

Kemény idők

A magyar beszállítói iparág kihívásai és stratégiája napjainkban a versenykörnyezet tükrében

A rendszerváltás óta eltelt időszakban a magyarországi ipar szerkezete hatalmas átalakuláson ment keresztül. A kezdeti egyértelmű regionális vezető pozíciót követően újabban több környező ország is felzárkózott hazánk mellé, és bizonyos területeken ingen kiélezett versenyhelyzet alakult ki. A tanulmány felvázolja a hazai beszállítói iparág előtt álló kihívásokat, illetve a megváltozott versenykörnyezetben alkalmazható stratégiákat.

BEVEZETÉS

Napjainkban több külföldi szerző elmarasztalja a közgazdaságtudományt azért, mert sem átfogó, sem új kritikát nem nyújt a mai gazdasági rendszerekből, és javaslatot sem képes adni lényeges problémáik megoldására.

Egyesek szerint egyedül a globalizáció, az áruk, a szolgáltatások és a tőke szabad nemzetközi áramlása lehet az az új paradigma, amelyre az új elemzések épülnek. A nemzetgazdaságok számára ez paradox helyzetet eredményez: az egyes országok igyekeznek a globalizáció ellenében megőrizni nemzeti identitásukat, ugyanakkor mindent el kell követniük, nehogy kimaradjunk belőle, hiszen ez hosszú távon mindenképpen a gazdaság elszigetelődéséhez vezetne.

„A térség országai közül hosszú évekig hazánkba érkezett a legtöbb külföldi tőke. Az utóbbi években a helyzet megváltozott, igen sok ország versenytársunk lett Közép-Kelet Európában: például a balti államok, de az utóbbi időben Szlovákia és Románia szerepe is felértékelődött.”

A rendszerváltás óta eltelt időszakban a magyar ipari szerkezet rendkívüli mértékű átalakuláson ment át. Magyarország a rendszerváltás utáni hat-nyolc évben élen járt a piaccgazdaság kiépítése terén. A térség országai közül hosszú évekig hazánkba érkezett a legtöbb külföldi tőke. Az utóbbi években a helyzet megváltozott, igen sok ország versenytársunk lett Közép-Kelet Európában: például a balti államok, de az utóbbi időben Szlovákia és Románia szerepe is felértékelődött.

A multinacionális cégek megjelenésével és szerepük rohamos növekedésével a magyar ipar globalizálódott, integrálódott a világgazdaságba, annak valamennyi pozitív és negatív következményével.

Fokozatosan ki vagyunk téve bizonyos:

- konjunkturális folyamatoknak,
- árfolyam-ingadozásoknak,

- sőt egyre jobban a világcégek stratégiai döntéseinek is.

A multinacionális cégek gazdasági súlyának megítélésében felületes vizsgálat is gyorsan kiderítheti például, hogy exportnövekedésünk túlnyomó része néhány világcég hazai termelésének hirtelen felfutásából adódik.

„A multinacionális cégek gazdasági súlyának megítélésében felületes vizsgálat is gyorsan kiderítheti például, hogy exportnövekedésünk túlnyomó része néhány világcég hazai termelésének hirtelen felfutásából adódik.”

Az ország megfelelő versenyképességének biztosításához az alábbi szintű feladatokra van szükség:

- állami szintű feladatok,
- regionális feladatok,
- vállalati szintű feladatok.

A VILÁGGAZDASÁGI KÖRNYEZET NAPJAINKBAN

A Német Elektronikai Szövetség adatai szerint az elektronikai iparág mintegy 30 százalékos visszaesést szenvedett az elmúlt egy-két évben. Ezen belül az ipari elektronika 12 százalékkal, az informatika és telekommunikáció ennél jóval nagyobb mértékben, 50–70 százalékkal esett vissza. Némely szakterületen az USA-ban még ennél is drasztikusabb csökkenés következett be.

A fenti adatok hűen tükrözik azt a világgazdasági recessziót, amely általában mintegy tízévenként jelentkezik, de a jelenlegire az elmúlt húsz évben nem volt példa.

A jelenlegi recesszió főként három okra vezethető vissza:

- a recesszió ciklikusságára,
- az informatikai várakozásoktól elmaradó fejlődése (pl. e-commerce),
- a telekommunikációs iparág váratlanul bekövetkezett visszaesésére.

