

Az üzleti szolgáltatások helyzete Magyarországon
(a nemzetközi tendenciák és empirikus felmérések tükrében)

Szerkesztette és a munkacsoportot vezette:

Palócz Éva

Ez a Műhelytanulmány a KOPINT-DATORG Rt-nél 2004 tavaszán a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium megrendelésére készült „*A magyarországi üzleti szolgáltatások (ezen belül különösen az ipari szolgáltatások) jelenlegi helyzetének felmérése, javaslattétel a működési stratégiára, fejlesztési irányokra, különös tekintettel a kis- és mikrovállalkozásokra*” című elemzés megállapításait tartalmazza. Lezárva 2004 májusában.

Sorozatszerkesztő:

Pásztori Veronika

ISSN 0866-3653
ISBN 963 7275 97 5

KOPINT-DATORG
Konjunktúra-, Piackutató és
Számítástechnikai Rt.

Az üzleti szolgáltatások helyzete Magyarországon

(a nemzetközi tendenciák és empirikus felmérések tükrében)

Szerkesztette és a munkacsoportot vezette:

Palócz Éva

Budapest, 2004. augusztus

**Témavezető:
Palócz Éva**

A tanulmányt készítő munkacsoport:

Palócz Éva
Hamar Judit
Jutkusz Lilla
Hárs Ágnes
Bogó Rozália

Tartalomjegyzék

| | | |
|------------|---|-----------|
| I. | Nemzetközi és magyarországi tendenciák az üzleti szolgáltatásokban | 5 |
| 1. | Bevezetés | 5 |
| 2. | Szolgáltatások az európai gazdaságstratégiában | 6 |
| 3. | A termelői-üzleti szolgáltatások definíciója | 8 |
| 4. | A szolgáltatások kiszerezésének fontossága és hatása | 10 |
| 5. | A termelői szolgáltatások jelentősége az EU gazdaságaiban | 11 |
| 6. | A termelői szolgáltatások jelentősége a nemzetközi kereskedelemben | 12 |
| 7. | A termelői szolgáltatások jelentősége a nemzetközi tőkeáramlásban | 14 |
| 8. | A szolgáltató szektorok szerepe néhány újonnan csatlakozó országban Az üzleti szolgáltatások külkereskedelme | 15 17 |
| 9. | Az üzleti szolgáltatások helyzete és a működőtőke beáramlás kapcsolata Magyarországon | 18 |
| 10. | Az üzleti szolgáltatók helyzete Magyarországon az empirikus felmérések tükrében | 20 |
| 10.1. | Kérdőíves felmérés a feldolgozóipari vállalatoknál | 20 |
| 10.2. | A magyarországi szolgáltató cégek helyzete az interjúk tükrében | 23 |
| 10.2.1. | <i>Sokszereplős versenypiac</i> | 23 |
| 10.2.2. | <i>A piacvezetők minden szektorban a multinacionális vállalatok</i> | 24 |
| 10.2.3. | <i>A tevékenységek diverzifikálása</i> | 24 |
| 10.2.4. | <i>Az imázs szerepe</i> | 25 |
| 10.2.5. | <i>A humán erőforrások jelentősége</i> | 25 |
| 10.2.6. | <i>Tisztázatlan piaci struktúra</i> | 25 |
| 10.2.7. | <i>Piaci deformáció</i> | 26 |
| 10.2.8. | <i>Magas a területi koncentráció</i> | 26 |
| 10.2.9. | <i>Határon túli terjeszkedési törekvések</i> | 26 |
| II. | Egy lehetséges szolgáltatás-stratégia főbb elemei | 28 |
| 1. | A mikro- és kisvállalatok támogatása | 29 |
| 2. | A külföldi beruházások ösztönzése | 30 |
| 3. | Foglalkoztatás, innováció, a K+F támogatása | 31 |
| 4. | Infokommunikáció | 32 |
| | Irodalom | 33 |

I. Nemzetközi és magyarországi tendenciák az üzleti szolgáltatásokban

1. Bevezetés

Hosszú utat tett meg a közgazdasági gondolkodás a szolgáltatásokról szóló elméletek terén. Az út nem is időben, hanem érdemben volt hosszú. Hiszen még a szolgáltatásokat pár évtizeddel ezelőtt is, mint a gazdasági növekedés ütemét lassító tényezőt tartották számon, azaz alacsony és lassan növelhető termelékenységű szektornak tartották, amelyben a gépesítés, a standardizálás, és mindaz, ami a feldolgozóiparban a termelékenység növekedéséhez vezet, csak korlátozottan valósítható meg. A szolgáltatás-elméletek az ágazat részarányának folyamatos növekedését a gazdasági fejlődés *következményének, eredményének tartották*, s nem mint a növekedés egyik kiváltó okát, illetve fontos elemét határozták meg.

Ez a *háztartási* és az (állami) *közszolgáltatások* esetében nagyjából így is van. A jövedelmek emelkedésével párhuzamosan a **háztartásoknak** egyre több jövedelmük marad a mindennapi megélhetéshez szükséges termékek megvásárlásán felül, s ezt különböző szolgáltatásokra költik¹. Az **állami** közszolgáltatások körének bővülése szintén a gazdasági fejlődés terméke, mivel az a jóléti állam szolgáltatásainak a kiszélesedéséhez kapcsolódik, s ennyiben valóban fejlett gazdaságot feltételez. Ami viszont a **vállalatok** által igénybevett szolgáltatásokat illeti, a hagyományos fejlődéseméletek egyedül az *infrastrukturális* (szállítási, hírközlési, energetikai), valamint a pénzügyi szolgáltatások fontos gazdasági szerepét ismerték fel, elsősorban a tranzakciós költségek csökkentése által. De az *üzleti szolgáltatások* már koránt-

sem tartoztak ebbe a csoportba: e téren az elméletek legfeljebb azt ismerték el, hogy az üzleti szolgáltatások kiszervezése javítja a feldolgozóipari vállalatok hatékonyságát.

Az első rést ezen az elméleti megközelítésen az *informatika* megjelenése ütötte, amennyiben nyilvánvalóvá vált, hogy az informatika alkalmazása jelentősen képes növelni az üzleti szolgáltatások termelékenységét, s egyúttal mérsékli a szolgáltatások helyhez-kötöttségét is.

További megfontolásra készítette az elemzőket az, hogy a leginkább *szolgáltató gazdaságnak* nevezhető Egyesült Államok gazdasági növekedése egyáltalán nem maradt el a szolgáltató ágazat térnyerésében jóval hátrébb álló európai országokétól, sőt hosszabb időtávon inkább meghaladta azt.

Az iparág kiterjedésének a folyamatos növekedése egyre inkább erősítette a felismerést, hogy a termelői-üzleti-professzionális szolgáltatások a fejlett piacgazdaságok versenyképességének alapvető elemét jelentik. A termelést segítő szolgáltatások széles és sűrű hálózata, magas színvonala nem csak a vállalati termelékenység és a hatékonyság növelésének az egyik központi feltétele, hanem az egész gazdaság olajozott működésének a záloga is.

¹ Igaz, ezzel ellentétes folyamat is megfigyelhető, amennyiben az egyre szofisztikáltabb háztartási berendezések bizonyos mértékig helyettesítik, "kiváltják" a szolgáltatások igénybe vételét, illetve a rövidebb munkaidő miatt megnövekedett szabadidő lehetővé teszi az otthoni saját barkácsolást („do it yourself”), sőt kedvet is csinál ahhoz (Gershuny 2001).

2. Szolgáltatások az európai gazdaságstratégiában

Az európai fejlett gazdaságok e téren mindig is jóval konzervatívabb felfogást képviseltek, mint az Egyesült Államok. Ezt tükrözi az is, hogy a szolgáltatások részaránya a nyugat-európai országok többségében alacsonyabb, mint az amerikai gazdaságban

Az Európai Unióban csak a kilencvenes évek második felében fogalmazódott meg a felismerés, hogy a termelői-üzleti szolgáltatások kínálatának elégtelensége akadályozza a gazdasági növekedést, a termelékenység és a versenyképesség javulását. Az áttörést a Lisszaboni határozat hozta, amely nemcsak szakított a korábbi, a *szolgáltató gazdaságokat* kicsit lenéző hozzáállással, hanem az üzleti-professzionális szolgáltatások fejlesztését egyenesen a stratégia középpontjába állította. A lisszaboni célkitűzések, a tudásalapú társadalom megteremtése, a verseny- és innovációképesség növelése, a munkahelyteremtés, valamint a kisvállalatok támogatása, mind-mind szorosan kapcsolódnak az üzleti szolgáltatások fejlesztéséhez. Az ambiciózus lisszaboni célkitűzések teljesüléséhez többek között az üzleti szolgáltatások fejlesztését is segítségül hívták.

Ez az fejlemény végső soron korszakváltást hozott az európai gazdaságpolitikai szemléletben, amelyet korábban az ipari lobbival által befolyásolt közgondolkodás uralt, s ezért nem ismerte fel a szolgáltatások jelentőségét a gazdasági növekedés szempontjából.

A lisszaboni stratégia kidolgozását bizonyos mértékig az a felismerés indokolta, hogy az 1993-ban megteremtett Egységes Belső Piac nem működik a várakozásoknak megfelelően, nagyon sok adminisztratív és gyakorlati akadály maradt fenn, különösen a szolgáltató ágazatban. Az Egységes Belső Piac megteremtésétől ugyanis azt várták, hogy erősödik a verseny a szolgáltatások terén is, s megindul az árak (lefelé tartó) kiegyenlítődési folyamata. Már az évtized végére nyilvánvalóvá vált azonban, hogy a határok és akadályok lebontása önmagában nem elegendő a

pozitív folyamatok beindulásához. Több tanulmány és empirikus elemzés is kimutatta, hogy meglehetősen alacsony a szolgáltató vállalatok penetrációja más EU-tagországokban.

A problémák egy része olyan, az eltérő kulturális hagyományokban, szokásokban, a helys nem utolsósorban a nyelvismeret hiányában megtestesülő akadály, amelyet nem lehet szabályozási lépésekkel megoldani, s oldódásukra csak nagyon lassan lehet számítani. Más részük azonban jogi-szabályozási természetű. Mivel a jelentős szabályozási különbségek már megszűntek, általában nem nagy horderejű dolgokról, hanem inkább szabályozási apróságokról van szó. Ezek viszont nagyon meg tudják nehezíteni a vállalatok mozgását, más piacokon való letelepedését és ottani boldogulását (Commission DG Market, 2000a).

A lisszaboni stratégiának a szolgáltatások fejlődésére vonatkozó rész-stratégiáját az Európai Bizottság által 2003-ban készített, „Az üzleti szolgáltatások versenyképessége és hozzájárulása az európai vállalatok teljesítményéhez” címet viselő dokumentum tartalmazza. Ez nemcsak részletes állapotleírást közöl az üzleti szolgáltatásokról az EU-tagországaiban, hanem stratégiát is javall az európai gazdaságpolitika számára az üzleti szolgáltatások fejlesztésére, kiemelve azokat a súlyponti teendőket, amelyek hozzájárulhatnak az európai üzleti szolgáltatások gyorsabb fejlődéséhez (Commission, 2003a).

A jelentésben megfogalmazott „látület” fontosabb megállapításai a következőkben foglalhatóak össze:

- A piaci *integráció és a verseny* az üzleti jellegű szolgáltatások piacán *nem elegendő* ahhoz, hogy biztosítsa és megerősítse ezeknek az ágazatoknak a versenyképességét;
- A termeléshez szükséges *input* (munkaerőképzés, IKT integráció és tőke)

mind mennyiségileg, mind minőségileg *korlátos*;

- Az üzleti szolgáltatásokat végző cégek kibocsátása *nem eléggé átlátható* (standardizált), problematikus az értékelés (a láthatatlan eszközök jelentése) és a dokumentáció (minőség);
- Az üzleti szolgáltatások lehetősége, és felhasználása limitált a kevésbé fejlett régiókban és a most csatlakozó országokban, főként a kisvállalatok számára.

A fentiek alapján az új, *aktív szolgáltatás-stratégia* főbb követelményei az üzleti szolgáltatásokban a következők:

- legyen **átfogó és differenciált**: valamennyi szolgáltatásfajtára és valamennyi szolgáltatásnyújtási módra vonatkozzon. A stratégia tehát szakít a globális ágazati megközelítéssel;
- tegye lehetővé, hogy a tagországok közötti határokat átszelő tranzakciók ugyanolyan **egyszerűek** legyenek, mint a tagállamon belüliek;
- legyen **transzparens**: a stratégia elemeit és eredményeit meg kell ismertetni a vállalatokkal és a fogyasztókkal;

- legyen **dinamikus**: mivel a szolgáltató gazdaság állandóan változik;
- legyen **összhangban** az egyéb politikákkal, pl. a közösségi versenypolitikával, adópolitikával, külgazdaság-politikával.

..-.-.

Az alábbi tanulmány **első részében** a szolgáltatások, ezen belül elsősorban a termelői/üzleti szolgáltatások termelésében, kereskedelmében és tőkeáramlásában megfigyelhető *nemzetközi* irányzatokat mutatjuk be, különös tekintettel az Európai Unió országaira. Itt mutatjuk be a *magyarországi* szolgáltatóipar jellegzetességeit a makrogazdasági *statisztikai* adatok tükrében, és hasonlítjuk össze 5 másik közép-kelet-európai országgal. A **második rész** az *empirikus* tapasztalatokat ismerteti, részben a KOPINT-DATORG által 2004 áprilisában végzett vállalati felmérés tükrében, részben a korábban e témakörben készített felmérésünk, illetve az e kutatás körében felvett vállalati interjúk alapján.

3. A termelői-üzleti szolgáltatások definíciója

Számos kísérlet és több kötetnyi irodalom ellenére mind ez ideig nem sikerült megfogalmazni a szolgáltatások általános definícióját. Ezért a szolgáltatásokat hagyományos negatív módon definiálják, vagyis azt igyekeznek megfogalmazni, ami az áruktól megkülönbözteti azokat: **nem** megfogható (intangible), **nem** anyagi (immaterial), **nem** raktározható, stb. Ezek a meghatározások azonban nem a szolgáltató tevékenységek lényegét, hanem csak egyes jellemzőit ragadják meg, amelyek ráadásul nem is érvényesek maradéktalanul és kizárólagosan valamennyi szolgáltatásra.

