

ANTALÓCZY KATALIN–SASS MAGDOLNA

**A bérmunka szerepe a világgazdaságban
és Magyarországon**

A szerzők először a bérmunka világgazdaságban betöltött szerepét, a bérmunkázatók és bérmunkázók motivációit tekintik át. Kitérnek a nemzetközi szabályozási környezet jellegzetességeire, a statisztikai számbavétel problémáira. A nemzetközi szakirodalom alapján megvizsgálják a hagyományos nagy bérmunkázó gazdaságok eddigi tapasztalatait. Magyarország bérmunkakapcsolatait először statisztikai adatok alapján elemezik, majd a számszerű bemutatást kiterjedt empirikus vizsgálataik során szerzett információkkal egészítik ki.*

Bérmunka a világgazdaságban

Általános jellegzetességek

A bérmunkázás tipikus Észak–Dél közötti kereskedelmi, munkamegosztási kapcsolatot jelent: a fejlett gazdaság tőkét és technikát megtestesítő termékéhez a kevésbé fejlett gazdaság (olcsó) munkaerejét adja. Ez a munkamegosztás egyre jelentősebb szerepet tölt be a globalizálódó világgazdaságban. Versenyképességük javítása érdekében a fejlett országok – ahol magasak a munkabérek – a munkaintenzív termelési folyamatokat növekvő mértékben telepítik ki az alacsony munkaköltségű régiókba, s az évtizedfordulótól a közép-kelet-európai országokba is.

Bérmunkázattal tehát azokban az iparágakban érdemes az országok közötti bérkülönbségeket kihasználni, ahol a termelési folyamatról leválaszthatók a termelési költség jelentős részét kitevő munkaintenzív termelési szakaszok. (világgazdasági tapasztalatok alapján a textil-, a ruházati és a cipőipar, valamint az elektronika és a gépjárműgyártás tartozik az említett ágazatokhoz).

A bérmunkázattal keretében a bérmunkát adó a saját tulajdonában lévő alap- és segédanyagok, illetve alkatrészek – meghatározott dokumentáció alapján – feldolgozásával bízza meg a bérmunkavállalót, aki ezért a tevékenységéért bérmunkadíjban részesül. (Vállalati szinten a bérmunkadíjban testesül meg a bérmunkázó általi hozzáadott érték, nemzetgazdasági szinten pedig a tényleges exportteljesítmény.)¹

* A cikk alapjául szolgáló tanulmány az Integrációs Stratégiai Munkacsoport kereskedelempolitikai albizottságának megrendelésére készült.

¹ A bérmunkaügylet-hasonló a feldolgozós devizahitel-konstrukció, amikor a feldolgozandó áru importként érkezik be, s a vállalkozó ezt munkálja meg, majd exportálja. A két ügylet lehetséges „összemosódásának” az országonként eltérő szabályozáshoz, illetve a bérmunkázás konkrét vállalati kereteihez kapcsolódó okai vannak.

Antalóczy Katalin kandidátus, a Pénzügykutató Rt. tudományos főmunkatársa.

Sass Magdolna kandidátus, az OECD és az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának tudományos munkatársa.

A bérmunkáztatás növekvő világgazdasági jelentősége ellenére eddig többnyire csak esettanulmányokat publikáltak e témakörben. Legtöbb tanulmány² a külkereskedelmi folyamatokra és a foglalkoztatásra gyakorolt hatást vizsgálja. Elsősorban az egyesült államokbeli vállalatokra-ágazatokra vonatkozó adatok alapján azt igyekeznek megállapítani, hogy melyek azok a legfontosabb tényezők, amelyek egy-egy ország, illetve iparág esetében meghatározzák, hogy jelentős-e a bérmunkáztatás vagy sem.

Az általuk feltárt legfontosabb összefüggések a következők:

– A bérmunka elsősorban a *munkaintenzív*, illetve *fizikaitőke-intenzív* ágazatokra jellemző. A bérmunkáztatás jelentőségét megváltoztatja azonban az, ha a technikai fejlődés következtében módosul az adott iparág tényezőintenzitása.³ – Az olcsó munkaerővel relatíve kevésbé jól ellátott fejlett országok számára – a Heckscher–Ohlin-elmélet alapján – a munkaintenzív vagy leválasztható munkaintenzív szakaszokkal rendelkező iparágakban komparatív hátrány jelentkezik a fejlődő országokhoz képest. Ezért a fejlett országok komparatív hátránnyal rendelkező iparágai esetében várható a bérmunkázás lehetőségének kihasználása (*Helleiner* [1973]). A relatív munkaerőköltségek különbsége mellett természetesen más, a bérköltségeket áttételesen befolyásoló, nehezen mérhető és számszerűsíthető tényezők is szerepet játszanak a bérmunkázó partner kiválasztásában.

– Döntő fontosságú a *munkaerő minőségi jellemzője*. Az európai unióbeli vállalatok számára például az olcsó és jól képzett munkaerővel ellátott délkelet-ázsiai, újonnan iparosodó országok a félvezetőgyártás kihelyezésének favoritjai. A hasonlóan alacsony, sőt sok esetben alacsonyabb bérű, de átlagosan kevésbé képzett munkaerő azonban az afrikai vagy latin-amerikai országokban ebből a szempontból nem jön számításba (*Panorama ...* [1994]).

– Lényeges a bérnövekedés és a *termelékenység* alakulása. A bérmunkázás szempontjából hátrány például az erős szakszervezet, ha nyomására a bérnövekedés meghaladja a termelékenység növekedését.⁴ Ugyanakkor a „magas bérek politikája” (és természetesen a mögöttes magasabb termelékenység) Szingapúr esetében nagymértékben lecsökkentette a bérmunkázás jelentőségét a kimondottan csak az olcsó munkaerőt használó iparágakban (textil- és ruházati ipar), és segítette átterelni azt a nagyobb hozzáadott-értéket produkáló ágazatokba (például elektronikai ipar, gépipar), illetve a vállalatközi együttműködés bérmunkánál magasabb szintjére a helyi beszállítások növelésével (*Grunwald–Flamm* [1985], *Rodrik* [1996]). – Fontos jellemzőjük a bérmunka által érintett ágazatoknak, hogy a termelés növekedésével nem csökken a fajlagos ráfordítás, azaz a *skálahozadék nem nő*. Növekvő skálahozadék mellett ugyanis még a magasabb munkabérek mellett is érdeemes lehet az anyaországban termelni (*Clark–Sawyer–Sprinkle* [1993]).

– A *földrajzi távolság a szállítási költségeken* keresztül befolyásolja a bérmunkáztatást. Azok az iparágak, ahol magas az összeszerelendő termékreszek érték/súly hányadosa, nagyobb valószínűséggel fognak bérmunkáztatni (*Klett* [1986]). A bérmunka „mozgékonyágát” is befolyásolhatja a fajlagos szállítási költség alakulása. Bár, mint az előző lábjegyzetben említettük, a bérmunka a relatív bérköltség-változásokra – amennyiben azok együtt haladnak a relatív termelékenységváltozással – kevésbé érzékeny, ez nem igaz a magasabb érték/súly hányadossal rendelkező termékek (például félvezetők) eseté-

² Lásd például *Lee* [1986], *Clark–Sawyer–Sprinkle* [1993], *Boltuck–Mendez–Murray–Rousslang* [1990], *Grunwald–Flamm* [1985].

³ A ruházati ipar például változatlanul jelentősen munkaintenzív, míg a textiliparban – a technikai fejlődéssel párhuzamosan – fokozatosan csökken a munka jelentősége. A gép- és elektronikai iparban éppen a technikai (és munkaszervezési módszerek) fejlődése tette lehetővé a munkaintenzív termelési szakaszok leválasztását a teljes termelési folyamatról, és a fokozottabb bérmunka-igénybevételt.

⁴ A fejlődő országok tapasztalatai azt mutatják, hogy az egyszer már beindított bérmunka-tevékenység kevésbé érzékeny a bérmunkázó országok közötti relatív bérkülönbségekre, amennyiben a bérnövekedés üteme nem haladja meg a termelékenységnövekedés ütemét (*Grunwald–Flam* [1985]).

ben. A földrajzi távolság szerepe ágazatonként-termékenként eltérő lehet: olyan bérmunka-tevékenységek esetében, ahol a gyors váltások, gyors válaszok fontosak, illetve amelyek *just-in-time* stratégia részeként funkcionálnak, a szállítási határidők rövidege és azok betartása meghatározó lehet a tevékenység eredményessége szempontjából. Ebben az esetben a megbízó és a megbízott vállalat földrajzi közelsége az egyik legfontosabb tényező (*Panorama...* [1994]). A földrajzi távolság szerepe jelentős a bérmunkavállaló könnyebb ellenőrzése, a kapcsolat szorosabbá tétele szempontjából is.

– Az ágazati szempontokon felül *vállalati szempontok* miatt is előnyös lehet a bérmunkáztatásba való bekapcsolódás. Ez ugyanis anélkül hordozza magában a közvetlen külföldi tőkebefektetés előnyeit, hogy annak „hátrányait”, az ahhoz kapcsolódó kockázatot a cégnek viselnie kellene (*Stankovsky* [1995]). Elsősorban az úgynevezett hanyatló iparágakban (textil- és ruházati ipar) tőketranszfer (közvetlen külföldi tőkebefektetés és az elvesztett, meg nem térülő költségek – *sunk*) nélkül teszi lehetővé a pénzügyi eszközökben szegény vállalatok számára a versenyképesség növelését, a munkaerőköltségkülönbségek kihasználását. A bérmunkáztatás mind a megrendelő, mind a bérmunkázó cég piacait bővítheti. Ez utóbbi számára minőségbiztosítást, finanszírozási forrást, technikai fejlődést, harmadik piacokra való betörést (azaz a piacra lépési korlátok – valójában meglehetősen felemás – feloldását) is jelenthet. A felemáság elsősorban abban érhető tetten, hogy a bérmunkát végző vállalat mozgástere sok esetben beszűkül a bérmunkáltatónak való kiszolgáltatottság miatt, és a felsorolt előnyök közül legtöbbször biztosan csak a (rövid távú) piacbiztosítással számolhat.

– A bérmunka szerepét befolyásolja a bérmunkáltató állam kereskedelempolitikája. Az átlagosnál magasabb vámokkal terhelt ágazatok esetében – amennyiben a vámok visszaigényelhetők – valószínűbb a bérmunkáztatás, valamint ott ahol a bérmunkához felhasznált alapanyagok, alkatrészek beszerzése szabad, eredetszabályok nem korlátoznak. Ellenőztönző, ha a késztermékek reimportja nehézségekbe ütközik, vagy ha nem tarifális korlátozások vannak érvényben.

Szabályozási környezet és számbavételi problémák

A bérmunkázás számszerű vizsgálata, nemzetközi összehasonlítása több ok miatt is szinte lehetetlen feladat. Sok esetben mind a megbízó, mind a megbízott országok hivatalos statisztikáiból is hiányoznak az ehhez szükséges adatok. Másrészt az országonként eltérő bérmunka-definíciók miatt az adatok tartalma nem ugyanaz. Végül feltételezhető, hogy a statisztikai adatok nem pontosak: részben alul-, részben túlbecsültek.

Mivel gyakran tisztán bérmunka-tevékenységek kapcsolódnak közvetlen külföldi tőkebefektetésekhez, így a multinacionális vállalatokon belüli kereskedelem egy része esetében is bérmunka jellegű importról és exportról van szó. Ez a külkereskedelmi forgalom azonban gyakran nem bérmunkaként jelenik meg a hivatalos statisztikákban, hiszen például a transzferárak alkalmazása miatt e cégek gyakran „nem szorulnak rá”, hogy igénybe vegyék a bérmunkaügyletekhez sok esetben kapcsolódó vámkedvezményeket, illetve vámvisszaigénylési lehetőségeket. A „szokásos” külkereskedelmi forgalomban is előfordul, hogy amennyiben a bérmunkaügylet vámnyeresége nem jelentős a normál kereskedelmi forgalomhoz képest, vagy a bérmunkával kapcsolatban aránytalanul sok adminisztratív teendő merül fel, azt „rendes” kereskedelmi ügyletként regisztráljuk. A fentieknek megfelelően: ami valójában az, nem bérmunkaügyletként jelenik meg a statisztikában. Ugyanakkor olyan országokban, ahol magasak a vámterhek, a bérmunkázáshoz viszont jelentős kedvezmények kapcsolódnak, az importőrnek érdeke fűződhet ahhoz, hogy normál behozatalát is bérmunkaként tüntesse fel. Így az egyik ország statisztikáiban

a bér munkaügyletek súlya kisebb, míg a másiban nagyobb, mint a valóságban. Emiatt a rendelkezésre álló adatok alapján nehéz megbízható következtetéseket levonni.