A 2001. szeptember 11-i amerikai terrortámadás már csak olaj volt a tűzre.

A válság komolyságát jelzi, hogy igen tekintélyes amerikai cégek mentek csődbe (pl. az Enron energie-

tikai cég esetében a világ eddigi legnagyobb vállalati csődjéről van szó), vagy kerültek csődközeli helyzetbe. E cégek súlyos pénzügyi helyzetének továbbgyűrűző hatása számos iparágban érezhető.

A beszállítói iparág cégeit különösen súlyosan érinti a válság, hiszen a saját termeléssel is rendelkező megrendelők piaci eladásai csökkenésekor előbb a beszállítóknál csökkentik a megrendelési volument, érhető okokból utoljára hagyva saját erőforrásaik szükséges mértékű leépítését.

Teljesen törvényszerű, hogy az általános világgazdasági visszaesés az exportra termelő vállalatoknál kedvezőtlen hatással járhat.

Csak nehezíti a helyzetet, hogy az elmúlt évek magyarországi pénzügypolitikája folyamatosan erősödő nemzeti valutát eredményezett. Ez látszólag mindnyájunknak jó, hiszen mint vásárlók esetleg több árut vagy szolgáltatást kapunk a pénzünkért, de az erős világgazdasági kihívásokkal szembenező, exportáló cégek versenyképességét folyamatosan rontja. Különösen igaz ez az Európai Unióba való csatlakozási időszakban, amikor ez a feltehetően mesterségesen kialakított pénzügyi folyamat időzített bombaként ketyeg.

A szerződéses elektronikai gyártásban érdekelt hazai vállalatok nagy része volt kénytelen termelését, a kereslet erőteljes visszaesése miatt vagy teljesen leállítani, vagy a költségek csökkentése érdekében olcsóbb gyártóhelyre áthelyezni (pl. a Mannesmann a teljes termelését, a Flextronics az X-box gyártását

„A beszállítói iparág cégeit különösen súlyosan érinti a válság, hiszen a saját termeléssel is rendelkező megrendelők piaci eladásai csökkenésekor előbb a beszállítóknál csökkentik a megrendelési volument, érhető okokból utoljára hagyva saját erőforrásaik szükséges mértékű leépítését.”

vitte át az olcsóbb Kínába, a Salamander is elhagyta az országot, stb.). Egyre nehezebb tehát e szektorokból újabb befektetéseket elnyerni. Nem tudunk versenyezni a Távol-Keleten, Latin-Amerikában és Észak-Afrikában kínáló olcsó, tömegárut előállító munkaerőpiaci lehetőségekkel.

Reményt keltő tendencia azonban, hogy sok multinacionális cég felismerte: a költségek csökkentése

érdekében meg kell gyorsítaniuk a beszállítói szféra kiszélesítését, hiszen például a „just in time” (JIT) rendszerben dolgozó európai autógyárak földrajzilag távoli területekkel való gyártási együttműködése szinte lehetetlen.

A BESZÁLLÍTÓI TEVÉKENYSÉG

Amikor beszállítási tevékenységről beszélünk, az érdekelt cégeket két, közös és eltérő vonásokkal egyaránt rendelkező csoportba lehet osztani:

„A magyar tulajdonú kis- és középvállalkozások (van néhány nagyvállalat is) egyik legfőbb célja, hogy meg tudjanak felelni annak az igen magas követelményszintnek, amelyet a külföldi vevőkör diktál.”

- Magyar tulajdonú vállalkozások,
- Hazánkba (is) megtelepült multinacionális cégek leányvállalatai, amely termelőegységek az anyavállalat megrendelése alapján dolgoznak, saját üzleti tevékenységgel nem rendelkeznek, tehát nem feladatuk a vevőkör felkutatása illetve a vevői kapcsolatok ápolása.

A magyar tulajdonú kis- és középvállalkozások (van néhány nagyvállalat is) egyik legfőbb célja, hogy meg tudjanak felelni annak az igen magas követelményszintnek, amelyet a külföldi vevőkör diktál.

Nézzük meg röviden, hogyan is történik a megrendelő és a beszállító közötti üzleti kapcsolat létrehozásának folyamata az autógyártásban (a többi iparág sajátosságai is hasonlóak)!

