

A
MULTINACIONÁLIS VÁLLALATOK
HATÁSA
A HAZAI VERSENYRE
ÉS A VERSENYKÉPESSÉGRE

Szerkesztette:
Chikán Attila

VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ ÉS FŐBB KÖVETKEZTETÉSEK

Tanulmánykötetünk egy sokat vitatott kérdéskörben folytatott elméleti és empirikus kutatássorozat eredményeit foglalja össze. A multinacionális vállalatok szerepe gazdasági, politikai, gazdasági és kulturális szempontból egyaránt fontos és igen sok dimenzióban vizsgálható. A lehetőségek széles skálájából mi egy olyan megközelítést választottunk, amely ugyan nem fedi le a multik összes fontos hatását, de rendkívül jelentős ezek megítélése szempontjából: a gazdasági versenyképességre gyakorolt befolyásukat elemezzük.

Az első fejezetben a kutatások elméleti kereteit és a saját vizsgálatainkhoz felhasznált modellt ismertetjük. A fejezet célja, hogy világossá tegye szempontjainkat, módszereinket, s igazolja a kutatás elvi megalapozottságát.

A második fejezet a multinacionális vállalatok nemzetközi mozgásainak és versenyre gyakorolt hatásaiknak elméleti hátterével, s ennek magyarországi konkrétumaival foglalkozik, különválasztva az országba való belépéskor és a folyamatos működés közben érvényesülő hatásokat. Az elméleti keretek mellett a vezető gazdasági szakemberekkel folytatott interjúszorozatból származó következtetések képezik a fejezet tárgyát.

A harmadik fejezet a közvetlen külföldi tőkebefektetések alakulásán keresztül elemzi a versenyhelyzet változását. Értelmezi, hogy ezen befektetések a multinacionális vállalatok szerepvállalásának miért jó mutatói. A fejezetben főleg statisztikai elemzések alapján tárjuk fel a külföldi tőke versenyhatásait, összevetve a közép-kelet európai országokban érvényesülő tendenciákkal. Részletes vizsgálatokat végzünk Magyarországra vonatkozólag, elsősorban az ágazati koncentráció alakulása s ennek versenyhatása szempontjából.

A negyedik, terjedelmes fejezet négy hazai ágazati esettanulmányt, ezek felvezetését és összegzését tartalmazza. Az ágazatok (villamosenergia, autógyártás, kiskereskedelem, kiszervezett szolgáltatások) egymástól nagyon különböző sajátosságokkal rendelkeznek, de az közös bennük, hogy a multinacionális vállalatok valamennyiben igen jelentős szerepet játszanak. Az esettanulmányokból levonható következtetések összecsengenek az elméleti tanulmányok fő megállapításaival.

A kutatás megítélésünk szerint rendkívül érdekes összefüggéseket tár fel, számos új adalékkal szolgál a multik magyarországi szerepére vonatkozólag. Az egyes fejezetek végén összefoglaljuk azok fő eredményeit – itt dióhéjban adjuk meg közülük a legfontosabbakat.

1. Nem lehet általánosságban kimondani, hogy a multik megjelenése az ágazati koncentráció révén csökkentené a versenyt. Mindkét irányú változásra találtunk példát. Mivel eszerint a multik technikai és menedzsment transzfereinek más kutatások alapján bizonyítottan tekinthető kedvező következményeit nem „rontja le” a verseny csökkenésével érvényesülő hatás, kimondhatjuk, hogy a multik megjelenése hazánkban összességében kedvező befolyással van a nemzeti versenyképességre.
2. Ezen az általános következtetéseken kívül nagyon kevés gazdaságpolitikailag hasznos tételt lehet mondani „a multikról” általában. Tevékenységük és ennek következményei nagy mértékben függenek az ágazati hovatartozástól, vagy más megfogalmazásban – az általuk kiszolgált piac sajátosságaitól. A kötetben tárgyalt négy esetben teljesen különböző hatásokat látunk. Ez óvatosságra int a sokszor

egysíkú értékelések és intézkedések érvényességét illetően, megnyitja viszont a lehetőségeket egy differenciált gazdaságpolitika számára.

3. Kutatásaink rámutatnak arra, milyen nagy jelentősége van a verseny tényleges alakulása és a versenyképesség szempontjából egyaránt a multik és a hazai KKV-k kapcsolatának, ezen belül annak a húzóerőnek, amelyet a multik a KKV szektor fejlesztésében mutatnak. Úgy tűnik, hogy a multik beszállítói hálózatában sikeresen szereplő KKV-k versenyképessége lényegesen gyorsabban tud javulni, mint az azonos szektorban működő más vállalatoké.
4. Kutatásunk szándékosan szűk keretek között, a versenyhatásokra koncentrálva értékelte a hazai multik tevékenységét, hatásait. Így számos fontos és érdekes mozzanat, mint például a jövedelem-felhasználás kérdései, a finanszírozási, vagy éppen a társadalmi hatások kívül maradtak elemzéseink körén. Úgy véljük azonban, hogy egy nagyon fontos területen tudunk a kutatásokkal újat mondani.

I.
VERSENYKÉPESSÉG, VERSENY ÉS
MULTINACIONÁLIS VÁLLALATOK – EGY
KUTATÁSI MODELL
Chikán Attila

Tartalomjegyzék

1. A kutatási modell.....	9
2. A piaci verseny.....	13
3. A versenyképesség.....	14
4. Versenypolitika, versenyszabályozás.....	16
5. Struktúra – viselkedés – teljesítmény.....	16
Hivatkozások.....	19

Ábrák jegyzéke

1. ábra A kutatási modell.....	9
2. ábra A nemzeti versenyképesség összetevői.....	12
3. ábra A verseny mint eszköz.....	14
4. ábra SVT-modell.....	17

Tanulmánykötetünk első fejezetében bemutatjuk és értelmezzük azt a közgazdasági modellt, amelyre a kötetben szereplő tanulmányokban összefoglalt kutatásokat építettük. Vizsgálataink célja annak feltárása, hogy a multinacionális vállalatok hogyan hatnak hazánkban a piaci versenyre és az ország versenyképességére. Arra is igyekeztünk fényt deríteni, hogy a versenyszabályozás, mint a gazdaságsszabályozás speciális területe hogyan tudja ezeket a kapcsolatokat befolyásolni.

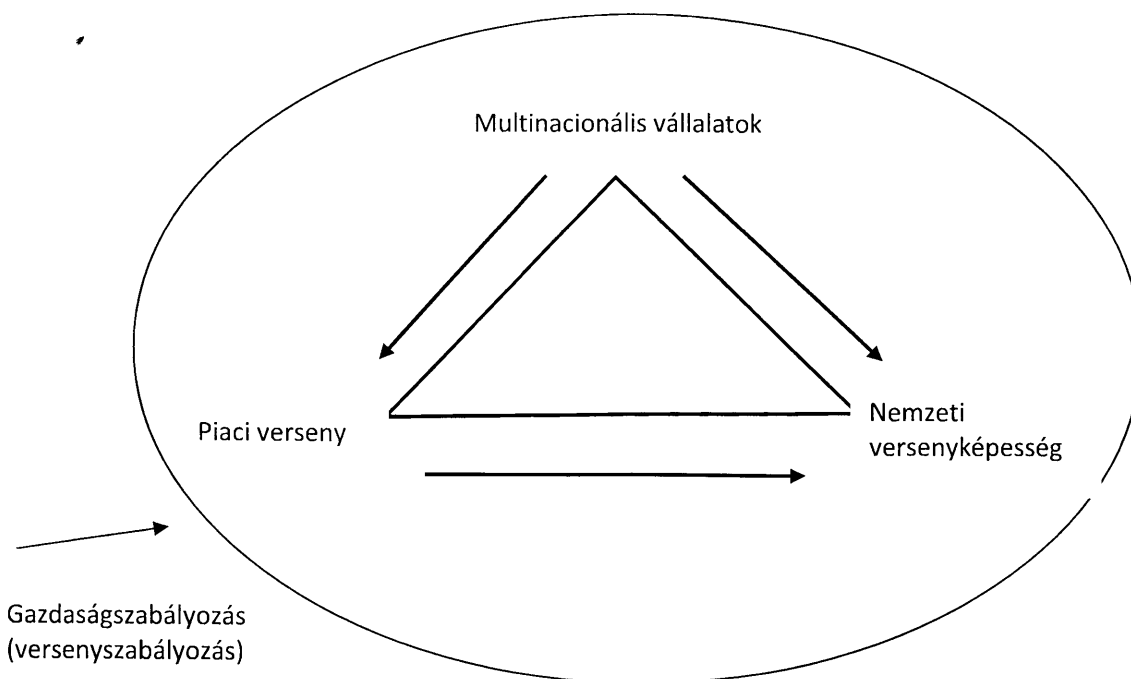
A jelen könyvben összefoglalt kutatás-sorozat első lépéseként egy előtanulmányt készítettünk (Chikán – Petényi, 2009), amely nagy segítséget nyújtott a kutatás menetében (külön köszönet illeti Kiss Katalint az előtanulmány elkészítéséhez nyújtott konzulensi segítségért). Ezen előtanulmány egyes szakaszait bevezetőnkben szabadon hivatkozva használjuk. A szó szerint átvett részeket dőlt betűvel szedjük.

