

A magyarországi közvetlen külföldi működőtőke-beruházások exportenklávé jellege

MÉSZÁROS ÁDÁM

A cikkben arra keressük a választ, hogy a magyarországi közvetlen működőtőke-beruházások mennyire integrálódtak a magyar gazdaságba, mennyire jelentősek a kapcsolataik a hazai gazdaság szereplőivel. A működőtőke-beruházások befogadó országra gyakorolt pozitív hatásait erősen mérsékelheti, ha ezek a vállalatok szigetszerűen működnek. Az enklávé jelleggel működő külföldi vállalatok előre- és hátrafelé irányuló kapcsolódási hatásai minimálisak. Megmutatjuk, hogy a működőtőke-áramlás elméletei csak részben, illetve közvetve magyarázzák a külföldi tulajdonú vállalatok exportenklávészerű működését. A külföldi vállalatok exportenklávé jellegét néhány különösen fontos kapcsolódási pont vizsgálatával, több, sokszor egymásnak ellentmondó kutatás eredményének fényében elemezzük. Megvizsgáljuk, hogy az enklávé jelleget mennyire befolyásolja a beáramlás módja, a betelepülő vállalat jogi státusza, a vállalat ágazati, szektorális besorolása, valamint a beruházások motivációja. A vállalatok exportorientációja és importigényessége is jelezheti a beruházások exportenklávé jellegét. Olyan jelentős kapcsolódási pontokat vizsgálunk, mint beszállítói kapcsolatok, K+F-együttműködések, stratégiai szövetségek.

Az enklávé jelleg

Az enklávészektorokra Myrdal szerint a kifelé kapcsolódás, a külföldi tulajdonlás révén a profit külföldre szivattyúzása a jellemző, a külföldi cégek nem támasztanak fizetőképes keresletet a gazdaság többi szektorában (Myrdal, 1956). Singer a külföldi működőtőke-beruházásokat a gyengén fejlett országoknak csupán fizikai és földrajzi értelemben tartja részeinek, ezek a vállalatok gazdaságilag valójában a beruházó országok kihelyezett egységei. (Singer–Ansani, 1992).

Magyarország esetében exportenklávé alatt a gazdaság olyan szegmenseit, vállalatait értjük, amelyek a gazdaság többi részétől elkülönülnek, kapcsolódási hatásaik gyengék. Az exportenklávé értelmezésünkben tehát egyrészt szigetszerűséget, másrészt aránytalanul nagy import- és exportorientációt takar.

A vállalatok exportenklávé jellegének definíciójához szorosan kötődik a gazdasági dualitás, a duális gazdaság problémaköre. Amennyiben a gazdaság szektorai közötti fejlettségbeli különbségek élesek, vagyis létezik egy tőkeerős, modern, fejlett technológiájú szegmens és a gazdaság másik része tőkehiányos, hagyományos, munkaintenzívebb termelési módszereket alkalmaz, duális gazdaságról beszélhetünk (Krugman–Obstfeld, 1996). A dualitás és az enklávé pedig egymást feltételezi és erősíti.

Az enklávé jelleg elméleti magyarázatai

Feltehető a kérdés, hogy a működőtőke-befektetések elméletei mennyire magyarázhatják az enklávé jelleget. E helyütt csupán néhány ismertebb elméletet vizsgálva vonunk le az enklávé jelleg okaira rávilágító következtetést.

A kereskedelemhelyettesítő beruházások esetében a piacok elérése, a külkereskedelmi korlátok megkerülése a fő motiváló tényező, így az export csökken. A kereskedelemteremtő tőke kivitel eredménye a befogadó ország megnövekedett exportja: a külföldi vállalat külpiacon termel (Dunning, 1993). Az utóbbi esetben nagyobb az esély az exportenklávészerű működésre, mint egy, a befogadó ország piacára termelő kereskedelemhelyettesítő

beruházásnál, ahol a termék a hazai piacon realizálódik, és közvetett módon hatást gyakorolhat a gazdaság fejlődésére (Hamar, 1993).

Ozawa szerint a kezdeti működőtőke-befektetések a termelési tényezők kihasználására irányulnak, majd a befogadó ország gazdasági fejlődésével, a tőke felhalmozódásával, a kereslet megnövekedésével a piackereső jelleg kezd dominálni (Oszlay, 1999). Amennyiben elfogadjuk az előző gondolatmenetet, a gazdasági fejlődéssel párhuzamosan a külkereskedelem-helyettesítő beruházások esetében az exportenklávé jelleg gyengül. Dunning közismert OLI paradigmája (Dunning, 1993), amely három csoportba sorolja a befektetés révén megszerezhető előnyöket (tulajdonspecifikus, elhelyezkedési és internalizációs előnyök), véleményünk szerint kimondja azt, hogy a külföldi cég mindig is rendelkezni fog olyan előnyökkel, amelyeket nem oszt meg a hazai cégekkel. Legyenek azok bármilyen kicsik is, a vállalatnak elemi érdeke fűződik ezek megtartásához. Az internalizáció, a meg nem osztott előnyök véleményünk szerint arra figyelmeztetnek: az enklávé jelleg teljes eltűnése lehetetlen.

A vernoni termékéletciklus-elmélet értelmében az egyes termékélet-ciklusok erőforrásigényei rámutatnak arra, mennyire lehet meg az a technológiai potenciál, amely szétterjedhetne a befogadó ország gazdaságában (Vernon, 1993). Példának felhozhatnánk a standardizált termelés kihelyezését: ebben az esetben a helyi K+F intézetek nem kapnak megrendelést, a beszállítókkal közös fejlesztés teljesen eltűnhet, nincs szükség stratégiai szövetségek kialakítására, a standardizált terméket gyártó vállalat csak olyan beszállítót igényel, amelynek terméke maga is alacsony technológiai színvonalat képvisel, vagyis az enklávé „minőségi” feloldása válik lehetetlenné. Az olcsó munkaerő és az alacsony technológiai szintet képviselő beszállító mint input szerény kapcsolódási pont.

Az enklávészerűség dimenziói Magyarországon

A magyarországi külföldi működőtőke állományának nagysága

A továbbiakban néhány különösen fontos kapcsolódási pontot vizsgálunk az enklávé jelleg szempontjából.

2001-ben a magyarországi működőtőke-beruházások állománya a GDP 38,2 százalékát tette ki (UNCTAD, 2003). 2002 végéig hazánkba 23,4 milliárd euró részvénytőke formájú beruházás érkezett, a tulajdonosi hitelek állománya 6,2 milliárd euró volt (MNB, 2003). Bár az utóbbi években a beáramlás mértéke mérséklődik, és számos külföldi tulajdonban lévő vállalat telepítette át tevékenységét, a külföldi tőke jelentős súlyát nem vitathatjuk.