Tovább nehezíti a számszerű vizsgálatot a három fő bér munkáltató régió – Egyesült Államok, Európai Unió, Japán – bér munkára vonatkozó szabályozásának különbözősége. Láthatuk, hogy vállalati oldalról a bérköltségekben rejlő különbségek kihasználása általános versenyképesség-növelő tényező. A bér munkáztatásra alkalmas tevékenységi körökben a gazdálkodók saját érdekeiket követve kitelepítik termelésüket – vagy annak egy részét – egy alacsonyabb bérköltségű országba. Ebbe a mikroszintről induló spontán piaci folyamatba avatkoznak be a kormányzatok különböző szabályozási eszközökkel. Általánosságban elmondható, hogy valamennyi ország/országcsoporthoz részben engedélyekhez köti (ezáltal korlátozza, tereli), részben különböző kvótákkal, vámkedvezményekkel ösztönzi a bér munkáztatást.

A bér munkáztatás szabályozása két szempontból is kereskedelempolitikai eszköz. Egyfelől azért, mert engedélyezése, ösztönzése az adott termék, illetve iparág versenyképességének javítása által hatással van a kereskedelmi mérleg alakulására. Másfelől azért, mert a bér munkával kapcsolatos kedvezményeket országonként és iparáganként szelektíven alkalmazzák, illetve különbséget tesznek a bér munka és a különböző országokból származó felhasznált anyagok között.

A legfontosabb szabályozási különbségek a bér munkáztatók között a következők.

– Az *Európai Unióban* 1994 előtt nem volt egységes, közösségi szintű szabályozás, így jelentős – az egyes tagállamok érdekkülönbségeit jól tükröző – eltérések alakultak ki a tagországok bér munka-szabályozásában (*Betrieb* [1993]). A legliberálisabb Németország szabályozása volt: itt kereskedőcégek is kihasználhatták a bér munkához nyújtott vámkedvezményeket, s nem korlátozták a bér munkamegbízásokat, míg például Franciaország, Olaszország gyakran használta azt a Római Szerződés 115. cikkelye által nyújtott lehetőséget, amely szerint a Közösség tagja védheti piacát a más tagállamokon keresztül érkező, harmadik országokból származó úgynevezett indirekt import ellen. Az itt leggyakrabban érintett szektorok a szövet- és ruházati ipar, és az egyéb ipari termékeket gyártó ágazatok voltak (*Spinanger* [1992]).

1994. január 1-jétől életbe lépett az egységes EU-szabályozás, amely a kevésbé liberális nemzeti gyakorlatot emelte közösségi szintre. A bonyolult, nehezen áttekinthető *szabályozás többféle célt követ. 1.* Igyekszik EU-n belül tartani a bér munkát, elsősorban az alacsonyan fejlett, s jelentős bér munkát végző tagországok – Portugália, Spanyolország, Görögország – nyomására. (A kilencvenes évek elejétől az átalakuló országok tömeges megjelenése ezen a piacon – alacsony bérköltségeikkel s földrajzi közelségükkel – tetemes versenyhátrányt jelent a mediterrán országok számára.) *2.* A foglalkoztatási problémák miatt törekszik arra, hogy a tevékenységek kihelyezése miatt ne növekedjen a munkanélküliség az EU-ban. Ugyanakkor az úgynevezett hanyatló iparágakban úgy ösztönzi a bér munkáztatást, hogy a hozzá szükséges alapanyagok termelése EU-n belül maradjon. *3.* Végül miután nem gátolja, sőt esetenként ösztönzi a bér munkában gyártott termékek reimportját az EU-ba, a bér munkáztatással elsősorban az EU-n belüli versenyképesség elősegítése a célja. Természetesen, ha a bér munkában gyártott részegységet, alkatrészt exporttermékbe építik, az uniós tagállam külpiaci versenyképessége is javul.

A fentieknek megfelelően az új EU-szabályozás szerint bér munkáztatásra azok az európai unióbeli székhelyű vállalatok jogosultak, amelyek ugyanazt a tevékenységet végzik, mint amire bér munkamegbízást adnak: ugyanazt az alapanyagot dolgozzák fel, és feldolgozás után ugyanahhoz a végtermékhez jutnak. Ezzel gyakorlatilag kizárták az EU azon kereskedőcégeit a (regisztrált) bér munkáztatásból, amelyek becslések szerint az egységes szabályozást megelőzően a bér munkáztatás túlnyomó részét végeztették. (A

ruházati ipar esetében vállalati interjúk alapján ezt mutatja ki Scheffer [1992], illetve a korábbi magyar tapasztalatok is erre utalnak.)

A közös kereskedelempolitika kiterjesztése a bér munkáztatásra azt is jelenti, hogy 1994 óta – a brüsszeli központban – közösségi szintű bér munkakvótákat határoznak meg és „osztanak le” nemzeti szintre, jelentősen megnövelve a bürokráciát és az engedélykérelmek átfutási idejét. A szabályozás durván megkülönbözteti a hagyományos és az új bér munkáltatókat. Az előbbiek még automatikusan megkapják az 1993-as bér munka-szintjüknek megfelelő engedélyt, de ezt növelni csak szigorú – a hazai termelés felfuttatásához kötött – feltételek teljesítése esetén lehet. Az újaknak pedig először megfelelő hazai termelési bázist kell kiépíteniük, s csak annak bizonyos százalékáig engedélyezik számukra az EU-n kívüli bér munkáztatást.

Az új szabályozás szerint ugyanakkor – az eredetszabályok harmonizált vámrendszernek megfelelő értelmezése miatt – a bér munkához szükséges anyag bármely EU-oroszág-ból származhat és a megmunkálás után a terméket bármelyik tagországba visszaszállíthatják – a lehetséges vámkedvezmények minden esetben érvényesek.⁵

Az általános szabályoktól azonban különböző regionális megállapodások alapján eltérnek, amelynek jelentős kereskedelemterelő szerepe van. Ezt jelzi az EU bér munkáztatásának regionális átrendeződése a kilencvenes évek elejétől: az ázsiai országokkal szemben a kelet-európai államok fokozatos térnyerése. Azok az átalakuló országok ugyanis, amelyek társulási szerződést kötöttek, relatíve előnyösebb helyzetbe kerültek a fejlődő országoknál, mivel a bér munka esetében vámmentességet és a mennyiségi korlátozások egy részének eltörlését élvezik. A bér munkáztatás regionális átrendeződéséhez természetesen hozzájárult a földrajzi közelség, továbbá az egyes fejlődő országokénál (például Dél-Korea és Szingapúr) alacsonyabb munkaerőköltség.

Az *Egyesült Államok* bér munka-szabályozása sokkal liberálisabb az európai unióbelinél (nincs székhelymegkötés, engedélyeztetési kötelezettség). Az amerikai cégek általában a külföldi hozzáadott érték után fizetnek vámot. Az Egyesült Államokban a vállalkozók sokkal könnyebben, kevesebb bürokratikus útvesztővel juthatnak hozzá a bér munkához kapcsolódó kedvezményekhez, mint az EU-ban. Ez – a szakirodalomban megjelent esettanulmányok szerint – az EU-ban sok esetben elriasztja a bér munkáztatót attól, hogy tevékenységét bér munkaként könyveltesse el és jelentesse meg a statisztikában. A fentiek nyilván hozzájárulnak ahhoz, hogy az EU-ban a klasszikus értelemben vett bér munkáztatás relatíve kisebb jelentőségű, mint az Egyesült Államokban.

A *Japán* bér munkáztatás jellemzői gyökeresen eltérnek az Európai Unió, illetve az Egyesült Államok bér munkáztatásától. Míg az utóbbiak esetében a megmunkált termékek túlnyomórészt visszakerülnek a bér munkáztató országába, addig a japán vállalatok továbbexportálják az így gyártott termékeket. Például a Mexikóban összeszerelt japán termékek döntő részét az Egyesült Államok piacán értékesítik, így részben kikerülnek a japán árukkal kapcsolatos alkalmazott amerikai kereskedelmi akadályokat. Hasonló okból telepítenek át ázsiai fejlődő országokba japán összeszerelő üzemeket. Az ezekben gyártott termékek származási országaként a fejlődő ország jelenik meg, s ezzel a vállalatok jelentős vámkedvezményekre válnak jogosulttá, ha fejlett országokba továbbexportálnak. A fentiek alapján természetesen az is nyilvánvaló, hogy a klasszikus értelemben vett bér munka – anyagexport, megmunkálás utáni reimport – súlya Japán esetében minimális.

⁵ Az EU-ban kétféle bér munkát különböztetnek meg. A *gazdasági bér munkát*, amelynek körébe az úgynevezett hanyatló iparágak, a textil- és a ruházati ipar termékei tartoznak. Ezen árucikkek reimportjához – amennyiben az alapanyag az EU-ból származik – vámkedvezményes kvóták kapcsolódnak. Az ezen az áru körön kívüli bér munka (ez a *fiskális bér munka*) esetén az importőrnek a külföldi hozzáadott érték után kell megfizetnie az adott relációban érvényes vámot.

A japán bérmunkáztatás sajátosságai mögött úgy véljük, hogy a szabályozás jellemzői, vagyis a japán kormány által követett célok állhatnak. A bérmunkáztatás Japánban szigorúan egyedi engedélyekhez kötött, s az engedélyek kiadása során korlátozzák a reimportot. Így míg az EU-ban és az Egyesült Államokban a bérmunkáztatással elsősorban a belpiaci versenyképesség növelése a cél, addig Japán külpiaci versenyképességét kívánja növelni ezzel az eszközzel.

A bérmunkázás hatása a fogadó ország gazdasági teljesítményére

A közvélemény és a szórványosan rendelkezésre álló nemzetközi szakirodalom a bérmunkázást általában negatívan értékeli. E vélemények a bérmunkázók kiszolgáltatottsága, sebezhetősége mellett hangsúlyozzák a bérmunkázás minimális tovaterjedési hatását, enklávyszerű működését a fogadó országban. A valódi folyamatok megítélése azonban több szempontból is nagyon nehéz. Az említett statisztikai hiányosságok mellett a friss, hosszabb távú, átfogó elemzések is hiányoznak. A nemzetközi tendenciák nyomán követésére csak néhány fejlődő ország bérmunkázóinak tevékenységét leíró esettanulmány áll rendelkezésre, ezekből próbálunk meg levonni néhány általános következtetést.

Elvileg a fogadó ország gazdaságát a bérmunkázás három csatornán keresztül befolyásolhatja: 1. az input- és az outputkapcsolatokon át közvetlenül, míg közvetve 2. a technológia- és 3. a tudástranszfer révén. (Az utóbbihoz sorolunk minden olyan, nem technológiában megtestesülő tudást, amely a termelékenység emelkedésével jár: például munkaszervezési, menedzser-, illetve marketingismeretek.)

A közvetlen hatásokat vizsgálva, megállapíthatjuk: a bérmunkázás lényegéből az következik, hogy a fogadó gazdaság csak az inputok révén integrálhatja valamelyest a tevékenységet, hiszen a bérmunka keretében gyártott félkész, vagy késztermékek általában távoznak az országból.

Annak, hogy a tanulmányok többsége a bérmunka fogadó országbeli kapcsolatait igen korlátozottként jellemzi, egyik oka, hogy a legtöbbet vizsgált esetben, a mexikói *maquiladoráknál* ez a kilencvenes évek közepéig biztosan így volt. A hetvenes évek közepén az Egyesült Államok és Mexikó határán húsz kilométeres szélességben engedélyezett maquiladora-övezet (amely vámszabadterület, s jelentős kedvezményeket nyújt a külföldi befektetőknek) az ország központjától több ezer kilométerre, attól magas hegyekkel elválasztva fekszik. Az itt létrehozott összeszerelő üzemek többségükben az Egyesült Államok számára végeznek bérmunkát. A sajátos földrajzi fekvés már önmagában is gátolja a mexikói beszállításokat, amit még az Egyesült Államok bérmunkaszabályozása is akadályozott (a bérmunka keretében importált termékek esetében a külföldi hozzáadott értékre vetették ki a vámot, az Egyesült Államokban gyártott és kiszállított inputok viszont vámmentesen kerültek vissza az „anyaországba” – *Clark és szerzőtársai* [1993]). Így – az Egyesült Államok földrajzi közelsége miatti minimális szállítási költséget is figyelembe véve – a reménybeli mexikói beszállítónak az amerikainál legalább annyival olcsóbban kellett termelnie, amennyi az adott termék esetében az Egyesült Államok által kiszabott vám mértéke. A kilencvenes évek közepén a maquiladora-övezet összes inputjának kevesebb mint 3 százalékát szerezte be Mexikóból (*Financial Times*, 1997. január 20. 4. o.).