Az áruk és szolgáltatások elhatárolását az is nehezíti, hogy az áruk és szolgáltatások folyamatosan "átmennek egymásba" (ezt nevezi Bhagwati (1984) "splintering effect"-nek): áruból szolgáltatás, szolgáltatásból áru lehet, miközben lényegében ugyanarról a tevékenységről van szó. (Ennek pregnáns példája, hogy egy egyedileg készített szoftver szolgáltatásnak, miközben a standard, megvásárolható szoftverprogram inkább árunak minősül). A szolgáltatás áruvá válásának

fontos jellegzetessége, hogy eközben elveszíti egyediségét és megszűnik a termelő és fogyasztó közvetlen kapcsolata.

A definíciós nehézségeket az is fokozza, hogy a szolgáltató szektor rendkívül heterogén, nagyon különböző tevékenységeket tömörít magában – a legegyszerűbbektől (mint például az alacsony képzettséget és tőkeellátottságot igénylő takarítás) a legbonyolultabbakig (mint például a legmagasabb tőkeellátottságot és szellemi munkaerőt kívánó kutatás-fejlesztés). Többféle metszetben is vizsgálhatjuk: egyrészt a *tevékenység fajtája (ágazatok)* szerint, másrészt a *felhasználó szektor* szerint (háztartás, vállalat vagy az állam). A statisztika az elsőként említett *ágazati* besorolást alkalmazza, ezért a primér adatok csak ebben a bontásban állnak rendelkezésre, ezek azonban nem adnak semmiféle információt arról, hogy az adott szolgáltatást melyik szektor veszi igénybe. Pedig, ha a termelői-üzleti szolgáltatásokról akarunk megtudni valamit, akkor az adott szolgáltató szektornak kizárólag a vállalati szektor számára nyújtott szolgáltatásait kell figyelembe vennünk.

1. táblázat

A termelői szolgáltatások (Business Related Services, BRS) definíciója és csoportosítása az EU statisztika tevékenységi besorolása (NACE) szerint

| |
|--|
| Üzleti Szolgáltatások (NACE/TEAOR 70-74): 1. Tudás-intenzív üzleti szolgáltatások: professzionális szolgáltatások, mint IT-konzultáció, menedzsment-tanácsadás, K+F szolgáltatások, reklám, és szakképzés; 2. Működést segítő (operacionális) szolgáltatások: mint például ipari tisztítás, biztonsági szolgáltatás és titkársági szolgáltatások. |
| Elosztó kereskedelem (NACE 50-52) az áruk és szolgáltatások más ágazatokba és a végső fogyasztókhöz való eljuttatását; |
| Hálózati Szolgáltatások (NACE 40-41, 60-64): villamos energia-, gáz-, vízellátás, szállítás és kommunikációs szolgáltatások. |
| Pénzügyi Szolgáltatások (NACE 65-67): pénzügyi közvetítő szolgáltatások, bankok, biztosítók. |

Forrás: Commission (2003)

Termelői szolgáltatások (azaz az üzlettel kapcsolatos szolgáltatások, Business Related Services, BRS) alatt a közgazdasági irodalom az üzleti, kereskedelmi, hálózatos (szállítás, hírközlés, energia-, gáz- és vízellátás) és a pénzügyi szolgáltatásokat érti (1.táblázat). Pontosabban *ezeknek azon részét kellene idetartozónak tekinteni, amelyeket a vállalatok (és nem a fogyasztók) vesznek igénybe*, azaz a *termelés* inputját képezik. Ennek a felosztásnak az elvégzésére azonban kevés a lehetőség, az egyetlen forrás az Ágazati Kap-

csolatok Mérlege (ÁKM) lehetne. (A Magyarországra vonatkozó számításokat az ÁKM segítségével is elvégeztük.) Ezért az EU anyagaiban termelői (BRS) szolgáltatások alatt valamennyi fent felsorolt ágazatot figyelembe vesznek, azzal a megfontolással, hogy az ágazatok kibocsátásnak *túlnyomó részét* vállalatok veszik igénybe.

Ami ezen belül az **üzleti szolgáltatásokat** (az 1. táblázat első sorát) illeti, a következő csoportosítás az általánosan elterjedt:

2. táblázat

Az üzleti szolgáltatások definíciója a NACE Rev.1. klasszifikációja alapján

| NACE klasszifikáció | Szolgáltatás | Főbb tevékenységek |
|--------------------------|-----------------------|--|
| 72.1-6 | Komputer | Hardver karbantartás Szoftver-karbantartás Adatfeldolgozás Adatbázis-karbantartás |
| 74.11, 74.12, 74.14 | Professzionális | Jogi szolgáltatás Könyvelés és adótanácsadás Menedzsment tanácsadás |
| 74.13, 74.4 | Marketing | Piackutatás Hirdetés, reklám |
| 74.2, 74.3 | Műszaki szolgáltatás | Építészeti szolgáltatás Mérnöki tanácsadás Műszaki tesztelés és vizsgálat |
| 71.1, 71.21-13, 71.31-33 | Lízing és kölcsönzés | Közlekedési és építési berendezések Irodafelszerelések kölcsönzése |
| 74.5 | Munkaerő szolgáltatás | Munkaerő-toborzás |
| 74.6, 74.7 | Működési szolgáltatás | Biztonsági szolgálat Ipari takarítás |
| 74.81-84 | Egyéb | Titkársági és fordítási szolgáltatás Csomagoló szolgálat Vásár- és kiállítás szervezés |

Mindez a Nemzeti Számlák betűjeles kategóriájára lefordítva azt jelenti, hogy termelői (BRS) szolgáltatások alatt a G (kereskedelem, javítás), I (szállítás, raktározás, posta, távközlés), J (pénzügyi szolgáltatások) és K

(ingatlanügyek, gazdasági szolgáltatások) szektor kibocsátását értjük, ezen belül pedig az üzleti szolgáltatásokat a K szektor tartalmazza.

4. A szolgáltatások kiszervezésének fontossága és hatása

Minden termék nagymennyiségű szolgáltatást tartalmaz, amikorra eljut a fogyasztóhoz. Egyes becslések szerint a termékek átlagos szolgáltatástartalma 80%, azaz a késztermékek mindössze 20%-a kapcsolható magához a szorosan vett termelési folyamathoz, s 80% a tényleges előállítás kísérő szolgáltatások aránya (Giarini, 2000).

A szolgáltató szektor növekedésének fontos tényezője a szolgáltatási tevékenységek kiszervezése (outsourcing). A minőséggel és költségekkel kapcsolatos előnyökön túl a kiszervezés lehetővé teszi a főtevékenységre irányuló nagyobb koncentrációt. A kiszervezésből adódó előnyök teljes kihasználásához, a szolgáltatás vásárlójának megfelelő szervezeti és menedzseri változásokat szükséges meghonosítani. A szolgáltatások közül a stratégia-formáláshoz fontosabb tevékenységek kiszervezése – mint például az IT, professzionális képzés, eladás és marketing, termék-innováció – egyre inkább a versenyképesség javításának fontos tényezőjévé válik. Néha a szolgáltatásokat nyújtó – mint például a humán erőforrások, vagy információs technológia révén – ellenőrzést gyakorol az egész üzleti tevékenység felett, ami végül is elvezet a teljes üzleti folyamat kiszervezéséhez (BPO: business process outsourcing). A kiszervezés ugyanakkor nem nélkülözi a kockázatot: a felhasználó bizonyos mértékig kiszolgáltatottá válik a szolgáltatónak, ez a kockázat azonban kisebb, mint a kiszervezésből fakadó gazdasági előnyök.

A kiszervezési folyamat egyik fontos új jellegzetessége az, hogy a vállalatok bizonyos szolgáltató tevékenységeket *földrajzilag távol eső országba szerződnek ki* (off-shore kiszervezés). Évtizedünk elejére valamennyi ország, azok is, amelyek korábban elzárkóztak a külföldi szolgáltatók letelepedésének liberalizálásától, a szolgáltató szektorban is a külföldi működőtőke-import fokozását tűzték ki célul. Míg korábban az Uruguay-i forduló éppen azért futott zátonyra, mert a fejlődő

országok egy része (elsősorban India) mereven ellenezte szolgáltatáspiaca liberalizálását, napjainkban minden ország igyekszik minél több tőkét beengedni, többek között a termelői szolgáltatások piacára.²

Ebben a folyamatban élen jár a call centerek, a könyvelés, a kutatás-fejlesztés, szoftvergyártás más országba való kihelyezése és ott a méretgazdaságossági előnyöket kihasználva, nagy mennyiségben történő előállítása. Ezeknek a legfontosabb jellegzetessége, hogy lényegében semmiféle kapcsolódásuk nincsen a helyi gazdasághoz, hanem kifejezetten egy bizonyos szolgáltatástermék előállítására és exportjára szakosodnak. Ennyiben teljesen úgy viselkednek, mint a feldolgozóipari beruházások.

² Nem lenne korrekt, ha nem jegyeznénk meg, hogy a két esetben más típusú szolgáltatásokról van szó: A fejlődő országok az Uruguay-i fordulóban elsősorban infrastrukturális, pénzügyi-biztosítási, valamint kiskereskedelmi szolgáltatási piacuk megnyitása előtt zárkóztak el, most viszont főként termelői szolgáltatásokra irányuló külföldi beruházásokat igyekeznek szerezni, amelyekre nem a piasserzés, hanem éppen ellenkezőleg, az exportképesség növelése jellemző. Mindenesetre, az elmúlt évtized alatt a fejlődő országokban ettől függetlenül is megfigyelhető volt egy általános paradigma-váltás a külföldi tőkével szemben a szolgáltató ágazatban.

5. A termelői szolgáltatások jelentősége az EU gazdaságaiban

A fejlett országokban a szolgáltató szektor ma már a GDP átlagosan 60-80%-át adja, és a munkaerő mintegy 70%-át foglalkoztatja. Valamennyi fejlett országban a gazdaság legkiterjedtebb szektoráról van tehát szó,

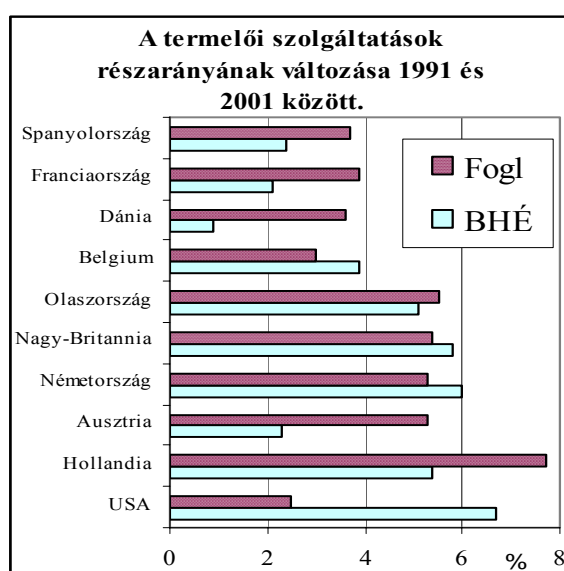
amelynek súlya az elmúlt két évtizedben 5-15 százalékponttal emelkedett. Az EU-országokban is tapasztalható bővülés ellenére az ágazat részaránya számottevően elmarad a megfelelő amerikai részaránytól.

3. táblázat

A szolgáltatások százalékos részaránya a GDP termelésében

| Ország | 1980 | 1990 | 2000 | 2001 | 2002 |
|----------------|------|------|------|------|------|
| Belgium | 68,3 | 68,5 | 69,4 | 69,8 | 69,7 |
| Dánia | 70,1 | 71,9 | 71,9 | 72,3 | 72,8 |
| Németország | | | 69,6 | 70,5 | 70,9 |
| Görögország | 53,0 | 67,4 | 69,2 | 69,5 | 69,9 |
| Spanyolország | 62,6 | 64,5 | 65,2 | 65,5 | 65,7 |
| Franciaország | 65,7 | 70,2 | 70,8 | 71,0 | 71,7 |
| Olaszország | 62,8 | 66,4 | 68,0 | 68,5 | 68,8 |
| Luxemburg | | 75,3 | 80,1 | 80,2 | 80,1 |
| Hollandia | 65,4 | 67,6 | 71,1 | 71,3 | 71,8 |
| Ausztria | 64,0 | 66,7 | 65,9 | 66,0 | 66,1 |
| Portugália | 59,8 | 63,1 | 66,0 | 66,2 | 66,5 |
| Finnország | 60,1 | 63,0 | 60,7 | 61,4 | 61,4 |
| Svédország | 67,4 | 67,8 | 65,0 | 65,3 | 65,1 |
| Nagy-Britannia | 64,7 | 65,3 | 70,0 | 70,7 | 71,2 |

Forrás: Eurostat/AMECO adatbázis



A szolgáltató szektor **szervezete** is lényeges átalakuláson megy keresztül. Miközben az egy főre jutó jövedelem emelkedésével a

fogyasztói szolgáltatások volumene is emelkedik, az ágazat növekedésének húzóerejét az intermedier termelői szolgáltatások képezik.

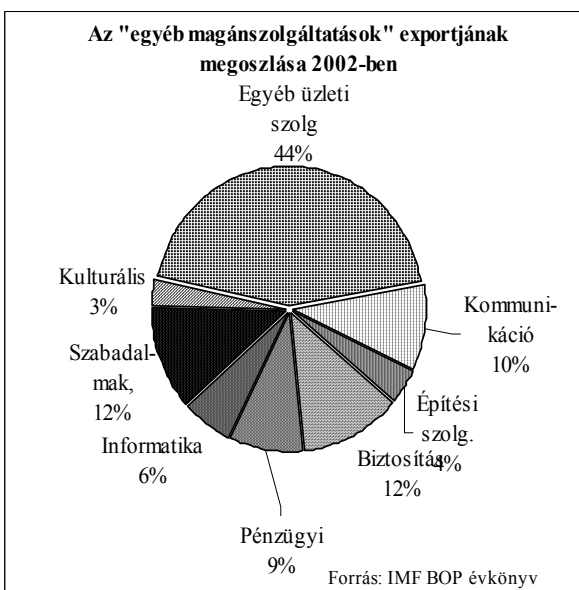
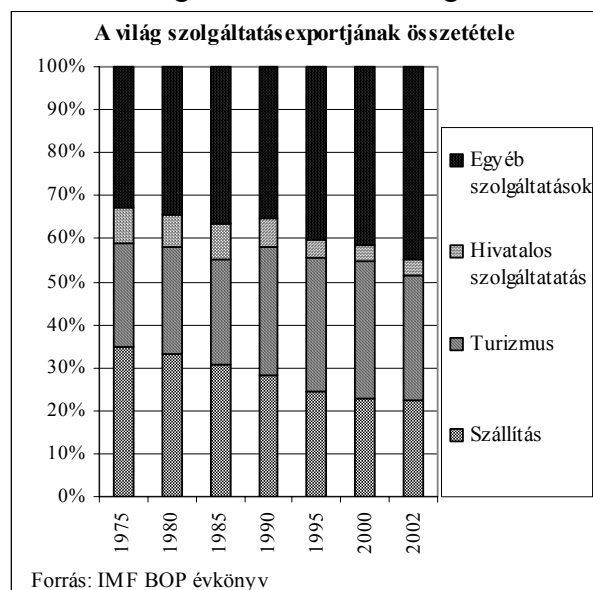
Az Európai Bizottság adatai szerint 2001-ben az Unió országaiban a 3. pont szerint definiált termelői szolgáltatásokban dolgozott az összes foglalkoztatott közel 55%-a. Különösen Hollandiában (65%), és Nagy-Britanniában (61%) kiemelkedő a szektor részaránya. Kevésbé jelentős Portugáliában (45%), Németországban (46%) és Olaszországban (48%). A szektor kibocsátásának 46%-a a szektoron belül kerül felhasználásra, 11% a közületi szférában, 29% pedig a feldolgozóiparban. Magas tehát a szektor inputjának önfelhasználása, ami egy autonóm növekedési potenciált is hordoz magában.

