

A magyar–olasz gazdasági kapcsolatok alakulása, különös tekintettel a relokációkra

ÉLTETŐ ANDREA – SASS MAGDOLNA

*Az utóbbi évek jelentős fejleménye a relokáció felerősödése. Magyarország eddig elsősorban a „fogadó” oldalon, Olaszország pedig a „küldő” oldalon vett részt. Itália Magyarország egyik legfontosabb gazdasági partnere: számottevő a külkereskedelmi forgalomban betöltött szerepe, és nagy számban vannak jelen az olasz befektetők is Magyarországon. A cikk azt vizsgálja, hogy a relokáció folyamatában mennyire lehet jelentős a két ország közötti termelésáthelyezés akár úgy, hogy olasz cégek hozzák át Magyarországra kapacitásaikat, akár úgy, hogy más nemzetiségű multinacionális vállalatok telepítik át addig Olaszországban végzett termelésüket Magyarországra. A módszertani problémák miatt csak áttételesen, a külkereskedelem és a közvetlen külfölditőke-befektetések alakulásán keresztül, illetve a néhány létező vállalati kérdőíves felmérés vagy adatbázis tapasztalatainak összegzésével valószínűsíthetjük, hogy milyen módon érinti a magyar–olasz bilaterális kapcsolatokat ez a folyamat. Alapvetően kevés nyomát találjuk a relokációnak, amit részben arra vezetünk vissza, hogy az olasz vállalatok a versenyképesség erősítésének, a termelésáthelyezésnek másfajta módját választják, mint legfontosabb versenytársaik, illetve az olasz gazdaság dinamizmusát hordozó sok kis- és közepes vállalat nemzetköziesedése – a kis projektnagyság miatt – kevésbé jelenik meg az aggregált adatokban.**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F14, F23.

A relokáció keretében a vállalatok termelési folyamataik és/vagy szolgáltatótevékenységeik egy részét vagy egészét egy vagy több olcsóbb telephelyen működő leányvállalatukhoz helyezik át. Bár ez a másik telephely ugyanazon az országon belül is lehet (Olaszországban is van példa a termelésnek a kevésbé fejlett tartományokba való áthelyezésére), azonban a relokáció kifejezést általában a nemzetközi termelésáthelyezéssel kapcsolatban használják. A relokáció a költségcsökkentésnek és így a

* A kutatást az OTKA (68435) finanszírozta, az olaszországi anyaggyűjtést és konzultációkat a Magyar Ösztöndíj Bizottságtól kapott támogatás tette lehetővé.

Éltető Andrea, az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének főmunkatársa.

E-mail cím: eltetoa@vki.hu

Sass Magdolna, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.

E-mail cím: sass@econ.core.hu

versenyképesség növelésének egyik módja. A technikai-technológiai fejlődés nyomán lehetővé válik a termelési és szolgáltatási folyamat feldarabolása és a vállalat telephelyei közötti felosztása. Ily módon több telephely komparatív előnyeit tudják kombinálni, és minden folyamatot ott tudnak elvégezni, ahol azt a leghatékonyabban, legalacsonyabb költséggel és/vagy legjobb minőségben végezhetik. A relokáció tehát azt jelenti, hogy a munkahelyek, a termelés és a szolgáltatások egy részét vagy egészét egyik országból a másikba (akár többbe) helyezik át. A vállalat befejezi egy termék, alkatrész gyártását vagy szolgáltatás nyújtását egy országban, és azt a továbbiakban egy másik országból importálja. Ez a közvetlen külföldi működőtőke-áramlás és a nemzetközi kereskedelem növekedésével jár együtt.

A közvetlen külfölditőke-befektetésekkel (foreign direct investment – FDI) foglalkozó szakirodalomban a relokációt leginkább a vertikális közvetlen külfölditőke-befektetésekkel¹ azonosítják. A vertikális közvetlen külfölditőke-befektetések legfontosabb motívuma a költségcsökkentés, úgy, hogy az adott termelési folyamatban legintenzívebben használt termelési tényezővel kapcsolatos kiadásokat csökkenti a vállalat. Ebben az esetben alapvetően – ellentétben a horizontális közvetlen külfölditőke-befektetéssel – a kínálatoldali tényezők a meghatározók. A vertikális közvetlen külfölditőke-befektetés szempontjából új költség merül fel a termelés részekre szakításával, dezintegrációjával: a leányvállalatok közötti szállítás vagy a leányvállalattól a piacra történő szállítás költségei. Így az új telephely kiválasztásánál nemcsak az intenzíven használt termelési tényező ára, hanem a termék fajlagos szállítási költségei, illetve a tág értelemben vett szállítási költségek (ide értve például a vámokat, más kereskedelmi korlátozásokat, a bürokratikus külkereskedelmi ügyintézés miatt felmerülő költségeket stb.) is nagy súllyal esnek latba. Összességében a termelésáthelyezés olyan eszközzé vált az utóbbi években, amellyel elsősorban a fejlett országokbeli vállalatok javíthatják az alacsony bérű országoknak a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódása révén erősen „megkopott” versenyképességét, így sokuk számára ez a túlélés vagy megújulás eszköze lehet. Egy korábbi cikkben (*Hunya–Sass*, 2006) bemutattuk, hogy a relokáció főleg azokat az ágazatokat érinti, amelyek vagy munkaintenzívek (például textilruházati ipar, cipőipar), vagy a teljes termelési folyamatról leválasztható munkaintenzív termelési szakasszal rendelkeznek (például elektronikai ipar, autógyártás, egyes szolgáltatások).

A relokáció az utóbbi években viszonylag intenzíven kutatott terület. A kutatásokat azonban módszertani és adatproblémák nehezítik, hiszen sem a közvetlen külfölditőke-befektetés adatai, sem a külkereskedelmi adatok nem írják le teljesen a jelenséget, teljes körű vállalati adatbázis létrehozása pedig költséges és nehézkes. Másrészt a kutatások általában csak néhány probléma vizsgálatát tűzik ki célul: általában csak a küldő, fejlett országra gyakorolt hatásokra, azon belül is a munkaerőpiacra, relatív bérekre, jóléti rendszerekre gyakorolt hatásra, illetve a multinacionális vállalatok stratégiájára koncentrálnak (*Hansen et al.*, 2007, 4. o.). Ezen

¹ A vertikális közvetlen külfölditőke-befektetésekről lásd például: *Dunning* [1993], *Caves* [2007]; *Navaretti–Venables* [2004].

felül leginkább a feldolgozóipari relokációkat vizsgálják, miközben az exportorientált szolgáltatásokban is egyre gyakoribb a relokáció (*van Gorp et al.*, 2006, 3. o.). Míg sok tanulmány vizsgálja a fejlett országokban a munkahelyek számának csökkenésére és a nem szakképzett munkaerő bérére gyakorolt hatást,² addig gyakorlatilag nincs elemzés arról, hogy mennyi új munkahely született a küldő és a fogadó országokban a folyamat révén (*Jensen et al.*, 2006, 2. o.). Szintén kevésbé vizsgálják a fogadó országokra gyakorolt hatásokat.

Olaszországot – relatív termelési specializációja révén érthetően – mélyen érinti a relokáció, amely – az olasz gazdaság adottságai alapján – elsősorban a ruházati ipar, cipőgyártás, konyhai felszerelések, lakberendezési cikkek gyártásában, vagyis a munka- és egyben „dizájnintenzív” ágazatokban erős, ahol az olasz tulajdonban levő vállalkozások igyekeznek költségeiket csökkenteni a külföldi, olcsóbb munkabérrrel rendelkező országokban elvégzett termeléssel. Ugyanakkor a folyamat érint más szektorokat is, ahol elsősorban külföldi kézben levő olaszországi gyárak áttelepítésére kerül sor, például a gépiparban, fehérárugyártásban stb.

A folyamat a kilencvenes évek elejétől gyorsult fel, két ok miatt (*Gianelle*, 2005). Egyrészt a már „relokáló” országok felől érkező erős versenynyomás miatt (például Németország, Ausztria), ami éppen azokban az ágazatokban volt különösen erős, amelyek exportjára Olaszország szakosodott („Made in Italy” vagy „Fatta in Italia”: azok az ágazatok, termékek, amelyek a legtöbb esetben munkaintenzívek, de a tervezés, dizájn révén hozzáadott érték a magasabb ár ellenére piac- és versenyképessé teszi ezeket, lásd a fentebbi ágazati felsorolást). Másrészt pedig az euróbevezetéshez szükséges feltételek teljesítése következtében igen restriktív váló olasz belső gazdaságpolitika miatt. Így a magyar–olasz gazdasági kapcsolatok vizsgálata elméletileg kiváló „terepe” lehet a relokáció elemzésének.

A cikk első részében bemutatjuk, hogy Olaszország hogyan vesz részt a nemzetközi relokáció folyamatában, jórészt olasz szerzőknek a témában írt tanulmányaira támaszkodva. A cikk második része pedig azt vizsgálja, hogy a magyar–olasz gazdasági kapcsolatokban hogyan jelentkezik a relokáció. A módszertani problémák miatt külön megvizsgáljuk a magyarországi olasz tőkebefektetések alakulását, a magyar–olasz külkereskedelem alakulását, és a relokáció által érintett ágazatokra koncentrálna próbáljuk meghatározni, mennyire lehet jelentős a relokáció ebben a relációban. Egy relokációs vállalati adatbázis elemzése alapján próbáljuk megerősíteni a befektetések és külkereskedelem elemzése alapján felállított hipotéziseinket.

Mennyire érintett Olaszország?

Nagyon kevés az adat, becslés arra nézve, hogy milyen mértékben lehet Olaszország érintett a relokációs folyamatban.

² Lásd például: *Egger és Egger* [2003, 2005]; *Geishecker* [2002, 2005]; *Geishecker et al.* [2007]; *Gianelle–Tattara* [2007]; *Marin* [2004]; *Schöller* [2007].

A relokáció nagyságának mérése több módszertani problémát is felvet. Közelíthetjük nagyságát a külföldre irányuló közvetlen beruházások alakulásával, ugyanakkor a beruházások nagyobb része nem kötődik relokációhoz, s ezen felül a relokációk (egy kisebb) része is megvalósulhat közvetlen befektetés nélkül, például bér munkavégzés keretében, ahogyan erre éppen az olasz esetben látunk több példát. A módszertani problémák ellenére érdemes megvizsgálni az Olaszországból külföldre irányuló közvetlen külfölditőke-befektetések alakulását.

Az olasz gazdaság fejlettségéhez képest kevesebb a külföldön realizált olasz közvetlen tőkebefektetés, ami szintén azt valószínűsíti, hogy az olasz gazdaság – legfontosabb versenytársaihoz képest – viszonylag kevésbé érintett a külföldi tulajdonszerzéshez kötődő relokációban. Olasz szakértők elemzései, illetve az UNCTAD különféle mutatói is jelzik a közvetlen külfölditőke-befektetés viszonylag alacsony szintjét az ország fejlettségéhez képest (lásd az *1. táblázatot*). Különösen az egy főre jutó kifelé irányuló közvetlen külföldi tőkebefektetés-állomány (outward FDI stock – OFDI stock) jelzi szemléletesen, hogy a hasonló fejlettségű és nagyságú országokhoz (Franciaország, Nagy-Britannia, Németország, Spanyolország) képest jóval alacsonyabb az olasz mutató. Szembetűnő még az osztrák és a spanyol OFDI-nak az olasznál jóval gyorsabb növekedése az 1990 és 2007 közötti időszakban.

