

## NAGYVÁLLALATI TÍPUSOK – MŰKÖDÉSI STRATÉGIÁK<sup>1</sup>

(Types and Strategies of Large Companies in Hungary)

NAGY GÁBOR

*Kulcsszavak:*

nagyvállalatok export-érzékenység hozzáadott érték ágazati típusok területi típusok

*A hazai gazdasági és területi szakmai fórumokon, de magán-beszélgetésekben is gyakran felvetődik a magyar gazdaság állapota, szerkezete. Gyakorta hangoztatott vélemény, hogy az ország gazdasági fejlődésében kulcsfontosságú szerepet betöltő, meghatározóan külföldi tulajdonú, vámszabad területeken letelepedett nagyvállalatok tevékenysége következtében duális gazdasági struktúra alakult ki az országban. A tanulmány – egy nagyobb, a Gazdasági Minisztérium részére készített elemzés részeként (Területi szerkezetváltási típusok Magyarországon) – arra tesz kísérletet, hogy a termelő nagyvállalati kör elérhető adatainak elemzésén keresztül választ adjon a felvetett kérdésre. Kulcsfontosságú elemeknek tartottuk az ágazati sajátosságok bemutatását, az export-érzékenység, valamint a hozzáadott-érték termelés vizsgálatát a hipotézis igazolására.*

Ebben a rövid cikkben arra a kérdésre keressük a választ, hogy vajon a tulajdonosok kiléte és az ágazati sajátosságok milyen kapcsolatban vannak az exportképességgel, illetve a hozzáadott érték arányával.

A hazai szaksajtó, s ennek nyomán a publicisztika is e kérdésben két, egymással polemizáló táborra szakadt.

Az egyik véleménycsoport szerint – a világosabb elkülöníthetőség érdekében sarkítottan bemutatva a gondolatmenet lényegét – a vámszabad területen, meghatározóan zöldmezős beruházásokkal létrejött, multinacionális cégek leányvállalataként, vagy azok közvetlen beszállítójaként működő vállalatok, vállalatcsoportok idegen testet alkotnak az ország gazdaságában. A termelésük egy globálisan értelmezhető termelési láncba illeszkedik, így magas importhányad mellett kiugró exportrátát produkálnak, de a hozzáadott értékhányad alacsony, a beszállítói kapcsolatrendszer hiányos, s jobbára a külföldön már bevált partnerek hazai leányvállalataira korlátozódik. E cégcsoport a hazai gazdaságpolitikától csaknem függetlenül létezik, bár beruházási tevékenysége, termelési hányada, exportkapacitása, növekedési kilátásai döntő hatással bírnak a termelő szféra fejlődésére. Ez a vállalati kör számottevő forráshoz jut a hazai gazdaságfejlesztési eszközök köréből, hiszen tulajdonosaik tőkeereje lehetővé teszi a folyamatos fejlesztéseket, nagyléptékű beruházásokat. Ugyanakkor a magyar gazdaság e szegmense nemzetközi szinten is versenyképes, hatékony, termelékeny és modern egységekből áll, mely húzza maga után az ország egészének fejlődését, elősegíti a gazdasági szerkezetváltást, az ágazati megújulást (Éltető–Sass 1997; Hamar 1998; Antalóczy–Sass 2000).

E vélemények körébe sorolható, hogy a termelő egységek privatizációja kapcsán az új, külföldi tulajdonosok alapvetően piacot vásároltak Magyarországon, s bár a termelést lényegesen korszerűsítették, a vállalatcsoportokon belüli átszervezések, ésszerűsítések, recesszió esetében leépítések kapcsán a nemzeti érzékenységre ke-

véssé érzékenyen hajtják végre a szükségesnek ítélt lépéseket (pl. a Danone-ügy Győrben) (Hamar 2001).

Ezzel szemben állnak az állam erősödő ellenőrzése alatt, a stabilizáción épp, hogy csak túljutott hazai vállalkozások, melyek az adó- és járulékkerhek, az elégtelen belső források, illetve az állami gazdaságpolitika kiszámíthatatlansága miatt pótlólagos beruházási forrásokhoz, állami megrendelésekhez alig juthatnak hozzá (az is jobbára a kapcsolati tőke kihasználása, s nem a reális gazdasági teljesítmény alapján). Így technológiai szintjük, termelékenységük egyre inkább elmarad, illetve nem követi a hazai gazdaság globalizálódott szereplőinek fejlődési ütemét, s ennek következtében duális gazdaság alakul ki Magyarországon (Szalavetz 1999; Csillag 2002).

Az anti-globalizációs véleményekkel szemben a liberálisnak nevezhető szakmai irányvonal azt emeli ki, hogy a privatizációs ügyletek, illetve a zöldmezős beruházások hatása az ország gazdaságára alapvetően üdvös volt a kilencvenes években, hiszen az ország 1995 óta stabil növekedési pályán fut, az ipari termelés, a beruházások, illetve az export felfutása motorjává vált a gazdasági növekedésnek (2001-től ebből a szempontból új fejlődési szakasz kezdetét láthatjuk?). A meghonosított új ágazatok, tevékenységek, illetve a hagyományos termelési területek megújulása kedvezően hatott az ország teljesítményére, s ösztönző mintákat mutatott a hazai cégek számára is. A külföldi és hazai szegmensek közötti fejlődési különbség 1997 óta látványosan csökken, a beszállítói hálózatok kiépülése felgyorsult, így a hazai gazdaság lassan asszimilálja a beérkezett cégeket úgy, hogy a hozzáadott érték mind nagyobb hányada Magyarországon épül be a termékekbe (Árva–Diczházy 1999; Cséfalvay 1999; Csaba 2000; Matolcsy 2000).