6. A termelői szolgáltatások jelentősége a nemzetközi kereskedelemben

A szolgáltatások a teljes **nemzetközi kereskedelem** stabil részét, kb. egyötödét képviselik. Ezen belül határozott szerkezeti eltolódás figyelhető meg az un. „egyéb szolgáltatások” javára, amelyek túlnyomórészt éppen az általunk vizsgált termelői szolgáltatásokat

képviselnek, a *kommunikációs szolgáltatások* részaránya viszont folyamatosan emelkedik, 2002-ben még csak 10%-ot tett ki, de várhatóan a jövőben ez az arány tovább nő.

A kifejezetten az *informatikához* kapcsolódó



foglalják magukban³. Az egyéb szolgáltatások világexportja 1990-2002 között mintegy kétszeresére nőtt, részaránya ma már messze a legmagasabb, megközelíti az 50%-ot.

Az egyéb magánszolgáltatásokon belül az **üzleti** szolgáltatások képezik a legnagyobb, s egyben a leggyorsabban növekvő alágazatot. Ezek a legkülönbözőbb kereskedelmi, piacutató, marketing, promóciós, kutatási, könyvvizsgálói stb. tevékenységeket foglalják magukban. A második helyen a **biztosítási** szolgáltatások állnak: itt csak azok a szolgáltatások vannak számontartva, amelyek nem az áruszállításhoz kapcsolódnak, mivel azok a szállítási szolgáltatások csoportjában kerülnek számbavételre.

A **szabadalmak, licencek jogdíjak** az egyéb magánszolgáltatások világexportján belül évtizedek óta stabilan 10% feletti részarányt

szolgáltatások részaránya még viszonylag alacsony (6%), de ennek mérése igen nehéz, mivel az informatika szinte valamennyi szolgáltatásban szerepet játszik. Itt tehát csak azok az informatikai szolgáltatások szerepelnek, amelyek elkülönülten, nem valamely más szolgáltatással együtt kerülnek adásvételre.

Az egyéb magánszolgáltatások világexportjának majdnem 20%-át az USA bonyolítja le, amely a számítástechnikai szolgáltatások kereskedelme terén 2002-ben több mint 4 milliárd, a szabadalmak terén 25 milliárd, az egyéb üzleti szolgáltatásokban pedig 18 milliárd dollár aktívumot ért el a világ többi országával szemben. Ennek az aktívumnak a jelentős része az EU-országokkal szemben keletkezett: az Európai Unió országainak többsége az üzleti szolgáltatások túlnyomó részében erősen deficitese, s a deficit elsősorban az USA-val szemben áll fenn.

³ Sajnos a statisztikai besorolások különbözősége nehezíti a szolgáltatások belgazdasági és a külkereskedelmi statisztikai adatainak az összehasonlítását.

4. táblázat

Az üzleti szolgáltatások exportja és importja néhány EU(15)-országban 2002-ben
(millió USD)

| | Komputer, informatika | | | Szabadalmak, jogdíjak | | | Egyéb üzleti szolgáltatás | | |
|------------|-----------------------|-------|----------|-----------------------|--------|----------|---------------------------|--------|----------|
| | X | M | Egyenleg | X | M | Egyenleg | X | M | Egyenleg |
| Ausztria | 140 | 282 | -142 | 111 | 1 053 | -942 | 13 755 | 16 613 | -2 858 |
| Belg-Lux. | 1 916 | 1 475 | 441 | 887 | 1 246 | -359 | 11 207 | 10 494 | 713 |
| Finno. | 502 | 374 | 128 | 559 | 604 | -45 | 1 694 | 2 081 | -387 |
| Franciao. | 1 190 | 1 150 | 40 | 3 240 | 1 960 | 1 280 | 20 860 | 19 110 | 1 750 |
| Németo. | 5 180 | 6 120 | -940 | 3 770 | 5 060 | -1 290 | 27 910 | 37 110 | -9 200 |
| Görögo. | 80 | 185 | -105 | 13 | 288 | -275 | 1 188 | 832 | 356 |
| Írország | 10 426 | 543 | 9 883 | 249 | 10 347 | -10 098 | 4 978 | 18 860 | -13 882 |
| Olaszorsz. | 390 | 1 060 | -670 | 540 | 1 270 | -730 | 17 040 | 10 370 | 6 670 |
| Hollandia | 1 422 | 1 586 | -164 | 1 962 | 2 612 | -650 | 20 074 | 21 038 | -964 |
| Portugália | 76 | 183 | -107 | 32 | 294 | -262 | 1 000 | 762 | 238 |
| Spanyolo. | 2 487 | 1 572 | 915 | 370 | 1 810 | -1 440 | 10 946 | 12 871 | -1 925 |
| Svédó. | 1 470 | 864 | 606 | 1 505 | 888 | 617 | 8 623 | 9 445 | -822 |
| Nagy-Brit. | 5 670 | 2 600 | 3 070 | 7 700 | 5 990 | 1 710 | 36 740 | 16 180 | 20 560 |

Forrás: IMF Balance of Payments Statistics 2003

Ezek az adatok is arra hívják fel a figyelmet, hogy az európai országok nem eléggé versenyképesek az üzleti szolgáltatások terén. Az egyetlen jelentős kivétel Nagy-Britannia, amely a termelői szolgáltatások összességében, és egyenként is minden területén jelentős aktívumot mutat fel. Egyedül az ún. egyéb üzleti szolgáltatás terén több mint 20

milliárd dollár aktívumot halmozott fel 2002-ben, s e soron a többlete évről-évre folyamatosan nő. Hasonlóképpen eredményes a termelői szolgáltatásokban Írország, amely az informatikai szolgáltatások terén majdnem 10 milliárd dollár aktívumot termelt 2002-ben.

7. A termelői szolgáltatások jelentősége a nemzetközi tőkeáramlásban

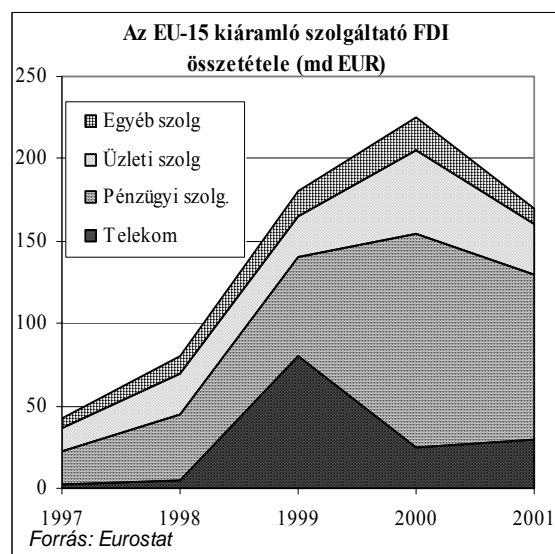
A termelői szolgáltatások kitüntetett szerepet játszanak a **nemzetközi tőkeáramlásban** is. Mivel a szolgáltatás a termelő és a felhasználó szorosabb kapcsolatát követeli meg, mint az árukereskedelem, a szolgáltatást nyújtó számára a letelepedés gyakran az egyetlen lehetőség az adott piac kiszolgálására. Igaz, e téren a helyzet az utóbbi években határozottan kezd megváltozni: újabban olyan szolgáltató centrumok jönnek létre különböző országokban, amelyeknek semmi közük nincs az adott ország célpiacához, s – a feldolgozóipari külföldi beruházásokhoz hasonlóan – nemzetközi vállalatcsoport részeként jórészt exportra termelnek (kutatótervező központok, könyvelési centrumok, call-centerek, stb).

Ez a jelenség igen markáns változásra utal a nemzetközi tőkeáramlásban, s egyúttal változást hoz abban a felfogásban is, amely a külföldi termelés-kihelyezés jellegét és motivációit a feldolgozóipari és a szolgáltató cégek esetében megkülönböztette. Eszerint, míg a feldolgozóipari külföldi beruházások elsősorban egy termelési lánc részét képezik, s esetükben a vállalatcsoporton belül a *vertikális* munkamegosztás jellemző, addig a szolgáltató vállalatok fő motívuma a piac megszerzése, elsősorban helyi igényre termelnek, s a *horizontális* terjeszkedés jellemző rájuk (minden országban ugyanazt a szolgáltatást állítják elő). Ez a különbség természetesen továbbra is fennmarad, de már korántsem kizárólagos, mivel egyre nagyobb teret kapnak a feldolgozóiparihoz hasonló, vertikális munkamegosztásban résztvevő, kizárólag vagy főként exportra termelő szolgáltató cégek.

A letelepedési kényszer azonban a szolgáltatások túlnyomó részénél továbbra is fennáll, ezért a szolgáltatások a közvetlen tőkeberuházásokban több mint kétszer akkora arányt (több mint 50%-ot) képviselnek, mint a világ teljes kereskedelmében. Az Eurostat adatai szerint az EU-15 külső tőkekivitelében

(extra-EU15) 2001 végén már 55%-ot képviseltek a szolgáltatások, az 5 évvel korábbi 43%-kal szemben (Passerini, 2004). Eközben a feldolgozóipar részaránya 44-ről 33%-ra esett vissza. A beráamló tőke tekintetében a szolgáltatások aránya még magasabb, 2001 végén már 64%-ot tett ki, itt a feldolgozóipari befektetések aránya 1996-2001 között 36-ről 31%-ra esett vissza..

Az Eurostat a FATS statisztikai rendszer keretében a kilencvenes évek végén megkezdte a külföldi tulajdonnal működő vállalatok adatainak a felmérését, amelynek első eredményei néhány országra vonatkozóan már rendelkezésre állnak (Schneider, 2004). Eszerint a legtöbb



országban a szolgáltató vállalatok számszerint a külföldi tőkével működő cégek nagyobb részét adják, a forgalomban azonban ennél lényegesen kisebb részt mondhatnak magukéneknak (jellemzően 50% alatti részarányt).

Figyelemre méltó, hogy a külföldi vállalatok az EU-országokban is az átlagosnál magasabb arányban vannak jelen a *fejlett technológiát* képviselő szolgáltató ágazatokban. Ez arra a jelenségre hívja fel a figyelmet, hogy a magasan fejlett technológiát képviselő szolgáltatások különösen alkalmasak a külföldi

terjeszkedésre, részben fizikai adottságaik – ezek a tevékenységek általában olyan versenyelőnyöket hordoznak, amelyek a külföldi piacokon érvényesíthetőek. az infokommunikáció alkalmazásának képessége – miatt, részben pedig azért mert,

8. A szolgáltató szektorok szerepe néhány újonnan csatlakozó országban

A szolgáltatások a kilencvenes évek elején a most csatlakozó országok gazdaságában még jóval alacsonyabb részarányt képviseltek, mint az EU régi tagországaiban. 1993-ban a szolgáltatások a legmagasabb részarányt a magyar gazdaságban töltötték be: a GDP termelésében 61,4, a foglalkoztatásban 57,1%-ot. A többi országban a kilencvenes évek első felében még jócskán 60% alatt maradt a szolgáltatások részesedése a termelésben, és nem érte el az 50%-ot a foglalkoztatásban.

5. táblázat

A szolgáltatások gazdasági szerepének változása néhány most csatlakozó országban

A foglalkoztatottak és a bruttó hozzáadott érték szerint országoként

| Szolgáltatások, G-O | Észtország | | Lengyelország | | Csehország | | Szlovákia | | Magyarország | | Szlovénia | |
|------------------------|------------|------|---------------|------|------------|------|-----------|------|--------------|------|-----------|------|
| | 1993 | 2000 | 1993 | 2000 | 1993 | 1999 | 1993 | 2000 | 1993 | 2000 | 1993 | 2000 |
| BHÉ | 57,9 | 66,2 | 54,0 | 61,3 | 55,2 | 56,8 | 58,2 | 61,3 | 61,4 | 62,7 | 56,8 | 59,3 |
| Foglalkoztatottak | 50,8 | 59,1 | 42,7 | 45,5 | 48,5 | 54,1 | 49,8 | 55,9 | 57,1 | 59,7 | 47,7 | 54,9 |
| Összesen (A-O) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Megjegyzés: Bruttó hozzáadott érték ágazatonként összesítve, adók, támogatások és FISIM nélkül).

Forrás: Nemzeti statisztikák, WIIW adatbázis és J. Stephan (2001) kalkulációja alapján a szerző számításai

A kilencvenes évek folyamán azonban a vizsgált országokban is a szolgáltató ágazat növekedése jelentette a legfőbb dinamizáló erőt. A szolgáltatások bővülése valamennyi országban meghaladta a GDP növekedési ütemét. A legnagyobb dinamikát Észtországban regisztráltak, ahol a szolgáltató szektor több mint kétszeresére nőtt, a legalacsonyabb növekedést pedig Csehországban mérték (130,8%) (6. táblázat).

