

Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na zdolność konkurencyjną gospodarki Węgier w procesie integracji z rynkiem Unii Europejskiej

Bogdan Kostro, mgr
doktorant, Wydział Nauk Ekonomicznych UW

Celem artykułu jest prezentacja wyników analizy zdolności konkurencyjnej gospodarki Węgier przy użyciu najnowszych danych statystycznych Węgierskiego Centralnego Urzędu Statystycznego obejmujących lata 1995–2002 oraz na podstawie konsultacji z pracownikami Wydziału Ekonomiczno-Handlowego Ambasady RP w Budapeszcie. W badaniu przyjąłem konkurencyjność kraju na poziomie sektorów, branż na rynku międzynarodowym, dlatego badanie dotyczy wpływu BIZ na międzynarodową konkurencyjność węgierskiego przemysłu przetwórczego, ze szczególnym uwzględnieniem dwóch branż wg kodyfikacji NACE: (DL) produkcji urządzeń elektrycznych i optycznych oraz (DM) produkcji sprzętu transportowego, które to branże w latach 90. były priorytetowymi sektorami polityki rządowej. Gospodarka Węgier nieprzypadkowo obrana została jako cel analizy, gdyż restrukturyzacja oraz sukces w zakresie wzrostu konkurencyjności dokonał się na Węgrzech za sprawą zorientowanych eksportowo projektów inwestycyjnych sfinansowanych głównie przez kapitał obcy.

1. Wprowadzenie

Konkurencyjność w ekonomii klasycznej i neoklasycznej wiąże się z wymianą rynkową, gdzie posiadanie tej cechy przynosi określone korzyści. M. E. Porter [1990] jako pierwszy zauważył, że przemysły bądź przedsiębiorstwa mogą być konkurencyjne, jeśli środowisko gospodarcze i polityka rządu wspierają innowacyjność przedsiębiorstw oraz wpływają na możliwości osiągnięcia zysków. W diamencie Portera, konkurencyjne środowisko przedsiębiorstw, branż kształtowane jest poprzez politykę rządu, szansę oraz wpływ

środowiska międzynarodowego biznesu. Wpływ tego ostatniego czynnika widoczny jest na gruncie gospodarki m.in. w postaci nabywania udziałów w przedsiębiorstwach krajowych przez kapitał zagraniczny. Powody inwestowania przez kapitał obcy w gospodarkę narodową opisuje teoria lokalizacji, sprowadzona przez J. H. Dunninga do eklektycznego paradygmatu OLI (*Ownership, Localisation, Internalisation*) [Dunning, 2001]. Wskazuje ona różnorodne obszary przyczyn rozmieszczania aktywności gospodarczej w przestrzeni geoeconomicznej. W myśl paradygmatu, występowanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych¹ (BIZ) uzależnione jest od trzech warunków: posiadania przez dane przedsiębiorstwo przewag własnościowych, opłacalności umiędzynarodowienia posiadanej własności oraz zaistnienia przewag lokalizacyjnych, skłaniających do umiejscowienia produkcji w danym, innym niż kraj macierzysty, państwie. BIZ może być rozumiany jako czynnik wpływający na wyniki gospodarki, a tym samym jako czynnik wpływający na jej konkurencyjność, bądź też obecność BIZ wskazuje na konkurencyjność gospodarki jako miejsca lokalizacji.

We współczesnej gospodarce światowej, gospodarka narodowa na drodze do rozwoju, by osiągnąć wysoki poziom produkcji opartej na zaawansowanej technologii i kapitale ludzkim, potrzebuje wyspecjalizowanych inwestycji i innowacyjności [Fageberg, 1996]. Niezaprzeczalnie, to wielkie korporacje zagraniczne i międzynarodowe są istotnym źródłem wiedzy, technologii, inwestycji oraz dostępu do rynków. W warunkach liberalizacji przepływów handlowych i kapitałowych BIZ szybciej integruje daną gospodarkę z międzynarodowym łańcuchem produkcyjnym, co trwale podtrzymuje zdolność konkurencyjną. Zgodnie z teorią lokalizacji, napływ BIZ ma przynieść optymalizację w zakresie struktury produkcji, dokonać najlepszego z możliwych podziału pracy pomiędzy krajami, zapewnić większą zyskowność sektora krajowego poprzez rozwój współpracy i zwiększenie stopnia zaawansowania technologicznego oraz zdobycie nowych umiejętności, a także poprawić efektywność zaspokajania potrzeb społecznych. Aby tak się stało, potrzebny jest efekt zewnętrzny napływu BIZ w postaci rozprzestrzeniania się wiedzy i technologii (*spillover*)². Brak tego efektu może prowadzić do dualizmu gospodarczego, powstania luki technologicznej pomiędzy sektorem przedsiębiorstw krajowych a przedsiębiorstwami kontrolowanymi przez zagranicę.

Konkurencyjność kraju na poziomie makroekonomicznym to konkurencyjność utożsamiana nie tylko z wynikami kraju w handlu zagranicznym, ale

¹ Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) definiowane są jako inwestycje, które przynoszą zarządzanie (i kontrolowanie) podmiotem gospodarczym rezydującym w jednej gospodarce przez podmiot gospodarczy rezydujący w innej gospodarce oraz jednocześnie pociągają za sobą długoterminową relację odzwierciedlającą długookresowe zainteresowanie akcjonariusza obcą jednostką, za: *FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, World Investment Report 2003, UNCTAD, New York and Geneva 2003, s. 231. Uściślając tę definicję, w ujęciu statystycznym BIZ oznacza, że kapitał zagraniczny jest w posiadaniu co najmniej 10% udziałów przedsiębiorstwa zlokalizowanego w danej gospodarce krajowej.

