

SZANYI MIKLÓS

Bérmunkázás Magyarországon

Egy empirikus vizsgálat eredményei

A bérmunkázását az 1970-es évek gyakorlata alapján hosszú ideig negatív megítélés övezte. A leggyakoribb kritikai észrevételek közé tartozott a bérmunkavállalók egyoldalú függése, a technikaátadás alacsony szintje és a bérmunkázók elszigeteltsége a gazdaság egészétől. Napjainkban a bérmunkázás jellege világszerte megváltozott. Egy sor – Magyarországon is tapasztalható – pozitív externális hatás jelent meg. Empirikus adatfelvételekre támaszkodva ebben a tanulmányban a pozitív hatásokat vizsgáljuk. A bérmunkát kényszerből választó, „sodródó” vállalatok a piacokról kiléptek, az első felmérés időpontjáig, 1996-ig. Ezért a vizsgált mintában zömmel olyan cégek szerepeltek, amelyek a bérmunkázást alkalmazkodási és modernizációs stratégiájuk elemeként tudatosan választották. Ezek számos pozitív, alkalmazkodásukat segítő hatást tudtak kiaknázni.*

Fogalmak, trendek és statisztikák*A bérmunkázás nemzetközi trendjei*

A gazdálkodók közötti együttműködés egyre gyorsabban terjedő formája a hálózatosodás. A piaci és a szervezeti tevékenységkoordináció között elhelyezkedő forma biztosítja a mai globális gazdaságban a sikeres szerepléshez szükséges összefogást, tőkeerőt, rugalmasságot. A verseny ma már gyakorlatilag egymással együttműködő cégek láncolatai között zajlik. A beépülés a nemzetközi gyártási hálózatokba a részt vevő cégek számára lényegében az egyetlen lehetőség arra, hogy nemzetközi szereplésüket tartósan fenntarthassák. A hálózatosodás fontosságát a magyar gazdaságpolitika is felismerte.¹ Gazdaságpolitikai lépések történtek annak érdekében, hogy a magyar vállalatok egyre nagyobb része legyen képes csatlakozni különböző ellátási láncokhoz.

A bérmunkázás a hálózatosodás egyik formája. A Szabó Katalin által összefoglalt hálózatosodási okok és tendenciák közé a bérmunkázás is illeszkedik (Szabó [1998b]). A bérmunkázás a kihelyezés (kiszervezés) speciális formájának tekinthető. A konstrukció kialakítására vezető okok a megbízó oldalán ebben az esetben is mindenekelőtt a költségcsökkentés és a kapacitásbővítés olcsó módja. Úgy jut a megrendelő kapacitásokhoz, hogy nem kell tőkét lekötnie állóeszközökbe, és a munkaerőt is mintegy „kölcsonzi”,

*A tanulmány megírását a Gazdasági Minisztérium támogatta, amelyért ezúton is köszönetet mondok. Az empirikus kutatások a BKÁE vállalatgazdaságtan tanszékén folytak.

¹ A Széchenyi-terv gazdaságfilozófiai alapja a „hálózati gazdaság”.

tehát nem neki kell a munkavállalókkal elbocsátásokkor például egyezkednie. A rugalmasságnak ez a motívuma és a költségsökkentési törekvés az irodalomban a kihelyezés legfontosabb sajátosságai közé tartozik (Szabó [1998a]).

A bérmunkáztatás keretében a bérmunkát adó a saját tulajdonában lévő alap- és segédanyagok, alkatrészek előírás szerinti feldolgozásával bízza meg a bérmunkavállalót, aki ezért a tevékenységért bérmunkadíjat kap. A bérmunka elsősorban a munkaintenzív, illetve fizikaitőke-intenzív ágazatokra jellemző. Olyan műveletek kihelyezésére kerül sor, amelyek a termelési folyamat során jól elhatárolhatók és leválaszthatók. A bérmunkázás Antalóczy–Sass [1998] által kiemelt legfontosabb sajátosságai egybevágnak a Szabó [1998a] tanulmányában a kihelyezéssel összefüggésben említett főbb ismérvekkel.

Az Antalóczy–Sass [1998] által áttekintett szakirodalom álláspontja szerint a bérmunkaügyletek megkötésében több tényező is fontos szerepet játszik. Kiemelkedik a bérmunkázó által foglalkoztatott munkaerő minősége. Lényeges szempont a termelékenység és a bérnövekedés egymáshoz viszonyított változása. A magyarországi bérmunkázás jelentős felfutásában szerepet játszott, hogy a termelékenységnövekedéssel nem tartott lépést a reálbérek alakulása. Így az egységnyi kibocsátásra jutó bérköltség az 1990-es évek elején-közepén jelentősen csökkent, miközben a környező átalakuló országokban ezzel éppen ellentétes tendenciát lehetett tapasztalni (Szanyi [1997]).

További lényeges szempont lehet több iparág esetében a földrajzi távolság és a szállítási költségek. Azokban az iparágakban, ahol az összeszerelendő termékrészek érték/súly hányadosa magasabb, nagyobb valószínűséggel fognak bérmunkázni. A földrajzi távolság szerepe mindazonáltal Antalóczy–Sass [1998] szerint iparáganként változó lehet. Olyan bérmunka-tevékenységek esetében, ahol a gyors váltások, a piaci változások gyors követése fontos, illetve szoros termelési együttműködési formák épülnek ki, ott a szállítási határidők rövidege és azok pontos megtartása meghatározó lehet a tevékenység sikeressége szempontjából. Ebben az esetben a földrajzi közelség az egyik legfontosabb tényezőként léphet fel. Végül a bérmunka-konstrukciók fontos okaiként említik a termeléskihelyezés általános, vállalati szinten jelentkező üzleti szempontjait is.

A bérmunkázás mindazonáltal speciális hálózati forma. A klasszikus, korai bérmunka esetében (például Egyesült Államok–Mexikó az 1970-es években) a kapcsolatot az egyoldalú függőség, a bérmunkázó nagyon gyenge alkupozíciója jellemezte. Már ebben az időszakban is speciális szabályozás különböztette meg a bérmunka (feldolgozós) üzleti konstrukcióit a kisserződés más formáitól. A konstrukciót éppen az ezette vonzóvá, hogy a kedvező vám- és adózási szabályok miatt az olcsó munkaerőn túl pótlólagos költségelőnyökre is szert lehetett tenni (Antalóczy–Sass [1998]). Erre más kihelyezéssel, kisserződéses formáknál nincs lehetőség. Ahogyan azonban a globalizáció következtében a hálózatosodás szerepe egyre fontosabb lett, úgy módosult a bérmunkázás jellege is. A nagyfokú aszimmetria több iparágban az együttműködő felek jelentős hányadánál csökkent, a bérmunkázásban is szerepet kapott a hálózatokra jellemző néhány elem. A kapcsolatok tartóssága növekedett, a felek együttműködése mélyült és rendszeres technológia- és tudástranszferrel bővült. A partnerek esetenként kezdtek a hálózatokra jellemző bezáruló (*locked in*) pozícióba kerülni. Mindezek a folyamatok Magyarországon is megfigyelhetők voltak (Regős [1999]).