Kutatási hipotézisünk az volt, hogy ha létezik a tulajdonosok kiléte szerinti dualitás a magyar vállalati körben, akkor az, az exporthányad, illetve a hozzáadott érték aránya alapján vizsgálható. Amennyiben igazolható a dualitás a nagyvállalati kör egészére, abban az esetben a döntéshozók számára is fontos információval tudunk szolgálni, ha viszont nem mutatható ki ilyen fajta eltérés a cégek között, akkor egyúttal cáfolhatóvá válnak az anti-globalizációs érvek is.

Külön figyelmet szenteltünk a vizsgálatban az ágazati sajátosságoknak. Még a szűkebben vett termelő szektoron belül is előzetesen elkülöníthetők voltak a nagyvállalatok olyan csoportjai, amelyek sajátos vonásokkal ruházhatók fel, s jól elkülönülhetnek más ágazatok meghatározó vállalkozásaitól. Első körben az élelmiszeripar, az építőipar, illetve a gyógyszeripar sajátos, más ágazatoktól eltérő viselkedését lehetett prognosztizálni, de az elemzés folyamán e dimenzióknak fokozatosan egyre nagyobb teret kellett szentelni.

A TOP 200 kiadvány adatainak felhasználásával készített tipizálás tehát kettős dimenzióban vizsgálja a cégek elhelyezkedését. Egyik oldalról az *export arányát* tekintjük az árbevételből, mellyel a külpiazi beágyazódás mértékét, illetve a hazai fogyasztókra való ráutaltság mértékét vizsgáljuk. A másik összevetésben a cégek által végzett termelő tevékenység *hozzáadott értékét* rendeztük kategóriákba, s helyeztük el a cégeket (1. táblázat). Az elemzés során minden esetben külön vizsgáljuk a *hazai és a külföldi többségi tulajdonú* társaságok viselkedését, illetve az ágazati sajátosságok érvényesülését, ha ezt egyéb jellemzőik megkövetelik.

1. TÁBLÁZAT  
Az export és a hozzáadott-érték alakulása a TOP 200 termelő cégeinél (1998)(%)  
(The Development of the Export and the Added Value in the Production Enterprises of TOP 200 (1998))

Hozzáadott érték/Export 0–10	0–10	10,1–20	20,1–30	30,1–40	40,1–50	50,1–60
Agrimill, Betonútépítő, Coca Cola, Hajdútej, Magyar Építő, Mölnlycke, Novartis	Agrokomplex, Alterra, Bábolina Takarmány, Pécsi Dohánygyár, Fázis, Föv. Asványvíz, Hidépítő, Középületépítő, Kraft Jacobs Suchard, Magyar Aszfalt, Magyar Cukor, Nokia Telecommunications, Parmalat, Sara Lee/DE, Strabag	Cofinec, Ericsson, Mol	Bolyi MG, Borsodi Sörgyár, Duna-Dráva Cement, Hungara, Nitrogénművek, Piszke Papír, Rotary Fűrés	Brau Union, Dreher, Prima- gáz, Siemens	Linde Gáz	
10,1–20	MIZO, Solami, Szegedtej	Carnaud-Metalbox, Nestlé, Unilever	Dunafer, Human, Neutronics Ecoplast	Egri Dohánygyár, Tetra Pak		
20,1–30		Délhús, Henkel, Pápai Hús, Pini, Zalahús	Dunapack, Falco, Sága-Foods			
30,1–40	DAM, Globus	Interspan, Pick, Stollwerck	Bábolna Baromfi, Neusiedler	Pharmavit, TVK	Videoton	
40,1–50	Hajdú-BÉT, Ramexa, Ringa	Gyulai Hűsombinát, Henkel&Söhnelein, Hungerit	Vegyépszer		Egis	Chinoín, Richter
50,1–60		Csepeli Fémű, ECO, Nitrokémia	Borsodchem, Ford, MAL, Zoltek	Rába	Hungard, ICN, Villeroy&Boch	
60,1–70	LG Electronics, Suzuki	Dunasty, Elektrolux, MKM	Taurus teh.abroncs	Timföldgyár	Ganz-Ansaldo	
70,1–80		Alcoa, Samsung, Sony	Hygiett, Ikarus			
80,1–90		Csabai Konzervgyár, LuK Savaria, Philips, Taurus Mg-i abroncs	Continental Teves, Hammerstein, IBM, Opel, SAMIA	LEAR Automotive	GE Lighting	
90,1–100	Neutronics HTR, Nokia Monitor, VDO (Car, System Consulting	Audi, BPW-Rába, Delphi Packard, Leoni, Phoenix Mecano, SAPU, ZF Hungária				