1. táblázat

A közvetlen külföldi befektetés állományának alakulása
(Millió USD)

	1990	2000	2007	Egy főre jutó OFDI-állomány (2007, USD)
Ausztria	4 747	24 821	126 748	15 457
Franciaország	112 441	445 091	1 399 036	22 973
Nagy-Britannia	229 307	897 845	1 705 095	28 137
Németország	151 581	541 861	1 235 989	15 000
Olaszország	60 184	180 275	520 084	8 952
Spanyolország	15 652	167 719	636 830	15 763
<i>Összehasonlításul:</i> Magyarország	159	1 280	18 282	1 810

Forrás: UNCTAD [2008].

Ennek a viszonylag alacsony szintű nemzetköziesedésnek az okai a következők (kiegészítve *Mariotti–Mutinelli*, 2005a, 16. o. által felsorolt okokat).

1. Az olasz gazdaság olyan termékek gyártására specializálódott, amelyek esetében kevesebb lehetőség van külföldi befektetéssel termelésnövelésre; kevés a csúcstechnikai iparág és a szolgáltatás (a pénzügyi szolgáltatások kivételével).

2. A potenciális külföldi befektető nagyvállalatok elvesztették nemzetközi versenyképességüket, és sok esetben ez a meglevő külföldi befektetések megszüntetését, csökkentését hozta magával. *Mariotti és Mutinelli* [2005b] adatai szerint az 5000 főnél többet foglalkoztató olasz vállalatcsoportok 85 százalékának volt külföldi érdekeltsége 1994-ben, s ez az arány 55 százalékra esett 2004-re. *Federico* [2006] elemzése szerint is azokban az ágazatokban magasabb az olasz közvetlen külföldi befektetés, ahol a nagyvállalatok dominálnak és amelyek magasabb tőkeintenzitásúak.

3. A szintén potenciális külföldi befektetőkhez tartozó közepes méretű (ebben az esetben 3000–5000 alkalmazott) olaszországi nemzetközi vállalatoknak alacsony a száma.

4. Más fejlett országokhoz képest alacsony szintű intézményi, állami és egyéb segítséget kapnak a külföldön terjeszkedni akaró olasz vállalatok.

5. Az olasz gazdaság hagyományos orientációja többségében olyan országok felé irányul, amelyek nem jelentenek vonzó befektetési célpontot (Balkán, Észak-Afrika).

Ez utóbbi tényező fontosságát támasztják alá az egyes fogadó országokban az olasz közvetlen külfölditőke-befektetések intenzitását mérő mutatók. A versenyképességi rangsorok elején szereplő országok közül csak Ausztriában átlag feletti az olasz tőke jelenléte, a többi ilyen ország (Magyarország, Görögország, Lengyelország, Románia, Szlovénia, Oroszország és Törökország) általában a versenyképességi rangsorok második felében helyezkedik el (*Mariotti–Mutinelli*, 2005a, 25. o.).

A versenyképességi rangsorok közepén elhelyezkedő és relokációs szempontból is közepes fontosságú célpontoknak tekintett közép- és kelet-európai régióban az olasz befektetések általában az első tíz között vannak, megelőzik őket a német, osztrák, holland, francia, brit és USA-beli beruházók. Csehországban például (*Soukup–Majocchi*, 2004) 2004-ben a CzechInvest 19 jelentős olasz befektetést tartott nyilván, ezek túlnyomó részét a gépiparban és az elektronikai iparban. Kilenc olasz beruházás részletes elemzése nyomán kiemelik, hogy mind horizontálisan, mind vertikálisan integrált FDI megtalálható az elemzett beruházások között, vagyis a vertikális típus miatt nagy valószínűséggel jelen van relokációhoz köthető beruházás is. Míg a horizontális típusú beruházások érthetően a cseh (és/vagy szlovák) piacon értékesítenek, addig a vertikális típusúak számára – egyes esetekben a cseh mellett – az olasz a meghatározó piac. Vagyis a relokáció célja ezekben az esetekben nem a nemzetközi, hanem a hazai versenyképesség növelése (itt elsősorban kis- és közepes méretű vállalatokról van szó), ami a nagy hazai piacot tekintve érthető.

Olasz külkereskedelem és relokáció

A külkereskedelem alakulására érthetően hat a relokáció, azonban itt is nehéz leválasztani a relokációhoz kapcsolódó forgalomváltozást az egyéb tényezők által indukált fejleményekről. Ennek ellenére érdemes megnézni, hogy hogyan alakult az utóbbi években az olasz külkereskedelem.

2000-től kezdve az olasz export világpiaci részesedése fokozatosan esett vissza. Míg 1996-ban ez a mutató 4,4 százalékos volt, addig 2000-re már 3,8 százalékra, majd 2005-re 2,9 százalékra csökkent (*Lanza–Quintieri*, 2007, 12. o.). Ez összefügghet a külföldre történő relokációkkal, és azzal, hogy a piacokat az így létrehozott új telephelyekről látják el.

Mi lehetett a világpiaci részesedésvesztés oka?

A visszaesést egyes elemzők az olasz termékek árversenyképességének csökkenésével magyarázzák. Így *Bugamelli* és *Tedeschi* [2005] vizsgálata szerint a kilencvenes években az olasz exportőrvállalatok a külpiacon profit maximalizálására törekedtek, akár az eladott mennyiség csökkenése árán is. *Basile–de Nardis–Girardi* [2006] szerint 2002-től az olasz exportőrök, különösen a hagyományos olasz termékek exportálói növelték külpiacon árait a hazaiakhoz képest, nem kompenzálva az erős árfolyamot és a versenytársaktól érkező erős versenynyomást sem. *Bugamelli* [2007] vállalati adatok alapján viszont arra a következtetésre jut, hogy a külkereskedelmi statisztikai adatokat használó említett vizsgálatok erősen túlbecsült egységértékkel számoltak a hagyományos olasz termékek esetében is. Ennek a felülbecsülésnek a mértéke magasabb volt, mint 2 százalékpont évi átlagban az 1996–2005-ös időszakban. E szerint az elemzés szerint az olasz termékek versenyképességének csökkenése javarészt a költség-versenyképesség csökkenését tükrözi: 1996 és 2005 között a termékegységre jutó bérköltség több mint 20 százalékkal nőtt Olaszországban, míg a legfontosabb versenytársaknál, Németországban vagy Franciaországban ez a mutató 10 százalékos csökkenést mutat. Ennek megfelelően drasztikusan csökkent az olasz exportőrvállalatok profitrészaránya (*Torrini*, 2005). A külpiacon árnövekedés annál inkább jellemzi az exportőrt, minél inkább a hagyományos olasz exporttermékeket adja el külföldön, illetve minél kisebb a vállalat (*Bugamelli*, 2007, 160. o.). *Basile et al.* [2007] szintén vállalati adatok alapján bizonyítják a „pricing to market”, vagyis a piacra szabott eltérő árazás létét az olasz exportőrök esetében, amelyet a kereslet ár rugalmasságának piaconkénti eltérése tesz lehetővé (további feltétel a tökéletes verseny és a piacok szegmentáltsága). A vizsgálat szerint is a 2001–2005-ös időszakban a külpiacon a hazaitól eltérő árakat alkalmaztak az olasz exportőrök. Az ok a költség-versenyképesség változása és a nemzetközi üzleti ciklus alakulása. A vállalatok méretétől és exportintenzitásától (export/összes értékesítés) függött annak mértéke, hogy mennyire alkalmazták az eltérő árazást, ugyanakkor ágazatonként nem találtak jelentős eltérést. 2002-től változást tapasztaltak a vállalatok árpolitikájában: ettől kezdve árazzák magasabbra a külpiacon termékeiket az olasz vállalatok. *Borin* és *Quintieri* [2007] azt mutatják meg, hogy a cipőiparban például az olasz vállalatok a feltörekvők által támasztott éles versenyben a minőség javításával tartották meg pozícióikat. A vállalati adatok alapján feltételezik, hogy a gyengébb versenyképességű vállalatok kivonultak/kiszorultak a piacról.

Nyilvánvaló a külkereskedelem és a relokáció közötti kapcsolat, amennyiben a megmunkált termékek visszakerülnek a „küldő” országba. Így az importált köztes inputok elemzése alapján *Daveri* és *Jona-Lasinio* [2007] szerint egyértelmű a kap-

csolat a relokáció és az olasz feldolgozóipari termelékenység növekedése között. Látszik az is, hogy az Olaszországból történő termelésáthelyezés főleg a könnyűipart (főleg a textilruházati és cipőipart), illetve az iroda- és számítógépek gyártását érinti. [Természetesen a külkereskedelemre áttételesen is hathat a relokáció, például amennyiben az addig Olaszországban végzett (esetleg egy másik országból oda „relokált”) termelést egy harmadik országba viszik, és onnan látják el az olasz piacot is az adott termékkel. Ebben az esetben nem a köztes input, hanem a késztermék jelenik meg behozatalként. Ezt az esetet nem vizsgálták a kutatók.]

Vállalati felmérések, más elemzések

A relokáció vizsgálatánál több szerző is fontosnak tartja a külkereskedelmi és beruházási statisztikai adatok elemzése alapján levont következtetések kiegészítését a vállalati szintű adatok és minőségi jellemzők vizsgálatával.³ Olaszországban is készült néhány ilyen elemzés.

Gianelle [2005] egy kérdőíves felmérés eredményeit közli, amely a ruházati és cipőiparban vizsgálja a venetói vállalkozások relokációit. 51 relokáló és 12, relokációt nem végrehajtó vállalat adatait elemzi, amelyek jellemzői nagyjából megfelelnek a teljes vállalati populáció jellemzőinek. Probléma ugyanakkor, hogy azokat a vállalatokat nem érte el, amelyek teljesen felszámolták olaszországi működésüket és „átvonultak” egy más országbeli telephelyre (*Gianelle*, 2005, 44. o.). Így a mintában olyan vállalatok maradtak, amelyek legalább egy központtal vagy telephellyel rendelkeznek Olaszország Veneto tartományában. Magyar szempontból különösen érdekes, hogy mely országokba helyezik át termelésüket az érintett vállalatok. A legfontosabb célország Románia, ahová 41 vállalat⁴ telepített valamilyen funkciót, Kína a második (19 vállalat), a harmadik Tunézia (13) és a negyedik Magyarország (12). A termelési kapacitások áthelyezése időben 1995 után gyorsult fel, nem feltétlenül külföldi telephelyre, hanem sok észak-olaszországi vállalat helyezte át termelését kevésbé fejlett olasz tartományokba (például: Puglia, Calabria, Marché). A legtöbb esetben a munkaintenzív gyártás áthelyezése valósult meg, a tervezés, marketing, eladás, adminisztráció Olaszországban maradt. Jól látszik ez a vizsgált vállalatok foglalkoztatási szerkezetének alakulásában: a fenti tevékenységekkel foglalkozók száma mintegy 20 százalékkal nőtt 1996 és 2000 között, míg a „kétkezi”, kézgalléros munkások száma mintegy 15 százalékkal csökkent, ami megfelel a teljes venetói vállalati populációban zajló folyamatoknak. (Sőt, egész Olaszországban ugyanilyen folyamatok jellemzik a ruházati ipart.) A nem relokáló vállalatoknál ugyanakkor nincsen ilyen változás. A relokáló vállalatok között vannak teljesen vagy részben bér munkát végzők is. 28 vállalat teljesen „megszabadult” a gyártástól, 23 csak részben. Összességében a mintában szereplő vállalatokban 259

³ Lásd például: *Kirkegaard* [2005], vagy a szolgáltatások esetében *Sturgeon et al.* [2006].