Bérmunkázás a magyar vállalatok gyakorlatában

A bérmunkázással foglalkozó magyar empirikus irodalom a kilencvenes évek derekától nyomon követte a bérmunkakapcsolatok átalakulását, a hálózati elemek erősödését. A bérmunkázás Magyarországon már az 1970-es évek elejétől megindult. Az akkori környezetben

magyar részről az ilyen üzletek céljai közé tartozott a piacra jutás és a technológiai fejlesztés, valamint a versenyképes termékek gyártási jogának megszerzése. A bérmunka ebben az időben elsősorban a könnyűiparban játszott szerepet (textilruházat, kötöttáru, bőr- és cipőipar). A bérmunkázás a cégek életében kiegészítő szerepet kapott, bár egyes esetekben a kialakult tartós kapcsolatok egyre nagyobb teret nyertek. A *bérmunkázással* egyúttal az állami gazdaságirányítás által meghatározott forráselosztás mellett *pótlólagos jövedelmek, fejlesztési források* megszerzése is lehetővé vált. A viszonylag alacsony bérmunkadíjak mellett is kifizetődő, jövedelmező volt a konstrukció. A szokásos túlfoglalkoztatási állapotban a rendelkezésre álló munkaerő hatékonyabb foglalkoztatására is lehetőség nyílt.

A rendszerváltás időszakában a bérmunkázás nemzetközi és hazai trendjei is megváltoztak. A nemzetközi gyakorlatban ebben az időben már a hálózatosodás különböző formáinak erősödését lehet megfigyelni. A bérmunka-konstrukció átalakulása is erőteljes. Az európai bérmunkapiacra a fő változás a nyolcvanas években a mediterrán országok EU-csatlakozása volt. Az uniós szabályozás előnyben részesítette a *belső* bérmunkázást, vagyis az újonnan csatlakozott országokat a külső szállítókkal (benne Magyarországgal) szemben. A magyarországi gazdasági rendszerváltás egyik lényeges sajátossága volt a vállalatok likviditási válsága, ami 1990–1995 között tömeges kilépésekre vezetett a piacokról. Ezt megelőzendő – piacképes saját termékek híján –, nagyon sok magyar vállalat próbálkozott bérmunkavállalással.

A bérmunkázás nagyon sok cég működését stabilizálta. Azok a vállalatok tudtak jobb feltételekkel vállalkozni, amelyeknek már volt korábban is bérmunkapartnere vagy valamilyen más nyugati kooperációs kapcsolata (*Regős* [1998], *Peredi* [2000]). Azok a cégek, amelyek hirtelenjében kezdtek partnerek után kutatni, általában csak rossz feltételek mellett tudtak szerződni. Nem csupán azért, mert a már piacon lévő cégek lefölözték a megrendeléseket, de azért is, mert mint minden tartósabb üzleti kapcsolatban, eleinte a bérmunkázásban is inkább csak ismerkednek a cégek. A kihelyezendő tevékenység csak kisebb hozzáadott értéket és jövedelmet hoz, a szerződések sokszor csak esetiek. Ráadásul a kényszerhelyzetben lévő cég alkupozíciója a likviditási gondok miatt is romlik.

1992–1993-tól a magyarországi bérmunka túlkínálata fokozatosan csökkent, mint-hogy a legrosszabb helyzetben lévő cégeken a bérmunkavállalás sem segített. Sok esetben ugyanakkor a felvett újabb kapcsolatok kezdtek fokozatosan megszilárdulni, a nemzetközi bérmunkapiacra tapasztalt újabb tendenciák is megmutatkoztak (*Antalóczy-Sass* [1998], *Regős* [1998]). Nőtt az együttműködések tartóssága, mélysége, sok esetben tulajdonosi, tőkekapcsolatok alakultak ki. A másik jelentős új tendencia: a gépipari bérmunka térnyerése. E folyamatok eredményeként a bérmunkázás a magyar gazdaság egyik húzóerejévé vált. A magyar exportban a bérmunka-konstrukciók keretében előállított termékek aránya tartósan 20 százalék fölé emelkedett. A korábbi könnyűipari ágazatokon kívül, amelyek teljesen bérmunkázásra álltak át, több gépipari ágazat is egyre nagyobb mértékben vállalt bérmunkát (például elektronikai ipar).

Néhány statisztikai adat

A bérmunka-tevékenység térnyerését az exporttevékenységben játszott szerepének bemutatásával illusztráljuk. Az *1. táblázat* első fele (az 1996a adatig) a vámstatisztikában még nem tartalmazza a vámszabad területek forgalmát. Az 1996b adat és a táblázat második fele már a vámterület és a vámszabad terület együttes forgalmát mutatja be.

A vámstatisztikai adatok 1997-től a bérmunkázás exportban játszott szerepének csökkenését mutatják. Valójában itt több, a statisztikai számbavételt erőteljesen befolyásoló tényező is közrejátszott. A bérmunkázás volumene és jelentősége ténylegesen csak ki-

1. táblázat

A vámstatisztika szerinti export és a bér munkakivitel alakulása 1992 és 1999 között

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996 ^a	1996 ^b	1997	1998	1999
Vámstatisztika szerinti export (millió dollár)	10 705	8907	10 588	12 867	13 145	15 704	19 100	23 006	25 013
Az export növekedése (előző év = 100)	-	83,23	118,9	121,5	102,2	-	121,6	120,4	108,7
Aktív bér munkaexport (millió dollár)	2 510	1746	2 411	3 098	3 482	3 728	3 996	4 805	4 945
A bér munkaexport növekedése (előző év = 100)	-	69,6	138,1	128,5	112,4	-	107,2	120,2	102,9
A bér munka aránya a vámstatisztika szerinti exportban (százalék)	23,5	19,7	22,5	24,1	26,5	23,7	20,9	20,9	19,8
A bér munkaexport bér munkadíj-tartalma (millió dollár)	672	497	672	989	1039	1064	1086	1159	1140
(százalék)	26,8	28,5	27,9	31,9	29,8	28,5	27,2	24,1	23,1

Forrás: KSH Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv különböző számai, saját számítások.

sebb mértékben csökkent. A számbavételben jelentős változást okozott a dollár árfolyamának változása a forinthez és az európai valutákhoz viszonyítva. A dollár erősödése következtében változatlan forgalom mellett is a szinte kizárólag európai valutanevekben kötött bér munkaszerződések teljesítései relatíve leértékelődtek.

A vámszabad területek térnyerése az exporttevékenységben a bér munkázás újabb lendületes fejlődésével járt együtt 1995-től, de ezt a fejlődést a vámstatisztika nem képes követni. A vámszabad területi szabályozás által nyújtott lehetőségeket kihasználva egy sor jelentős, főként külföldi tőkével megvalósult bér munka-beruházás jött létre. E tevékenységeket sokszor nem bér munkaként regisztrálták, de valójában azok voltak, hiszen a vámszabad területi szabályozás vám és adózási szempontból egyaránt nagyon hasonló a bér munka-szabályozáshoz. Egyes számítások szerint az ilyen módon megnövelt bér munka-teljesítmény elérhette az export 40 százalékát is (Oláh [1998]). Ha a vámszabad területeken formálisan is bér munkaként regisztrált tevékenységeket adjuk hozzá a vámstatisztikai teljesítményekhez, akkor azt látjuk, hogy az export bér munkatartalma továbbra is jelentős, bár dinamikája kisebb, és emiatt részesedése is csökkenő.

A külkereskedelmi adatokkal kapcsolatban még egy összefüggésre szükséges felhívni a figyelmet. A bér munkázás egyenlege definíciószerűen pozitív. Tehát a bér munkázás jelentősen hozzájárult a kereskedelmi mérlegben látható passzívum mérsékléséhez. A bér munka-tevékenység egyenlege 1996 és 1999 között 521 és 739 millió dollár között mozgott (a vámszabad területeket is figyelembe véve). A pozitív egyenleg tartalma a vállalati szinten elsősorban a bér munkadíj. A bér munkadíj az évtized folyamán hullámzó volt. Egyes években egyedi okok miatt nagyon megnőtt (például 1992-ben a jugoszláviai háborúk miatt), máskor visszaesett. Általánosságban csökkenő tendenciát mutatnak az évtized közepétől a bér munkadíjak. Ennek egyik okaként Oláh [1998] ismét statisztikai okokat említ: a tevékenység eltolódása a gépipar felé automatikusan megnöveli a feldolgozott anyagok és félkész termékek értékét az elszámolásban. A gépipar részesedése 1992 és 1997 között 20,6 százalékról 41,8 százalékra növekedett, miközben a könnyűiparé 63,1 százalékról 43 százalékra csökkent (Antalóczy-Sass [1998]).