Felmerül a kérdés, integrálhat-e egy viszonylag kis gazdaság ilyen nagy mennyiségű működőtőkét, képes-e például megfelelő kapacitású beszállítókat nyújtani. Ez is bizonyítja, hogy mekkora jelentőségű kérdésről van szó, mekkora lehetőség a magyar gazdaság szereplői számára a minél szorosabb kapcsolat és együttműködés.

A beáramlás módja és a betelepülő vállalat jogi státusza

Az exportenklávé jelleget a beáramlás módja és a betelepülő vállalat jogi státusza nagyban befolyásolja. Az egyes kapcsolódási pontok vizsgálatánál látható lesz, hogy a zöldmezős beruházással létrejött vállalatok alapvetően másként viselkednek, mint a privatizált cégek.

Az ipari vámszabad területek vám-, deviza- és külkereskedelmi szabályozások szempontjából külföldinek minősülő elkülönített vámterületi részek, amelyek importja mentesül a vám- és forgalmi adó megfizetése alól. Az importból exportra termelő vállalatok számára tehát kézenfekvő a beruházásnak ez a fajtája.

A vámszabad területi beruházás az export- és importorientáció miatt, per definitionem inkább exportenklávé jellegűnek tekinthető, mint a működőtőke-beruházás más típusai, azonban ennek a viszonylagosságnak a mértéke döntő jelentőségű; arról nem is beszélve, hogy ezek a cégek, hatalmas méretüknél, nagy gazdasági súlyuknál fogva, még relatíve szerényebb hazai kapcsolódás esetén is nagy hatást gyakorolhatnak a gazdaságra.

Külkereskedelmi orientáció

A nagyfokú vállalati importigényesség, illetve exportorientáció az exportenklávé jelleget nagyban erősítő tényező. Meg kell tehát vizsgálni a külföldi tulajdonú vállalatok export- és importkapcsolatait, szerepüket hazánk külkereskedelmében.

Az 50 százaléknál nagyobb külföldi tulajdoni hányadú vállalatok mind az exportból, mind az importból 70 százalék körüli hányadot tudhattak magukénak 2000-ben (Kárpáti, 2003), a részben vagy egészben külföldit tulajdonú cégek részesedése 77,3 illetve 74,8 százalék (Hamar, 2003). Az a tény, hogy a teljes magyar import 40 százaléka közvetlenül, további 27,8 százaléka közvetetten exportcélokat szolgál, szintén utal a gazdaság egyes részeinek kifelé kapcsolódására, mind az input, mind az output oldalon (GM, 2002).

Feltehető ugyanakkor a kérdés, melyek azok a külföldi tulajdonú vállalatok, amelyekre ez a nagyfokú külkereskedelmi orientáció a jellemző. 2003 első hat hónapjában a vámszabad-területi vállalatok az import 29 százalékát és az export 46,3 százalékát adták (KSH [2003] alapján saját számítás).

A vámszabad-területi cégek külkereskedelmi orientációja bizonyítottan tűnik. (A vámszabad területi cégek, kevés kivételtől eltekintve teljesen, illetve kisebb mértékben részben külföldi tulajdonúak [Hamar–Nagy, 2001]). 2002-ben exportunk 39 százalékát tíz nagyvállalat adta, közülük hat vámszabad-területi. A tíz legnagyobb exportőr vállalat közül nyolc olyan van, amely a tíz legnagyobb importőr között is ott van (GKM, 2003). „Importunk legnagyobb sajátossága, hogy jelentős hányada a multinacionális cégek hazánkban működő leányvállalatainak nemzetközileg integrált termelésében való aktív részvételt szolgálja. Alkatrészek, komponensek áramlanak be további feldolgozás céljából, majd más országokban működő leányvállalatokhoz, gyűjtőraktárakba kerülnek” (GKM, 2003, 16. o.). A multinacionális, elsősorban a vámszabad-területi vállalatok esetében az exportenklávészerűség hipotézisét nem vethetjük el. Azonban csupán a multinacionális és a vámszabad-területi vállalatok jellemzőiből a külföldi vállalatok egészére érvényes megállapítást tenni nem lehet.

Az általunk vizsgált külföldi cégek 53 százalékos exportarányal rendelkeztek, forgalmuk 28 százalékát anyavállalataikkal bonyolították. A magasabb technológiai intenzitás nagyobb exportorientációt is jelent: a technológia kérdését részletesen elemezni fogjuk. Talán meglepő, hogy a leginkább exportorientáltak az 50 főnél kevesebb munkavállalót foglalkoztató kisebb vállalatok. A 200 főnél több embert foglalkoztató nagyvállalatok eladásainak egynegyedét anyavállalatukkal folytatott forgalmuk teszi ki, hasonló súlyú más külföldi vállalatokkal folytatott kereskedelmük is (Hamar, 2003). A nagyvállalatok exportorientációja nem tér el lényegesen a többi külföldi tulajdonú vállalatétól, a nagyvállalatok kizárólagos exportorientációjának néhány multinacionális vállalat adatai alapján kialakított képe azonban semmiképp nem igaz, bár az export minden vállalatcsoport esetében döntő szerepet játszik.

Ágazati – szektorális jelleg

A külföldi működőtőke-beruházások lehetséges modernizációs kapacitása szempontjából fontos kérdés, hogy beáramlik-e az a technika-technológia, fejlesztő kapacitás, tőkeerő, amely fejlettebb a Magyarországinál, tehát megvan-e egyáltalán a lehetőség arra, hogy –

amennyiben nem enklávéként működik – húzóerőt gyakoroljon a magyar gazdaságra. Ennek az ágazati – szektorális bontás egyfajta indikátora lehet, de semmiképpen nem több: pontos képet ezekről a kérdésekről csak adott vállalati elemzések során kaphatnánk.

Az igényesebb, magasabb feldolgozottsági fokú termékeket előállító, képzett munkaerőt foglalkoztató iparágakban, mint például a vegyiparban és gépiparban, a külföldi befektetők súlya jelentős (Hamar-Nagy, 2001). Ezek azok az ágazatok, ahol az enklávé kérdéskörének különös jelentősége van. Általában ezek a fejlettebb, elzárt tevékenységre hajlamos feldolgozóipari szegmensek, véleményünk szerint például a magas beszállítói követelmények (külföldi beszállítót alkalmaz), a stratégiai jelentőségű K+F (az anyavállalat végzi a kutatásokat), a globális-regionális stratégiába és ellátási láncba illeszkedő, méretgazdaságosságra épülő hatalmas gyártóközpontok miatt. A kevésbé szofisztikált terméket előállító iparágak esetén a feldolgozottsági fok mértéke önmagában nem utalhat enklávéra, egy alacsony feldolgozottságú terméket gyártó üzem éppen úgy támaszkodhat például olcsó külföldi importra, és lehet enklávé jellegű; a kis beruházást igénylő iparág sem biztos, hogy jobban integrálódik a befogadó ország gazdaságába, legfeljebb nem üt el tőle annyira. Itt elsősorban a munkaintenzív termelés olcsó munkaerőt, mint egyetlen termelési tényezőt kihasználó módszere a veszélyes, hiszen amennyiben ez az egyetlen motivációja a működőtőkének, ez szintén vezethet enklávéra, és ráadásul itt még modern termelésről sem beszélhetünk.