⁴ Egy vállalat több országban is rendelkezhet telephellyel.

munkahellyel lett kevesebb, ami a fehérgalléros növekmény és a kékgalléros csökkenés eredője. Ez az eredmény egybeeseng *Crestanello* és *Dalla Libera* [2003] vagy *Schiattarella* [1999] kutatásának következtetéseivel, amely szerint az Olaszországból külföldön megvalósított relokációk pozitívan hatnak az érintett vállalatok teljesítményére, és negatívan befolyásolják a helyi foglalkoztatás alakulását.

Az egyes országcélpontok eltérő specializációja érhető tetten az alágazatok szerinti megoszlásnál: a kötöttáru-gyártás elsősorban Tunéziába és Romániába települt, a konfekcióruházati gyártás Romániába, Kínába, Magyarországra és Bulgáriába. A cipőiparban ugyanez jellemző: a magasabb hozzáadott értékű bőrcipőgyártást főleg Romániába és Magyarországra telepítették, így lett például a Geox márka fő gyártóhelye Kolozsvár (*Crestanello–Tattara*, 2005). A főleg gumit és műanyagot használó sportcipőgyártás fő terepe Kína és Indonézia lett (*Gianelle*, 2005, 48. o.). A célországok kiválasztását több tényező befolyásolja. Egyrészt az ágazat jellemzői, mivel vannak olyan tevékenységek, ahol az ún. „nearshoring”, vagyis a gyártóhelynek a vállalathoz való közelsége számít. Ez akkor lehet fontos, ha a nyersanyagot az anyacég akarja küldeni, vagy a minőség ellenőrzése kiemelkedően fontos és személyes jelenlétet kíván. Másrészt a legtöbb vállalat számára fontos, hogy az olaszországi, venetói klaszterszerű működési környezet legyen elérhető az új telephelyen is, az otthoni versenytárs vállalatokkal, vevőkkel és szállítókkal megvalósuló kapcsolatok révén (26 és 13 vállalat). (Lásd erről a keretes írást!) *Piscitello* [1999] is bemutatja, hogy az olasz ipari körzetekben működő vállalatok külföldi beruházások esetén együttműködnek, a részt vevő vállalatok az információt megosztják. Ugyanakkor *Federico* [2006] elemzése szerint, míg az ipari körzethez tartozás pozitívan hat egy adott vállalat exporthajlandóságára, addig nem befolyásolja annak külföldi befektetési hajlandóságát. *Schiattarella* [1999] hívja fel a figyelmet a meglévő elemzési eszközök problémáira, amikor nem (nagy)vállalatok, hanem vállalatok egy csoportja, „körzete”⁵ fektet be külföldön a relokációs folyamatban, ami különösen

⁵ A nyolcvanas évek óta az olasz ipari körzetek a társadalomtudomány fontos elemzési egységei. Ezek földrajzilag meghatározott termelési rendszerek, amelyeket az jellemez, hogy nagyszámú kis- és közepes méretű vállalat működik együtt egy-egy iparágban a termelési folyamat különböző szakaszaiban. Többek között *Sforzi*, *Brusco*, *Becattini* (lásd például: *Becattini*, 1979 vagy *Brusco*, 1982) írják le és elemzik részletesen a jelenséget. Az ipari körzeteket – bár vannak eltérő vonásaik – három alapvető tulajdonság megléte jellemzi. Egyrészt a körzeten belül a vállalatok között munkamegosztás van, ami jelentős mértékű rugalmasságot és termelékenységnövekedést eredményez. Másrészt speciális környezetben, „milióban” tevékenykednek, amelynek része a helyi intézményi infrastruktúra, például helyi bankok, iparági szövetségek, oktatási és kutatási intézmények; illetve a kulturális környezet, ipari és társadalmi hagyományok, bizalom. Harmadrészt az ipari körzetek fontos eleme a hálózat mind horizontálisan (a vállalatok hozzájárása a legfrissebb információkhoz technológiai eredményekről, piaci változásokról), mind vertikálisan (előre- és hátramatató kapcsolatok, amelyek jelentős piaci és vásárlóerőt adnak a körzetenek). A körzeten kívüli hasonló cégekhez képest az ipari körzeten belüli vállalatoknak magasabb a termelékenységük, nyereségesebbek, és „hajlamosabbak” a nemzetköziesedés valamilyen formájára is.

releváns a versenyképes (észak-) olasz kis- és középvállalatokra. *Falzeni és Grasseni* [2005] is fontosnak tartja az eltérő vállalatméret hatását.⁶

Hét vállalat számára volt fontos az új telephely kiválasztásánál a fogadó ország által nyújtott valamilyen kedvezmény, ösztönzés, segítség, ezek közül kettő Magyarországgal kapcsolatban említette ezt a tényezőt. Csehországban, *Soukup és Majocchi* [2004] felmérése alapján egyetlen olasz vállalat sem keresett és nem is kapott befektetési támogatást. Olasz szempontból Románia kiválasztására a nyelvek hasonlósága alapján került sor néhány vállalatnál.

A „Somorja-projekt”

A projekt jó példája annak, hogyan igyekeznek az olasz (kis)vállalkozók a befektetési célsországban is „otthoni” környezetet teremteni maguknak. A projekt legfontosabb elemeit rögzítő szerződést 2003-ban írták alá, olasz részről a vicenzai Iparszövetség, szlovák részről pedig a 12 500 lakosú, a pozsonyinál kétszer nagyobb munkanélküliségi rátával küzdő Somorja (Samorin) vezetői. Az előzmény az volt, hogy egyes olasz feldolgozóipari vállalatok nagyjából 2000-től Somorja elhagyott ipari területein hozták létre üzemeiket.

A Duna menti Somorja mind Pozsonyhoz, mind az osztrák és a magyar határhoz közel fekszik, és könnyen elérhető Olaszországból autópályán is, illetve a heti négyszeri Velence–Pozsony repülőjáratral. Bécs és Budapest közelsége is kedvező ebből a szempontból.

A projekt keretében 12 hektáros ipari és technológiai parkot hoztak létre, amely olasz vállalatok beruházásait fogadja, megteremtve számukra az otthoni környezetet, ahol egymáshoz közel, szorosan együttműködve működnek. A község – kiváló földrajzi elhelyezkedése miatt – az olasz vállalatok számára egyben kiindulási pont is más, környező országokba történő exporthoz és befektetésekhez.

Az ipari park különféle szolgáltatásokat is nyújt a betelepülő vállalatoknak. Erre külön vállalatot alapítottak, amelynek feladata a jogi, kereskedelmi, technikai stb. szolgáltatások biztosítása olasz nyelven is a leányvállalatok számára. A potenciális alkalmazottakról adatbankot is létrehoztak, és megkezdték az alkalmazottak olasz nyelvi oktatását is, illetve a különféle szükséges ismeretek tanítását. A terveket a helyi önkormányzat készítette, a finanszírozást a vicenzai Iparszövetség vállalta. A helyi bankokkal a konzorcium megállapodást kötött, amely kedvező finanszírozási lehetőségeket kínál.

⁶ Elemzésük alapján a kisméretű vállalatok relokációjának foglalkoztatási hatása egyértelműen negatív, míg a nagyméretű vállalatok esetében csak az Ázsiában megvalósított közvetlen befektetés esetében jelentkezik negatív hatás az olaszországi foglalkoztatásra.

14 vicenzai vállalat csatlakozott a projekthez, amely 2004 áprilisában kezdte meg működését. Az összes beruházást a szakértők 20 és 30 millió euró közötti értékre becsülik. Elsősorban elektronikai és könnyűipari beruházásokról van szó, amelyek kb. 500 embernek kínálnak munkát. Az itt készült termékeket első lépcsőben olaszországi értékesítésre szánják, és később akarnak az olasz vállalkozók az európai piacokra exportálni. A következő vállalatok fektetnek/fektettek be az ipari parkban: Calearo (antennák gyártása), Eltra (elektronika), SEA Elektromechanika (transzformátorok gyártása), EAS Europe (elektronika), TDE Macno (automatizált ipari rendszerek), PMS és DAKA (gépipar), Hafliger és CMP Elektroplast (műanyagipar).

Forrás: Mariotti–Mutinelli [2005a], 68–69. o. és a Slovak Spectator 2005. január 31-i száma alapján.

Az olasz vállalatok számára Közép- és Kelet-Európa országaihoz képest Kína kevésbé tűnik fontos célpontnak. Ennek oka lehet az is, hogy az olasz befektetők között sok a közepes és kisvállalat, és mivel a kínai beruházásnál a piaci megjelenés költsége és a minimális befektetésnagyság igen magas, ezért ezek a vállalatok nem képesek ezt finanszírozni, esetleges kudarc esetén a veszteségeket viselni (*Mariotti–Mutinelli, 2005a, 82. o.*). Másik ok lehet a földrajzi közelség fontossága a már említettek alapján elsősorban azoknál a termékeknél, ahol a minőség-ellenőrzés fontos.

Az olaszországi relokációkra vonatkozó közvetlen és közvetett információk bemutatása után megvizsgáljuk, hogy a magyar–olasz viszonylatban mennyire találjuk nyomát a relokáció hatásának. Hipotézisünk szerint viszonylag jelentősnek kell lennie a két ország közötti termelésáthelyezésnek a gazdasági kapcsolatok fontossága, hagyományai, a viszonylagos földrajzi közelség, az olasz befektetők „nearshoring”-preferenciája, a két ország közötti bérkülönbségek miatt.