Ezen fejezetben először megfogalmazzuk magát a modellt, majd értelmezést, kifejtést kapcsolunk a témánk szempontjából legfontosabb elemeihez.

1. A kutatási modell

A fentiekben bevezetett alapfogalmak közötti összefüggést az 1. ábra szerinti kapcsolatrendszerben tárgyaljuk.

1. ábra A kutatási modell



A modell a következő gondolatmenetre épül.

A kutatás középpontjában a hazánkban működő multinacionális vállalatok nemzeti versenyképességre gyakorolt hatása áll. Ezen hatásoknak két csatornáját elemezzük:

- az általános hatásokat, amelyekkel működésük révén a gazdaság teljesítményét illetve versenyképességét befolyásolják – ezt fejezi ki az 1. ábrán a jobboldali nyíl;
- ezen hatások közül kiemeljük azokat, amelyek a belföldi piaci versenyre gyakorolt befolyáson keresztül érvényesülnek – ezt a baloldalon lefelé és a jobbra mutató nyíl együttesen jelzi.

Ezen kettősség indoklása eléggé kézenfekvő. Közismert, hogy a multik megjelenése az egyik leginkább meghatározó tényező abban, hogy a magyar gazdaság működési módja és hatékonysága a rendszerváltást követően alapjaiban változott meg. E kiemelés alapja az a verseny és versenyképesség közötti összefüggés, amelyet legélesebben Porter (1990) fogalmazott meg. Eszerint azokban az országokban és azokon a piacokon valósítható meg leginkább a nemzeti versenyképesség, ahol éles belföldi piaci verseny van. Kutatási célunk szempontjából tehát a multik piaci versenyen keresztül érvényesítő hatása kulcskérdés.

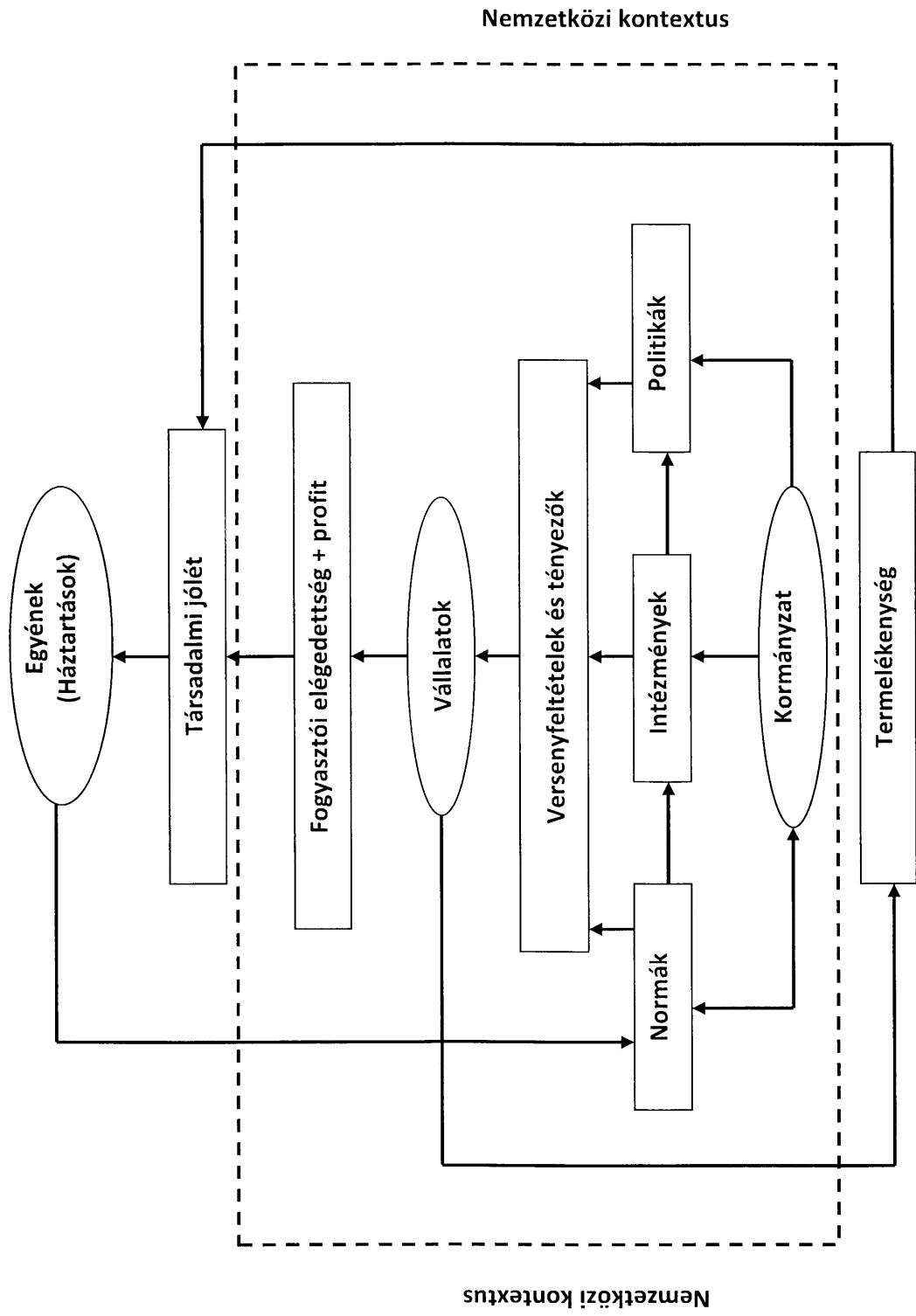
Végül, de nem utolsó sorban arra hivatkozunk, hogy a nemzeti versenyképesség általunk elfogadott, s kutatásainkban felhasznált koncepciója szerint (2. ábra) a versenyképességben mind a vállalatoknak, mind pedig a kormányzatnak kulcsszerepe van. Ezek a szerepek bonyolult kapcsolatrendszerben valósulnak meg, amelyben a témánk szempontjából domináns összefüggés a kormányzat szabályozó szerepe, amellyel a versenyt, s a multik tevékenységét is befolyásolja. A szabályozó szerepen belül számunkra az eddigiekből következően különösen fontos a versenyszabályozás – erre utalunk a kutatás keretét jelző ellipszisre kívülről mutató nyíllal.

Ez modellünk logikája. A tanulmánykötet jelen bevezető fejezete után a multik illetve a befektetések fő formáját jelentő külföldi működőtőke befektetések hatásának átfogó összefüggéseit tárgyaljuk, majd négy ágazati esettanulmány segítségével mélyítjük el a mondanivalót. Megközelítésünk tehát alapvetően empirikus jellegű. Bár a kötet valamennyi tanulmánya gazdag szakirodalomra támaszkodik, a fő cél a multik gyakorlatban megnyilvánuló hatásainak bemutatása. Ennek jegyében tagolódik a könyv két fő részre. Az első részben – a bevezető elvi összefoglaló után – két olyan tanulmányt adunk közre, amelyek a multiknak a gazdaság egészére gyakorolt átfogó hatását vizsgálják, a versenyképességi hatásokkal a központban. Sass Magdolna tanulmánya az elméleti keretek és az empirikus irodalom áttekintése révén főként azoknak a csatornáknak a feltérképezését végezte el, amelyeken keresztül a multik hatása megvalósul. Csengődi Sándor a multik bejövetelének fő formáját, a működőtőke beáramlást elemzi, elsősorban arra keresve választ, hogy hazánkban és más átmeneti országokban vannak-e olyan, kifejezetten az ágazati versenyre (például a piaci koncentráción keresztül) irányuló hatások, amelyek leronthatják az FDI sok tanulmányban elemzett pozitív termelékenységi következményeit. Az első tanulmány a keretet, a második a háttérrel adja meg a könyv második részében közölt esettanulmányokhoz. A kötet második részében esettanulmányokon keresztül mutatjuk be a piaci verseny alakulását illetve a multik hatását. Itt azt a Porter-i elvet alkalmazzuk, mely szerint a piacon az azonos, illetve közelálló piaci igényeket kielégítő vállalatok versenye folyik. Ezen elv alapján egy-egy ágazat megfeleltethető egy-egy piacnak. Elemzésünk négy ágazatot fog át, a tapasztalatokat egy összefoglalóban szintetizáljuk.