A gépkocsigyártók – hogy az autók ára az elfogadhatóság szintjén maradjon és versenyképes legyen –, folyamatosan keresik az előállítási költség csökkentésének módját, ezért a beszerzett alkatrészek és szolgáltatások költségeit évente elemzik és igyekeznek azokat minél erőteljesebben csökkenteni. A beszállító számára az egyetlen lehetőség a gazdaságos termeléshez, hogy az adott termék gyártási költségét csökkentse, a gyártási hatékonyság javítása a vállalati többletköltségek és a rezsiköltségek által. Ennek is van azonban egy határa, tehát maguk a beszállítók fogják megkeresni az alacsonyabb bérnyújtó országok nyújtotta előnyö-

ket az alkatrészek, vagy a készre szerelt egységek gyártásának kihelyezésével.

Ma már széles körben ismert, hogy az autógyárak globális beszerzési politikát folytatnak és az utóbbi tíz évben drasztikusan csökkentették közvetlen beszállítóik számát; és a jelek szerint ez a tendencia tovább folytatódik. A Ford például 35 000-ról 3500-ra csökkentette beszállítóinak számát. Főleg első vonalbeli beszállítók tudnak megmaradni, olyanok, amelyek tervezési és fejlesztési képességgel is rendelkeznek a gyártó létesítményeken kívül. Az első vonalbeli beszállítók azonban saját alvállalkozókra támaszkodnak igényeik teljes kielégítésének érdekében, mivel általában olcsóbb beszerezni egy részegység kisebb alkatrészeit, mint háziilag előállítani azokat.

Az autógyárak a termékeikbe beépített alkatrészek több mint 60 százalékát beszállítóiktól szerzik be. Ezekkel az alkatrészekkel szemben ugyanazokat a minőségi mércéket alkalmazják, mint a saját gyártásból származókkal, így tudják biztosítani a végtermék szükséges minőségi színvonalát.

A beszállító megbízása előtt az autógyár külső szolgálata felméri, hogy a beszállító alkalmas-e a kívánt minőségű alkatrész, részegység előállítására. A felmérés kiterjed a jelölt azon műszaki és szervezési lehetőségeire és tapasztalataira, amelyek alapján gyártani tudja a kijelölt termékeket és képes teljesíteni a támasztott minőségi követelményeket. A beszállító csak akkor kap megrendelést, ha a meghatározott követelményeket kielégíti.

„Ma már széles körben ismert, hogy az autógyárak globális beszerzési politikát folytatnak és drasztikusan csökkentették az utóbbi tíz évben közvetlen beszállítóik számát, amely tendencia tovább folytatódik.”

Az autógyár a lehetséges beszállítóknak – a szállításra tervezett termék jellegétől függően – rajzokat és előzetes kérdéskérdőívet küld.

A kérdőívben általában az alábbi kérdések szerepelnek:

- általános adatok a cégről, a termelés jellegéről, mértékéről, a termelési kultúra színvonaláról;

- a saját fejlesztési tevékenység színvonaláról, működéséről;
- más vevők számára hasonló termék beszállításáról, továbbá arról, hogy gyárt-e dokumentálás-kötelezett alkatrészeket;
- a szállításra tervezett termék gyártásához alvállalkozóktól, kereskedelemből mit tartanak szükségesnek beszerezni;
- vannak-e a küldött rajzokon olyan gyártási műveletek, ellenőrzések, amelyeket nem tudnak elvégezni;
- milyen a minőség-ellenőrzés, minőségbiztosítás szervezete;
- milyen a gyártó- és ellenőrző eszközök összetétele, állapota.

A kérdéslista megválaszolása után az autógyár szakértői kiértékelik a válaszokat – és ha kedvező a megítélés – a helyszínen győződnek meg a válaszok helytállóságáról, a cég gyártó- és minőségképességéről. A minőségképesség-értékelési eljárás során a beszállítónak bizonyítani kell gyártási-és minőségbiztosítási rendszerének alkalmasságát, azt, hogy tartó-

„Az autógyár beszállítója csak az a vállalat lehet, amelynél a minőségbiztosítás rendszerének színvonala eléri a megadott értékhatárt, általában az elérhető pontszám 70 százalékát.”

san a kívánt minőségben képes szállítani. A megítélés alapja, hogy az autógyár kérdéslistájában szereplő elvárások a beszállítónál milyen mértékben valósulnak meg.