Megjegyzés: A TOP 200 kiadvány szerkesztési sajátosságai miatt az adatok döntő része 1998-ra vonatkozik, mert erre az évre találunk utoljára publikus hozzáadott-  
érték (HAE) adatokat, am néhány társaság esetében a vonatkozó évre hiányzó adatok miatt az 1997-es értékeket használtuk.  
Az egyes cégek besorolása az export esetében decilisenként történt, míg a HAE esetében a 10%-os lépték mellett csupán 6 kategória kialakításra volt szükség. (A  
hozzáadott-érték arányt más viszonyítási alap híján kénytelenek voltunk az értékesítés nettó árbevételéhez, mint bázishoz viszonyítani, tudva azt, hogy az adott év  
értékesítése, illetve termelési értéke nem fedt teljes mértékben egymást.)  
A lehetséges 60 féle kombinációból mindösszesen 41-be került társaság. Különösen a közepes exporthányad – alacsony HAE, illetve a magas és kiugró HAE kategó-  
riák hiányosak.

Forrás: Figyelő TOP 200, 1999. és 1998. évi adatai alapján saját számítás.

### *A minta alapvető jellemzői*

A kiválasztás alapvető szempontja az volt, hogy termelő vállalatok kerüljenek a vizsgált cégek körébe, hiszen az exportérzékenység, a hozzáadott-érték arány e körben könnyebben volt összehasonlítható, mintha szolgáltató tevékenységekben érdekelt társaságok is szerepeltek volna a mintában. A listán szereplő 128 vállalkozás esetében a TOP 200 lista mellett felhasználtuk a Feldolgozó-ipari TOP 100 lista adatait is, amennyiben az bővítette a vizsgálható cégek körét.

Az ágazati reprezentáció így a szélesebb értelemben vett ipari szektor mellett az építőipari nagyvállalatokra terjedt ki. 1997–98-ban messze legnagyobb súllyal az élelmiszeripar és élvezeti cikkek gyártása jelenik meg a mintában (46 cég). Az élelmiszeripar 15 ágazata közül 11 van jelen legalább egy társasággal, közülük legnagyobb számban a húsipar, a tejipar, valamint az élvezeti cikkek gyártása emelhető ki. A második legnépesebb s egyben legdinamikusabban növekedő ágazatot a gépipar alkotja (33 nagyvállalat), ezen belül az autóipar és beszállítói, valamint az elektronikai ipar cégei voltak a meghatározók. Erős reprezentációt mutat a vegyipar (20 társaság), ezen belül a szerves és szervetlen vegyipar mellett nagyobb számban bukkannak fel gyógyszeripari, kisebb számban kozmetikai, háztartás vegyipari cégek. Az építőipar, a fémfeldolgozás, a fa-, papír- és nyomdaipar súlya már kisebb, egyenként 6–10 céget jelentenek, míg a legkisebb súllyal a bányászat és energetika, valamint a nemfém ásványi anyagok gyártása jelenik meg.

### *A végletek*

A magas hozzáadott érték elsősorban a gyógyszeripari cégeket jellemzi, de az üveg- és kerámiaipar, a gépgyártás, fényforrás-gyártás, elektronika és gázszolgáltatás egy-egy reprezentánsa is megtalálható itt. Utóbbit leszámítva (a gázgyártás tehát inkább kivételnek tekinthető) a magas HAÉ erőteljes külpiazi aktivitással párosul, de a fényforrás-gyártást leszámítva ennek aránya nem végletes, 45–75% között mozog.

A kifejezetten alacsony HAÉ az élelmiszeripart (alacsony és közepes exporthányad mellett), az elektronikai ipart (kiugró export-aktivitás mellett), illetve az építőipart (szintén mérsékelt külpiazi aktivitás mellett) jellemzi. Mellettük a többi ágazat (autóipari beszállítás, kohászat, műanyagipar) csupán egy-egy céggel jelenik meg. A cégcsoportot a kimaradó kategóriák (melybe egyetlen TOP 200-ban szereplő cég sem került bele) osztják három részre (alacsony, közepes és magas export aktivitás), amely egyben lényegében ágazati választóvonalaként is funkcionál.

A kiugró export mindössze három ipari ágazathoz köthető: elektronika (általában alacsony HAÉ mellett), autóipar (alacsony-közepes HAÉ-vel) és fényforrás-gyártás (magas HAÉ-vel párosul). Az ellenkező póluson a döntően hazai piaci lehetőségekre építő ágazatok közül az élelmiszeripar, építőipar, illetve néhány elektronikai leányvállalat emelhető ki. Itt nem mérhető kiugró HAÉ, s különösen az építőipar-

ban, illetve néhány élelmiszeripari ágazatban (pl. húsipar, malomipar, tejipar, takarmánykeverés) alacsony az utóbbi mutató szintje.

