

Vállalaton belüli kereskedelem a világgazdaságban és Magyarországon: elméleti keretek, nemzetközi tendenciák, magyarországi jellegzetességek

– II. rész

Vállalaton belüli kereskedelem Magyarországon

ANTALÓCZY KATALIN – SASS MAGDOLNA

*A kilencvenes években a vállalaton belüli kereskedelem megjelent és tért nyert Magyarországon is. A cikk második része bemutatja, hogy a legnagyobb transznacionális vállalatok többsége – jelentős részük termelő tevékenységgel – jelen van Magyarországon. Így a vállalaton belüli kereskedelem jelentősége is nőtt a kilencvenes években. Statisztikai adatok nem állnak rendelkezésre ennek nagyságáról, a szerzők mégis többféle módszerrel igyekeznek megbecsülni, hogy mekkora lehet a teljes magyar külkereskedelemből a vállalaton belüli kereskedelem részesedése. Megvizsgálják, hogyan hathat a vállalaton belüli kereskedelem a teljes külkereskedelem és a külkereskedelmi mérleg alakulására.**

A világgazdaságban az elmúlt évtizedekben lejátszódott – a külföldi működőtőkebefektetések és a kereskedelem mind szorosabb kölcsönhatását mutató – folyamatok Közép- és Kelet-Európában, ezen belül Magyarországon is megfigyelhetők 1990 óta.

1990 előtt Magyarországot – és az egész régiót – rendkívül erős piacvédelem, szegmentált piacok, a külföldi működő tőke előtt zárt gazdaságok jellemezték. A globalizáció, a nemzetközi munkamegosztás új típusú folyamataiból ezek a gazdaságok kimaradtak, nem váltak részeivé a transznacionális vállalatok nemzetközi termelési rendszereinek. Súlyos versenyképességi, külső és belső egyensúlyi problémákkal, tőkehiánnyal küzdöttek.

A nyolcvanas-kilencvenes évtized fordulójától különböző időpontokban, eltérő lépésekkel, sebességgel, de szinte valamennyi kelet-közép-európai ország megkezdte piacai megnyitását a külföldi működő tőke előtt. E folyamatban eddig Észtország, Csehország, Magyarország és Lengyelország jutott a legtovább.

A CEFTA létrehozásával, a vámok és egyéb kereskedelmi korlátozások fokozatos lebontásával – Lengyelországtól Bulgáriáig – az iparcikkek körében gyakorlatilag megteremtődött a közép-kelet-európai szabad piac. Ezen országok jelentős része (Albánia,

* A cikk a Gazdasági Minisztérium számára készített elemzés rövidített változata.

Antalóczy Katalin, a Pénzügykutató Rt. Kutatója.

Sass Magdolna, az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont kutatója.

Csehország, Lengyelország, Magyarország, Észtország, Lettország, Litvánia, Románia, Bulgária, Szlovákia) vagy társulási szerződést, vagy kereskedelmi és együttműködési szerződést kötött az Európai Unióval. Így a korábbiakhoz képest az EU-hoz fűződő kereskedelmi kapcsolatok is jelentősen liberalizálttá váltak.

A régió számára tehát elvileg az évtized elejétől megteremtődött a lehetősége annak, hogy országai fokozatosan részévé váljanak a nemzetközi munkamegosztási rendszernek, a transznacionális vállalatihálózatoknak. Ennek sikeressége döntően a hazai gazdaságpolitikák függvénye. Magyarország az elmúlt évtizedben jelentősen előrehaladt ezen az úton. A következőkben a magyar példán vizsgáljuk a működőtőke-befektetések és a külkereskedelem, valamint az ezzel összefüggő vállalaton belüli kereskedelem kérdéseit.

Működőtőke-befektetések és külkereskedelem

Magyarország a nyolcvanas évek végétől nemzetközi összehasonlításban is rendkívül gyors gazdasági liberalizálás mellett nyitotta meg határait a külföldi működőtőke-befektetések előtt. A kis belső piac, a kedvező logisztikai helyzet, a már ekkor viszonylag – a régió szintjéhez képest – fejlett infrastruktúra, az alacsony termelési költségek (munkaerő, energia, ingatlan stb.) az erőforrás- és exportorientált befektetéseket vonzották.

Az exportorientált befektetések vonzását szolgálta a speciális vámszabad területi szabályozási rendszer is. Ez utóbbi szabályozás teljesen illeszkedett a világ gazdaságban, a transznacionális vállalatok rendszerében eddigre – a nyolcvanas-kilencvenes évtized fordulójára – már elterjedté vált munkamegosztási, vállalatstruktúrához. A magyarországi vámszabad területi szabályozás alapelve ugyanis az, hogy jelentős kedvezményeket (vám- és áfamentesség) élveznek azok a külföldi beruházók, amelyek importból exportra termelnek. Vagyis az integrált vállalati rendszerekbe tartozó, egy-egy részegység, alkatrész gyártására vagy késztermék összeszerelésére szakosodott leányvállalatok.

Magyarországon gyakorlatilag a privatizáció kezdetétől részt vehettek külföldi befektetők a hazai cégek magánosításában, hiszen elsőbbséget élveztek – sok átalakuló országgal ellentétben – a készpénzes vállalateladások. A privatizációs vállalatátvételek során a külföldieknek lehetőségük volt arra, hogy az új leányvállalatot beépítsék a transznacionális vállalat munkamegosztási rendszerébe, részegységek, alkatrészek előállítására szakosodott alegységként, de arra is, hogy megtartsák teljes vertikumban működő, önálló leányvállalatként.

A tőkevonzó eszközök, illetve a magyarországi telephelyi előnyök hatására a kilencvenes évtizedben jelentős értékű működő tőke érkezett Magyarországra. A külföldi működőtőke-beáramlás állománya 2000 végén meghaladta a 22 milliárd dollárt.

Arra vonatkozóan, hogy az összes működőtőke-beáramlásból mennyi kötődött a privatizációhoz és mennyi kapcsolódott zöldmezős befektetésekhez, csak becslések vannak. Saját számításaink szerint (*Antalóczy – Sass, 2000*) 1990 és 1999 között a zöldmezős működőtőke-befektetések hozzávetőleg a teljes működőtőke-beáramlás egy-negyede és egyharmada között lehettek. (Ennél az aránynál a visszaforgatott jövedelmeket – mivel erre vonatkozóan nincsenek megbízható adatok – nem vettük figyelembe.) A privatizációhoz kötődött tehát összességében a működőtőke-beáramlás nagyobb hányada. Időben vizsgálva ugyanakkor a folyamatot, azt állapíthatjuk meg, hogy a privatizáció 1997–1998-ra nagyjából lecsengett, s ettől az időtől a külföldi befektetések fő formájává a zöldmezős beruházások, illetve a pótlólagos befektetések váltak (tulajdonosi hitelek, illetve profit-visszaforgatás formájában).

Ágazati hovatarozásukat tekintve a külföldi befektetők elsősorban a feldolgozóiparban szereztek maguknak pozíciókat (a jegyzett tőkében arányuk 1998-ban megközelítette a 60 százalékot, egyes ágazatokban ennél többet is, a nemfém ásványi termékek gyártásában 70 százalék körül, a gépiparban 66 százalék fölött alakult a külföldi részvétel). Ugyancsak magas a külföldi tulajdoni hányad bizonyos szolgáltatásokban, például a kereskedelemben, a javításban és a pénzügyi tevékenységek területén.

A befektetők nagyságukat tekintve valamennyi vállalatkategóriát képviselik a kis- és középvállalatoktól a nagy nemzetközi cégekig. Témánk szempontjából elsősorban az az érdekes, hogy milyen tevékenységeket folytatnak Magyarországon a világ legnagyobb transznacionális vállalatai. Az 1. táblázatban összefoglaltuk a világ 100 legnagyobb multinacionális cégének magyarországi jelenlétét. Vizsgálatunk során azt találtuk, hogy a 100 legnagyobb vállalatból 76 valamilyen formában jelen van hazánkban.

Az első tíz mindegyike befektetett Magyarországon, közülük öt termel (is), négy a legnagyobb exportőrök között foglal helyet (General Electric, General Motors, IBM, Ford). A négyből három vámszabad területen termel.

Az első húszból 18 van jelen Magyarországon, tíz vállalat termel (is) – öt vámszabad területen –, egy a közszolgáltatások területén működik (Suez Lyonnaise Des Eaux, a Pécsi Vízművek tulajdonosa). A száz legnagyobb transznacionális vállalat közül a 76 magyarországiból összességében 25 folytat termelést (is), kereskedelemmel szinte valamennyien foglalkoznak, néhányan képviselői irodát működtetnek, illetve a szolgáltatások területén működnek. A termelők döntő része az elektronikai ágazatban, a számítógép- és alkatrész-előállítás területén, a közlekedési eszközök és részegységek termelésében, illetve az élelmiszeriparban tevékenykedik. A négy legnagyobb termelő anyavállalata USA-beli.