A feldolgozóipar bármely szektora esetén megvan az elvi lehetőség enklávé kialakulására. Nincs tehát egyértelmű kapcsolat az ágazati besorolás és az integráltság foka között. (Sőt, az ágazati – szektorális hovatartozás sem jelent feltétlenül technológiai meghatározottságot.) A feldolgozóipar modernebb szektorának nagyobb az esélye a gazdasági dualitás kialakítására, amennyiben a gazdaság többi szektora ettől lényegesen eltér, nem tudja felvenni a versenyt, nem tud alkalmazkodni. Mindez tehát az enklávéjellegét erősítheti.

A működőtőke-beruházások exportenklávé-jellegét cáfolhatja az, hogy a beruházások nagy része (2002-ig 57,6 százaléka) a terciér szektorokban valósult meg, hiszen ezen ágazatokban, a szolgáltatások hagyományos értelmezése szerint, az exportenklávé jelleg nem érvényesülhet. Bár mindez, az újabb típusú szolgáltatások megjelenésével, illetve az információs technológia fejlődésével már nem feltétlenül állítható, a további elemzésekben a feldolgozóiparra koncentrálnunk.

A beruházók motivációi

Két kutatás (Árva, 1997, Némethné, 2000) eredményeit felhasználva elemezzük, hogy a külföldi befektetők motivációi mennyire magyarázhatják az enklávészerű termelést.

A magyarországi működőtőke-beruházás indítékait vizsgálva a legfontosabb beruházást-motiváló tényező a magyar piacra való bejutás volt. Ez már önmagában ellentmond az exportenklávé jellegnek, legalábbis ami az exportorientációt jelenti; nem mond ugyanakkor semmit a termelés enklávé jellegéről. A második legfontosabb tényező, a környező kelet-európai piacokra való bejutás az exportorientációt támasztja alá, bár ezek alapján szintén nem tudunk többet mondani az enklávészerűségről. A piacrajutás elsődleges szerepének ellentmond az a tény, hogy a befektetők nem tekintették túlzottan protekcionistaának – már ekkor sem – a magyar piacot, vagyis a piacrajutást külkereskedelem révén is megoldhatták volna. (Árva, 1997). Ez a paradoxon arra utal, hogy a másodlagos motivációknak döntő szerepük van.

A termelési tényezők közül a munkaerő alacsony ára szerepel a nagy hatásúnak értékelt tényezők között, ugyanakkor a minőségi munkaerő jelentőségét a beruházók csekélynek ítélték. Önmagában a munkaerő mint termelési tényező alacsony ára nem indokolná az enklávészerűséget a munkaerő szempontjából, csak a minőségi munkaerő meglétének

marginális hangsúlya az, ami az előző tényezővel együtt erre a következtetésre vezet. Nem állítjuk, hogy a minőségi munkaerő fontossága az enklávészerűség hipotézisét automatikusan cáfolná; a tudásáramlás ebben az esetben is történhetne „házon belül”, a gazdaság egészére, legalábbis egyelőre, csekély hatást gyakorolva – ugyanakkor az már egy következő lépcső lenne. A tanulmány (Árva, 1997) állítása szerint a külföldi befektetők elismerik a magyar munkaerő képzettségét, mégsem tekintik elsődlegesnek döntéseiknél. A magyar munkaerőt partnernek tekintő vállalatok erőteljesebb jelenléte ebből a szempontból pozitívan hatna; amire ma már számos példát is találunk. Az infrastruktúrával kapcsolatban a beruházók kritikusak voltak, s fontosságát csekélynek ítélték. Az infrastruktúra használata, amennyiben az jó minőségű, olyan helyi értéknövelő tényező lehet, amely az enklávé jellegét gyengítheti. Nem állítom, hogy ha egy vállalat a tágabban értelmezett infrastruktúrát csak és kizárólag használja, tehát például nem járul hozzá használati díj fejében, vagy nem fejleszti, az pozitív hatású lenne. Véleményem szerint egy olyan vállalat, amely komolyan akar integrálódni a gazdaságba, az infrastruktúrát (is) szolgáltató hazai vállalatokkal együttműködésre törekszik, számos ponton kapcsolódik a hazai infrastruktúrához, mindenképpen fontosnak tartja ezt a dimenziót. Tudjuk, számos külföldi vállalat hozzájárult az ipari parkok fejlesztéséhez és beruházásaihoz, ennek jelentőségét véleményem szerint nem lehet túlbecsülni; a gazdaságra átgyűrűző hatásról itt nem beszélhetünk, legfeljebb az adott ipari parkba települt beszállító előnyösebb helyzetéről.

Egy másik felmérés, amely a magyarországi multinacionális vállalatokat vizsgálta, szintén arra kereste a választ, hogy milyen elképzelésekkel és várakozásokkal, milyen megfontolások alapján létesítettek ezek a vállalatok hazánkban leányvállalatot (Némethné, 2000). Az eredmények azt mutatják, hogy a beruházások kifejezetten exportorientált céllal létesültek. A cégek mintegy negyedének volt célja az itteni termeléssel a hazai piac ellátása. Körülbelül ugyanekkora súllyal szerepelt az indítékok között a világgpiacra termelés. A közép-kelet-európai piacok ellátása itteni termelőbázisról (az esetek 10 százalékában), illetve értékesítő-kiszolgáló bázis létrehozása szintén e piacoknak a világ más részein gyártott termékekkel való ellátása céljából (az esetek egyharmada) fő motivációnak tekinthető. Vagyis az erős exportorientáció mellett a multinacionális cégek ellátási-termelési hálózatába való integráltság hipotézise megerősödött.