² Zob. [Brzozowski, Kubiela, 2003].

również zyskowność i możliwości adaptacyjne przedsiębiorstw zlokalizowanych w danej gospodarce oraz wywieranie wpływu przez państwo na środowisko konkurencyjne przedsiębiorstw oraz branż i sektorów, gdzie toczy się walka konkurencyjna. Najbardziej popularna, akademicka definicja Międzynarodowego Instytutu Zarządzania i Rozwoju (IMD), wydawcy zestawienia najbardziej konkurencyjnych gospodarek świata *The World Competitiveness Yearbook*, precyzuje, że

konkurencyjność krajów jest polem wiedzy ekonomicznej analizującej fakty i polityki, które kształtują zdolność kraju do tworzenia i utrzymywania środowiska podtrzymującego większą kreację wartości (*value*) dla przedsiębiorstw zlokalizowanych w kraju oraz większe powodzenie (*prosperity*) obywateli³.

Konkurencyjność gospodarki jest zatem długookresową zdolnością do sprośtania międzynarodowej konkurencji, zdolnością do skutecznej adaptacji do zmieniających się warunków zewnętrznych oraz zdolnością osiągania trwałego, zrównoważonego i zyskowego rozwoju gospodarczego. Klasyfikując poszczególne wymienione zdolności, wyróżnić można cztery rodzaje zdolności konkurencyjnej gospodarki narodowej [Trabold, 1995, s. 182; Hunya, 2000, s. 3]:

- 1) zdolność do przyciągnięcia działalności gospodarczej i inwestycji z zagranicy;
- 2) zdolność do sprzedaży w warunkach międzynarodowej konkurencyjności;
- 3) zdolność do dostosowania się do zmieniających się warunków międzynarodowych;
- 4) zdolność do osiągania zysków.

Każdy z wymienionych obszarów zdolności konkurencyjnej gospodarki zostanie scharakteryzowany pod kontem wpływu BIZ. Ze względu na to, że poszczególne obszary zdolności są odpowiedzialne także za pojawienie się bądź przyspieszenie napływu BIZ, dokonany zostanie pomiar tych zdolności za pomocą odpowiednich mierników, przy wykorzystaniu metodologii zaczerpniętej z pracy Hunya [2000], *Impact of foreign direct investment on the international competitiveness in CEE manufacturing*.

2. Zdolność węgierskiej gospodarki do przyciągnięcia działalności gospodarczej i inwestycji z zagranicy

Zdolność do przyciągnięcia działalności gospodarczej i inwestycji z zagranicy wyraża się polityką prywatyzacji majątku narodowego, rządową polityką inwestycyjną, zastosowanymi zachętami, programami oraz instrumentarium wobec kapitału zagranicznego. Miarami tej zdolności są: formy napływu kapitału, rozmiar rocznych inwestycji i napływu skumulowanego BIZ, stopień za-

³ Przyp. Garelli S., *Competitiveness of Nations: The Fundamentals*, The World Competitiveness Yearbook 2004, IMD International Real World. Real Learning, Lausanne, Switzerland, 2004, s. 730.

angażowania BIZ w poszczególnych sektorach gospodarki oraz udział BIZ w liczbie firm, zatrudnieniu, kapitałach własnych przedsiębiorstw, przychodach ze sprzedaży, eksporcie i inwestycjach.

Pod względem napływu BIZ Węgry zajmują szczególne miejsce w regionie. Węgierska gospodarka w latach 1992–1997 — w pierwszym okresie transformacji i początkowym stadium integracji gospodarczej z rynkiem Unii Europejskiej — przyciągnęła ponad jedną czwartą kapitału zagranicznego, który napływał do regionu Europy Środkowej i Wschodniej. Łącznie do końca 2003 roku napłynęło na Węgry ponad 42,9 miliarda USD, co stanowi 16,3% skumulowanych inwestycji zagranicznych w regionie i sytuuje Węgry na drugiej pozycji po Polsce. Mniej optymistycznie przedstawia się natomiast struktura napływu BIZ, gdzie od 1996 roku notowany jest wzrost udziału pożyczek wewnątrzfirmowych, generujących tym samym zadłużenie, a maleje udział aportów rzeczowych. Jest to niekorzystna tendencja, zważywszy, że udział pożyczek wewnątrzfirmowych w napływie BIZ w 2001 roku osiągnął prawie 60% [World Investment Directory, 2003]. Niemniej jednak, Węgry nadal są atrakcyjnym miejscem lokalizacji dla inwestorów zagranicznych w regionie, o czym świadczy relatywnie wysoki udział w napływie BIZ od początku obecnego stulecia. Na koniec 2003 roku, biorąc pod uwagę wielkość skumulowanego BIZ na jednego mieszkańca wynoszącą 4241 USD, Węgry znalazły się na drugim miejscu po Estonii. Skumulowany napływ kapitału zagranicznego na Węgry na koniec 2003 roku stanowił prawie 52% PKB, jest to względnie wysoki odsetek w odniesieniu do pozostałych państw regionu. Dlatego kwestia wpływu BIZ na konkurencyjność węgierskiej gospodarki jest kwestią kluczową.

Tabela 1.