Olasz befektetések Magyarországon

Az MNB 2007-re vonatkozó adatai szerint Olaszország a 10. legnagyobb befektető Magyarországon, az összes beruházás 1,65 százalékával. Ebből is látható, hogy Olaszország jóval fontosabb Magyarországnak kereskedelmi partnerként, befektetőként csak másodlagos szerepet játszanak az olasz vállalatok. Kb. 2700 olasz vállalat van jelen ma Magyarországon befektetéssel, tehát a kisbefektetések dominálnak.⁷

A beruházások ágazati megoszlásáról viszonylag régi és kevésbé megbontott adatok állnak rendelkezésre (KSH, 2005). Az adatokból azonban látható, hogy a magyarországi olasz befektetésekben egyértelműen a pénzügyi tevékenységhez

⁷ Lásd: www.bokik.hu/download.php?id=1419

kapcsolódó beruházások dominálnak, és viszonylag magas még a villamosenergia-, gáz-, gőz- és vízellátás súlya. Az ICE⁸ elemzése szerint is sok a kisvállalkozások alacsony befektetéssel megvalósult beruházása, és a befektetések jelentős része a banki-biztosítási ágazatban valósult meg. A feldolgozóipar az átlaghoz képest igen alacsony részesedéssel. Az ICE adatai⁹ alapján 2004-ben a feldolgozóiparon belül az összes befektetésből a gépipar, a textil- és cipőipar voltak a legfontosabbak, rendre 15 és 11 százalékos részesedéssel.¹⁰ A gépipari, a cipő- és textilipari befektetések viszonylag jelentős részesedése jelezhet relokációs tendenciákat, hiszen ezek az ágazatok erősen érintettek a folyamatban. Relokációs szempontból a pénzügyi tevékenység is fontos lehetne, de nem tudunk olyan olasz nemzetiségű vállalatról, amely ilyen céllal jelent volna meg Magyarországon. (Lásd például: *Hamar, 2005; Sass, 2008* vagy *Gál és Sass, 2009* az üzleti szolgáltatások kiszervezéséről és az ehhez kapcsolódó közvetlen külfölditőke-befektetésekről.)

2. táblázat

A befektetések megoszlása ágazatok szerint
(Százalék, 2003-ban)

Kód	Ágazat	Összesen	Németország	Olaszország
A,B	Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás és halászat	0,6	0,2	1,1
C	Bányászat	0,3	0,1	–
D	Feldolgozóipar	45,8	47,1	20,5
E	Villamosenergia-, gáz-, gőz- és vízellátás	4,1	5,5	11,9
F	Építőipar	0,9	0,5	0,3
G	Kereskedelem, javítás	9,8	5,8	7,3
H	Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	0,8	–	–
I	Szállítás, raktározás, posta, távközlés	8,5	21,1	2,9
J	Pénzügyi tevékenység	10,1	7,5	53,7
K	Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás	17,0	11,6	2,4
M	Oktatás	0,0	–	–
N	Egészségügyi és szociális ellátás	0,1	–	–
O	Egyéb közösségi, személyi szolgáltatás	0,6	0,6	–
Összesen		100,0	100,0	100,0

Forrás: KSH [2005].

⁸ ICE: Istituto Nazionale per il Commercio Estero; elemzések: <http://mefite.ice.it/ediweb/>

⁹ ICE: Istituto Nazionale per il Commercio Estero; statisztikák: <http://www.ice.it/statistiche/index.htm>

¹⁰ Lásd: <http://www.italtrade.com/countries/europe/ungheria/presenza.htm>

A legfontosabb olasz befektetések ITD által közölt, és az általunk elérhető hírek alapján frissített listája némi további információt ad a legfontosabb fogadó ágazatokról. E szerint betűrendben a következők a jelentősebb befektetők Magyarországon: Acqua Minerale San Benedetto (ásványvíz-palackozás, -forgalmazás); AGIP (üzemanyag-forgalmazás), Altan (építőipar), Besser (műanyagipari alkatrészgyártás), Boscolo-csoport (szállodaipar), Cantoni (textilipar), Carmens Italia (cipőgyártás), Cartiere Pigna (papírgyártás), Catone (logisztika, szállítmányozás), COFINEC (nyomdaipar), Edilkamin (kandallógyártás), Edison (áramkereskedelem), Enichem (Polimeri Europa) (polisztirol-gyártás), Faital (hangszórógyártás), FIAT (gépjármű-kereskedelem), Ferrero (édesipari termékek gyártása), Feruzzi csoport (cukorgyártás és növényolaj-gyártás), Fiocchi Munizioni (tölténygyártás), Gala (tejfeldolgozás), Gruppo Radici (textilruházati ipar), IFIL Holding (szállodaipar), Intesa Sanpaolo SPA (banki tevékenység), Italgas (regionális gázszolgáltatás), IVECO (gépjármű-kereskedelem), MAcofil (speciális szálgyártás), Mapei (burkolóanyagok, ragasztók gyártása), Merloni Termosanitari (gázkazánok, vízmelegítők gyártása), METALLVAKUUM (műanyagipari alkatrészgyártás), Pini (élelmiszeripar), Pirelli (kábelgyártás), Prismain (kábelgyártás), Radici Film (élelmiszer-ipari csomagolóanyag-gyártás), Radici (polipropilén fonal gyártása), Savio (alumínium nyílászáró gyártása), SIAD (gázgyártás, -forgalmazás), Strap Gema (élelmiszer-ipari csomagolóanyag-gyártás), Tecnica Nordica (cipő-, sportcipő-gyártás), Tecnotessil- (ipari textíliák gyártása), Unimpresa (precíziós gépek gyártása), Zanussi (háztartásigép-gyártás). A vállalatok listája alapján viszonylag sok a magyar belső piacon történő értékesítésre alapított beruházás, az exportorientált, illetve a relokáció által leginkább érintett ágazatokban viszonylag kevés a jelentős befektetés.

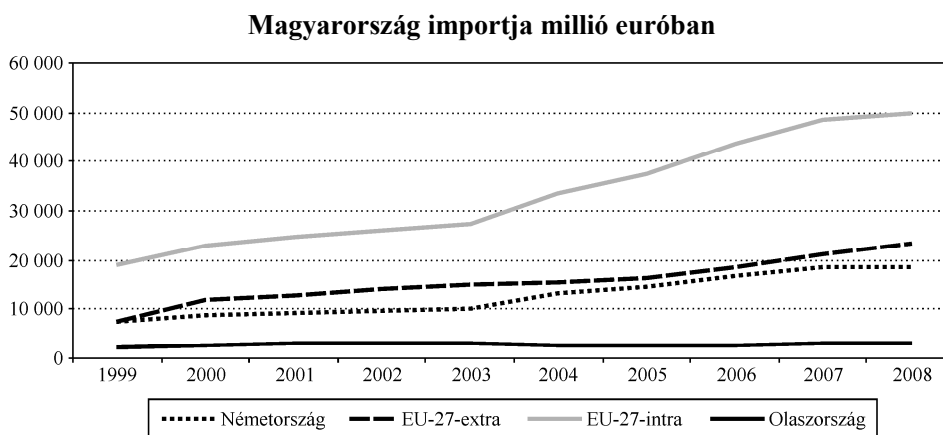
A közvetlen külfölditőke-befektetések vizsgálata alapján viszonylag alacsony részt képviselhet az összes olasz beruházáson belül a relokációs célú befektetés. (Azt itt nem tudjuk vizsgálni, hogy a beruházások száma szerint mennyi lehet a relokációs projekt, illetve azt, hogy a harmadik országbeli beruházók magyarországi beruházásai között mennyiben fordulhatnak elő Olaszországból történő kapacitásáttelepítések.) A külkereskedelmi adatok alakulásának elemzése újabb nézőpontból próbálja megvizsgálni a két ország közötti relokációk problémakörét. A magyar–olasz külkereskedelem változásait több mutatóval próbáljuk megvizsgálni.

A magyar–olasz külkereskedelem alakulása

Olaszország Magyarország hagyományosan jelentős külkereskedelmi partnere, általában a Magyarországgal az első öt legnagyobb forgalmat bonyolító ország között található. Olaszország számára Magyarország általában az első húsz legfontosabb partner egyike. A 27 EU-tagállamot tekintve hazánk EU-ból származó importjának 6,2 százaléka származik Olaszországból (1999-ben még 10,7 százalék volt ez az arány). Az EU-ba irányuló kivitelünknek pedig konstansan 6,9 százaléka irányul Olaszországba. A részesedésekből is látható, hogy az Olaszországgal folytatott kereskedelmünk nem bővült az elmúlt évtized során. Ez azért is meglepő, mert

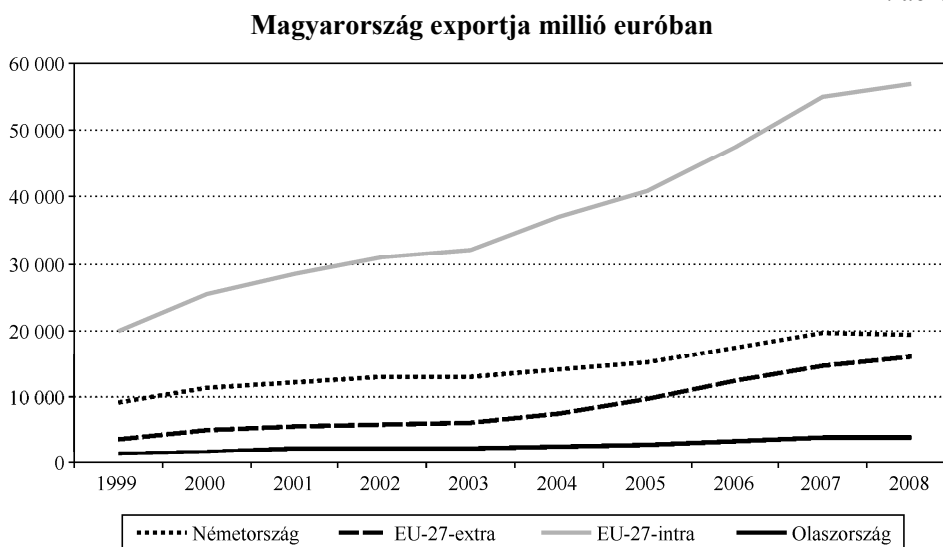
az 1. és 2. ábrán látszik, hogy mind az import, mind az export esetében a teljes EU-val dinamikusan bővült a magyar külkereskedelem, de még az unión kívüli térséggel is jelentős forgalomnövekedést értünk el. A legnagyobb növekedés 2003 után következett be, vagyis éppen Magyarország EU-taggá válása után. Az EU-val folytatott kereskedelem bővülésének motorja elsősorban a szomszédos, szintén új tagokkal fellendülő export és import volt. Ugyanakkor az unión belül több más tagállammal, például Németországgal is nőtt hazánk kereskedelme, az olasz–magyar kereskedelem viszont stagnált.

1. ábra



Forrás: Az Eurostat adatai alapján.

2. ábra



Forrás: Az Eurostat adatai alapján.

Mint a 3. táblázatból látszik, az Olaszországból származó import legnagyobb részét (36,4 százalék) a gépek, szállítóeszközök csoportja teszi ki, bár súlya 1999 óta csökkent. Az importban a különféle feldolgozott termékek aránya is csökkent 17,7 százalékról 11,8 százalékra. Ezzel párhuzamosan jelentősen nőtt viszont az élelmiszerek, élő állatok aránya. Termékekre lebontva az Olaszországból származó legfontosabb behozatali cikkek a következők: a belsőégésű motorok, áruszállító járművek, ötvözött fémtárgyak. A legfontosabb termékcsoportok nem utalnak a relokáció jelentősebb hatására a kétoldalú forgalomban.