Az empirikus megfigyelések ugyanakkor azt is megmutatták, hogy a magyar bér munk-

kavállalók a díjak színvonalát sokszor nominálisan sem képesek fenntartani. A forintleértékelésből adódó többletbevételeken például a bérmunkaadó általában osztozni kíván. A szerzők ugyanakkor megállapítják, hogy nemzetközi összehasonlításban a magyarországi átlagos bérmunkadíj szintje (28-30 százalék körül mozog) nem tekinthető alacsonynak (Antalóczy-Sass [1998]).

A hipotézisek

A statisztikai elemzések és az empirikus vizsgálatok az egyre jelentősebbé váló bérmunkázással összefüggésben több lényeges hipotézis felállításához vezettek. Ezek a következők.

1. A bérmunkázás tartós üzleti kapcsolattá válik, amely az előnyök (jövedelmek) kölcsönös, bár aszimmetrikus elosztásán alapul. Az aszimmetria nagyobb a gyengébb helyzetben lévő cégek és iparágak esetében. Ilyenek a könnyűipari ágazatok, valamint azok a cégek, amelyek forgalmuk legnagyobb részét tartósan ebben a konstrukcióban bonyolítják.

2. Az aszimmetria nem jelenti azt, hogy a bérmunkázó vállalatok ne érhetnék el kitűzött céljaikat. Ellenkezőleg. A bérmunkázató jelentős tudás- és technikaátadással támogatja partnerét, és hozzásegíti a világpiacon eladható termékek gyártásához. Ezzel a tudással és gyártási képességgel később a bérmunkázó cég saját termékek előállítására és piaci bevezetésére is alkalmassá válik. Ennek feltétele a megfelelő finanszírozási háttér.

3. A bérmunkakapcsolat maga is fejlődhet. Az egyszerű munkafázisok sikeres megoldása után egyre igényesebb, bonyolultabb műveletek végzésére kerülhet sor. Növekszik a helyi beszállítás iránti igény is. Vagyis a bérmunkázó a nála végzett műveletek során már nem csupán a bérmunkázató által átadott inputokkal dolgozik, azok egy részét maga szerzi be. Ez szintén javít a bérmunkázó helyzetén, csökkenti az egyoldalú függést.

4. A bérmunkázó cég tevékenysége bizonyos fejlődés után olyannyira beépülhet a hálózatba, hogy a konstrukció stabilitását tőkekapcsolatok kialakításával is erősítik. Vegyes vállalatok jönnek létre, vagy a bérmunkázató tőkerészesedést szerez a bérmunkázó vállalatban (például privatizáció révén). Erre van könnyűipari példa is, de leginkább a gépiparra jellemző, ahol a tudásátadás komplexebb jellege, illetve a gyártási know-how fontossága miatt a technikaátadást és -felhasználást szorosabban ellenőrzik. Másik jellegzetes megoldási változat a külföldiek zöldmezős beruházása, amelyben bérmunkát vagy bérmunka jellegű műveleteket végeznek.

5. A kilencvenes évek közepén a stabil bérmunkakapcsolatok kialakításának időszakában elért bérmunkadíjak megfelelő jövedelmet jelentettek a bérmunkázók számára. A kilencvenes évek második felében a hálózati kapcsolatok bezáruló (*locked in*) jellege miatt a bérmunkázóknak nem sikerült a forintfelértékelődés jövedelemcsökkentő hatását a bérmunkadíjak emelésével ellensúlyozniuk. Áraik és jövedelmeik lemorzsolódóban vannak.

6. A bérmunkázatók erősebb alkupozíciójukban gyakran hivatkoznak arra, hogy magasabb árakat nem fizetnek meg, inkább továbbköltöznek alacsonyabb bérű országokba. Erre csak ritkán került mindeddig sor. A magyar bérmunkázók általában a bérmunkapiac felső szegmensében helyezkednek el. Itt az igényesebb, precíz munkavégzést és megfelelő technológiai felkészültséget, valamint szaktudást igénylő feladatok elvégzésére kerül sor, amelyet Magyarországtól déli és keleti irányban lévő potenciális bérmunkázók egyelőre nem képesek kielégítően megoldani.

7. A bérmunkázás felső kategóriájából a továbblépés iránya a beszállítói kapcsolat. Ennek feltétele olyan saját termék kifejlesztése, amelyet a bérmunkázató mellett más hasonló profilú cégek is megvásárolnak. Fogyasztási cikkek esetében a piacra lépés költségeinek finanszírozása a legfontosabb megoldásra váró probléma.

8. Az empirikus megfigyelések szerint a tartós, jelentős tudástranszferrel járó, kielégítően jövedelmező üzleteket általában német vagy osztrák partnerekkel kötik, közvetítők kizárásával (közvetlen kapcsolat). A francia és olasz bérmunkázatók inkább lazább, eseti jellegű kontraktusokat kötnek, amelyekhez nem társul tudásátadás, tárgyak egyszerűbb műveletek elvégzése. Ebben az esetben gyakoribb a közvetítők megjelenése is, amelyek jutalékukat természetesen a bérmunkadíj rovására realizálják.

9. A megfigyelések szerint a tartósan bérmunkát vállaló cégek többsége ezt a tevékenységet tudatosan választotta. Ha érvényesültek is kényszerhatások (a saját termék kiszorult például a piacról), a bérmunkázásra tudatosan felkészültek, azt a cég stabilizálásának és fejlesztésének eszközeként kezelték. Azok a cégek, amelyek tényleg mint utolsó szalmaszál után kaptak a bérmunkára, nem voltak képesek kiaknázni a lehetőségeket. Sokuk már nem működik. Nagyon sok olyan cég is van (leginkább a gépiparban és a műanyaggyártásban), amely a bérmunkázást továbbra is kiegészítő jelleggel végzi. Céljuk a kapacitások kihasználása, illetve az elérhető tudásátadás.

10. A bérmunkát vállaló cégek definíciószerűen exportorientáltak. A statisztikák tanúsága szerint évről évre a külkereskedelemben jelentős pozitív szaldóval zárnak. Ennek fő tartalma a bérmunkadíj. Emiatt ugyanakkor érzékenyek az árfolyamváltozásokra, valamint a jogi keretek változásaira (külkerszabályozás). Az árfolyammozgások hatását a statisztikai számbavétel során is figyelembe kell venni. A főként márkaelszámolású ügyletek súlya a dolláralapú statisztikákban a márka-dollár árfolyam jelentős hullámozása miatt torzítottan szerepel. A forintfelértékelődés pedig a bérmunkázók jövedelmére van kihatással.

Az empirikus felmérés eredményei

A BKÁE vállalatgazdaságtan tanszék által végzett Versenyben a világgal című kutatási programhoz létrehozott két vállalati minta alkalmas arra, hogy benne a bérmunkázással foglalkozó cégeket elkülönítsük. Mint ismeretes, a felmérésekre 1996-ban és 1999-ben került sor. Mindkét minta 300 fölötti elemszámú, amelyekből előbb 50, majd 65 cég végzett jelentős, a forgalom 20 százalékát meghaladó bérmunkát. Hogy a bérmunkázás mennyire elterjedt, az is mutatja, hogy a 20 százalék alatti bérmunkaforgalmat jelentők száma is 50 körüli volt.