Napływ BIZ do wybranych państw regionu Europy Środkowej i Wschodniej w latach 1992–2003 (w % do całego regionu, w 2003 roku w milionach USD oraz w 2003 roku na jednego mieszkańca w USD)

Kraj/Region	1992– –1997 średnio- rocznie	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2003 w mln USD	2003 <i>per capita</i> w USD
Czechy	11,3	15,2	23,8	18,1	21,4	27,2	12,3	2 583	253
Estonia	1,6	2,4	1,2	1,4	2,1	0,9	4,2	891	660
Litwa	0,9	3,8	1,8	1,4	1,7	2,3	0,9	179	52
Łotwa	2,0	1,5	1,3	1,5	0,6	1,2	1,7	360	155
Polska	25,0	26,2	27,4	34,0	21,7	13,2	20,1	4 225	111
Słowacja	2,0	2,9	1,6	7,0	6,0	13,2	2,7	571	106
Słowenia	1,4	0,9	0,4	0,5	1,4	5,1	0,9	181	92
Węgry	25,4	15,7	12,5	10,0	14,9	9,1	11,8	2 470	244
Region EŚiW	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	20 970	–

Źródło: World Investment Report 2004 [2004, s. 371]; *Population 2003*, World Development Indicators database [2004].

Węgry dosyć wcześnie rozpoznały potrzebę zagranicznych inwestycji, gdyż możliwość inwestowania na Węgrzech istniała już od 1972 roku. Był to czynnik sprzyjający wzajemnym kontaktom zarówno węgierskich przedsiębiorstw państwowych, jak i samych Węgrów, z zagranicznymi partnerami i korporacjami międzynarodowymi. Jednakże dopiero liberalizacja działalności gospodarczej i handlowej mająca miejsce po 1988 roku oraz zagwarantowane legislacyjnie szersze otwarcie na kapitał zagraniczny (ustawa XXIV/1988), dające m.in. możliwość swobodnego wywozu zysków oraz od 1992 roku możliwość posiadania 100% udziału, wzmocnione dodatkowo zachętami inwestycyjnymi, ulgami i zwolnieniami podatkowymi z preferencją dla kapitału zagranicznego, spowodowało odejście od powiązań z zagranicą typu *joint ventures* w kierunku przejęcia węgierskich przedsiębiorstw przez korporacje zagraniczne i międzynarodowe. Żaden sektor nie był zamknięty dla BIZ. W 1994 roku, wraz z zawieszeniem normatywnych ulg podatkowych dla przedsiębiorstw zagranicznych, firmy zagraniczne zyskały narodowe traktowanie. Oddzielne ustawodawstwo dla BIZ stało się zbyteczne.

Tabela 2.

Skumulowany napływ BIZ w wybranych państwach regionu Europy Środkowej i Wschodniej (w latach: 1995, 2000, 2002 i 2003 w % do całego regionu; na koniec roku 2003 w milionach USD, na jednego mieszkańca w USD, w % do PKB)

Kraj/Region	1995	2000	2002	2003	2003 skumulo- wane w USD	2003 skumulo- wane <i>per</i> <i>capita</i> w USD	2003 skumulo- wane w % do PKB
Czechy	18,6	15,7	16,8	15,6	41 033	4022	48,0
Estonia	1,7	1,9	1,9	2,5	6511	4823	77,6
Litwa	0,9	1,7	1,7	1,9	4960	1436	27,2
Łotwa	1,6	1,5	1,2	1,3	3320	1430	35,1
Polska	19,8	24,8	21,0	19,8	52 125	1365	24,9
Słowacja	2,0	2,7	3,4	3,9	10 248	1904	31,5
Słowenia	4,5	2,1	1,8	1,6	4290	2184	15,6
Węgry	28,6	16,5	15,7	16,3	42 915	4241	51,8
Region EŚiW	100,0	100,0	100,0	100,0	263 270	796	23,7

Źródło: World Investment Report 2004 [2004, s. 379–380, 409–410]; *Population 2003*, World Development Indicators database [2004].

Do późnych lat 90. prywatyzacja była główną siłą stojącą za napływem BIZ na Węgry. Na Węgrzech mieliśmy do czynienia z dwiema falami prywatyzacji. Pierwsza zakończyła się w 1993 roku, wówczas Węgry korzystały z przewagi pierwszego wchodzącego. Udział prywatyzacji w napływie BIZ ogółem wynosił w latach 1991–1993 średniorocznie 38% [*Investment Policy...*, 2003, s. 11].

Powodem tak dużego udziału była polityka prywatyzacyjna państwa, głównie w drodze kapitałowej, faworyzująca zagranicznych inwestorów strategicznych, co miało być kotwicą unowocześnienia gospodarki Węgier. Druga fala prywatyzacyjna miała miejsce w latach 1995–1999. Pionierska prywatyzacja sektorów strategicznych sprawiła, że średnioroczny udział prywatyzacji w napływie BIZ ogółem wzrósł w latach 1995–1998 do poziomu 50,5%. Obecnie, pomimo zakończenia procesu prywatyzacji *de facto* w 2000 roku, notowany w ostatnich latach wzrost napływu BIZ świadczy o istnieniu wciąż dużego potencjału atrakcyjności lokalizacyjnej. Ostatecznie, cechą charakterystyczną węgierskiej struktury własności jest dominacja kapitału zagranicznego. O ile w 1992 roku własność zagraniczna była w posiadaniu 10,9% ogółu gospodarki, to w 2002 roku wskaźnik ten wynosił już 39,65%, wyprzedzając własność krajową prywatną (38,1%) [The Hungarian..., 2003].

