

## REGIONÁLIS KONJUKTÚRAKUTATÁS EREDMÉNYEI, TAPASZTALATAI

(The experiences of pilot project on regional prosperity analysis)

DÖRY TIBOR - LADOS MIHÁLY

### 1. Előzmények

Az MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézete (NYUTI) 1996. végén hároméves - *az OMFB által támogatott* - kutatást zárt le. Az Északnyugat-Dunántúlon lebonyolított *program alapvető feladata volt egy regionális konjunktúra kutató intézet feladatainak megalapozását segítő vizsgálatok elvégzése és különféle elemző tanulmányok készítése* az alábbi területeken: gazdasági prognózisok, marketing- és piacelemzés. Ugyanis a NYUTI kutatási tapasztalatai azt mutatták, hogy a Gazdaságkutató Rt. 1996-tól jelentkező megyei konjunktúra elemzésein kívül nincsenek Magyarországon területi konjunktúra vizsgálatok. A kutatók meggyőződése volt, amit a vizsgálatok időközben megerősítettek, hogy a gazdaságban a helyi és a regionális piacok felértékelődésével, valamint a térségi szintű fejlesztési programok iránti igény megjelenésével nagy jelentőséget nyerhetnek a régió gazdaságára vonatkozó konjunktúra és versenyképességi értékelések.

Mielőtt az elvégzett vizsgálatok eredményét, illetve azok tapasztalatait bemutatjuk szükséges annak definiálása, hogy a program során mit értettünk az egyes kulcsfogalmak alatt, kikre terjedt ki a vizsgálat a vállalkozások méretét, ágazati szerkezetét és területi elhelyezkedését tekintve.

*A konjunktúrakutatás fogalma alatt a gazdaság fejlődésének, változásának, elmozdulásainak elemzését, prognózisok készítését értettük tanulmányunkban.* Ezen vizsgálatok célja, hogy segítse a gazdaság egyes szereplőinek - vállalkozások, költségvetés, háztartások - tervezését, döntéseinek megalapozását. Tartalmilag a konjunktúrakutatás mind a helyzetelemzés, mind a prognózis készítés szintjén két területre osztható, mégpedig a vizsgálatok időhorizontja szerint. Ebben a tekintetben megkülönböztetünk hosszú (6-20 éves vagy hosszabb időtávú), illetve rövid (negyed évtől egy évig) és közép távú (1-5 éves) előrejelzéseket.

*A konjunktúravizsgálatok, elemzések célja az, hogy olyan konjunktúrapolitikák lehessen megfogalmazni adott régió esetében is, mely az alkalmazott eszközök segítségével képes a konjunktúrahullámzások szélsőségeinek tompítására, vagyis a válság enyhítésére és a fellendülés túlhajtásainak megakadályozására, azaz a gazdaság egészének egyensúlyi állapota közelítéseire a régió szintjén.*

A regionális konjunktúrakutatás azonban túlmutat a kormányzati politikát segítő eszköz szerepen. *Elsősorban az adott régió vállalkozói számára kell biztosítania, hogy döntéseik megalapozását segítse.* Továbbá funkciója lehet, hogy a regionális gazdasági önkormányzatok, valamint a Területfejlesztési törvény alapján megalakult

területfejlesztési tanácsok munkájához nyújtson támpontokat. Egy harmadik metszete a jelentések régióon belüli hasznosulásának a terület attraktivitásának biztosítása a külső befektetők számára.

Az Észak-dunántúli Konjunktúrakutató Intézet megalapozása program első változatai egy három megyés rendszerben gondolkodtak (Győr-Moson-Sopron, Komárom-Esztergom és Veszprém megye). A programterv végül is egy hat megyére - Fejér, Győr-Moson-Sopron, Komárom-Esztergom, Vas, Veszprém és Zala megye - vonatkozó egységes minta kialakítását javasolta.

## 2. A vállalkozói minták kialakítása

Az eredeti elképzelésekhez képest változott a megyék közötti arányok meghatározása. A programterv azzal számolt, hogy a mintában minden megye egyenlő súllyal szerepelne, nevezetesen megyénként 500-1000 kis- és középvállalkozás, valamint 25-30 nagyvállalat. A szakmai zsűri megfogalmazta, hogy bizonyos elemzési szempontokat figyelembe véve (pl. ágazati elemzések), a megyénkénti elemzés kicsi elemszámokat ad, ezért javasolta a megyék összevont, "nagy régió" szintű elemzését. Ennek a követelménynek azonban jobban megfelelt, ha a minta figyelembe veszi a területi súlyokat, vagyis a vállalkozások számának megyék közötti megoszlását.

A vizsgálatok során a legalább 300 főt foglalkoztató cégeket tekintettük nagyvállalkozásoknak. A tervezett megyénként egységesen 25-30 vállalkozás megkeresésének koncepciója a szakmai zsűri véleményének figyelembe vételével módosult. Abban az esetben, ha a nagy régiót tekintjük az elsődleges és a megyéket másodlagos elemzési egységnek, akkor szükséges figyelembe venni a nagyvállalkozások egyes megyék közötti megoszlását.

Előzetes felméréseink szerint<sup>2</sup> a vizsgált régióban összesen 182 cég volt található a konjunktúra hordozó ágazatokban 1995. év végén. Mivel ez az elemszám nagyjából lefedte az eredetileg tervezett mintát, ezért a vizsgálatnak ebben a szakaszában ennek a vállalkozási körnek a teljes lekérdezésére törekedtünk. A nyári időszak ellenére 59 kérdőív érkezett vissza a kérdező biztosoktól a megadott határidőn belül (1996. augusztus 31.). Ez a tervezettnél közel egyharmada. Ez régió szinten jó reprezentativitásnak felel meg, azonban a megyék között hatalmas aránytalanságok vannak. Győr-Moson-Sopron és Vas megye erősen felül reprezentált, míg a másik négy megyéből alig érkezett be kitöltött kérdőív.