A két felmérés elsősorban nem a bérmunkázás témájára volt kíváncsi. Erre a tevékenységre csupán a forgalmi arányra vonatkozó kérdés utalt. A vastos kérdőíveknek ellenben sok olyan részlete volt, amelyek értékes információkat szolgáltattak a bérmunkát vállaló vállalatok működéséről. Lehetségessé vált a fenti hipotézisek egy részének tesztelése is. A minták elemzésekor mindenekelőtt arra voltunk kíváncsiak, hogy a bérmunkát végző vállalatokat milyen speciális körülmények készítették a bérmunka vállalására, és az mennyire volt tudatosan alakított vállalati stratégia része. Ezután a bérmunkázás mint stratégiai tevékenység eredményességét vizsgáltuk a bérmunkát végző vállalatok egyes teljesítmény- és eredménymutatóinak összehasonlításával.

A mélyebb elemzésben a bérmunka-konstrukciók néhány fontos elemét teszteltük, így a kapcsolatok tartósságát, a függőség mértékét, a tőkekapcsolatok jelenlétét a külföldi megrendelővel, az export versenyképességét befolyásoló tényezőket, a konstrukciók jövedelmezőségét, az árak alakulását, a tudásátadás mértékét és az egyedi kontraktusok jellemzőit. A bérmunkát vállalók és nem vállalók összehasonlítását követte a bérmunkázókon belüli jellegzetes csoportok vizsgálata. Külön vizsgáltuk a kisebb (200 fő foglalkoztatott alatt) és nagyobb bérmunkázók mutatóit, a kiegészítő jelleggel bérmunkát végzőket (forgalom 20-49 százaléka) és az erre specializált cégeket, a külföldi tulajdonosi részvétellel működőket, és

végül a gépipari és könnyűipari cégeket. Valamennyi rész minta még viszonylag jelentős elemszámot ért el (23 és 53 között a két időpontban felmért összesen 115 vállalat közül).

Bérmunkázás mint stratégiai döntés

A vállalati stratégia kialakításának mozzanataira, a stratégiát befolyásoló legfontosabb tényezőkre vonatkozik az első vizsgált kérdéscsoport. A bérmunkát vállaló cégek általános helyzete, az őket ért sokkhatások nem sokban különböztek a többi vállalattól. Exportorientáltságuk következtében esetükben a külpiazi változások okozták főként a környezet bizonytalanságát, más cégek esetében inkább a belföldi értékesítési piac beszűkülése. Az okozott bizonytalanság is hasonló mértékű volt. Az érdekesség inkább abban van, hogy a bizonytalanság az évtized végéig fennmaradt – sőt mértéke még talán növekedett is – mind a belső, mind a külföldi értékesítési piacon. A bérmunkát vállaló cégeken belül jelentős – a további elemzés során is sok helyen megfigyelhető – eltérések mutatkoztak. A külföldi értékesítési piacok változásai elsősorban a könnyűipari cégeket érintették, közülük is leginkább azokat, amelyek már elsősorban a bérmunkázásra rendezkedtek be. Elsősorban nem a kicsi, hanem a nagyobb méretű vállalatok számára jelentkezett a kedvezőtlen hatás. A külföldi tulajdonú cégek nem élték meg drámaian a környezeti változásokat, úgy tűnik, viszonylag biztonságban érezték magukat. Külső és belső tényezők egyaránt fontosak voltak a stratégia alakításában. A cégek némi mozgásteret érzekeltek a külső változásokra adandó válaszok kialakításában. A bérmunkázók erőteljesen támaszkodtak külföldi együttműködési kapcsolataikra (2. táblázat).

A bérmunkázást a cégek egy jelentős része tudatosan választotta – mint alkalmazkodási stratégiája fontos elemét. Ezt világosan mutatja a 3. táblázat, amelyben a legtöbb (és a teljes minta átlagánál lényegesen több) bérmunkázó cég jelentette ki, hogy felismerte és aktívan reagált a külső változásokra. Csaknem felük egyenesen azt állította, hogy proaktív módon cselekedett. Nem csak előre látta a változások rá vonatkozó hatásait, de előre fel is készült azok kezelésére. A tudatosan vállalt, korábban bejáratott kapcsolatokra épülő tartós bérmunkázás a proaktív stratégia fontos eleme volt számukra. Ezek a cégek nem „el-szenvedték” a bérmunkázást, hanem önként, más lehetőségekkel szemben vállalták. Feltételeit igyekeztek számukra kielégítő módon megállapítani, kialakítani (megfelelő alkupozícióval rendelkeztek ehhez). A bérmunkázók között ebben a tekintetben is jelentős eltérések figyelhetők meg. A tudatos stratégiai elemként vállalt bérmunka főként a kisebb méretű, a bérmunkát főtevékenységként végző cégekre volt jellemző.

Ennek következtében már nem olyan meglepő, hogy a bérmunkázók más (eltérő alkalmazkodási stratégiát követő) sikeresen talpon maradó vállalatokhoz hasonló, kielégítő teljesítményeket produkáltak. Az egyes teljesítménymutatókra adott saját magukat minősítő értékelések nagyon hasonlóak voltak mindkét időpontban. 1996 és 1999 között általános javulást lehetett tapasztalni a termékek minőségében és a piacok ellátásában. A vállalatok alaptevékenysége tehát javult, bérmunkázóknál és más vállalatoknál csaknem egyforma mértékben (4. táblázat).

A bérmunkázó vállalatok teljesítménye

A bérmunkázáshoz egy sor negatív értékítélet kapcsolódik a közfelfogásban. Ez az üzleti konstrukció alapvetően a gazdag Észak és a szegény Dél (Nyugat és Kelet) között a bérekben tapasztalható óriási különbségekre épül. Az eltérő gazdasági súly, a részt vevő cégek össze sem hasonlítható piaci pozíciója következtében a bérmunkavállaló csak cse-

2. táblázat

A vállalati stratégia kialakítását befolyásoló főbb tényezők (1–5 közötti osztályzatok átlaga)

A stratégiát kialakító tényező	1996 összes	1996 bérmunka	1999 összes	1999 bérmunka
Működésünkre a külpiazi verseny hat	3,0	4,1	2,9	3,7
Működésünkre a belpiazi verseny hat	3,6	2,8	3,4	2,6
Stratégiánkat külső kényszerek alakították	4,0	4,0		
Stratégiánkat belső felismerések vezették	3,9	3,8		
Külső kapcsolatainkra építettük stratégiánkat	3,6	4,1		

	Kis cégek	Nagy cégek	Fő te- vékeny- ség	Kiegészítő tevékeny- ség	Külföl- diek	Könnyű- ipar	Gép- ipar
Működésünkre							
a külpiazi verseny hat	3,7	4,0	4,0	3,6	4,2	3,9	4,0
Működésünkre							
a belpiazi verseny hat	2,7	2,7	2,6	2,8	2,7	2,0	2,8
Stratégiánkat külső							
kényszerek alakították	3,8	4,0	4,2	3,8	3,5	4,0	4,3
Stratégiánkat belső							
felismerések vezették	4,0	3,6	4,1	3,6	3,8	3,5	3,9
Külső kapcsolatainkra							
építettük stratégiánkat	4,0	4,3	4,5	3,8	4,4	4,3	4,4

3. táblázat

Az alkalmazkodási stratégia típusai (a válaszadók százaléka)

A stratégia típusa	1996 összes	1996 bérmunka	1999 összes	1999 bérmunka
Cégem mindig késve ismerte fel a változásokat	3	0	1	2
Cégem felismerte a változásokat, de nem volt képes megfelelően reagálni	14	14	9	9
Cégem felismerte a változásokat, és azokra reaktív módon válaszolt	41	39	40	32
Cégem előre jelezte a változásokat, és azokra proaktív módon felkészült	42	48	42	49
Cégem előre jelezte a változásokat, azokra felkészült, sőt maga is próbálta a környezetet kedvezően befolyásolni	13	9	11	11

kély mértékben részesedik a konstrukció révén elérhető többletjövedelemből. Nyomott áron, alacsony jövedelemszint mellett termel. Ez a kép alapvetően a hetvenes és a nyolcvanas években a fejlődő országokban végzett empirikus felmérések tapasztalataira épül. Azóta a bérmunkázás a hálózatosodás egyik formájává vált. A konstrukcióban szereplő tevékenységek az egyszerű, összeszerelő tevékenységről áttekintettek az igényesebb, minőségi munkát igénylő területekre is. Ha nem tűnt is el a bérmunkaügyletek aszimmetriája, jelentősen mérséklődött. Ezt vizsgálatunk is kimutatta.