A következőkben a multinacionális vállalatok szerepét érintő kulcsfogalmak (verseny – versenyképesség – versenyszabályozás) tömör értelmezését adjuk meg. Valamennyi

fogalmat könyvtárnyi terjedelemben tárgyalja a szakirodalom – itt csak az a célunk, hogy világossá tegyük, hogyan értelmezzük őket ezen kutatás folyamatában.

2. ábra A nemzeti versenyképesség összetevői



2. A piaci verseny

A piaci versenynek a szakirodalomban nagyon sok megfogalmazása létezik, attól függően, hogy az egyes szerzők a piac ezer arcát milyen oldalról kívánják megvilágítani. Alapvető eltérés lehet a megfogalmazásban, hogy az egyes definíciók alulnézetből (mikroszintről, a gazdasági szereplők szempontjából) vagy felülnézetből (a makroszintről, a gazdaság egésze szempontjából) közelítik meg a verseny lényegét. A mikroszintű megközelítésben az általunk elfogadott megfogalmazás szerint „...a verseny két vagy több piaci szereplő egymással szembeni előnyszerzésre irányuló, adott szabályok közt zajló tevékenysége.” (Chikán, 2008) Számunkra most fontosabb a makroszintű megközelítés, amelyben, gondolatmenetünk következetességét elősegítendő, a Gazdasági Versenyhivatal koncepciójából indulunk ki.

„A piaci verseny a piacgazdaságnak az a mechanizmusa, amely általánosságban véve a legjobban közvetíti a vállalatok felé a társadalom szükségleteit és a hatékonysági kényszert, így szolgálva a fogyasztókat.”¹

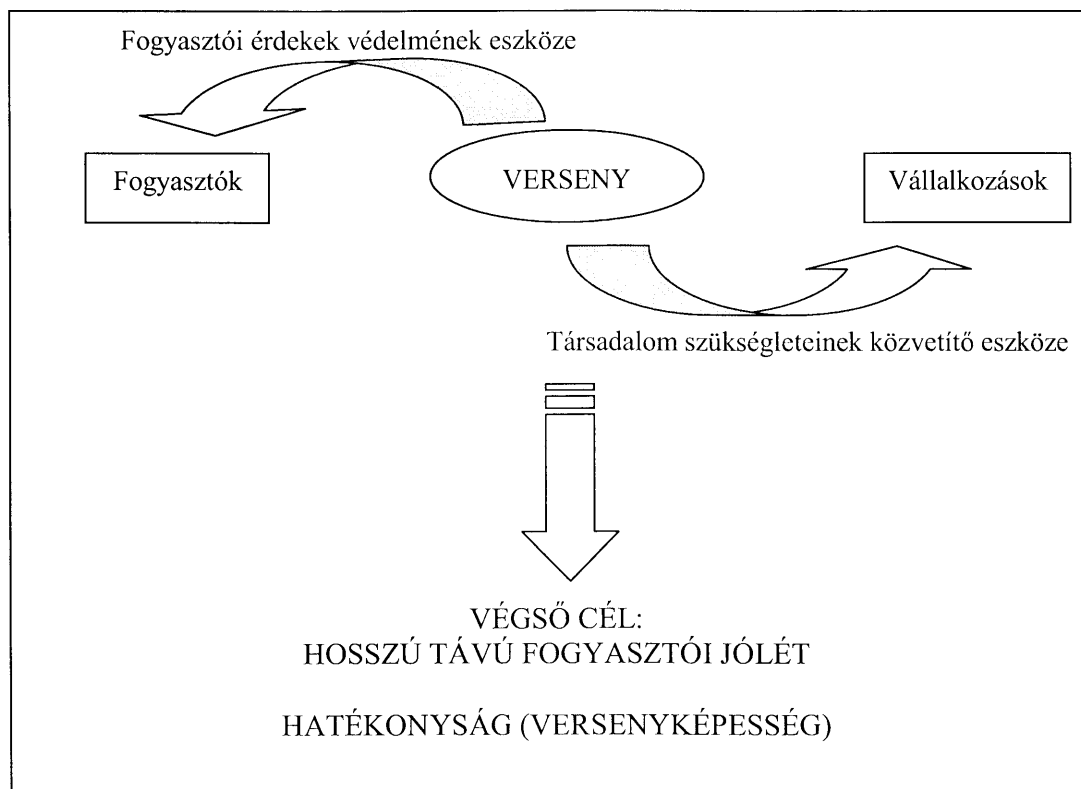
„A verseny egyben a fogyasztói érdekek védelmének hatékony eszköze. A fogyasztói döntések szabadsága hozzájárul a verseny hatásosságához.”²

E definíciók alapján a versenypolitikai felfogás a fogyasztói jólétet állítja a középpontba (lásd a 3. ábrát), és a versenyre, mint eszközre, mechanizmusra tekint. A verseny a társadalom szükségleteit, és a hatékonysági kényszert közvetíti a vállalkozások felé, és egyben a fogyasztók érdekeinek védelmét szolgálja, ahol a fogyasztók szabad és tudatos döntései hozzájárulnak a vállalkozások közötti verseny fokozásához, és ezzel együtt a hosszú távú fogyasztói jólét növeléséhez.

¹ A verseny szabadságával kapcsolatos, a GVH által követett alapelvek (2007a), 7. o.

² A fogyasztói döntések szabadságára vonatkozó, a GVH által követett alapelvek (2007b), 3. o.

3. ábra A verseny mint eszköz



(Chikán–Petényi, 2009)

Az itt szereplő versenyfelfogás közgazdasági elméleti szempontból is megalapozott. Ennek alátámasztására hivatkozunk a chicagói iskola egyik jelentős képviselőjének munkájára (Bork, 1993), aki összefoglalva a verseny értelmezésének dimenzióit, az egyik alapvető dimenzióknak azt tekintette, hogy a verseny lényege akkor érvényesül, amikor jogi (törvényhozói, kormányzati, vagy jogalkalmazói) beavatkozással már nem lehet a piac állapotán a fogyasztói jólétet növelve javítani.

Ez a megfogalmazás a GVH kettős értelmezésével rokon. A magyar alkotmány által is rögzített piactudományi keretek között a cél az, hogy a gazdasági kérdések zömét a hatáson működő piac oldja meg a társadalomban, és csak amellet legyen kiegészítő, szükség esetén beavatkozó szerepe az államnak, ezen belül is a kormánzatnak, természetesen az általános szabályozási feladatok ellátásán túl.

A versenyt mint a fogyasztói jólét és a vállalkozások között összeköttetést teremtő tényezőt kezelő felfogás beleillik a nemzeti versenyképesség általunk megfogalmazott modelljébe.

3. A versenyképesség

Felfogásunk szerint a verseny fentiekben elfogadott fogalmához illeszthető versenyképesség négy hierarchikus szinten értelmezhető a társadalomban; annak megfelelően, hogy érdeklődésünk mely szereplők versenyére irányul.

- A termékek (javak és szolgáltatások) szintjén, ahol végső soron találkozunk a fogyasztói igény és a kielégítésére felkínált termékkel. Itt dől el, hogy valamennyi, általa fontosnak tartott tényezőt mérlegelve, milyen megoldást választ a fogyasztó szükségletének kielégítésére, melyik termékért hajlandó korlátozott erőforrásaiból áldozni.
- A vállalatok szintjén, hiszen a vállalatok a társadalom azon egységei, amelyek specifikusan azért léteznek, hogy nyereség elérése mellett, azaz folytatható módon fogyasztói igényeket elégítsenek ki. A nyereségmótvium léte illetve a fogyasztói erőforrások korlátozottsága versenyre kényszeríti őket, amelynek során kereslet-kielégítési képességük megméretődik. *A vállalati versenyképesség a vállalatnak azon képessége, hogy a társadalmi felelősség normáinak betartása mellett tartósan tud olyan termékeket és szolgáltatásokat kínálni a fogyasztóknak, amelyeket azok a versenytársak termékeinél (szolgáltatásainál) inkább hajlandók a vállalat számára nyereséget biztosító feltételek mellett megfizetni. Ezen versenyképesség feltétele, hogy a vállalat képes legyen a környezeti és a vállalaton belüli változások érzékelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra, a versenytársakénál tartósan kedvezőbb piaci versenykritériumok teljesítésével. (Chikán –Czakó, 2009)*
- A nemzetek szintjén – itt az a gondolatmenet érvényesül, hogy az egyes országok adottságai illetve az ezekben hozott döntések révén megvalósuló folyamatok nagy mértékben befolyásolják mind a fogyasztói keresletet, mind pedig a vállalatok tevékenységét (legyenek ezek akár az egyes nemzetállamokon belül működő kisebb-nagyobb cégek, akár az államhatárokon túlnyúló nemzetközi vállalatok). *A nemzetgazdaság versenyképessége alatt a nemzetgazdaságnak azt a képességét értjük, hogy úgy tud létrehozni, felhasználni, illetve a globális verseny keretei között értékesíteni termékeket és szolgáltatásokat, hogy közben saját termelési tényezőinek hozadéka, s ezzel párhuzamosan állampolgárainak jóléte fenntartható módon növekszik. Ezen versenyképesség feltétele az erőforrások termelékenység-növekedésének elősegítése a vállalatok és más intézmények hatékonyságának növekedését biztosító feltételek folyamatos fenntartása útján.*³
- Végül egyre gyakrabban szerepel a szakirodalomban a regionális versenyképesség fogalma (régió alatt itt makrorégiókat, országok együtteseit értjük), ami értelmezésében rokon a nemzeti versenyképességgel, de hiányzik belőle vagy csökevényes hatású központi koordináció. (Az előzőre Délkelet-Ázsia, az utóbbira az Európai Unió lehet példa.) A makrorégiók versenyképességének fogalmi rendszere meglehetősen kidolgozatlan, noha (éppen a multinacionális vállalatok tevékenysége révén is) jelentősége vitathatatlan.