A NAFTA-szerződés 1993. novemberi aláírása után a szabályozási környezet megváltozott, ennek hatásáról a mexikói beszállításokra azonban még nem állnak rendelkezésre átfogó elemzések. Annyi azonban bizonyos, hogy a kilencvenes évek közepén a maquiladora-zóna robbanásszerű fejlődésnek indult. Ennek közvetlen oka – a szabadkereskedelmi övezet létrehozásán kívül – az 1994 végi pénzügyi válság volt. A peso összeomlásának hatására a mexikói fizetések 40 százalékkal zuhantak, a bérleti díjak, a bér- és energiaköltség az egyesült államokbeli negyedét tette ki. A bérmunkáztató, erőforrás-orientált befektetések ugrásszerű növekedésnek indultak: 1995–1996-

ban Mexikó vonzotta Kína után a legtöbb működőtőkét. A korábban a térségtől távolmaradt ázsiai befektetők 1995-től tömegesen települtek a zónába – kihasználva az Egyesült Államok piacára való betöréshez a vámcsökkentést. Gyárat épített itt a Sony, a Sanyo, a Daewoo, a Samsung.

A fejlődést jól szemléltetik a következő adatok: Az induláskor mindössze 20 kilométer széles zóna mára 210 kilométerre bővült, amely 3380 kilométer hosszan végighúzódik az Egyesült Államok és Mexikó határán. Az övezet 1975-ben 75 ezer, 1985-ben 250 ezer, 1996-ban már 11 millió embert foglalkoztatott. A maquiladoráknak 1996-ban 150 milliárd dollár volt az éves kibocsátásuk, nagyobb, mint a lengyel gazdaságé, s közelített Tajvanéhoz. Az 1500 maquiladorában 1996-ban 7 százalékos volt a növekedés, összes exportja pedig 36,8 milliárd dollárt tett ki. A régió napjainkra Észak-Amerika leggyorsabban növekvő övezetévé vált (*Smith-Malkin* [1997]). A fenti adatokat is figyelembe véve elképzelhető, hogy az ezredfordulón felül kell vizsgálni a nemzetközi szakirodalomban a maquiladorákról korábban kialakult véleményt.

A világgazdaság más régióiban sem egyértelműen kedvezőtlenek a bér munkázás tapasztalatai. A fogadó országra gyakorolt hatás – az empirikus tanulmányokból lesűrhető tapasztalatok alapján – véleményünk szerint négy tényezőtől függ: a küldő országban a bér munkázásra vonatkozó szabályozástól, a bér munkázató és a bér munkázó földrajzi távolságától, a bér munka ágazati jellemzőitől, végül a fogadó országban érvényesülő gazdaságpolitikától.

A Egyesült Államok és az Európai Unió szabályozása igyekszik határon belül tartani a magasabb hozzáadott értékű termelési folyamatokat. Ez egyértelműen korlátozza a helyi beszállítók szerepvállalását. Japán esetében ilyen korlátozás nincs. Példa erre Tajvan, ahol az egyesült államokbeli bér munkánál a hazai beszállítók aránya sokkal alacsonyabb volt, mint a japán összeszereltetők esetében. (*Ranis* [1979] 248. o.)

A bér munkáztatás általában „mozgékony”, vagyis a költségek növekedésére érzékenyen reagál, a termelést a megbízó viszonylag gyorsan áthelyezi a még alacsonyabb bér költségű régióba. A mozgékonyág azonban ágazatonként különbözik. A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy a csak a munkabérek alacsonyágát kihasználó könnyűipari bér munkáztatás a legmozgékonyabb, s itt a fogadó ország beszállítóival való kapcsolatok is szinte teljes egészében hiányoznak. A gépipari bér munkáztatás általában stabilabb, s gyakori a beszállítói kapcsolatok kiépülése. Ez összefüggésben van azzal a vállalati szerkezettel is, amiben a bér munka megvalósul. A vizsgált termékek jellegének megfelelően ugyanis a ruházati ipari bér munka esetében általában független vállalatok szerződnek egymással, míg az elektronikai ipari bér munkát multinacionális cégek leányvállalatai végzik (*Grunwald-Flamm* [1985]). Az utóbbi esetben a transzferárak által biztosított jelentős mozgástér, a szabályozás hatásaitól való relatíve nagyobb függetlenség lehetővé teszi, hogy a hazai vállalatközi, beszállítói kapcsolatok jobban kiépüljenek, s a fogadó ország cégei – amennyiben elérik a kívánt minőséget, árat, teljesítik a szállítási határidőket és a földrajzi közelség miatt szállítási költségeik alacsonyabbak – jelentősebb szerepet kapjanak.

A fogadó és a küldő ország közötti nagyobb földrajzi távolság segíti a bér munkázó országban a beszállítói kapcsolatok kiépülését, a bér munka gazdaságba történő integrálását (példa erre Haiti, ahol egyes, korábban importból származó, a bér munkázásban felhasznált inputok hazaiakkal való fokozatos helyettesítése figyelhető meg a nyolcvanas évek folyamán. Tajvanon és Dél-Koreában 1976-ban a bér munkaexport hazai inputtartalma 9 és 17 százalék volt, ami a nyolcvanas évek közepére 20-25 százalékra emelkedett (*Grunwald-Flamm* [1985] 230. o.). Hasonló emelkedésre találunk példát EU-beli megbízók szingapúri és tajvani elektronikai bér munkáztatása esetében (*Panorama...*[1994]).

Általánosán is elmondható, hogy Délkelet-Ázsiában sikerült leginkább a bér munkázást magasabb vállalati együttműködési formával felváltani. E mögött azonban csak kisebb részben áll a nagyobb földrajzi távolság; a fő ok az alkalmazott gazdaságpolitika. Azok-

ban a fejlődő országokban, amelyek hosszú távon importhelyettesítő, protekcionista kereskedelempolitikai eszközöket alkalmaztak, a világpiacon versenytől megvédett hazai termelők nem számíthattak beszállítói megbízásokra a relatíve magas termelési költségek, árak, a megbízhatatlan minőség, a pontatlan szállítási határidő miatt. A gazdaságukat liberalizáló országok – és ezek közé tartoznak a délkelet-ázsiaiak – beszállítói azonban versenyképessé s így vonzóvá válnak a bértunakázató számára.

Ahogy már említettük, a bértunakázó közvetve, a technológia- és a tudástranzfer révén is befolyásolhatja a fogadó ország gazdasági teljesítményének alakulását. A technológiatranszfer azonban igen ritkán valósul meg bértunakázókapcsolatok révén. A tervezés, a kutatás-fejlesztés, a technikaintenzív termelési fázisok, és a fejlett technikát igénylő inputok gyártása általában a megbízó országában maradnak. Az EU ruházati bértunakázatására például egyre inkább az a jellemző, hogy a tervezést és az értékesítést tartják meg a központban, míg magát a termelést – a megbízó tőkeerejétől, illetve korábbi vállalati kapcsolatainak jellegétől függően – bértunakázó, vagy közvetlen tőkebefektetés formájában teljesen kihelyezik egy alacsonyabb munkabérű országba (*Panorama...* [1994]).

Érdekes kivételt jelent a fenti folyamat alól Szingapúr. A nyolcvanas évektől kezdve ugyanis a bértunakázókapcsolatokra építve a multinacionális vállalatok fokozatosan áttelepítették az összeszerelt termékhez kapcsolódó tervezést és K+F-et Szingapúrba. Ebben fontos szerepet játszott a szingapúri kormány gazdaságpolitikája, amely – elsősorban a szakképzetlen, olcsó külföldi munkaerő beözönlésétől való félelmében, de hosszabb távú gazdaságpolitikai célokat is szem előtt tartva – tudatosan a „magas bérek” politikáját folytatta a hetvenes évektől kezdve. Ezzel célja az volt, hogy az olcsó munkaerőre alapozott termelést felváltsa a magasabb termelékenységű, magasabb hozzáadott értékkel, magasabb technológiai színvonallal – és persze magasabb bérekkel – jellemezhető termékek termelése.

A bértunakázóhoz kapcsolódó tudástranzfer gyakoribb. Kolumbia esetében a termelékenység növekedését figyelték meg azokban a ruházati ipari cégekben, amelyek egyesült államokbeli megbízóknak dolgoznak. Ennek oka a külföldiek által nyújtott technikai – termelés-szervezési, minőségellenőrzési – segítség volt. (*Grunwald–Echavarría* [1985] 209. o.) Az EU bértunakázóitól is megfigyelhető a minőségellenőrzésben a bértunakázóknak nyújtott segítség.

Bértunakázó Magyarország

A bértunakázó magyarországi jellemzőinek, a gazdasági folyamatokra gyakorolt hatásának vizsgálata gyakorlatilag nem létezik. Pedig a kilencvenes évek elejétől Magyarország – és a kelet-európai reformországok – egyre nagyobb szerepre tettek szert a bértunakázóvállalásban, másfelől a magyar exportnak is mind jelentősebb részét (20–25 százalékát) teszi ki a bértunakázóexport.

Magyarország és a többi kelet-közép-európai átalakuló ország megjelenése a bértunakázó gazdaságok sorában átrajzolta a világgazdaság bértunakázóképet: a korábban csak elvétve bértunakázó államok napjainkra az Európai Unió egyik legfontosabb partnerévé váltak, s megbízóként megjelentek a régióban – ezen belül leginkább Magyarországon – a japán és az egyesült államokbeli vállalkozók is. (1994-ben a visegrádi országok, Románia és Bulgária az Európai Unió összes EU-n kívüli bértunakázóimportjából 37 százalékkal részesedett, míg ez az arány a ruházati iparban 60 százalékot tett ki (*UN* [1994]).

Az átalakuló országoknak jelentős a munkabérelőnyük a fejlett országokhoz, a kevésbé fejlett EU-tagállamhoz, de több nagy bértunakázó fejlődő országhoz képest is. Bár a termelékenységet tekintve van lemaradásuk, de a munkabér-különbségek még a termelés-

1. táblázat
Az ipari munkások teljes bér költsége 1996-ban
(dollár/óra)

Ország	Bér költség	Ország	Bér költség
Németország	30,33	Olaszország	17,40
Svájc	27,98	Írország	13,79
Belgium	25,58	Egyesült Királyság	13,63
Ausztria	24,17	Spanyolország	12,49
Norvégia	23,95	Izland	12,17
Törökország	23,89	Görögország	8,61
Finnország	23,60	Portugália	5,20
Dánia	23,36	Lengyelország	2,09
Hollandia	23,01	Csehország	1,64
Svédország	22,74	Magyarország	1,40
Luxemburg	20,06	Oroszország	1,13
Franciaország	18,85		

Forrás: Price Waterhouse, Plant Location International. Idézi: *Financial Times*, 1997. november 7.

kenységi különbségeknél is nagyobbak. A kelet-európai munkaerő képzettsége jelentősen meghaladja a fejlődő országokét.

Az egyes potenciális bér munka ágazatokban az EU-n belüli megnövekedett importverseny és így a versenyképesség növelésének kényszere (nem függetlenül a rohamosan növekvő és világviszonylatban a legmagasabbak közé tartozó bér költségeiktől) a vállalkozókat a munkaintenzív termelési folyamatok növekvő kitelepítésére kényszerítette (*1. táblázat*).

Bérmunkavonzó tényező az EU-hoz – azon belül a három fő bérmunkáltatóhoz, Németországhoz, Ausztriához, Olaszországhoz – való földrajzi közelség, s a kulturális hasonlóság. Ugyanilyen hatása van az EU bérmunkaszabályozásának is, hiszen – ahogy az előző fejezetben részletesen láthattuk – a társulási szerződést megkötő átalakuló országok előnye jelentős a fejlődőkkel szemben. A bérmunkakapcsolatok számos kelet-közép-európai ország (volt Jugoszlávia, Magyarország, Lengyelország, Románia) esetében nem új keletűek, már az átalakulás kezdete előtt léteztek, s ezek jó alapot jelentettek a bér munka további térnyeréséhez.

A nyolcvanas évek végétől az átalakuló országoknak is – a fejlődők motivációitól és helyzetétől gyökeresen eltérő módon – egyre fokozottabban áll érdekében a bér munkavállalás. Ebben szerepet játszanak a KGST összeomlása miatti piacvesztés, a tömegesen jelentkező kihasználatlan kapacitások, az átalakulás szociális költségeinek csökkentése, a termelés és az export finanszírozási problémái, s az exportreorientáció kényszere. Néhány „érzékeny” termékcsoporthoz esetében a közép-kelet-európai országok EU-exportjának növekedése szinte teljes egészében a bér munka ügyletekből származott (*Corado [1994], UN [1994]*).