Rozbudowana i z kosmetycznymi zmianami konsekwentnie realizowana w latach 90., niezależnie od zmian rządu, polityka przyciągania zagranicznych inwestorów, bez faworyzacji kraju napływu, była jedną z najbardziej atrakcyjnych w regionie, a zarazem najbardziej systemową. Konsekwentnie, choć z przerwami, wcielany program rozwoju parków przemysłowych na Węgrzech, a także programy rozwoju: klastrów przemysłowych, centrów logistycznych, centrów badań i rozwoju oraz specjalnych stref ekonomicznych, przy wsparciu finansowym przez państwo, przyczyniły się do względnej obfitości zagranicznych inwestycji typu *greenfield*. Szczególną rolę w przyciągnięciu tego typu inwestycji odegrał rządowy program przemysłowych i handlowych stref wolnościowych, specjalnego obszaru wydzielonego na terenie Węgier⁴. Program ten został od 1994 roku wsparty legislacyjnie możliwością nabycia przez inwestora zagranicznego prawa własności do nieruchomości niezbędnej do prowadzenia działalności gospodarczej oraz od 1995 roku liberalizacją prawa dewizowego. Polityka promocji przemysłowych stref wolnościowych była głównym narzędziem węgierskiej polityki proeksportowej. Obszar ten traktowany jako zagranica pod względem reguł celnych i dewizowych, z możliwością prowadzenia księgowości we własnej walucie inwestora, umożliwiał prowadzenie produkcji na nieoclonionych i nieobłożonych podatkiem od wartości dodanej maszynach i materiałach. Z tego programu korzystały głównie firmy zagraniczne, przede wszystkim montownie z przeznaczeniem na eksport, które w ramach jednego przedsiębiorstwa mogły zakładać kilka stref. Wejście Węgier w 1997 roku do Paneuropejskiej strefy kumulacji sprawiło, że głównym kierunkiem wymiany handlowej stref wolnościowych stała się Europa. Istotność tych stref odzwierciedla fakt, że w 2002 roku generowały one 46% węgierskiego eksportu, prawie podwajając eksport ogółem, oraz przynosiły nadwyżkę handlową w wysokości 5,4 mld USD. Główną grupą eksportową stref wolnościowych jest grupa maszyn, urządzeń i środków trans-

⁴ Wspomniana ustawa z 1988 roku dała możliwość zagranicznym firmom zakładania własnych stref handlu wolnościowego.

portu (SITC 7), której udział w 2002 roku wyniósł 87%, przy osiągniętej dla tej grupy nadwyżce handlowej 5,1 mld USD. Działalność stref ma decydujący wpływ zarówno na wyniki, jak i strukturę ogólnego eksportu Węgier, zwiększając konkurencyjność węgierskiej oferty eksportowej. Za sprawą stref wolnocłowych, szczególnie wzrost objął sektory przetwórstwa o wysokiej wartości dodanej, zdominowane przez kapitał zagraniczny, a zatem produkcję: maszyn elektrycznych, sprzętu telekomunikacyjnego, sprzętu RTV i AGD, maszyn biurowych, sprzętu komputerowego oraz sektorów średniej technologii: samochodowego i silnikowego. Oddzielenie części przedsiębiorstw znajdujących się w strefach wolnocłowego handlu doprowadziło również do szybkiego rozpoznania problemu dualizmu gospodarczego i kwestii braku połączenia przedsiębiorstw w nich działających z krajowym sektorem małych i średnich przedsiębiorstw. Zmiana tego zachowania poprzez politykę państwa okazała się w minionym okresie niezwykle trudna. Wejście do Unii Europejskiej spowodowało włączenie tych stref do systemu celnego Węgier.

Rządowa polityka proeksportowa wyznaczała również strategiczne sektory przemysłu dla gospodarki, na które nakierowane były zachęty: m.in. produkcja samochodów i części zamiennych, produkcja sprzętu RTV i AGD oraz produkcja sprzętu i wyposażenia medycznego oraz od końca lat 90.: produkcja komputerów, sprzętu biurowego oraz urządzeń elektronicznych i telekomunikacyjnych. W przypadku inwestycji dużej skali, we wskazanych sektorach wysokiej technologii, inwestorzy otrzymywali również subsydia rządowe oraz możliwość negocjowania pakietu zachęt i ulg podatkowych. W rezultacie, pod względem wielkości skumulowanego BIZ na koniec 2002 roku największy udział miały grupy: DL — produkcja urządzeń elektrycznych i optycznych (9,3%) oraz DM — produkcja sprzętu transportowego (11%), przy 46-procentowym udziale BIZ w węgierskim przetwórstwie ogółem. Dla tych sektorów odpowiedni rynek zbytu jest większy niż węgierski, dlatego przedsiębiorstwa działające w tych sektorach operowały głównie w strefach wolnocłowych.

Innym instrumentem wsparcia rozwoju produkcji eksportowej były celowe ulgi podatkowe (do 50% należnego podatku) udzielane inwestorom-eksporterom i uzależnione od zrealizowania określonego pułapu eksportu. Nie była to jedyna forma ulg podatkowych. Polityka podatkowa wobec przedsiębiorstw na Węgrzech od drugiej połowy lat 90. była i wciąż jest jedną z najbardziej atrakcyjnych w regionie. Od 1995 roku przedsiębiorstwa płaciły 18-procentowy podatek od zysków, jeden z najniższych według międzynarodowych standardów⁵ oraz 20-procentowy ryczałtowy podatek od dywidend, przy pełnej możliwości transferu zysków. Atrakcyjność podatkowa wyrażała się również systemem ulg i zachęt podatkowych sięgających od 50% do 100% redukcji podatku, zależnie od wielkości zainwestowanego kapitału, wzrostu przychodów ze sprzedaży ponad określony pułap bądź wielkości zwiększenia za-

⁵ Od 2003 roku zmniejszony do 16%; Por. [The World Competitiveness..., 2004].

trudnienia. Część z przyznawanych zachęt dotyczyła regionów ogarniętych bezrobociem. Do systemu ulg centralnych dochodziły jeszcze ulgi regionalne w podatku dochodowym, rozporządzenia rządu dotyczące bezpośredniej pomocy publicznej dla określonego celu inwestycyjnego przyznawane również firmom zagranicznym oraz bezzwrotne dotacje. Jednakże, z uwagi na niewystarczającą ilość kapitału w posiadaniu sektora przedsiębiorstw krajowych oraz wymaganą długość okresu realizacji inwestycji, na programach tych najbardziej skorzystały firmy zagraniczne.