Versenyeznek tehát egymással a termékek, a vállalatok, az országok és a régiók. Nagyon fontos, hogy e szereplők között a hierarchia nem értelmezhető tisztán, hiszen például egy adott terméket egy régióban több vállalat is előállíthat, s ugyanakkor egyazon terméket egy vállalat több régióban is kínálhat. Sok rétegű és sok szálon összekapcsolódó szövedéke ez a versenynek – ez teszi oly bonyolulttá a rendszer szereplőinek koordinálását, reménytelenné a

³ Chikán-Czakó-Lesi (2006) –ből idézett definíció

folyamatok hatékony kézi irányítását, de egyértelműen fontossá a keretfeltételek kormányzati szintű meghatározását.

4. Versenypolitika, versenyszabályozás

A fentiekből kitűnik, hogy a kormányzatnak igen jelentős szerepe van a piaci verseny feltételeinek meghatározásában. A verseny korábban adott definíciójában tételesen szerepel, hogy a verseny „adott szabályok között” zajló tevékenység – a szabályok meghatározása pedig egyértelműen a kormányzat feladata. Egyoldalúak és hibásak tehát azok a nézetek, amelyek a piacon jelentkező válsághelyzetekért kizárólag magukat a piacokat, a versenyt okolják – ezekben mindig szerepet játszanak a szabályozás hiányosságai, a kormányzati kudarcok. Így a multinacionális vállalatok piaci hatásai is függvényei az adott ország versenypolitikájának, versenyszabályozásának.

Egyértelmű, hogy társadalmi és politikai folyamatok egyaránt befolyásolják a versenypolitika célrendszerét, és így a versenyjogot és alkalmazását is, de az egyéb közpolitikai célok is hatással vannak a versenypolitika érvényesítésére.⁴ Motta összefoglaló munkájában a versenypolitika vagy trösztellenes politika egy lehetséges definícióját így fogalmazza meg: „A versenypolitika azon közpolitikák és jogszabályok összessége, amelyek biztosítják, hogy a piaci versenyt nem korlátozza semmi olyan módon, hogy az a társadalom számára káros legyen”⁵. A társadalom számára okozott kárt a gazdasági jólét csökkentésében lehet utolérni. Így tehát a versenypolitika legfőbb céljának a fogyasztói jólét növelését tekintjük. A fogyasztói jóléttől a versenyszituációhoz fordulva ez úgy fogalmazható át, hogy a verseny illetve a verseny folyamatának védelme a versenyszabályozás kiemelt célja. Fontos megjegyezni, hogy a verseny védelme nem a kevésbé hatékony, és ezért a versenyben alulmaradó piaci szereplők védelmét jelenti, és semmiképpen sem irányul a versenyzőnek tekintett piacszerkezetek mechanikus megóvására.⁶

A verseny érvényesülése illetve térnyerése ellenében hat(hat) a politikai akarat hiánya, az alacsony versenykultúra, egyes termékpiacok vonatkozásában a magas piaci, tulajdonosi koncentráció, az iparági lobby, vagy egyes érdekcsoportok járadékavadászata, de fontos lehet a gyenge jogi/szabályozási környezet hatása is.

5. Struktúra – viselkedés – teljesítmény

A versenypolitika és a versenyképesség kapcsolódását egy elemzési keret bemutatásával vezetjük be. A versenypolitika a piac illetve a verseny működésének tanulmányozásához a Struktúra-Viselkedés-Teljesítmény modellt⁷ (SVT-modell) használja, amely a piacszerkezetek illetve piacelmélet stúdiumok (industrial organization) körében igen elterjedt megközelítés. Az SVT-modell szerint egy piac, vagy iparág teljesítménye (mennyire tud hasznot termelni a

⁴ Motta (2007)

⁵ V. ö. Bork (1993) 5. definíciójával

⁶ GVH (2007a) 8. o.

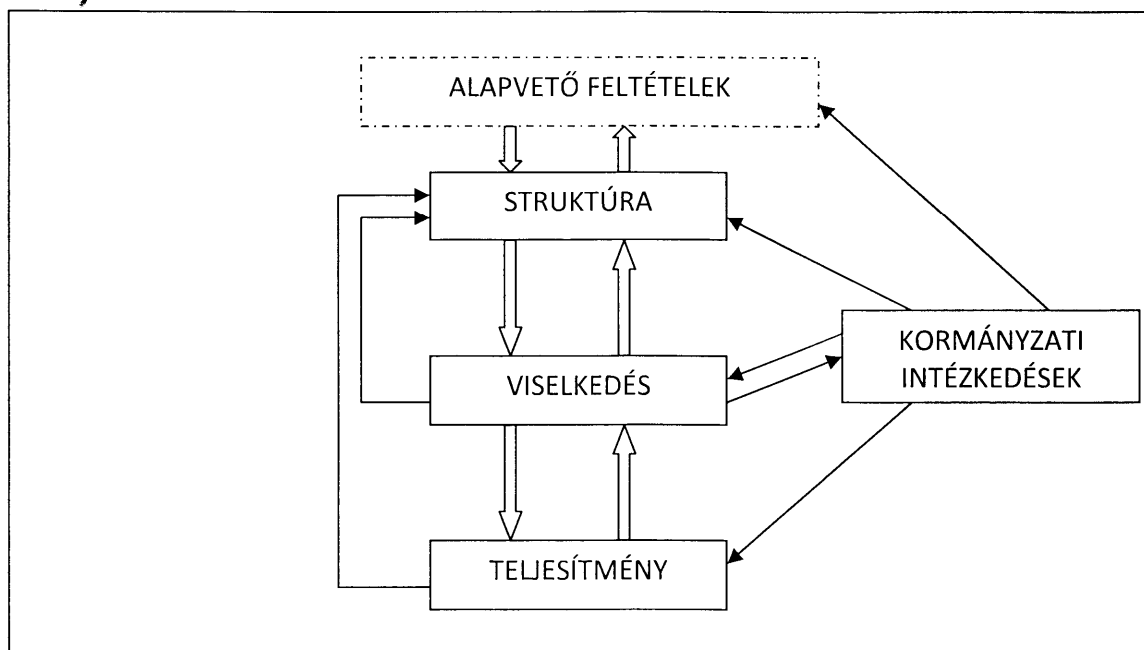
⁷ Structure-Conduct-Performance model

fogyasztók számára), a vállalatok viselkedésétől függ, amit pedig a piaci szerkezet (struktúra), és a verseny mértékét befolyásoló tényezők határoznak meg. Részletes összefoglalást ad erről Carlton-Perloff (2003)⁸, ahol az SVT-modell olyan alapvető feltételeinek tárgyalásával is kiegészíti a modellt, mint a fogyasztói kereslet, és annak jellemzői, illetve a termelés, részletesebben a technológia, nyersanyagok, szakszervezeti szervezettség, földrajzi elhelyezkedés, választékgazdaságosság, stb.

A struktúra alapvetően a résztvevők, vevők és eladók számától, koncentrációjától függ, míg a viselkedés alatt a szereplők akciói értendők, akár olyan egyéni akciók, mint a reklám, beruházások, vagy egymás közötti interakciók, mint a szerződések, fúziók, összejárás, taktikák stb. A teljesítmény függ az elemzői nézőponttól, hiszen a versenypolitika számára a teljesítmény mércéje a verseny jóléti eredménye⁹. A modellhez a kormányzati politika területei, mint a szabályozás, ennek részeként a versenyszabályozás, az adók és támogatások, beruházási, foglalkoztatási ösztönzők és a makroszintű gazdaságpolitika közvetve csatlakozik, és mindegyik tényezőre hatással lehet, míg visszahatás csak a piaci szereplők viselkedése révén érheti.