A kutatási terv megyénként 200-250 szervezet közvetlen, illetve további 400-500 szervezett közvetett (direct mail), összesen mintegy 3600-4500 kis- és középvállalkozás lekérdezésével számolt. A futó mintaprogram során használt minta nem csupán egy egyszer lefutó konjunktúra teszt bázisát adja, hanem részben a regionális konjunktúraelemzés következő években működő vállalkozási mintájának kialakítását, részben pedig különböző lekérdezési és mintavételi módok tesztelését is szolgálta. Így az előzetesen megálmodotthoz képest valamelyest változott a lekérdezés nagyságrendje, továbbá a módszer alkalmazása szerint az egyes megyékben alkalmazott minták nagysága is eltérően alakult.

A legmegfelelőbb mintát Győr-Moson-Sopron megyében sikerült összeállítani. A kamarai adatbázisra támaszkodva, az előzetesen meghatározott feltételeknek 1490

vállalkozás felelt meg és összesen 237 feldolgozható kérdőív (16,0%-os visszaküldési arány) érkezett vissza a megyéből. Zala megyében a kamara által megadott címlista alapján a NYUTI Szombathelyi Csoportja postázta ki a kérdőíveket, amelyekből 109 kitöltöttet küldtek vissza a vállalkozások, ami 7,3%-os aránynak felel meg. Komárom-Esztergom megyében szintén a helyi kamara állította össze a mintát és a kamarai újsághoz csatoltan küldték ki a tagok részére. Itt 91 értékelhető kérdőív futott be, ami 6,1%-os beérkezési arányt jelentett. Fejér megyében a Vállalkozásfejlesztési Alapítvány bonyolította a lekérdezést és annak ellenére érkezett csak 59 kitöltött kérdőív (3,9%), hogy azon vállalkozások kapták meg, akik valamilyen módon kötődnek az alapítványhoz. Vas megyében kérdező biztosok járták végig a vállalkozásokat, korábbi évek lekérdezése alapján, amelyek eredményeképpen a 400 címből 151 esetben (37,8%) volt sikeres az adatszolgáltatás. Veszprém megyében 500 vállalkozás közvetlen lekérdezése történt 100%-os hatásfokkal, azonban még a kérdőív véglegesítése előtt, így inkompatibilitása miatt elemzéseinket Veszprém megye nélkül végeztük.

### 3. Az Észak-Dunántúl gazdasági kilátásai 1996. 1. félévének tükrében - Nagyvállalatok

Hangsúlyoznunk kell a NYUTI által elvégzett konjunktúrakutatás pilot-projekt jellegét, hiszen az elkészült konjunktúra jelentés eseti jellegű megállapításokat is tartalmaz, idősorok hiányában mélyebb elemzéseket nem állt módunkban végezni. A továbbiakban - a technikai részletek és a kevésbé lényeges megállapítások mellőzésével - közreadjuk a nagyvállalkozások gazdasági kilátásait feltáró részét, hiszen terjedelmi korlátok miatt nem tudunk kitérni a kis- és középvállalkozói kérdőív eredményeire, amelyek ismertetése szintén egy önálló cikket érdemel.

#### 3.1. A minta szerkezete

A megadott határidőn belül 59 kérdőív futott be a kérdező biztosoktól. Ezt követően került sor a feldolgozásra. Ennek megfelelően a nagyvállalati minta 73%-a Győr-Moson-Sopron és Vas megyei szervezetekből állt össze. A jogi forma szerinti szerkezetről elmondható, hogy a régió egészét tekintve azonos arányban voltak kft és rt formában működő társaságok, valamint 4 szövetkezet is válaszolt.

A foglalkoztatottak száma volt az egyik lényeges kiválasztási szempont, hogy mely vállalkozások kerültek a nagyvállalatok közé. Arra törekedtünk a minta meghatározásánál, hogy a 300 fő feletti vállalkozások véleményét ismerjük meg, de a megkérdezettek 22%-a (13 vállalat) a lekérdezéskor kevesebb, mint 300 főt alkalmazott, többségük 300-500 munkavállalónak adott munkát, csak a Rába Rt és a Dunaferr Kft foglalkoztatott 3000 főnél többet.

Az árbevétel tekintve az 1 milliárd, illetve az 1-5 milliárd forint éves árbevételű cégek domináltak, kisebb arányban ugyan, de a mintába kerültek magas, 5-10, valamint 10 milliárd forintot meghaladó forgalmat realizáló vállalatok is. A kategóriák már a feldolgozás során kerültek meghatározásra, a kérdőívben az árbevétel összegére kérdeztünk rá. Úgy igyekeztünk a mintát kialakítani, hogy az reprezentálja az adott megye gazdasági szerkezetét, legalábbis a megye

gazdaságának jelentősebb vállalatai szerepeljenek benne. A régió tradicionális iparágai, a gépipar és a textilipar alkották a megkeresett vállalatok gerincét, összesen 43%-át, amit az élelmiszeripar (16%) és a kereskedelem (16%), majd az építő- és építőanyag-ipar (12%) követett.

A cégek tulajdonosi szerkezete meglehetősen vegyes képet mutat, mert a tulajdonosok között a lehetséges összes típus előfordult. Nehéz egyértelmű választ adni arra, hogy melyek a dominánsak a mintában, hiszen a gyakorlat szerint ma már a társaságoknak legkritikább esetben van csak egyetlen tulajdonosa. Legtöbbször hazai társaságot (31), hazai magánszemélyeket (22) és a dolgozói tulajdont (21) nevezték meg, de a tulajdoni arányok tekintetében a még mindig domináns állami tulajdon (13) mellett, külföldi társaság (18), illetve magánszemély (5) volt a meghatározó.