6. táblázat

A szolgáltatási ágak fejlődése néhány most csatlakozó országban, 1993-1999 között

Dinamika, 1993 = 100%, bruttó hozzáadott érték, millió EUR (PPP), folyó áras adatok alapján

| | Gazdasági ágak | Észtország | Lengyelország | Csehország | Szlovákia | Magyarország | Szlovénia |
|-------|---|------------|---------------|------------|-----------|--------------|-----------|
| G | Kereskedelem, javítás | 161,5 | 148,8 | 146,4 | 116,2 | 134,0 | 152,1 |
| H | Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás | 187,3 | 223,4 | 99,1 | 44,3 | 121,4 | 151,0 |
| I | Szállítás, raktározás, posta, távközlés | 232,8 | 150,8 | 130,1 | 200,5 | 154,8 | 153,6 |
| J | Pénzügyi közvetítés | 270,6 | 550,7 | 90,4 | 95,5 | 117,3 | 156,2 |
| K | Gazdasági szolgáltatás | 289,7 | 257,8 | 121,8 | 358,6 | 168,4 | 165,4 |
| L-O | Közszolgáltatás | 224,0 | 161,6 | 153,8 | 169,9 | 127,4 | 143,5 |
| G-O | Szolgáltatások, összesen | 217,3 | 173,2 | 130,8 | 158,0 | 140,4 | 151,9 |
| (A-O) | Összesen | 162,5 | 155,4 | 127,0 | 152,1 | 137,3 | 146,4 |

Forrás: lásd az előző táblázatot

Részleteiben vizsgálva a szolgáltatási tevékenységeket megállapítható, hogy az üzleti szolgáltatások (K szektor) fejlődése Csehország kivételével mindenütt élenjárt a növekedésben. A csatlakozó országok közül az üzleti szolgáltatások gazdasági súlya a fejlettebb (magyar, cseh, szlovén) gazdaságokban már a kilencvenes évek elején is sokkal jelentősebb volt, mint az észt, a lengyel, vagy a szlovák gazdaságban, a fejlődés dinamikája viszont szerényebb volt a fejlettebb országokban.

A KSH 1999-től már egységes szerkezetben közöl adatokat az átalakuló országokról (CANSTAT Bulletin). Eszerint a szolgáltatások szerepe 1999-2002 között az előző időszakhoz képest és országonként is sok tekintetben eltérően alakult. Észtországban, ahol a legmagasabb arányt érte el a szolgáltatás-szektor 1999-ben, 2002-re mérséklődött az ágazat súlya a GDP előállításában, főként a közszolgáltatások relatív súlyának csökkenése miatt. A többi országban tovább nőtt a szektor részaránya, leginkább Lengyelországban, legkevésbé Magyarországon.

7. táblázat

A szolgáltatások gazdasági szerepének alakulása 1999-2002 között

BHÉ = 100%

| | Észtország | | Lengyelország | | Csehország | | Szlovákia | | Magyarország | | Szlovénia | |
|-----|------------|------|---------------|------|------------|------|-----------|------|--------------|------|-----------|------|
| | 1999 | 2002 | 1999 | 2002 | 1999 | 2002 | 1999 | 2002 | 1999 | 2002 | 1999 | 2002 |
| G | 14,4 | 14,3 | 20,6 | 21,3 | 14,3 | 14,3 | 13,0 | 13,2 | 11,0 | 11,7 | 11,5 | 11,6 |
| H | 1,4 | 1,6 | 1,3 | 1,2 | 2,0 | 2,0 | 1,5 | 1,2 | 1,8 | 1,7 | 3,0 | 2,4 |
| I | 15,2 | 15,5 | 6,8 | 7,9 | 8,0 | 11,2 | 9,8 | 10,2 | 10,2 | 8,2 | 8,1 | 7,2 |
| J | 4,0 | 4,5 | 2,2 | 1,6 | 4,9 | 3,3 | 3,3 | 5,6 | 4,0 | 3,7 | 4,2 | 5,3 |
| K | 11,2 | 11,3 | 11,8 | 13,6 | 12,1 | 14,3 | 13,1 | 13,8 | 16,1 | 17,0 | 12,0 | 14,7 |
| L-Q | 20,0 | 18,1 | 17,5 | 20,8 | 15,5 | 15,2 | 14,2 | 14,4 | 19,8 | 23,4 | 20,1 | 20,6 |
| G-Q | 66,2 | 65,3 | 60,2 | 66,4 | 56,8 | 60,3 | 54,9 | 58,4 | 62,9 | 65,7 | 58,9 | 61,8 |

Forrás: KSH, CANSTAT, 2003/3

A szolgáltatásszektor elmúlt évekbeli fejlődése Magyarországon abban is eltért a többi országtól, hogy míg a legtöbb vizsgált országban (Lengyelország kivételével) a közszolgáltatások (L-Q szektorok) súlya mérséklődött 1999-2002 között, addig itt épp ez a terület jelentette a növekedés húzóerejét, s 2002-re messze Magyarországon volt a legnagyobb a közszolgáltatások részaránya a GDP-ben (7. táblázat). Az üzleti és a kereskedelmi szolgáltatások kivételével azonban valamennyi szolgáltatási tevékenység részesedése mérséklődött a bruttó hozzáadott érték termelésben. A relatíve lassú növekedés ellenére az üzleti szolgáltatások (K szektor) részesedése a magyar gazdaságban, konkrétan a GDP termelésében kiugróan magas, 17%-os volt.

A szolgáltatások foglalkoztatásban betöltött szerepe 2000 után Lengyelországban, és kisebb mértékben Magyarországon mérséklődött, Csehországban és Szlovéniában alig változott, míg Szlovákiában és különösen Észtországban tovább nőtt. A legmagasabb részarányt azonban (Észtország után) még mindig Magyarországon regisztrálhatjuk (8. táblázat).

Magyarországon a szolgáltatások foglalkoztatottak szerinti részesedésének mérséklődése elsősorban a pénzügyi tevékenységek relatív létszámcsökkenésével magyarázható, hasonlóan a lengyelországi, és kisebb mértékben a cseh változásokhoz; az üzleti szolgáltatások (K) szerepének növekedése a foglalkoztatásban viszont Magyarországon nőtt (Észtországhoz és Szlovákiához hasonlóan) a leginkább a vizsgált két év alatt.

8. táblázat

A szolgáltatások gazdasági szerepének alakulása 2000-2002 között
 Összes foglalkoztatott = 100%; tevékenységfajta szerint (NACE-osztályozás, LFS)

| | Észtország | | Lengyelország | | Csehország | | Szlovákia | | Magyarország | | Szlovénia | |
|-----|------------|------|---------------|------|------------|------|-----------|------|--------------|------|-----------|------|
| | 2000 | 2002 | 2000 | 2002 | 2000 | 2002 | 2000 | 2002 | 2000 | 2002 | 2000 | 2002 |
| G | 13,8 | 15,0 | 14,1 | 13,5 | 13,1 | 13,3 | 12,4 | 12,9 | 14,1 | 14,3 | 12,5 | 12,5 |
| H | 3,5 | 3,1 | 1,7 | 1,7 | 3,3 | 3,7 | 3,1 | 3,3 | 3,5 | 3,5 | 3,8 | 3,9 |
| I | 9,9 | 9,6 | 6,1 | 5,7 | 8,0 | 8,0 | 7,9 | 7,3 | 8,1 | 8,0 | 6,4 | 6,4 |
| J | 10,1 | 10,1 | 18,6 | 15,4 | 16,3 | 15,5 | 14,2 | 15,4 | 15,5 | 13,8 | 19,5 | 19,5 |
| K | 7,0 | 7,7 | 3,7 | 4,6 | 5,7 | 5,8 | 4,3 | 4,9 | 5,3 | 6,0 | 5,2 | 5,2 |
| L-Q | 23,9 | 26,4 | 22,2 | 21,6 | 22,6 | 23,3 | 26,6 | 25,7 | 26,4 | 26,0 | 21,0 | 21,4 |
| G-Q | 68,2 | 71,9 | 66,4 | 62,6 | 69,0 | 69,4 | 68,6 | 69,6 | 72,8 | 71,7 | 68,4 | 69,0 |

Forrás: KSH, CANSTAT, 2003/3

Az üzleti szolgáltatások külkereskedelme

A kelet-közép-európai országok szolgáltatás-kereskedelme hagyományosan deficitese, s ez jellemző az üzleti jellegű szolgáltatásokra is. Ez önmagában egyáltalán nem meglepő, tekintve, hogy ez a helyzet a régi EU-tagországok túlnyomó részében is (lásd a 6. pontban leírtakat), az azonban már figyelemre méltó, hogy az üzleti szolgáltatások importja is rendkívül alacsony az EU(15) országokkal

összehasonlítva. Általában alacsonyabb színvonalú szolgáltatás-kereskedelem jellemző tehát ezekre az országokra, ami hátrányosan befolyásolja a belföldi termelő vállalatok termelői szolgáltatásokkal való ellátottságát. Lehetséges, hogy ebben statisztikai anomáliák is szerepet játszanak, az alacsonyabb szint azonban mindenképpen vitathatatlan.

9. táblázat

A termelői szolgáltatások külkereskedelme néhány újonnan csatlakozó EU-országban
 (millió USD)

| | Komputer, informatika | | | Szabadalmak, jogdíjak | | | Egyéb üzleti szolgáltatás | | |
|----------------|-----------------------|-----|----------|-----------------------|-----|----------|---------------------------|-------|----------|
| | X | M | Egyenleg | X | M | Egyenleg | X | M | Egyenleg |
| Magyarország | 193 | 156 | 37 | 350 | 399 | -49 | 2 232 | 2 678 | -446 |
| Csehország. | 144 | 122 | 22 | 45 | 119 | -74 | 1 489 | 2 244 | -755 |
| Szlovákia* | 52 | 57 | -5 | 16 | 58 | -42 | 501 | 693 | -192 |
| Lengyelország. | 99 | 272 | -173 | 34 | 557 | -523 | 1 189 | 2 000 | -811 |
| Észtország | 24 | 15 | 9 | 5 | 14 | -9 | 196 | 204 | -8 |

* 2000. évi adatok

Mint a 9. táblázatból látható, Magyarország messze a legmagasabb export és import adatokkal rendelkezik a vizsgált informatikai, szabadalmi és üzleti szolgáltatások terén, ami

azzal is összefügghet, hogy itt a legmagasabb a termelői-üzleti szolgáltatások részesedése a belgazdaságban is.

9. Az üzleti szolgáltatások helyzete és a működőtőke beáramlás kapcsolata Magyarországon

Mint az előző pontban végzett vizsgálatból kiderült, a magyar gazdaságban, a nemzetközi tendenciákhoz hasonlóan, az üzleti szolgáltatások jelentették a legdinamikusabban fejlődő szektort a kilencvenes években. Az üzleti szolgáltatások (K szektor) által termelt hozzáadott-érték részaránya a GDP termelésében 1992-2002 között 12,1%-ról 17%-ra emelkedett. Ennél figyelemre méltóbb, hogy miközben ez alatt a 10 év alatt a gazdaságban foglalkoztatottak száma összességében 4%-kal csökkent, a szolgáltató szektor egészében 8%-kal, ezen belül pedig a K szektorban több mint másfélszeresére nőtt. A termelői szolgáltatásokban foglalkoztatottak aránya ezzel az 1992. évi 3,5%-ról 2002-re 6%-ra emelkedett az összes foglalkoztatott létszámon belül. Ez volt az egyetlen gazdasági ág, ahol – bár igen alacsony induló arányról – rendkívül dinamikus és folyamatosan nőtt a létszám, különösen az évtized második felében. A termelői szolgáltatások bővülése tehát az elmúlt évtizedben nagyban hozzájárult

ahhoz, hogy a foglalkoztatási helyzet ne romoljon olyan mértékben, amennyire azt az ipari munkahelyek megszűnése indokolta volna.

A termelő szolgáltatások magyarországi helyzetének nemzetközi összehasonlításából az is kitűnt, hogy ez az a terület, ahol a legkisebb a lemaradásunk az Európai Unió átlagától. A szektor kiterjedése relatíve megközelíti az EU-átlagot (a foglalkoztatottak becsült aránya szerint 45%-os részesedés az európai 55%-kal szemben, és a bruttó hozzáadott érték 43%-os részaránya, az EU átlag 54%-ával szemben). A termelői/üzleti szolgáltatásokból a vállalatok számára végzett tevékenység aránya átlag 48%, a feldolgozóipari felhasználás pedig átlag 26%-os aránya csak kissé marad el az EU-ban mért 29%-os részarány mögött. A termelékenység szintje terén pedig alig van lemaradásunk (1%), szemben az ipari (35%-os), és a közszolgáltatások terén kimutatható jelentős (32%-os) termelékenységi réssel.

10. táblázat

Nem rezidensek magyarországi közvetlen befektetése

| | | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2002/1998 |
|-----|---|-------|-------|-------|-------|-------|-----------|
| A+B | Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 1,1 | 1,3 | 298,0 |
| C | Bányászat | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 154,7 |
| D | Feldolgozóipar | 37,3 | 36,3 | 39,4 | 43,8 | 45,8 | 238,1 |
| E | Villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás | 10,3 | 8,1 | 6,4 | 5,3 | 4,6 | 87,4 |
| F | Építőipar | 1,5 | 1,2 | 1,3 | 1,3 | 1,1 | 146,1 |
| G | Kereskedelem, javítás | 8,3 | 8,2 | 9,5 | 11,4 | 11,1 | 260,1 |
| H | Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás | 1,0 | 1,1 | 1,3 | 1,1 | 1,1 | 205,3 |
| I | Szállítás, raktározás, posta, távközlés | 21,8 | 24,1 | 16,6 | 11,7 | 10,1 | 89,8 |
| J | Pénzügyi tevékenység | 10,3 | 9,3 | 10,1 | 10,5 | 10,3 | 193,9 |
| K | <i>Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás</i> | 6,7 | 8,6 | 12,0 | 11,0 | 11,7 | 337,5 |
| L-O | Egyéb szolgáltatások | 0,8 | 1,1 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 197,6 |
| | Nem-rezidensek ingatlan vásárlása | 0,8 | 0,9 | 1,2 | 1,4 | 1,5 | 372,0 |
| A-O | Összesen | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 193,7 |

Megjegyzés: Az MNB megváltozott számbavételi módszertana szerint az adatok az újra befektetett profitot is tartalmazzák.

Forrás: MNB.

Ennek a kedvező helyzetnek a kialakulásában nem elhanyagolható szerepet játszott a szolgáltatásokba, azon belül az üzleti szolgáltatásokba beáramló nagymennyiségű külföldi tőkebefektetés. 2000-2002 között a K szektorba irányult a külföldi befektetések majdnem 12%-a, ami a feldolgozóipar után a második helyet jelenti (10. táblázat). De majdnem ilyen magas a kereskedelem, a szállítás, valamint a pénzügyi tevékenység ágazatba irányuló külföldi tőke aránya is.