Az SVT-modellt bemutató ábra ezt a gondolatmenetet kívánja szemléltetni, tehát úgy is fogalmazhatunk, hogy a verseny feltételeit a piaci (iparági) struktúra határozza meg, a verseny jellegét a szereplők viselkedése, míg a verseny eredménye a teljesítményben mutatkozik meg. Fontos látni, hogy teljesítmény és a viselkedés (pl.: stratégiai magatartás) is visszahat a struktúrára. A versenypolitikai beavatkozás közvetlenül hathat a struktúrára (struktúra kontroll – pl: fúziók engedélyezése) és a viselkedésre (viselkedés kontroll – pl.: kartellek felszámolása, erőfölénnyel való visszaéléstől eltiltás), azonban közvetlenül nem irányul, nem is irányulhat a teljesítményre.

4. ábra SVT-modell



⁸ Carlton-Perloff (2006) 30. oldal

⁹ GVH (2007a)

A versenyfolyamat (competitive process) nem önműködő, és a versenypolitikai aktivitás a korábban vázolt célok mentén azért is szükséges, hogy mindazon magatartásokat megakadályozza, amelyek a versenyfolyamat kialakulása, vagy működése ellen hatnak. Ezek a magatartások leginkább a versenykorlátozó üzleti praktikákban érhetőek tetten, de egyes közpolitikák is megfogalmaz(hat)nak a versennyel ellentétes célkitűzéseket, amikor a versenyszabályok őrei fellépésükkel megkérdőjelezzik a versennyel szembenő közpolitikákból származó társadalmi hasznokat a verseny fenntartása mint közérdek ellenében.

Az SVT modell tehát egymással összhangban kezeli a gazdaság strukturális adottságait, valamint a makro szintű és vállalati szintű stratégiákat, és ezekből vezeti le a (nemzeti és vállalati) teljesítményt.

Fontosnak tartjuk megemlíteni, hogy a versenyképesség és a verseny kapcsolatában az Európai Unió által sarkallt piacnyitási és deregulációs törekvések a verseny minél szélesebb körű bevezetésének és térnyerésének céljait szolgálják. E törekvéssel együtt jár a versenyszabályozás eszközrendszerének és módszertanának térnyerése is.

Hivatkozások

Bork, Robert, H. (1993): The Antitrust Paradox. A Policy at War with Itself. The Free Press, New York.

Carlton, Dennis W. – Perloff, Jeffrey (2003): Modern Piacelmélet. Panem Kiadó, Budapest.

Chikán Attila (2008): A globális gazdaság – Az üzleti tevékenység kerete. n: Czakó E. (2008): Nemzetközi vállalatgazdaságtan. Budapesti Corvinus Egyetem – Vállalatgazdaságtani Intézet, Budapest.

Chikán Attila – Czakó Erzsébet – Lesi Mária (2006): Állami szerepvállalás a vállalatok versenyképessége nézőpontjából, IN: Vértés A. – Viszt E. (szerk.): Stratégiai kutatások – Magyarország 2015, Tanulmányok Magyarország versenyképességéről (2006) http://www.gki.hu/docs/gki_mo2015_versenykepesseg.pdf (letöltés: 2009-03-17)

Chikán Attila – Czakó Erzsébet (szerk. 2009): Versenyben a világgal. Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén. Akadémiai Kiadó, Budapest

Chikán Attila – Petényi Györgyi (2009): Nemzeti versenyképesség és versenyszabályozás: barátok vagy ellenségek? – fókuszban a multinacionális vállalatok. BCE Versenyképesség Kutató Központ – Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest

GVH (2007a): A verseny szabadságával kapcsolatos, a GVH által követett alapelvek (2007) – Gazdasági Versenyhivatal http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/pdf/elemzesek_gvhtanulmanyok_antitrosztpolicy_2007_05.pdf (letöltés: 2009-03-17)

GVH (2007b): A fogyasztói döntések szabadságára vonatkozó, a GVH által követett alapelvek (2007) – Gazdasági Versenyhivatal

Motta, M. (2007): Versenypolitika. Elmélet és gyakorlat. Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest

Porter, M. E. (1980): The Competitive Advantage of Nations. Free Press, New York, NY

IV. 6.

***AZ ESETTANULMÁNYOK
TAPASZTALATAINAK ÖSSZEFOGLALÓJA***

Chikán Attila

Tartalomjegyzék

A keresleti-kínálati viszonyok hatása.....	347
<i>Villamosenergia-ipar</i>	<i>347</i>
<i>Járműgyártás.....</i>	<i>347</i>
<i>Kiskereskedelem</i>	<i>348</i>
<i>Szolgáltató központok.....</i>	<i>348</i>
Magatartási tényezők: a versenyelőny forrásai	349
<i>Villamosenergia-ipar</i>	<i>349</i>
<i>Járműgyártás.....</i>	<i>349</i>
<i>Kiskereskedelem</i>	<i>350</i>
<i>Szolgáltató központok.....</i>	<i>350</i>
Vállalatközi kapcsolatok (verseny és kooperáció)	351
<i>Villamosenergia-ipar</i>	<i>351</i>
<i>Járműgyártás.....</i>	<i>351</i>
<i>Kiskereskedelem</i>	<i>352</i>
<i>Szolgáltató központok.....</i>	<i>352</i>
A kormányzathoz, gazdaság szabályozáshoz való viszony	353
<i>Villamosenergia-ipar</i>	<i>353</i>
<i>Járműgyártás.....</i>	<i>353</i>
<i>Kiskereskedelem</i>	<i>354</i>
<i>Szolgáltató központok.....</i>	<i>354</i>
Összefoglalás	355

Ezen szakaszban az esettanulmányok általános tapasztalatait foglaljuk össze, abban a szerkezetben, amelyet a IV. fejezet Bevezetésében megadtunk. A piaci struktúrát a keresleti-kínálati viszonyok és a vállalkozói kapcsolatok szempontjából foglaljuk össze, a vállalati viselkedést a versenyelőny forásaival illetve ezek hasznosításával jellemezzük, s vizsgáljuk a kormányzathoz, a gazdaság szabályozáshoz való viszonyát is.

A keresleti-kínálati viszonyok hatása

Közgazdaságtani alaptétel, hogy a piaci szerkezet illetve ezzel részben összefüggésben az aggregált kereslet és kínálat viszonya meghatározó a versenyhelyzet szempontjából: mind a piac általános túlkereslete vagy túlkínálata, mind a szereplők monopól, oligopól vagy atomizált helyzete alapvető jelentőségű.

Villamosenergia-ipar

A villamosenergia-ipar piacának szerkezetét és kereslet-kínálati viszonyait az ágazat immanens sajátosságai mellett egyrészt a gazdaság egészének átalakulása (ezen belül a rendszerváltást követő kereslet-visszaesés) és a privatizáció (ezzel összefüggésben a kormányzati politika) határozza meg.

A végső felhasználói kereslet a rendszerváltást követő transzformációs recesszió alatt erősen visszaesett, majd relatíve kevésbé nőtt a GDP termeléshez képest, főleg a gazdaság szerkezetátalakításából következő energiahatékonyság javulás következtében. Ezzel együtt a magyar árampiacon túlkeresleti helyzet van, aminek, párosulva a megoldatlan szabályozási problémákkal, értelemszerűen árfelhajtó hatása van. A privatizáció mindazonáltal olyan oligopoliumra hajló piacot teremtett, amelyik konzisztens szabályozás esetén kedvező lehet a versenyhelyzet szempontjából. Az áramszolgáltató multik bejötteléhez képest aligha volt más alternatíva a kilencvenes évek közepére meglehetősen leromlott állapotban lévő magyar energiaszektor számára – más kérdés, hogy a privatizáció (sok helyen tárgyalt) problémái számos gond forrása lettek.

Járműgyártás

A járműgyártás központi szereplői azok multinacionális OEM-ek (Original Equipment Manufacturers, az összeszerelő vállalatok), amelyek mögött többszintű hierarchiában elrendezett hatalmas ellátási hálózatok állnak. Ezeknek az OEM-eknek lényegében érdektelen a magyar piac, ők a globális versenyben érdekeltek. Egy szinttel lejjebb, az úgynevezett integrátorok, első körös beszállítók (többnyire maguk is multinacionális cégek – Knorr-Bremse, Bosch, stb.) ugyanakkor alapvető fontosságúak a magyar kis- és középvállalati szféra számára. Ezek az integrátorok maguk is magas technikai színvonalat képviselő, jól szervezett cégek, amelyek erős versenyhelyzetet teremtenek a számukra beszállító hazai KKV-k körében. Ez a verseny egyaránt nyilvánvalóvá tette a magyar gazdaság duális szerkezetét (a magas technikai és menedzsment színvonalat képviselő multik és a gyenge hazai vállalkozások kettőségét), felhívva a figyelmet egy igen fontos, mondhatni a versenyképesség szempontjából alapvető feladatra, a KKV-k technikai fejlesztésének szükségességére. A

beszállítók közötti verseny másik fontos hatása a fejlődni képes hazai beszállítók térnyerése, ezen vállalatoknál az általános technológiai és menedzsment színvonal emelkedése.