Végül vessünk egy pillantást a magyar külkereskedelmi forgalom kilencvenes évtizedbeli alakulására. 1990 és 1994 között exportunk 10 milliárd dollár körül ingadozott, míg importunk folyamatosan nőtt, s öt év alatt 8,6 milliárd dollárról 14,6 milliárd dollárra emelkedett (ez közel 70 százalékos növekedés). A külkereskedelmi mérleg egyenlege – különösen 1993-ban és 1994-ben – jelentősen romlott. A fordulat 1995–1996-ban következett be, amikor a magyar gazdaság exportképessége szemmel láthatóan jelentősen megnőtt. Az utolsó öt évben kivitelünk 2,3-szeresére emelkedett, s bár importunk is nőtt, a relatív külkereskedelmi hiány (a kivitelhez viszonyított deficit) jelentősen csökkent. E kedvező változás döntő részben a vámszabad területek külkereskedelmi tevékenységére vezethető vissza. E területek kivitelének és behozatalának számbavétele 1996-tól kezdődött, arányuk az exportban 18-ról közel 45 százalékra, az importban 14-ről 31 százalékra nőtt. A vámszabad területeken szinte kizárólag külföldi tulajdonban lévő cégek, multinacionális vállalatok leányvállalatai tevékenykednek elsősorban az elektronika, számítógép- és részegységek gyártása, valamint a közlekedési eszközök gyártása területén.

Első megközelítésben annyit máris kijelenthetünk, hogy az elmúlt tíz évben Magyarország részévé vált a transznacionális vállalatok nemzetközi termelési rendszerének, az új típusú nemzetközi munkamegosztásnak. A világ legnagyobb multinacionális cégei betelepültek Magyarországra, számosan közülük termelni. E termelő leányvállalatok feltételezhetően erősen exportorientáltak, különösen a vámszabad területen tevékenykedők, hiszen e vállalatok mind nagyobb részt képviselnek a kivitelben. A transznacionális vállalatok tevékenységének nemzetközi elemzése, a vállalati rendszerek jellegzetességei, a munkamegosztás sajátosságainak első fejezetben történt elemzése alapján feltételezhetjük, hogy a működőtőke-befektetések és a külkereskedelem Magyarország esetében is összefonódott, s a magyar külkereskedelemben is jelentős szerepet játszik a vállalatok belüli kereskedelem. A következő fejezetben megkíséreljük ennek számszerű becslését.

A világ 100 legnagyobb transznacionális vállalatának jelenléte Magyarországon

Sorszám	Világgazdasági rangsor	Vállalat neve	Az anyavállalat származási országa	Iparág	A jelenlét formája Magyarországon
1.	1.	General Electric	USA	Elektronika	Termelés
2.	2.	General Motors	USA	Közlekedési eszköz gyártása	Termelés, kereskedelem
3.	3.	Royal Dutch/Shell Group	Hollandia/Nagy-Britannia	Olajipar, feldolgozás, kereskedelem	Kereskedelem
4.	4.	Ford Motor Company	USA	Közlekedési eszköz gyártása	Termelés, kereskedelem
5.	5.	Exxon Corp.	USA	Olajipar, feldolgozás, kereskedelem	Kereskedelem (Esso)
6.	6.	Toyota	Japán	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
7.	7.	IBM	USA	Számítógép, elektronika	Termelés, kereskedelem
8.	8.	BP AMOCO	Nagy-Britannia	Olajipar, feldolgozás, kereskedelem	Kereskedelem
9.	9.	DaimlerChrysler	Németország	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
10.	10.	Nestlé SA	Svájc	Élelmiszeripar	Termelés, kereskedelem
11.	11.	Volkswagen Group	Németország	Közlekedési eszköz gyártása	Termelés, kereskedelem
12.	12.	Unilever	Hollandia/Nagy-Britannia	Élelmiszeripar	Termelés, kereskedelem
13.	13.	Suez Lyonnaise Des Eaux	Franciaország	Vegyés, közszolgáltatások	Közszolgáltatás
14.	15.	ABB	Svájc	Elektromos eszközök	Termelés
15.	16.	Mobil Corp.	USA	Olajipar, feldolgozás, kereskedelem	Kereskedelem
16.	18.	Honda Motor Co Ltd	Japán	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
17.	19.	Siemens AG	Németország	Elektronika	Termelés, kereskedelem
18.	20.	Sony Corporation	Japán	Elektronika	Termelés, kereskedelem
19.	21.	Renault SA	Franciaország	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
20.	23.	BMW AG	Németország	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
21.	24.	Mitsubishi Corporation	Japán	Diverzifikált	Kereskedelem
22.	25.	Nissan Motor Co Ltd	Japán	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
23.	26.	Bayer AG	Németország	Gyógyszeripar	Kereskedelem
24.	27.	Roche Holding	Svájc	Gyógyszeripar	Kereskedelem
25.	28.	Hoechst AG	Németország	Olajipar, feldolgozás, kereskedelem	Képviselői iroda

1. táblázat folytatása

Sorszám	Világ gazdasági rangsor	Vállalat neve	Az anyavállalat származási országa	Iparág	A jelenlét formája Magyarországon
26.	31.	Rhone-Poulenc SA	Franciaország	Gyógyszeripar	Kereskedelem
27.	32.	Total Fina SA	Franciaország	Olajipar, feldolgozás, kereskedelem	Kereskedelem
28.	33.	Philips Electronics	Hollandia	Elektronika	Termelés, kereskedelem
29.	36.	Hewlett-Packard	USA	Elektronika/számítógépek	Kereskedelem
30.	37.	Mitsui	Japán	Diverzifikált	Közszolgáltatás
31.	38.	ENI Group	Olaszország	Olajipar, feldolgozás, kereskedelem	Kereskedelem
32.	40.	BASF AG	Németország	Vegyipar	Kereskedelem
33.	41.	Du Pont (E.I.) de Nemours	USA	Vegyipar	Kereskedelem
34.	42.	Alcatel	Franciaország	Elektronika	Kereskedelem
35.	43.	Peugeot SA	Franciaország	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
36.	45.	Itochu Corp.	Japán	Kereskedelem	Termelés (Suzuki), kereskedelem
37.	47.	Coca-Cola Company	USA	Élelmiszeripar	Termelés, kereskedelem
38.	48.	Nortel Networks	Kanada	Telekommunikáció	Képviselői iroda
39.	49.	Nissho Iwai	Japán	Kereskedelem	Kereskedelem
40.	50.	Fiat Spa	Olaszország	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
41.	51.	Motorola Inc	USA	Elektronika	Kereskedelem, gyártás
42.	53.	Vivendi SA	Franciaország	Diverzifikált/közszolgáltatások	Kereskedelem
43.	55.	Matsushita	Japán	Elektronika	Kereskedelem (Panasonic)
44.	56.	Fujitsu	Japán	Elektronika	Kereskedelem (Fujitsu-Siemens)
45.	58.	Hitachi Ltd	Japán	Elektronika	Kereskedelem
46.	59.	McDonald's Corporation	USA	Gyorsétkeztetés	Gyorsétkeztetés
47.	60.	Robert Bosch GmbH	Németország	Autóalkatrész-gyártás	Termelés
48.	61.	RJR Nabisco Holdings	USA	Élelmiszeripar/dohányipar	Képviselői iroda, kereskedelem
49.	62.	Holderbank Financière Glarus	Svájc	Építőanyag-ipar	Termelés
50.	63.	Stora Enso Oys	Finnország	Papír ipar	Nagykereskedelem (Papírker)
51.	64.	Michelin	Franciaország	Gumiipar	Termelés, kereskedelem