### 3.2. Az értékesítési és beszerzési kapcsolatok értékbeni alakulása

Az export tevékenységből származó bevételek változása az 1995-ös évhez viszonyítva 1996-ban mintegy 29,9%-kal növekszik, míg a következő esztendőben a kérdésre választ adók csupán 13,9%-os bővülésről számoltak be. Sajnálatos azonban, hogy ezen átlagos érték mögött volumenét tekintve 11%-kal csökkennek majd a várakozások szerint az árukiszállításokból származó vállalati jövedelmek (1. ábra). A kissé borús képet színesíti azonban az a néhány vállalkozás, amely az átlagot jóval meghaladja (több, mint 100%-kal) módon tervezi növelni exportját.

Az exporttal szembeállítva az import beszerzéseket elmondható, hogy azok volumene csak mintegy fele az exportból származó vállalati bevételeknek, tehát a mintába vont vállalkozások nettó exportörök, évente közel 250 millió dolláros aktívummal. Az import folyamatok mértéke 1996-ban dinamikusabban változott, de 1997-re itt is enyhe visszaesés várható. A vállalati szerkezetet tekintve jelentős eltérések tapasztalhatók ezen belül, hiszen az import bővülés átlagos mértéke meghaladta a 83%-ot.

Figyelemre méltó mértékben növekedett, illetve a várakozások szerint növekedni fog a vállalkozások árbevétele, 25,5%-kal haladja meg az elmúlt évben realizáltakat. Ezzel szemben a vállalatvezetők prognózisa 1997-re nézve kevésbé optimista, mindössze 3,3%-os bővülést remél.

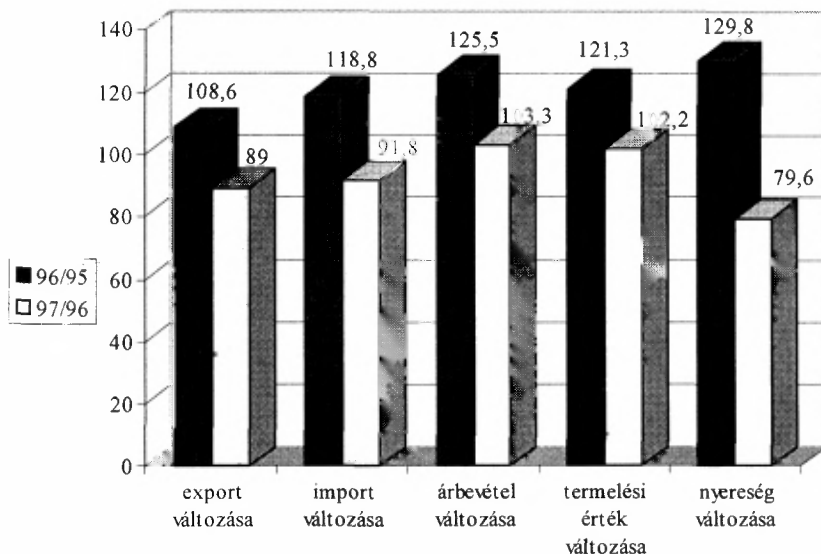
Az árbevétellel közel azonos mértékben várható a termelési érték változása, azonban annál alacsonyabb mértékben nő. Itt is számottevő az 1997-re várt növekedés dinamizmusának csökkenése, mindössze 2,2%-kal emelkedik majd.

A nyereség vonatkozásában még az eddigieknél is sokkal óvatosabban nyilatkoztak a megkérdezett vállalkozások. Eszerint meglehetősen nagy mértékben (20,4%) fog visszaesni a nyereség a következő évben az 1996-os esztendőhöz viszonyítva.

### 1. ÁBRA

*Az értékesítési és beszerzési kapcsolatok értékbeni alakulásának változása  
(1996/95 és 1997/96)*

*Transition of the values of sales and purchase connections  
(1996/1995 and 1997/1996)*



Forrás: Nagyvállalati kérdőívek, 1996

A helyi piacok jelentőségét a vállalkozások 43,9% úgy tekinti, hogy az nem fog jelentősen változni az elkövetkező három évben, 24,6%-uk szerint növekszik majd jelentőségük. Meghatározó hányaduk (17,5%) véleménye azt tükrözi, hogy ezen piaci szegmensnek nincs jelentősége, amit az magyarázhat, hogy a felmérésbe került nagyvállalatok alapvetően nem a helyi piacra termelnek, termékeik inkább hazai és nemzetközi piacokon találnak vevőre. Azt mondhatjuk, hogy a 300-500 fő közötti, 1-5 milliárd árbevételű, döntően gépipari szervezetek számára van jelentősége a helyi piacnak.

Az előzőekben vázoltak hasonlóan igazak a megyei és a regionális piacok megítélésével kapcsolatban is. Ezen piaci típusok elkövetkező évekbeli jelentőségét semlegesnek, illetve kis mértékben meghatározónak tekintik a helyi piacoknál már tipizált vállalkozások.

### 3.3. A foglalkoztatottak számának alakulása

A foglalkoztatott létszám tekintetében kis mértékű (2,7%) növekedésre számítanak a megkérdezett vállalatok 1996-ban, ami azonban már nem mondható el a következő évre. Ha csupán a kérdésre választ adókat tekintenénk, úgy a foglalkoztatottak számának 7,3%-os csökkenését prognosztizálhatnánk, ami azonban nem teljesen fedi a valóságot, hiszen a mintából 5 vállalat 1997-re nem adott meg várható létszámadatot. Az ebből adódó torzítások elkerülése végett - interpolációval becsült adatokra támaszkodva - kedvezőbb képet nyertünk, így a visszaesés mértéke már csak 1,0% volt. A kapott válaszok azt mutatják, hogy a jelentősebb leépítéseket az élelmiszer,- az építő- és építőanyag-iparban, valamint a gépiparban jelezték a vállalatok.