A járműgyártásban tehát sokszintű piac, ezeken döntően oligopolisztikus viszonyok (a hierarchia egyes ágain néhány versenyző cég), a nemzetközi konjunktúrától erősen függő kereslet és vevői erőfölény tekinthető jellemzőnek.

Kiskereskedelem

A nagyméretű kiskereskedelmi hálózatok versenyét érthető módon a lakossági kereslet korlátozott volta és az áruházláncok közötti verseny differenciáltsága alakítja. A szocializmus időszakával összevetve ez az egyik olyan gazdasági ág, ahol a rendszerváltás, s vele a multinacionális áruházláncok megjelenése a legnagyobb változásokat hozta. Aligha szükséges hangsúlyozni, hogy mind az ellátás választéka, mind pedig színvonala jelentősen javult. A multik a szűken vett lakossági ellátásnak a keretein messze túlmutató hatást gyakoroltak az ágazat beszállítói hálózatának működésén keresztül a „háttériparra” a gazdasági-társadalmi együttműködés formáira, sőt a lakossági életformára is. Ezen hatások egy része vitatott – ezekbe a vitákba ehelyütt nem tisztünk belemenni, de letesszük a voksunkat arra, hogy a verseny jelentősen nőtt, az összhatás egyértelműen pozitív, s ebben a multinacionális vállalatok megjelenésének alapvető szerepe van.

A növekvő versenynek értelemeszerű következménye, hogy a vállalatok maguk folyamatosan törekszenek versenyképességük növelésére – egyebek mellett, de nem csupán a beszállítókkal szembeni követelmények fokozásával. Ezen törekvés nagyon közvetlenül befolyásolja, összességében jelentősen növeli sok kisebb-nagyobb lépésen és sok tovagyűrűző hatáson keresztül a gazdaság egészének versenyképességét.

Szolgáltató központok

A szolgáltató központok közti verseny három, egymástól lényegesen eltérő szinten zajlik.

Valamennyi szolgáltató küzd a munkaerőpiacon a szakképzett munkaerőért. Erős ez a verseny, különösen Budapesten – a szolgáltatók érdekelték lennének speciális, a saját ágazati sajátosságuknak megfelelő képzésben. Ez a verseny a multikat és a hazai kis szolgáltatókat egyaránt érinti.

A verseny másik két terepe a szolgáltatások piaca, ahol lényegesen eltér az egy adott céget kiszolgáló („captive”) és a független („non-captive”) szolgáltatók versenye. Az előbbieket a belföldi piacon lényegében egyáltalán nem versenyeznek, hiszen a tulajdonosi hovatartozásuk meghatározza az ügyfélkört, míg a non-captive szolgáltatók globálisan versenyeznek az ügyfelekért.

Nehéz tehát a kiszervezett szolgáltatások piacán értékelni, hogy túlkeresleti vagy túlkínálati állapot van-e. Maguk a szolgáltatások gyorsan bővülnek, ami azt jelenti, hogy túlkereslet van a meglévő szolgáltatók kapacitásával szemben. A belépési korlátok azonban elég sajátosak: a multikra jellemző a captive szolgáltatók alkalmazása. Ezek létrejötté vállalaton belüli erőforrásallokáció illetve szervezeti átalakítások függvénye, így lényegében a fő működési területeken a kínálat alakulására a piaci viszonyok nem közvetlenül, hanem a vállalaton belüli döntéseken keresztül hatnak.

A szolgáltató központok elsősorban a foglalkoztatás területén járulnak hozzá a nemzeti versenyképesség növeléséhez, ami – a mennyiségi tényezőkön túl, a szakképzettségen és a munkaerő szocializálásán keresztül éri el pozitív hatását.

Magatartási tényezők: a versenyelőny forrásai

Az egyes ágazatok nagyon lényeges különböznek abban, hogyan szerezhetnek a szereplők versenyelőnyt, milyen kritériumok alapján dől el, ki kap és milyen megrendelést. Ennek következtében nagyon eltérőek azok a hatásmechanizmusok is, amelyeken keresztül a multik a verseny befolyásolására képesek.

Villamosenergia-ipar

Az iparág terméke szabványos tömegtermék, amelynek előállítása és forgalmazása is meglehetősen kötött feltételek között történik. Ennek megfelelően versenyelőnyt alapvetően két módon szerezhetnek a versengő felek. Egyrészt a szabvány technológia alkalmazásának módjában, ezen belül a műszaki-folyamatszervezési hatékonyság javításával (a termelők az erőművi hatásfok javításával, a disztribútorok a hálózati veszteségek csökkentésével) növelhetik eredményességüket. Másrészt fontos szerepe van az externáliák menedzselésének: a környezetterhelés csökkentésére alkalmazott módszereknek, az ebből adódó költségeknek a negatív oldalon, a melléktermékek hasznosításának a pozitív oldalon.

Az ágazatban működő vállalatok versenyképességének másik alapvető tényezője a szabályozáshoz való viszony. Mint gazdaságpolitikailag is jelentős hálózati iparágnek erős kormányzati szabályozást kell beépítenie működési rendszerébe. A szabályozás változásai a különböző piaci szegmensekben működő (sokszor egyedi szabályozás tárgyát képező) vállalatok versenyképességét időben is differenciáltan változtathatják. Ezzel is összefügg, hogy az iparágban alapvető szerepe van a politikai és személyes kapcsolatoknak.

Járműgyártás

A járműgyártás egy igen erősen és viszonylag mereven hierarchizált iparág. Ennek következtében a versenykritériumok is eltérően alakulnak a hierarchia egyes szintjein.

A hierarchia csúcsán álló összeszerelő vállalatok a globális piacon versenyeznek, számukra a hazai értékesítési piac lényegében alig jelentős. Versenykritériumaik megegyeznek a más országokban tapasztaltakkal, a magas minőség, a megbízhatóság a vevőnek nyújtott szolgáltatások és természetesen az ár a legfontosabb tényezők, ezek piaconként és piaci szegmensenként eltérő súllyal hatnak.

Kutatásaink világosan kimutatják, hogy a hazai piac szempontjából a kulcsszereplők az első szintű beszállítók, vagy integrátorok. Számukra is érvényesek a OEM-ekre vonatkozó fenti kritériumok. Emellett nagy jelentősége van az OEM-ek igényeihez való rugalmas alkalmazkodásnak, hiszen egyrészt az autóiipari termékek szigorú összeépülése csak nagyon kevés helyettesíthetőségre ad módot, másrészt az OEM-eknek maguknak is relatíve gyors termékcsereket kell megvalósítaniuk, jelentős terhet ró rájuk a fogyasztói igényekhez való

alkalmazkodás – ennek terheit pedig előszeretettel hárítják át a beszállítókra. Ezen a szinten tehát az innovációs kapacitás a leginkább megkülönböztető jellemző.

A hierarchia alsó szintjein lévő beszállítók versenyképessége alapvetően a tanulmányunkban termék-kompetenciának nevezett elvárás-együttes teljesítésén múlik. Ennek fő összetevői:

- specifikációnak megfelelő, magas minőség;
- nagy gyártási volumen;
- a vállalat stabil működése;
- a változó rendelésekre való rugalmas reagálás;
- színvonalas logisztika;
- árelfogadó, árcsökkentő magatartás.

Ezen kritériumok lényegében technikai jellegűek, amennyiben főként az operatív gazdálkodás szintjén jelentkeznek, de megvalósításuk színvonalas menedzsmentet, magas szintű szervezethez való igényel.

Kiskereskedelem

A kiskereskedelmi verseny jellemzője eladói oldalon a termékdiverzifikáció széles volta, illetve az igen sokoldalúan szegmentálható vevői piac. Ennek megfelelően a központi szerepet a méretgazdaságosság és a jórészt ezzel összefüggő költségérzékenység játssza. Ezeknek tágran érvényesülő hatóereje persze a gazdálkodás számos területét „vonja be” a versenyképesség tényezői közé. Kulcsszerepet játszik a beszállítói kapcsolatrendszer alakítása: a nagy áruházláncokat gyakran vádolják azzal, hogy kihasználják a beszállítóikat. Ebben van igazság, de hozzá kell tenni, hogy ezt csak addig a szintig tehetik, ameddig ezzel a szállító életképességét nem veszélyeztetik – azaz, az áruházláncokban nagyon erősen érvényesülnie kell a hálózatos gondolkodásnak. Annál inkább így van ez, mivel ez a beszállítói hálózat lényegesen különbözik például a járműipar ellátási hálózatától a sokkal nagyobb helyettesíthetőség miatt.