4. táblázat

A vállalati tevékenység egyes szempontjainak értékelése
(1–5 közötti osztályzatok átlaga)

Szempont	1996 összes	1996 bérmunka	1999 összes	1999 bérmunka
Magas termékminőség	3,4	3,4	3,6	3,7
Pontos szállítás	3,5	3,4	3,5	3,7
Rugalmas vevőigény-kielégítés	3,5	3,4	3,7	3,7
Jó vállalati imázs	3,4	3,3	3,2	3,1
Lobbizás államigazgatási szerveknél	2,5	2,3	2,6	2,5
Államnak történő értékesítés	2,4	2,2	2,5	2,3
Etikus magatartás	3,8	3,7	3,7	3,6
Jól felkészült vezetők	3,5	3,2	3,4	3,2
Korszerű döntési, működési módszerek	3,1	2,8	3,1	3,0
Magas K+F-ráfordítások	2,6	2,4	2,7	2,6
Új termékek piacra vitele	3,1	2,7	3,0	2,9
Mínél közvetlenebb kapcsolat a fogyasztókkal	3,4	3,1	3,4	3,2

A vállalatok teljesítménymutatói nagyjából hasonlóak voltak mindkét vizsgált időpontban (5. táblázat). A leginkább szembeötlő és szisztematikusan mondható eltérés a két pénzügyi mutatóban található: mind az árbevétel-arányos nyereség, mind a tőke-jövedelmezőség szempontjából mindkét időpontban a bérmunkázó cégek teljesítménye volt jobb! A csoporton belüli bontás rávilágít ennek a meglepő eredménynek a hátterére is. Az összehasonlítható csoportok között egyértelműen a nagyobb méretű cégek a kisebbekkel szemben, a gépipariak a könnyűipariakkal szemben és különösen a külföldi tulajdonnal működő cégek mutattak jobb eredményeket. Érdekes módon a fő- vagy kiegészítő jellegű tevékenységként bérmunkázók között nem volt lényeges eltérés. Ez arra enged következtetni, hogy a bérmunkavégzés általában kedvező hatással van a vállalati teljesítményekre, de ez leginkább a nagyobb gépipari cégek, külföldi tulajdonú vállalatok esetében jut érvényre. Érdemes megfigyelni, hogy az ellencsoportok (könnyűipar, kisvállalatok) által mutatott értékek sem voltak kisebbek, mint a mintaátlag.

A következő kérdés nem a pillanatnyi állapotra, hanem a teljesítménymutatókban tapasztalható változásokra vonatkozott (6. táblázat). Ebben a tekintetben ismét általában a bérmunkát végző cégek voltak kedvezőbb helyzetben. A legfontosabb teljesítménymutatók [piaci részesedés, jövedelmezőség (!), termelékenység] esetében a főlény egyértelműen látszik. A vállalati modernizációt, szerkezetváltást leíró egyes mutatók tekintetében is többnyire jobb volt a helyzetük (például gyártható termékek száma). Ahol a mintaátlag egyértelműen magasabb volt, az a garanciális költségek, reklamációk területe volt. Az itt tapasztalható gondokat azonban jelentősen befolyásolhatta a tény, hogy bérmunka-konstrukcióról van szó, ahol a már sokat említett aszimmetria miatt feltehetőleg a garanciális igények érvényesítése könnyebb. Általában is, a feltételezhető kooperációs kapcsolatokban a pontosság és a minőség szerepe felértékelődik. Ennek az állításnak a megalapozottságát mutatja az is, hogy a garanciális problémák különösen nagyok voltak a külföldi tulajdonú cégek esetében.

A belső csoportok teljesítménymutatói nagyon hasonló értékeket mutattak. A pozitív tendenciák hol az egyik, hol a másik csoport esetében tűntek erőteljesebbnek. Meglepő a könnyűipari cégek által jelentett kiugróan magas javulás a jövedelmezőségben. Ez teljesen ellentmond az általános tapasztalatoknak. Igaz, a jövedelmezőség a kilencvenes években a

5. táblázat
Vállalati teljesítménymutatók (értékelés 1–5 közötti skálán)

Mutató	1996 összes bérmunka	1996 bérmunka	1999 összes bérmunka	1999 bérmunka	Kis cégek	Nagy cégek	Fő tevékeny- ség	Kiegészítő tevékeny- ség	Külföl- diek	Könnyűipar	Gépipar
Árbevétel-arányos nyereség	3,1	3,4	3,0	3,2	3,0	3,6	3,3	3,3	3,6	3,2	3,3
Tőkejövödelmezőség	3,1	3,4	3,0	3,2	3,1	3,5	3,3	3,2	3,4	3,2	3,3
Piaci részesedés	3,3	3,3	3,2	3,3	3,1	3,6	3,3	3,4	3,8	3,1	3,4
Technológiai színvonal	3,4	3,5	3,3	3,4	3,3	3,6	3,5	3,4	4,1	3,4	3,4
Menedzsment	3,6	3,6	3,5	3,3	3,2	3,6	3,5	3,3	3,8	3,3	3,5
Termékminőség	3,7	3,7	3,7	3,9	3,7	4,0	3,8	3,9	3,9	3,7	4,0

6. táblázat

Hogyan változtak a vállalat egyes teljesítménymutatói a felmérés évében?
(előző év szintje = 100)

Mutató	1996 összes bérmunka	1996 bérmunka	1999 összes bérmunka	1999 bérmunka	Kis cégek	Nagy cégek	Fő tevékeny- ség	Kiegészítő tevékeny- ség	Külföl- diek	Könnyűipar	Gépipar
Piaci részesedés	104	110	107	111	110	112	112	110	114	110	116
Jövödelmezőség	111	110	110	114	116	108	112	111	112	120	111
Termelékenység	107	110	109	110	112	109	111	109	111	109	113
Átlagos gyártási egységköltség	103	101	101	103	103	101	102	102	99	106	103
Termékfejlesztés időigénye	105	104	100	95	97	101	96	103	90	95	98
Gyártható termékek száma	109	110	108	116	117	110	107	120	102	110	120
Garanciális költségek	100	99	94	91	90	100	96	94	90	92	95
Vevői reklamációk kezelésének ideje	99	100	96	95	97	98	96	99	90	99	96
Vevői reklamációk száma	98	95	95	96	93	98	100	92	91	99	95

7. táblázat

A vállalatok pénzügyi helyzete és a hitelhez jutás lehetősége
(1–5 közötti osztályzat, illetve válaszadók százaléka)

Mutató	1996		1999	
	összes	bérmunka	összes	bérmunka
Vesz-e igénybe cége bankhitelt?	3,1	2,8	2,9	2,6
Milyen könnyen jut rövid hitelekhez?	3,7	3,4	3,8	3,7
Milyen könnyen jut éven túli hitelekhez?	3,1	3,0	3,3	3,1
Az elmúlt három évben kért-e hitelátütemezést?	25	30	7	13
Előfordult-e az elmúlt három évben, hogyan késedelmesen fizetett?	16	25	6	13

	Kis cégek	Nagy cégek	Fő te- vékeny- ség	Kiegészítő tevékeny- ség	Külföl- diek	Könnyű- ipar	Gép- ipar
Vesz-e igénybe cége bankhitelt?	2,4	3,1	2,5	2,9	3,4	2,0	3,4
Milyen könnyen jut rövid hitelekhez?	3,3	3,8	3,5	2,6	3,9	3,5	3,8
Milyen könnyen jut éven túli hitelekhez?	2,8	3,3	3,0	3,2	3,4	2,7	3,3
Az elmúlt három évben kért-e hitelátütemezést?	17	14	13	9	13	8	16
Előfordult-e az elmúlt három évben, hogy késedelmesen fizetett?	13	23	11	9	9	12	9

statisztikai adatok szerint nagy hullámzást mutatott, és ezért nem kizárt, hogy a felvételek időpontjában éppen jó éveket zártak a könnyűipari bérmunkázók (6. táblázat).