Bérmunka a statisztikai adatok tükrében

A magyar külkereskedelmi folyamatok regisztrálásában 1991-től tértek át a vámstatisztikai nyilvántartási rendszerre. Ugyanekkor jelentős változás történt a bér munka számbavételében is; a nemzetközi gyakorlatnak megfelelően az addigi nettó szemléletet felvál-

totta a *bruttó* nyilvántartási rendszer: a bérmunkához beérkező anyag szerepel az importban, a bérmunkaexport pedig a hozzáadott érték (bérmunkadíj) mellett tartalmazza az anyagértéket is (2. táblázat).⁶

2. táblázat

A vámstatisztika szerinti export és a bérmunkakivitel alakulása 1992 és 1997 között

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Vámstatisztika szerinti export (millió dollár)	10 705	8907	10 588	12 867	12 859	14 044
Az export növekedése (előző év=100)	–	83,2	118,9	121,5	100,0	109,2
Aktív bérmunkaexport (millió dollár)	2 514	1758	2 410	3 096	3 452	3 556
A bérmunkaexport növekedése (előző év=100)	–	69,9	137,1	128,5	111,5	103,0
A bérmunka aránya a vámstatisztika szerinti exportban (százalék)	23,5	19,7	22,5	24,0	26,9	25,3

Megjegyzés: 1996-tól a statisztikai megfigyelés kiterjedt a vámszabadterületeken folytatott bérmunkára is. 1996-ban 330, 1997-ben 473 millió dollárnyi bérmunkát mutattak ki a vámszabadterületeken. Így az összes bérmunkaexport 1996-ban 3782, 1997-ben 4029 millió dollárt tett ki.

Forrás: Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium adatai alapján részben saját számítás.

A vámstatisztika alapján 1992 és 1997 szeptembere között mind az összes kivitel, mind a bérmunkaexportot hullámváz jellemezte, s a vámstatisztikai kivitel változása nagymértékben függött a bérmunkázás ingadozásától. 1992-ben az export előző évhez képesti növekménye (733 millió dollár) szinte kizárólag a bérmunka emelkedéséből származott. 1993-ban az összes kivitel visszaesésének 42 százalékát okozta a bérmunka. 1994-ben mind az összes export, mind a bérmunkaexport nagyjából visszaállt az 1992. évi szintre: ekkor a bérmunkázás adta az exportnövekmény 42 százalékát. 1995-ben ugyanez az arány 30 százalék körül alakult, míg 1996-ban a bérmunkaexport növekménye több mint a duplája volt a vámstatisztikai exporténak. 1997-ben is folytatódtak a korábbi évek tendenciái: a bérmunkakivitel emelkedése mintegy 5 százalékponttal meghaladta a vámstatisztikai export növekedését, s az összes növekménynek 43 százalékát tette ki. Az 1993-as csökkenés után a bérmunka egyre nagyobb részarányt képvisel a vámstatisztikai exportban.

1994–1995-ig a vámstatisztikában kimutatott export még nagyjából megegyezett Magyarországot teljes kivitelével. A kilencvenes évek közepére a bérmunka a vámstatisztikai

⁶ Miatán a vámokmányok kitöltési utasítása nem volt egyértelmű, így a váltás zavart okozott a vállalkozók között. Sokan még a régi módszer szerint töltötték ki a bizonylatokat, így az 1991. évi statisztikában a bérmunkaexport értéke jóval alacsonyabb, a hozzáadott érték pedig magasabb, mint amennyi valójában lehetett. Ezért az 1991-es adatok szerepeltetésétől eltekintettünk. Az adatok tendencijellege abból következik, hogy a vállalkozások nem mindent mutatnak ki bérmunkaként ami az, miközben esetenként olyan export-import adatok is bérmunkaként kerülnek a statisztikába, amelyeknek semmi közük ehhez a tevékenységhez. A nemzetközi tapasztalatokhoz hasonlóan ez függ részben a hazai szabályozás változásától, részben attól a vállalati formától, amiben a bérmunka-tevékenység megvalósul. A motivációk időről időre változnak is, így az adatok az egyik időpontban túl-, míg a következőben alábecsültek lehetnek.

Nehezíti végül a bérmunka-folyamatok megítélését az is, hogy a magyar statisztika dollárban tartja nyilván a külkereskedelmi adatokat, a fő bérmunkáltatók azonban márkában, illetve a márkához kötött schillingben kötik a hazai bérmunkázókkal az üzleteket. Így önmagában a márkadollár árfolyam változása is jelentős ingadozásokat, megmagyarázhatatlannak tűnő elmozdulásokat okozhat a magyar bérmunkaexportban.

export 25 százaléka körül stabilizálódott. Ez az adat feltehetően részben túlbecsült, részben alulbecsült lehetett. Túlbecsült annyiban, amennyiben a hazai szabályozás változásának hatására – 1993-tól például nem kellett vám biztosítékot fizetni a bérmunkához beérkezett anyag után, illetve a vám és az áfa visszaigényelhető volt – léteztek olyan vállalkozások, amelyek normál export-import forgalmukat bérmunkaként mutatták ki. (Empirikus vizsgálataink során talákoztunk erre vonatkozó utalásokkal.) Alulbecsült lehetett annyiban, amennyiben a bérmunkaszerű tevékenységet végző multinacionális leányvállalatok külkereskedelmi forgalmukat nem bérmunkaként jelentették meg. (Ez a forgalom a kilencvenes évek első felében – bár évről évre nőtt – még viszonylag jelentéktelen volt.) Összességében azonban ebben az időszakban a vámstatisztika viszonylag jól közelítette a bérmunkaforgalmat.

A kilencvenes évek közepétől a helyzet jelentősen megváltozott. Egyfelől a Magyarországra betelepült multinacionális vállalatok kivitele gyors növekedésnek indult, másfelől – és részben éppen ezzel összefüggésben – 1995-re a vámszabadterületek termelése és exportja olyan szintet ért el, amit már a statisztikai számbavétel sem hagyhatott figyelmen kívül. Az 1995. márciusi stabilizációs csomag bevezetése jelentősen megnövelte a vállalkozók importterheit. Az 1995. évi vámjogról, vámeljárásról és vámigazgatásról szóló törvény pedig különböző adminisztratív előírásokhoz kötötte a bérmunkázást (bérmunkaszerződés, környezetvédelmi engedély, igazolás arról, hogy nincs vámtartozás, meghatározott termékkörben az ipari minisztériumi tevékenységi engedély⁷). A törvény ugyanakkor lehetővé tette a magánvámraktárak létesítését – ezzel a bérmunkához beérkező anyag előjegyzésbe vétele, majd export esetén az azzal történő elszámolás helyett –, az ide való (vámmentes) betárolást. Ekkor az ügylet a statisztikában nem bérmunkaként, hanem a normál forgalom részeként jelentkezik. Mindez megváltoztatta az egész magyar export statisztikai számbavételének szerkezetét, a gazdálkodók érdekeltségét, s így a bérmunka statisztikában kimutatott és valós szerepét. A külkereskedelmi statisztikában a bérmunka részaránya csökkenésnek indult: a vámszabadterületekkel együtt számolt teljes magyar exportban a kimutatott bérmunka aránya már csak 21,1 százalék. Ez az érték azonban *bizonyosan alulbecsült* (a klasszikus bérmunkát gyakran nem bérmunkaként regisztrálják, akárcsak a vámszabadterületeken végzett összeszerelést, bérfeldolgozást – 1996-ban az összes bérmunkaexport 8,7, 1997-ben 11,7 százalékát mutatták ki vámszabadterületen). 1995 második felében ráadásul a növekvő vámszabadterületi tevékenységen túl addig belföldiként működő – és a gépipari ágazatban bérmunkázó – vállalkozások tették át székhelyüket vámszabadterületre. Az ok: a lassú vámeljárás, a két-három hónapig elhúzódó vámviszaigénylés finanszírozási terhei, amelyet a bérmunkán képződő alacsony jövedelmezőség nem képes viselni. A bérmunkázáshoz kapcsolódó növekvő bürokrácia tehát a kilencvenes évek közepétől nemcsak a nem bérmunkázókat riasztja el attól, hogy tevékenységüket bérmunkaként tüntessék fel – a statisztikai túlbecslés veszélye tehát minimális –, hanem a bérmunkázókat is. Ebben segíti őket a magánvámraktárak létesítésének lehetősége. A regisztrált bérmunkázók között egyre több az olyan vállalkozás, amelynek nincs megfelelő tőkéje, apparátusa, ismerete ahhoz, hogy a lehetséges új, a tevékenység jövedelmezőségét kissé növelő lehetőségeket kihasználja.

1997-ben a külkereskedelmi statisztikában kimutatott részaránycsökkenés oka lehet a márka dollárhoz képesti leértékelődése is. A bérmunkaügyleteket túlnyomóan márkában,

⁷ A törvényalkotó Pénzügyminisztérium szeme előtt az engedélyezés előírásakor bevallottan az EU-szabályozás lebegett. Úgy vélték, az engedélyezés átvételével válik EU-konformmá Magyarország bérmunkaszabályozása. Egyetlen dolgot felejtettek el: azt, hogy míg az EU bérmunkáltató régió (s mint részletesen láttuk, az engedélyezéssel kívánja régión belül tartani a bérmunkát), addig Magyarország bérmunkázó. Az adminisztráció növelésével tehát nem saját, hanem uniós érdekeket követünk. Meg kell jegyeznünk, hogy az engedélyezés kivitelezhetlensége miatt a gyakorlatban nem alkalmazzák.

illetve a márkához kötött schillingben kötik, a magyar statisztika azonban dollárban tartja nyilván.⁸

A fentiek alapján úgy véljük, hogy – a nemzetközi trendekhez illeszkedve, de eltérően a hazai statisztikában kimutatott folyamatoktól – a magyarországi külkereskedelemben is növekvő a bérmunka vagy a bérmunkához nagyon közelálló összeszerelő tevékenység részesedése, s a regisztrált 20 százalék körüli arány a valóságban minden bizonnyal magasabb. (Számszerű becslésére azonban az adatok megbízhatatlansága miatt nem vállalkozunk.)

A bérmunkadíj jellemzői. Mint korábban már jeleztük, a bérmunkaexport – a nemzetközi elszámolási normáknak megfelelően – bruttó értéken szerepel a magyar statisztikában. A beérkező anyagimport, a termékek kivitelekor megjelenő anyagérték változása a magyar gazdálkodóktól független. Export szempontjából magyar produktum a tényleges devizabevételt hozó hozzáadott érték. A hozzáadott érték meghatározóan a bérmunkadíj.

3. táblázat
A bérmunka-díj alakulása 1992 és 1997 között

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996*	1997*
Bérmunkaexport (millió dollár)	2514	1758	2410	3096	3781	4029
Bérmunkadíj (millió dollár)	953	499	672	991	1064	1085
A bérmunkadíj növekedése (előző év=100)	–	52,4	134,7	147,5	107,4	102,0
A bérmunkadíj aránya a bérmunkaexportban	37,9	28,4	27,9	32,0	28,1	27,0

* Bérmunkaexport az ipari vámszabadterületekkel együtt.

Forrás: az Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium adatai alapján részben saját számítás.

A 3. táblázat szerint – az 1992-es évet követő nagymértékű zuhanás után – az elmúlt öt évben a bérmunkadíj összes bérmunkaexporton belüli aránya 30 százalék körül ingadozott. Az 1992-es közel 40 százalékos bérmunkadíj egyszerinek bizonyult. Okai között feltehetően – 1991-hez hasonlóan – szerepeltek a statisztikai bizonylatok kitöltésének pontatlanságai, valamint az, hogy a jugoszláviai konfliktus kitörése miatt jelentősen megnőtt a magyar bérmunkázás iránti kereslet, s ideiglenesen érvényesíthető volt a magasabb jugoszláv bérszínvonal a hazai vállalási árakban.

A 30 százalék körül ingadozó hozzáadott értéket a nemzetközi összehasonlításban, valamint a hazai idősor tendenciáját alakító mögöttes tényezők elemzésével értékelhetjük.

A korábbiakban elemzett okok miatt nemzetközileg a bérmunkadíjról, a hozzáadott értékről nem állnak rendelkezésre megbízható, hosszabb idősorok. A szórványosan létező, fejlődő országokra vonatkozó számok tartalma sem ismeretes pontosan. A *Financial Times* a mexikói hozzáadott értéket még a kilencvenes évek közepén is mindössze 3 százalékra teszi (*Financial Times*, 1997. január 20. 4. o.); becslések szerint a tajvani és dél-koreai hozzáadott-érték az 1976. évi 9 és 17 százalékról nőtt a nyolcvanas évek közepére 20-25 százalékra (*Grunwald-Flamm* [1985] 230. o.). Ezekhez a becslésekhez képest a Magyarországon kimutatott hozzáadott érték rendkívül magas. A 30 százalék körüli arány azonban elméletileg indokolható.