A foglalkoztatottak szakképzettség szerinti változására jellemző a kevésbé kvalifikált alkalmazottak, betanított és segédmunkások létszámának csökkenése (-0,4%), valamint a szakmunkások és a felsőfokú végzettségűek (+0,5%) iránti kereslet növekedése. A változás mértékét azonban árnyalja az a tény, hogy nem mindegyik vállalat adta meg a foglalkoztatottak szakképzettség szerinti bontását, így a kapott eredményt fenntartással kell kezelni. Ha a gazdasági folyamatokat ezzel párhuzamba állítjuk, úgy reálisnak tűnhet a megadott változás iránya, mértékének nagysága azonban attól eltérő lehet.

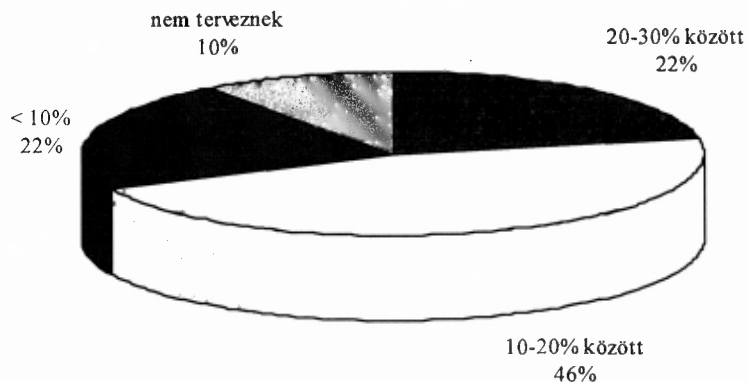
Megállapítható, hogy a *nyelvvizsgálóval* rendelkező munkatársak száma az ágazatok mindegyikében rendkívül alacsony, átlagosan a dolgozók 1,85%-ának van államilag elfogadott nyelvismerete. Ezen szempontból a megkérdezett vállalatok között nincs nagy különbség, kiugróan sok idegen nyelvet beszélő szakembert sehol sem foglalkoztatnak, sőt hat helyen egyáltalán nincs idegen nyelvismeretet vizsgáló igazolni tudó munkatárs. Egyetlen esetben tapasztalhattuk csupán 11%-nál magasabb arányt, amely azonban kifejezetten német érdekeltségű vállalat.

### 3.4. Az értékesítési árak alakulása

Az értékesítési árak mértékére vonatkozólag visszafogottan nyilatkoztak a vállalatok, ami azt jelenti, hogy nem terveznek - saját bevallásuk szerint - a hivatalos inflációs rátánál nagyobb mértékű áremelést, többségük (46%) 10-20% közötti áremelést jelez, sőt további 22%-uk 10%-nál alacsonyabb mértékben emeli árait (2. ábra). Figyelemre méltó, hogy döntően textilipari cégek egyáltalán nem prognosztizálnak árnövekedést, míg zömében élelmiszeripari vállalatok valószínűsítenek 20-30%-os drágulást. Érdekes, hogy mintába vont vállalkozások e feletti értékesítési áremelést nem céloztak meg.

Az ágazatokat tekintve kiemelendő a textilipar alacsony árnövekedési indexe, de a gépiparban, illetve az építő- és építőanyag-iparban sem jellemző az árfelhajtás, ami azt jelentheti, hogy a jövedelmezőbbnek ígérkező exportból igyekeznek kompenzálni a belföldi piacokon elmaradó jövedelmüket.

2. ÁBRA  
Az értékesítési árak változása  
Transition of the sales prices



Forrás: Nagyvállalati kérdőívek, 1996

3.5. A vállalat és a gazdaság helyzetének megítélése

A vállalkozás és a magyar gazdaság kilátásainak megítélése 1997-ben minden területen kedvezőbben alakul, mint 1996-ban - 1995-tel való összehasonlítása alapján. A legdinamikusabb javulást a FÁK-piacain (10,8%) és a nyugat-európai piacokon (8,2%) várnak a megkérdezettek.

A vállalat helyzete a megyében az ötfokozatú skálán a három évben 3,89-os értéket kapott, ami az egyes felsorolt tényezők között a legmagasabb és leginkább megközelíti a megfelelő szintet. Néhány századdal, illetve tizeddel marad el ettől a vállalat és az ágazat régióban és az országos összehasonlításban betöltött szerepének értékelése. A helyzetelemzés világméretű kitekintésben azonban már "rossz" és a "nagyon rossz" ítéletet kapta és ellensúlyozza a helyi és regionális szintű optimizmust.

Hasonló igaz az ország gazdasági megítélésére is, amelyet a vállalatok - adott válaszaik alapján - rossznak tartanak.

### 3.6. A vállalatok gazdálkodását akadályozó tényezők

#### 3.6.1. Vállalati belső tényezők

A kérdőívben említett akadályok közül leggyakrabban a magas anyagköltséget (3,19) és a rendelkezésre álló saját források hiányát (3,07) nevezték meg, de a lényeges gátló tényezőkhöz sorolták az előregedett, korszerűtlen gépállományt is. A magas hitelállomány, a vállalati marketing hiánya kismértékben gátolja a vállalkozások növekedését, azonban saját bevallásaik szerint kihasználatlan kapacitásaik nem állják fejlődésük útját és nem jelent kiugró problémát a beszállítók elé támasztott minőségi követelmények kielégítése és a szállítási határidők betartása sem, ami azonban megítélésünk szerint megkérdőjelezhető, talán kicsit jobb színben látják a megkérdőjelezteket a vállalkozói környezetet.