Az autógyárak minősítéshez használt kérdéslistái összhangban vannak az ISO 9000-es szabványsorozat szempontjaival, és számon kérik az autógyártásban szokásos speciális eljárások ismeretét és alkalmazását is. Az egyes autógyárak kérdéslistái nem teljesen azonosak, vannak köztük súlypont-eltolódások. Ez azonban nem olyan mértékű, hogy gondot jelentsen egy beszállító számára, ha például több autógyárnak akar megfelelni egyszerre.

Az autógyár beszállítója csak az a vállalat lehet, amelynél a minőségbiztosítás rendszerének színvonala eléri a megadott értékhatárt, általában az elérhető pontszám 70 százalékát.

Amennyiben a minőségképesség-értékelési eljárás alapján szerződéses kapcsolat jön létre, úgy az autógyár a beszállító ellenőrzését szabályos időköz-

önként – általában évente – megismétli, annak érdekében, hogy a beszállító minőségbiztosítási rendszerének fejlődését figyelemmel kísérhesse.

A beszállítónál az előzőek szerint elvégzett minőségképesség-vizsgálati eljárások önmagukban szükségesek, de még nem elégségesek biztosítékai a beszállító való minőségi teljesítőképességének.

A beszállító kiválasztásának sajátosságai:

A beszállító partnerek kiválasztása nem egyszerűen csak a gyártott termékeik, a technológiai adottságaik és a minőségügyi rendszerük alapján történik, hanem számos más megfontolást is figyelembe vesznek, mint például:

- A beszállító menedzsmentje megérti-e az autógyár minőségpolitikáját és igazán akarja-e az együttműködést?
- Stabil-e az üzletmenete és jó-e a reputációja a leendő beszállítónak?
- Érez-e felelősséget az új fejlesztések iránt?
- Tudja-e garantálni az üzleti és technológiai titoktartást?

- Lelkiismeretes-e a szerződéses megállapodások betartásában?
- Érzékelhető-e a rendre, tisztaságra való törekvés?
- A beszállító földrajzi elhelyezkedése előnyös-e szállítási szempontból?

Alapvetően nem a leendő beszállító meglévő adottságaiból indulnak ki az értékelésnél, hanem a lehetőségeik alapján ítélik meg őket.

A VERSENYKÉPESSÉG KÉRDÉSEI

A világban elfoglalt gazdasági pozícionkat, nemzeti jövedelmünk színvonalát hosszú távon a komplex értelemben vett versenyképességünk alakulása határozza meg. A versenyképesség jellegénél és összetettségénél fogva nem tekinthető statikusan, csak az azt befolyásoló tényezők, tendenciák pillanatnyi értékeként.

Ezek a tényezők az alábbiak:

- a termelési költséget közvetlenül meghatározó faktor ill. bérköltségek,
- a háttérpar színvonala,
- az infrastruktúra fejlettsége,
- az általános munkakultúra,
- az oktatás színvonala (azt oktassuk, amire a gazdaságnak szüksége van),

- és nem utolsósorban az állam és az önkormányzatok által képviselt adózási és jogszabályi környezet.

A versenyképesség ezek összessége, melyet a gazdaságban lejátszódó események folyamatosan átrendeznek és újraértékelnek. Az egyes tényezők tudatosan alakíthatók, illetve befolyásolhatók mind pozitív, mind negatív értelemben.

A tényezők alakítására képes szervezetek (állam, önkormányzat, cégek) társadalmilag megosztottak, érderendszerük különböző, ebből adódóan eltérő a megítélésük egy-egy tényező versenyképességre vonatkozó hatásába is. Ennek során kialakulhatnak olyan helyzetek, ahol egyetlen tényező teljesen lerontja a versenyképességet, mert az azt alakító társadalmi struktúra nem megfelelően pozicionálja, vagy más szempontok figyelembe vételével alakítja azt. Minthogy a versenyképesség a legfőbb mozgató rugója és meghatározója is a fejlődésnek, ilyen helyzet kialakulása igen nehezen helyrehozható gazdasági károkat okozhat.