### *Ágazati sajátosságok*

- 1) *Agrárszektor, élelmiszeripar, élvezeti cikkek gyártása.* Az ágazat meghatározó hányada a hazai piacra települt, ez alól a multinacionális cégek leányvállalatai sem tekinthetők kivételnek. Az ágazatok szintjén markáns alcsoportot alkotnak a *dohánygyárak* (alacsony export, 20% körüli HAÉ), a *sörgyárak* (alacsony export, 30% körüli HAÉ), a *húsipari cégek* (20%-ot meghaladó export, 10–20% közötti HAÉ), illetve a *tejipar* (nagyon alacsony exporthányad párosul alacsony HAÉ-vel).
- 2) *Építőipar.* A csoport meghatározó vállalkozásainak döntő hányadára az alacsony külpiaci aktivitás, illetve a mérsékelt hozzáadott érték jellemző, kivétel a külső piacokon több évben is sikeresen megjelenő, működő Vegyépszer, illetve a magas hozzáadott értéket nyújtó cementgyártás.
- 3) *Vegyipar, gyógyszergyártás.* Általában közepes vagy magas HAÉ és erős-közepes export-aktivitás jellemző. A gyógyszergyártásban a tulajdonosi körtől függetlenül kiugróan magas, 50% körüli hazai hozzáadott érték termelődik, nem véletlenül, hiszen a kutatás-fejlesztésre fordított források aránya is kiugróan magas az ágazatban. E cégcsoport tagjai viszonylag gyors stabilizáció után lendületes fejlődési pályára álltak, melyet csak lassított az 1999-es orosz pénzügyi válság hatása. A cégek külpiaci aktivitása több szereplő esetében sem korlátozódik csupán az export-tevékenységre, a határokon túli privatizációs ügyletek, illetve kisebb zöld- és barnamezős beruházások kapcsán szintén találkozhatunk a nevükkel. A vegyipari meghatározó nagyvállalatok export és HAÉ mutatóik alapján joggal kerültek a potenciális befektetők érdeklődésének homlokterébe, hiszen komoly termelési potenciált jelentenek a tulajdonosok számára.
- 4) *Elektronika, számítástechnika, informatika.* Az ágazatra kettős arculat jellemző: egy kisebb, mégis markáns csoportját alkotják a kifejezetten a magyar piac ellátására létrehozott (alapított vagy privatizált) leányvállalatok, amelyek alacsony exporthányaddal, s tevékenységtől függően alacsony-közepes HAÉ-vel jellemezhetők. Míg a másik, nagyobb létszámú csoportra erős külpiaci aktivitás jellemző, de ezzel általában alacsony HAÉ párosul. Egyedüli kivétel a Videoton-holding, mely a csoport átlagánál alacsonyabb exporthányad mellett annál lényegesen magasabb HAÉ-re képes. A második csoport tagjai zömében multinacionális cégek leányvállalatai vagy azok beszállítói, azaz egy globális termelési lánc egy láncszemét alkotják csupán; jelentőségük, értéktermelő képességük, további fejlődési lehetőségeik a nagyvállalati központban született döntések függvénye. A magas, esetenként 100%-ot közelítő exporthányad pontosan jelzi a hazai piac jelentőségét a termelés folyamatában.
- 5) *Az autóipar és beszállítói.* A csoport közös jellemzője a magas, minimálisan 65%-os, de esetenként 100%-ot is megközelítő külpiaci értékesítési arány. A

hozzáadott érték általában magasabb, mint az elektronikai cégek körében, ritkán marad 10% alatt (pl. SUZUKI 9,7%), de nem ritka a 25–35%-os arány sem. Az autópár, illetve a hozzá kapcsolódó beszállítói kör a magas exporthányad ellenére is jobban beépült a magyar gazdaságba, mint az elektronikai vállalatok, jobban támaszkodnak a hazai termelői és szellemi háttérre. Ebben az is segítheti őket, hogy az autópárhoz közelálló szakmai tapasztalattal jóval több hazai közép- és kisvállalat rendelkezik, mint az elektronikai ágazatban szükséges háttérrel.

- 6) *Egyéb iparok* (kozmetikai, energetikai, nyomda, kohászat és fémfeldolgozás, műanyagipar, csomagolóanyag-gyártás, faipar, üvegipar, kerámia-gyártás, fényforrás-gyártás, textilipar, gépgyártás, bányászat).
- A *gázszolgáltatók* döntően hazai piacra termelnek, közepes hozzáadott-érték szint mellett. A tulajdonosok kiléte nem meghatározó az elfoglalt pozíciók értelmezéséhez.
  - A *fa- és papíripar* reprezentáló cégek viszonylag kompakt cégcsoportot alkotnak, alacsony-közepes export-teljesítmény mellett 25% körüli HAÉ-vel jellemezhetők.
  - A *műanyaggyártás* vállalkozásai kicsit szórtaabb képet mutatnak, de közös vonásuk, hogy erősebb a külpiazi orientációjuk az előző csoportnál, viszont tevékenységtől függően nagyon változatos a HAÉ-jük. E körben a hazai tulajdonú cégek inkább a magasabb hozzáadott értéket termelő tevékenységekben értek el a TOP 200-ba való bekerüléshez elégséges méretet, míg a külföldi tulajdonúak inkább alacsonyabb értéktermelési hányadot produkálnak.
  - A *fémfeldolgozásban* tevékenykedő üzemek közül nincs két olyan, amely azonos kategóriába került volna, egyáltalán nem mutatnak ágazati sajátos vonásokat, talán csak a HAÉ-ben van némi sűrűsödés a 20%-os szint körül (kivétel a DAM, illetve a másik végleten a Timföldgyár). Érdekes sajátossága a cégcsoportnak, hogy a tulajdonos szerinti dualitás sem mutatható ki e két vizsgált dimenzió mentén.
  - A *gépipar* közös vonása ezzel ellentétben a magas exportérzékenység, a HAÉ kifejezetten erős szóródást mutat. Itt nem volt lehetőség a hazai-külföldi dualitás vizsgálatára, hiszen adott pillanatban mindegyik, az ágazatba sorolt nagyvállalat külföldi többségi tulajdonban volt. (Azóta a Gans-Ansaldo kizárólagos hazai tulajdonba került vissza.)
  - Az *üvegipar, kerámiaipar* erős export-orientáció mellett magas HAÉ-t termel, a *fényforrás-gyártás* e két cégtől csak annyiban különül el, hogy még erősebb a nem hazai értékesítés aránya. Ezekben az ágazatokban szintén nincs hazai tőkével működő nagyvállalat, így a dualitás vizsgálata nem lehetséges.
  - A többi ágazat (bányászat, textilipar, kozmetikai ipar) egy-egy cége nem alkalmas alágazati szintű sajátosságok feltárására, így ezek részletesebb elemzésére nem került sor.