A külföldi működőtőke-beáramlás kilencvenes évek első felére jellemző trendjét – a külföldi befektetések elsősorban kereskedelemre és feldolgozóiparra koncentráálódtak – egyre inkább a pénzügyi és a gazdasági szol-

gáltatások dominanciája váltotta fel. A jegyzett tőkére (JT) vetített külföldi működőtőke (KMT) arány már 1992-ben, a feldolgozóiparban (D szektor) 21%-ot, és a kereskedelemben (G szektor) 15%-ot ért el, és gyorsan nőtt tovább (51%-ra és 36%-ra) 1996-ra. Azóta, a növekedés dinamikája lelassult: a KMT/JT arány 2000-re csupán 58%-ra emelkedett a feldolgozóiparban, és 56%-ra a kereskedelemben, míg az üzleti szolgáltatások és különösen a pénzügyi tevékenységek váltak a legvonzóbb szektorokká a külföldi befektetők számára. A KMT/JT arány 21%-ról 58%-ra nőtt az üzleti szolgáltatásokban (K), és 44%-ról 89%-ra a pénzügyi szolgáltatásokban (J) 1996-2000 között.

11. táblázat

A külföldi tőkével működő cégek szerepe szektoronként

| Ágazat | A külföldi tőkével működő cégek száma, darab | | Összes cég száma, darab | | A külföldi tőkével működő cégek száma az összes vállalat %-ában | | A befektetett külföldi működőtőke az ágazat jegyzett tőkéjének %-ában | |
|--------|--|-------|-------------------------|--------|---|------|---|------|
| | 2000 | 2001 | 2000 | 2001 | 2000 | 2001 | 2000 | 2001 |
| A | 749 | 755 | 11 300 | 11 663 | 6,6 | 6,5 | 10,6 | 8,3 |
| B | 16 | 15 | 178 | 180 | 9,0 | 8,3 | 6,3 | 4,9 |
| C | 58 | 59 | 395 | 430 | 14,7 | 13,7 | 43,8 | 55,4 |
| D | 3 743 | 3 664 | 37 699 | 38 549 | 9,9 | 9,5 | 60,5 | 63,9 |
| E | 50 | 55 | 536 | 574 | 9,3 | 9,6 | 26,7 | 26,3 |
| F | 745 | 803 | 23 206 | 25 369 | 3,2 | 3,2 | 20,3 | 13,9 |
| G | 8 140 | 8 398 | 78 298 | 80 335 | 10,4 | 10,5 | 55,6 | 58,2 |
| H | 834 | 990 | 11 221 | 12 318 | 7,4 | 8,0 | 29,1 | 29,4 |
| I | 732 | 723 | 10 417 | 11 058 | 7,0 | 6,5 | 28,9 | 27,5 |
| J | 291 | 317 | 3 274 | 3 537 | 8,9 | 9,0 | 89,1 | 92,0 |
| K | 4 986 | 5 780 | 74 484 | 83 779 | 6,7 | 6,9 | 57,7 | 45,7 |
| M | 96 | 122 | 4 510 | 5 283 | 2,1 | 2,3 | 15,1 | 15,4 |
| N | 102 | 104 | 10 652 | 11 924 | 1,0 | 0,9 | 15,1 | 15,5 |
| O | 401 | 434 | 17 020 | 18 262 | 2,4 | 2,4 | 27,5 | 17,2 |
| A-O | 20943 | 22219 | 145043 | 176256 | 14,4 | 12,6 | 63,6 | 64,9 |

Forrás: APEH-GKM, kettős könyvelésű cégek adóbevallásai alapján, saját számítás, 2001-re GKM számítás

A kilencvenes évek végére gyakorlatilag a legtöbb nagy multinacionális szolgáltató vállalat letelepült Magyarországon. A szolgáltató szektorba irányuló működőtőke-áramlás következő, ma is tartó szakasza első-

sorban a logisztikai, pénzügyi, kutatás-fejlesztési központok Magyarországra településével jár együtt, amint az a többi közép-kelet-európai országban is megfigyelhető.

10. Az üzleti szolgáltatók helyzete Magyarországon az empirikus felmérések tükrében

10.1. Kérdőíves felmérés a feldolgozóipari vállalatoknál

A tanulmány empirikus része két módszerrel készült. 1. Az ebben a pontban tárgyalt feldolgozóipari vállalati kikérdezésre, amely a felhasználói oldal igényeit mérte fel. 2. A következő pontban bemutatott interjúkra a szolgáltató vállalatoknál. Felhasználtuk ezen kívül a KOPINT-DATORG-ban ebben a témakörben az elmúlt években készült kérdőíves és interjú felmérések tapasztalatait is.

A Kopint-Datorg 2004. áprilisában kérdőíves felmérést végzett a feldolgozóipari vállalatok

körében, amelynek célja annak feltárása volt, hogy a Magyarországon bejegyzett feldolgozóipari cégek a nem fő tevékenységeikbe tartozó, **szolgáltatás jellegű tevékenységeket milyen mértékben szervezik ki, milyen vállalatokhoz és miért.** A megkeresésre 184 használható válasz érkezett vissza. A minta ágazati és területi megoszlása nagyjából megfelelt az országos átlagnak, nagyság szerint a kisvállalatok alulreprezentáltak voltak.

12. táblázat

A tevékenység kiszervezése a vállalati mintában (%)

| | Nincs ilyen tevékenység, ill. nem válaszolt | Kizárólag házon kívül végzi | Főként házon belül végzi | Főként házon kívül végzi | Kizárólag házon kívül végzi | összesen |
|--------------------------------|---|-----------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------------------------|----------|
| K+F | 46,7 | 15,2 | 21,7 | 5,4 | 10,9 | 100 |
| Termékfejlesztés | 20,1 | 33,2 | 28,8 | 4,3 | 13,6 | 100 |
| Gépjavítás, karbantartás | 2,2 | 10,9 | 54,3 | 24,5 | 8,2 | 100 |
| Informatikai szolgáltatások | 10,3 | 6,0 | 33,7 | 28,3 | 21,7 | 100 |
| Web-fejlesztés | 26,1 | 10,9 | 14,1 | 20,7 | 28,3 | 100 |
| Hálózatgazda | 12,5 | 27,7 | 21,7 | 14,7 | 23,4 | 100 |
| Szoftverfejlesztés | 16,3 | 3,8 | 11,4 | 33,7 | 34,8 | 100 |
| Marketing és piackutatás | 17,9 | 23,9 | 37,0 | 9,8 | 11,4 | 100 |
| Reklám | 18,5 | 12,5 | 19,6 | 30,4 | 19,0 | 100 |
| Nyomdai szolgáltatás | 12,5 | 2,7 | 3,8 | 17,4 | 63,6 | 100 |
| Jogi szolgáltatás | 5,4 | 4,3 | 12,0 | 11,4 | 66,8 | 100 |
| Könyvelés, auditálás | 3,3 | 33,2 | 38,6 | 8,7 | 16,3 | 100 |
| Oktatás, képzés | 4,9 | 2,2 | 17,9 | 50,0 | 25,0 | 100 |
| Munkaerő-közvetítés | 40,2 | 2,7 | 12,5 | 19,6 | 25,0 | 100 |
| Ingatlanközvetítés | 69,0 | 2,2 | 1,6 | 3,3 | 23,9 | 100 |
| Takarítás, épület-karbantartás | 8,7 | 29,9 | 22,3 | 15,2 | 23,9 | 100 |
| Szállítás | 3,3 | 6,5 | 25,5 | 31,5 | 33,2 | 100 |
| Utaztatás, utazásszervezés | 47,8 | 3,3 | 15,8 | 11,4 | 21,7 | 100 |
| Egészségügyi szolgáltatás | 21,2 | 2,2 | 8,2 | 9,2 | 59,2 | 100 |
| Vámügyintézés | 9,2 | 23,4 | 22,8 | 20,7 | 23,9 | 100 |
| Külkereskedelmi bonyolítás | 13,0 | 34,2 | 26,6 | 12,0 | 14,1 | 100 |
| Pályázati tanácsadás | 37,5 | 2,7 | 15,2 | 19,0 | 25,5 | 100 |

Szembetűnő, hogy a vállalatok csaknem fele (46,7%) *nem végez és nem végeztet K+ F tevékenységet*, ami nem meglepő, ha figyelembe vesszük, hogy Magyarországon a kutatásfejlesztés aránya a GDP-hez képest igen alacsony, összehasonlítva az Európai Unió átlagával. E területen a kormányzat reményei szerint a jövőben kedvező változás várható, hiszen a 2004-től életbe lépő innovációs törvény, a Kutatási és Technológiai Innovációs Alap, valamint a Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal létrehozása a kutatásfejlesztés területén a mai európai uniós ráfordítások nemzeti össztermékhez mért arányának elérését célozza.

A kérdőív eredményei szerint *munkaerő-közvetítést* nagyon kevesen végeznek, illetve veszik igénybe ezt a szolgáltatást. Valószínűleg itt félreérésről lehet szó, mivel a legtöbb vállalatnál van személyzeti (HR) osztály, vagy ha ez nincs is, munkaerő felvétel bizonyosan. A válaszok így minden bizonnyal elsősorban a vezető-kiválasztásra vonatkoznak, így nagy bizonyossággal állíthatjuk, hogy hazánkban még nincsen olyan nagy hagyománya a Nyugat-Európában egyre inkább specializált tevékenységnek számító „fejvadászatnak”.

Ipari termelő vállalat lévén majd minden cég végez(tet) *gépjavítást* (97,8%), s ezt nagyjából fele-fele arányban végzi maga, illetve végezteti külső szolgáltatóval. Ezen kívül házon belül vagy kívül igénybe vesz informatikai és jogi szolgáltatást, könyvelést, auditálást, szervez(tet) oktatást, képzést, takarítást, szállítást és vámügyintézést.

A *könyvelést* a vállalatok főként házon belül végzik (71,8%), azonban a könyvvizsgálatra kötelezett vállalatok megjelölték, hogy az utóbbi tevékenységet kénytelenek kiszervezni független auditorhoz. A külső szolgáltatókat foglalkoztató vállalatok aránya feltehetően részben emiatt éri el a 25%-ot.

A *jogi* szolgáltatást általában piacról vásárolják a vállalatok: 66,8% *kizárólagosan*, 11,4% *főként* külső szolgáltatóktól vásárol.

Az informatikai szolgáltatásokon belül a web-fejlesztésre, és a szoftverfejlesztésre is a külső beszállítóktól való vásárlás jellemző, míg a hálózatgazdai teendőket inkább házon belül igyekeznek megoldani.

A *nyomdai* szolgáltatásokat sem házon belül végzik a megkérdezettek, részben a speciális tevékenység, részben a magas tőkeköltségek miatt.

Figyelemre méltó, hogy míg a vállalatok a tevékenységi körükbe nem illeszkedő *reklámozást* főként, illetve kizárólag házon kívül végeztetik, addig a szintén nem ágazat-specifikus *marketing* és *piackutatási* tevékenységet a vállalatok 50,9%-a maga végzi.

Szintén szembeötlő, hogy a vállalatok 35,7%-ának *pályázatírási* tevékenysége nincs, pedig ez (főként a megnyíló európai pályázatok keretében) jelentős pótlólagos pénzügyi forrásokat jelenthetne a vállalatfejlesztésben. A válaszadó vállalatok 44,5%-a külső pályázatíró cégeket bíz meg a pályázat elkészítésével.

A vállalatok a termékfejlesztést, a marketing és piackutatást, a könyvelést és auditálást, valamint a külkereskedelem lebonyolítását végzik leginkább házon belül, és a nyomdai, jogi szolgáltatásokat, az ingatlanközvetítést, az egészségügyi szolgáltatást és a pályázati tanácsadást szervezik legjellemzőbben ki. Inkább vásárolják az informatikai, reklám és szállítási szolgáltatásokat, és maguk végzik a kutatásfejlesztést, a gépjavítást, karbantartást, a takarítást, az épület-karbantartást és a vámügyintézést. Ez az eredmény is azt támasztja alá, hogy azokat a tevékenységeket, melyek **napi szinten is feladatokat jelentenek**, igyekeznek a vállalatok **házon belül** tartani. Azokat a feladatokat azonban, melyek **speciális tudást**, vagy **nagyobb állóeszköz-beruházást igényelnek** – például a pályázati tanácsadás illetve a nyomdai tevékenység –, inkább a megfelelő szakértelemmel és eszközökkel rendelkező **szolgáltatóktól vásárolják**.

A szolgáltató tevékenységek kiszervezése

A kiszervezett tevékenységek szolgáltatóit az alábbi öt lehetséges kategóriába soroltuk: 1) anyavállalat, 2) a vállalat által létrehozott vállalat, 3) egyéb magyar szolgáltató, 4) egyéb külföldi szolgáltató hazai leányvállalata, 5) egyéb külföldi vállalat.

A vállalatok – a kérdőívek kiértékelésének eredményei szerint – a kiszervezett tevékenységeket elsősorban hazai szolgáltatókkal végeztetik, kivételt jelent a K+F és a termékfejlesztés, ahol az anyavállalat és a hazai szolgáltatók aránya megközelítőleg 50-50%. Itt mindenekelőtt a magyar szolgáltatók árversenyképessége a mérvadó, azonban egyre inkább az a tapasztalat, hogy a hazai cégek minőségben sem maradnak el külföldi versenytársaiktól. Megjegyezzük, hogy sejtésünk szerint a válaszadók nem tudták megfelelően elkülöníteni a külföldi szolgáltatók magyarországi leányvállalatait a hazai tulajdonban lévő szolgáltatóktól, a magyar vállalatok túlsúlya azonban még így is szembeötlő.

Az anyavállalat végzi a termékfejlesztést 52%-nál, a kutatásfejlesztést 44%-nál, a marketing és piackutatást 30%-nál és a külkereskedelem bonyolítását 20%-nál. A nyomdai

A tevékenységek kiszervezésének okai

A válaszokból kiderül, hogy a hatékonyság növelését elsősorban a K+F, a termékfejlesztés, a marketing, a reklám, az oktatás és a pályázati tanácsadás kiszervezésétől várják, míg a gépjavítás, karbantartás, a nyomdai tevékenység, a jogi szolgáltatások, a takarítás és a szállítás esetében a költségek csökkentése volt a döntő szempont. A fenti megkülönböztetés alapján azt mondhatjuk, hogy a

szolgáltatásoknál, a pályázati tanácsadásnál, az oktatás és képzésnél, az egészségügyi szolgáltatásnál, a vámügyintézésnél és a szállításnál nem jellemző az anyavállalat szerepvállalása.