Nézzük meg a legfőbb tényezőket részletesen:

- Az ún. faktor költségek a mai magyar gazdaság versenyképességi színvonalát leginkább meghatározó tényezőcsoportot képezik. Legnagyobb jelentőségű természetesen a munkaerő költsége, de ide sorolható a tőke, az infrastruktúra, sőt pl. a szellemi infrastruktúra költsége is. A munkaerő költségének gyakorlati megítélésében nem szorítkozhatunk a munkabér és járulékaiknak a puszta számszerű összehasonlítására, hanem az egységnyi termékre jutó költséget kell figyelembe venni. Ez jelenti a valós termelékenységet, mely közvetlenül meghatározza a munkafordítást és jelenti a minőséget, melynek a selejten és a szükséges minőségbiztosítási eljárásokon keresztül jelentős járulékos költsége van. Minél fejlettebb a gazdaság, annál magasabbak a pótlólagos költségek és igen könnyen meghaladják a munkaerő közvetlen költségét.
- A termelési feladatok bővülésében a legfőbb korlátot a gazdaságunk színvonala, a szükséges munkaerő rendelkezésre állása adja. Kérdés, hogy az egyre bővülő és komplexebbé váló feladatoknak hogyan fogunk megfelelni. Másik alapvető kérdés, hogy a gazdaság és az egyes cégek vonatkozásában hosszú távon milyen

szintre lehet fejleszteni a munkával kapcsolatos igényességet, a hatékonyságot, a minőséget, az egyénben megfogalmazódó, jobbítás iránti igényt, megértetni és elfogadtatni a közvetett motivációt a céggel, vezetőikkel kapcsolatos bizalmat.

- Hosszú távon a hatékony oktatás-képzés kulcsfontosságú. Ehhez jól és jól kell oktatni. Az oktatási rendszernek közvetlenül kell kapcsolódnia az ipar igényeihez, gyorsan kell hogy reagálnia és értékelnie kell, illetve figyelembe kell vennie a távlati igényeket.

A nálunk letelepedett külföldi cégek egyik legfőbb problémája az, hogy igen csekély mértékben áll

„A versenyképesség jellegénél és összetettségénél fogva nem tekinthető statikusan, csak az azt befolyásoló tényezők, tendenciák pillanatnyi értékeként.”

rendelkezésre a középfokú végzettségű szakembergárda. Teljesen kettévált a munkaerőpiac, egyrészt a középfokú végzettségűek leszakadnak a betanított munkás szintjére, másrészt a többdiplomás túlképzett munkaerő viszont alig talál magának megfelelő állást, mivel a mai magyar gazdaság nem tud felvenni ennyi diplomást. Túlképzés van jogászból, közgazdászból, de egy jó fejlesztőmérnököt szinte lehetetlen találni.

- Nem szabad szem elől tévesztenünk azt, hogy a gazdaság fő célja a növekedés, amely az egyén szintjén a reálkereset növekedésében jelentkezik. Kérdés, hogy a hosszú távú növekedés szempontjából mi ennek az optimális üteme és további kérdés, hogy ez az ütem társadalmilag, politikailag tartható-e. Sokak véleménye szerint a reálkeresetek emelkedése addig nem rontja a versenyképességet, míg azt a termelékenység növekedése ellensúlyozza, megítélesem szerint azonban ez a kérdés összetettebb.

Egyrészt az átalakuló gazdaságokban, így nálunk is a termelékenység-növekedésben nagy szerepet játszhatnak olyan tényezők, melyek esetiek, nem ismétlődnek meg, hanem például addig kiszámíthatatlan vagy rosszul kihasznált termelés erőforrások bekapcsolódásából vagy az átlagos kihasználtság alatti erőforrások kikapcsolásából származnak. Másrészt a globális piacok, melyekre exportunk túlnyomó része irányul, elvár egy bizonyos mértékű termelékenység-javulást, illetve az ennek megfelelő árcsökkenést.

Reálbér-növekedés megalapozottan és tendenciájában csak a termelékenység-növekedésnek arra a valós, fenntartható, az eseti tényezőktől megtisztított alapozható, mely a világgazdaság átlagos termelékenység-növekedését meghaladja.