Magyarországon a bérmunkázás egészen más szintről indult, mint a fejlődő országok-

⁸ Az eltérés mértékét jól mutatja, hogy 1997 első hat hónapi adatai alapján márkában a bérmunkaexport 13 százalékkal nőtt, míg dollárban szinten maradt (*IKIM* [1997a]).

ban.⁹ A hetvenes évek elejétől nyugati megrendelésre olyan könnyűipari vállalatok kezdtek (nyugati) bérmunkát vállalni, amelyek saját termékeiket is exportálták (elsősorban a KGST-be). A bérmunka kiegészítő tevékenységként árbevételüknek mindössze 20-30 százalékát adta. Más oldalról ebben az időben a bérmunka jelentette a nyugati cégekkel való kooperációs kapcsolatok döntő részét: 1975-ben az összes kooperáció 95 százaléka bérmunka volt (Köves [1979] 335. o.). Ebben az időszakban a bérmunkázásnak fontos szerep jutott a nyugati minőségi, munkaszervezési követelmények megismerésében. A nyolcvanas évek második felétől a KGST-piac szűkülése a könnyűipari cégeket a bérmunka növelésére kényszerítette – saját kivitelüket elsősorban finanszírozási problémák miatt nem tudták a nyugati országokba növelni –, majd a KGST összeomlása a többi ágazatban is (de elsősorban a gépiparban) a bérmunka emelkedését váltotta ki. A kilencvenes évek elejétől a ruházati ipari és a cipőipari exportnak már 80-85 százaléka bérmunka keretében bonyolódik.

A bérmunkadíj konkrét alakulása a bérmunkázó és a bérmunkáztató minden bérmunkamegbízás előtt lefolyó alkujának függvénye. A kilencvenes évek elejétől kialakult új helyzet több oldalról befolyásolta a bérmunkadíj alakulását. Egyfelől a túlnyomórészt vagy kizárólag bérmunkából élő vállalkozások kiszolgáltatott helyzetbe kerültek, s ezzel alkupozíciójuk jelentősen romlott. A „bérmunkázó-kínálat” növekedése, vagyis a többi kelet-európai ország megjelenése a bérmunkapiacra tovább csökkentette a bérmunkadíj-színvonalat. (A kereslet-kínálat bérmunkadíj alakításában játszott nagy szerepét mutatja más oldalról az 1992-es esztendő kiemelkedő hozzáadott értéke a jugoszláviai cégek kiesésének következtében.) A hivatalosan kimutatott bérmunkán belül (miután a kilencvenes évek közepén a megfelelő ismeretekkel és tőkével rendelkező bérmunkázók vám-szabadterületre helyezték át tevékenységüket) megnőtt a tőkeszegény, megfelelő ismeretekkel nem rendelkező, közvetítőkön keresztül bérmunkázó, kiszolgáltatott cégeknek a szerepe.

Ugyanakkor a magyar munkaerő képzettsége, a korábban szerzett minőségi, munkaszervezési tapasztalatok birtokában a hazai bérmunkázók általában teljesítik a megbízók legmagasabb követelményeit. Empirikus vizsgálataink is azt támasztják alá, hogy Magyarország komparatív előnye ma a *minőségi bérmunkázásban* rejlik. Úgy véljük, hogy a hazai bérmunkázás jelentős százaléka a bérmunkázás utolsó, legmagasabb szintjén áll, ahonnan – bizonyos feltételek teljesülése esetén – már csak egy (de nem könnyű és magától bekövetkező) lépés a bérmunkánál magasabb szintű vállalati együttműködési formák létrejötté. (A hazai hozzáadott érték 50 százalék körüli szintre emelkedése egyszerű bérmunka keretében már nem valósulhat meg.)

Mindenek eredményeként a magyar hozzáadott érték a fejlődő országok induló értékeihez képest magas, de tendenciájában jelenleg csökkenő. A bérmunkadíj 30 százalék körüli ingadozásához, illetve az elmúlt két évben tapasztalható csökkenéséhez minden valószínűség szerint a fentiekén túl hozzájárult a bérmunkázás ágazati és termékstruktúrájában, illetve a bérmunkáztató országok szerkezetében történt elmozdulás.

A bérmunkázás ágazati szerkezetének módosulása. A 4. táblázatból kiszámítható,

⁹ A fejlődő országokban a bérmunkázással kezdődött az iparosítás. A bérmunkáztatónak fel kellett építenie az üzemcsarnokot, fel kellett szerelnie gépekkel, a rendkívül alacsonyan képzett munkaerőt be kellett tanítani. A kezdeti időszakban nyilvánvalóan csak a legegyszerűbb folyamatokat tudták kihelyezni, gyakran jelentkezett minőségi probléma, szállítási pontatlanság. Ezek a tényezők – a fejlődő országok rendkívül nyomott bérszínvonalával társulva – a bérmunkadíjat kezdetben bizonyosan nagyon alacsonyan tartották. Erről a szintről kezdett (ha kezdett) gyakran évtizedes együttműködés után a hozzáadott érték – a minőség javulásának, a feladatok bonyolultabbá válásának, a béremelkedésnek következtében – emelkedni. A minőségi bérmunkázás kialakulása után vált lehetségessé (a korábban elemzett tényezők, például gazdaságpolitika, a küldő ország bérmunka-szabályozása, földrajzi távolsága függvényében) a továbblépés egy magasabb együttműködési formába.

hogyan az elmúlt hat évben Magyarország összes aktív bérmunkaexportjának stabilan 94-96 százalékát négy ágazat, a kohászat, a gépipar, a vegyipar és a könnyűipar adta. A négy ágazaton belül – a nemzetközi tendenciáknak megfelelően – meghatározó a könnyűipar és a gépipar szerepe: 1992 és 1997 októbere között e két ágazat adta az ipar bérmunkaexportjának 84-85 százalékát. E változatlan arányok mögött azonban jelentős szerkezeti átalakulás húzódik meg. A nyolcvanas évek végén a bérmunkázás szinte azonosítható volt a könnyűiparral, még 1992-ben is a könnyűipar adta az összes bérmunkaexport 63 százalékát, ám napjainkra ez az arány mintegy 43 százalékra csökkent. Ugyanezen időszak alatt a gépipar részesedése 20 százalékponttal emelkedett. Ehhez azonban azonnal hozzá kell tennünk, hogy amíg a statisztika a könnyűipari bérmunkát nagyon jól közelíti, addig a gépiparit bizonyosan alulbecsüli. Ebben az ágazatban végzik ugyanis tevékenységüket a multinacionális cégek azon leányvállalatai, s azok a vámszabaderületi cégek is, amelyek bérmunkáznak, de nem fűződik érdekük ennek kimutatásához. A kilencvenes évek második felére a magyar bérmunkaexportnak bizonyosan a legnagyobb hányadát a gépipari ágazat termékei adják.

4. táblázat

A bérmunkaexport ágazatok szerinti megoszlása 1992 és 1997 között
(százalék)

Ágazat	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Kohászat	2,1	1,9	2,6	5,1	5,4	4,2
Gépipar	20,6	24,6	30,1	35,9	34,4	41,8
Vegyipar	10,1	9,0	6,4	6,5	6,0	4,2
Könnyűipar	63,1	60,6	56,7	47,8	50,0	43,0
Egyéb*	4,1	3,9	4,2	4,7	4,2	6,8
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Az egyéb kategória tartalmazza a bérmunkaexportban marginális szerepet játszó bányászat, villamosenergia-ipar, építőanyag-ipar, mező- és erdőgazdaság, valamint a kissé jelentősebb – s folyamatosan növekvő – élelmiszeripar adatait.

Forrás: Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium.

A gépipari bérmunkán belül volumenhordozó termékek a híradástechnikai, hangrögzítő és -visszaadó készülékek, a villamos gépek, készülékek és műszerek.

A könnyűipari bérmunkakivitel közel 80 százalékát viszonylag stabilan három termékcsoport – a felsőruházati termékek, a lábbelik és az alsóruházati cikkek – adja. Ezek azok az árucikkek, amelyek bérmunkában való gyártását az Európai Unió – vámrendszerén keresztül – preferálja, de úgy, hogy az alapanyagok gyártását igyekszik az EU-n belül tartani. Úgy véljük, hogy a magyar könnyűipari termelés és export szerkezetének alakulására bizonyosan erős hatást gyakorolt az Európai Unió bérmunka-szabályozása, s részben ez okozta a hazai textilipar elsorvadását is.

A magyar bérmunkázás elmúlt hat évben látható strukturális módosulása – a nemzetközi tapasztalatokat figyelembe véve – kedvezőnek tekinthető. A gépipari bérmunka térnyerése a könnyűiparival szemben elvileg kedvezőbb lehetőséget kínál a hazai beszállítói hálózatok kiépülésére, a továbblépésre: bérmunkázásból magasabb vállalati együttműködési formába.

Ugyanakkor ez a szerkezeti módosulás szerepet játszhatott a hozzáadott érték bérmunkaexporton belüli arányának csökkenésében. 1997-es adatok nem álltak rendelkezésünkre, de az 1992 és 1996 közötti ágazati bontású hozzáadottérték-arányok azt mutatták, hogy a könnyűipari bérmunkában a bérmunkadíj aránya rendre meghaladta a gépiparit.

5. táblázat
A bér munkaexport relációs megoszlása 1993 és 1997 között

ország	1993		1994		1995		1996		1997	
	szá- zalék	ország	szá- zalék	ország	szá- zalék	ország	szá- zalék	ország	szá- zalék	ország
Németország	48,7	Németország	49,8	Németország	48,2	Németország	47,4	Németország	47,8	Németország
Ausztria	14,5	Ausztria	14,5	Ausztria	15,7	Ausztria	15,9	Ausztria	16,8	Ausztria
Olaszország	10,3	Olaszország	10,2	Olaszország	9,2	Olaszország	9,4	Olaszország	8,6	Olaszország
Franciaország	4,5	Franciaország	3,9	Franciaország	4,7	Hollandia	4,1	Franciaország	5,1	Franciaország
Hollandia	3,5	Hollandia	3,0	Hollandia	4,2	Franciaország	3,9	Belgium	4,7	Belgium
Egyesült Államok	3,3	Oroszország	2,7	Belgium	2,4	Nagy-Britannia	2,7	Hollandia	3,4	Hollandia
Oroszország	2,3	Egyesült Államok	2,3	Nagy-Britannia	2,2	Belgium	2,6	Nagy-Britannia	2,6	Nagy-Britannia
Svájc	2,1	Nagy-Britannia	2,1	Vámszabadterület	2,1*	Vámszabadterület	2,2*	Egyesült Államok	1,9	Egyesült Államok
Nagy-Britannia	1,9	Belgium	2,1	Egyesült Államok	1,8	Egyesült Államok	1,6	Oroszország	1,5	Oroszország
Belgium	1,9	Svájc	1,9	Svájc	1,6	Svájc	1,5	Svájc	1,4	Svájc
1-10. Összesen	93,0	1-10. Összesen	92,5	1-10. Összesen	92,1	1-10. Összesen	91,3	1-10. Összesen	93,8	1-10. Összesen

*Ez a rovat tartalmazza a vámszabadterületre betárolt, de az adott időszakban onnan még tovább nem szállított, ezért relációsán besorolhatóan bér munka-exportot.
Forrás: Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium.

Ez kézenfekvő is, hiszen egyfelől a gépiparban nagyobb értékű alapanyagot dolgoznak fel, mint a könnyűiparban (arányát tekintve tehát a hozzáadott érték kisebb), másfelől a gépipari bér munkázás később kezdődött, s a magasabb hozzáadott értékű tevékenységek térhódításához időre van szükség. A rendelkezésre álló adatok azonban hosszabb távon pozitív tendenciákat jeleznek. 1992-ben még mintegy 10 százalékponttal haladta meg a könnyűipari bér munkaexport hozzáadott érték-aránya a gépipariét, a kilencvenes évek közepére ez a különbség 2 százalékpontra csökkent.