#### 3.6.2. Piaci tényezők

A vállalkozás gazdálkodásának akadályozó tényezői között a piaci tényezők játsszák a legkisebb mértékű szerepet, amelyek közül a piaci lehetőséget hiánya és a versenytársak miatti konkurencia a meghatározó. Figyelemre méltó, hogy a megkérdőjelezteket számára a fogyasztói igények változása egyáltalán nem akadály, amit úgy is mondhatunk, hogy tudják követni az igények változását.

#### 3.6.3. Kormányzati politikától függő tényezők

Nem mondhatunk újat azzal a közhelyszerű kijelentéssel, hogy a vállalkozások magasnak tartják a kormányzati adók és illetékek mértékét és bizonytalan helyzetben érzik magukat a szabályozók évenkénti - már-már állandósuló - változása miatt. Megítélésük szerint a hosszú(abb) távú tervezéshez elengedhetetlenül fontos gazdasági és jogi környezet folytonosságát kellene megteremteni. A vállalkozások megtérülési rátájával vetekedő hitelkamatok szintje és a vállalkozás támogatás jelenlegi rendszere is a komoly akadályok közé tartozik.

#### 3.6.4. Helyi/regionális tényezők

A helyi/regionális feltételek értékelését két csoportra oszthatjuk: a *munkaerő kínálattal*, illetve a *telephellyel összefüggő* tényezők. Fontosnak tartjuk kiemelni, hogy a vállalkozások megítélése szerint az Észak-Dunántúlon, különösen Győr-Moson-Sopron és Vas megyében magasak a bérköltségek, - természetesen beleértve annak közterheit<sup>3</sup> - akadályozó tényező lehet (egy-egy szakmákban esetleg már az is) a munkaerő-kínálat nem megfelelő mennyisége és kiemelten a minősége.

A *telephelyi tényezőket* tekintve magasak a helyi adók, a szakemberek még nem érzik a központi adóztatás helyi szintre való hangsúlyeltolódásának szükségszerűségét, azt csak újabb adóztatási formának tekintik. Kiseb mértékben ugyan, de a helyi infrastruktúra, a szállítási kapcsolatok is a fejlődés gátjai.

#### 3.6.5. Nemzetközi tényezők

Kiseb mértékben befolyásolják a vállalkozások növekedését a nemzetközi feltételek is, amelyen belül leginkább korlátozók a nemzetközi vámegyezmények előírásai, az eltérő szabványok, minőségi előírások. A keleti piac elvesztésével, a délszláv konfliktus elhúzódásával, valamint a közép-kelet-európai térség



kedvezőtlen megítélésével szemben közömbösnek mutatkoztak a megkérdezettek. Ausztria EU-belépését feltűnő módon semlegesnek ítélték az érintettek.

### 3.7. A vállalkozások vagyoni helyzetének változásai

A válaszadók többsége (79%) szerint jelentősen nőtt, vagy egyszerűen csak nőtt az elmúlt három évben cégük *vagyon*a, míg csökkenéséről, jelentős csökkenéséről csupán 7%-uk tett említést, fennmaradó hányaduk pedig annak változatlanágáról számolt be.

Jelentős növekedést gép-, textil és vegyipari vállalatok érték el, ugyanakkor a *vagyoncsökkenéstől* érintett szervezetek többsége is a gépiparból került ki. A vagyoncsökkenés okait és módját fűrkészve csak elvétve kaptunk választ, így a kérdés ezen felét nem tudtuk értékelni.

A vállalatok *vagyonnövekedésének módja* új üzletág nyitásával, új technológia bevezetésével, új telephely létesítésével, valamint kapacitásbővítéssel történt, de a nevezett okok között megtalálható volt az exportbővítés, a felesleges tőke pénzügyi befektetése, illetve a tulajdonosoktól függő tőkeátadás is. Érdekességként említhetjük meg a energiatakarékosságot is, mint vagyonnövelő tényezőt, illetve a "nem fizetek társasági nyereségadót és növelem az eredménytartalékot" megoldást.

Az elkövetkező időszakban tervezett *vagyonnövekedés* a realizálthoz hasonlóan fog alakulni és a többszörös megjelölés lehetősége miatt markánsabban fejeződött ki az új üzletág nyitásának, új technológia bevezetésének és a kapacitásbővítés jelentősége.

### 3.8. Magyarország EU-csatlakozásának jelentősége

Egyértelműen pozitív képet tükröz hazánk EU-csatlakozásának megítélése, amit nem tompít a közömbös, illetve semleges hatásról beszámoló néhány vállalat. A többség számára a *piaci lehetőségek javulása, a külpiacokra jutás egyszerűsödése és a piac bővülése* jelenti az igazi előnyt. Szerintük nőhet a magyar gazdaság és egyben az ország vonzereje, a csatlakozás előkészítése során pedig egyre erőteljesebben fogalmazódnak meg a minőséggel és a környezetvédelemmel kapcsolatos követelmények. A főként exportra dolgozó cégek azonban nem fogadnák kitérő lelkesedéssel a vámok lebontását, amely a piaci védettség megszűnésével és fokozódó versennyel járna. Ezt egyébként a csatlakozás előnyösségét hangsúlyozók is kiemelték.

A *meglévőben, illetve a térségben* jelenleg is meglévő előnyöket kihasználva erőteljes fejlődés indulhat meg, ami a befektetések, ipartelepítések során a foglalkoztatás bővülésében, a jövedelmek növekedésében jelenik meg. Hátrányként fogalmazódott meg, hogy az itt működő vállalkozásoknak fokozódó versennyel kell számolni, valamint várható a mezőgazdaság hátrányos helyzetbe kerülése.