A vállalati pozíció megítélésére alkalmas harmadik kérdéscsoport a cégek likviditási helyzetére és a hitelhez jutás körülményeire vonatkozott. Ebben a tekintetben a bérmunkát végző cégek helyzete egyértelműen kedvezőtlenebb, mint a többi magyar cégé. Kevesebb hitelt vesznek fel, és lényegesen nehezebben jutnak hitelekhez. Ez leginkább a kisméretű könnyűipari cégekre volt jellemző, akik nagyon ritkán vettek fel hitelt, bár bevallásuk szerint éppen vehettek volna fel többet is, mert hitelhez jutási lehetőségük nem volt olyan sokkal rosszabb. Érdekes módon itt sem látszott nagyobb eltérés a bérmunkát kiegészítésként, illetve főtevékenységként vállalkozók között. A fizetőképesség tekintetében a bérmunkát végző cégek ismételtén a mintaátlagnál egy árnyalattal gyengébbeknek bizonyultak. Ebben a kérdésben a belső csoportok nem mutattak nagyobb eltérést (7. táblázat).

További hatások: műszaki fejlődés, exporttevékenység

A bérmunkázással szemben felhozott gyakori vád, hogy a vállalati tevékenységi kör beszűkülését idézi elő. Különösen is a vállalatok műszaki fejlődését és kutatás-fejlesztési tevékenységét féltik a bérmunkázástól. A kérdőívek tanúsága szerint a bérmunkát végző vállalatok K+F-tevékenysége valóban szűkebb körű, mint más cégeké. Nyilvánvaló, hogy a saját termékek fejlesztéséhez szükséges mérnöki munka háttérbe szorul, ha

termékek átvétele kerül előtérbe. Ugyanakkor emelkedik a súlya az átvett termékek gyártására való felkészülésnek, az átállás mérnöki feladatainak.

Ennek ellenére nagyobb eltérést csak az alap- és alkalmazott kutatás területén lehetett tapasztalni a bér munkázók rovására. A gyártmányfejlesztésben és technológiai fejlesztésben hasonló adatokat kaptunk. A licenc- és know-how-vásárlás alacsony szintje min-

8. táblázat

K+F-tevékenység (az adott tevékenységgel foglalkozó válaszadók százaléka)

Tevékenységi kör	1996	1996	1999	1999
	összes	bérmunka	összes	bérmunka
Alap kutatás	2	0	9	6
Alkalmazott kutatás	16	7	18	9
Gyártmányfejlesztés	40	41	52	53
Technológiafejlesztés	55	57	77	77
Próbaüzem, felszerszámozás	23	30	36	41
Licenc-, szabadalomvásárlás	13	7	14	3
Know-how-vásárlás, -alkalmazás	7	5	12	3
Fejlesztéshez kapcsolódó oktatás, képzés	36	36	51	38

9. táblázat

Új termék bevezetése és annak okai (értékelés 1–5 skálán)

Megnevezés	1996	1996	1999	1999
	összes	bérmunka	összes	bérmunka
Új termék bevezetése (a válaszadók százaléka)	73	86	63	38
<i>Az új termék bevezetésének okai</i>				
Kifutó termék pótlása	2,5	2,9	2,7	2,8
A termékszerkezet bővítése fő profilon belül	3,5	3,7	3,8	3,8
A termékszerkezet bővítése új profillal	2,6	2,7	2,9	3,1
A termékminőség javítása	4,1	4,1	4,0	4,0
ISO-szabvány bevezetése	3,0	2,8	3,0	2,9
Piaci részesedés megtartása	4,2	4,0	4,1	3,8
Piaci részesedés növelése	4,0	3,7	4,0	3,4

10. táblázat

Új gyártási technológia bevezetése és ennek okai (értékelés 1–5 skálán)

Megnevezés	1996	1996	1999	1999
	összes	bérmunka	összes	bérmunka
Új gyártási technológia bevezetése (a válaszadók százaléka)	56	77	59	48
<i>A technológiai fejlesztés célja</i>				
A termelés rugalmasságának növelése	3,6	4,0	3,6	3,8
A termelési költségek csökkentése	4,0	3,9	3,9	4,0
ISO-szabványok bevezetése	2,8	2,6	2,9	3,0
Munkafeltételek javítása	3,2	3,0	3,3	3,4
Környezeti károk csökkentése	3,1	2,4	3,2	2,9
A termékminőség javítása	4,3	4,4	4,4	4,5

11. táblázat
A cégek export-versenyképességének fő tényezői
(1–5 skálán adott átlagos osztiályzat)

Mutató	1996 összes	1996 bérmunka	1999 összes	1999 bérmunka	Kis cégek	Nagy cégek	Fő tevékeny- ség	Kiegészítő tevékeny- ség	Külföl- diek	Könnyűipar	Gépipar
Alacsonyabb árszint	3,4	3,6	3,6	3,6	3,4	3,7	3,5	3,7	3,9	3,7	3,7
Jobb szolgáltatás	3,1	3,0	3,4	3,5	3,3	3,2	3,5	3,0	3,1	3,9	2,9
Gyors és rugalmas szállítás	3,8	3,7	3,9	3,9	3,9	3,8	3,9	3,8	3,5	4,0	3,7
Minőség	4,3	4,2	4,3	4,4	4,2	4,4	4,3	4,2	4,1	4,5	4,1
Kapcsolatok megléte	4,1	4,3	4,2	4,2	3,9	4,5	4,1	4,3	4,2	4,2	4,4
Igények pontosabb ismerete	3,7	3,6	3,6	3,6	3,7	3,5	3,7	3,8	3,7	3,5	

12. táblázat
A versenyképesség szintje a fő versenytársához viszonyítva
(1–5 skálán mért átlagos osztiályzat)

Mutató	1996 összes	1996 bérmunka	1999 összes	1999 bérmunka	Kis cégek	Nagy cégek	Fő tevékeny- ség	Kiegészítő tevékeny- ség	Külföl- diek	Könnyűipar	Gépipar
Árszint	2,7	2,8	2,8	3,0	3,1	2,8	2,9	2,9	2,6	3,1	2,8
Minőség	3,4	3,5	3,6	3,8	3,7	3,6	3,6	3,8	3,4	3,7	3,7
Termékhez kapcsolódó szolgáltatások	3,0	3,0	3,0	3,0	2,9	3,2	2,9	3,1	3,1	2,9	3,0
Nyeréségszint	2,5	2,6	2,6	2,7	2,7	2,6	2,6	2,7	2,7	2,8	2,5

den bizonnyal arra vezethető vissza, hogy a bér munkát végző a gyártási jogot nem szerzi meg, a gyártást önállóan, saját terméként nem végezheti. Ezért az ehhez szükséges gyártási jogok megvétele is indokolatlan (8. táblázat).