A vállalatnagyság és a tevékenységek kiszervezésére vonatkozó hajlandóság között fordított arányú, szignifikáns kapcsolatot találtunk. A kisebb vállalatok inkább kiszervezik a tevékenységeiket, mivel nincsen kapacitásuk a fő profilhoz szorosan nem kapcsolódó tevékenységek elvégzésére. Ezt a kérdőívben is több vállalat jelölte meg a kiszervezés egyéb (tehát nem hatékonyságnövelés vagy költségcsökkentés miatti) okaként.

A külföldi tulajdonú vállalatok inkább szervezik ki tevékenységeiket, ami azt jelzi, hogy a hazai cégek még nem használták ki lehetőségeiket az outsourcing területén annak ellenére, hogy a vállalatok többsége az utóbbi három évben nem változtatott a házon belül elvégzett feladatok körén. A legnagyobb különbség a tevékenységek kiszervezésében a kutatásfejlesztés, a termékfejlesztés, a marketing, a takarítás, épület-karbantartás és a szállítás területén van.

hatékonyság növelése érdekében olyan tevékenységeket szerveztek ki, amelyekhez *speciális tudás* szükséges, azaz amelyek humán erőforrás költsége viszonylag magas. A vállalatok nem tartják kifizetődőnek alkalmazni a cégen belül olyan magasan kvalifikált (és magas bérezésű) munkatársakat, akiknek a munkája nem kötődik a napi tevékenységekhez.

A lekérdezés eredményeit az alábbiakban foglalhatjuk össze:

- Az ipari termelővállalatok felismerték, hogy a *specializálódás* érdekében kénytelenek a profiljukba szorosan nem kap-

csolódó tevékenységeket a hatékonyság növelése és a költségek csökkentése érdekében kiszervezni.

- Megállapítható, hogy a leginkább a speciális *tudás*, illetve a nagyobb állóeszköz beruházást igénylő tevékenységek kerülnek kiszervezésre.
- A kiszervezett tevékenységeket elsősorban *hazai* szolgáltató vállalatok végzik.
- A *kisebb* vállalatok kapacitáshiány miatt inkább a piacról vásárolják tevékenységeiket.
- A *külföldi* tulajdonú vállalatok – feltehetően fejlettebb vállalati kultúrájuk miatt – nagyobb mértékben szervezik ki tevékenységeiket.
- Az utóbbi három évben az outsourcing lelassult, a kiszervezett tevékenységek visszavétele viszont egyáltalán nem jellemző.

10.2. A magyarországi szolgáltató cégek helyzete az interjúk tükrében

Az eddigiekben a jelenleg rendelkezésre álló nemzetközi és hazai statisztikák, valamint vállalati kérdőíves felmérések alapján próbáltunk meg képet adni a magyarországi üzleti szolgáltatások piaci helyzetéről. A következőkben a kutatás keretében végzett mélyinterjúk tapasztalatait összegezzük egy-egy fontosabb üzleti szolgáltató tevékenység főbb jellemzőiről, a piac méretéről, az adott cégek erősségeiről és gyengeségeiről, a cégvezetők jövőre vonatkozó várakozásairól, fejlődésük főbb akadályairól. Igyekeztünk valamennyi szűkebb területen egy-egy nagy nemzetközi cégcsoporthoz tartozó, valamint hazai tulajdonú és kis/közepes külföldi vagy hazai vállalatot kiválasztani, valamint az adott szűkebb tevékenységi területre vonatkozó információk (szövetségek, kamarák, honlapok) alapján a piaci, vállalati jellemzőket feltárni.

10.2.1. Sokszereplős versenypiac

Az adott szolgáltatások piacát valamennyi cég igen erős versenypiacként írta le. Ezt feltehetőleg nem csak az az ismert pszichológiai jelenség magyarázza, hogy minden piaci szereplő a saját piacát különösen erős versenyként éli meg. Az üzleti szolgáltatások piacát valóban erős túlkínálat jellemzi, aminek egyik oka a viszonylag alacsony beruházási szükséglet, a piacralépés alacsony tökeigénye. Ugyanezért viszonylag magas az elbukás aránya is, az alacsony investíció miatt azonban ez általában lényegesen kisebb veszteség, mint a feldolgozóipari bukások esetében.

Az üzleti szolgáltatások (K) közül az ingatlanügyleteket (70) és a gépkölcsönzést (71) kihagytuk ebből a vizsgálatból, részben az előbbi tevékenység vállalati versenyképességre gyakorolt viszonylag csekély hatása miatt, az utóbbit pedig a lízing specialitásai miatt. Csak érintőlegesen (néhány interjú erejéig) foglalkoztunk az IKT és a kutatás-fejlesztés (72-73) területeivel, mivel ezekről a tevékenységekről viszonylag sok információ áll már ma is rendelkezésre. Néhány szállítmányozó céget is bevontunk a vizsgálatba, mivel ez a terület igen gyors változáson ment keresztül az utóbbi időben.

A következőkben ennek a rendkívül heterogén csoportnak a főbb jellegzetességeit próbáljuk meg összefoglalni, az interjúk alapján, illetve, ahol az említésre érdemes, kitérünk egyes szakmák specifikus jellemzőire is.

Az üzleti szolgáltatások piaca és kínálata rendkívül sokszereplős és színes abban az értelemben, hogy az 1-2 fős cégektől a multinacionális vállalatokig a teljes vállalati paletta reprezentálva van az ágazatban. Viszonylag magas arányban megtalálhatók a közepes méretű cégek is, ezek azonban általában hálózatos, illetve nagyszámú alvállalkozót foglalkoztató vállalkozások.

Egyes piacokon kialakult egy egészséges munkamegosztás a piacvezető multik és a kisebb hazai vállalatok között, amelyben a nagy multinacionális cégek ügyfélköre a

hozzájuk hasonló multinacionális vállalatok közül kerül ki, míg a hazai kisebb vállalkozások elsősorban a hazai vállalkozások ügyfélkörére koncentrálnak. Emellett több piaci szegmensben a hazai vállalatok már eléggé megerősödtek ahhoz, hogy a multiknak tudjanak szolgáltatni.

Fontos adalék a piaci szerkezet értékeléséhez, hogy a kisebb vállalkozások között is nagyszámban találhatunk külföldi tulajdonú cégeket, amelyek jellemzően egy nagyobb, nemzetközi hálózat részeként működnek, de előfordul, hogy valamilyen egyedi külföldi partnerkapcsolatra épülő önálló cégről van szó.

10.2.2. A piacvezetők minden szektorban a multinacionális vállalatok

A legtöbb üzleti szolgáltatás piacát általában 3-5 nagy multinacionális cég jelenléte és piaci dominanciája jellemzi. Ez nem csak a professzionális, magas szintű szaktudást igényelő szolgáltatásokról mondható el, hanem például olyan tevékenységekről is, mint a takarítás, amelyhez ugyan nem szükséges magas szintű felkészültség, viszont fontos a megbízhatóság, a márkanév és a magas szintű technológiák alkalmazása.

A külföldi tőke a nagyoknál-közepeseknél meghatározó, a nagyoknál kevés kivétellel általában 100%, de még a kisvállalkozásoknál is gyakori. A külföldi tőke változatos formában jelent meg a szakmában, de a legjellegzetesebb a 100%-os tulajdonlás.

A multinacionális szolgáltatók túlsúlya különösen jelentős azzal a feldolgozóipari ügyfélkörrel kapcsolatban, amely maga is elsősorban külföldi kézben van. A multinacionális feldolgozóipari vállalatok jelentős része ugyanis gyakran „hozza magával” a magyar piacra megszokott üzleti szolgáltatóját. Bizonyos különösen érzékeny, illetve erősen a bizalomra épülő szolgáltatás esetén (mint

például a könyvvizsgálat, adótanácsadás) jellemző, hogy az egész vállalati konglomerátum, illetve a világ bármely országában jelenlévő tagja ugyanannak a vállalatnak a szolgáltatását veszi igénybe. Amint az a kérdőíves felmérésből is kiderült (10/1. pont), a leányvállalatok vezetőinek önállósága meglehetősen korlátozott a stratégiai jellegű szolgáltatók kiválasztásában. Más stratégiai jellegű szolgáltató tevékenységet, mint például a kutatást-fejlesztést, termékfejlesztést sok multinacionális cég előszeretettel tart meg házon (a központon) belül, bár az utóbbi időkben a költségtakarékosság gyakran felülkerekedni látszik a termelési technológiák titkának megőrzési szempontján.

Egyes esetekben a multinacionális áruteremelő és szolgáltató cégek összefonódása olyannyira erős, hogy nem csak egy magyar, de még egy más nyugati szolgáltató cég sem tud beférkőzni ebbe a kapcsolatba. Természetesen ez alól is vannak kivételek, s az interjúk tanúsága szerint sok hazai szolgáltatónak sikerült multinacionális ügyfelet szereznie, azonban nem ez a jellemző.

10.2.3. A tevékenységek diverzifikálása

Nem csak a külföldi, hanem a belföldi tulajdonú cégekre is jellemző az a törekvés, hogy tevékenységi körüket folyamatosan szélesítik. A multinacionális vállalatok esetében természetes jelenség, hogy egymástól akár távol álló szolgáltató tevékenységeket is végeznek, a kisebb cégek esetében pedig olyan kényszer illetve lehetőség, amely fennmaradási esélyeiket növelheti. A kutatás-fejlesztés

tést végző cégek oktatással és tanácsadással, a takarító vállalatok őrző-védő tevékenységgel, a minőségbiztosítók környezetirányítási és munkahelyi egészségbiztonsági rendszerek kidolgozásával, a logisztikai szolgáltatók komplex adminisztrációs szolgáltatásokkal, a vásárszervezők komplett marketingszolgáltatásokkal bővítik szolgáltatásaik palettáját. A szolgáltatók törekvése tehát az, hogy az

éles versenyben olyan *komplex szolgáltatás-csomagot* tudjanak nyújtani ügyfeleknek, amely kényelmesebbé teszi a velük való dolgoztatást. A komplex rendszerek felkínálása

olyan versenyképesség-javító tényező, amely lehetőséget nyújt a márkanév „imázs” előnyeinek a kihasználására is.

10.2.4. Az imázs szerepe

Szinte valamennyi megkérdezett vállalat hangsúlyozta a becsületesség, megbízhatóság, rugalmasság és a pontos munka jelentőségét. A kis cégek fennmaradását az segítheti elő, hogy a legjobb reklám, ha a jól végzett munka után a megrendelő másoknak is ajánlja. Az interjúk nem kis része utalt arra, hogy a növekedés, az ügyfélkör bővítése lassan, fokozatosan, a jó referenciák megszer-

zése útján történt. A kisebb cégeknek nincs is más esélyük az imázs-építésre, mivel reklámkampányra általában nem tudnak költeni.

Az imázs-építésben különös jelentősége van a cégnél alkalmazott munkatársak szakmai felkészültségének és megbízhatóságának, valamint a know-how-nak. ISO-minősítés nélkül komolyabb megrendeléseket ma már egyetlen szolgáltató cég sem képes kapni.

10.2.5. A humánerőforrások jelentősége

Az üzleti szolgáltatásokban a gazdaság valamennyi más ágazatánál nagyobb a jól felkészült, megbízható munkatársak szerepe. Az üzleti szolgáltatások nagy részében rendkívül magas szellemi munkaintenzitású tevékenységekről van szó, de a megbízhatóság, a munka-standardok betartása a takarítóvállalatoknál is fontos szempontként szerepelt. A személyi jellegű kifizetések általában 40-60%-ot, sőt esetenként még ennél is magasabb arányt is képviselnek a teljes költségek között.

A vállalatok legfőbb erőssége a szakemberek tapasztalata, gyakorlata, szakmai múltja. Ebben az értelemben a kisebb cégek gyakran hátrányban vannak, mivel az általuk kinevelt fiatalokat nemegyszer elviszik a jobb kereseteket ajánló nagyobb vállalatok, amelyek nemcsak több pénzt, hanem jobb karrier-le-

hetőséget is tudnak nyújtani. A nagyhírű vállalatok általában 2-3 évi gyakorlattal rendelkező munkatársakat keresnek, s ezt a gyakorlatot a fiatalok gyakran kisebb cégeknél szerzik meg: „*Kiképzőbázis vagyunk*”, mondta egy K+F cég vezetője.

A szolgáltató cégeknél való foglalkoztatás fontos jellegzetessége, hogy *magas a bedolgozók, illetve az alkalmi foglalkoztatás aránya*. Ezt elsősorban a munkák rapszodikus volta, szezonális ingadozásai, illetve maga a tevékenység jellege indokolja. Nem csak a fordító irodák dolgoznak néhány fős belső, elsősorban szervezéssel foglalkozó személyzettel, és többszáz, esetenként több ezer fős külső bedolgozói hálózattal, hanem szinte minden szolgáltató ágazatban működő cég. Ez azonban néha kaotikus helyzeteket is teremt az adott munkaerő piacán.

10.2.6. Tisztázatlan piaci struktúra

Az üzleti szolgáltató tevékenységek magas humán-erőforrás, és alacsony beruházási költségei következtében a belépési költségek nagyon alacsonyak. A piac legnagyobb problémája, hogy az alacsony belépési költségek miatt sok olyan szolgáltató is működik,

amelyek nem élnek meg hosszú távon, mivel nincs meg a megfelelő képességük, és kapcsolati tőkéjük. Az árakat azonban hosszú távon is képesek lenyomni, mivel a kilépők helyére folyamatosan újak lépnek.

A könnyű piacralépés miatt magas a kevésbé felkészült vállalatok aránya, ami elsősorban a kisebb cégeknek kedvezőtlen, mivel a jó márkanevvel bíró nagy cégek irányába hajtja a keresletet, s a kisebb cégek iránt bizalmatlanságot vált ki.

A piaci verseny további torzulását okozza, hogy magas a feketemunkát, illetve más tisztességtelen eszközt (például nem jogtisztaszoftvert) alkalmazó cégek aránya. Ezek je-

lentősen leszorítják az árakat, amelyekkel a tiszta eszközökkel dolgozó cégek nem tudják felvenni a versenyt. A verseny és a piaci viszonyok tisztítása szempontjából fontos lenne a szakmai szövetségek erősítése, amelyek kivetnék magukból a szakma hírnevét rontó vállalatokat. Ezek bizonyos szakmákban jól működnek, másokban azonban még erőtlenekek.