3. táblázat

Magyar import Olaszországból

SITC	Millió euró				Százalék			
	1999	2003	2007	2008	1999	2003	2007	2008
0. Élelmiszer és élő állat	29,16	70,19	153,92	193,06	1,44	2,35	4,89	6,20
1. Ital és dohány	4,40	15,39	24,51	29,20	0,22	0,52	0,78	0,94
2. Nem étkezési célú nyersanyag	19,19	39,75	41,83	41,49	0,95	1,33	1,33	1,33
3. Ásványi fűtőanyag és kenőanyag	0,97	2,90	3,10	7,95	0,05	0,10	0,10	0,26
4. Állati és növényi olaj, zsír, viasz	1,91	8,62	5,76	7,50	0,09	0,29	0,18	0,24
5. Vegyi áru és hasonló termék	207,37	346,83	354,78	368,79	10,22	11,61	11,26	11,84
6. Feldolgozott termékek	587,70	847,36	936,70	895,07	28,98	28,37	29,74	28,73
7. Gép és szállítóeszköz	815,13	1131,22	1146,63	1133,99	40,19	37,87	36,41	36,40
8. Különféle feldolgozott termék	360,01	513,52	443,63	368,18	17,75	17,19	14,09	11,82
9. Máshol fel nem tüntetett termék	2,34	11,37	38,54	70,12	0,12	0,38	1,22	2,25
Összesen	2028,17	2987,15	3149,39	3115,35	100	100	100	100

Forrás: Eurostat és saját számítások.

Az Olaszországba irányuló magyar kivitelben (lásd a 4. táblázatot) a legfontosabb árucsoport: a gépek és a szállítóeszközök (47,3 százalék), és arányuk jelentősen nőtt 1999 óta. Erősen csökkent viszont a különféle feldolgozott termékek súlya (27 százalékról 7,3 százalékra), és kissé nőtt az élelmiszerek, élő állatok aránya. Termékszínter a legfontosabb magyar exporttermékek például a személyszállító járművek, mobiltelefon-alkatrészek, telekommunikációs berendezések. Mindez arra utal, hogy a magyar–olasz kereskedelemben is kiemelkedően fontos a multinacionális cégek egymás közötti kereskedelme. Ugyanakkor az export termékösszetétele alapján valószínűsíthetjük, hogy a magyar kivitel alakulására lehetett hatása a relokációnak, mivel a gépek, szállítóeszközök termékcsoport növekedését okozhatja ez a folyamat. Ezzel szemben a különféle feldolgozott termékek részesedésének visszaesése a másik, relokáció által érintett fontos árucsoportban, a textilruházati, cipő- és bőriparban ezzel ellentétes folyamatot jelez, vagyis nem utal a relokációhoz kapcsolódó forgalomnövekedésre a két ország között.

Magyar export Olaszországba

	Millió euró				Százalék			
	1999	2003	2007	2008	1999	2003	2007	2008
0. Élelmiszer és élő állat	118,08	164,82	484,81	461,95	8,52	7,44	12,34	11,69
1. Ital és dohány	0,70	3,11	1,99	2,83	0,05	0,14	0,05	0,07
2. Nem étkezési célú nyersanyag	105,64	124,75	229,77	262,43	7,62	5,63	5,85	6,64
3. Ásványi fűtőanyag és kenőanyag	6,22	2,54	7,51	13,94	0,45	0,11	0,19	0,35
4. Állati és növényi olaj, zsír, viasz	4,28	1,75	4,00	3,70	0,31	0,08	0,10	0,09
5. Vegyi áru és hasonló termék	135,19	208,93	472,98	426,38	9,75	9,43	12,04	10,79
6. Feldolgozott termékek	242,67	308,90	468,23	474,00	17,51	13,94	11,92	11,99
7. Gép és szállítóeszköz	382,46	838,74	1683,03	1872,67	27,60	37,86	42,83	47,37
8. Különféle feldolgozott termék	374,37	534,41	419,41	291,39	27,01	24,13	10,67	7,37
9. Másol fel nem tüntetett termék	16,37	27,23	157,81	143,75	1,18	1,23	4,02	3,64
Összesen	1385,99	2215,18	3929,54	3953,05	100	100	100	100

Forrás: Eurostat és saját számítások.

A magyar–olasz külkereskedelem koncentrátsága hasonló a magyar–EU kereskedelméhez. 2007-ben az első 10 termék aránya a magyar importban Olaszországból 19,5 százalék volt, az exportban pedig az első tíz termék aránya 34,8 százalék. A magyar kivitel koncentráltabb tehát, és ezt a Herfindahl–Hirschmann-koncentrációs mutató¹¹ vizsgálata is igazolja. Az 5. táblázatból látható, hogy a koncentráció az importban 1999 és 2007 között csökkent, az exportban viszont nőtt. A koncentrációs indexek alakulása és a relokáció között ugyan nem tudunk közvetlen összefüggést kimutatni, esetleg jelezhetjük, hogy a magyar kivitel erőteljes koncentrátsága jelzi, hogy kevesebb terméket szállítunk nagyobb mennyiségben Olaszországba, mint onnan ide, aminek lehet oka a relokáció is.

A Herfindahl–Hirschmann-koncentrációs index alakulása a magyar–olasz külkereskedelemben

	Magyar import	Magyar export
1999	0,112	0,119
2003	0,085	0,121
2007	0,082	0,141

Forrás: Saját számítások SITC 5 számjegyű Eurostat-adatak alapján.

Nézzük meg, mennyire volt hasonló az Olaszországból származó magyar import és az oda irányuló export szerkezete 1999 és 2007 között. Ezt jól érzékelteti

¹¹ $HHI = [\sum s_i^2]^{1/2}$, ahol: s_i az adott termékcsoport részesedése az összexportból vagy importból. A mutató értéke $1/n^{1/2}$ és 1 között változhat.

a Finger hasonlósági mutató,¹² amelynek értékeit a 6. táblázatban láthatjuk. A mutató értékei arra utalnak, hogy a magyar kivitelben nagyobb mértékű szerkezeti változások mentek végbe az adott periódusban, mint a behozatalban.

6. táblázat

Finger hasonlósági index a magyar–olasz relációban		
	Import	Export
1999–2007	0,471	0,372
2003–2007	0,545	0,358

Forrás: Saját számítások SITC 5 számjegyű Eurostat-adatak alapján.

Hogyan viszonyulnak ezek a jelentős kiviteli szerkezetbeli változások Magyarországnak az EU-val folytatott kereskedelmének változásaihoz, vagy akár az EU-n kívüli kereskedelmi szerkezet alakulásához? Ezt mutatja a 7. táblázat. Az export tekintetében az Olaszországba irányuló kivitelünk szerkezete leginkább az EU-ba irányuló kivitel szerkezetéhez hasonlít, és ez a hasonlóság egyre nőtt 1999 óta. Ugyanakkor itt is jelentősek az eltérések, hiszen a mutató alapján még 2007-ben is csak 50 százalék körüli a hasonlóság. Az unión kívülre irányuló kivitelünkhöz még kevésbé hasonlít az olaszországi export, bár a hasonlóság itt is erősen nőtt az évek folyamán. A behozatal esetében a hasonlósági indexek nem sokat változtak 1999 és 2007 között, de az unión kívülről származó és az Olaszországból származó import szerkezete csak nagyon kicsit hasonlít egymásra. (Ennek oka, hogy az EU-n kívüli térségből nagy például az energiahordozó- és nyersanyag-behozatalunk, ami az olasz viszonylatról nem mondható el.)

7. táblázat

	EXPORT (magyar export)			IMPORT (magyar import)		
	EU-ba– Olaszországba	Német- országba– Olaszországba	EU-n kívülre– Olaszországba	EU-ból– Olaszországból	Német- országból– Olaszországból	EU-n kívülről– Olaszországból
1999	0,436	0,322	0,265	0,519	0,451	0,367
2003	0,497	0,343	0,366	0,530	0,432	0,313
2007	0,534	0,436	0,417	0,516	0,454	0,233

Forrás: Saját számítások SITC 5 számjegyű Eurostat-adatak alapján.

A fő uniós partnerünkhöz, Németországhoz hasonlítva elmondható, hogy a magyar–olasz kereskedelem szerkezete csak mintegy 40-45 százalékban hasonlít a magyar–német kereskedelem szerkezetéhez. Vagyis, bár van egy lassú közeledés,

¹² 1999 és 2007 között például: $F = \frac{\sum \min(X_{i99}, X_{i07})}{\sum X_{i99}} * 100$, ahol: X_{99} és X_{07} az i termék részesedése az összes exportból (vagy importból) 1999-ben és 2007-ben.

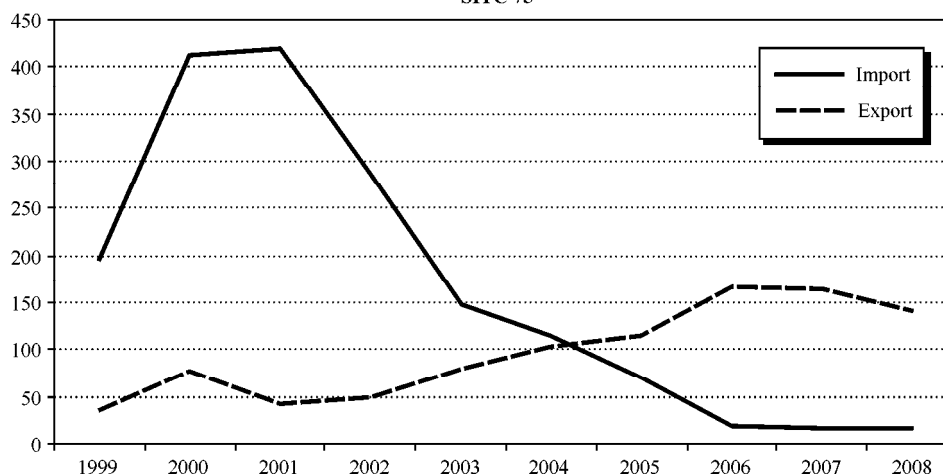
de a magyar–olasz forgalom áruszerkezete változatlanul jelentős eltéréseket mutat más relációkhoz képest.

Cikkünk témája szempontjából érdekes külön megvizsgálni azokat a termék-csoportokat, amelyeket a relokáció érinthet. Az egyik ilyen az elektronika, ez az SITC 75, 76, 77, 87-es csoportokat jelenti. Ezen belül 2001 óta az irodagép- és adatfeldolgozó berendezéseknél az import fokozatosan és jelentősen csökkent. Ezzel egy időben a magyar kivitel viszont nőtt és 2005-től már meghaladta az importot (lásd a 3. ábrát). Ez utalhat a relokációs tevékenység külkereskedelmi tükröződésére, akár olaszországi multinacionális vállalatok, akár harmadik országbeli gyártók magyarországi telephelyekre történő termelésáthelyezésére, és az olasz piac innen történő ellátására.