A vevők összességének igen kemény költségvetési korlátja van - emiatt igen éles, és egyre élesedő verseny van az ágazatban. Ez előtérbe helyezi az új szolgáltatások gyakori bevezetésének igényét, a fogyasztói kereslet változásaihoz való gyors alkalmazkodást. Igen jelentős faktor, hogy az áruházláncoknak meglehetősen nagy a kereslet-teremtő ereje – ez még nagyobb hangsúlyt helyez az innovációra.

Az erős árverseny és a költségérzékenység előtérbe helyezi a folyamatszervezés hatékonyságát, főként az információkezelés és a logisztika területén. A kiskereskedelmi tevékenységek komplexitása ugyanakkor számos alkalmat is kínál ezen folyamatszervezési összetevők hatékonyság-növelésére.

Szolgáltató központok

A szolgáltató központok első körben a kiszervezett szerepekért versenyeznek – mint láttuk, ennek módja eltér a belső (captive) és külső (non-captive) szolgáltatók esetén. Elengedhetetlen a szolgáltatás megvalósítására vonatkozó képességek megléte – ez a

munkaerő képzettségén, a munkaszervezésen, valamint az infrastruktúrán múlik. A kiszervezett szolgáltatások általában jól modellezhető vállalati folyamatokat igényelnek, így a megvalósításon, végrehajtáson van a fő hangsúly. Ezzel összefüggésben a szolgáltatás megvalósításának költségei jelenthetik a fő kritériumot, az innovációra nem igazán vonatkozik magas elvárás.

A munkaerőnek a szolgáltatási minőségben betöltött kulcsszerepe hozza magával, hogy versenyképességi tényező a rekrutáció sikeressége, amely az ehhez szükséges folyamatok hatékony végrehajtásán túl a vállalati image függvénye. A szolgáltatási tevékenység személyes jellege okán pedig versenyképességi tényezőként jelennek meg a személyes kapcsolatok.

Vállalközi kapcsolatok (verseny és kooperáció)

Villamosenergia-ipar

Ebben az iparágban a versenyhelyzet és az együttműködési viszonyok számos megrázkódtatásnak voltak kitéve az elmúlt másfél évtizedben, döntően a privatizáció és a liberalizáció egymást követő lépései miatt. Nem csoda, ha a mai viszonyok még tisztázatlanok, a szakértők szerint még jelentős átalakulási, főleg konszolidálási folyamatok várhatóak.

A multik a teljes vertikumban megjelennek, ennek következtében nagyon igaz, hogy nem egyszerűen vállalatok, hanem vállalatcsoportok közötti versenyt látunk az ágazatban. Ennek okaként a piacfelosztást, a méretgazdaságosságot és a tranzakciós költségek csökkentésére irányuló törekvést fogalmazhatjuk meg. A hálózatok határait nehéz megvonni, ami nem javítja az átláthatóságot. Verseny folyik a kiskereskedelmi piacon a nagyfogyasztókért, ahogy haladunk lefelé a vertikumban, úgy válik a verseny egyre kevésbé élessé, illetve a lakossági piacon lényegében el is tűnik.

A villamosenergia-piaci verseny az egész világon formálódóban van, kevés a tapasztalat, s erős ellenállás is tapasztalható sokhelyütt nemcsak a gazdasági, hanem a politikai érintettek között is. A magyar villamosenergia-piac interjúalanyaink szerint viszonylag kulturáltnak mondható, az azonban hogy a verseny egyáltalán megjelent az döntően az EU hatásának következménye.

Járműgyártás

A járműgyártás lényegi sajátossága a hierarchikus hálózatszerveződés. Az OEM-ek mögött álló integrátoroknak egyenként 50-200 beszállítójuk van. Csakúgy, mint az OEM-ek, ezek az integrátorok is általában multinacionális vállalatok, bár ma már néhány magyar vállalatnak is van esélye arra, hogy integrátorra (első körös beszállítóra) válják. Ezen integrátorok eltérő ágazatokban dolgoznak (az üveg- és gumigyártástól a komplex fékberendezések gyártásáig), így se verseny, se közvetlen kooperáció általában nincs közöttük. Természetesen közvetett kooperáció van, hiszen valamennyien az OEM-nek szállítanak – így őket az egyes OEM-ek közötti verseny befolyásolja.

Az integrátorok mögötti beszállítói hálózatok mára döntően hazai KKV-k, akiknek adott esetben esélyük van több integrátor kiszolgálására is. Kutatásunk szerint ilyenkor jellemzően igen erős verseny és igen alacsony együttműködési hajlandóság jellemzi a cégeket, ahogy egyik interjúalanyunk mondotta, az együttműködésnek „nincs kultúrája”. Az együttműködés egy sajátos, nem mindig szándékolt formája a tudástranszfer, a technológiai és menedzsment tudás tovagyrúzó hatása – ez sokat segíthet a sokat emlegetett dualitás (a külföldi és hazai cégek közötti tevékenységi színvonalkülönbség) csökkentésében.

Kiskereskedelem

A kiskereskedelem lényegében hálózatok hálózatokért működik, ahol a verseny és együttműködés is több dimenzióban jelenik meg. Egyrészt látjuk a vertikális hálózatokat (a többszintű beszállítási folyamatoktól a kisker boltig) másrészt a horizontális hálózatok három szintjét: a vállalatok, a helyi üzletek (adott városban működő TESCO és Auchan üzletei) és a beszállítók között egyaránt van verseny.

Klasszikus verseny folyik az áruházláncok között a fejlesztésben, a terjeszkedés mértékében, a telephely-kiválasztásban, az üzlettípusok közötti választásban, az áruválaszték kialakításában, a jelentős beszállítókkal szemben elérhető feltételekért. E körben együttműködési lehetőséggel nem találkoztunk. Erős a verseny a másik két szinten is – ami a sokdimenziós struktúrából még igen figyelemre méltó, az a multinacionális cégek és a sok beszállító KKV közötti viszony azon árucsoportok terén, ahol elaprózott beszállítói struktúra van. Az erős verseny arra kényszeríti mindkét felet, hogy kemény érdekérvényesítési mechanizmusokat érvényesítsen. Ez az alkufolyamat a KKV-kal szemben részben a piaci erőviszonyok, részben pedig a vevői erőfölény jogi kezelésének viszonylag kevésbé kialakult mechanizmusa miatt leginkább az áruházláncok javára billen. Ennek ellensúlyozására jöhet létre, s egyes területeken (így a zöldség-gyümölcs ágazatban), viszonylag eredményesen működik is a beszállítói szövetségek rendszere, a TÉS (Termelői Értékesítési Szövetkezet) keretében.

Szolgáltató központok

E vállalatok, mint láttuk, piaci szempontból relatíve izoláltan működnek. A captive szolgáltatók egy-egy multi részeként főként annyiban vannak versenyben, hogy számukra más multik hasonló központjainak működése benchmark-ként szolgál a teljesítmény megítéléshez, így a cégcsoporton belüli helyzetük értékeléséhez. Ennek akkor lehet például komoly jelentősége, ha egy új tevékenység kiszervezésénél a vállalati központ összeveti saját egységének hatékonyságát egy potenciális külső (többnyire non-captive) szolgáltató teljesítményével. Ezek a központok szoros együttműködésben vannak a cégcsoport más funkcionális részlegeivel, kifelé azonban alig fedezhető fel piaci együttműködés.

A non-captive központok globálisan versenyeznek ügyfeleikért, együttműködésre utaló jeleket nem találtunk közöttük.

A kormányzathoz, gazdaság szabályozáshoz való viszony

Villamosenergia-ipar

A villamosenergia-ipar és az állam (a kormányzat) viszonyát érintő vélemények egyetlen panaszáradatot képeznek. Sokféleképp kritizálják a szakértők és érintettek a jelenlegi helyzetet, illetve az ide vezető folyamatokat, és ritkán lehet jó szót hallani.

Az állam szempontjai a villamosenergia-piacca kapcsolatban három, egymással összefüggő, de ellentmondásos szerepből adódnak: mint tulajdonos, mint szabályozó és mint a szociális szempontok érvényesítője vesz részt az ágazat működésében. Ez a komplexitás persze automatikusan több zavar forrása, ezek közül a szempontok ellentmondásosságát és a különböző lobbicsoportok tevékenységét emelhetjük ki. (Szakértői vélemények szerint a közérdeket torzító lobbizás talán egy ágazatban sem olyan erős, mint itt.)

A tulajdonosi szerepet illetően az állami tulajdon részaránya és működtetésének módja egyaránt sok vita tárgya. Nem tisztünk ehelyütt értékelni a privatizációval és a liberalizációval kapcsolatos vitákat, amelyeknek sok, egyáltalán nem csak hazánkat érintő összetevője van, hanem a globális gazdaság nyitott elemei közé tartozik.

Az azonban úgy tűnik, hogy összezseng a különböző véleményekben, hogy az államnak nem kiterjeszkednie kellene, hanem hatékonyabban és következetesebben kellene egy markáns álláspontot képviselnie.