A gyártmány- és technológiafejlesztés gyakoriságára és azok céljaira is vonatkozott értékelhető kérdés. Az első fontos észrevétel mindenképpen az, hogy az 1996-os felvétel időpontjában a mintaátlagot meghaladó arányban nyilatkoztak a bér munkát vállaló cégek új termék vagy új gyártási technológia bevezetéséről. Mindkét esetben leginkább a nagyobb gépipari cégek voltak aktívak, akik kiegészítő tevékenységként végeztek bér munkát. Feltehető, hogy a műszaki modernizációs hatás ebben a vállalati körben a legerősebb. A termék- és technológiai fejlesztések célja a bér munkázók számára is ugyanaz volt, mint a többi vállalat számára: a termékminőség javítása, a piaci részesedés megtartása, növelése, a termelési költségek csökkentése és a termelés rugalmasságának növelése. Mind jelentős, a vállalati alkalmazkodást nagyban elősegítő terület (9. és 10. táblázat).

Az exportérzékeny bér munkázó cégek külpiaci versenyképessége a mintaátlaghoz hasonlóan főként a termékminőségre és a tradicionális kapcsolatok által biztosított előnyökre épül. Ezt követte a szállítási rugalmasság és a piaci ismertek. Az alacsonyabb árszintnek nem volt kiemelkedő szerepe. Jelentősebb eltérések mutatkoztak a bér munkázók körén belül. Kiderült, hogy a régi bejáratott kapcsolatok elsősorban a nagyobb vállalatok számára jelentettek előnyt, itt szerepük a minőséggel együtt meghatározó volt. Érdekes, hogy az alacsonyabb árat a külföldi tulajdonú cégek értékelték jelentős versenyképességi tényezőnek, bár a minőség és a kapcsolatok náluk is első helyen szerepeltek (11. táblázat).

Ezek után a cégek értékelték exporttevékenységük négy mutatóját, hasonlítva azt a legfontosabb versenytársak által elérni vélt értékekhez. Ebben az összehasonlításban megint nem volt drámai eltérés a bér munkát végzők és nem végzők között. Vagyis a bér munka keretében végzett export árszintje, minősége, a kapcsolódó szolgáltatások minősége és a realizált nyereségszint lényegében azonos volt. Sőt, ha lehet itt egyáltalán eltérésről beszélni, akkor az a bér munkát végzők javára nyilvánult meg: négyből három mutató esetében mindkét időpontban a bér munkát végzőké volt valamivel magasabb! A belső csoportoknál érdekesség volt, hogy a korábban többször kedvezőtlenebb helyzetűnek bemutatott könnyűipari csoport mind az árszint, mind a nyereségszint tekintetében megelőzte a gépipari cégeket (12. táblázat).

Az árszint mint versenyképességi tényező tehát, mint láttuk, nem jelentős. A minőségi bér munkát végző cégek számára a termékminőség, megbízhatóság, a szolgáltatások színvonala a döntő. Az árakkal mindezek ellenére nem sok manőverezési lehetőség maradt: a beszerzési árak rendre gyorsabban emelkedtek, mint az értékesítésben realizált árak. Mivel ez a minta egészére lényegében azonos mértékben igaznak bizonyult, ez az információ annyit jelent, hogy a magyar vállalatok exporttevékenységének feltételei romlottak. Itt sem tapasztaltuk, hogy a bér munkázók helyzete lényegesen más lenne, hogy egyoldalú függőségük okán az árólló őket jobban terhelné (13. táblázat).

Tartós együttműködési kapcsolat avagy függőség a megrendelőtől?

Az elemzés befejező részében a legfontosabb kérdésre próbálunk választ kapni. Mennyiben jelent tartós és kiegyensúlyozott üzleti együttműködést a bér munkázás, amely a kölcsönös előnyök biztosításával egy jól működő nemzetközi gyártási hálózat elemeként működik?

A következő két kérdés a partnerek relatív fontosságára, a kapcsolat szorosságára vonatkozott. A legfontosabb szállítók pótlása a bér munkát végző vállalatok számára nagyobb nehézséget okoz, mint a legfontosabb vevők pótlása. Ugyanez a helyzet a többi vállalat esetében is, bár a bér munkázók függése minden esetben erősebb. Ezt alátámaszt-

13. táblázat
Értékesítési és beszerzési árak változása (százalék)

Mutató	1996		1999				
	összes	bérmunka	összes	bérmunka			
A legfontosabb gyártott termék piaci árának változása (a felmérés évében)	31	29	20	12			
A legfontosabb vásárolt termék piaci árának változása (a felmérés évében)	39	36	22	16			
	Kis cégek	Nagy cégek	Fő tevékenység	Kiegészítő tevékenység	Külföldiek	Könnyűipar	Gépipar
A legfontosabb gyártott termék piaci árának változása (a felmérés évében)	19	20	19	20	26	9	14
A legfontosabb vásárolt termék piaci árának változása (a felmérés évében)	25	26	25	26	27	14	18

14. táblázat
A hosszú távú együttműködés főbb jellemzői

Megnevezés	A hosszú távú szerződéses értékesítés becsült aránya*	Legfontosabb öt	
		szállítója	vevője
		közül hányat tudna rövid időn belül pótolni?	
1996 összes	2,4	1,9	2,7
1996 bérmunka	3,1	1,4	3,1
1999 összes	2,5	1,8	2,7
1999 bérmunka	2,7	1,6	2,1
Kis cégek	2,8	1,6	2,2
Nagy cégek	3,1	1,4	2,9
Főtevékenység	3,0	1,4	2,4
Kiegészítő	2,8	1,7	2,7
Külföldiek	3,0	1,1	2,5
Könnyűipar	2,7	1,6	1,9
Gépipar	2,7	1,7	2,8

*1-5 skálán mért átlagos osztályzat: 0-20 = 1... 80-100 = 5.

ja a belső bontás is. A kiegészítő tevékenységet végzők függése kisebb, csakúgy, mint a gépipari cégeké a főtevékenységükkel, illetve a könnyűipari cégekkel szemben. A szállítók pótlása mindazonáltal a külföldiek számára volt a legnehezebb, ami egyértelműen mutatja ezeknek a cégeknek a magas szintű integrációját a nemzetközi gyártási rendszerbe (14. táblázat). A szorosabb kapcsolódást mutatja az is, hogy a bérmunkázók értékesítései magasabb hányadát bonyolítják hosszú távú szerződésekkel, ami természetes. Az már érdekesebb, hogy 1999-ben ez az arány csökkent, és alig haladta meg a

teljes minta átlagát. Ez az egyoldalú függés csökkenésére utaló jelként is értékelhető, amennyiben a megkérdezett cégek sikeresen bővítették tevékenységüket és ügyfélkörüket. De a két időpont különböző mintaösszetétele is okozhatott ilyen eltérést.

Összegzés

A tanulmány a kilencvenes évek során megnövekedett súlyú bérmunka-tevékenységnek – a benne részt vevő vállalatok szempontjából történő – empirikus jellegű értékelésére vállalkozott. A vizsgálatot több mint 600 elemű mintán végeztük el, amelyben 100-nál több cég jelentős mértékű bérmunka-tevékenységet végzett. A legfontosabb kérdés az volt, hogy vajon a bérmunkázás a vállalatok által inkább elszenvedett, összességében kedvezőtlenül értékelendő tevékenység-e. A statisztikai adatok és korábban végzett empirikus felmérések (eset-tanulmányok) ennek az ellenkezőjére engedtek utalni. Ezek szerint a bérmunkázás a vállalatok jelentős részében sikeres, eredményes tevékenység, a cégek által tudatosan választott felzárkózási stratégia része, a nemzetközi munkamegosztás hálózataiba való bekapcsolódás eleme. Elemzésünk többnyire ez utóbbi álláspont érvényességét támasztotta alá.