### *Területi jellemzők*

A 128 vizsgált társaság összesen 138 telephelyen, illetve döntési központban jelenik meg az ország területén. A főváros és Pest megye, illetve a Dunántúl 50–50, a keleti három régió 38 cégközpontot, meghatározó termelő egységet fogadott be 1998-ban. A főváros kiugró súlya mellett (41 cégközpont) a Közép- és Nyugat-Dunántúl vonzereje meghatározó (24, illetve 21 társaság). A másik végleten a Dél-Dunántúl és Észak-Magyarország található 5, valamint 8 nagyvállalati központtal. Úgy is mondhatjuk, hogy amíg Budapesten 45 ezer főre jut egy meghatározó termelő vállalat, addig a Dél-Dunántúlon csupán minden 200 ezerre, Észak-Magyarországon 180 ezerre.

A megyék közül Nógrád, Tolna és Somogy esetében a meghatározó nagyvállalatok teljes, vagy szinte teljes hiányáról beszélhetünk. A gazdasági átalakulás sikertérségeként jellemezhető Győr-Moson-Sopron megye 8, Vas és Pest megye 9–9, Fejér megye 14 cégközpontot tudott vonzani, illetve megtartani. A két véglet között elhelyezkedő 12 megye egyenként 3–6 cégközponttal reprezentálja a vidéki átlagot.

A 138 nagyvállalat mindössze 58 város között oszlik meg. A régiók közül kiugróan alacsony a Dél-Dunántúl aktív településeinek száma (3), s magas a Közép-Dunántúlé (14). Utóbbi egyaránt utal a korábbi ipari hagyomány tovább élő egységeinek jelenlétére, valamint a bevont, letelepített zöldmezős beruházások sikertörténeteire is. A vidék legnagyobb tömörülését Székesfehérváron találtuk (8 társaság), majd Szombathely (5 nagyvállalat) következett. Négy cégközponttal két város rendelkezett (Győr és Debrecen), hárommal már nyolc, köztük két kisváros (Gödöllő és Sárvár).

Az ágazati struktúra területi jellemzői közül kiemelhető, hogy a tágabb értelemben vett élelmiszeripar nem csupán az Alföld térségi gazdaságában tölt be meghatározó szerepet, de Észak-Magyarországon és a Dél-Dunántúlon is a legstabilabb elemei a régió gazdaságának. A Közép- és Nyugat-Dunántúl esetében a gépipar, illetve a fémfeldolgozás vált a meghatározó súlyú ágazattá. A Központi régió esetében láthattuk a leginkább kiegyensúlyozott ágazati struktúrát.

Az egyes ágazatok térbeli koncentrációja eltérő. Az építőipar meghatározó nagyvállalatai 1998-ig kivétel nélkül budapesti székhelyűek. Az üvegipar és porcelángyártás két – a mintába bekerült – társasága egyaránt a Dél-Alföldön található (Hódmezővásárhely és Orosháza), míg a bányászati ágazatban érdekelt cégek a főváros mellett (MOL, Prímagáz) a Nyugat-Dunántúlon koncentrálódnak (Nagykanizsa, Répcelak).

Az egyes régiók nagyvállalatainak export-érzékenységet vizsgálva kiténik, hogy duális jegyeket mutató struktúrák kialakulása három régióhoz köthető csupán (Nyugat- és Dél-Dunántúl, illetve Észak-Magyarország), ami ez esetben azt jelenti, hogy a vizsgált cégek egy szignifikáns csoportja a nettó árbevétel legalább 70%-át a külpiacokon éri el, egy másik meghatározó csoport árbevételének legfeljebb 30%-át exportálja, s a két csoport között nincs átmeneti helyzetű nagyvállalati szektor. A két alföldi régió, illetve Közép-Magyarország és Közép-Dunántúl esetében léteznek

az átmenetek, e térségekben az elemzett adatok alapján gazdasági dualitás kialakulásáról nem lehet beszélni. Utóbbi négy régióból háromban (kivételesen a Közép-Dunántúlon) a hazai értékesítés aránya meghatározó még a nagyvállalati szektor esetében is, ami különösen az alföldi régiók esetében felveti a versenyképesség kérdését.