A bér munkaexport relációs szerkezete. Magyarországi vállalatok az elmúlt években mintegy száz külföldi ország gazdálkodóival álltak bér munkakapcsolatban. A nagy szám azonban erős regionális koncentrációt takar. 1993 és 1997 között tíz országgal bonyolódott le Magyarország teljes bér munkaexportjának 91-94 százaléka. Ezen belül is Németország, Ausztria és Olaszország a meghatározó. Németország adja a bér munkamegbízások mintegy felét, Ausztria közel 20 százalékat, Olaszország pedig mintegy 9 százalékat. Az első tíz megbízó országból hét EU-tag, s az Európai Unióba megy Magyarország bér munkaexportjának 90 százaléka (5. táblázat).

Az 5. táblázat szemléletesen mutatja, hogy az Európai Unió és Magyarország gazdasági kapcsolataiban jelentős a bér munka szerepe. Magyarország bizonyos iparágai (elsősorban a ruházati és a cipőipar, de a gépipar meghatározó szegmensei is) a bér munkán keresztül kötődnek az EU-hoz. Tehát minden, a bér munkára vonatkozó EU-szabályozás, illetve annak változása erőteljesen befolyásolja a magyar gazdaság exportlehetőségeit, termelési szerkezetét, a hozzáadott érték alakulását. (Különösen így van ez, ha figyelembe vesszük, hogy 1997-ben a Németországba irányuló összes – tehát vámszabaderülettel együtt számolt – kivitelnek 27, az ausztriai exportnak 31, az olaszországi kiszállításoknak pedig 30 százalékat adta a bér munka.)

Az uniós szabályozásnak tulajdonítjuk például azt, hogy az EU-csatlakozását követően növekedésnek indult Ausztria részesedése bér munkaexportunkban.¹⁰ Ausztriai információk szerint 1995-től jelentősen megnőtt a bér munkáztatás szerepe az osztrák külkereskedelemben. Ennek számszerűsítése azonban lehetetlen, mert ugyanettől az időtől az osztrák statisztika nem tartja nyilván a bér munkát.¹¹

Az 5. táblázatból az is kitűnik, hogy a magyar vállalatok döntően földrajzilag közel fekvő országok gazdálkodói számára végeznek bér munkát. Vajon Magyarországon is érvényes az a nemzetközi tendencia, hogy a távolság növekedése segíti a beszállítói kapcsolatok helybeli kiépülését, a bér munka integrálódását?

A hozzáadott érték alakulása – a földrajzi távolságon kívül – természetesen számos tényezőtől függ (például az ágazati és termékstruktúrától, a vállalatok alkupozíciójától stb.). A 6. táblázat szerint azonban feltűnően szoros az összefüggés a hozzáadott érték és a megbízó Magyarországtól való távolsága között. A két legtávolabbi bér munkáztatató – az Egyesült Államok és Nagy-Britannia – bér munkadíjai kiemelkedően a legmagasabbak voltak, s a legalacsonyabbak a legközelebbi Ausztriáé. Az Európai Unióhoz való földrajzi közelségnek tehát hátrányos következményei is vannak. Ebből a szempontból Magyarország helyzete kedvezőtlenebb számos távol-keleti országnál.

¹⁰ Korábban az osztrák megrendelésre Magyarországon bér munkában előállított termékek nem juthattak be korlátozásmentesen az EU-piacára, a csatlakozás után azonban az EU bármely országában beszerzett nyersanyagból készült árucikkek bármely EU-tagállamban értékesíthetők.

¹¹ Hunya Gábor és J. Stankovsky közlése.

6. táblázat

A bér munkadíj alakulása a legfontosabb relációkban (a bér munkaexport százalékában)

Ország	1993	1994
Németország	28,5	28,8
Ausztria	22,7	21,5
Olaszország	31,9	30,9
Franciaország	33,8	33,0
Hollandia	29,0	31,5
Egyesült Államok	41,4	37,5
Svájc	29,7	32,6
Nagy-Britannia	39,4	38,6
Belgium	30,3	25,5
Mindösszesen	28,4	27,9

Forrás: Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium.

Bér munka az empirikus vizsgálatok tükrében

1995 ősze és 1997 nyara között 17 kisebb-nagyobb mértékben bér munkázó vállalattal készítettünk interjút.¹² A bér munkázásnak a vállalat gazdálkodásában betöltött szerepét a felkeresett vállalatok esetében elsősorban az ágazati hovatartozás befolyásolta. Az egyik végletet a gyógyszeripari, az acélipari és az élelmiszer-ipari cég képviselte, ahol a bér munkázás csak kiegészítő tevékenység volt, a kapacitáskihasználás javítását szolgálta, s az árbevételből való részesedése nem haladta meg a 10 százalékot. A másik végletet a könnyűipari vállalatok jelentették, ezek mindegyikénél a bér munkázásból származott az árbevétel meghatározó (70-100) százaléka. A gépipari vállalatok közül négy számára a bér munkázás/összeszerelés adta az árbevétel közel 100 százalékát, a másik négy esetben e tevékenység kiegészítő volt, kapacitáskihasználás, piacbővítés, illetve a megbízó vállalattal a kapcsolatok elmélyítésének céljával.

Bér munka a könnyűiparban. A mintánkban szereplő cégek közül is a könnyűipariak kapcsolódtak be elsőként a bér munkázásba. Valamennyi a nyolcvanas években kezdett nyugati megrendelésre bér munkát vállalni, először kiegészítő tevékenységként. Közülük a ma legsikeresebbnek tekinthető cég például a nyolcvanas években nagyvállalként termelésének 10 százalékát értékesítette belföldön, 20 százalékát a KGST-ben s 70 százalékát nyugati piacokon. E 70 százalékából 10 százalékot tett ki a saját anyagból gyártott export, a többi már ekkor bér munka volt.¹³

¹² Kérdéseink között a következők szerepeltek. Mikor és miért kezdett a vállalat bér munkázni? Mekkora a jelentősége a bér munkának a cég életében? Ki a bér munkáltató? Mi határozza meg a bér munka-díjat, tudja-e a vállalkozás a hozzáadott értéket növelni? Lehet-e a bér munkázásból egy magasabb együttműködési formába továbblépni, milyen feltételeknek kellene ehhez teljesülniük? Végül általában hogyan látják a cégek a bér munka jövőjét?

Mintánkban öt ruhaipari, egy cipőipari, egy acélipari, egy élelmiszer-ipari, egy gyógyszeripari és nyolc gépipari vállalat szerepelt. Tulajdonosi szerkezetüket tekintve a vizsgálat idején 13 cég hazai magán-, illetve állami, négy külföldi szakmai befektető tulajdonában volt. A négy külföldi tulajdonosból három gépipari vállalatban volt érdekelt, egy pedig a ruhaipari cégek egyikében. Két – gépipari – vállalat működött vámszabadterületen.

¹³ A felkeresett három ruhaipari szövetkezet közül a két budapesti korábban elsősorban belföldre termelt (az egyik döntően állami megrendelésre munkaruhát), a harmadik, debreceni székhelyű pedig a szovjet piacra. Hasonló volt a cipőipari vállalat helyzete is, ahol szintén a szovjet eladások domináltak. Őket a belföldi, illetve a KGST-kereslet szűkülése, az állami megrendelések kifutása terelte a bér munkázás felé.

Felmerül a kérdés, hogy miért nem a saját anyagból gyártott exportot próbálták növelni? Erre szinte egybehangzó a cégek válasza. Az elsődleges ok a hazai beszállítók hiánya: ma Magyarországon nem létezik olyan alapanyaggyártó, amely megfelelő minőségben és áron, határidőre szállítani tudna. Az alapanyagok és a kellékek csak importból lennének beszerezhetőek, ennek, illetve a későbbi készletezésnek a finanszírozási terheit viszont a vállalatok nem képesek vállalni. Bérmunka esetén ez a probléma megszűnik, hiszen a megrendelő biztosítja az alapanyagot és finanszírozza az ügyletet.

A döntően bérmunkából élő könnyűipari cégek helyzete különbözik, amit elsősorban a bérmunkázatókhoz fűződő kapcsolat jellege határoz meg, de szerepet játszik a bérmunkázató nemzetisége is. A legstabilabb azon ruhaipari nagyvállalatnak a helyzete, amely még 1989-ben annak a jó nevű nagy német ruhaipari cégnek a tulajdonába került, amelynek akkor már évek óta bérmunkázott. A bérmunkázásból kinőtt tulajdonosi kapcsolat a ruhaiparban unikumnak számít. Esetünkben a tulajdonosi összefonódást elősegítette, hogy egyfelől a német befektető leépülő német és osztrák gyárai helyére keresett egy alacsonyabb bérköltségű országban megbízható, minőségi termékek előállítására képes üzemet. Másfelől a magyar cég a nyolcvanas évek végén az ágazat egyik legjobbja volt, a bérmunkázás során bizonyította alkalmasságát arra, hogy a német cég mintauzemévé váljon, s a hazai menedzsment ráadásul erősen szorgalmazta is a tulajdonosváltást. A tulajdonos cég folyamatosan leköti a legnagyobb gyártószalag (férfi konfekció) éves kapacitását, amelyet 1990-ben bajor hitelből korszerűsített és bővített. Ezzel a háttérrel a cég képes arra, hogy nyereségesen gazdálkodjon, legalább a szinten tartáshoz szükséges fejlesztéseket megvalósítsa, belföldön a női konfekcióban saját néven megjelenjen, illetve ugyancsak a női ruhagyártásban más külföldi megbízók számára vállaljon bérmunkát.

Az általunk megkérdezett többi – a dolgozók, illetve a vállalati menedzsment tulajdonában lévő könnyűipari – cégnek különböző hosszúságú szerződéses kapcsolata van a bérmunkázatóval. A cipőipari vállalatnak például 1994-ben sikerült hároméves keretszerződést kötnie német megbízójával, amelyet 1997-ben ismét meghosszabbítottak. A cég csak ennek a megbízónak bérmunkázik. (A menedzsment jövőbeli törekvése a bérmunkakapcsolatot tulajdonosi viszonyra alakítani.)

A magyar bérmunkázó cégek általános véleménye, hogy a német és az osztrák megbízók stabilitásra törekcsenek, ők azok tehát, akik tulajdonosi szerepvállalásra, illetve hosszabb távú szerződéses kapcsolatra is hajlandók. Az olasz, illetve a francia bérmunkázatók kevésbé megbízhatóak, gyakran váltogatják a partnereket, s a vállalatok szerint alacsonyabb bérmunkadíjat fizetnek. A mintánkban szereplő többi ruhaipari vállalat a bérmunkánál szokásos négy-öt hónapos szerződéses viszonyban volt megbízóival. Bizonytalan helyzetüket legfeljebb a bérmunkázató nemzetiségi hovatarozása csökkentheti kissé. Egyikük – amely a menedzser tulajdonában van, s magas minőségű női ruházatot gyárt – még képes arra, hogy válogasson a megbízók között, így a stabilnak tekintett, s magasabb díjakat fizető német, osztrák, svéd és dán megrendelésekre termelt. Másik két ruhaipari vállalkozás viszont teljesen instabil és kiszolgáltatott helyzetben volt vizsgálatunk idején: csak közvetítők segítségével tudtak bérmunka-megbízásokhoz jutni, egyszerre 6-8 – túlnyomórészt francia és olasz – megrendelőnek dolgoztak. Ezekben a cégekben a belföldi értékesítés is egyre inkább bérmunka-konstrukcióban valósult meg: nagykereskedő cégek megrendelésére és finanszírozásában.

A statisztika által jelzett folyamatokat a vállalati tapasztalatok részben alátámasztották, részben cáfolták. A statisztikával ellentétben – amely szerint 1997-ben a könnyűipari bérmunka 3 százalékkal nőtt – a mintánkban szereplő valamennyi könnyűipari cég a bérmunkamegbízások jelentős növekedését jelezte. Arról számoltak be, hogy 1997-ben még a bérmunka szokásos szezonális ingadozása is elmaradt, az általában holtszezonnak számító áprilisban és szeptember-októberben is voltak megrendelések. A cégek nem tapasztalták az EU engedélyezési rendszerének megbízásokat csökkentő hatását. A megbízók – bár „kacsingatnak” Románia és Ukrajna felé – egyelőre nem tettek konkrét lépése-

ket Magyarországtól keletre, amelynek elsődleges oka a magyar cégek által produkált minőség, pontosság. A statisztikában megjelenő alacsonyabb növekedési tendencia feltehetően elsősorban árfolyammal kapcsolatos okokra – a márka dollárral szembeni leértékelődésére – vezethető vissza, másfelől szerepet játszhat benne a bér munkadíj szinten maradása, esetenként csökkenése (ezt a statisztika is jelezte). Valamennyi cég arról számolt be, hogy az utóbbi egy-két évben nem sikerült a bér munkadíj emelését elérnie.