Egyértelműen megmutatkozott a minta vállalatainak többségében, hogy a bérmunka-végzést a tőle várt kedvező hatások érvényesítésére tudatosan vállalták. A legfontosabb pozitív hatás a működés hatékonyságában és jövedelmezőségében mutatkozott meg. A minta bérmunkát végző vállalatait az átlagnál jobb pénzügyi mutatók jellemzik, és egyéb teljesítménymutatóik is többnyire az átlag felett alakultak. A bérmunkára épülő modernizációs stratégia a vállalatok nagyobb része esetében a korábban kialakított nyugati együttműködési kapcsolatok felerősítésére alapozódott.

A bérmunkázással kapcsolatban a vállalatok egyes funkcionális tevékenységeinek szerepe, jellege megváltozott. A K+F-tevékenységben a korábbi jelentős saját termékfejlesztés értelemszerűen csökkent, helyét a termékadaptáció, illetve a korszerűbb gyártási feltételek kialakítása vette át. Ezen a csatornán keresztül a bérmunkát vállaló cégek jelentős technológia- és tudástranszferhez jutottak. Azokban az ágazatokban, azon cégek esetében, ahol a transzfer a legjelentősebb volt, gyakran tőkekapcsolat kialakítására is sor került. Ez jellemzően a privatizáció során az érintett vállalat megvásárlását jelentette.

A piaci versenyképesség tekintetében a bérmunkázó vállalatokat nem az árverseny jellemezte. Fő erősségüknek a termékminőséget és a pontos szállításokat tartották. Ennek fényében az sem meglepő, hogy az export jövedelmezősége lényegében azonos szintet ért el náluk, mint a minta egészére vonatkozóan. Az elérhető árak is hasonlóan magasak voltak, mint a minta többi vállalatánál.

A bérmunkázással kapcsolatos negatív hatások közül is feltárt néhányat a felmérés. A saját termékek kiszorulása miatt a korábbi K+F-tevékenység zsugorodása és jellegének megváltozása figyelhető meg, ez a folyamat azonban nem jelentette a tudás- és technológiatranszfer leállását, ellenkezőleg. Egy további negatívum a vállalatok likviditási helyzetének gyengesége. Bár minden bizonnyal ezek a vállalatok a bérmunkázást megelőzően is rossz pénzügyi helyzetben voltak, a felmérés nem tudott kimutatni ezen a téren lényeges javulást. A bérmunkázó cégek hitelekhez is nehezebben jutnak.

A felmérésben részt vevő vállalatok függősége a megrendelőktől alapvetően kétféle volt. A cégek egy részének függő helyzete annak következtében, hogy nemzetközi hálózatokba épültek be, jelentősen nagyobb volt. Ugyanakkor egy másik csoportnál a függés alacsony szintjét találjuk. Ezek a cégek minden bizonnyal azok, amelyek továbbra is eseti vagy rövidebb időszakra szóló szerződéseket tudnak csak kötni. A szorosabb függés vélhetőleg jelentősebb, mélyebb együttműködést, esetenként tőkekapcsolatot takar, annak pozitív hatásaival és kockázataival egyaránt számolni kell.

A mintát megbontottuk további kisebb csoportokra a tevékenységi kör, a méret, a tulajdonos (külföldi–magyar), illetve a bérmunkázás forgalomban kimutatott mértéke szerint. Az a hipotézis, miszerint a kisméretű, főtevékenységben bérmunkázó, magyar tulajdonú, könnyűipari cégek lennének különlegesen rossz helyzetben, őket érné a legtöbb negatív hatás, nem igazolódott ebben a mintában. A negatívnak vagy pozitívnak tartott hatások csaknem egyként érintették az egyes csoportokat. Ahol lényeges eltérések mutatkoztak, ott általában sikerült kimutatni az eltérések konkrét okait is. Így az itt összefoglalt fő eredményeket a mintában részt vevő bérmunkázó vállalatok összességére tartjuk érvényesnek.

A kutatás eredményeinek értelmezésekor abból kell kiindulnunk, hogy a vizsgálatra 1996-ban és ezt követően került sor. Ez azt jelenti, hogy a mintába a bérmunkázással sikertelenül próbálkozó cégek nem kerülhettek be. Ezek, mint láttuk, 1992 és 1995 között tömegesen léptek ki a piacokról. Azon cégek számára viszont, amelyek a felmérések idejére még talpon tudtak maradni, egyértelműen bebizonyosodott, hogy a bérmunkázásnak ebben a „sikerben” jelentős szerepe volt. Természetesen a bérmunkavégzés sem csodaszer, ami a vállalati alkalmazkodás minden feladatát automatikusan megoldja. A sikeresen alkalmazkodó vállalatok jelentős része, a felmérés két mintájában is a többség, más utakon járt, és nem vállalt bérmunkát. A bérmunka azonban nem segített az alkalmazkodási kényszerhelyzetben lévő vállalatokon, ha azok nem törekedtek működésük teljes megújítására, piaci alapokra helyezésére. A legrosszabb piaci és pénzügyi helyzetben lévő vállalatokat sem menthette meg a bérmunka.

Szükséges tehát, hogy a bérmunkát a megfelelő helyre tegyük. Az elmúlt években nemzetközi és hazai viszonyok között is tapasztalható változások jelentősen megnövelték annak az esélyét, hogy ezzel a konstrukcióval élve egyes cégek tartósan kapcsolódjanak versenyképes vállalkozási hálózatokhoz. Hogy élvezni tudják azokat a pozitív externáliákat, amelyek reménye a pillanatnyi megélhetés szükségletein messze túlmutató alkalmazkodási és modernizációs stratégia elemévé teszi a bérmunkát. A bérmunkáztatás korai szakaszában tapasztalt negatív externáliák továbbélése sem zárható ki persze. Felmérésünk célja éppen az volt, hogy meglássuk, vajon a régi vagy az újabb, kedvezőbbnek gondolt konstrukciók vannak jelen számosabban a magyar gyakorlatban. A kutatás eredménye azt mutatta, hogy 1996-ra a kedvező hatások kerültek túlsúlyba a bérmunkázással kapcsolatban.

Hivatkozások

- ANTALÓCZY KATALIN [1996]: Tartós egynegyed. Figyelő, március 21. 44–46. o.
- ANTALÓCZY KATALIN–SASS MAGDOLNA [1998]: A bérmunka szerepe a világgazdaságban és Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 46. évf., 7–8. sz. 747–770. o.
- GM [2000]: Széchenyi-terv. Gazdasági Minisztérium (www.gm.hu/economy/szechenyi.htm).
- OLÁH A. [1998]: Van-e kapcsolat a bérmunka és a gépipar mint húzóágazat között? Ipari Szemle, 2. sz. 22–23. o.
- PEREDI ÁGNES [2000]: Az ügyes cég nyer a globalizáción. Népszabadság, április 11. 14. o.
- REGÓS ZSUZSA [1998]: Bedolgozzák magukat. Figyelő, június 25. 17–18. o.
- REGÓS ZSUZSA [1999]: Jólöltözöttek. Figyelő, március 4. 22–23. o.
- SZABÓ KATALIN [1998a]: Kihelyezési hullám. A piac térhódítása a vállalati hierarchiák rovására. Közgazdasági Szemle, 45. évf. 2. sz. 137–153. o.
- SZABÓ KATALIN [1998b]: Üzleti hálózat – a társaságok 21. századi architektúrája. Társadalmi Szemle, 5. sz. 21–34. o.
- SZANYI MIKLÓS [1997]: Versenyképességi verseny. Figyelő, november 17.