3. ábra

**Irodagép- és gépi adatfeldolgozó berendezések kereskedelme
Magyarország és Olaszország között 1999–2008**

SITC 75

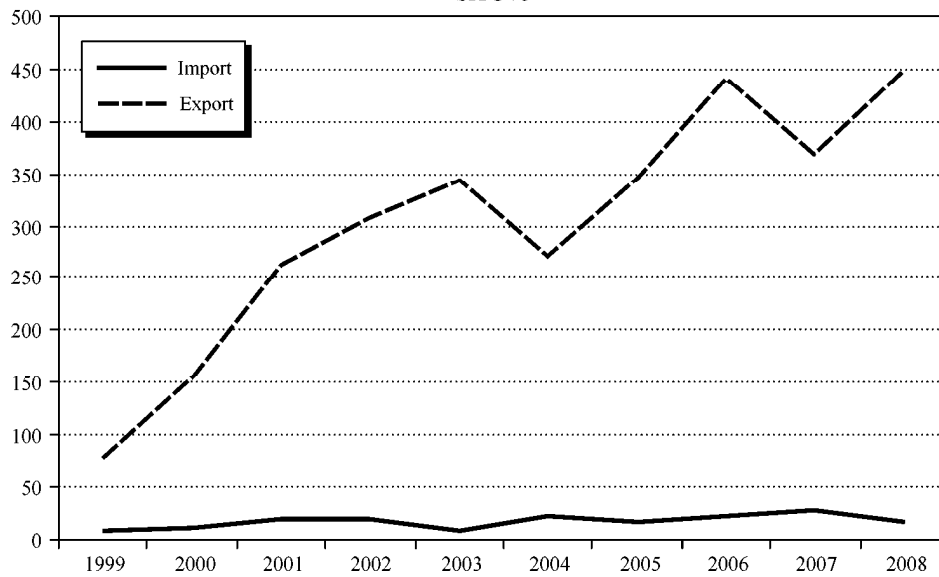


Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

A híradástechnikai berendezések esetében (lásd a 4. ábrát) az Olaszországból származó import végig stagnált és jóval alacsonyabb szinten maradt, mint az export. A magyar kivitel ugyanakkor két év kivételével folyamatosan nőtt, és 2008-ra már az import 28-szorosát tette ki. Ez a szektorban Magyarországon működő multinacionális cégek termelésének és exportjának megindulását és erősödését tükrözi, és nemcsak az olasz, hanem más EU-s irányokra is jellemző. A magyar–olasz kereskedelemben az export-import olló ebben a termékcsoporthoz a legnagyobb a vizsgáltak közül. Bizonyítékot ugyan ez a kereskedelmi mozgás nem jelent, de lehetséges, hogy itt is a relokáció áll a folyamatok mögött.

Híradástechnikai, hangrögzítő és lejátszó készülékek
kereskedelme Magyarország és Olaszország között 1999–2008

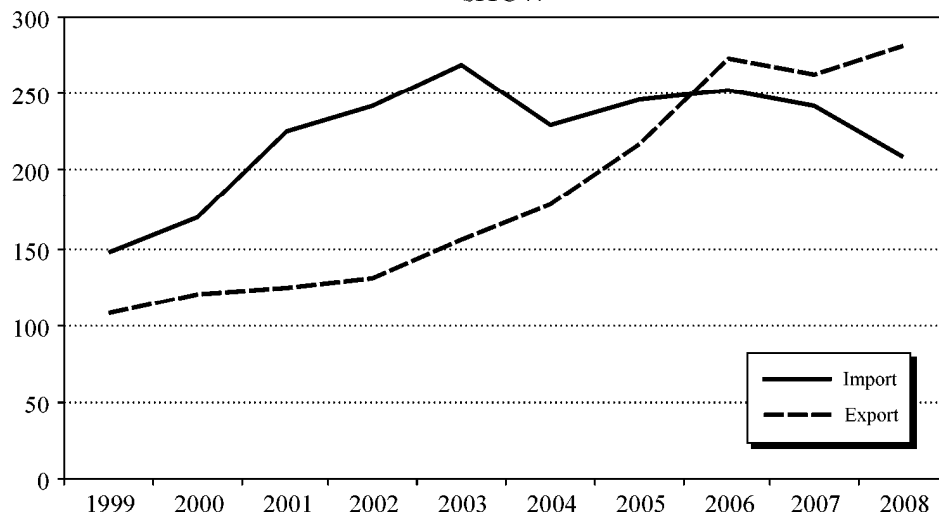
SITC 76



Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

Elektromos gépek, berendezések kereskedelme
Magyarország és Olaszország között 1999–2008

SITC 77



Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

Az elektromos gépek, berendezések esetében (lásd az 5. ábrát) a magyar export ismét dinamikusan nőtt, és 2006-tól haladta meg az importot. Az Olaszországból származó behozatal 2003 után már nem nőtt, hanem változatlan maradt, vagy csökkent. Itt is nyomon követhető valószínűleg a relokáció hatása.

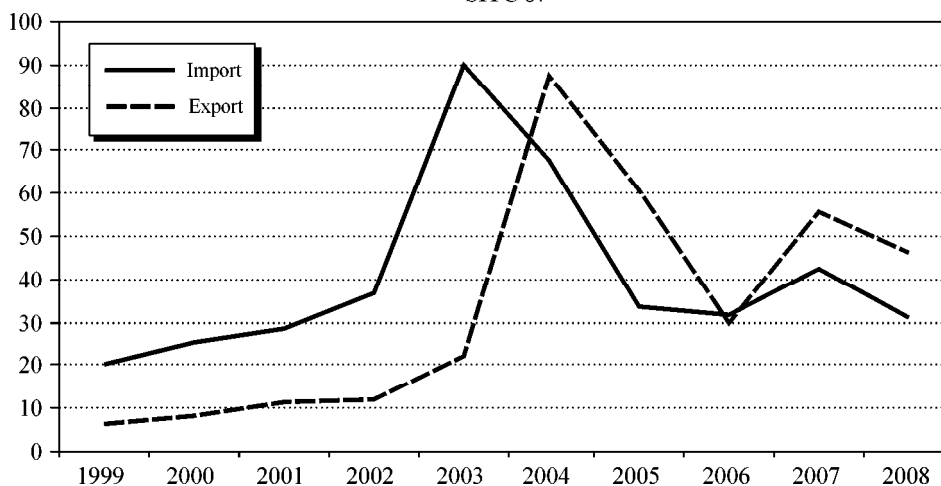
A professzionális és tudományos berendezések esetében szinte ugyanazt a görbét láthatjuk egy év fáziseltolódással (lásd a 6. ábrát). Ez arra utal, hogy a kivitel erősen importfüggő, hiszen ha az előző évben nagy az import, akkor az adott évben nagy az export és fordítva.

Összességében az elektronikai ipar külkereskedelmi változásai utalhatnak relokációs hatásra a magyar–olasz forgalomban, azonban – az ágazat hazai domináns exportőreit ismerve – itt harmadik országbeli gyártók termelésáthelyezései hathatnak a kétoldalú kereskedelemre.

6. ábra

Professzionális és tudományos berendezések, műszerek kereskedelme Magyarország és Olaszország között 1999–2008

SITC 87

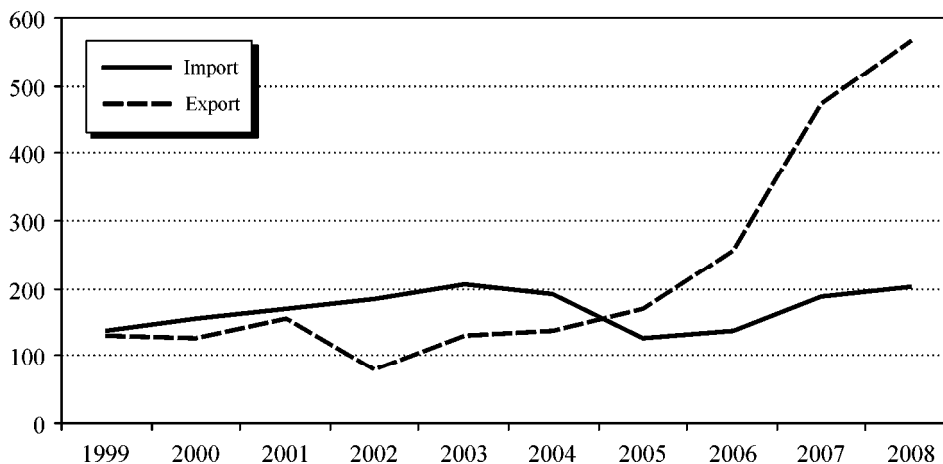


Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

A következő nagy csoport a járműveké. A közúti járműveknél (lásd a 7. ábrát) 2005-től a kivitelünk megugrik és erősen nő 2008-ig. A behozatalunk eközben csökken, illetve stagnál. Az egyéb szállítóeszközöknél (lásd a 8. ábrát) mind az export, mind az import jelentősen nő 2003 után. Így az első termékcsoporthoz képest, a másodiknál az adatok alapján ennek a lehetősége jóval kisebb.

**Közúti járművek kereskedelme
Magyarország és Olaszország között 1999–2008**

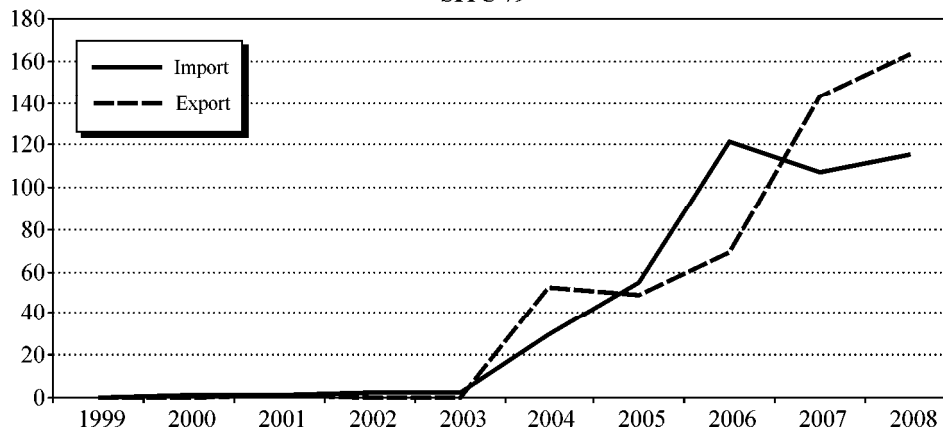
SITC 78



Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

**Egyéb szállítóeszközök kereskedelme
Magyarország és Olaszország között 1999–2008**

SITC 79



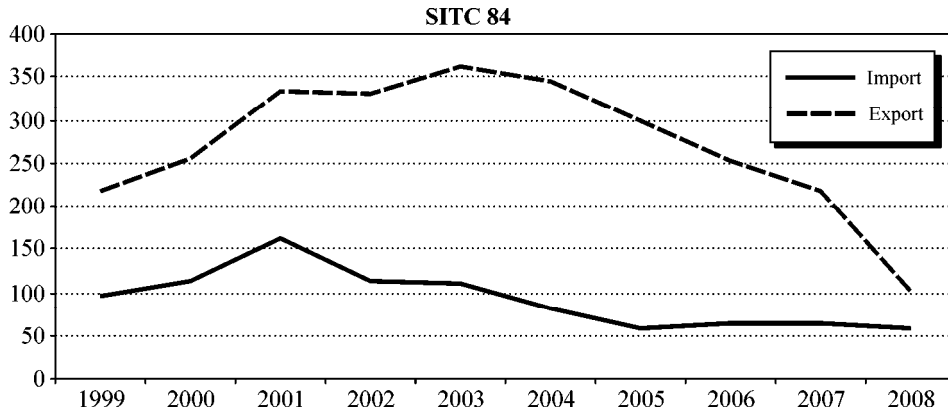
Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

Végezetül, a hagyományos olasz áruknál, a textil- és cipőipari termékeknél más kép látható, mint eddig (lásd a 9. és 10. ábrát). A magyar kivitel mind a ruházati termékek, mind a lábbelik esetében csökkent 2003, illetve 2001 óta, és ez a csökkenés jelentős. A kivitel mellett a behozatal is csökkent, vagyis a kereskedelem szintje

erősen megcsappant ebben a szektorban. Ezek az adatok arra engednek következtetni, hogy ebben az árucsoportban nem jelentős már a relokációs hatás a két ország közötti kereskedelemben. Lehetséges ugyanakkor, hogy olasz vállalatok más, nem olaszországi (és nem magyarországi) helyszínekre helyezték át a termelést, és onnan látják el a magyar piacot is termékeikkel.