Obok programów wspierania rozwoju inwestycji, od 1997 roku rząd wprowadził program promocji innowacyjności, dzięki któremu przedsiębiorstwa z siedzibą na Węgrzech mogły w drodze konkursu ubiegać się o dopłaty do inwestycji bądź odpisy od podatku związane z prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych, uzależnione od wartości inwestycji, zatrudnienia określonej liczby miejscowych pracowników, długości okresu prac oraz zapewnienia dostępu danej gałęzi przemysłu do najnowszych rozwiązań technicznych. Od 2000 roku, Plan Széchenyiego przyznawał dodatkowo subwencje w zakresie tworzenia regionalnych centrów handlowych oraz regionalnych centrów zarządzania korporacji międzynarodowych, a także wsparcie inwestycji w parkach przemysłowych, szczególnie przy budowie uniwersyteckich parków przemysłowych (do 100% pokrycia kosztów).

Tabela 3.

Udział BIZ przedsiębiorstw przetwórstwa w głównych wskaźnikach ekonomicznych Węgier w latach 1995–2002 (w % do ogółu przedsiębiorstw przetwórstwa)

Wyszczególnienie	Liczba firm	Zatrudnienie	Kapitały własne	Wartość dodana brutto	Sprzedaż
2002 rok					
Przetwórstwo	9,6	43,6	77,6	65,7	71,6
DL	11,3	66,8	90,7	78,3	88,4
DM	18,5	62,2	97,0	86,9	91,7
Gospodarka ogółem	8,1	25,0	53,5	43,3	46,8
2002 rok (% zmiana udziału względem 1995 roku)					
Przetwórstwo	-29,4	26,0	33,6	54,2	57,4
DL	-8,9	27,2	49,9	31,8	33,9
DM	-12,3	65,4	63,6	27,6	15,8
Gospodarka ogółem	-37,2	4,6	49,9	32,4	30,0

Źródło: A Külföldi Működő Tőke Magyarországon 1995–2002, pliki: fejezet1.xls, fejezet2.xls [2004].

Było to zatem rozbudowane instrumentarium zarówno proeksportowe, proinwestycyjne, jak i proinnowacyjne, którego ostatecznym skutkiem jest wysoki udział BIZ w poszczególnych wskaźnikach gospodarczych Węgier. Mimo pozornie niewielkiej liczby BIZ, zauważalny jest wysoki stopień penetra-

cji gospodarki przez kapitał zagraniczny, co ma miejsce szczególnie w badanych branżach. Przedsiębiorstwa z udziałem BIZ w grupach DL i DM generują również największy udział w zatrudnieniu (ponad 60%), kapitałach własnych przedsiębiorstw (90%–97%), wartości dodanej brutto (78%–86%) oraz przychodach ze sprzedaży (88%–91%), nadreprezentując nie tylko całą gospodarkę, ale i sektor przetwórstwa ogółem. Według danych z 2002 roku, olbrzymia luka pomiędzy przedsiębiorstwami z udziałem BIZ a pozostałymi firmami występuje również w zakresie inwestycji w przetwórstwie (71% pochodzi od przedsiębiorstw z udziałem BIZ) oraz w eksporcie ogółem (83% pochodzi od BIZ). W zestawieniu porównawczym lat 1995–2002, zatem od momentu rozpoczęcia zmasowanej produkcji i ekspansji eksportowej przedsiębiorstw z udziałem BIZ, w badanych grupach DL i DM w zakresie udziału w: kapitałach własnych, wartości dodanej brutto, sprzedaży i zatrudnieniu, dokonał się wzrost. Natomiast spadkowi udziału w liczbie przedsiębiorstw, przy wzroście liczby firm z udziałem BIZ w badanym okresie, towarzyszyło zwiększenie liczby krajowych przedsiębiorstw tych branż. Dlatego, o ile przedsiębiorstwa z udziałem BIZ w przetwórstwie w latach 1995–2002 zwiększyły zatrudnienie o 95 tys., a całe przetwórstwo zyskało tylko 66,6 tys. nowych miejsc pracy, o tyle przedsiębiorstwa z udziałem BIZ w badanych grupach DL i DM, zwiększając zatrudnienie w tym okresie o 72,3 tys. pracowników, wpłynęły na wzrost zatrudnienia we wszystkich przedsiębiorstwach tych dwóch branż o 82,4 tys. Świadczy to o wzroście współpracy z sektorem krajowych małych i średnich przedsiębiorstw. Średnie wynagrodzenie miesięczne pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwach z udziałem BIZ w tych dwóch grupach w badanym okresie kształtowało się 12–16% powyżej średniej dla wszystkich przedsiębiorstw i było nieznacznie niższe niż analogiczny wskaźnik dla przetwórstwa ogółem (125%).