Különösen az előző kutatás (Árva, 1997) fényében elgondolkoztató eredmény, hogy a szakképzett munkaerő rendelkezésre állása volt az egyik legfontosabb szempont a telephely választásánál. Ez a tény, kiegészülve azzal, hogy a szakképzett munkaerő költségének is viszonylag nagy fontosságot tulajdonítva kedvezőnek ítélték a minőségi munka bérszínvonalát, valamint azzal, hogy a szakképzetlen munkaerő költségét kevésbé ítélték fontosnak (nagyságát nagyjából hasonlóan értékelték), az előzőektől eltérő következtetésre vezet. Ez azzal a ténnyel együtt, hogy a magyarországi szakképzett munkaerő költsége – ezen felmérés adatai szerint – az anyaországbeliek 33 százaléka (az ipari vállalatok esetében csak 25 százaléka), utal arra, hogy a beruházók elsősorban szakképzett munkaerőt szerettek volna, még hozzá olcsón. Ebben az esetben érvényesülhetnek a tudásáramlásnak a szükséges (de nem elégséges) feltételei; a betanítás során felhalmozott tudás, a dolgozók modern szakismeretének egy része előbb vagy utóbb, spillover révén át fog gyűrűzni a gazdaság más szegmenseire is.

A másik olyan eredménye a felmérésnek, amely részben ellentmond az előző kutatás megállapításainak, az infrastruktúra kérdése. Mind a telekommunikációs, mind a közlekedési infrastruktúrát az átlagosnál fontosabbnak értékelték. Ez a fent kifejtett okok miatt valamivel nagyobb beágyazottságot sejtet.

A külföldi tulajdonú és a hazai vállalatok közti legmagasabb szintű együttműködést jelentenék a két csoport vállalatai között létrejövő stratégiai szövetségek.

Azoknál a vállalatoknál, amelyek a privatizáció eredményeképpen külföldi tulajdonba kerültek, a kezdeti átszervezés a korábbi stratégiai jellegű kapcsolatok hirtelen összeszűkülésével járt együtt. Később ezek a kapcsolatok fokozatosan helyreálltak, stabilizálódtak. A külföldi beruházó a privatizáció során jelentős előre- és hátranyúló kapcsolati hálót is vásárolt, amelynek – a kezdeti, felülvizsgálati perióduson túl – a regenerálása és újbóli erősítése állt érdekében (Szanyi, 2001).

A külföldi zöldmezős befektetők ezzel szemben egy vagy néhány helyi versenyelőny kedvéért ruháztak be, alig történt erőfeszítés arra, hogy komolyabb irányba mutató helyi vertikális kapcsolatokat építsenek ki. Ezt támasztja alá, hogy míg privatizált vállalatoknál a valamiféle szövetséget fenntartók aránya a mintában 63 százalék volt, addig az újonnan alapított vállalatoknál ez csak 33 százalék. A külföldi tulajdonú cégeknek csak 19 százaléka kötött stratégiai szövetséget. Ez – a privatizált külföldi tulajdonú vállalatok magas hajlandóságával összevetve – a zöldmezős beruházók elzárkózására utal. Jellemző, hogy a vevőkkel kötött értékesítési és marketing együttműködések dominálnak, hátrébb szorultak a beszállítókkal kötött ilyen irányú szövetségek (Szanyi, 2001).

Vannak már példák arra, hogy a magyar cégek önmaguk kerestek tőkeerős multinacionális partnert, s sikerült olyan egyenrangú szövetségeket létrehozniuk, amelyek valóban integrálják a magyar vállalatokat – még ha egyelőre igen kis részüket is – a nemzetközi gazdasági vérkeringés hálójába (Nagyberivői-Boér, 1999). E szövetségek példáit azonban ne becsljük túl, a néhány kiugró vállalat pozitív és előremutató eset, a magyar vállalatoknak csupán töredéke köt stratégiai szövetséget külföldi vállalatokkal.

Mindennek oka lehet a külföldi anyavállalat és a leányvállalat közti viszony is: a stratégiai menedzsment az egyik olyan területe a vállalati irányításnak, ahol a legnagyobb az anyavállalat befolyása a cég működésére (Hamar, 2003).

A beszállítók

A beszállítók problémája különösképpen a magyarországi külföldi vállalatok nagyfokú exportorientációjának és importigényességének tükrében merül fel.

Az általunk vizsgált cégek inputjuk 46 százalékát szerzik be hazai partnerektől, mintegy egyharmadnyi a más külföldi tulajdonú vállalatoktól vásárolt inputok aránya. Az anyavállalat részesedése átlagosan csupán 18 százalék. A külföldi partnerek szerepe a legfejlettebb technológiájú ágazatokban a legnagyobb (54 százalék), itt találjuk a legalacsonyabb hazai beszállítói arányt (26 százalék). A hazai beszállítók aránya a legkisebb technológiai szintet képviselő iparágakban a legnagyobb (51 százalék), igaz azonban, hogy ebben a csoportban a legnagyobb az anyacég részesedése is (26 százalék) (Hamar 2003).

A hazánkba települt multinacionális cégeknél 1998-ban a magyarországi telephelyű vállalatok beszállítói részesedése 21 százalék volt. Az arány megítélésakor azonban figyelembe kell venni, hogy magyarországi telephelyű cégekről van szó, s ez a csoport nem csak a hazai tulajdonúakat, hanem a hazánkban működő külföldieket is magában foglalja (Farkas, 2000). A multinacionális vállalatok stratégiáját ismerve, vagyis tudva azt, hogy ezek a nagyvállalatok előbb-utóbb „hozzák magukkal” saját külföldi beszállítóikat is, ez az arány nagyon kevésnek tűnik, s erősen alátámasztja az enklávéjellel hipotézisét. Azonban a külföldi beszállítóknak a beszállítóiról már kevesebb szó esik, s itt minden bizonnyal magasabb magyar beszállítói arányt feltételezhetünk. Ha ez így van, az enklávéjellel áttételesen gyengülni látszik. Az első számú beszállítók és a beszállítók beszállítói közt azonban igen nagy a különbség, ez utóbbi korántsem jelent olyan előnyös pozíciót, a hátrafelé irányuló vertikális kapcsolatok sokkal gyengébbek. A beszállítók beszállítóinak jelentőségét azonban nem szabad lebecsülni: a

Smart Hungary a nagyvállalatok mellett a közepes méretű külföldi vállalatok, vagyis a beszállítók beszállítóira helyezi a hangsúlyt, hiszen ezek a vállalatok nagyobb mértékben integrálódnak a magyar gazdaságba (GKM, 2003).