1. táblázat folytatása

Sorszám	Világ gazdasági rangsor	Vállalat neve	Az anyavállalat származási országa	Iparág	A jelenlét formája Magyarországon
52.	65.	VEBA Group	Németország	Diverzifikált	Kereskedelem
53.	66.	RWE	Németország	Közszolgáltatások	Szolgáltatás
54.	67.	Glaxo Wellcome Plc	Nagy-Britannia	Gyógyszeripar	Kereskedelem, csomagolás
55.	69.	British American Tobacco Plc	Nagy-Britannia	Dohányipar	Termelés, kereskedelem
56.	70.	Dow Chemical	USA	Vegyipar	Képviselési iroda
57.	71.	SmithKline Beecham Plc	Nagy-Britannia	Gyógyszeripar	Kereskedelem
58.	72.	Danone Groupe SA	Franciaország	Élelmiszeripar	Termelés, kereskedelem
59.	73.	Carrefour SA*	Franciaország	Kiskereskedelem	Kiskereskedelem
60.	74.	Johnson and Johnson	USA	Gyógyszeripar/kozmetika	Kereskedelem
61.	76.	SBC Communications	USA	Telekommunikáció	Telekommunikáció
62.	77.	Akzo Nobel NV	Hollandia	Vegyipar	Termelés, kereskedelem
63.	78.	Procter and Gamble	USA	Vegyipar/kozmetika	Kereskedelem
64.	79.	Montedison Spa	Olaszország	Vegyipar/növényvédőszer	Szolgáltatás
65.	80.	Ericsson LM	Svédország	Elektronika/telekommunikáció	Termelés, kereskedelem
66.	82.	Elektrolux AB	Svédország	Elektromos eszközök/elektronika	Termelés, kereskedelem
67.	83.	Volvo AB	Svédország	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
68.	85.	Merck & Co	USA	Gyógyszeripar	Kereskedelem
69.	87.	Mannesmann AG	Németország	Telekommunikáció	Termelés, kereskedelem
70.	88.	Mitsubishi Motors	Japán	Közlekedési eszköz gyártása	Kereskedelem
71.	92.	Canon Electronics	Japán	Elektronika, irodagépek	Kereskedelem
72.	93.	Bridgestone	Japán	Gumiipar	Képviselési iroda
73.	97.	Compaq Computer Corp.	USA	Számítógépek	Kereskedelem
74.	98.	SCA	Svédország	Papíripar	Termelés
75.	99	ALCOA	USA	Alumíniumipar	Termelés
76.	100.	Toshiba Corporation	Japán	Elektronika	Kereskedelem

* Befektetése hamarosan várható.

Forrás: UNCTAD [2000] alapján saját összeállítás.

Első megközelítésben annyit máris kijelenthetünk, hogy az elmúlt tíz évben Magyarország részévé vált a transznacionális vállalatok nemzetközi termelési rendszerének, az új típusú nemzetközi munkamegosztásnak. A világ legnagyobb multinacionális cégei betelepültek Magyarországra, számosan közülük termelni. E termelő leányvállalatok feltételezhetően erősen exportorientáltak, különösen a vámszabad területen tevékenykedők, hiszen e vállalatok mind nagyobb részt képviselnek a kivitelben. A transznacionális vállalatok tevékenységének nemzetközi elemzése, a vállalati rendszerek jellegzetességei, a munkamegosztás sajátosságainak első fejezetben történt elemzése alapján feltételezhetjük, hogy a működőtőke-befektetések és a külkereskedelem Magyarország esetében is összefonódott, s a magyar külkereskedelemben is jelentős szerepet játszik a vállalaton belüli kereskedelem. A következő fejezetben megkíséreljük ennek számszerű becslését.

A magyarországi vállalaton belüli kereskedelem lehetséges nagysága

A vállalaton belüli kereskedelem – ahogy már korábban is definiáltuk – az anyavállalat és leányvállalatai, valamint a leányvállalatok közötti áru-, illetve szolgáltatásforgalom. Ez a kereskedelem Magyarország esetében is többféle irányú mozgásokat takarhat. Hiszen vállalaton belüli kereskedelem a külföldi anyavállalatok és magyar leányvállalataik közötti forgalom, a magyar leányvállalatok és a külföldi leányvállalatok közötti forgalom, és már hazánkban is megjelent a magyar anyavállalat–külföldi leányvállalatai közötti áru- és szolgáltatásáramlás. (Magyar cégek külföldi működőtőke-befektetései, leányvállalat-alapításai azt eredményezik, hogy ebben a vonatkozásban is van forgalom, hiszen nyilvánvalóan van vállalaton belüli kereskedelme például a MOL-nak, Pannonplastnak, Dunapacknak. Ez a volumen egyelőre még nem jelentős, hiszen egyfelől a magyar cégek csak csekély összegű, valóban termelőtőkét fektettek be külföldön, másfelől a létrehozott leányvállalatok feltételezéseink és kutatásaink szerint ma még elsősorban ún. „stand alone” leányvállalatok, amelyek a fogadó ország belső piacára termelnek.) Mi jelenlegi tanulmányunkban – azzal a megjegyzéssel, hogy a későbbiekben a magyar anyavállalatok vállalaton belüli kereskedelmét is érdemes lenne vizsgálni – a csak a külföldi anya-, illetve leányvállalatok és a magyar leányvállalatok közötti kereskedelmet elemezzük, illetve igyekszünk megbecsülni.

A számszerű becslésre három módszert használunk: egyfelől a külföldi tulajdonban lévő cégek külkereskedelemben betöltött szerepét, másfelől a vámszabad területek exportját-importját, végül az alkatrész-kereskedelmet.

Külföldi tőkebefektetések és külkereskedelem

A vállalaton belüli kereskedelem magyar külkereskedelemben játszott szerepének becslésére a legegyszerűbb és egyben legdurvább közelítést a *külföldi részesedésű vállalkozások külkereskedelmi aránya* kínálja. Ez nyilván a lehetséges felső határát mutatja a vállalaton belüli kereskedelemnek, amelynek tényleges aránya ettől lényegesen elmaradhat. Ugyanakkor csak külföldi tulajdonban lévő leányvállalat tud külföldi anyavállalatának, illetve más leányvállalatainak értékesíteni, illetve onnan vásárolni, tehát a 2. táblázatban foglalt arányok a maximális mértéket mutatják. E szerint 1999-ben exportunkban 80, importunkban 77 százalékot képviseltek a külföldi részesedésű vállalkozások, a vállalaton belüli kereskedelem – abban a vonatkozásban, ahogy a fentiekben definiáltuk – ezt a határt tehát nem haladhatta meg. A hosszabb idősor azt a tendenciát mindenképpen mutatja, hogy az elmúlt 10 évben a külföldi részesedésű vállalatok szerepe

rendkívül jelentősen megemelkedett mind exportunkban, mind importunkban. Vagyis feltehetjük, hogy hasonló tendencia játszódtott le a vállalaton belüli kereskedelmet tekintve is. 1989-ben exportunkban még csak 7,9 százalékot képviseltek a külföldi tulajdonú cégek, importunkban pedig 6,3 százalékot. Ezek az arányok 1993-ban 38 százalék körül alakultak, 1994-ben megközelítették, 1995-ben pedig importban már meg is haladták a 60 százalékot. 1996-tól, amikor már a vámszabad területeket is számba vette a statisztika, az arány az exportban 68,5, az importban 70,1 százalékra ugrott. A növekedés 1997-ben és 1998-ban is folytatódott, az exportban dinamikusabban, mint az importban. Így alakult ki 1999-re az a helyzet, hogy a magyar külkereskedelem több mint háromnegyede, exportban 80 százaléka kötődik külföldi vállalkozásokhoz. Újra meg kell erősítenünk, hogy ez természetesen sokkal tágabb kört jelent, mint a vállalaton belüli kereskedelem, hiszen például importban tartalmazza az energiahordozók vásárlását, exportban pedig többek között a külföldi tulajdonban lévő cégek bér munkáját, és olyan végtermékek kivitelét, amelyeket független vállalatoknak szállítanak.

2. táblázat

A külföldi részesedésű vállalkozások szerepe a magyar külkereskedelemben
(Százalék)

Év	Részarányuk az exportban	Részarányuk az importban
1989	7,9	6,3
1990	11,3	9,1
1991	24,8	27,2
1992	30,4	32,8
1993	38,1	38,7
1994	54,4	57,3
1995	57,8	62,9
1996*	68,5	70,1
1997*	75,4	74,3
1998*	77,0	74,2
1999*	80,0	76,5

* Vámszabad területekkel együtt.

Forrás: Gazdasági Minisztérium, KSH [2000a].