Tendenciák:

- Rövid illetve középtávon – ha erősen lassuló mértékben is – de folytatódni fog az ún. kihelyezett gyártási tevékenység (subcontracting) ideáramlása.
- Azokban az iparágakban, melyek technológiailag nem igényesek (pl. textilipar), valószínűleg felgyorsul a néhány éve megindult keleti irányú továbbáramlás.
- Folyamatosan növekedni fog az igény a beszállítói ipar felé, rövid távon a helyi multinacionális cégek részéről, hosszú távon a belföldi piac igényeihez illeszkedve. A lehetőségek olyan területen nyílnak, amelyek jelenleg jórészt ismeretlenek, ezért a többéves tanulási fázis alatt a háttérpar jövedelmezősége nem lesz jó. A belföldi igények megléte a nagyobb volumenből és a jobb alkupozícióból adódóan jobb jövedelmezőséget eredményez. Azoknak a háttérpari cégeknek, amelyek nyugat-európai partnereknek szállítanak, üzletük csökkenésére, esetleg kisebb partnerek esetében azok tönkremenetelére is fel kell készülniük.
- A világgazdasági realitások nem hagyhatók figyelmen kívül. Nem szabad azt várni, hogy a háttérpar a kisvállalkozásokon keresztül, azok egyes életképes tagjainak megerősödésével alakul majd ki. Ez egy fontos rész lehet, de a háttérpar túlnyomó része olyan nagy infrastrukturális és technológiai tőkét, termelésirányítási tudást igényel, hogy a kis cégek nem tudnak versenyezni. Engedni és támogatni kell a tőkekoncentráció formáit, a cégek egybeolvadásait, akvizíciókat, a világméretben versenyképes cégcsoportok kialakulását.
- A versenyképes költségszint, a korszerű technológiák meghonosodása, a háttérpar fejlődése, az újrendeződő kelet-nyugati piaci kapcsolatok és a lassan kialakuló belföldi piac innovációs lehetőségeket fog generálni.

A versenyképes környezet fenntartásának, illetve létrehozásának teendői az alábbiak szerint foglalhatók össze:

- a kihasználatlan ipari kapacitások bekapcsolása a gazdasági vérkeringésbe, ezen keresztül a foglalkoztatottság és a GDP növelése;

- az export-tevékenység jövedelmezőségi pozíciójának megtartása, megfelelő árfolyam-politikan keresztül;
- az export-tevékenység versenyképességének fenntartása, a termelési költségek, elsősorban a bérszínvonal tekintetében;
- a háttérpar és az alapanyagipar fejlesztése azokon a területeken, ahol nincs komparatív hátrányunk, mivel ezekkel a tevékenységekkel lehet a legtöbb munkahelyet teremteni a kis- és a középvállalkozói szektorban; (Ez egyébként az Európai Unióban 1997-től kiemelt program, amely projekt elsősorban az autóipar alkatrész-beszállítói körének bővítését célozza.)
- a gyártási kooperációk kialakulásának elősegítése;
- a versenyképességet biztosító vámpolitika bevezetése, mind költségek, mind eljárások tekintetében.

A VERSENYTÁRSÁK PIACRA GYAKOROLT HATÁSA

Gazdasági visszaesés esetén azonban igen gyakori, hogy külföldi megrendelők inkább a saját országukbeli cégeket részesítik előnyben, még akkor is, ha azok drágábban termelnek. Ismételt konjunktúra esetén viszont fordított a helyzet, ami szintén a beszállítók esélyeit rontja illetve késlelteti. A beszállítói iparág bizony késve érzékeli a gazdasági fellendülést, hiszen csak a megrendelő erőforrásainak újbóli felépítése után kap a beszállító új megrendelést (az ún. overflow-t kell lekezelnie).

Konkrétabban fogalmazva: recessziós helyzetben a beszállítói piacon olykor nem csekély mérvű (egészséges?) átrendeződés történik, amely folyamatban a versenyt nem bíró cégeket vagy jogutód nélkül felszámolják, vagy pedig versenytársaik által felvásárlásra kerülnek (így jönnek létre a globális beszállító cégek). A több szakterületen is jól szervezett cégek viszont akár még profitálhatnak is az egészből, hozzátevé még azt is, hogy esetleges érzelmi alapon meghozott vevői döntéseket ilyen helyzetben jobban ki tudnak használni.

Igen jelentős mértékben jelentkezik manapság az a tendencia, hogy egyre több cég az ún. réspolitika hívévé válik. A réspolitika ebben az értelemben azt jelenti, hogy azok a cégek, amelyek eddig csak egy bizonyos iparágban szállítottak, vagy csak bizonyos bonyolultságú és szériamennyiségű termékeket gyár-

tottak, belépnek egy számukra korábban nem preferált üzleti szegmensbe. Ezzel mindazon cégek konkurenciájává válnak, amelyeknek korábban nem voltak versenytársa (pl. Flextronics, amely már – szokatlan módon – a kis sorozatú, nagy hozzáadott értékű munkákat is elvállalja).