### 3.9. A vállalat fejlesztésének főbb irányai

A *jövőépítés* szempontjából meghatározó az új termékek, szolgáltatások bevezetése, a beruházások megvalósítása mellett az új piacokon történő megjelenés, illetve az ezt támogató marketing akciók, programok eredményes végrehajtása. A preferencia sorrendben előkelő helyen szerepelt a meglévő kapacitások bővítéséhez kapcsolódóan, az eszközpark energiatakarékos gépekre, berendezésekre való

cseréje, esetenként átalakítása. Az vállalat fejlesztése során *igénybe veendő* területek leginkább a termelés infrastrukturális környezetét érintették, úgymint az információáramlás javítását, erőteljesebb reklámtevékenység folytatását a régióban és ennek következtében az új piacokra való behatolást. A vállalatok kevésbé hajlanak a nyersanyagok másodlagos felhasználására és a hulladékhasznosításra, valamint visszafogottak új telephelyek, műhelyek létesítésében is. Ezt megerősítendő, legtöbbször nevezték meg az épület és telephely bővítését és a vállalatok egyelőre nem szándékoznak tevékenységüket diverzifikálni, új üzletágak nyitásának kockázatát felvállalni.

### 3.10. Beruházások

A vállalat fejlesztési irányainál megállapítottuk, hogy a vállalkozások kevésbé hajlamosak nagyobb investícióra, inkább meglévő kapacitásaik kihasználását igyekeznek fokozni, illetve minőségileg fejleszteni. A beruházások tárgyát tekintve leginkább termelési eszköz beszerzését (13 megnevezés), új üzemcsarnok építését (10 megnevezés) tervezik. 7, illetve 6 említés szól technológia és épület korszerűsítésről, bővítésről, míg 5 vállalat önálló üzletet/irodát kíván létesíteni. Elgondolkodtató, hogy az 57 vállalatot tartalmazó mintából csupán 4 esetben regisztrálhattuk új termék piacra vitelének szándékát. Ezek után már nem meglepő a környezetvédelem és az energia-megtakarítás melletti elkötelezettség beruházásokban kifejeződő hiánya, ami a vállalatok töredékénél (3-3 vállalat) jelent csak meg.

A *tervezett beruházások* összvolumene majdnem megközelíti a 27 milliárd forintot, (pontos összege: 26.988 millió Ft), amelyet 47 projektről nyújtott információ alapján összesíthettünk. Jelentős eltérések mutatkoztak azonban emögött, hiszen megtalálható volt a mintában a 10 milliótól egészen a 7,5 milliárd forintig terjedő nagyberuházás is. A befektetéseik jellemzőit áttekintve (1. táblázat) szembetűnő a 100-500 millió forint közöttiek túlsúlya, amelyeket már a fajsúlyos fejlesztések közé sorolhatjuk, az 500 millió forint feletti 5 investíciót pedig nemzetgazdasági jelentőségűnek minősíthetünk.

A foglalkoztatottak számát a beruházások következtében összesen 1495 fővel tervezik növelni a megkérdezettek, amelynek projektenkénti átlaga 43,9 fő, de előfordult a beruházással (racionalizálás) kapcsolatos munkaerő-leépítés lehetősége is. Annak ellenére, hogy legnagyobb számban 0-10 fő között növelik a cégek a foglalkoztatottságot, előfordul - a nagybefektetéseknél - 450, 600 fő újonnan történő munkába állítása (1. táblázat) is.

## 1. TÁBLÁZAT

### A befektetések jellemzői

#### Characteristics of the investments

Beruházás összege		Tervezett létszámbővítés	
kategória (Ft)	említések száma	kategória (fő)	említések száma
100 millió alatt	17	0-10 fő között	17
100-500 millió között	26	10-50 fő között	10
500 millió felett	5	50 fő felett	5

Forrás: Kérdőívek

### 3.11. Telephelyi tényezők

A telephelyi tényezők fontosságának aktualitását az Észak-Dunántúlon koncentráltan jelentkező külföldi tőke megjelenése adja, így nem tekinthetünk el az egyes jellemzők minősítésétől, hiszen ezáltal válik láthatóvá, láthatóbbá, hogy az országban miért éppen itt ruháznak be Budapestet követően a legtöbbet.

#### *Munkaerő*

A vállalatok szempontjából legfontosabb, az adott szakirányra rendelkezésre álljon a képzett munkaerő (4,00)<sup>4</sup>, és természetesen szükséges számban (3,65), ezzel szemben kevésbé fontos a munkaerő területi megoszlása (2,76). Kiemelt jelentőséget tulajdonítottak a vállalatvezetők az új ismeretek fogadási készségének (3,88), a munkakultúrának és a termelési tapasztalatoknak (3,78).

#### *Közlekedés, kommunikáció*

Az infrastrukturális jellemzők közül a telefonnal való ellátottság színvonala (4,36), és a közúti közlekedési kapcsolatok (4,29) kapta a legjobb minősítést, mellyel szemben Bécs elérhetősége (ami ma már nem probléma) (2,40) és a vasúti közlekedési kapcsolatok (2,71) a kevésbé lényeges tényezők.

#### *Fogadási és támogatási feltételek*

A beruházásokat végrehajtó és azt tervező vállalatok számára legfontosabb az új beruházások infrastrukturális fogadási feltételei (4,04), a helyi adókedvezmények (3,65) és adók mértéke (3,65) és érdekes módon az utolsó helyen szerepel a letelepedést segítő szervezetek (pl. közjogi kamarák) megítélése.

#### *Helyi, térségi piac*

A helyi és a térségi piac a megkérdezett vállalatok számára kevésbé lényeges, inkább közömbös; hiszen tevékenységük jellegéből adódólag számukra jelentősebbek a magyar és a nemzetközi piacok. Ebben a tekintetben a helyi és a térségi piacokért való versenyt emelték ki (3,22) és a közösségi megrendeléseket (önkormányzati, költségvetési) (2,41) nem tartották fontosnak.