10.2.7. Piaci deformáció

A megkérdezett szolgáltatók jelentős része említette, hogy az állami megrendelések, amelyek számos szakmában jelentős súlyt képviselnek, diszkriminálják a kisebb szolgáltatókat, mivel olyan vállalati méretet, tőkenagyságot és önerőt kívánnak meg, amellyel a kisebbek nem rendelkeznek. Gyakorta került említésre, hogy az állami megrendelések odaítélése gyakran részrehajlónak tűnik, esetenként politikailag motivált, nin-

csen átlátható értékelési rendszer. A homogén, standard termékekre irányuló közbeszerzésekkel ellentétben a szolgáltatások esetében félrevezető lehet, ha kizárólag az ár a döntő szempont a pályázatok, közbeszerzések odaítélésénél, mivel korántsem biztos, hogy a szolgáltatás minősége valóban megfelelő lesz. Ezért egyéb szempontok is bekeverülnek a minősítésbe, amelyek azonban már tetszőleges döntést tesznek lehetővé.

10.2.8. Magas a területi koncentráció

Az üzleti szolgáltatók Budapest-koncentrált-sága rendkívül magas, szinte minden ágazatban a fővárosi székhelyű cégek dominálnak. A helyi szolgáltató cégek a regionális piac kis mérete miatt nemigen élnek meg, vagy ha igen, inkább csak vegetálnak, s magas a megszűnő cégek aránya. Ez igen kedvezőtlen a nem budapesti régiók szolgáltatásellátottsága szempontjából, s piaci egyenlenséget okoz: miközben a fővárosban erős a szolgáltatási túlkínálat, vidéken gyakran nem elégséges a paletta, pontosan ott, ahol a legnagyobb

szükség lenne az üzleti szolgáltatások versenyképességet növelő hatására.

Határozottan körvonalazódó tendencia azonban, hogy a fővárosi székhelyű vállalatok vidéki terjeszkedésbe fognak, s országos hálózat kiépítésére törekcszenek. Ez részben az adott piac ellátása indokolja, van azonban arra is példa, amely a fővárosinál olcsóbb munkaerő előnyeinek a kihasználására épít. A vidéki szolgáltatók regionális összefogása még nemigen jellemző.

10.2.9. Határon túli terjeszkedési törekvések

A szolgáltató cégek túlnyomó része a helyi piacra termel. Még a multinacionális cégek is, mivel esetükben más országok piacát másikk leányvállalatuk látja el. Ez azonban nem zárja ki az országhatáron túlnyúló együttműködéscet, akár egy adott multinacionális cég különböző leányvállalatai között (ha egy-egy

nagyobb megrendelés kapacitásszűkét okoz), akár egyéb szakmai kapcsolatok kihasználása (például közös pályázat elnyerése) alapján.

A legtöbb megkérdezett szolgáltató vállalat, még a kisebbek is optimistán ítélték meg az EU-csatlakozás által megnyílt új lehetőségeket. Úgy gondolják, hogy elsősorban a csat-

lakozó országok piacain van esély a piaci terjeszkedésre. A kutatási-fejlesztési cégek szerint az EU-s projektekben a jövőben is jó esélyeik lehetnek, elsősorban más országok intézményeivel közösen pályázva. A piackutató cégek abban reménykednek, hogy fokozódni fog az érdeklődés a magyarországi piaci lehetőségek iránt, ami növeli a külföldről érkező megrendeléseket.

A többi szakma is túlnyomórészt úgy ítéli meg, hogy a csatlakozás következtében ja-

vulnak a piaci lehetőségeik, mivel relatíve alacsony árakkal versenyképesek szolgáltatásokat nyújthatnak a külföldi megrendelők számára. A kis cégek alacsony tőkeereje azonban ennek határt szab, mivel egy bizonyos vállalati méreten, illetve regionális koncentráción felül már olyan technikai felszereltséget, informatikai háttérrel kell létrehozni, aminek nincs meg a pénzügyi forrása.

II. Egy lehetséges szolgáltatás-stratégia főbb elemei

Az üzleti szolgáltatásokkal kapcsolatos gazdaságpolitikai stratégia tulajdonképpen nem más, mint a napjainkban egyébként is rendkívül aktuális gazdaságstratégiai célok és teendők összessége, illetve kombinációja:

- A mikro- és kisvállalatok helyzetének javítása;
- A tőkevonzási képesség fokozása;
- A tudás- és innováció-készség, a K+F, és az atipikus foglalkoztatás erősítése;
- Az infokommunikációs technológiák elterjedésének támogatása;

Nagyjából ezek a lisszaboni stratégia fő célkitűzései is, kiegészülve a szolgáltatások kereskedelme előtt álló akadályok lebontásával a Belső Piacon és a nemzetközi kereskedelemben, s ezzel a verseny támogatásával az üzleti szolgáltatások piacán.

Az a tény, hogy az üzleti szolgáltatások fejlesztésének az eszközei lényegében ugyanazok, mint az iparpolitikáé, nem jelenti azt, hogy nem érdemes – akár az iparpolitikán belül, akár azon kívül – önálló szolgáltatás-stratégiát készíteni. A hangsúlyok ugyanis kissé mások, s **az üzleti szolgáltatások jellegzetességei sajátos kezelést tesznek szükségessé**. Szolgáltatás-stratégiai célok és eszközök kijelölése már csak azért is fontos, mivel ez ma **az Európai Unió érdeklődésének a fókuszában álló kérdés**, tanulmányok és irányelvek sora születik a témában, amelyhez Magyarország csak úgy tud hozzájárulni, ha kidolgozott stratégiával rendelkezik.

Mint láttuk, Magyarország pozíciója az üzleti szolgáltatások terén kifejezetten jó. Ebben részben szerepet játszik a rendszerváltás előtti kedvezőbb helyzet is, és a szomszédos országokénál liberálisabb gazdaságpolitika, amely a szolgáltatások fejlődési lehetőségei szempontjából alapvető jelentőségű volt. Mára azonban ezek az örökölt relatív előnyök lemorzsolódtak, s ezért újra kell építeni azt a stratégiát, amely az üzleti szolgáltatások fejlesztését a mai nemzetközi és regionális feltételek közé helyezi. Az elmúlt években ismét sikerült a magyar pozíciókat javítani: mind több multinacionális vállalat választotta Magyarországot szolgáltató központjául, legyen az akár kutatás-fejlesztés, könyvelés, vagy szoftverfejlesztés.

A **cél** tehát ennek a pozíciónak a megőrzése, illetve az erősítése. Ez alatt nem azt a jól hangzó, de tartalmatlan jelszót értjük, miszerint Magyarország legyen a régió (üzleti) szolgáltató központja, mivel ez – a szolgáltatások sokszínűsége és differenciáltsága miatt – nem reális. Van azonban lehetőség arra, hogy *bizonyos* szolgáltatások terén központi, de legalábbis jelentős szerepet tudjon szerezni a régióban. Ez részben már megkezdődött. Ilyen ágazat lehet:

- ⇒ A kutatás-fejlesztés,
- ⇒ az informatikai ipar,
- ⇒ a logisztika
- ⇒ és egyes professzionális szolgáltatások, mint például a könyvelési, jogi tanácsadás, marketing.

1. A mikro- és kisvállalatok támogatása

A **kisvállalatok** helyzetbe hozása a szolgáltatás-stratégia központi elemét képezi: az ágazatban túlnyomórészt mikro- és kisvállalatok tevékenykednek. Míg Magyarország a gazdaság egészében a mikro-és kisvállalatok hozzájárulása a GDP-hez nem éri el a 20%-ot, az üzleti szolgáltatások körében meghaladja a 40%-ot. Ezen belül különösen kimagasló az alkalmazott nélküli vállalkozások 5%-os részaránya, míg a teljes GDP-ből mindössze 1,2%-kal részesednek. Az üzleti szolgáltatások fejlődése tehát nagyban függ a kisvállalatokra vonatkozó gazdaságpolitikától.

Magyarországon a kisvállalatok támogatásának törvényi háttere alapján véve megfelelő az üzleti szolgáltatások fejlesztéséhez, s a szolgáltatások a Gazdasági Versenyképesség Operatív Programban is helyet kaptak, *a gyakorlatban azonban a gazdaságpolitika még mindig túlságosan ipar-centrikus, kevésbé fókuszál a szolgáltatásokra.*

A kis- és középvállalkozások piaci pozíciójának megerősítéséhez és a fejlesztéséhez az alábbiakra lenne szükség:

⇒ **A kockázati tőketársaságok** szerepének növelése: Magyarországon a kockázati tőketársaságok – köztük a kimondottan kezdőtőkét biztosító társaságok is – már jelen vannak, de tevékenységükkel egyelőre főként a termelő vállalkozásokat célozzák.

⇒ **A hitelhez jutás megkönnyítése:** a kereskedelmi bankok kis- és középvállalkozás-finanszírozása mellett a támogatott finanszírozási formáknak is nagy szerepük van, amelyek közvetítésében *állami alapítású intézmények, non-profit szerve-*

zetek, alapítványok szerepe is fontos lehet;

⇒ **Adórendszer, adókedvezmények:** bár a *társasági adókulcs* mértéke nemzetközi összehasonlításban versenyképes, az adóterhek a kisebb vállalkozások számára magasak: nettó árbevételük durván felét-harmadát teszik ki. Az adókedvezményeket főként a nagyvállalatok veszik igénybe. A kis- és középvállalkozói szektor számára kiírt beruházási adó- és adóalap kedvezményekkel – bár a szolgáltató vállalkozások előtt is nyitottak – jellemzően inkább a termelő vállalkozások tudnak élni;

⇒ A közvetett és közvetlen támogatásokon túl a kis- és középvállalkozói szektor segítése **tanácsadói tevékenység** biztosításán keresztül lehetséges. A marketing, pályázatírási és egyéb üzletviteli tanácsadás jelentősen segítheti a vállalkozások eredményességét;

⇒ A vállalkozások **beszállítói hálózatba** való kapcsolása szintén a hosszú távú piaci fennmaradást, a kedvezőbb piaci megítélést segíti elő. Ezeket a szolgáltatásokat *közvetítő szervezeteken* keresztül lehet a KKV-ok számára elérhetővé tenni;

⇒ Sajátos gondot jelent az, hogy az **állami megrendelések** terén a kisvállalatok rendre háttérbe szorulnak az általában magas tőkeerő-követelmény, a korábbi megrendelési szinttel és a külföldi referenciákkal kapcsolatos elvárások miatt. Az állami előírások a hazai kisvállalatokat, professzionális szolgáltatókat, tervezőket, tanácsadókat, gyakorlatilag kizárják az állami megrendelésekből.

2. A külföldi beruházások ösztönzése

Az üzleti szolgáltató szektor a külföldi működőtőke befektetések legvonzóbb területévé vált az elmúlt évtized második felében. 1998-ban az összes beáramló tőkének még 6,7, 2002-ben már 11,7%-ra irányult a K szektorba (lásd 10. táblázat). Nem is elsősorban a tőkebefektetések értékével mérhető, hogy a külföldi szolgáltatók jelentős szerepet visznek az üzleti szolgáltatások magyarországi piacán: már lényegében a 90-es évek vége óta jelen van szinte valamennyi, a világ más országaiban is terjeszkedő üzleti szolgáltató. A külföldi tulajdonú cégeknek a munkatermelékenység emeléséhez való hozzájárulását mutatja, hogy a külföldi üzleti szolgáltató vállalatok körében az egy főre jutó gazdasági mutatók kétszer-háromszor kedvezőbbek, mint az összes belföldön működő cég átlagában.

A vállalatok száma szerint a külföldi tulajdonú vállalatok részaránya szerény, átlagosan 9%, de a szakágazatok összes foglalkoztatottjainak közel egyötöde a külföldi tőkével működő cégeknél dolgozott 2000-ben, az árbevétel 36%-át, és az export 65%-át ezek a cégek produkálták. Az átlagos vállalatméret több mint kétszerese, eszközellátottságuk négyszerese, tőkeerejük nyolcszorosa, export-intenzitásuk pedig hét és félszerese volt a hazai tulajdonú cégekének.

Ennek ellenére a külföldi befektetésekről való gondolkodás még mindig erősen iparcentrikus, s még mindig él az a sztereotípa, miszerint a feldolgozóipari külföldi beruházások az igazán kedvezőek a gazdaság fejlődése és a foglalkoztatás növelése szempontjából. Való igaz, hogy exportot elsősorban a feldolgozóipari külföldi beruházások teremtenek, mindamelllett ma már egyre több az olyan szolgáltató beruházás, amelynek ható-

köre túlterjed Magyarország határain, sőt nem egy esetben Európán is. Az ilyen szolgáltató centrumok, amellet, hogy exportot is termelnek, amely a külkereskedelmi mérleget nem, de a folyó fizetési mérleget javítja, hozzásegíthetik Magyarországot ahhoz, hogy fontos helyet foglaljon el az európai szolgáltató centrumok között. Márpedig, ha Magyarország szolgáltató centrum kíván lenni a térségben, akkor ezt a tevékenységet is legalább olyan figyelemmel kell kísérni, mint a feldolgozóipari beruházásokat.

A támogatások feltételrendszere azonban még mindig a feldolgozóipar adottságaira szabott, nem minőségi, hanem kizárólag mennyiségi előírásokat tartalmaz (a befektetett tőke nagysága, a foglalkoztatottak száma, stb.). Megfontolandó, hogy egy nagy szolgáltató vállalat letelepedését akkor is támogassa a gazdaságpolitika, ha az ugyan nincs jelentős foglalkoztatási kihatással, de növeli a magyar gazdaság szolgáltatásexportját, s áttételesen egyéb kedvező gazdasági hatásokkal jár.

Kétségtelenül létezik egyfajta félelem a külföldi szolgáltató vállalatokkal szemben, miszerint túlzott dominanciájuk csökkenteni a hazai kisebb szolgáltatók piaci mozgásterét. Ez a kizorítás azonban gyakorlatilag nagyon csekély: a külföldi tulajdonú cégek olyan szolgáltatásokat nyújtanak, amelyekre a belföldiek – ha másért nem, a már többször leírt márkanév és imázs fontossága miatt – a belföldi vállalatok amúgy sem lennének képesek. A kisvállalatok védelmét nem a külföldi szolgáltatók diszpreferálásával, hanem a kisvállalatok támogatásával kell elérni. A magyar befektetés-ösztönzési társaság az ITDH az elmúlt évben jelentős külföldi tőkét hozott a szolgáltató ágazatokba is.