Ennek két igen fontos piaci hatása van: egyrészt a piacon egy kapacitásbővülés következik be, másrészt fennáll a veszélye annak, hogy dömpingáron (önköltség alatt, veszteséggel (megtehetik, van mi-ből!)) is bevállalnak munkát, hogy a konkurenciát kiszorítsák a piacról.

„Gazdasági visszaesés esetén azonban igen gyakori, hogy külföldi megrendelők inkább a saját országukbeli cégeket részesítik előnyben, még akkor is, ha azok drágábban termelnek.”

Ezen utóbbinak szintén van piaci hatása. A piacon átrendeződéshez vezethet, hogy a kisebb cégek olcsóbb árakkal elcsábíthatják a vevőket, amelyek csak a váltás után szembesülnek azzal, hogy a kis cégektől nem kapják meg azt a szolgáltatási színvonalat (minőség, üzleti kommunikáció, stb.), ami ilyenkor elvárt lenne.

ÖSSZEFOGLALÁS

- Az a szemlélet, amely a versenyképességet a faktor költségek, azon belül is a munkaerő árának szintjére szűkíti, hosszú távon a fejlődés gátja. Tudatosan fejleszteni kell a versenyképesség egyéb összetevőit, a beszállítói ipar, a termelési kooperációk kialakulását, a fejlett technológiák meghonosodását, az innovációt.
- A jelenlegi helyzetben, ahol a növekedés ereje az export, a faktor költségek jelentős emelkedése a gazdaság stagnálásához vezetne, még nem eléggé érett a magyar gazdaság a váltásra.
- Mindaddig, amíg meg tudjuk őrizni versenyképességünket a faktor költségek szintjén, a gazdaság horizontális növekedése folytatódni fog. Minél későbbi időpontban következik be a faktorelőnyök eróziója, annál nagyobb gazdasági bázisa lesz a többi összetevőre épülő versenyképesség-növelésnek, a komparatív előnyök kialakulásának.
- Körülbelül 3–5 évre van szükség ahhoz, hogy érdemi fejlődés történjen a háttérpar, a munkakultú-

ra, a képzési rendszer szintjén. További 3–5 évre fog igényelni, hogy az innováció a hazai vállalatok életében jelentős szerepet kaphasson. Ha a reálberek növekedési üteme ezt követi és nem próbálja drasztikusan megelőzni a folyamatot, fokozatosan csökkenthetjük a fejlett gazdaságoktól való lemaradásunkat.

- A magyar mérnökök, informatikusok nemzetközi hírének is köszönhető, hogy több ipari, informatikai, távközlési nagyvállalat hazánkban alakít ki K+F műhelyeket, többek között a Visteon (Ford-leányvállalat), a Siemenst, az Ericssont, a Knorr-Bremsét lehet megemlíteni pozitív példaként. Igen fontos e pozitív tendencia folytatása és erősítése, mivel ez a kis- és középvállalkozások innovációjára is pozitív kislugárással lehet.

A fent említetteknek van egy másik pozitív hatása is: Azzal, hogy a multinacionális cégek a logisztikai, fejlesztő, vagy egyéb szellemi tőkét igénylő tevékenységet idehelyezik, megnő az esély arra, hogy a magyar szellemi tőke elvándorlása mérséklődik és itthon maradnak a világpiacon is értékes műszaki és informatikai szakembereink. Ezzel megváltozhat az igen torz magasan képzett és betanított munkaerő aránya is.

IRODALOM

- Worldwide Supplier Quality Rating System – *Ford Motor Co., Plymouth, 1990.*
- Handbuch der Statistik – *Springer Verlag, Hamburg, 2003.*
- MASING: Handbuch der Qualitätssicherung – *Carl Hanser Verlag, München Wien, 1988.*
- SENCZ-WILLIAMS: Autóipari beszállítói kézikönyv – *Qualiproduct Budapest, 1995.*
- Qualitätskontrolle in der Automobilindustrie – *Verband der Automobilindustrie e.V. (VDA) Frankfurt, 1975.*
- Autóipari beszállítók új követelményrendszere a QS 9000 – *Magyar Minőség Társaság, Budapest, 1996.*

A szerző a Nyugat-Magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Karán levelező PhD hallgató