#### *A fejlesztést, a megújítást szolgáló helyi, térségi intézmények*

A munkaadók számára, a termelés megfelelő színvonalon való elvégzéséhez a nyersanyagokon kívül az emberi erőforrásnak van a döntő szerepe, amelynek szellemében számukra a képzettség színvonala meghatározó. Így a szakmai képzést (3,50) és a menedzsment (tovább)képzését (3,32) részesítették előnybe a szakemberek. A fejlesztést hordozó K+F intézmények (2,51) és K+F információkat kínáló szervezetek szolgáltatásai (2,55) iránt csak minimális igény mutatkozott.

#### *Településhálózat és életkörülmények*

A vállalatok ebben a blokkban is hangsúlyozták a kommunális infrastruktúra (4,29) kiemelt szerepét, valamint a helybeli vagy gyorsan elérhető pénzügyi szolgáltatások (3,82) és a közbiztonság (3,62) jelentőségét. Úgy tűnt, a kulturális és

szórakozási feltételek (2,37) és a lakáskínálat minőségi összetétele (2,82) még nem foglalkoztatja a nagyvállalatok vezetőit.

A *legjobb telephelyi tényezők* közül a munkaerőt költségét, minőségét, a rendelkezésre álló szakemberek számát, némelyek viszonylag alacsony árát tekintik, - a már egyre jobban kiépülő infrastruktúra (elsősorban a jó szállítási kapcsolatok miatt - M1-es autópálya, vasút) mellett - a térség legfőbb vonzerejének. A nevezett "kemény" tényezőkhöz párosítva némely esetben már a "puha" tényezők, mint az új ismeretek fogadási készsége, az újra való fogékonyság, a munkakultúra is kifejezésre jutott.

A kevésbé megfelelőnek tartottak közé sorolták - érdekes módon - a legjobb tényezőkkel párhuzamosan a bizonyos szakmákban a kellő számban rendelkezésre nem álló munkaerőt, a helyi adók, az adókedvezmények mértékét és az ingatlanárak magas szintjét. A rendkívül sokféle, rossz telephelyi jellemző között található még a műszaki fejlesztést segítő kutató-fejlesztő intézmények hiánya, vállalkozások beruházásait támogató pénzeszközök szűkössége, valamint a nehézkes önkormányzati ügyintézés és fogadókészség.

### 3.12. A fejlesztést szolgáló feladatok és intézmények

A vállalatok értékelése szerint kiemelt jelentőségű a megyére vonatkozó területfejlesztési stratégia kidolgozása és a stratégiához rendelt decentralizált pénzalapok létesítése, amelyek a feltétlenül kialakítandónak tartott feladatok rangsorában az első két helyre kerültek. Alig marad el ettől a vállalatok emberi erőforrás fejlesztését szolgáló szakmai képzés, át- és továbbképzési programok prioritásként kezelése. A nem fontos, de nem is közömbös tényezők közé soroltatott a megyearculat egységesítése, a megyekép kialakítása és terjesztése, a kistérség-fejlesztési koncepciók kialakítása. A vállalatok oldaláról fontosabbnak ígérkező piackutatással, értékesítési lehetőségek feltárásával foglalkozó ügynökség létrehozása, a gyorsan elérhető vállalkozásfejlesztési tanácsadás iránti érdeklődés hiánya azt jelezi, hogy a nagyvállalatok ezt saját kereteik között oldják meg, ezeknek az intézményeknek a célcsoportját a kis- és középvállalkozások jelentik.

### 3.14. Kutatás-fejlesztési tevékenység

Arra a nagyon egyszerű és könnyen megválaszolható kérdésre, hogy a vállalat folytat-e valamifajta kutatás-fejlesztési (K+F) tevékenységet a megkérdezettek 63%-a egyértelmű nemmel felelt. Ez különösen a termelő vállalatok esetében szomorú, hiszen ebből arra következtethetünk, hogy csupán régi termékeiket gyártják, vagy bér munkát folytatnak, ami semminemű helyi fejlesztést nem igényel.

Ha a K+F területen foglalkoztatottak számát tekintjük akkor sem kedvezőbb a helyzet, mert kiderül, hogy a saját bevallásuk szerint K+F-et folytatók sem kimondottan helyeznek erre a területre hangsúlyt. Megdöbbentően alacsony az egy vállalatban belül, ezen a területen dolgozók száma, ami az igennel válaszolók 80%-ánál kevesebb, mint 10 főt jelent. Jelentősnek tekinthető fejlesztési részleggel a minta két vállalata rendelkezik 65, illetve 330 fővel. Ehhez azonban lényeges

megjegyezni, a vállalat nagyságából adódóan ez a viszonylag magas létszám sem haladja meg az összes foglalkoztatott 0,5-1%-át.

Az évente K+F-re fordított összeg mértéke - az előzőkkel összehangban - meglehetősen alacsony, a termelési költségek 1-2 százalékát teszi ki jobb esetben, de találkozhattunk tizedszázalékpontos fejlesztési ráfordításokkal is. Értékét tekintve pár millió forinttól a 100-300 millió forintig terjed.

A magyar gazdaság jelenlegi állapotáról borús képet fest, hogy a vállalatok nagyobb hányada (esetünkben 56%-a) az elmúlt három évben *egyáltalán nem fejlesztett ki új terméket vagy eljárást*. Az újonnan létrehozottak között is kevés az igazi innovatív termék. A kifejlesztett gyártmányok zömmel a korábban gyártottak módosított változatai és csak kis számban találhatunk valóban új, a piacon megjelenéséig nem található terméket.