A hozzáadott-érték arányok területi szempontú vizsgálata érdekes módon nem igazolta vissza az exportnál megmutatkozó gazdasági dualitásra utaló jeleket. Éppen a Nyugat-Dunántúlon, valamint az Észak-magyarországi régióban magas a 30% feletti értéknövekedést produkáló cégek aránya. A 10% alatti értéknövekményt felmutatni képes vállalkozások aránya a Dél-Dunántúlon és az Észak-Alföldön magasabb, s kifejezetten alacsony a Közép-Dunántúlon, Észak-Magyarországon, valamint a Dél-Alföldön.

A fenti eredmények alapján csupán annyit állíthatunk, hogy amennyiben létezik duális gazdasági struktúra Magyarországon, annak térbeli vetületét a jelen adatbázis alapján sem igazolni, sem cáfolni nem tudtuk. Léteznek a dualitásra utaló jelek (ágazati struktúra sajátosságai, export-érzékenység), de van ennek ellentmondó indikátor is (hozzáadott-érték arány), melynek alapján egyértelmű eredményre jutni nem lehet.

### *Létezik-e a dualitás?*

A legjellegzetesebb *külföldi befektetői típusok* a fentiek szerint a következők:

- 1) Az *élelmiszeripari* multinacionális vállalatok hazai leányvállalatai egyedi, jól elhatárolható csoportot alkotnak. Jellemző, hogy döntően a hazai piac el látására rendezkedtek be, a 25% feletti exporthányad kifejezetten ritka, s e cégek esetében is folyamatosan növekszik a hazai fogyasztókör jelentősége. E multi- vagy transznacionális cégek alapvetően piacot vásároltak, illetve alakítottak ki a saját termékeik számára. Termékskálájukban azonban, különösen az utóbbi néhány évben, megfigyelhető a rendszerváltás előtti hazai, jól bejáratott márkák újra felfedezése, piacra dobása.
- 2) Hasonlóan gyenge exporttevékenység jellemzi a *távközlésben* létrehozott leányvállalati csoportot is, ahol a befektetési motivációt a szektor alulfejlettsége, az évtizedes elhalasztott kereslet gyors kielégítésének lehetősége mozgatta. A távközlési berendezésekre, technológiákra kiírt tendereken e cégek kifejezetten jó eredményeket értek el, mellyel hosszú távra biztosították helyüket a piacon, különösen azért, mert a hazai konkurensok egy jó része a vesztes tenderek után eltűnt a vetélytársak közül. A hazai hozzáadott érték általában magasabb, mint az előző csoport esetében, de kiugróan nem tekinthető.
- 3) Speciális és rendkívül homogén csoportot alkotnak a *gyógyszeriparban* tevékenykedő cégek. Egyediségüket a kiugróan magas hozzáadott-érték hányad (50% körül vagy a fölött) adja, de közös vonásuk a viszonylag erős külpiaci orientáció is. A kedvező jellemzők azonban inkább az ágazati saját



tosságokból, mintsem a külső befektetők által kialakított új stratégiai irányokból vezethetők le.

- 4) Jól elhatárolható s viszonylag nagy létszámú osztályt alkotnak az *elektronikai és autóipari multinacionális cégek, illetve ezek beszállítói*. Az exporthányad rendkívül magas, nem ritka a 95–100%-os kiviteli arány sem, miközben a helyi hozzáadott érték alacsony, számos esetben a 10%-ot sem éri el. Úgy tűnik, e cégcsoport nagyobb részben egy globálisan szerveződő integrációban a telephelyi ipar szintjét alkotja csupán, bár hatása a hazai ipari termelésre, az exportra, s rajta keresztül a külkereskedelmi mérlegre kétségkívül kedvező. Bár látunk néhány kivételt, mégis általánosnak tekinthető, hogy a hazai értékhányad lassan csökken, s nemcsak a végtermék gyártók esetében, de a beszállítók körében is. E trend alapvetően kedvezőtlen, s megfordítására komoly gazdaságpolitikai lépéseket kell tenni.
- 5) Több, eddig még nem említett ágazatban is működnek viszont olyan társaságok, amelyek külföldi kötődésük ellenére magas hazai hozzáadott értéket képesek produkálni (*papíripar, csomagolóanyag-ipar, gázkitermelés, elektronika, távközlés, autóalkatrész-gyártás, üvegipar, kerámiatermékek gyártása*), változó külpiazi kötődés mellett. E cégek üzleti filozófiájában a hazai termelőbázisok kialakítása nem csupán egy költségkímélő elemként illeszkedik bele a cégbirodalmak struktúrájába, de erőteljes értéktermelő funkciót is szánnak az itteni egységeknek. Az ágazati sokszínűség bizonyítja, hogy ez a fajta üzletpolitika szinte az ipar teljes vertikumában érvényesíthető, a működő kedvező példákon keresztül, célszerű erre a többi társaság döntéshozóit is ösztönözni. A csoport egyik felét az erőteljes külpiazi orientáció jellemzi, itt is találunk 90% feletti exporthányadot, tehát *a hazai magas hozzáadott érték a nemzetközi versenyképességet nem rontja!* A csoport többi tagja viszont meghatározóan a belső keresletre alapozza tevékenységét. Érdekes, hogy akár egy ágazaton belül is számottevően eltérő üzleti filozófiákat tapasztalhatunk a hazai értékarány kialakításában (pl. dohányipar, söripar). Itt lehetne ösztönözni a gazdaságpolitika eszközeivel az ágazat többi szereplőjét is a kedvezőbb – magasabb hazai értékhányadot tartalmazó – termelési modell követésére.