A szabályozást illetően a viták középpontjában az ágazat hatékonysága (ezen belül kiemelten a multik nyeresége, illetve a liberalizáció konkrét megvalósítása) áll. A piaci túlkereslet felhajtó hatásának megfékezése, illetve következményeinek allokálása a fő állami feladat, itt érvényesül leginkább a lobbitevékenység. Kritikusnak tűnik a szabályozás intézményi háttere, ezen belül a GVH és a MEH viszonya.

Végül a szociális funkciót illetően a hatások összetettségét, az áron keresztül támogatások hatékonyságot torzító hatását emelhetjük ki. Összességében pedig elmondhatjuk, hogy a villamosenergia-iparban érvényesül talán leginkább ellentmondásosan a multik és az állam viszonya a mai magyar gazdaságban.

Járműgyártás

A járműgyártás a magyar gazdaság egyik, ha nem a legfőbb húzó ágazata. Az export közel 20%-át, a K+F ráfordítások 11-12%-át, a hátéiparral együtt a foglalkoztatásnak is igen nagy részét adja az ágazat teljesítménye. A már említett óriási hierarchikus hálózatokon keresztül átszövi a gazdaság egészét, az ipari kultúra és a termelékenység javulás fő hordozói közé tartozik.

Nem véletlen tehát, hogy egyrészt a hierarchia felső szintjén elhelyezkedő (OEM és integrátor) multik igen nagy alkuerővel rendelkeznek, másrészt hogy a mindenkori kormányzati elképzelések jelentős része érinti a járműipart. A beruházásoknak politikailag gyakran vitatott pénzügyi támogatása a nemzetközileg kialakult „játékszabályok” miatt aligha

elkerülhető, noha mértékadó vélemények szerint csak marginális szerepe van a telephely választási döntésekben. Ugyanakkor a kormányzatok a jelentős tovagyrúzó hatások miatt nem is vonakodnak a támogatás megítélését illetően. A tovagyrúzó hatások közül különösen jelentős a KKV-kra gyakorolt hatás, amelyeket leginkább az integrátorok megerősödésével lehet elősegíteni, a kormányzatnak erre kell hangsúlyt helyeznie. Ugyanakkor az OEM-ek régiós megjelenése és tevékenységük bővülése jelentősen segíti az integrátorok helyzetét is.

A tapasztalatok szerint a járműgyártó multik általános lobbizása – természetesen saját „kis” ügyeik mellett - elsősorban a gazdaságot legszélesebben befolyásoló intézkedésekre irányul: az általános versenyhelyzet, az oktatás fejlesztése, a komplex gazdasági stratégia, a munkaerőpiac fejlesztése, s általában a gazdaság liberalizálása szerepel a napirendjükön.

Kiskereskedelem

A kiskereskedelem mintegy összekötő kapocs a termelő-szolgáltató szféra és a lakosság között, működése ezért a politikai figyelem középpontjában áll, s megítélését a gazdaságin kívül számos szociális szempont is színesíti. Ugyanakkor épp a közvetítő szerepe okán, mintegy sűrítve adja át a makrogazdasági intézkedések és események hatásait a lakosságnak, jelentős visszacsatolási lehetőséget is teremtve ezen intézkedések és események hatásairól. Így az ágazatban szereplő multik is az érdeklődés középpontjába állnak.

Egy olyan gazdaságban, ahol a rendszerváltást megelőző időszak hallatlanul alacsony fogyasztó-kiszolgálási szintjéről jórészt épp a multinacionális vállalatok révén elmozdulóban vagyunk a világszínvonal felé, miközben a lakossági vásárlóerő ciklikusan nem, vagy alig növekszik, az ágazat helyzete és szerepe legalábbis ellentmondásos. Működését egy nemzetközileg is színvonalasnak tartott versenytörvény, számos irányító hatóság és a politikai szándékok együtt befolyásolják. A multik ebben a közegben, ha sok panaszt hallatva is, szemmel láthatóan prosperálnak, ennek igazolását épp a fejlesztések üteme jelenti.

A legtöbb problémát a multinacionális áruházcok és a beszállítók közötti kapcsolat szabályozásáról halljuk, itt szélsőséges vélemények hangzanak el. Az állam szerepét itt a transzparens és stabil szabályok kialakításában, a multikét pedig a felelős és hosszú távra szóló vállalati magatartás megvalósításában látjuk.

Szolgáltató központok

A szolgáltató központok és az állam közötti kapcsolat első közelítésben úgy tűnik, hogy nagyon vékony szálon valósul meg. Jobban megvizsgálva a helyzetét azonban azt látjuk, hogy az állami gazdaságpolitika igenis nagy hatással van a szektorra, két fő területen. A szektor bővülése jelentős foglalkoztatási előnyökkel jár, amelyek akkor realizálhatók, ha (1) főleg a nagyvállalatok (multik) jelentősen bővítik hazai tevékenységüket, (2) rendelkezésre áll az igényeknek megfelelő munkaerő-kínálat.

Ez egy olyan sajátos terület tehát, ahol az állam figyelmét nem a KKV szektorra, hanem a nagyvállalatok felé kell irányítani. Érvényesek mindazok a kritériumok, amelyek a kedvező gazdasági stabilitás és növekedés feltételei, illetve amelyek a munkaerőpiac számára fontosak. A lehetséges állami támogatási területek közül kiemeljük a szakoktatást, valamint a nyelvi képzést, míg a munkaerőpiaci teendőket főleg a szolgáltató központokban történő

munkavégzés szabályozása területén találjuk. Jelentős feladatok adódnak a regionális foglalkoztatási politika terén is.

Összefoglalás

A négy ágazati esettanulmány és ezek fentiekben összefoglalt általános tapasztalatai alapján az alább megfogalmazandó megállapításokat tehetjük a multinacionális vállalatoknak a belföldi versenyre és a nemzeti versenyképességre gyakorolt hatásáról.

Előrebocsátjuk, hogy kutatásunk jól körülhatárolt módon, relatíve szűkre fogott keretek között vizsgálta a multinacionális vállalatok szerepét. Számos lényeges kérdésre (így például a realizált jövedelemmel való gazdálkodásra) nem tértünk ki. Úgy véljük azonban, hogy az eredmények érdemi adalékot jelenthetnek a multinacionális vállalatok működésének, szerepének jobb megértéséhez, s ezen keresztül a gazdaságpolitikai, illetve versenypolitikai célok hatékonyabb megvalósításához. Az egyes esettanulmányok számos igen konkrét következtetést tartalmaznak, ezekre építve a következő általános téziseket mondjuk ki.

1. A vizsgált, egymástól nagyon különböző ágazatokban a multik megjelenése alapvetően megváltoztatta a versenyviszonyokat. A változások mikéntje az ágazat sajátosságaitól függött, amely sajátosságok az egyes ágazatok technikai jellemzői mellett nagy mértékben függenek azok társadalmi-politikai szerepétől. Ezek a tulajdonképpen triviális következtetések akkor nyernek valódi jelentőséget, ha továbbvisszük őket, és kimondjuk: "a multik"-ra nézve nem lehet általában véve érvényeset mondani. Lényegesen eltérő az egyes ágazatokban betöltött szerepük, akár a keresleti-kínálati viszonyok, akár a versenykritériumok, akár az ágazat egyéb szereplőivel fenntartott kapcsolódásaik szempontjából, vagy a gazdaságpolitikával való kapcsolatukat illetően - azaz, valamennyi vizsgált dimenzióban. Úgy véljük, ennek a tételnek nagyon fontos politikai és gazdaságpolitikai implikációi vannak - ezt aláhúzza, hogy az egyes tanulmányok számos olyan megállapítást tartalmaznak, amelyek egy kifejezetten differenciált gazdaságpolitikához - és versenypolitikához - adalékul szolgálhatnak.
2. Vizsgálataink azt mutatják, hogy a multik versenybefolyásoló szerepe összességében egyértelműen támogató jellegű a magyar gazdaság versenyképességének növekedése szempontjából. Elemzéseink ezen támogató szerep számos új vonására hívták fel a figyelmet. Azt találtuk, hogy ahol erősebb és transzparenssebb a verseny, ott látszik erőteljesebbnek ez a pozitív szerep.
3. Az egyes ágazatok eltérőek abból a szempontból is, hogyan találkoznak a multik a magyar kis-és közepes vállalatokkal. Ahol ez a találkozás jól áttekinthető (mint a járműipari és a kiskereskedelmi beszállítók esetén), ott az egyre magasabb elvárásoknak egyre költségtakarékosabb módon történő megfelelés a követelmény. Ez a világon mindenütt így van, s lehet, hogy rövid távon ez sok szereplőnek kellemetlen, hosszú távon azonban egyértelműen a magyar gazdaság versenyképességének növekedését segíti elő.