Vámszabad területek és vállalaton belüli kereskedelem

A vállalaton belüli kereskedelem másik lehetséges és már finomabb, pontosabb közelítése a vámszabad területek külkereskedelmi tevékenységén keresztül adódik. Vámszabad területeken döntően külföldi cégek, számos esetben a világ legnagyobb transznacionális vállalatai alapítottak leányvállalatokat, a magyarországi szabályozásból adódóan azzal a céllal, hogy importból származó anyagokból, részegységekből, alkatrészekből exportterméket állítsanak elő. E szabályozás miatt a vámszabad területi cégek mindegyike erősen exportorientált. (A későbbiekben látni fogjuk, hogy a legnagyobb vámszabad területi cégek exporthajlandósága 1999-ben 90 és 100 százalék között volt, az Audi és az IBM termelésének 100 százalékát exportálta.) A néhány magyar magántulajdonban lévő vámszabad területi cég – a legjelentősebb közülük a Videoton – bér munka-, illetve ún. subcontracting szerződéssel szállít nagy multinacionális cégeknek importból össze-

szerezett exportcikküket. Ők tehát szintén beépültek a transznacionális vállalatok rendszerébe, csak nem tulajdonosi összefonódással, hanem szerződéses kapcsolattal. Az általuk bonyolított külkereskedelmi forgalom így nem számít vállalaton belüli kereskedelemnek. (Vállalati külkereskedelmi adatok hiányában nem tudjuk pontosan megmondani, hogy a vám szabad területi forgalom hány százalékát bonyolítja a Videoton. A *TOP 200* [2000] szerint mérlegbeszámoló alapján a holding 1999. évi konszolidált teljes exportértékesítése 20,6 milliárd forintot tett ki, amely durva becsléssel a teljes magyar vám szabad területi kivitel 1 százaléka.) Ez tehát nem olyan jelentőségű, hogy lehetetlenné tenné a vállalaton belüli kereskedelem vám szabad területeken keresztüli becslését.

A vám szabad területi szabályozás a nyolcvanas évek végétől azt a lehetőséget kínálta a külföldi befektetőknek, hogy vállalathálózatuknak nagyon kedvező feltételek mellett Magyarországon hozhatják létre a legújabb tagját. E szabályozás egyértelműen annak kedvezett, hogy a hálózati tagok a telephelyi komparatív előnyöket a lehető legteljesebben kihasználják és ne „stand alone” leányvállalatok jöjjenek létre. A tevékenységek döntő része kezdetben egyértelműen munkaintenzív módon kapcsolódott a vállalati rendszerbe. Empirikus vizsgálataink szerint (*Antalóczy – Sass, 2000*) innen néhány esetben sikerült továbblépni a technológiaintenzív tevékenységek felé.

A vám szabad területi leányvállalatok által előállított termékeket kutatásaink szerint döntően az anyavállalatnak, a céghálózat elosztó központjainak, illetve többi leányvállalatának értékesítik, illetve ezekből a forrásokból származik az import jelentős része is. (Igaz ez még a beruházási javakra is, hiszen számos esetben az anyavállalattól vagy egyéb leányvállalatoktól telepítették át a gépsorokat.) Ebből az következik, hogy a vám szabad területi forgalom számottevő része vállalaton belüli kereskedelem. Ennek alapján azt mondhatjuk, hogy 2000-ben a teljes magyar export 45, a teljes magyar import 31 százaléka közelítőleg vállalaton belüli kereskedelem volt. Ez az arány az elmúlt években folyamatosan nőtt. A nyolcvanas évek végének még nulla, a kilencvenes évtized elejének minimális forgalma után 1996-ra a vám szabad területi export aránya megközelítette a 20 százalékot, az importé 13 százalék körül alakult. Az arány 1998-ra megduplázódott, 1999-ben pedig még tovább nőtt. (Természetesen, ahogy korábban már jeleztük, nem a teljes vám szabad területi forgalom vállalaton belüli kereskedelem, illetve minden bizonnyal nem vám szabad területi vállalatok esetében is bonyolódik vállalaton belüli kereskedelem – ezzel a közelítéssel tehát részben alul, részben felülbecsüljük a vállalaton belüli kereskedelmet.)

A vám szabad területek által bonyolított áruforgalom szerkezetének vizsgálatával közelíthetjük a vállalaton belüli kereskedelem áruszerkezetét is. E szerint a vállalaton belüli kereskedelem döntő részét a SITC 7-es árucsoportba tartozó termékek teszik ki. 1999-ben az import 80,8, az export 92,4 százaléka a gép és szállítóeszköz áru fősorportba tartozott. Ezen kívül importban a SITC 6 és 8 termékei szerepelnek még, míg exportban a SITC 8-é. Az arányok az elmúlt három évben alig változtak, látható, hogy a vám szabad területi leányvállalatokat elsősorban a gépiparba tartozó cikkek összeszerelésére hozták létre.

Alkatrész-kereskedelem

Harmadik módszerünk, amellyel a vállalaton belüli kereskedelem magyar külkereskedelemben játszott szerepét igyekszünk megbecsülni, az alkatrész-kereskedelem elemzése. Természetesen az így kapott eredmények is csak közelítő képet adnak arról, hogy mekkora is lehet valójában a vállalaton belüli kereskedelem Magyarországon. Ezzel a módszerrel alulról becsljük lehetséges szerepét. A SITC 7-es árucsoportban folyó alkatrész-kereskedelem ugyanis nem fedi le a teljes magyar külkereskedelmet, azonban

annak egy növekvő és egyre fontosabb szegmensét jelenti. Részesevé a teljes exporton és importon belül az 1992-es 9,8 százalékról közelített a 30 százalékhoz 1999-ben.

Ugyanakkor a vállalaton belüli kereskedelem nemcsak alkatrészek és részegységek, hanem késztermékek is gazdát cserélnek, amikor például az adott piacon jelenlevő vállalati képviselő cég feladata megfelelő csomagolással, feliratokkal, használati utasítással ellátni az anyacégtől vagy másik, vállalatcsoporton belüli leányvállalattól érkezett készterméket. Ugyanígy, a vállalatszervezés elve lehet, hogy minden leányvállalat egy-egy késztermék termeléséért felelős. Exportoldalón is jelentős részt képviselhetnek a késztermékek, amennyiben a más leányvállalatoktól érkező alkatrészek helyi összeszerelése vagy teljes mértékben helyi előállítás után visszakerülnek a vállalati elosztó központokba vagy közvetlen exportra.

Mégiscsak adhat valamilyen képet a vállalaton belüli kereskedelem alakulásáról a SITC 7-es árucsoporton belüli alkatrész-kereskedelem vizsgálata. Az egyes árucsoportok közül ugyanis ebben a legvalószínűbb, hogy az alkatrészek, részegységek szállítását vállalaton belül szervezik meg az egyes cégek, ugyanis ezek a termékek általában magas technikai-technológiai színvonalat képviselnek, a gyártási folyamat vagy maga a termék gyakran a vállalat „intangible asset”-jéhez tartozik, s kívülálló beszállítókkal nem osztják meg annak titkait. (Ezzel szemben a textil- és ruházati iparban a bedolgozás, „összeszerelés” inkább bér munka keretében történik – lásd például *Antalóczy – Sass* [1998].) Így a bedolgozás-összeszerelés szervezése jelentősen igénybe veszi a vállalaton belüli kereskedelem csatornáit, amit importoldalón az alkatrészek behozatalának változása jelezhet, exportoldalón pedig egyes részegységek kivitelének alakulása, attól függően, hogy a vállalaton belüli munkamegosztásban az adott leányvállalat szerepét hogyan határozták meg. Ahogy korábban már láthattuk, a hatvanas-hetvenes évektől vált jelentőssé a világgazdaságban az az új típusú munkamegosztás, amelyben a technikai-technológiai fejlődés, a szállítási költségek csökkenése és a kereskedelem szabadabbá válása eredményeképpen az egyes termelési folyamatokban a munkaintenzív (később esetleg szakképzettmunka-intenzív) folyamatokat leválasztják a teljes termelési folyamatról. Ezeket kihelyezik olyan országokba, általában közvetlen külföldi működőtőkebefektetés vagy bér munka keretében – az adott termék jellemzőitől függően –, ahol a munkaerő jelentősen olcsóbb, mint az anyacég országában.

Természetesen, bár a késztermék kivitele is jelentős, sok esetben a hazai piacra irányul az alkatrészek összeszerelésének egy jelentős része, ebben az esetben csak a „maradék” kerülhet exportra. Ugyanígy a megtelepedett leányvállalatok egy része követte otthoni megrendelőit, s az itt gyártott részegységek-alkatrészek számottevő hányada felvévőre talál a hazai külföldi tulajdonú vállalatoknál. Ezekben az esetekben a vállalaton belüli kereskedelem minimális lehet. Ugyanakkor, részben a nemzetközi kereskedelem liberalizálásától és a szállítási költségek csökkenésétől hajtva, a termék jellemzőitől és az anyacég stratégiájától függően a vállalaton belüli munkamegosztás sokszor abba az irányba mutat, hogy a vállalatcsoporton belüli munkamegosztásban a leányvállalatok egy-egy alkatrész, részegység gyártásáért vagy az összeszerelési folyamatért felelősek, attól függően, hogy melyik termelési folyamatban rendelkezik a leányvállalat fogadó országa komparatív előnnyel.

