No. 50., október.
- Radosevic, S. – Yoruk, D. E. [2001]: Videoton: the Growth of Enterprise Through Entrepreneurship and Network Alignment. Working paper, No. 9. Prepared under a project entitled „The Emerging Industrial Architecture of the Wider Europe: The Co-Evolution of Industrial and Political Structures”, financed by the British Economic and Social Research Council’s program „One Europe or Several?”, <http://www.ssees.ac.uk/esrcwork.htm>
- Radosevic, S. [1999]: Patterns of innovative activities in countries of Central and Eastern Europe: An analysis based on comparison of innovation surveys. SPRU Electronic Working Papers, No. 35, Brighton, University of Sussex.
- Radosevic, S. [2004]: What Future for Science and Technology in Central and Eastern Europe in the 21st Century? In: W. Meske (ed.): From System Transformation to European Integration: Science and Technology in Central and Eastern Europe at the Beginning of the 21st Century. Münster–Hamburg–Berlin–Vienna–London, Lit Verlag.
- Sass, M. – Szanyi, M. [2004]: Is crowding-in a real option: The development of supplier linkages of local firms to multinational companies. In: Internationales Management in der Markten Mittel- und Osteuropas. Szerk.: Harald Zschiedrich. Rainer Hampp Verlag München-Mering. 367–390. o.
- Sass, M. [2003]: Competitiveness and economic policies related to foreign direct investment. Ministry of Finance Working Paper, No. 3., szeptember. [www.pm.gov.hu/Dokumentumok/Seo/fuzetek.htm](http://www.pm.gov.hu/Dokumentumok/Seo/fuzetek.htm)
- Sass, M. [2004]: FDI in Hungary – The first mover’s advantage and disadvantage. EIB Papers, Vol. 9., No. 2.
- Schmitz, H. [2000]: Local Upgrading in Global Chains. Paper presented at International Conference on „Local Production Systems and New Industrial Policies”, BNDES/FINEP/UFRJ, Rio de Janeiro, September 2000, Institute of Development Studies, University of Sussex.
- Szalavetz Andrea [1999]: Technológia transzfer, innováció és modernizáció német tulajdonban levő feldolgozóipari cégek példáján. OMFB TAN 98-56-05, MTA Világ gazdasági Kutatóintézet, Budapest, kézirat.
- Szanyi Miklós [2001]: Stratégiai szövetségek és tartós vertikális kapcsolatok a Magyar gazdaságban. *Vezetéstudomány*, 1. szám, 31–37. o.
- Török Ádám [1997]: Az első átfogó projektértékelési kísérlet Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 1. szám, 69–82. o.
- Woodward, R. – Wójcik, P. [2005]: Networks and Competitiveness in foreign and domestic firms. Paper prepared in the Fifth Framework Programme project entitled „Changes in Industrial Competitiveness as a Factor of Integration: Identifying Challenges of the Enlarged Single European Market”. HPSE-CT-2002-00148
- Woodward, R. – Yoruk, D. E. – Bohata, M. – Mesa, A. F. – O’Donnell, M. – Sass, M. [2003]: Critical synthesis, review of the main findings, methodologies and current thought on the role of foreign and domestic firms in changes in competitiveness. (Deliverable 1) Project title: Changes in Industrial Competitiveness as a Factor of Integration: Identifying Challenges of the Enlarged Single European Market. Work Package 6: Foreign and domestic firms as catalysts in changes in competitiveness. Contract no. HPSE-CT-2002-00148. Center for Social and Economic Research, Warsaw. Kézirat.