Az utóbbi években lassan bővülni kezdett a külföldi vállalatok és a magyar kis- és középvállalatok kapcsolata. Ugyanez jellemző a közepes méretű, innovatív vállalkozásokra is. 1997-től érezhetően nőtt a hazai beszállítók aránya, de ez mennyiségi növekedés: elsősorban az egyszerűbb tömegtermékek esetében növekszik a hazai beszállítás aránya, míg az összetett feldolgozóipari termékeknél ez a folyamat jóval lassúbb (Farkas, 2000). Ezek alapján nem állíthatjuk teljes bizonyossággal, hogy az enklávé jelleg csupán olyan területeken halványodik, ahol abból a magyar vállalatoknak jóval kisebb innovációs és anyagi haszna van, ahol kevesebb hozzáadott értéket várnak el tőlük, pontos képet csupán konkrét vállalatokat elemezve kaphatunk. Amennyiben beigazolódna, hogy beszállítók beszállítóiként, illetve alacsony feldolgozottságú termékek gyártóiként működnek közre a magyar vállalatok, az enklávéjelleg meglehetősen felemás feloldásáról adhatnánk számot.

A technológia kérdése beszállítói szinten merül fel leginkább. Az alacsony technológiai szintű beszállításnak ellentmond, hogy egy másik kutatás (Mosoniné, 1997) szerint az elektrotechnika, híradástechnika, gépipar területén a legjellegzetesebb magyar beszállítói termékek a saját fejlesztésű alkatrészek, részegységek. Az elektronikai iparban és a távközlésben magas hozzáadott értékű, saját fejlesztésű termékeket szállítanak be hazai vállalatok.

A világgazdaságban az autóipar, az elektronika, az élelmiszeripar és a vegyipar az, amely leginkább képes és tud a hazai beszállítókra építeni (Antalóczy–Sass, 2000). Magyarországon azonban csak az élelmiszeriparban és a vegyiparban érvényesül ez a tendencia, míg a másik két ágazatra ez nem jellemző (Antalóczy–Sass, 2000). Ugyanakkor a járműipar és az elektronikai ipar egyes szegmensei is kiemelhetők (Diczházy–Árva, 1998).

A beszállítók és a külföldi tulajdonú vállalatok közti kapcsolatra jellemző, hogy ez utóbbiak viszonylag ritkán nyújtottak segítséget a magyar beszállítóknak, s elsősorban a minőségbiztosítási rendszerek bevezetésének terén, vagyis ahol az leginkább érdekükben állt, tettek lépéseket partnerük irányába (Szalavetz, 1999).

Ennek ellentmond az a felmérés, amely német feldolgozóipar cégeket vizsgálva megállapítja, hogy a mintában szereplő tagjainak csaknem mindegyike valamilyen formában segítséget nyújt a hosszú távú kapcsolat elősegítése érdekében, például tréningekkel, az eszközök ingyenes vizsgálatával, közös anyagbeszerzési megállapodásokkal (Szalavetz, 1999).

Egyszerűbb és a multinacionális stratégiának jobban megfelelő saját alvállalkozók és beszállítók „importálása”, mint a magyar háttéripar segítése. A magyarországi telephellyel rendelkező beszállítók arányának növekedése jelentős mértékben köszönhető az „importált” vállalatoknak. A közvetlen külföldi beruházások tendenciái is megerősítik ezt az elképzelést, hiszen az utóbbi években megvalósított beruházások döntő része a korábbiaknál kisebb volumenű volt, s elsősorban a beszállítói iparágakban valósult meg (Farkas, 2000).

A beszállítói hálózatok szempontjából is nagy különbséget találunk a privatizált és a zöldmezős beruházással létrejött vállalatok között. A nagyvállalatok, amelyek külföldi cégek tulajdonába kerültek, olyan iparágakban működtek, amelyek nem kedveztek a nagy- és kisvállalatok közti együttműködésnek. Kicsi volt azoknak az iparágaknak az aránya, amelyek jelentős szinten igénylik a beszállítói kapcsolatrendszer kialakítását (Mosoniné, 1997). Nem voltak tehát meg az együttműködésnek a hagyományai; a privatizált vállalatok, kis átmeneti idő után, a meglévő kapcsolatokat és hálózatokat visszaállították: a probléma éppen az volt, hogy ezek a kapcsolatokat a rendszerváltás előtt is gyengék voltak.

Míndez igaz az együttműködések technológiai vonatkozásaira is: ezek főleg kiszolgáló-kapacitásbővítő jellegűek voltak, nem épültek technológiai specializációra; a vállalatok a teljes vertikumot „házon belül” építették ki. A szaktudás nagy része is a vállalati

kutatórészeleknél koncentráldott, a kisebb cégeknek ebből a szempontból nagy hátrányuk volt. A következmények hasonlóak lettek. A privatizációs folyamat eredménye a nagyvállalati rendszerek szétesése, vagyis az, hogy a cégek egy része több kisebb vállalat formájában került különböző tulajdonosokhoz. Ez lehetővé tette volna egy háttéripár létrejöttét, egy erős beszállítói bázis kialakulását. Azonban úgy tűnik, ez a vállalati kör nem volt elég széles ahhoz, hogy áttörést tudott volna elérni a hazai beszállítói kapcsolatok terén (*Mosoniné, 1997*). Már csak azért sem, mert a feldarabolva privatizált cégek nagy része különböző külföldi tulajdonosok kezébe került.

A zöldmezős beruházásoknál a hazai beszállítói hálózatok kiépülése még akkor is jelentős időt venne igénybe, ha rendelkezésre állna megfelelő kis- és középvállalati háttér, ha a beruházók nem ragaszkodnának annyira bevált globális hálózatuk inpuetelemeihez, ha a zöldmezős beruházások nagy részét kitevő vámszabad-területi cégek nem elsősorban importált inpuetelemből termelnének. Mintegy 2500-3000 hazai kis- és középvállalat tudott beszállítóként kapcsolódni a vámszabad területekhez, ez az összes kis- és középvállalat számához képest elenyésző. A beszállítás minőségét tekintve még rosszabb a helyzet: főleg csomagoló- és segédanyagokat, raklapokat vásárolnak a hazai vállalatoktól. A magyar cégek másik része mint szolgáltatásnyújtó kapcsolódik a vámszabad-területi cégekhez (például karbantartó tevékenységet, őrző-védő feladatokat látnak el), ez hagyományos beszállításnak nem tekinthető (*Antalóczy–Sass, 2000*). Az enkláv falai tehát sem mennyiségi, sem minőségi értelemben nem dőltek még le.