A hazai tulajdoni többségű cégek között is találunk számottevően eltérő típusokat:

- 1) A hazai *élelmiszeripari* nagyvállalatok – valószínűleg az ágazati sajátosságok miatt – szintén kifejezetten alacsony, vagy alig átlagos hozzáadott-érték hányaddal jellemezhetők, s kivitelük egyetlen esetben sem érte el a termelési értékek 50%-os arányát. Igaz, hogy az orosz – és általában a keleti – piacok összeomlása nyomán a kivitel döntő hányada már a fejlett országok piacain talál vásárlókra, ami az ágazat javuló versenyképességét jelzi. Az alacsony hozzáadott érték egyrészt jelzi az agrár-vertikum tartós válságát, másrészt az élelmiszerek alulértékeltségét a hazai piacokon.<sup>2</sup> Elsősorban a magyar húsipar termékei versenyképesek a külpiacokon, s mivel ennél a körnél a hozzáadott érték is magasabb, érdemesek a kiemelt figyelemre.

- 2) A hazai vezetésű *vegyipar, gépgyártás, fémfeldolgozás és elektronika* nagyvállalatai közepes vagy magas hozzáadott értéket állítanak elő, a termelési fázisok nagyobb részét egy holding keretei között megvalósítva. A külpiaci orientáció jelentős vagy erős, termékeik meghatározó hányadát a fejlett országok piacain értékesítik, így versenyképességükhöz nem férhet kétség. Számos esetben éppen e cégek, cégcsoportok válnak külföldi pénzügyi vagy szakmai befektetők célpontjaivá (TVK, Borsodchem, Rába), hiszen az általuk képviselt szakmakultúra, a technikai-technológiai színvonal, a termékeik minősége garancia az üzleti sikerre. A cégek egy része sok esetben kénytelen elfogadni a külső befektető által kínált támogatást, hiszen belső forrásai elégtelenek a nagyobb léptékű fejlesztések, illetve a nemzetközi piacon eléréséhez szükséges cégméret és befolyási övezet kiformálására. Az állami támogatási politika pedig csupán csekély mértékben járul hozzá elképzeléseik megvalósításához.
- 3) *A döntően hazai piacra termelő, nem élelmiszeripari társaságok* esetében a közös vonás a rendkívül alacsony exporthányad mellett az alacsony növekedési potenciál, a feldolgozó-ipari rangsorban való folyamatos háttérbe szorulás. A hazai piac dinamikája még elégtelen ahhoz, hogy e társaságok gyors, markáns fejlődési pályát fussanak be, s a belső piac magas fokú liberalizáltsága miatt a külső versenytársak szorítása is egyre erősebb. Az olcsóbb import, a belső fejlesztési források elégtelensége fokozatosan hozta/hozza hátrányos helyzetbe e cégeket, a trend megállításához is erőteljes külső támogatásra volna szükség. A külföldi befektetők (pénzügyi vagy szakmai) érdeklődése már csekély, hiszen fel tudják mérni a nemzetközi szinten versenyképes termelés eléréséhez szükséges befektetések nagyságrendjét, az állami gazdaságpolitika aktivitásából pedig legfeljebb a hosszú távú adósságok mérséklésére futja.

### *Összegző gondolatok*

Az elvégzett elemzés természetesen távolról sem teljes. Egyik oldalról korlátot jelentett, hogy számos cég adatai nem voltak hozzáférhetőek az adatbázisban, másik oldalról a TOP 200 kiadványban szereplő társaságok messze nem reprezentálják a hazai gazdaságot, csak annak egy viszonylag körülhatárolt halmazát alkotják. Ennek megfelelően a levont következtetések is csak e korlátok között értelmezhetők, további nagyobb ívű vagy részletesebb elemzésre ez az adatsokaság már nem alkalmas.

Ugyanakkor látni lehet, hogy a fentiek figyelembevételével a kitűzött kérdésre mégis adható válasz, bár ez sem a liberális, sem az anti-globalizációs érvrendszer alátámasztására vagy megcáfolására nem alkalmas. A vállalatok exportorientációja, illetve a termelésben elért hozzáadott-érték szintje alapján az ágazati sajátosságok általában erősebbnek bizonyultak, mint a tulajdonosi kör befolyása.

Ennek alapján a dualitás nem volt igazolható a külföldi, illetve hazai többségi tulajdonú cégek működésében.

A másik oldalról viszont látható, hogy Magyarországon jelen van egy olyan vállalkozói kör, melynek viszonylag csekély kötődése van a hazai gazdasághoz, egy globális termelési lánc tagjaként funkcionál, s ez visszatükröződik a kiugró exportárakban, vagy a mért alacsony hozzáadott-érték arányokban is. E cégek meghatározó arányban két ágazathoz köthetők: az elektronikai iparhoz, illetve az autógyártáshoz és beszállítóikhoz. Azonban e két ágazaton belül is vannak mérsékeltébb külpiazi aktivitású, illetve magasabb hozzáadott értéket termelő cégek, ezért az általánosítással ez esetben is igen óvatosan kell bánni. (Ráadásul az ágazatokon belüli kettősség sem köthető a tulajdonosi szerkezethez!)