A *fejlesztési szándékok* után fürkészsze az előzőekhez hasonló helyzettel találjuk szemben magunkat, mert éppolyan kevés helyen vették tervbe új termék, eljárás kifejlesztését az elkövetkező három évben is, mint az azt megelőző időszakban. Konjunkturális szempontból ez azt jelenti, hogy a közeljövőben sem fog megújulni a vállalatok tömegénél a termékszerkezet, kisebb jelentőségű fejlesztésekkel pedig csak apró eredményt lehet elérni, jó ha nem szorulnak ki - az egyre több konkurencsallal megvívandó harcban - a piacról. Ebből a szempontból lehet veszélyes és figyelemfelkeltő, hogy a kifejlesztett termékek, eljárások részesedése rendkívül alacsony az árbevételben és legfőképpen az exporton belül, csupán 8 vállalatnál haladja meg a 10 százalékot. Pozitív példaként létezik olyan szervezet is, ahol a kifejlesztett termékből való árbevétel meghaladja a 30, illetve a 35%-ot.

Az 57 vállalatra kiterjedő vizsgálatban mindössze két(!) esetben számoltak be saját találmány vagy más szellemi termék értékesítéséről, ha pedig azok volumenét, jelentőségét figyeljük, úgy az értékesítésükért kapott 600 ezer, illetve 1 millió forint meglehetősen minimális összeg a vállalatok által realizált árbevételből való részesedése tekintetében. Hasonlóan kevés cégnél (8 említés) nyilatkoztak licenz vásárlásról, ami pedig a technikai, technológiai megújulás alapjául szolgálhatna. Ezek is vegyes vállalatok vagy döntően bér munkát folytató szervezetek voltak, ahol a termelési kultúra meghonosítása nem járt további fejlesztésekkel, csupán az otthon megszokott, esetleg kifutóban lévő eljárások magyarországi adaptációját jelentette. A vásárolt licenzek eredete magyar (2), német (2), angol, belga, japán és svájci (1-1) illetőségű volt.

A vállalatok termékeinek/termékcsoportjainak *életkora* nagyon magas, átlagosan megközelíti a 15 évet. Mindössze hat esetben gyártanak 1 évnél fiatalabb terméket. Az életkorból következően a gyártmányok túlnyomó többsége az érettség, illetve a hanyatlás stádiumában található.

*Felsőoktatási intézményekkel, kutatóintézetekkel* a megkérdezettek 35%-a tart fenn kapcsolatot, amelynek típusa eseti megbízás, fejlesztési együttműködés vagy éppen valamely probléma vizsgálata. A kapcsolatok intenzitása rendszeres, konzultációs jellegű, amelynek kialakulása (pár kivételtől eltekintve) az 1990-es évek kezdete óta tart.

A fejlesztési elképzelések megvalósításához a vállalatok csak szerény mértékben kaptak állami támogatást. A támogatási forrásokat szétszórt szervezetek közül az OMFB nyújtotta a legnagyobb összegűt, de az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium

kereskedelem-fejlesztési és exportösztönzési támogatásai nagyságrendben nem sokkal maradtak el ettől. A vállalatok gazdasági súlyát, potenciális fejlesztési lehetőségeit mérlegelve azonban a támogatások összege a minta vállalatai által tervezett beruházásokhoz képest is minimális, nem éri el annak egy(!) százalékát.

#### *4. A regionális konjunktúrakutatással kapcsolatos további teendők, tapasztalatok*

A lefutott program alapján újra kell értékelni a kérdőívek hatékonyságát, módosítani vagy el kell hagyni a nem működő részeket. Újra kell gondolni a program infrastruktúráját, mind a humán (belső és külső erőforrások), mind a technikai háttér (hardver, szoftver, nyomda, postázás) tényezők tekintetében. Továbbra is szükséges a külső szakmai partnerekkel való kapcsolatépítés. A program know-how-ját biztosító osztrák intézet mellett fontos lenne a hazai nagy konjunktúrakutató műhelyekkel való kapcsolat felvétel, valamint lehetséges szlovák partnerek felkutatása.

Folytatni kell a regionális konjunktúrakutatási program marketing tevékenységét, hiszen a mintaprogram akkor lesz működőképese, ha a lekérdezések folyamatosan megismételhetők. A program nagyobb mértékű elterjesztése azonban legalább két-három sikeresen lefuttatott program referenciáival biztosítható. Éppen ezért a potenciális vásárlókon, a piac megnyerésén túl újabb pályázati források (OMFB, Kereskedelemfejlesztési előirányzat, PHARE CBC, megyei területfejlesztési alapok stb.) elnyerése is szükséges.

A pályázati források a program továbbfejlesztését (pl. szoftvere fejlesztés, hardver háttér minőségi javítása) a publikációk, konjunktúra jelentések megjelenítési minőségének fejlesztését, az eladhatóság növelését szolgálhatják.

Egy másik irány lehet a regionális konjunktúrakutatás kiterjesztése a határok túlsó felére egy körvonalazódó Bécs-Pozsony-Győr eurorégiós program keretében. Első lépésben a már működő osztrák regionális konjunktúrakutatással való kompatibilitás és közös jelentések kiadása lenne megvalósítható. Következő lépésben pedig egy know-how program keretében - egy szlovák partner bevonásával - a szlovák határmentére is kiterjeszthetők a felmérések és elemzések.

#### *Jegyzetek*

<sup>1</sup> KSH CIM-KE számítógépes adatbázis 1995. december 31-i állapot. Az adatbázis csak jogi személyiségű szervezeteket tartalmaz.

<sup>2</sup> KSH CIM-KE számítógépes adatbázis 1995. december 31-i állapot. Az adatbázis csak jogi személyiségű szervezeteket tartalmaz.

<sup>3</sup> Megj.: amit a kormányzati politikától függő tényezőknél már elemeztünk.

<sup>4</sup> Az értékelés ötfokozatú skálán történt; az 5-ös osztályzat a legfontosabb, míg az 1-es a legkevésbé lényeges kategóriákat jelenti.