A 90-es évek végén a hazai tulajdonú cégek három fő csoportja volt megkülönböztethető a beszállítás szempontjából. Az első csoportba az egykori állami, privatizált nagyvállalatok tartoztak, amelyek elvesztették piacaikat, pénzügyileg leépültek, ugyanakkor infrastruktúrájuk, munkaerejük java megmaradt. Itt a külföldi partner alapvetően bér munka jellegű kooperációt valósít meg, az anyagokat, alkatrészeket a partner adja, a piacot is biztosítja; átadhat technológiát is. A második jellegzetes csoportba olyan középvállalatok tartoznak, amelyeknek múltjuk miatt megfelelő referenciájuk van, és így a legjobb lehetőségük van kedvező beszállítói pozíciók szerzésére. A harmadik, igen hátrányos helyzetű csoport olyan magánvállalkozóké, amelyek megfelelő referencia hiányában még viszonylagos rugalmasságuk és gyorsaságuk ellenére sem tudnak jó pozíciókhoz jutni (*Árva–Diczházy, 1998*).

A magyar beszállítók gyakran marginális szerepe a nagy és közepes méretű külföldi cégeknél azonban nem csak ezeknek a vállalatoknak a stratégiájára vezethető vissza, hanem a hazai vállalatok hiányosságaira is. A külföldi tulajdonú vállalatok a magyar beszállítókat értékelve megállapították, hogy az áru minősége és a tanúsított rugalmasság csak közepes, és bár az ár kedvező, a határidők betartása és a megbízhatóság gyengének mondható. Ez annak fényében elgondolkodtató, hogy fő hátrányként a tőkehiányt említik mint a hazai vállalatokat sújtó tényezőt, azonban a határidő, a megbízhatóság és a rugalmasság, vagyis a legkedvezőtlenebbnél megítélt tényezők azok, amelyek kevésbé függnnek a tőkétől. A minőség annál inkább tőkefüggő, s tudjuk, egy szigorú minőségi előírásokkal dolgozó, komoly minőségbiztosítási rendszerrel rendelkező vállalatnál ez hátráltató tényező lehet. Úgy tűnik, hogy a gyenge hazai beszállítói arány a magyar vállalatokon is múlik. (*Losoncz, 2001*). A beszállítói program 90-es évek második felétől próbálja kormányzati szinten orvosolni ezt a problémát.

Ennek ellentmond egy másik kutatás eredménye, amely szerint a beszállítók nem tudnak hosszú távon egyenletes minőségben szállítani. Ez inkább lehet a tőkehiány következménye, mint a rugalmatlanság (*Szalavetz, 1999*).

Sajnos sok cég számára még az is nagy erőfeszítést követel meg, hogy a meghatározott terméket, adott minőségben, időben szállítsa. A pályázattási rendszer, a vállalatok technológiai auditálása, a minták küldése, a próbaszállítás, a rendszeres értékelés mind-mind

olyan szűrőket jelentenek a magyar vállalatok számára, amelyeknek egy részük képtelen megfelelni, vagy eleve visszariad tőle (Szalavetz, 1999). Látni kell, hogy ezek nem magyarázatok, inkább csak jelei annak, hogy a lehetséges beszállítók egy része nem tud alkalmazkodni a sokszor magas szintű követelményekhez

Azok a vállalatok, amelyek beszállítóik felé magas technológiai igényeket közvetítettek, kezdetben egyoldalú folyamatként fogták fel a kapcsolatot: igényeket és paramétereket állítottak fel, minőségi és pontos szállítást követeltek meg, esetleg kezdeti technológiai segítséget nyújtottak. Ez a tudásáramlás szempontjából kezdetleges mechanizmus volt, az enklávéjellegét egy bizonyos szinten konzerváló hatással járt együtt. Ma már megfigyelhető az is, hogy a megrendelők elvárják a beszállítóktól, hogy bekapcsolódjanak a tervezési-termékfejlesztési munkálatokba, még hozzá aktív résztvevőként. A modelleket a gyárthatóság és a költségoptimalizálás szem előtt tartásával a beszállítók javítják, módosítják, jóváhagyásra küldik vissza. (Mindennek van egy további hátráltató dimenziója is: egyszerűbb alkatrészekenél a beszállító nyilvánvalóan nem tud, illetve nem tehet javaslatokat, hiszen az alkatrészek a többitel együtt lesznek egy komplex rendszer részei. Komplex berendezések szállításánál már más a helyzet.) A kétirányú és horizontális technológiatranszfer példái még csak kivételes esetek (Szalavetz, 1999).

Ennek egyik oka az anyavállalat és a leányvállalat kapcsolatában kereshető. A termékfejlesztés, különösen a legmagasabb technológiai színvonalat mutató iparágakban a terméktervezés és a folyamattervezés az anyavállalat által leginkább kontrollált és befolyásolt funkciók egyike. Átlagban a vállalatok negyedénél végzi a terméktervezést az anyavállalat önállóan, a cégek további egynegyedénél ez a funkció főként az anyavállalat hatásköre. (Hamar 2003).

További problémát jelent a gyakran alkalmazott egy termék, egy beszállító elve, valamint a kizárólagos beszállítói szerződések alkalmazása, amelyek egy adott beszállító vállalat esetén méretgazdaságossági problémákat vetnek fel, s veszteségesse tehetik a termelést – legyen szó akár kapacitás-kihasználatlanságról, akár a tőkehiány miatt megvalósulni nem tudó, ám a megrendelés elnyeréséhez szükséges pótlólagos beruházásról.

K+F kapcsolatok

A magyarhoz hasonló átalakuló gazdaságok modernizációja, világgazdasági integrációja erősen függ attól, hogy milyen mértékben tudják felhalmozni azt a folyamatosan változó és megújuló tudást, amelynek elsődleges forrása a kutatás-fejlesztés, megjelenési formája pedig lehet a tudás, technika, technológia, innováció. Kérdés az, hogy a külföldi működőtőke, amely potenciális hordozója mindezeknek, elzárja-e a magyar gazdaság, illetve a hazai vállalatok előtt a modernizációnak ezt a kulcselemét vagy sem. A legújabb nemzetközi tendenciák azt mutatják, hogy az együttműködő fejlesztési hálózatoknak – nem kis részben éppen az egyre bonyolultabbá váló technológia miatt – nagy előnyük, hogy stratégiai szövetségre lépve, akár vertikális, akár horizontális, akár komplementer partnereikkel, az egyes szervezetek képességeit és tudását a szinergiahatások révén hatékonyabban képesek kihasználni, mint az egyedülálló szervezetek (Kocsis-Szabó, 2000).

Két külön kérdés ugyanakkor, hogy a külföldi vállalat behozza-e a fejlett technikát-technológiát, valamint az, hogy enklávéként működik-e.

A zöldmezős beruházásoknál sok esetben megvalósulni látszott a fejlett technika, technológia transzferje a magyar gazdaságba. Azonban e vállalatok nagy része magas importigényességgel, szigetszerűen működött. Ennek oka főként a transznacionális vállalatok világméretű beszállítói hálózatainak előnyben részesítése. De még ezekben a viszonylag fejlett technológiát hordozó zöldmezős vállalatokban is nagyon alacsony volt a hozzáadott

érték, ami ellentmond annak az állításnak, amely szerint igazán modern, világszínvonalú technológiáról lenne szó (Farkas, 2000).