Mint korábban már szövegtünk róla, a bér munkadíj kialakulása kétoldalú alku eredménye. A mintánkban szereplő cégek az utóbbi időben alkupozícióik romlását érzékelték, amelyet elsősorban annak tulajdonítanak, hogy nő a bér munkamegbízásokért folytatott verseny: a kereslet bővülésével lépést tart, esetenként azt meg is haladja a kínálat növekedése. A megbízó áremelési törekvéseket elhárító érvelésében előkelő helyen áll továbbá a forintleértékelésre való hivatkozás. Kétségtelen – vélték beszélgetőpartnereink –, hogy a változatlan márka-, schilling-, frankdíjak forintban folyamatosan növekvő árbevétel jelentenek, a növekmény jelentős részét azonban elviszi az infláció. Ám a megbízó a magyarországi inflációra való hivatkozást nem fogadja el.

Összességében a bér munkázás nagyjából a termelés költségeit fedezi, s legfeljebb minimális jövedelmezőséget biztosít. Nyereség egyéb tevékenységekből képződhet, például belföldi, saját anyagból készült termékek értékesítéséből, nagykereskedelmi tevékenységből, ingatlan kiadásból, illetve a bér munka továbbadásából.

Ez utóbbival azért érdemes kicsit részletesebben foglalkoznunk, mert a nemzetközi tapasztalatok szerint ez lehet a bér munkaslétekből való továbblépés egyik útja. Az elmúlt években – a cipőipari cég kivételével – valamennyi, mintánkban szereplő könnyűipari vállalat próbálkozott már a bér munkázattal. Külföldi tapasztalatai azonban csak a német tulajdonban lévő ruhaipari vállalatnak vannak. Ő egy egyesült államokbeli megrendelő közepes színvonalú termékét próbálta meg Romániában, illetve Ukrajnában gyártatni. A próbálkozás kudarcra végződött, elsősorban minőségi, illetve szállítási határidő problémák miatt. A cég tapasztalatai és jelenlegi helyzete alapján általában is lehetetlennek látja a bér munka Kelet-Európába történő továbbadását. Úgy véli, hogy ennek sem a belföldi, sem a fogadó országbeli feltételei nem adóttak. Romániában és Ukrajnában – amelyek földrajzi közelségük és bér költség előnyük miatt szóba jöhetnek – olyan súlyos minőségi problémák jelentkeznek, hogy az itt gyártott termékeket nem lehet az igényes nyugat-európai, de a magyar piacon sem értékesíteni. A minőség javításához kinti műszaki felügyeletet kellene biztosítani, ehhez viszont hiányoznak a cég humán- és anyagi forrásai. Ugyancsak nincsen meg a pénzügyi fedezete a saját anyag, illetve kellék vásárlásának – hiszen éppen emiatt bér munkázik a vállalat. (A cég által elmondottak általánosan is igaznak látszanak. 1997-ben a vámstatisztika behozatali oldalán mindössze 47 millió dollárnyi ún. passzív – vagyis magyar megbízó által kihelyezett bér munkatermék visszaszállítása jelentkezett. Az érték 1996-hoz képest 15 százalékos csökkenést mutat, az összes importnak a 0,3, a magyar bér munkaexportnak pedig az 1,2 százaléka.)

A többi ruhaipari vállalat rendszeresen él a bér munkamegbízások belföldi továbbadásának lehetőségével akkor, amikor szezonban a megbízásokat maga már nem tudja elvállalni. Ez azonban egyelőre csupán a „nyomor kihelyezése”, hiszen a termelési költségeket éppen csak fedező bér munkadíjnál alacsonyabb vállalási árat csak a feketegazdaság határán mozgó egyéni, illetve mikrovállalkozások képesek elviselni. Ebből a kihelyezésből pedig a megbízónak sem képződik számottevő jövedelme. (Az egyik budapesti ruhaipari vállalat vezetője szerint ugyanakkor, ha a megrendelés növekedése tartóssá válik, akkor a bér munka belföldi továbbadására üzemet is lehet majd alapítani.)

A forráshiány miatt a mintánkban szereplő könnyűipari vállalatokban az elmúlt években fejlesztés alig valósult meg. A német tulajdonban lévő ruhaipari cég az egyetlen kivétel. Itt – ahogy korábban már említettük – 1990-ben bajor hitelből korszerűsítették és bővítették a legnagyobb gyártósort, s a cég azóta is évi 250-300 millió forintot költ saját erőből fejlesztésre. A debreceni ruhaipari szövetkezet 1993-1994-ben az OMFB által

kamatmentes kölcsönrel támogatott 37 millió forintos beruházással új gépeket vásárolt. Az egyik budapesti szövetkezetből részvénytársasággá alakult ruhaipari cég az ingatlanai kiadásából származó jövedelemből harminc-negyven éves gépeinek egy részét cserélte nyolc-tíz évesekre. A többi vállalatnál még ennyi sem történt. Általános tapasztalat továbbá, hogy a könnyűipari bémunkához a megbízó oldaláról alig kapcsolódik technológiatranszfer. Jellemzőbb a tudástranzfer, ami elsősorban szervezési, logisztikai ismeretek átadásában, illetve a minőségellenőrzési rendszer kiépítésében, továbbfejlesztésében nyilvánul meg. Ennek hasznát azonban csak azok a cégek képesek kihasználni, amelyek legalább belföldön értékesítenek saját anyagból készült termékeket.

A bémunkázó vállalatok integráltsága a magyar gazdaságba egyenes arányban csökkent azzal, ahogy a bémunkázás teret nyert tevékenységükben. A pusztán bémunkából élő könnyűipari cégek – mintánk tapasztalatai alapján – szigetként működnek a magyar gazdaságban: a hazai beszállítói arány esetükben jelentéktelen – és a többnyire európai unióbeli megbízónak nem is érdeke ennek növelése –, a belföldi vállalati kapcsolatok is az esetleges, bizonytalan bémunka-továbbadásra korlátozódnak. Ezek azok a vállalatok, amelyeknek külpiacon integráltsága is minimális: megbízójukkal rövid lejáratú szerződéses kapcsolatban vannak, piacismeretük, saját kapcsolataik nincsenek, termékeik idegen néven kerülnek forgalomba. A Magyarországon is értékesítő cégek belgazdasági integráltsága nagyobb, ezekben az esetekben a hazai hozzáadottérték-arány növelésének elsősorban a magyar beszállító cégek versenyképessége szab határt.

Bémunka a gépiparban. A gépipari bémunka térhódítása a magyar külkereskedelemben jó 10-15 évvel a könnyűipari után kezdődött. A bémunkázás kiváltó okai ebben az ágazatban is nagyon hasonlóak voltak, keretei, jellemzői mára azonban sokban különböznek az úttörőszerepet játszó könnyűiparétól. A magyar gépipar termékei 1990 előtt alig-alig jutottak a fejlett országok piacaira. Fő értékesítési területük a KGST és a belföldi piac volt, néhány speciális (hadiipari) terméket pedig a fejlődő országokba szállítottak. Ezeknek a cégeknek a kilencvenes évek elején szinte valamennyi piacuk összeomlott, s a magyar gépipar jelentős része a csőd szélére került. Ebből a helyzetből a kiutat a korábban nem létező nyugati kooperációs kapcsolatok kiépítése, a nyugati gyártási rendszerekbe történő integrálódás jelenthette: ennek egyik lehetséges módja volt a bémunkázó, alvállalkozói, összeszerelő hálózatokba való bekapcsolódás. Miért volt képtelen a gépipari vállalatok jelentős része saját végtermékkel megjelenni a piacon? Kevés kivételtől eltekintve – s a mintánkban szereplő cégek nem tartoztak a kivételek közé – a korábban gyártott termékek speciálisan a KGST-piacra készültek, így nem feleltek meg a világpiacon követelményeknek. Új termék kifejlesztéséhez, megfelelő sorozatú gyártáshoz és értékesítéshez pedig nem álltak rendelkezésre – a multinacionális cégek által uralt piacokon – a szükséges források. A bémunkázás a globalizálódó világgazdaság által kínált egyik talpra állási lehetőség volt.

A konkrét utak különbözően alakultak a vállalat adottságaitól (földrajzi helyzet, munkaerő-állomány, műszaki színvonal, korábbi értékesítési piacok szerkezete), tevékenységi körétől függően. Mint korábban már említettük, a vizsgálatunkban négy olyan vállalat szerepelt, amelyek árbevétele 100 százalékban bémunkából, illetve bémunkaszerű összeszerelő tevékenységből származott. Közülük három magyar magántulajdonban, egy pedig multinacionális cég leányvállalataként tevékenykedett. Létszámát tekintve egy számít nagyvállalatnak (a foglalkoztatottak száma – a kilencvenes évek elejének drasztikus csökkenése után – mára ismét elérte a 10 000 főt), kettő közepes cégnek (500-950 foglalkoztatott), míg egy kisvállalatnak (86 alkalmazott). Árbevételük alapján azonban két nagyvállalatról beszélhetünk. Klasszikus értelemben vett bémunkát a négyből két cég végez, a külföldi tulajdonban lévő leányvállalat – amely szintén import alkatrészek exportra történő összeszerelését végzi – a termékeknek csak egy részét szállítja vissza az anyaországba, a

többet Nyugat-Európa számos országában értékesíti, az építőipari gépgyártó kisvállalat pedig egyre nagyobb mértékben maga szerzi be az összeszereléshez szükséges alapanyagot.

A gépipari bér munkázókról általánosan elmondható, hogy stabilabb a helyzetük a könnyűipari bér munkázóknál. Ez részben a külföldi megbízókkal, részben a hazai beszállítókkal való szorosabb együttműködésből következik. A gépiparban is igaz persze – és ez a felkeresett vállalatok esetében is látszott –, hogy a megbízhatóbb annak az elektronikai összeszerelő cégnek a pozíciója és jövője, amely megbízójának 100 százalékos tulajdonában van. A már folyó, illetve a tervezett beruházások alapján látható, hogy az anyavállalat szándéka az ezredfordulóra a magyar összeszerelő üzemet a gyártott termékből a cég európai ellátó központjává tenni. A vállalat 1995-ben került a multinacionális cég tulajdonába, az elmúlt két év alatt a hazai beszállítások aránya mintegy 16 százalékot ért el. A hazai beszállítói kör növelését egyelőre elsősorban csomagolóanyag-, a hazai vállalkozókkal kapcsolatos minőségi és határidő-problémák, valamint a cég vámszabadterületi státusa hátráltatja. (Vámszabadterületen működő vállalat ugyanis csak a pénzügyminiszter külön engedélyével vásárolhat belföldön.) Miután a cég törekszik arra, hogy a szállítási költségeket csökkentse, anyaországából telepíti be – ugyancsak vámszabadterületre – legfontosabb beszállítóit.

A mintánkban szereplő építőipari gépeket gyártó kisvállalat hét nagy német cég számára végez bér munkát, évente megújított szerződések alapján. A klasszikus bér munka az elmúlt két évben lassan beszállítói kapcsolattá változott elsősorban azért, mert a cég olcsóbban képes beszerezni az alapanyagokat, mint a német megbízók. Ezzel a magyar vállalat mozgástere jelentősen bővült, maga válogathatja meg beszerzési forrásait. Ez részben Szlovákia – alacsony árai miatt –, részben a hazai piac. Az import részaránya az összes inputon belül 30 százalék.

A vizsgálatunkba bevont két hazai magántulajdonban lévő vállalat multinacionális cégeknek végez bér munkát: egyikük a Philips különböző nemzetiségű leányvállalatainak, másikuk többek között az IBM-nek, a Siemensnek, a Philipsnek, az Alcoa-nak, a Matsushitának. Mindkét cég esetében a megbízó adja a technológiát, végzi a fejlesztéseket és biztosítja a piacot. Évente megújított szerződésekről van szó, de az eddigi beruházások valószínűsítik, hogy a bér munkázatoknak hosszabb távú szándékaik vannak Magyarországon. A bér munkára történő áttérés a korábbi belföldi beszállítói, kooperációs kapcsolatok felbomlottak. Ezek helyreállítása a bér munkázás kezdete óta eltelt négy-öt évben nem sikerült: a vállalatok esetében ma még a klasszikus értelemben vett bér munkáról van szó. A tovább lépés lehetőségét azonban mutatja, hogy mindkét vállalatban történt a bér munkamegbízásokhoz kapcsolódóan saját fejlesztés. Egyikük esetében a japán megbízó erre a fejlesztésre építve telepített újabb termelési fázist Magyarországra. Másikuk ennek alapján közreműködött abban, hogy a Philips néhány gyártósort Magyarországról Ukrajnába telepítsen át, s helyébe a magyar céghez új technológiát hozott. A külföldi tovább lépés azonban egyelőre a gépipari mintánkban is unikumnak számított. A minden cégben meglévő szándékon kívül voltak próbálkozások is, de a ruházati iparhoz hasonlóan minőségi és pénzügyi problémák miatt ezek eddig kudarcba fulladtak. A bér munka sikeres belföldi továbbadására mintánkban egy példa volt: a több multinak bér munkázó dunántúli nagyvállalat a megrendelések növekedésére alapozva a Dunától keletre üzemet hozott létre erre a tevékenységre.