3. Foglalkoztatás, innováció, a K+F támogatása

Az üzleti szolgáltatások a **tudás- és innováció-képesség** hordozói: az USA-ban az üzleti szolgáltató vállalatok végzik az összes K+F tevékenység 34%-át (értékben), igaz ez az arány az EU-országokban csupán 13%. Emellett az üzleti szolgáltatások olyan új innovatív módszerekkel, eljárásokkal gazdagítják az árutermelő tevékenységet, amely a hatékonyság javítása mellett a *minőség* javítását is eredményezi.

Annak érdekében, hogy Magyarország a fejlett országokkal is felvehesse a versenyt, szükség szerű, hogy mind a vállalati, mind a kormányzati szektor K+F kiadásai emelkedjenek, illetve, hogy a szabadalmak száma növekedjen.

A K+F és innovációs tevékenység bővítése érdekében fontos:

- *A felsőfokú oktatás átszervezése* – az oktatási intézmények kapcsolatainak javítása a reálszférával, széleskörű vállalkozási ismeretek oktatása részben támogatott keretek között, a munkanélküliek továbbképzése stb. formájában. A Nyugat-Európában már megjelent „*vállalkozói egyetemek*” átvétele, melyek az egyetem szervezeti egységeként működő közvetítő szervezetként, illetve esetenként induló tőkét biztosító kockázati tőkealként működve segítik a kutatási eredmények gyakorlati hasznosítását, piacra vitelét és spin-off vállalkozások létrehozását.
- *Információs szolgáltatás*, a piaci, gazdasági, kooperációs, technológiai kapcsolatok építéséhez való segítségnyújtás a vállalkozástámogatás intézményrendszerén (nemzetközi intézményrendszerbe kapcsolt) keresztül.
- A fejlesztési tervekben megfogalmazott – az innováció, a K+F, a beszállítási, klaszter- és *inkubátor*-fejlesztési programokra vonatkozó – *közvetlen kormányzati támogatások fenntartása*.
- Támogatni kell a tőkével *nem* rendelkező feltalálók, rendszergazdák találmányainak a *szabadalmaztatását*.
- A közbeszerzések feltételrendszerének – a helyi és központi kormányzati termék- és szolgáltatás-*beszerzéseknél* – olyan átalakítása, amely lehetővé teszi az *innovatív* kis- és középvállalkozói szektor számára is a részvételt.
- Kedvezőbb adózás (például a német és az angol egyetemekhez hasonlóan a kutatás-fejlesztés áfa-mentessége, a tanulmányok, tudományos művek publikációs lehetőségének javítása kedvezőbb áfa-kulcs alkalmazásával, jövedelemadó kedvezményekkel, stb.).
- Hosszú távra szóló (nem az árubeszerzésekhez rendszeresített közbeszerzés keretében) jelentős kutatási pályázatok kiírása fontosabb témák szerint (nem pedig a kormányzat napi intézkedési terveihez igazított igényei szerint).
- A munkaerő *mobilitásának* elősegítése, az atipikus foglalkoztatási formák (táv-munka, részmunka) terjedésének támogatása adózási eszközökkel.

4. Infokommunikáció

Az **infokommunikációs** technológiák (IKT) alkalmazása különös jelentőséggel bír az üzleti szolgáltatásokban, mivel ez teszi lehetővé az ágazatban elengedhetetlenül szükséges hálózatos rendszerek kialakítását, gyakran az ügyféllel való kommunikáció megteremtését. Jelentősen javítja a kisvállalkozások bekapcsolódásának az esélyeit, illetve ezek hálózatos együttműködésének kialakítását. Az információs technológia alkalmazásával jellemezhető ún. újgazdaság, ha nem is egyenlíti ki, de csökkenti a kis- és nagyvállalatok közötti esélyegyenlőtlenséget.

- Az EU példáját követve Magyarországon is célszerű lenne egy a „Go Digital”-hez hasonló program beindítása, amely révén esélyt kapnának a magyar KKV-k az információs társadalomba való intenzívebb bekapcsolódásra, másrészt pedig egy ilyen program révén ugrásszerűen nőne az IKT szolgáltató cégek tevékenysége iránti kereslet is.
- A magyar KKV-k digitális jövője szempontjából nagyon fontos lenne az eEurope 2005 keretében meghirdetett *Európai e-business Támogató Hálózat* (European e-Business Support Network (eBSN)) kezdeményezés népszerűsítése, a portál magyar változatának elkészítése, hiszen a magyar vállalatok fokozottan rá vannak utalva mindarra a gazdasági, jogi, piaci és egyéb információbázisra, amelyet az EU biztosít a KKV-k számára.
- Célszerű lenne egy olyan sajátos *elektronikus piac* létrehozása, ahol a magyar KKV-k informatikai igényei ka-

tegorizálva és ingyenesen láthatóvá válhatnának. Másrészt a szolgáltatók kínálatát is be lehetne mutatni ezen a – lehetőleg többnyelvű - portálon. E kettős megközelítés alkalmazásával elősegíthető, hogy az IKT szolgáltatók kínálata „találkozzon” a KKV-k (olykor csak látsens) igényeivel, fokozva mindkét oldal versenyképességét.

- Fontos lenne – az angol példát követve – a *minősített IKT szolgáltatók* intézményének bevezetése. Ennek lényege, hogy a kormányzati megrendeléseket elnyerni szándékozó szolgáltatóknak egy független szakértői grémium és a potenciális felhasználók képviselőiből álló bizottság előtt vizsgát kell tenniük, s amennyiben ezt az akadály sikerrel veszik, felkerülhetnek az „udvari szállítók” listájára, amelyet széles körben publikálnak, s ahonnan szívesen választ partnereket az állami és a magánszféra egyaránt.
- Manapság az IKT szolgáltatások legnagyobb megrendelője a közszféra. Ezért e cégek számára igen fontos a közbeszerzések átláthatóságának biztosítása, valamint a megfelelő IKT szabványok kidolgozása. Az előbbinek az elektronikus közbeszerzés mielőbbi bevezetése, míg az utóbbinak a magyar e-kormányzati tevékenység interoperabilitási keretrendszerének megalkotása tekinthető legfontosabb előfeltételének.

Irodalom

- Andersson, T.** (2000): Seizing the Opportunities of a New Economy: Challenges for the European Union – OECD, Directorate for Science, Technology and Industry, 2000. szeptember
- A. T. Kearney** (2003): Where to Locate. Selecting a Country for Offshore Business Processing. www.arkearney.com/shared_res/pdf/Where_to_Locate_S.pdf
- Bhagwati, J.** (1984): Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations. *World Economy*, 1984. No.2.
- Bhagwati, J.** (1987): International Trade in Services and its Relevance for Economic Development. In: Giarini, O. (ed) 1987.
- Chang, P.-Karsenty, G.-Mattoo, A.-Richter, J.** (1999): GATS, the Modes of Supply and Statistics on Trade in Services. *Journal of World Trade*. 1999. volt 33. 93-115
- Dee, P.-Hanslow, K.-Phamduc, T.** (1999): measuring the cost of barriers to trade in services. NBER Discussions papers 1999.
- Doz, Y.– Santos, J. – Williamson, P.** (2001): From Global to Metanational – How Companies Win in the Knowledge Economy, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, 2001.
- Dunning, J. H.** (1989): Transnational Corporations and the Growth of Services. Some Conceptual and Theoretical Issues. UNCTC Current Studies Series A No.9.
- Dunning, J. H.** (2002): Globalization Induced Changes and the Role of FDI Policies – World Investment Prospects 2002, Economist Intelligence Unit, London, 2002. február
- European Commission** (1990): A Common market for Services. Current Status 1990. december 31.
- European Commission** (2000a): Barriers to Trade in Business Services. DG Market, 2000.
- European Commission** (2000b): Results of the monitoring of the functioning of Product and Capital Markets. Working Document of the Commission Services. Brussels 2000. dec.27. SEC(2000) 2340
- European Commission** (2000c): An Internal Market Strategy for Services. COM(2000)888 of 29.12.2000
- European Commission** (2003a): Internal Market Strategy. Priorities 2003-2006. Brussels, 7.5.2003 COM(2003) 238 final
- European Commission** (2003b): The Competitiveness of Business-Related Services and their Contribution to the Performance of European Enterprises, Brussels, 4.12.2003 COM(2003) 747 final
- European Commission - IMF–OECD–UN–WTO** (1999): Manual on Statistics of International Trade in Services
- European Information Technology Observatory – EITO** 2002, European Economic Interest Grouping, Frankfurt, 2002.
- European Information Technology Observatory – EITO** 2003, European Economic Interest Grouping, Frankfurt, 2003.

- Eurostat:** Working Group Balance of Payments: Quality Report 2001. okt.9. BP/01/45/E
- Eurostat** (1997): Distributive trade and services, Series B. Supplement 5/1997, International ownership in services
- Eurostat** (2002): Services Statistics: Strategy for Services Statistics – a Complement to the Strategy on Short-term Statistics (doc. CPS 2002/46/4/EN), Palermo, September 2002.
- Garten, J. E.** (2000).: Global Strategies for the New Economy – Harvard Business Review, 2000.
- Gershuny, J.-Sullivan, O.** (2001) 'Cross-National Changes in Time Use: some sociological (hi)stories re-examined'. *British Journal of Sociology*, 52(2), pp 331-348.
- Giarini, O.** (1987) ed.: The Emerging Service Economy. Oxford Pergamon Press, 1987.
- Hamar, J.-Béres, A.-Mészáros, Á.** (2003): Mechanisms of Productivity Growth through Inward Foreign Direct Investment (<http://www.iwh-halle.de/project/productivity-gap/>)
- Hindley, B.-Smith, A.** (1984): Comparative Advantage and Trade in Services. *World Economy*, 1984. No.4.
- Hindley, B.** (1988): Service Sector Protection: Considerations for Developing Countries. *World Bank Review*, 1988/4.
- Hirsch, S.** (1989): Services and Service Intensity in International Trade. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1989.No.1.
- Hoekman, B.** (1999): Towards a More Balanced and Comprehensive Services Agreement. Előadás az Institute of International Economics Seattle-i konferenciáján 1999. október 26.
- IMF:** Balance of Payments Statistics különböző évfolyamai
- Kigyóssy-Schmidt, É.** (1998): Business related services in the Central and East European restructuring and integration process (the limits and possibilities for statistical analysis. Freie Universität Berlin Diskussionsbeiträge 18/1998
- Klein, N.** (2000): From material production to cultural production, Harper Collins, London, 2000.
- Kravis, I. B.** (1985): Services in the World Transactions. in: Inman, R. (ed.): Managing the service economy: Prospects and problems. Cambridge University Press, 1985.
- Krugman, P.** (2000): Unleashing the Millenium, Fortune, 2000. március 6.
- KSH:** A külföldi működőtőke Magyarországon különféle évfolyamai
- Markusen, J. R.** (1989): Trade in Producer Services in Other Specialized Intermediate Inputs. *American Economic Review*, 1989.március.
- Markusen, J.-Rutherford, T. F.-Tarr, D.** (2000): Foreign Direct Investment in Services and the Domestic Market for Expertise. World Bank, Policy Research Working Paper no. 2413., Washington D.C:
- Mattoo, A.-Olarreaga, M.** (2000): Reciprocity across Modes of Supply in the WTO. World Bank, Policy Research Working Paper no. 2373, Washington D.C:
- Mattoo, A. – Wunsch, S.** (2004): Pre-Empting Protectionism in Services. The WTO and Outsourcing. Worldbank Policy Research Working Paper 3237, 2004. március

- Noyelle, T.-Dutka, A. B.:** International Trade in Business Services, Accounting, Advertising, Law and Management Consulting. American Enterprise Institute, 1988.
- OECD (2001):** Statistics on International Trade in Services 1990-99
- Palócz, É. (1988):** Services in the World Economy. Acta Economica "World Environment and the Hungarian Economy" c. különszáma 1988.
- Palócz, É. (1998):** Foreign Direct Investment in the service sector in a transition economy. Előadás a RESER 8. Éves Konferenciáján Berlinben 1998. okt. 8-10.
- Palócz, É. (2000):** The impact of globalization on the service industries: the Hungarian case. Előadás a "The economics and socio-economics of services. International perspectives" c nemzetközi konferencián. Lille-Rubaix 2000. június 22-23. p.9.
- Palócz, É. (2002):** A szolgáltatáskereskedelem helye és szerepe a magyar külgazdasági stratégiában (perspektívák és tendenciák). KOPINT-DATORG, 2002. 71 p. 29 cm.
- Passerini, P. (2004):** EU-15 FDI in 2002. Eurostat, Statistics in focus 2004/16
- Rajesh, C. (2001):** GATS and developing Countries: A Case Study of India, in Stern, R. M. (ed), „Services in the International Economy, University of Michigan.
- Riddle, D. I. (1986):** Service-led Growth: The Role of Service Sector in World Development. Praeger Special Studies, 1986.
- Riddle, D. I. (1987):** The Role of Services in Economic Development: Similarities and Differences by Development Category. In: Giarini (ed) 1987.
- Rugman, A. M. (1988):** Multinational Companies and Trade in Services: A Transaction Cost Approach. Weltwirtschaftliches Archiv, 1988.No.2.
- Sapir, A. (1985):** North-South Issues in Trade in Services. World Economy, 1985.márc.
- Sauvant, K.-Zimny, Z. (1987):** Foreign Direct Investment in Services: The Neglected Dimension in International Service Negotiations. Law and Economic Review, 1987.okt.
- Schneider, M. (2004):** Foreign controlled enterprises in high-tech manufacturing and services. Eurostat: Statistics in Focus 2004/15.
- Shelp, R. (1986):** Trade in Services. Foreign Policy 1986-87. No.65.
- Singh, A. (1984):** The interrupted industrial revolution of the third world: prospects and policies for resumption. Industry and Development. 1984.No.12.
- Stephan J. (2001):** EU Integration and the Prospects for Catch-Up Development in CEECs - The Determinants of the Productivity Gap. Contract no. HPSE-CT-2001-00065
- Strack, G. (2004):** High Tech trade Employment and Value Added in High Tech Industries & Knowledge-Intensive Services. Eurostat Statistics in Focus 2004/2
- ULCD (1999):** The Contribution of Business Services to Industrial Performance: A Common Policy Framework. Paris 28.09.1999.

ISSN 0866-3653

ISBN 963 7275 97 5

Készült a Konjunktúra-, Piackutató és Számítástechnikai Rt. háziinyomdájában

E kiadvány a Konjunktúra-, Piackutató és Számítástechnikai Rt. engedélye nélkül nem sokszorosítható!

Cím: H-1081 Budapest, Csokonai u. 3.
Tel.: 459-4241 Fax: 303-9588