W rozbiciu regionalnym zauważalny jest, mimo zastosowanej gamy środków korygujących napływ BIZ oraz instrumentów służących przeciwdziałaniu pogłębianiu się peryferyzacji zacofanych gospodarczo regionów Węgier, brak diametralnej zmiany w zakresie geograficznego zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego. Tylko północno-zachodnia część Węgier, wokół Budapesztu oraz od stolicy w kierunku granicy z Austrią i Słowacją, doświadczyła wzrostu i rozwoju. Według danych na koniec 2002 roku, regiony: Węgry Środkowe, Środkowe Zadunaje oraz Zachodnie Zadunaje przyciągnęły aż 83,2% skumulowanych BIZ, a liczba przedsiębiorstw z udziałem BIZ wyniosła w tych regionach łącznie 77% ogólnej liczby krajowej. W konsekwencji, udział tych regionów w tworzeniu PKB wyniósł w 2002 roku 64,4%. W regionach tych, w porównaniu z pozostałą częścią kraju, najmniejsza jest również stopa bezrobocia.

3. Zdolność węgierskiej gospodarki do sprzedaży w warunkach międzynarodowej konkurencyjności

Zdolność do sprzedaży w warunkach międzynarodowej konkurencyjności, czyli zdolność do sprzedaży i eksportu, mierzona jest udziałem w głównych rynkach eksportowych i ich rozwojem.

W przetwórstwie w 2002 roku tylko dwie branże wykazały zdecydowany wzrost sprzedaży ogółem w stosunku do 1992 roku i okazały się nimi priorytetowe sektory polityki rządowej z lat 90. — DL (wzrost 17-krotny) i DM (odpowiednio 9,5-krotny). Zdolność do przekształceń strukturalnych badanych branż węgierskiego przetwórstwa okazała się zatem wysoka. Stało się to za sprawą napływu BIZ poszukujących możliwości generowania korzyści skali produkcji, gdzie pośród przedsiębiorstw z udziałem BIZ wzrost ten notowany w 2002 roku względem 1995 roku był w grupie DL 14-krotny, natomiast dla DM 7,3-krotny. Fakt ten ilustruje również porównanie sprzedaży sektora przedsiębiorstw z udziałem BIZ na jednego zatrudnionego w odniesieniu do sprzedaży pozostałych przedsiębiorstw na jednego zatrudnionego. Wskaźnik ten dla całego przetwórstwa stanowił w 2002 roku prawie 325,3% (przy 264,5% dla całej gospodarki), wskazując na olbrzymią lukę w zakresie mierzonej w ten sposób produktywności. Jak należało się spodziewać, przepaść ta jest największa w badanych grupach DL i DM, gdzie najwyższą produktywność osiąga grupa DM ze wskaźnikiem 668% sprzedaży *per capita* ogółu przedsiębiorstw. Jednocześnie, pomimo nieustającego wzrostu sprzedaży, zauważalny jest w obu badanych grupach spadek tego wskaźnika, zwłaszcza dla grupy DM z kulminacji w 1999 roku, kiedy to kształtował się na poziomie 901%.

Tabela 4.

Sprzedaż przedsiębiorstw z udziałem BIZ na jednego zatrudnionego w % do sprzedaży pozostałych przedsiębiorstw w przetwórstwie na jednego zatrudnionego

Kod	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Sektor, branża
D	157,9	171,3	201,9	217,9	234,6	229,1	320,3	325,3	Przetwórstwo przemysłowe
DL	175,7	237,8	404,8	393,7	408,5	335,0	444,1	377,8	Produkcja urządzeń elektrycznych i optycznych
DM	632,1	611,1	564,7	774,0	901,2	809,9	707,7	668,1	Produkcja sprzętu transportowego
	179,1	192,0	229,5	236,9	250,9	245,6	265,7	264,5	Gospodarka ogółem

Źródło: A Külföldi Működő Tőke Magyarországon 1995–2002, pliki: fejezet1.xls, fejezet2.xls [2004].

O konkurencyjności powyższych sektorów świadczy nie tyle skala i dynamika produkcji sprzedanej, ile fakt, że grupy te w sposób szczególny przeszły test międzynarodowej konkurencyjności. Analizując dynamikę sprzedaży na eksport w przetwórstwie w 2002 roku, badane grupy ponownie okazały się być

grupami największego wzrostu, który w przypadku branży DL, w stosunku do 1992 roku, był prawie 39-krotny, dla grupy DM zaś odpowiednio 12-krotny. Prym wiodły tu głównie strefy wolnocłowe oraz zlokalizowane w nich inwestycje typu *greenfield*. Zdolności dostosowawcze przedsiębiorstw z udziałem BIZ, przy współdziałaniu proeksportowej polityki węgierskiego rządu, okazały się wysokie. Tak wysoka dynamika wzrostu w badanych grupach wpłynęła również na strukturę towarową węgierskiego eksportu oraz jego wyniki w poszczególnych grupach towarowych. Najważniejszymi towarami eksportowymi Węgier w 2002 roku były: środki transportu i części do nich (18% ogółu eksportu), w tym pojazdy silnikowe (13%) — a zatem grupy towarowe reprezentujące branżę DM oraz urządzenia telekomunikacyjne (17,9%), maszyny elektryczne (8,7%), maszyny i urządzenia (7,3%), komputery i maszyny biurowe (7,1%) — reprezentujące branżę DL. Za sprawą działalności przedsiębiorstw z udziałem BIZ Węgry w 2002 roku były eksporterem netto w grupach: pojazdy silnikowe (nadwyżka 2,6 mld USD), maszyny elektryczne (401 mln USD), komputery i sprzęt biurowy (327 mln USD) oraz urządzenia telekomunikacyjne (78 mln USD).