A könnyűipartól eltérően a gépiparban a bér munkázás nem csak tudástranszfert (szervezési, logisztikai ismeretek, minőségbiztosítás), hanem technológiatranszfert is jelentett és jelent. A megbízók a négy cégből háromban új gyártósorokat telepítettek Magyarországra, s ezeket folyamatosan fejlesztik.

1997 nyarán az általunk felkeresett, stratégiájukat teljesen a bér munkára építő gépipari cégek – a könnyűipari vállalatokhoz hasonlóan – a bér munkamegbízások növekedését jelezték és prognosztizálták. A bér munkadíj alakulásával kapcsolatban is azonos tapasztalat

talatokról számoltak be: devizában két-három éve alig nőttek a bér munkadíjak. A megbízók a forintleértékelésre, illetve a devizában számított alacsony inflációra hivatkoznak, és az alku során gyakran utalnak arra, hogy Magyarországtól keletre jóval alacsonyabb díjért is találnak bér munkázókat. (A továbblépés azonban – a felkeresett vállalatok tapasztalatai alapján – egyelőre inkább csak elméleti, alkupozíciót erősítő tényező.) A vállalatok valamennyien jelezték, hogy a bér munkázás nem veszteséges, forgalomarányosan mintegy 10-12 százalékos jövedelmezőséget realizálnak tevékenységük során. Azt is egybehangzóan állították: a megbízónak nem érdeke, hogy a bér munkázó tönkremenjen, így a kialakított bér munkadíj mindig biztosítja ezt a szintű nyereségességet. A cégek azonban arra is felhívták a figyelmet, hogy egyelőre elsősorban a legalacsonyabb profit-, és hozzáadottérték-tartalmú összeszerelő tevékenységek települtek Magyarországra.

A mintánkban szereplő másik négy gépipari vállalat életében csak kiegészítő tevékenység volt a bér munka, árbevételből való részesedése 2 és 20 százalék között alakult. A bér munkavállalás célja ezekben az esetekben általában a kapacitások jobb kihasználása, a piacbővítés, illetve új vállalati kapcsolatokat kialakítása, s a cégek általában átmeneti eszköznek tekintik a bér munkavállalást.

Mintánkban egy olyan – még állami tulajdonban lévő – vállalat fordult elő, amelynek hosszabb távú stratégiája a bér munka növelésére épül. A cég 1990 előtt híradástechnikai termékek gyártásával foglalkozó, több mint 10 000 embert foglalkoztató nagyvállalat volt. Piacainak elvesztése, a kapacitások kihasználatlanná válása után már a kilencvenes évek elején szerepelt a válságkezelő programban a bér munka mint a vállalat megőrzésének egyik eszköze. A szakmai elit masszív ellenállása azonban megakadályozta a teljes profilváltást. 1997-re a cég 600 fős közép vállalattá zsugorodott, amely saját fejlesztésű híradástechnikai termékeivel a rendkívül bizonytalan, alsó piaci szegmensben mozog az orosz, ukrán, illetve hazai piacon (a közepes, illetve felső kategóriában nem versenyképes a multinacionális vállalkozásokkal). A cég 1997-ben – hosszú évek veszteségessége után – nyereségessé vált, s ez részben a növekvő bér munkázásnak köszönhető. Ez a tevékenység biztosabb, mint a saját termék értékesítése. A jelenleg az árbevétel 20 százalékát adó bér munkán 10 százalék körüli nyereséghányad realizálható.

A vállalat kicsi és közepes – a nagy autóipari cégek köré kiépült – német beszállítóknak végez bér munkát. A megbízók adják a gépeket, az anyagot, ők tanították be a munkásokat, és építették ki a minőségbiztosítási rendszert. A két párhuzamosan végzett tevékenység (saját anyagból készült termékek értékesítés, bér munka) közül a vállalat vezetése az utóbbit tartja perspektivikusabbnak. Ehhez hozzájárul az is, hogy már az eddigi bér munkázás során is egyes megbízások során sikerült magasabb fokú kooperációs kapcsolatot kialakítani: a megrendelő csak a mintadarabot adta át a magyar vállalkozónak, aki maga szerezte be a szükséges anyagokat és készítette el a gyártáshoz szükséges szerszámot is. A tapasztalatok alapján a cég stratégiai terve teljes profilváltást irányoz elő, a híradástechnikai végtermékgyártás helyett az autóipari, közszükségleti összeszerelést, kooperációt a középpontba helyezve. A stratégia fontos eleme a vállalat privatizálása a megbízók egyikének segítségével.

E cég példája szemléletesen mutatja, hogy önmagában a saját anyagból készült termékek termelése, illetve a bér munkázás alapján nem ítéhető meg egy vállalat sikeressége, perspektívája. Elképzelhető, hogy meghatározott feltételek teljesülése esetén és hosszabb távon éppen a bér munka jelenti a biztosabb piaci jelenlétet, a stabilabb gazdálkodást, a nemzetközileg is versenyképes termelést.

*

Magyarország Európai Unióhoz való csatlakozásának hosszabb távon mindenképpen jelentős hatása lesz a magyar bér munkázás volumenére, szerkezetére. Egyfelől Magyarország is kedvezményezetté válik a régió belül, vagyis megszűnik az ide irányuló bér mun-

kával kapcsolatos mindenféle adminisztratív engedélyeztetési procedúra. Lehetőség nyílik az alapanyagiparok (elsősorban textilipar) újraeledésére is. Másfelől azonban a ma még meglévő jelentős bérkülönbségek fokozatosan csökkenni fognak. A kiegyenlítőedés – a később csatlakozott országok tapasztalatai alapján – nem lesz gyors, de Magyarország bér munkában felmutatott komparatív előnye fokozatosan el fog tűnni.

Ennek figyelembevétele elengedhetetlen a gazdaságpolitika kialakítása során. Sok szempontból ettől függ ugyanis, hogy a bérkülönbségek csökkenésével párhuzamosan sikerül-e Magyarországnak továbblépnie egy magasabb kooperációs fokra, illetve sikerül-e bér munkázóból bér munkázttatónak válnia.

A gazdaság liberalizálása a nemzetközi tapasztalatok szerint már önmagában is jelentős tényezője a háttér ipar, a beszállítói hálózatok versenyképességének. Ebből a szempontból az eddig folytatott magyar gazdaságpolitika megfelelőnek tekinthető: ma a vállalatok világpiacon versenyfeltételek mellett működnek Magyarországon. A tovább lépéshez azonban a versenyen kívül forrásokra is szükségük van. A források biztosítását szolgálják a közelmúltban beindított különböző – és egyelőre kevésbé hatékonyak bizonyuló – háttér ipari, beszállítói programok. E programok eredményességét tekintve jóval fontosabb azonban a vállalkozói szféra általános terheinek csökkentése. A bér munkázttatás a munkabérintenzív ágazatokban jellemző, s a megbízó a teljes bér költséget veszi figyelembe: számára érdektelen, hogy mekkora ebből a társadalombiztosítási és adóteher, s mennyi marad meg a vállalkozó számára. Az elvonások csökkentésével jutna finanszírozási forrás a saját fejlesztésekre és a tovább-bér munkázttatásra. Az adóteher mérséklés ellensúlyozhatná a munkabérek növekedését is, amely – például a szingapúri tapasztalatok alapján – szükséges a magasabb szintű kooperáció kiépüléséhez. A vám szabadterületi összeszerelés növekedése indokoltá tenné a vám szabadterületek szabályozásának megváltoztatását: engedély nélküli belföldi vásárlásaik lehetővé tételét.

Hivatkozások

- ADLER, V.–BREITENACHER, M. [1995]: Bekleidungs- und Maschenindustrie zieht es weiter ins Ausland. IFO Schnelldienst 26. 4–12. o.
- ANTALÓCZY KATALIN [1995]: A bér munka szerepe a magyar külkereskedelemben. Pénzügykutató Rt., november.
- ANTALÓCZY KATALIN [1996]: Tartós egynegyed. Figyelő, március 26.
- BOLTUCK, R. D.–MENDEZ, J.A.–MURRAY, T.–ROUSSLANG, D. J. [1990]: Offshore Assembly Provisions in the US: Some Possible Effects of Their Repeal. Weltwirtschaftliches Archiv, 709–721. o.
- BOSE ANNAVAJHULA, J. C. [1990]: International subcontracting in automotive and electronic industries – retrospect and prospect. Indian Economic Journal, vol. 38. no. 2. 20–32. o.
- CLARK, D. C.–SAWYER, W. C.–SPRINKLE, R. L. [1993]: Determinants of Offshore Assembly in Developing and Developed Countries. Social Science Quarterly, vol. 74, no. 4, december. 771–782. o.
- CORADO, C. [1994]: Textiles and clothing trade with Central and Eastern Europe: Impact on Member States of the EC. CEPR Discussion Paper, no. 1004. augusztus.
- GRUNWALD, J.–FLAMM, K. [1985]: The Global Factory: Foreign Assembly in International Trade. Brookings Institution, Washington, D. C.
- HELLEINER, G. K. [1973]: Manufactured Exports from Less-Developed Countries and Multinational Firms. Economic Journal, 21–47. o.
- IKIM [1997a]: Gyorstájékoztató a külkereskedelmi forgalomról 1997. I–VI. hó. Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium, informatikai és statisztikai főosztály.
- IKIM [1997b]: Gyorstájékoztató a külkereskedelmi forgalomról 1997. I–XII. hó. Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium, informatikai és statisztikai főosztály.

- IKM [1995]: Aktív bérmunka elemzés 1991-1994. Ipari és Kereskedelmi Minisztérium, közgazdasági főosztály, április.
- KLETT, D. [1986]: The US Tariff Act: Section 337, Offshore Assembly and the Domestic Industry. *Journal of World Trade Law*, 294–312. o.
- KÖVES ANDRÁS [1979]: A világgazdasági nyitás: kihívás és kényszer. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- LEE, J. [1986]: Determinants of Offshore Production in Developing Countries. *Journal of Developments Economics*, 1–13. o.
- MOXON, R. W. [1975]: The Motivation for Investment in Offshore plants: The Case of the US Electronics Industry. *Journal of International Business Studies*, 51–66. o.
- MÖBIUS, U. [1995]: Passive Lohnveredelung im Rahmen der Textil- und Bekleidungsimporte Deutschlands und der EU. *DIW Wochenbericht* 17. 338–346. o.
- Panorama EC Industry [1993]
- Panorama EU Industry [1994]
- SASS MAGDOLNA [1995]: Bérmunka Magyarországon. Megjegyzések öt debreceni cég tapasztalatai alapján. Kézirat, MTA Világgazdasági Kutató Intézet.
- SASS MAGDOLNA [1997]: Bérmunka és vállalatközi kapcsolatok. Kézirat, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, vállalatgazdaságtan tanszék.
- SCHIEFFER, M. [1992]: Trading Places. Fashion, Retailers and the Changing Geography of Clothing Production. Department of Geography, Utrecht University.
- SCHUMACHER, P. [1995]: Struktur und Situation der westeuropäischen textilveredelungsindustrie. *Melliard*. 6. 412–414. o.
- SMITH, G.–MALKIN, E. [1997]: The Border. *Business Week*, május 12.
- SPINANGER, D. [1992]: The impact on employment and income of structural changes in the clothing industry. Megjelent: *van Liemt, G.*: Industry on the move. ILO, Geneva.
- STANKOVSKY, J. [1995]: Passiver Veredelungsverkehr als Instrument der Handelspolitik und als Unternehmensstrategie. *WIFO Monatsberichte*, 9. 568–579. o.
- UMSATZSTEUER ... [1993] Umsatzsteuer bei innergemeinschaftlichen Lohnveredelungen. *Betrieb* Heft 43 vom 29. 10. 2156–2159. o.
- UN Economic Commission for Europe [1993]
- UN Economic Commission for Europe, no. 47. [1995]
- UNCTAD [é. n.]: International Subcontracting Arrangements.
- UNCTAD [1996]: World Investment Report
- US INTERNATIONAL TRADE COMMISSION [1988]: Protection in Major Trading Countries. Publication no. 737.: US International Trade Commission, Washington, D. C.
- WORLD BANK [1997]: Global Economic Prospects and the Developing Countries.