Gyakran felmerülő vád, hogy a külföldi leányvállalatok csupán az importált tudás alkalmazásában, adaptációjában, a költséghatékonyság növelésében érdekeltek. Számos példát találunk azonban arra, hogy multinacionális nagyvállalatok kutató-fejlesztő központjaikat telepítik hazánkba (PM, 2003). További kedvezőtlen hatás lehet, hogy amennyiben a leányvállalatot csak alkalmazott kutatásra alkalmazzák, a helyi K+F-központok „termékei” iránti kereslet megszűnik. Ebben az esetben az ágazati kutatóintézetek, amelyek az alap kutatások fő bázisai, nem rendelkeznek elegendő fizetőképes kereslettel, igen érzékeny tovagűrűző hatástól zárva el a gazdaságot.

Különleges és fontos együttműködési forma az egyetemek és a vállalatok közti kapcsolat, amelyre már Magyarországon is számos példát találunk. Ebben az esetben a külföldi vállalat olyan kulcsterülettel lép érintkezésbe, amelynek hatása a szellemi, tudományos, gazdasági életre döntő jelentőségű.

Ha innovációs és technológiai szempontból kívánjuk megvizsgálni a hazai és a külföldi tulajdonú vállalatok kapcsolatait, akkor egyet kell érteni Szalavetz Andreával abban, hogy a mennyiségi ismérvek mellett minőségi ismérvekre is szükség van. (Szalavetz, 1999). A német feldolgozóipari cégek példája azt mutatja, hogy a külföldi cégek magyarországi leányvállalatai inkább vertikális, semmint horizontális kapcsolatokat alakítanak ki, azaz elsősorban a szállítókkal és a vevőkkel működnek együtt.

A külföldi tőke és a hazai vállalatok közti technológiai horizontális együttműködések hiányának oka, hogy egy-egy ágazat főbb hazai vállalatai más-más multinacionális vállalat hálózatába kapcsolódtak be (Szalavetz, 1999). Ugyanakkor biztató, hogy „a vállalati gyakorlat szerves részévé vált a külső szervezetekkel való együttműködés” (Szalavetz, 1999, 88. o.). Ez azonban többnyire csak csekélyebb értékű, nem stratégiai jelentőségű, a vállalat főtevékenységéhez lazábban kapcsolódó szolgáltatásvásárlás. Mindez alárendelt viszonyra utal, nem valódi kutatási együttműködésre, nem közös projektekre. Bár úgy gondoljuk, az enklávéyszerűség hipotézise így is gyengül, egy minőségileg és mennyiségileg is más lépcsőfokra kellene átlépni a teljes cáfolathoz.

Dualitás

A duális gazdaság mint az enklávé oka és okozója szintén jelezheti az enklávéyszerűséget, azonban a dualitás nem jelenti közvetlenül a működőtőke enklávéyszerűségét, csak annak valódi lebontását teszi lehetetlenné.

A rendszerváltást követő években a tisztán hazai vállalatok tőkeszegénysége, csökkenő beruházási aktivitása, növekvő eladósodása figyelhető meg, miközben a külföldi tulajdonban levő cégek tőkeereje egyértelmű, termelékenységi és hatékonysági mutatóik jobbak voltak. A duális gazdaság jelei például a feldolgozóiparban is kimutathatók voltak 1996-ban (Hamar 2001, Hamar–Nagy, 2001). 1999-ben a kis- és közepes vállalatok foglalkoztatták az összes foglalkoztatott 49 százalékát, míg a jegyzett tőke 24, a befektetett eszközök 20 százalékával rendelkeztek és a nettó árbevétel 41 százalékát érték el. Mind tőkeerő, mind külpiaci versenyképesség szempontjából messze elmaradnak a nagyvállalatok mögött. A külpiaci integráció növekedése, a növekvő versenyképesség ezeknél a vállalatoknál is megfigyelhető, azonban ez szervesen összefügg a működőtőke-befektetésekkel. Miként a fenti tanulmány is megállapítja: „egy fejlett, modern, exportorientált, főként külföldi tulajdonban levő, és egy jóval hátrányosabb helyzetben levő, hazai vállalatcsoportra ... való kettészakadás jelei is kimutathatók” (Hamar, 2001, 4. o.). Bár a dualitás jelenleg is fennáll, a trend 1999-re megtörni látszott: a két szféra közti különbség a fajlagos mutatók tekintetében ekkor már csökkent. A dualitás megléte azonban nyilvánvalóan erősítheti az enklávé jellegét.

Összefoglalás

A működőtőke-áramlás elméletei teljes magyarázattal nem szolgálnak, az exportenklávé kérdéskör jobb megértéséhez, gondolatmenetükből azonban lehetett következtetni az exportenklávé jelleg okaira. Az enklávé jelleg függ a beruházás módjától, illetve a vállalat státuszától: a zöldmezős, illetve vámszabad területi cégek inkább hajlamosak az enklávészerű működésre. A nagyfokú exportorientáció és importigényesség alátámasztani látszik az exportenklávé jelleg, külkereskedelmünk koncentrációja a nagyvállalatok esetében szembetűnő. A stratégiai szövetségek, a legmagasabb szintű kooperációk a magyar vállalatokkal inkább csak kivételnek számítanak, mintegy előremutató példák. A beszállítói kapcsolatok terén az enklávé falai mind mennyiségi, mind minőségi értelemben jelen vannak, s az értékelést nehezíti mind a nagyvállalatok után települt, immár hazainak számító vállalatok, mind a beszállítók magyar beszállítóinak szerepe. A K+F terén a kapcsolatok alacsony szintűek, de találhatunk biztató jeleket. A továbbra is fennálló duálitás azonban az enklávéjelleg feloldásának akadálya lehet. A magyarországi működőtőke-beruházások néhány dimenzióban valóban exportenklávéként viselkednek, semmiképpen nem igaz azonban ez az állítás a (részben vagy egészben) külföldi tulajdonban levő vállalatok mindegyikére. Vannak olyan kapcsolódási pontok, amelyek nagyobb integráltságot mutatnak; egyes, összességében elszigeteltséget mutató dimenziókban is észrevehetők az együttműködés elszórt, de azért előremutató jelei. Az exportenklávé jelleg hipotézisét azonban teljesen elvetni nem lehet.