Zestawienie udziału węgierskiego eksportu w zewnętrznym imporcie Unii Europejskiej na przestrzeni lat 1990–2002 ukazuje wzrost udziału węgierskiej oferty eksportowej w rynku unijnym z 0,8% do 2,6%, a dokładniej skalę ekspansji przedsiębiorstw z udziałem BIZ na tym rynku. Od 1995 roku udział BIZ w eksporcie na rynek unijny wzrósł z 53,2% do 86,1% w 2002 roku, przy osiąganym od 1997 roku dodatnim bilansie handlowym. Wzrost ten dokonywał się w znacznej mierze dzięki ekspansji eksportowej przemysłowych stref wolnocłowych, których udział w eksporcie na rynki unijne od 1998 roku oscylował wokół 86%, również przynosząc dodatni bilans handlowy w handlu z Unią. Zarówno działalność stref wolnocłowych, jak i przedsiębiorstw z udziałem BIZ, stanowiła przez prawie cały badany okres motor rozwoju węgierskiego eksportu. Dopiero rok 2001 zmienił proeksportowy kierunek i gospodarka przeszła na rozwój stymulowany wzrostem popytu wewnętrznego i sztucznym podtrzymaniem koniunktury.

W rozbiciu na poszczególne grupy towarowe kierowane na rynek unijny, silnie nadreprezentowana jest grupa towarowa maszyn, urządzeń i środków transportu (SITC 7), generująca w 2002 roku 65,4% eksportu na ten rynek. W latach 1997–2002, w badanych podgrupach SITC 7, największy wzrost udziału węgierskiego eksportu w unijnym imporcie zewnętrznym dokonał się w branży samochodowej (DM) — przy uzyskiwanym dodatnim saldzie handlowym. O ile jeszcze w 1990 roku udział badanych grup DL i DM był bliski zeru⁶, o tyle ekspansja eksportowa BIZ spowodowała, że dokonało się przejście w kierunku towarów o wyższej wartości dodanej, wysoko zaawansowanych technologicznie, kosztem zmniejszenia udziału pozostałych towarów przetworzonych. Finansowanie tej oferty eksportowej odbyło się głównie poprzez

⁶ M.in. za sprawą regulacji COCOM, które ostatecznie zostały zniesione w 1992 roku.

firmy z udziałem BIZ. Na uwagę zasługuje również fakt, że w produkcji generatorów energii elektrycznej (SITC 71) Węgry są drugim największym eksporterem na rynek Unii Europejskiej po Stanach Zjednoczonych. Oznacza to włączenie Węgier za pomocą przedsiębiorstw z udziałem BIZ do europejskiego łańcucha produkcji i zbytu, stanowiąc zarazem długookresową determinantę zdolności konkurencyjnej gospodarki Węgier.

Tabela 5.

Udział grup węgierskiego eksportu o największym udziale w imporcie zewnętrznym UE w latach 1990–2002 (w %)

Grupa SITC	1990 (UE 12)	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2002/ 1997
Udział węgierskiego eksportu w imporcie zewnętrznym UE	0,8	1,7	2,1	2,3	2,1	2,4	2,6	152,9
(71) Generatory energii elektrycznej i wyposażenie do nich	0,2	8,0	10,2	9,7	8,3	9,4	10,3	128,8
(76) Sprzęt telekomunikacyjny, do przetwarzania dźwięku i obrazu, telewizyjny	0,2	4,2	5,3	5,0	5,4	7,4	8,1	192,9
(75) Maszyny biurowe i komputery	0,0	1,6	2,3	3,2	3,3	2,8	2,9	181,2
(752) Sprzęt komputerowy	0,0	2,1	3,0	4,2	4,6	4,1	4,1	195,2
(77) Urządzenia elektroniczne	0,9	3,0	3,1	3,4	2,8	3,5	4,2	140,0
(78) Pojazdy drogowe	0,2	2,2	2,7	4,3	4,9	5,8	5,4	245,5
(781) Samochody osobowe	0,0	1,5	2,0	4,3	5,5	6,5	5,5	366,7

Źródło: *External and intra-European Union trade — Statistical Yearbook, Data 1958–2000* [2001, s. 61–71]; *External and intra-European Union trade* [2003, s. 75–87].

Ekspansja eksportowa przedsiębiorstw BIZ odbyła się głównie w kierunku rynku Unii Europejskiej, co wymusiło wysoką jakość oferty eksportowej. Szczególnie nadreprezentowany jest tutaj rynek niemiecki, w 2002 roku przedsiębiorstwa z udziałem BIZ wysyłały na ten rynek 37% swojego eksportu. Gospodarka węgierska tym samym jest bardzo czuła na wahania koniunkturalne w Niemczech. Występujące w latach 2001–2004 osłabienie gospodarek samej Unii, a przede wszystkim gospodarki Niemiec, która jeszcze nie weszła w stan ożywienia, oznacza zdolność do poprawy pozycji konkurencyjnej węgierskiej gospodarki w najbliższych latach.

4. Zdolność węgierskiej gospodarki do dostosowania się do zmieniających się warunków międzynarodowych

Zdolność do dostosowania się, do adaptacji mierzona jest szybkością zachodzących zmian specjalizacji produkcyjnej i eksportowej, zmian strukturalnych w kierunku wyższej wartości dodanej, wyższego zaawansowania technologicznego produktów, które to zmiany prowadzą do wyższych zysków.

W węgierskiej strukturze przemysłu w latach 1995–2002 zaszły zasadnicze zmiany. Branże DL i DM zwiększyły swój udział w produkcji wytworzonej brutto przemysłu ogółem odpowiednio z 4,0% do 24,5% (DL) i z 4,9% do 13,1% (DM) i były to grupy o największym wzroście udziału. Zmiany te dokonały się przy znaczącym udziale przedsiębiorstw z udziałem BIZ, gdyż obie branże w badanym okresie nadreprezentowały całe przetwórstwo pod względem napływu BIZ.