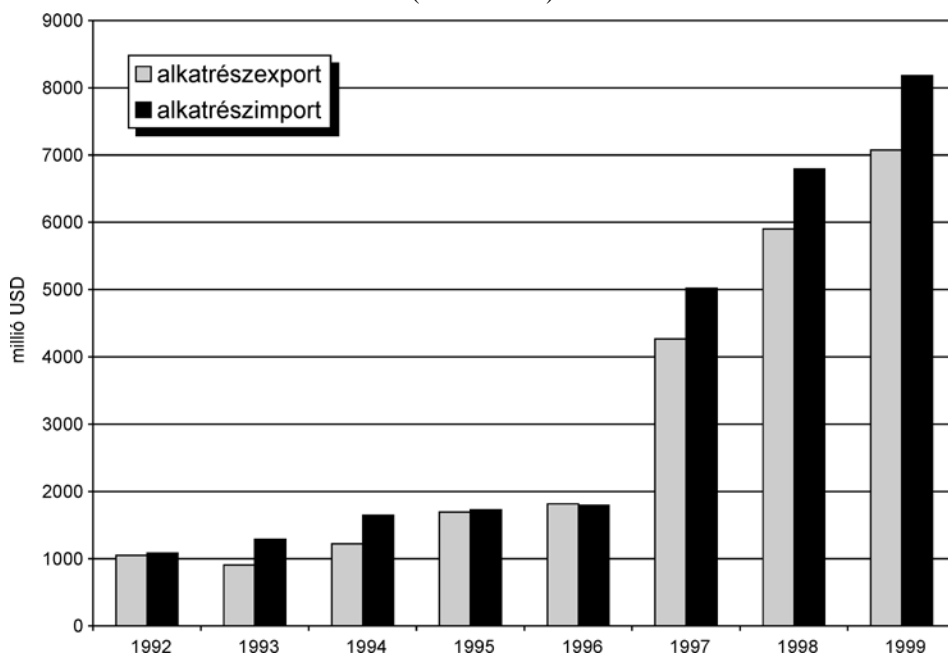
Így, bár a vállalati kereskedelem nagyságrendjéről nem ad megbízható felvilágosítást az alkatrész-kereskedelem nagysága, azonban annak trendje, változása alapján valószínűsíthető, hogy hogyan alakul a vállalaton belüli kereskedelem. Az alkatrész-kereskedelem általunk használt mutatószáma ugyanis egyrészt alulbecsüli a valós vállalaton belüli kereskedelmet, hiszen csak a vertikális típusú vállalaton belüli kereskedelmet fed le, a horizontálisat nem, másrészt csak a SITC 7-es árucsoportot vizsgálja.

Több is ugyanakkor, mint a vállalaton belüli kereskedelem, hiszen az alkatrész-kereskedelemben nem az adott vállalati csoporthoz tartozó beszállítók is részt vesznek.

Yeats [1998] a SITC 2-es besorolást használva végzett számításokat arra vonatkozóan, hogy mekkora lehet a termelésmegosztás a világban, mivel ez a termékbesorolás lehetővé teszi a részegység-kereskedelem vizsgálatát. Ebben a tanulmányban a SITC rev. 3-ra támaszkodunk, mivel az még részletesebb számításokat tesz lehetővé, illetve például a számítástechnikai alkatrészek kereskedelmében jobban megkülönböztethetők az egyes alkatrészek és részegységek a késztermékektől. A tanulmányban a SITC 7-es árucsoportra koncentrálnak. Ugyan más árucsoportokban is jellemző a vállalaton belüli kereskedelem (például a vegyiparban), sőt árucsoportok között is, azonban, ahogy láttuk, ez az az árucsoport, ahol leginkább jellemző a kereskedelem „vállalaton belül tartása”.

1. ábra

Az alkatrészexport és alkatrészimport alakulása
(Millió USD)



Forrás: Saját számítások.

Magyarországon a kilencvenes években gyorsan nőtt a (SITC 7-es árucsoporton belüli) alkatrészek és részegységek kereskedelme, növekedési üteme felülmúlta a teljes külkereskedelem növekedését. (Lásd az 1. ábrát.) Az 1992-es, mind az exportban, mind az importban 1 milliárd USD körüli értékről 1999-re az alkatrészek kivitele hétszeresére, 7 milliárd USD-re, behozatala pedig több mint nyolcszorosára, jóval 8 milliárd USD fölé nőtt. Így a teljes exportból és importból való részesedése az 1992-es 10 százalékos alatti arányról 1999-re rendre 28, illetve 29 százalékra ugrott. (Lásd a 3. táblázatot.)

A SITC 7-es árucsoporton belül pedig, míg az időszak elején az alkatrész-kivitel az árucsoport exportjának közel felét tette ki, és ez nagyjából szinten maradt a vizsgált időszakban, addig az importban az induló 32 százalékos részesedésről 1999-re az alkatrész-

szek behozatala a teljes árucsoport behozatalának túlnyomó részét, több mint 58 százalékat adja. Az alkatrész-kereskedelem magas szintje és növekedése megfelel az ázsiai gyorsan iparosodó országoknál tapasztaltaknak (Ng – Yeats, 2000).

3. táblázat

A magyar alkatrész-kereskedelem alakulása
(Százalék)

	1992	1995	1997	1998	1999
Alkatrészexport részesedése a teljes exportból	9,84	13,16	22,33	25,65	28,29
Alkatrészimport részesedése a teljes importból	9,77	11,19	23,64	26,47	29,21
Az alkatrészexport részesedése az EU-ba irányuló kivitelből	10,81	17,03	27,97	28,16	29,61
Az alkatrészimport részesedése az EU-ból származó behozatalból	11,97	13,55	26,91	29,38	32,07
Az EU-ba irányuló alkatrészexport részesedése a teljes alkatrészexportból	68,54	81,21	89,21	80,10	79,78
Az EU-ból származó alkatrészimport részesedése a teljes alkatrészimportból	73,46	74,52	71,45	71,24	70,76

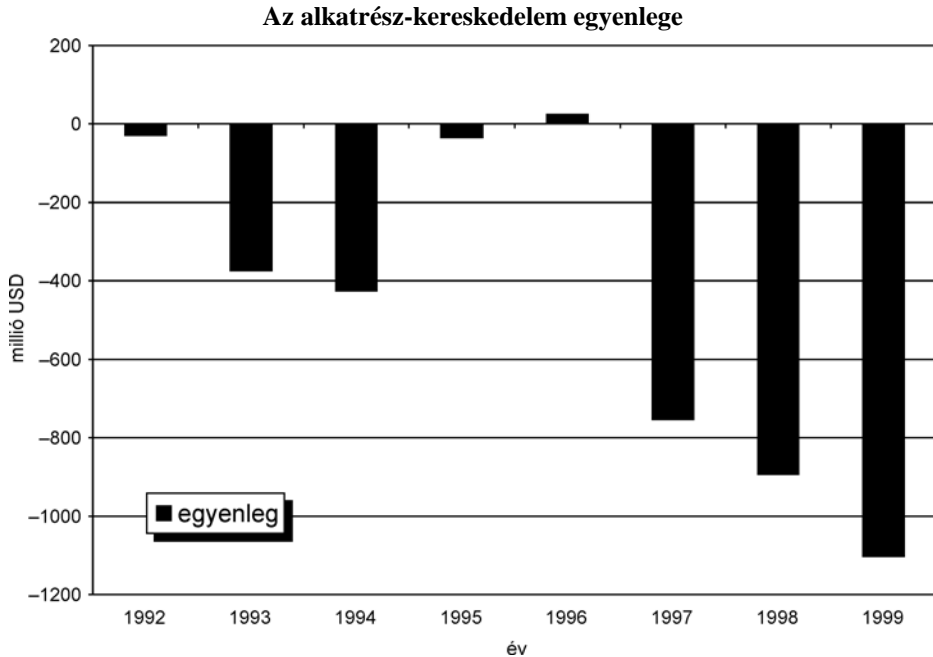
Forrás: Saját számítások.

A vámszabad területeken működő vállalatok szerepéről is képet kaphatunk az adatokból, mivel az 1995-ös és 1996-os számok nem tartalmazzák ezek kivitelét és behozatalát, vagyis az 1997-es adatokat az előző két évhez viszonyítva nagyjából megbecsülhetjük, milyen szerepet játszanak az alkatrészek és részegységek forgalmában. Az összehasonlítás alapján látható, hogy az alkatrészek importjában a vámszabad területi vállalatok szerepe – teljesen érthetően – jelentős, nagyjából a SITC 7-es árucsoport alkatrészimportjának kétharmadért lehetnek felelősek. Az alkatrészek kivitelében nem tér el jelentősen a szerepük a vámterületi vállalatokétól.