A gazdasági dualitás az 1997–98-as adatok alapján nem jelenik meg világos területi struktúrában. A vizsgált indikátorok egymásnak ellentmondó adatai nem teszik lehetővé egyértelmű következtetés levonását, csupán annak regisztrálását, hogy jelen tudásunk elégtelen a feltett kérdés eldöntéséhez.

Az elemzés melléktermékeként jól elkülöníthető vállalati csoportokhoz jutottunk, melyek több-kevesebb közös jellemvonással bírnak. Ezek az eltérő vállalati típusok a gazdaságpolitika részéről is árnyaltabb, eltérő megközelítést igényelnének, figyelembe véve az ágazati, tulajdoni sajátosságokat, az export és import érzékenységet, a hozzáadott érték termelő képességet is. Hasonlóképpen célszerű figyelembe venni a fent elemzett tényezőket a külföldi cégek egyedi befektetései, zöldmezős beruházásai kapcsán is, mert hisszük, az ország gazdaságának érdeke, hogy a világgazdaságba való magas fokú integrálódás mellett törekedni kell az értéktermelés mind nagyobb hányadának helyben történő megvalósítására is.

## Jegyzetek

<sup>1</sup> Az elemzés a Gazdasági Minisztérium számára végzett „Területi szerkezetváltási típusok Magyarországon” című, 2001 során végzett kutatás (témavezető: Nagy Erika) egyik részeredménye.

<sup>2</sup> A 2000-es és 2001-es évek átlagot meghaladó árnövekedése az élelmiszerek között éppen ezt az aránytalanságot enyhítette kismértékben.

## Irodalom

- A legnagyobb magyarországi vállalkozások a számok tükrében. (1998) – Kurcz A. (felelős szerk.) *Figyelő TOP 200, 1998.*
- A legnagyobb magyarországi vállalkozások a számok tükrében. (1999) – Kurcz A. (felelős szerk.) *Figyelő TOP 200, 1999.*
- Antalóczy K.–Sass M. (2000) Zöldmezős működőtőke befektetések Magyarországon: statisztikai becslés, vállalati motivációk, gazdasági hatások. – *Külgazdaság*. 10. 4–19. o.
- Árva L.–Diczházy B. (1999) *Globalizáció és külföldi tőkeberuházások Magyarországon*. Miénk a 21. század. (2). Kairosz Kiadó, Budapest.
- Csaba L. (2000) A kis országok világ gazdasági alkalmazkodása. – *Közgazdasági Szemle*. 9. 662–679. o.
- Csékfalvy Z. (1999) *Helyünk a Nap alatt. Magyarország és Budapest a globalizáció korában*. Miénk a 21. század. (3). Kairosz Kiadó, Budapest.
- Csillag I. (2002) A pangás előérzete. Lassulás egy duális gazdaságban. – *Figyelő*. 1. 30–36. o.
- Éltető A.–Sass M. (1997) A külföldi befektetők döntéseit és a vállalati működést befolyásoló tényezők az exporttevékenység tükrében. – *Közgazdasági Szemle*. 6. 531–546. o.

- Hamar J. (1998) A feldolgozóipar szerkezeti változásai és az importigényesség alakulása. – *Külgazdaság*. 4. 4–20. o.
- Hamar J. (2001) A külföldi és a hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban. – *Külgazdaság*. 4. 4–34. o.
- Matolcsy Gy. (2000) Emlékeim a felzárkózásról. – Matolcsy Gy. (szerk.) *Növekedés és globalizáció. Válogatott tanulmányok*. Miénk a 21. század. (4). Kairosz Kiadó, Budapest. 235–248. o.
- Szalavetz A. (1999) Magyar feldolgozóipari cégek a globalizáció sodrában. – *Külgazdaság*. 12. 18–36. o.

## TYPES AND STRATEGIES OF LARGE COMPANIES IN HUNGARY

GÁBOR NAGY

There are two arguing groups in the Hungarian economic and regional professionals. The anti-globalist opinion is concentrate on the disadvantages of green-field investments of multinational companies, focus on the high rate of export activity in paralel of low rate of GDP and without local and regional connections with outer companies. The liberal group enlight the positive effects of FDI's in the Hungarian economy as a whole, but in the regional economies, too. They emphasize the convergating trends in the development of foreign-owned and Hungarian parts of the economy, the forming networks and the emerginig GDP-rates in the companies. Our hypothesis focused on the owners of the companies, the sectoral structure, the export-capacity and rate of GDP in the largest companies (industrial and constructional) of Hungary, using the database of TOP 200. Seeing the weak points of our paper, the conclusion is, that the sectoral structure was the main factor of emerging differences among companies. The rate of export, or GDP had only secondary importance generating diversity. The strucutre of owners, or spatial structure had only a small rate of inequalities. However, the sectoral differences involve differences in the strucutre of owners, the export-capacity and rate of GDP, as well, especially in the sectors of car-industry and electronics. An other result of this paper, that we could verify the different (sectoral-)types of large companies, which could be the bodies of a well-structured economic policy in Hungary.