9. ábra

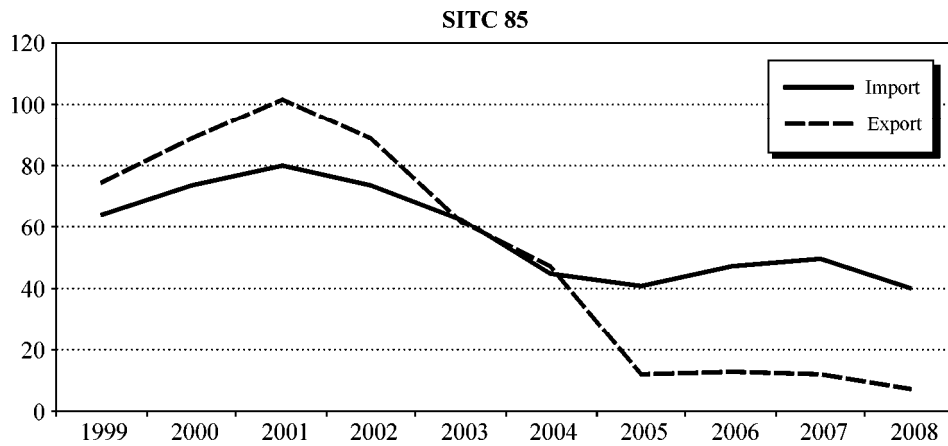
**Ruházati termékek kereskedelme
Magyarország és Olaszország között 1999–2008**



Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

10. ábra

**Cipők, lábbelik kereskedelme
Magyarország és Olaszország között 1999–2008**



Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján.

A külkereskedelmi adatok elemzése sem vitt sokkal közelebb célunkhoz. Azt látjuk, hogy a hagyományos olasz exporttermékek (textilruházat, cipő) esetében a magyar–olasz forgalomban nincs erőteljes nyoma a két ország közötti, vagy a más országból Magyarországra történő relokációnak és az olasz piac innen történő ellátásának. Az elektronikai ipar és a járműgyártás esetében nem ilyen egyértelmű a kép. Itt azonban – a hazai gyártókat és exportőröket ismerve – inkább harmadik országbeli vállalatok relokációi érinthetik a bilaterális külkereskedelmet. Mindenesetre a magyar–olasz külkereskedelem hazánk EU-csatlakozása utáni erőteljes átalakulása, az okok felderítése mindenképpen további kutatásokat indokol.

Magyar–olasz relokáció vállalati adatok alapján

A szakirodalomban többen javasolják, hogy mivel a külkereskedelmi és közvetlen külfölditőke-befektetésekre vonatkozó adatok csak nagyon korlátozottan használhatók a relokáció mértékének, irányának és jellegzetességeinek meghatározására, ezért a leghelyesebb a vállalati adatokkal dolgozni, vagy legalábbis a különféle elemzéseket vállalati vizsgálatokkal kiegészíteni. (Lásd például: *Kirkegaard*, 2005 vagy *Sturgeon et al.*, 2005.) Eddigi elemzésünk is alátámasztja ennek szükségességét. Itt egy vállalati adatbázis elemzésével fejezzük be az olasz–magyar viszonylatú relokáció vizsgálatát. Egy előző cikkben (*Hunya–Sass*, 2006) a Magyarországra irányuló és Magyarországról történő deklarált relokációkra vonatkozó adatbázisunkat különféle magyar gazdasági napi- és hetilapok hírei alapján állítottuk össze a 2003 júliusa és a 2005. szeptember 12-e közötti időszakra vonatkozóan. Ezt az adatbázist egészítettük ki most a 2003 júliusa és 2008 júliusa közötti időszakra. Az adatbázis a deklarált relokációkra vonatkozó adatokat tartalmazza. Az, hogy egy relokáció deklarált, azt jelenti, hogy vagy az újsághír egyértelműen jelzi, hogy erről van szó,¹³ vagyis a termelőkapacitást egyik országból egy másikba helyezik, vagy bővítik a kapacitásokat az egyik leányvállalatnál, míg egy másik országbeli leányvállalatnál leépítenek, vagy az egyik leányvállalatnál történő kapacitásbővítést egy másik leányvállalatnál a kapacitások szinten tartása kíséri.¹⁴ Ez a relokációs definíció megfelel a *Veugelers* [2005] által alkalmazottnak. A legtöbb relokációs esetben az elérhető információk a következők voltak: a bejelentés dátuma (illetve az újsághír megjelenése), a befektető vagy befektetést megszüntető vállalat neve és nemzetisége, a beruházás szektora, a magyarországi leányvállalat telephelye, a relokáció iránya (Magyarországra vagy Magyarországról), a tevékenység részletes leírása, amellyel a (létrehozandó) vállalat foglalkozik, a többi érintett külföldi telephely

¹³ A leginkább érintett EU-15 tagországok újságjaival ellentétben a magyar sajtóban gyakorta egyértelműsítik, hogy termelésáthelyezésről van-e szó, jórészt azért, mert míg ott negatív jelentést tartalmaz ez a szó, addig nálunk inkább semleges-pozitív.

¹⁴ Ez utóbbi esetben a legvitatottabb, hogy valóban relokációról van-e szó. Az itt vizsgált adatbázisban azonban mindössze három ilyen minimális munkaerő-piaci hatással járó eset van.

országa, munkaerő-piaci hatás (a várhatóan keletkező vagy megszűnő munkahelyek száma sok esetben elkülönítve az azonnali és a hosszabb távú hatást). Felmerülhet, hogy mennyire teljes ez az adatbázis, nem érvényesül-e egyfajta „kiválasztási elfogultság” (selection bias)? Valószínűsíthető, hogy vannak kimaradt esetek, azonban mivel igen kis létszámú változásokról is vannak hírek, ezek száma nem lehet nagy. Ezen felül az adatbázis arra jó, hogy a legfontosabb trendeket (országok, ágazatok, befektetők) megmutassa a relokációban. Ennél természetesen egy kérdőíves vállalati felmérés adatainak elemzése módszertanilag elfogadhatóbb lenne, de az erőforrások korlátozottsága mellett egy ilyen adatbázis összeállítására volt lehetőség.

Már előző elemzésünkben is látszik, hogy az olasz–magyar viszonylat nem tartozik a relokáció fő irányába. Vannak ugyan esetek, de ezek száma eltörpül a német vagy az osztrák területekről áttelepített kapacitások esetszáma mellett. Öt olyan esetet találtunk, amelyikben vagy a relokáció kapcsán Magyarországon beruházó (vagy kivonuló) cég olasz, vagy pedig ugyan nem olasz cégről van szó, de az olaszországi telephelyen történő kapacitáscsökkentés előzi meg a magyarországi terjeszkedést. Ezzel szemben az öt év alatt összesen 146 relokációs esetet találtunk. Az öt esetből kétszer helyezi át a termelést olasz multinacionális cég, az egyik Magyarországra (ruházati ipar), a másik Magyarországról Romániába (cipőipar). Az első 100 új munkahelyet teremtett Magyarországon, a második 175 elvesztését jelentette. Három esetben más országbeli (svéd, USA-beli és francia) multinacionális cég helyezi át olaszországi termelését Magyarországra, az érintett szektorok a fehéráru-, a lámpagyártás és az autóiipari alkatrészek gyártása. A kapacitásáthelyezések kapcsán rendre 600, 50 és 0 új munkahelyet teremtettek (az utolsó esetben csak a gépsort hozták Magyarországra, és a már meglévő üzem dolgozói működtetik azt is). Jórészt az Electroluxhoz kapcsolódó termelésáthelyezéssel Olaszországból „érkezett” relokáció kapcsán Magyarországra a harmadik legtöbb munkahely, ha azokat az eseteket vizsgáljuk, ahol egyértelműen kiderül, hogy honnan történt az áttelepítés. (Németország „vezet” magasan ezen a listán, a második helyezett pedig Franciaország, csaknem kétezer Magyarországra áttelepített munkahellyel.)

Ennél azonban nagyobb lehet természetesen az Olaszországból Magyarországra áttelepített munkahelyek száma. Több esetben ugyanis nem derül ki, hány munkahelyet telepítettek át, illetve sokszor nem sorolják fel, mely nyugat-európai országok érintettek. Ez különösen szembeötlő az üzleti szolgáltatások áttelepítésénél, ami gyakran jár együtt több telephely egybevonásával, koncentrációjával. Több ilyen eset is szerepel az adatbázisban, s vannak olyanok, ahol vállalati interjúkból kiderül, hogy nagy valószínűséggel érintett az olaszországi telephely is. Továbbá éppen az olasz viszonylatban – az olasz befektetők sajátosságai, átlagosan alacsonyabb méretük miatt – lehetnek felülreprezentáltak más országokhoz képest a kisebb projektek, amelyek nagyobb valószínűséggel maradnak ki az újsághírekből. Ennek ellenére összegzésképpen mindenképpen megismételhetjük azt az állítást, hogy – a várakozásokkal ellentétben – a magyar–olasz viszonylat a relokációk szempontjából másodlagos.