A magyar alkatrész-kereskedelem egyenlege nettó alkatrész-importőri pozíciókat mutat, 1997-ig növekvő, majd relatíve csökkenő magyar behozatali többlettel.¹ (Lásd a 2. ábrát.) Az 1995-ös, az 1996-os és az 1997-es adat összehasonlítása jelzi, hogy a behozatali többletért elsősorban a vámszabad területen működő vállalatok a felelősek.

A regionális integrációk térnyerése, illetve a kereskedelem világméretű szabadabbá tétele, s ezen felül az ezt a folyamatot visszafordító protekcionista tendenciák kockázatának csökkenése kedvező az alkatrész-kereskedelem térnyerése szempontjából. Nemcsak az egyes integrációs csoportosulásokon belül lendülhet fel az alkatrész-, illetve a vállalaton belüli kereskedelem, hanem a jelentősebb integrációs piacok maguk is befektetésvonzó tényezőként jelennek meg, s a létrehozott leányvállalat sok esetben szerel össze az anyaországból érkező alkatrészeket és részegységeket, hogy késztermékként az integráció piacán értékesítse azokat.

¹ A forgalom egyenlegét az exporthoz viszonyítottuk, az $(\text{export} - \text{import}) / \text{export} \times 100$ képletet használva.



Forrás: Saját számítások.

A magyar–EU kereskedelemben bonyolódik a magyar alkatrészexport kb. négyötöde, és az EU-ból érkezik a magyar alkatrész-behozatalnak 70 százaléka. (Lásd a 3. táblázatot.) Míg az alkatrészexportból az EU részesedése a kilencvenes évtizedben növekvő volt, addig az alkatrész-importban inkább a lassú csökkenés – szinten maradás figyelhető meg. Ugyanakkor az Európai Unió részesedése mind az alkatrészexportból, mind az -importból nagyobb, mint a teljes magyar kivitelből, illetve behozatalból, vagyis az EU-val folytatott kereskedelmünk viszonylag alkatrész-intenzívnek tekinthető a SITC 7-es árucsoport forgalmában.

Fontos még, hogy az Unióval folytatott magyar külkereskedelemben az alkatrészek forgalmának egyenlege eltérően alakult a teljes kereskedelemben látottaktól. Vagyis az alkatrészimportból az EU-n kívüli országok részesedése relatíve nagyobb, s mivel ez az exportoldal nem jelentkezik, jelentős lehet az EU-n kívülről érkező alkatrészekből összeszerelt késztermékek részesedése a hazai eladásban, illetve ezeknek az összeszerelt termékeknek a súlya még jelentősebb lehet az EU-ba irányuló exportunkban. Az EU-ból is jelentős mennyiségben érkeznek összeszerelésre alkatrészek és részegységek, ugyanakkor az exportoldal hasonló nagysága miatt feltételezhető, hogy közel ugyanilyen mértékben vonták be a magyarországi leányvállalatokat (illetve a magyarországi, nem külföldi tulajdonú vállalatokat) az EU-ban működő vállalati hálózatokba, nemcsak az összeszerelésbe, hanem az alkatrész- és részegységgyártásba is.

A világgazdaságban a 7-es árucsoporton belül minimális számú termékre korlátozódik az alkatrész-kereskedelem, a világkereskedelemben legfontosabb ilyen termékek: az

autóalkatrészek, az irodagépek alkatrészei és a telekommunikációs eszközök alkatrészei (Yeats, 1998). A magyar alkatrészforgalom legfontosabb termékeit tekintve szintén a magas koncentráció jellemző, az első tíz termék 1999-ben a teljes alkatrésziport 77 százalékát, az alkatrészexportnak 81 százalékát adta.

A magyar alkatrészkivitelben a komputeralkatrészek, irodai eszközök alkatrészei a legfontosabbak. Ezen felül a közlekedési eszközök alkatrészei és híradástechnikai alkatrészek részesedése számottevő. A magyar alkatrésziportban az irodai eszközök alkatrészei, a belsőégésű motorok alkatrészei, híradástechnikai alkatrészek, a közlekedési eszközök alkatrészei és a komputeralkatrészek részaránya a legnagyobb.

Mindösszesen tehát a tanulmányban alkalmazott, meglehetősen durva becslésekre támaszkodva azt mondhatjuk, hogy a magyar külkereskedelemben a vállalatok belüli kereskedelem aránya exportoldalról 77 és 28 százalék, importoldalról pedig 74 és 29 százalék közé esik. A vámszabad területeken keresztüli viszonylag pontosabb becslés a kivitelben 43, a behozatalban 30 százalékra teszi a vállalatok belüli kereskedelmét. Ez nemzetközi összehasonlításban meglehetősen magas arány.

A vállalatok belüli kereskedelem néhány makrogazdasági hatása

A transznacionális vállalatok magyarországi szerepvállalása, az új típusú nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás, a vállalatok belüli kereskedelem elmúlt években tapasztalható térnyerése és mára kialakult jelentős szerepe minden bizonnyal befolyásolta és befolyásolja a makrogazdasági folyamatok alakulását. Mi az alábbiakban ennek néhány lehetséges vonatkozását tekintjük át.

A külkereskedelem értékének, a gazdaság exportképességének jelentős növekedése

Az elmúlt kilenc évben számottevően megnőtt Magyarország külkereskedelmi forgalma. Importunk 1991-hez képest 1999-re 3,2-szeresére emelkedett, exportunk pedig 2,6-szorosára nőtt. A forgalom megugrása különösen 1996-tól, a vámszabad területek tevékenységének számbavételétől látványos. Ennek alapján feltételezhetjük, hogy a vállalatok belüli kereskedelemnek jelentős szerepe volt a magyar gazdaság exportképességének javításában, de az ehhez kapcsolódó import növelésében is. A transznacionális vállalatok beruházásainak következtében teljesen új tevékenységek honosodtak meg Magyarországon, amelyek termékeit a multinacionális vállalatok által biztosított piacon lehet értékesíteni.

A meghonosodott tevékenységek, a leányvállalatok exporthajlandósága magas, esetenként 100 százalékos volt, ahogy azt a 4. táblázatban láthatjuk. A számokból az is kitűnik, hogy a magas exporthajlandóság egyfelől tevékenységi körökhöz, ágazati hovatartozáshoz kötődött (az elektronikában, autógyártásban sokkal magasabb volt, mint az élelmiszeriparban), másfelől a működés módjával volt kapcsolatos (a vámszabad területi vállalatok exporthajlandósága magasabb, mint a vámbelföldieké, illetve nyilván az erősen exportorientált leányvállalatokat telepítették vámszabad területre.)

A külkereskedelem szerkezetének átalakulása

Az elmúlt évtizedben a külkereskedelem értékének jelentős növekedése mellett számottevően átalakult exportunk és importunk szerkezete is. A legszembetűnőbb válto-

zás a feldolgozott termékeket tartalmazó, magasabb hozzáadott értékű árufőcsoportok részesedésének növekedése az alacsony feldolgozottságú csoportok rovására (SITC 7, 8 részesedésének emelkedése, SITC 0, 1, 2, 3 csökkenése). Importban is hasonló korszerűsödési folyamat játszódott le. Még szembevetőbb ez a változás az Európai Unióval

4. táblázat

Néhány transznacionális vállalat magyarországi leányvállalatának exporthajlandósága 1996 és 1999 között

Vállalat neve	Vámszabad területen működik-e?	Ágazat	Exporthajlandóság (százalék)*			
			1996	1997	1998	1999
AUDI Hungária Kft.	Igen	Motor-, turbinagyártás	99,9	99,9	99,8	100,0
IBM Storage Kft.	Igen	Számítógépgyártás	100,0	100,0	100,0	100,0
Philips-csoport	Igen	Híradástechnikai, számítástechnikai cikkek gyártása	n. a.	95,3	88,9	90,3
Opel Magyarország Kft.	Igen	Közúti gépjárműgyártás	88,1	85,9	91,8	98,8
GE Lighting Tungsram Rt.	Nem	Fényforrásgyártás	n. a.	94,8	95,1	96,3
Magyar Suzuki Rt.	Nem	Közúti gépjárműgyártás	72,4	75,2	63,4	53,0
Alcoa-Köfém Kft.	Nem	Fémalakítás	75,3	81,3	78,8	76,5
Alcoa Európai Kerék-termék Gyártó Kft.	Igen	Közúti gépjármű-alkatrész gyártása	n. a.	n. a.	100,0	100,0
Ericsson Távközlési Kft.	Nem	Híradástechnikai cikkek gyártása	6,1	8,2	11,2	11,5
Chinoi Rt.	Nem	Gyógyszergyártás	64,1	66,5	68,7	66,9
Ford Hungária Kft.	Igen	Közúti gépjárműgyártás	80,0	94,4	68,8	63,3
Flextronics International Kft.	Igen	Híradástechnikai cikkek gyártása	97,2	92,4	98,3	81,3
Elektrolux Lehel Kft.	Nem	Háztartási gépek gyártása	58,7	68,9	65,6	71,7
Nokia Monitor Kft.	Igen	Számítógépgyártás	n. a.	n. a.	99,7	99,8
Samsung Electronics Rt.	Igen	Híradástechnikai cikkek gyártása	51,4	73,6	79,7	82,5
Henkel Magyarország Kft.	Nem	Tisztítószergyártás	18,8	22,6	24,2	23,8
Nestlé Hungária Kft.	Nem	Édesipari termékek gyártása	21,6	19,0	16,7	16,4
Stollwerk Édesipari Kft.	Nem	Édesipari termékek gyártása	37,5	43,1	38,7	28,5
Coca Cola Beverages Üdítőital Gyártó Kft.	Nem	Üdítőitalok gyártása	n. a.	n. a.	0,5	0,0

* Exportértékesítés az összes értékesítés százalékában.