Felhasznált irodalom

- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2000]: Zöldmezős működőtőke-befektetések Magyarországon: statisztikai becslés, vállalati motivációk, gazdasági hatások. *Külgazdaság*, október.
- Árva László- Diczházi Bertalan* [1998]: Globalizáció és külföldi tőkeberuházások Magyarországon. Kairosz/Növekedéskutató.
- Árva László* [1997]: Külföldi működőtőke, hazai beszállítói kapcsolatok, külkereskedelmi mérleg és technológiatranszfer. *Közgazdasági Szemle*, november.
- Diczházy Bertalan – Árva László* [1998]: A hazai beszállítói ipar. *Valóság*, 11. szám.
- Dunning, J.H.* [1993]: *Theory of Transnational Corporations*. Routledge, London –New-York.
- Éltető Andrea* [1999]: A külföldi működőtőke hatása a külkereskedelemre négy kis közép-európai országban. *Közgazdasági Szemle*, január.
- Farkas Péter* [2000]: Innováció Magyarországon. *Cégvezetés*, október.
- Farkas Péter* [2001]: A külföldi működőtőke hatása a K+F-re és az innovációra Magyarországon. In: A működőtőke kivitele és a technikai fejlődés a 21. század küszöbén. Oktatási Minisztérium.
- GKM [2003]: Kezdetét vette egy újabb szerkezet-átalakítási periódus. http://www.gkm.hu/dokk/main/menu/akt/sajtoanyagok/2003/februar/kezdetet_vette_egy_uja_bb_szerkezet_atalakitasi_periodus.html, február.
- GM [2002]: A külkereskedelmi termékforgalom erőteljesebben bővült, mint az EU teljes importja. http://www.gm.hu/fomenu/ipar/hm/tajek_020126/37.htm, április.
- Hamar Judit* [1993]: A külföldi működőtőke-beáramlás szerepe a magyar gazdaság átalakításában: Elmélet és gyakorlat. Kopint-Datorg, Budapest.
- Hamar Judit* [2000]: Magyarország külkereskedelmének jellemzői és az EU-csatlakozás várható hatásai. *Külgazdaság*, június.

Hamar Judit [2001]: A külföldi és a hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban. *Külgazdaság*, április

Hamar Judit – Nagy Ágnes [2001]: A külföldi működőtőke szerepe a magyar gazdaság fejlődésében, különös tekintettel néhány kiemelt ágazatra. Kopint-Datorg, Budapest

Hamar Judit [2003]: Mechanism of Productivity Growth through Inward Foreign Direct Investment. Kopint-Datorg. Prague Workshop, 20-21 June 2003.

Hamar Judit- Mészáros Ádám- Béres Attila [2003]: Productivity Gap and Restructuring, Mapping the Technology Structure of Branch Plants and Technology Integration of CEECs. Kopint Datorg

Kárpáti Tibor [2003]: Csehország és Magyarország külföldi működőtőke-vonzása és gazdaságukra gyakorolt hatása. *Külgazdaság*, 6. szám

Kocsis Éva- Szabó Katalin [2000]: A posztmodern vállalat. Tanulás és hálózatosodás az új gazdaságban. Oktatási Minisztérium.

Krugman, Paul R.- Obstfeld, Maurice [1994]: *International Economics: Theory and Policy*. 3rd Edition. HarperCollins, New York.

KSH [2003]: *Külkereskedelem 2003*. 07. Az ipari vámszabad területek külkereskedelmi forgalma országcsoportok szerint.
<http://www.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/h2003/h120/h1201207.html>

Losoncz Miklós [2001]: Az EU-csatlakozás várható hatása a külföldi működőtőke importra Magyarországon. *Európai Tükör*, 2001/6.

Mosoniné Fried Judit [1997]: Az innováció névtelen hátországa: A külföldi működőtőke multiplikátor hatása. OMFb.

MNB [2003]: Magyarország: közvetlen tőkebefektetés állományok szektorbontása 2002.
<http://www.mnb.hu/module.asp?id=80&did=1873>

Myrdal, Gunnar [1956]: *An International Economy – Problems and Prospects*. Harper and Brothers Publishers, New-York.

Nagyberivői-Boér Áron [1999]: Partnerkapcsolatból stratégiai szövetség Magyarországon. *Vezetéstudomány*, 12. szám.

Némethné Pál Katalin [2000]: Külföldi befektetők várakozásai és tapasztalatai Magyarországon. *Vezetéstudomány*, 5. szám.

Némethné Pál Katalin [2001]: Globális cégek Magyarországon. *Cégvezetés*, március.

Oszlay András [1999]: Elméletek és tények a külföldi működőtőke-befektetésekről. MNB Füzetek, 11. szám.

PM [2003]: Gyorsjelentés a gazdasági és pénzügyi folyamatok fő jellemzőiről a 2003. január-április havi adatok alapján. június 5. <http://www.pm.gov.hu/home.htm>

Rogoff, Kenneth - Obstfeld, Maurice [1996]: *Foundations of International Macroeconomics*. MIT Press.

Singer, Hans Wolfgang- Ansani, Javed A. [1992]: *Rich and Poor Countries*. 4th. ed., Routledge, London – New-York

Szalavetz Andrea [1999]: Technológiai transzfer, innováció és modernizáció német tulajdonban levő feldolgozóipari cégek példáján. OMFb, Budapest.

Szalavetz Andrea [2000]: Hagyományos iparágak – hanyatló iparágak. Oktatási Minisztérium, Budapest.

Szanyi Miklós [2001]: Stratégiai szövetségek és tartós vertikális kapcsolatok a magyar gazdaságban. *Vezetéstudomány*, 2001/1.

UNCTAD [2003]: *World Investment Report 2003*. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. United Nations, New York and Geneva.

Vernon, Raymond [1993]: *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. in: Dunning, J.H.: *Theory of Transnational Corporations*. Routledge, London –New-York.

The export enclave character of foreign direct investments in Hungary

ÁDÁM MÉSZÁROS

In the article we search the answer to the questions: to what extent are the foreign direct investments integrated in the Hungarian economy and how closely they are related to the domestic economy's actors. The forward and backward linkage effects of the companies with enclave working character can be only marginal: these firms working isolate could reduce the FDI's positive impact on host economy. The article points out, that the theories, which explain FDI-flows, support only in parts and indirectly the foreign owned company's enclave working character. The foreign firms export-enclave character is observed through the main linking points and through the sometimes conflicting research outcomes. In the article it is analysed how the enclave character is affected by the sort of inflow, the settler firm's legal status or by it's departmental and sectoral classification, as well as by the motivation of the investment. The firm's export-orientation and import-intensity also may be an indicative of the investment's enclave character. The authors examine such significant linking points as the supplier-connections, the R&D cooperation and the strategic alliances.