Összefoglalás

Az utóbbi évek jelentős fejleménye a relokáció felerősödése, amely folyamatban Magyarország eddig elsősorban a „fogadó” oldalon, Olaszország pedig a „küldő” oldalon vesz részt. Az utóbbi időkben a relokáció révén jelentős változások voltak hazánk külkereskedelmében, és a folyamat rányomta bélyegét a közvetlen külfölditőke-befektetések alakulására is. Elsősorban Magyarország EU-csatlakozása után a magyar–olasz gazdasági kapcsolatokat is jelentős változások jellemezték. Várakozásainkkal ellentétben a közvetlen külfölditőke-befektetések, a magyar–olasz külkereskedelem és vállalati adatbázisok vizsgálata nyomán a két ország közötti termelésáthelyezés viszonylag alacsony szintjét találtuk. Ez más relációkhoz képest a két ország egymás számára jelentett relatív gazdasági „fontosságát” is csökkentette. Nagyon kevés példát találtunk arra, hogy olasz cégek hoznák át Magyarországra kapacitásukat. Egy nagyobb ügylet alapján valószínűsítjük, hogy ennél jelentősebb mértékben érinti a kétoldalú kapcsolatokat az, amikor más nemzetiségű multinacionális vállalatok telepítik át addig Olaszországban végzett termelésüket Magyarországra. A módszertani problémák miatt csak áttételesen, a külkereskedelem és a közvetlen külfölditőke-befektetések alakulásán keresztül, illetve a néhány létező vállalati kérdőíves felmérés vagy adatbázis tapasztalatainak összegzésével tudtuk vizsgálni a kérdést. Így – bár igyekeztünk minden oldalról körüljárni a kétoldalú gazdasági kapcsolatokat – a relokációs hatások „alacsony voltának” mindössze a valószínűsítéséig jutottunk el. Az elemzés ugyanakkor felhívja a figyelmet arra, hogy az olasz gazdaságnak és vállalatoknak a globalizáció kihívásaira adott válasza más, mint angolszász, német vagy akár francia társaiknak. Az olasz vállalatok kevésbé és másként – egyelőre nem megítélhetően jobban vagy rosszabban, hiszen a sikeres olasz régiók változatlanul viszonylag jól teljesítenek – „használják” a relokáció kínálta lehetőségeket. Az eltérő válasz egyik fontos oka a kis- és közepes vállalati szektor és a vállalatok között kialakuló együttműködés (klaszterek, ipari körzetek) jelentősége lehet, amely a makroadatokban nehezen észrevehetővé teszi a kisebb méretű vállalatoknak tulajdonítható változásokat, történéseket.

Felhasznált irodalom

- Basile, R. – de Nardis, S. – Girardi, A.* [2006]: Le strategie di prezzo delle imprese esportatrici italiane. Rapporto ICE, 2005–6., Cap. 8.
- Basile, R. – de Nardis, S. – Girardi, A. – Pappalardo, C.* [2007]: Le politiche di prezzo degli esportatori italiani: un’analisi su dati di impresa. In: *Lanza, A. – Quintieri, B.* (a cura di): Eppur si muove: come cambia l’export italiano. Analisi Fondazione M. Mansi, Soveria Mannelli, Rubbettino, 161–188. o.
- Berselli, E.* [2009]: Made in Italy. Se il marchio di fabbrica é uno stile inconfondibile. *La Repubblica*, 5., május, 40. o.
- Becattini, G.* [1979]: Dal settore industriale al distretto industriale. *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 5, 1, 7–21. o.

- Borin, A. – Quintieri, B. [2007]: Prezzi più alti o qualità migliore? Le esportazioni italiani di calzature. In: Lanza, A. – Quintieri, B. (a cura di): Eppur si muove: come cambia l'export italiano. Analisi Fondazione M. Mansi, Soveria Mannelli, Rubbettino, 241–268. o.
- Brusco, S. [1982]: The Emilian Model: Productive Decentralisation and Social Integration. Cambridge Journal of Economics, 6, 2, 167–184. o.
- Bugamelli, M. [2007]: Prezzi delle esportazioni, qualità dei prodotti a caratteristiche di impresa: un'analisi su un campione di imprese italiane. In: Lanza, A. – Quintieri, B. (a cura di): Eppur si muove: come cambia l'export italiano. Analisi Fondazione M. Mansi, Soveria Mannelli, Rubbettino, 111–160. o.
- Bugamelli, M. – Tedeschi, R. [2005]: Le strategie di prezzo delle imprese esportatrici italiane. Temi di Discussione della Banca d'Italia, No. 563., Roma.
- Caves, R. E. [2007]: Multinational Enterprise and Economic Analysis. Third Edition. Cambridge University Press.
- Crestanello, P. – Dalla Libera, P. E. [2003]: La delocalizzazione produttiva all'estero nell'industria della moda: il caso di Vicenza. Economia e società regionale, 82., 2.
- Crestanello, P. – Tattara, G. [2005]: Connessioni e competenze nei processi di delocalizzazione delle industrie venete di abbigliamento calzature in Romania. Economia e società regionale, N. 90., 2., 63–99. o.
- Daveri, F. – Jona-Lasinio, C. [2007]: Off-shoring and productivity growth in the Italian manufacturing industries. Luiss Lab of European Economics, Working Document, No. 53., <http://www.luiss.it/ricerca/centri/lee/publications.html>
- Dunning, H. J. [1993]: Multinational Enterprises and the Global Economy. Addison Wesley.
- Durianová, M. [2005]: Entrepreneurs bet on Samorin. *The Slovak Spectator*, január 31. www.spectator.sk
- Egger, H. – Egger, P. [2003]: Outsourcing and skill-specific employment in a small economy: Austria and the fall of the Iron Curtain. *Oxford Economic Papers*, Vol. 55., 625–643. o.
- Egger, H. – Egger, P. [2005]: Labour market effects of outsourcing under industrial interdependence. *International Review of Economics and Finance*, Vol. 14. (3), 349–363. o.
- Falzon, A. M. – Grasseni, M. [2005]: Home Country Effects of Investing Abroad: Evidence From Quantile Regressions. CESPRI Working Paper, 170.
- Federico, S. [2006]: L'internazionalizzazione produttiva italiana ed i distretti industriali: un'analisi degli investimenti diretti all'estero. Temi di discussione del Servizio Studi, Banca d'Italia, No. 592., május, Róma.
- Gál, Z. – Sass, M. [2009]: Emerging new locations of business services: offshoring in Central and Eastern Europe. *Regions*; vol. 274, No. 1, 18–22. o.
- Geishecker, I. [2002]: Outsourcing and the Demand for Low skilled Labour in German Manufacturing. New Evidence. German Institute for Economic Research, Discussion Paper, No. 313., november, Berlin.
- Geishecker, I. [2005]: Does Outsourcing to Central and Eastern Europe really threaten manual workers' jobs in Germany? Mimeo.
- Geishecker, I. – Görg, H. – Munch, J. R. [2007]: Do Labour Market Institutions Matter? Micro-level Wage Effects of International Outsourcing in three European Countries. EPRU Working Paper Series, 03.
- Gianelle, C. [2005]: Il Veneto che produce all'estero: una ricerca empirica sulla delocalizzazione delle imprese di abbigliamento. *Economia e società regionale*, N. 90., 2., 37–62. o.
- Gianelle, C. – Tattara, G. [2007]: Producing abroad while making profits at home: Veneto footwear and clothing industry. Working Papers, Department of Economics, Ca' Foscari University of Venice, No. 35/WP/2007.
- Van Gorp, D. – Jagersma, P. K. – Ike'e, M. [2006]: Offshoring in the service sector. A European perspective. NRG Working Paper Series, No. 06-06. Nyenrode Business Universiteit, Nyenrode Research Group.
- Hamar J. [2005]: Üzleti szolgáltatások Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, november, 881–910. o.
- Hansen, M. W. – Schaumburg-Müller, H. – Potter, E. [2007]: Outsourcing for development. CBDS Working Paper Series, Working Paper, No. 4., október.
- Hunya, G. – Sass, M. [2005]: Coming and Going: Gains and Losses from Relocations Effecting Hungary. WIIW Research Reports No. 323. November 2005. WIIW, Vienna.

- Hunya G. – Sass M. [2006]: Nyer-e Magyarország a termelésátelyezéssel? *Külgazdaság*, L. évf., 2. sz., 33–53. o.
- Jensen, P. D. O. – Kirkegaard, J. F. – Laugesen, N. S. [2006]: Offshoring in Europe – Evidence of a Two-Way Street from Denmark. Institute for International Economics, Working Paper Series, WP 06-3, június.
- Kirkegaard, J. F. [2005]: Outsourcing and Offshoring: Pushing the European Model Over the Hill, Rather Than Off the Cliff! Institute for International Studies, Working Paper, WP05-1, Washington.
- KSH [2005]: A külföldi működő tőke Magyarországon 2002–2003. Budapest.
- Lanza, A. – Quintieri, B. [2007]: Quote di mercato e qualità delle esportazioni italiane: il quadro generale. In: Lanza, A. – Quintieri, B. (a cura di): Eppur si muove: come cambia l'export italiano. Analisi Fondazione M. Mansi, Soveria Mannelli, Rubbettino, 11–33. o.
- Marin, D. [2004]: A Nation of Poets and Thinkers – Less so with Eastern Enlargement? Austria and Germany. CEPR Discussion Papers, No. 4358.
- Marin, D. [2005]: A New International Division of Labour in Europe: Outsourcing and Offshoring to Eastern Europe. Paper prepared for the Papers and Proceedings of the European Economic Association Congress, Amsterdam, augusztus.
- Mariotti, S. – Mutinelli, M. [2005a]: Non solo Cina. Le imprese italiane sullo scacchiere globale. Nomisma–Hoepli, Bologna e Milano.
- Mariotti, S. – Mutinelli, M. [2005b]: Italia Multinazionale 2004. Rubettino Editore, Soveria Mannelli.
- Navaretti, G. B. – Venables, A. J. et al. [2004]: Multinational Firms in the World Economy. Princeton University Press. Princeton, New Jersey.
- Piscitello, L. [1999]: Territorio e processi di internalizzazione. In: Cominotti, R. – Mariotti, S. – Mutinelli, M. (eds.): Italia Multinazionale 1998. Róma, CNEL.
- Sass M. [2008]: Szolgáltatások relokációja – európai folyamatok. *Európai Tükör*, XIII. évf. 7–8. sz., 85–100. o. http://www.kulugyminiszterium.hu/NR/rdonlyres/BAA22101-ABDC-4FC4-912A-4857605B165C/0/et_7_8.pdf
- Schiattarella, R. [1999]: La delocalizzazione internazionale: problemi di definizione e di misurazione. Un'analisi per il settore del 'Mil'. *Economia e Politica Industriale*, XXVI (103), 207–239. o.
- Schöller, D. [2007]: Service Offshoring and the Demand for Less-Skilled Labour: Evidence from Germany. Hohenheimer Diskussionsbeiträge, Nr. 287/2007. Universität Hohenheim.
- Soukup, J. – Majocchi, A. [2004]: Italian direct investment in the Czech Republic: the results of a fields analysis. 2004/33. Università dell'Insubria, Facoltà di Economia. <http://eco.uninsubria.it>
- Sturgeon, T. J. – Levy, F. – Brown, C. – Jensen, J. B. – Weil, D. [2006]: Why Can't We Measure the Economic Effects of Services Offshoring: The Data Gaps and How to Fill Them. Services Offshoring Working Group Final Report. Industrial Performance Center, Massachusetts Institute of Technology. web.mit.edu/ipc/publications/papers.html
- Torrini, R. [2005]: Quota dei profitti e redditività del capitale a Italia: un tentativo di interpretazione. *Politica economica*, 21., 1., 7–41. o.
- UNCTAD [2008]: World Investment Report. Transnational Corporations and The Infrastructure Challenge. Geneva.
- Veugelers H. [2005]: Delocalisation: a challenge for the EU economy? Presentation held at the conference organised by IFRI and ECOSOC, Brussels, 17th of June.