Forrás: *Figyelő, TOP 200* [1997], [1998], [1999], [2000] alapján saját számítás.

folytatott külkereskedelmünkben. Míg ugyanis például a teljes exportunkban a gépipari termékek aránya az 1989-es 30,2 százalékról 57,2 százalékra nőtt, addig EU-exportunkban 14,9 százalékról 63 százalékra emelkedett. Mindebből azt a következtetést is levonhatjuk, hogy a vállalaton belüli kereskedelem az EU-tagországokkal folytatott kereskedelmünkben nagyobb arányban van jelen, mint a többi relációban.

A vizsgált időszak alatt nemcsak a magyar külkereskedelem árustruktúrája, hanem regionális szerkezete is módosult. A transznacionális vállalatok szervezeti rendszerébe, munkamegosztásába való beépülés a fejlett országok, ezen belül elsősorban az Európai Unió arányának jelentős növekedését hozta magával. 1999-ben Magyarország importjának 64,4 százaléka az EU-ból származott és exportjának 76,2 százaléka az EU-ba irányult. Ezek az arányok esetenként meghaladják az egyes tagországok külkereskedelmi forgalmában az Unió részesedését, s azt mutatják, hogy az elmúlt években nagyon jelentős fokra jutott Magyarország és az Európai Unió közötti mikrointegráció. Különösen igaz ez a vámszabad területekre, hiszen az így működő cégek a szabályozás következté-

ben kezdetektől úgy tudtak tevékenykedni, mintha már az EU részei lennének (vám- és áfamentes forgalom). Nyilvánvaló, hogy a vállalaton belüli kereskedelemnek a magyar–EU forgalomban van a legnagyobb szerepe, míg a többi relációban elhanyagolható a részesedése.

A külkereskedelmi mérleg alakulása

A kilencvenes évtized első felében a 10 milliárd USD körül ingadozó export és a növekvő import eredőjeként folyamatosan romlott a külkereskedelmi mérleg egyenlege. A relatív (exporthoz viszonyított) deficit értéke 1993-ban meghaladta a 40 százalékot és 1994-ben is 36 százalékot tett ki. 1995-ben a stabilizációs intézkedések hatására e folyamat megfordult. A stabilizációs intézkedéseken kívül a fordulatban jelentős szerepe volt az eddigre beérett – elsősorban vámszabad területen megvalósított – külföldi beruházásoknak, a mikrogazdasági változásoknak. A relatív deficit értéke 1995-ben 20,2, 1996-ban 15,5 százalékra csökkent, majd 1997 és 1999 között 11 és 12 százalék között mozgott. Azt, hogy valójában mekkora szerepe volt a változásokban, a javulásban a külföldi tulajdonban lévő vállalatoknak, a transznacionális cégeknek, a vállalaton belüli kereskedelemnek, többféleképpen közelíthetjük, becsülhetjük.

5. táblázat

Külföldi részvételű vállalatok szerepe a külkereskedelmi mérleg alakulásában

Év	Behozatal			Kivitel			Egyenleg		
	Összesen	Külföldi érdekeltségű vállalat		Összesen	Külföldi érdekeltségű vállalat		Összesen	Külföldi érdekeltségű vállalat	
		Milliárd forint	Százalék		Milliárd forint	Százalék		Milliárd forint	Százalék
1994	1537,0	880,1	57	1128,7	614,1	54	-408,3	-266,0	65
1995	1936,4	1217,1	63	1622,0	937,2	58	-314,4	-279,9	89
1996	2763,9	1940,7	70	2392,3	1639,1	69	-371,6	-301,6	81
1997	3961,2	2941,2	74	3566,8	2691,1	75	-394,4	-250,1	63
1998	5511,5	4087,7	74	4934,5	3806,1	77	-577,0	-281,6	49
1999	6645,6	5083,3	77	5938,5	4749,2	80	-707,1	-334,1	47

Forrás: KSH [2000a].

Külföldi érdekeltségű vállalatok szerepe a külkereskedelmi mérleg alakulásában

1994 és 1998 között, mint láttuk, mind az exportban, mind az importban jelentősen nőtt a külföldi részvétellel működő vállalkozások szerepe. A behozatalban részarány-növekedésük 1997–1998-ban stabilizálódni látszik, 74 százalék körül. Exportrészarányuk azonban folyamatosan, évről évre nőtt, s 1998-ban elérte a 77 százalékot. 1995-ben még a külföldi részesedésű vállalatok voltak „felelősek” a külkereskedelmi deficit 89 százalékáért, majd arányuk csökkenni kezdett, sőt 1998-ban 14 százalékponttal zuhanva 50 százalék alá csökkent. Az 5. táblázat azonban több vonatkozásban sem ad lehetőséget megfelelő következtetések levonására. Mi most csak egy tényezőre hívjuk fel a figyelmet. Az import tartalmazza a MOL adatait, amely külföldi részvétellel működik, ám az energiahordozó-behozatalra természetesen akkor is szükség volna, ha a MOL kizárólag magyar tulajdonban lenne. Ha az 1998-as külföldi részvételű vállalatok által bonyolított import értékéből levonjuk a kőolaj- és a földgázbehozatal értékét (322,2 milliárd forint – KSH [1999a]), akkor 3765,5 milliárd forintot kapunk, vagyis 3806,1

milliárd dollárnyi külföldi részvételű cég által teljesített exporttal szembeállítva, a külföldi tulajdonban lévő vállalatok aktívumot termeltek! Az 5. táblázat annyit mutat, hogy az elmúlt években a deficitben egyre kevesebb volt a külföldi vállalkozások szerepe. A beruházások beérésével, a termelés jelentős felfutásával tehát úgy tűnik, hogy a külföldi vállalatok kedvezően hatnak a magyar külkereskedelmi egyenlegre.

A vámszabad területek szerepe a külkereskedelmi egyenlegben

A vállalaton belüli kereskedelem hatásának becslésére – ahogy korábban kifejtettük – a vámszabad területek külkereskedelmi forgalmát alkalmasabbnak tartjuk, mint az összes külföldi által bonyolított külkereskedelmi forgalmat. A külkereskedelmi egyenleg vámszabad területekre és vámterületre megbontott összeállítását a 6. táblázat tartalmazza. E szerint 1996 és 2000 között a vámszabad területek növekvő mértékben járultak hozzá a külkereskedelmi deficit csökkentéséhez, hiszen pozitív egyenlegük a vizsgált években folyamatosan és jelentősen nőtt.

6. táblázat

A külkereskedelmi mérleg egyenlege (Millió USD)

	1996	1997	1998	1999	2000
Vámterületi egyenleg	- 2758	- 2966	- 4503	- 5188	-5925
Vámszabad területi egyenleg	+ 318	+ 832	+ 1802	+ 2192	+2595
Teljes külkereskedelmi egyenleg	- 2440	- 2134	- 2701	- 2996	-3330

Forrás: Gazdasági Minisztérium.

A folyamatok mechanikus értékelésével azonban ebben az esetben vigyázni kell. Az, hogy a vámszabad területek aktívumot termelnek, s összességében javítják a magyar külkereskedelmi egyenleget, tevékenységükből, szabályozásukból, a vámszabad területen működő befektetők motivációiból logikusan következik. A termelés lényege ugyanis, hogy importból exportra gyártanak, s a hozzáadott érték elvileg pozitív szaldóként adódik. Különösen így volt ez az utóbbi 3-4 évben, amikor a korábbi jelentős (és nagy importvonzatú) beruházások beértek, s nem terhelték e cégek behozatali számláját. E cégek nem “stand alone” leányvállalatok, hanem hálózati tagok, nem a hazai piacra termelnek, hanem kivitelre. A vállalaton belüli kereskedelmet ebben az esetben tehát az aktívumtermelés jellemzi.

A pozitív külkereskedelmi egyenleg jelentős emelkedése mögött azonban a magyar vámszabad területek esetében egyéb folyamatok is meghúzódtak.

Egyfelől a hozzáadott érték növekedése. Empirikus vizsgálatokból tudjuk, hogy néhány volumenhordozó cikk esetén jelentős hozzáadottérték-növekedés történt az elmúlt években (például az Opel az autó-összeszerelésről áttért a motorgyártásra).

Másfelől feltehető – s ezt is empirikus vizsgálataink támasztották alá –, hogy folyamatosan nőtt a vámszabad területek belföldi beszállítóinak aránya – elsősorban a csomagoló- és segédanyagok területén. A szerephez jutó belföldi beszállító maga is importálja a szükséges alkatrészeket, részegységeket – vagy ezek egy részét –, a behozatal tehát nála jelenik meg a külkereskedelmi statisztikában. A vámszabad területnek történő szállítását a statisztika nem regisztrálja, csak a végtermék elkészültét, s annak vámszabad terület általi exportját. Az elmúlt években tehát nagy valószínűséggel kibontakozott

egy olyan folyamat, amelynek során az import egyre inkább vámbelföldön, míg az export a vámszabad területeknél jelenik meg.

Végül magyarázat lehet a multinacionális vállalatokon belüli elszámoló árak alkalmazása is. A vállalatok profitmaximalizálásra törekszenek minden rendelkezésükre álló módszerrel. Miután a cégek jelentős része eddig adómentességet vagy adókedvezményeket élvezett, ezért valószínűsíthető, hogy Magyarországon mutattak ki nyereségét.

A lejárt kedvezmények után sem biztos, hogy a helyzet megváltozik, hiszen a 18 százalékos társaságiadó-kulcs alacsonynak számít Európában.

Összességében tehát úgy véljük, hogy az olyan típusú vállalaton belüli kereskedelem, amelyet olyan leányvállalatok folytatnak, amelyek egyrésztől alacsony – a többi leányvállalatnál, illetve az anyavállalatnál alacsonyabb – adókulcsú országban tevékenykednek vagy teljes adómentességet élveznek, másrésztől erősen exportorientáltak (s ez jellemző a magyarországi vámszabad területeken tevékenykedő leányvállalatokra), kedvező hatással vannak a fogadó ország külkereskedelmi mérlegére. Ezeknél a leányvállalatoknál feltehetően a transzferárak is pozitívan hatnak a cég nyereségességére, illetve külkereskedelmi egyenlegére. (Feltűnő, hogy vállalati interjúink során számos cégnél utaltak arra, hogy a magyarországi leányvállalat a vállalathálózat egyik legnyereségesebb tagja. Az Audi erről még újságközleményekben is beszámolt.)

Összefoglalás helyett

Tanulmányunk az egyik első kísérlet volt a magyarországi vállalaton belüli kereskedelem kutatásában. Úgy véljük, hogy a következő kutatásoknak részletes, vállalati bontású külkereskedelmi adatokon, s erre épülő célzott vállalati esettanulmányokon, mélyinterjúkon kellene alapulniuk.

Ebben a tanulmányban megmutattuk, hogy a legnagyobb transznacionális vállalatok túlnyomó többsége jelen van Magyarországon, jelentős részük termelőtevékenységet végez. Ettől nem elválaszthatatlan, hogy a közvetlen külföldi tőkebefektetések beáramlása is számottevő volt a kilencvenes években. Mindezek valószínűsítik, hogy a vállalaton belüli kereskedelem is megjelent és fontos szerepet játszik a magyar külkereskedelemben és a kereskedelmi mérleg alakulásában. Az általunk végzett, adatok és módszerek hiányában meglehetősen durva becslések alapján megállapítottuk, hogy nemzetközi összehasonlításban a magyar külkereskedelemben viszonylag magas lehet a vállalaton belüli kereskedelem részaránya. Hangsúlyoztuk, hogy ennek egyik következménye, hogy a magyar külkereskedelem kevésbé reagál már azokra a gazdaságpolitikai eszközökre, amelyekkel eddig befolyásolni próbálták. Ugyanakkor olyan szabályozók (például adókedvezmények vagy a nyereségadó) módosítása, amelyek mindeddig nem vagy csak kevésbé hatottak annak alakulására, szerkezetére, a kereskedelmi folyamatok megváltozását eredményezhetik.

Felhasznált irodalom

- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [1998]: A bér munka szerepe a világgazdaságban és Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. szám.
- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2000]: Zöldmezős működőtőke-befektetések Magyarországon: statisztikai becslés, vállalati motivációk, gazdasági hatások. *Külgazdaság*, 10. szám.
- Antalóczy Katalin* [1997]: A vámszabad területek szerepe a világgazdaságban és Magyarországon. Pénzügykutató Rt., Kézirat.
- Antalóczy Katalin* [1999]: Az EU-csatlakozásból fakadó szabályozásváltozás lehetséges hatása a hazai vám-

- szabad területek tevékenységére, beruházási stratégiájára, exportjára. Pénzügykutató Rt., kézirat.
- Clausing, K. A.* [1998]: The Impact of Transfer Pricing on Intrafirm Trade. NBER Working Paper, No. W6688., augusztus.
- Clausing, K. A.* [2000]: The Role of Multinational Firms in International Trade: Patterns of US–EU Trade and their Policy Implications. CEPS, Brussels.
- Dobson, W.* [1997]: Multinational and East Asian Integration, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore.
- Encarnation, D.* [1994]: The Regional Evolution of Japanese Multinationals in East Asia: A Comparative Study. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Massachusetts.
- Figyelő* [1998, 1999, 2000]: *Top 200*. A legnagyobb hazai vállalkozások a számok tükrében.
- Guerrieri, P.* [1998] Trade Patterns, FDI, and Industrial Restructuring of Central and Eastern Europe. BRIE, Working Papers, No. 124., július.
- King, Elisabeth* [1994]: Transfer pricing and valuation in corporate taxation. Federal legislation vs. administrative practice. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- KSH [1990]: Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv, 1989. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1994]: Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv, 1993. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1997]: Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv, 1996. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1999a]: Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv, 1998. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [1999b]: A külföldi működő tőke Magyarországon, 1996–1997. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [2000a]: A külföldi működő tőke Magyarországon, 1997–1998. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- KSH [2000b]: Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv, 1999. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Lemoine F.* [1998] Integrating Central and Eastern Europe In the European Trade and Production Network. BRIE, Working Papers, No. 107., július.
- Linden, G.* [1998] Building Production Networks in Central Europe: The Case of the Electronics Industry. BRIE, Working Papers, No. 126., július.
- Ng, F. – Yeats, A.* [1999] Production sharing in East Asia: Who Does What for Whom, and Why? Policy Research Working Paper, No. 2197. The World Bank, Washington, október.
- Oblath Gábor* [2000]: Magyarország külkereskedelmi cserearányainak alakulása. *Külgazdaság*, 9. szám.
- Plasschaest, Sylvain* [1995]: Recent books on transfer pricing: a review article. *Transnational Corporations*, Vol. 4., április 1. 97–112.
- Ramstetter, E.* [1997] Thailand: International Trade, Multinational Firms and Regional Integration. In: *Dobson, W.* [1997].
- Reynolds, Ck.* [1999]: The Value of the “Asian Model” in the Aftermath of the Crisis and the Implications for APEC. University of Brunei Darussalam.
- Rolfe, Chris* [1993]: International transfer pricing. CCH Editions for Coopers and Lybrand, Bicester, Oxfordshire.
- Tang, Roger W. Y.* [1993]: Transfer Pricing in the 1990’s. Tax and Management Perspectives. Quorum Books, Westport, CT–London.
- UNCTAD [1996]: World Investment Report, 1996. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD [1999]: World Investment Report, 1999. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD [2000]: World Investment Report, 2000.
- UNCTAD [2001]: World Investment Report, 2001.
- Williamson, O.* [1979]: Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations *Journal of Law and Economics*, 22., 236–261. o.
- Yeats, A.* [1998] Just How Big is Global Production Sharing? Policy Research Working Paper, No. 1871., The World Bank, Washington, január.
- Yue, C.* [1997] Singapore, Advanced Production Base and Smart Hub of the Electronics Industry. In: *Dobson, W.* [1997].
- Zeile, W. J.* [1994]: Characteristics of Foreign – Owned US Manufacturing Establishments. Bureau of Economic Analysis (<http://www.bea.doc.gov/bea/ai/0194ied/maintext.htm>)
- Zeile, W. J.* [1997]: US intrafirm trade in Goods. Bureau of Economic Analysis (<http://www.bea.doc.gov/bea/ARTICLES/INTERNAT/BIA/1997/0297iid.pdf>)