Tabela 6.

Zmiany w strukturze węgierskiego eksportu ogółem oraz eksportu BIZ w latach 1995–1997–2002 (wg grup SITC, w %)

Rok	Produkty spożywcze, napoje, wyroby tytoniowe (0 + 1)	Surowce (2 + 4)	Paliwa, nośniki energii (3)	Towary przetworzone (5 + 6 + 8 + 9)	Maszyny, urządzenia i środki transportu (7)	Ogółem
Eksport węgierski ogółem						
1995	20,3	5,5	3,2	45,4	25,6	100,0
1997	4,2	3,3	9,6	40,9	42,0	100,0
2002	3,0	2,0	7,5	35,5	52,0	100,0
Eksport BIZ						
1995	21,2	37,6	0,2	27,0	13,9	100,0
1997	9,1	3,1	0,3	30,3	57,2	100,0
2002	4,4	1,1	1,8	27,6	65,0	100,0

Źródło: *Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv 2002*, pliki: t103.xls, t109.xls [2003]; *A Külföldi Működő Tőke Magyarországon 1995–2002*, plik: fejezet1.xls [2004].

Wzrost znaczenia branż DM i DL w strukturze węgierskiego eksportu odzwierciedla zwiększenie udziału grupy towarowej SITC 7 z 25,6 % w 1995 roku do 52% w 2002 roku, przy spadku pozostałych grup, przede wszystkim towarów przetworzonych. Grupa ta przynosi w 2002 roku dodatnie saldo handlowe zarówno w handlu ogółem (0,6 mld USD), jak i w wymianie handlowej z rynkiem Unii Europejskiej (5,9 mld USD). Analiza wykazuje osiągnięcie tego sukcesu dzięki przedsiębiorstwom z udziałem BIZ, gdzie przemiany struktury towarowej eksportu dokonały się szybciej i w sposób bardziej wyraźny w kierunku grup o wyższej wartości dodanej.

5. Zdolność węgierskiej gospodarki do osiągnięcia zysków

Najlepszym miernikiem zdolności do osiągnięcia zysków na poziomie sektora czy przedsiębiorstwa jest, według G. Hunya [2000], stopa zyskowości przemysłu bądź przedsiębiorstwa.

Dokonując zestawienia udziału korporacji niefinansowych kontrolowanych przez zagranicę stosujących równoległe księgowanie, o sprzedaży netto ponad 50 mln forintów rocznie, w zyskach w przetwórstwie w relacji do ogółu zysków analogicznych korporacji niefinansowych, zauważalny jest fakt przechwytywania prawie całości zysków w poszczególnych branżach przez korporacje kontrolowane przez zagranicę. Luka w zakresie zysków ma miejsce również w badanych sektorach DL-DM. Wyniki nie są jednak precyzyjne ze względu na połączenie grup w statystykach. Zestawienie potwierdza, że możliwości i obszary osiągnięcia zysków w węgierskiej gospodarce przez kapitał zagraniczny są znaczne. Większy udział w zyskach po opodatkowaniu w stosunku do zysków operacyjnych przedsiębiorstwa zarówno w przetwórstwie ogółem, jak i w badanych branżach DL-DM wskazuje na niższe obciążenie podatkowe korporacji kontrolowanych przez zagranicę.

Tabela 7.

Udział w zyskach w przetwórstwie korporacji niefinansowych stosujących równoległe księgowanie, o sprzedaży netto ponad 50 mln forintów rocznie, kontrolowanych przez zagranicę w % do ogółu zysków korporacji niefinansowych w 2000 i 2001 roku

Kod	Sektor, branża	Zyski handlowe	Zyski operacyjne przedsiębiorstwa	Zyski po opodatkowaniu
2000				
D	Przetwórstwo przemysłowe	71,1	74,3	78,7
30 + 34 (DL-DM)	Produkcja urządzeń elektrycznych i optycznych oraz produkcja sprzętu transportowego	89,9	89,5	90,6
2001				
D	Przetwórstwo przemysłowe	79,9	84,3	88,3
30 + 34 (DL-DM)	Produkcja urządzeń elektrycznych i optycznych oraz produkcja sprzętu transportowego	84,1	83,8	85,2

Źródło: A vállalatok pénzügyi adatai 2000–2001, [2003, s.170–185].

6. Uwagi końcowe

Analiza zdolności konkurencyjnej gospodarki Węgier wykazała znaczący wpływ przedsiębiorstw z udziałem BIZ, które w drugiej połowie lat 90. zmieniły nie tylko strukturę własnościową, ale i dokonały modernizacji struktury produkcyjnej i eksportowej. Prywatyzacja oraz napływ inwestycji typu *green-field* miały duży wpływ na środowisko węgierskich przedsiębiorstw krajowych, zmieniając struktury szybciej i głębiej, wpływając na zwiększenie ja-

kości oferty eksportowej, a zatem konkurencyjność na rynkach międzynarodowych. Wynikało to z faktu, że inwestycje zagraniczne na Węgrzech w większości przypadków były umotywowane możliwościami eksportowymi, stąd też wysoki stopień penetracji i duża szybkość zmian. Nie wpłynęło to jednak na znaczne zmniejszenie różnic regionalnych w poziomie rozwoju gospodarczego.

Liczne zachęty podatkowe oraz inwestycyjne wzmocnione rządową, sektorową polityką proeksportową były ważnym narzędziem atrakcyjności lokalizacji. Firmy z udziałem BIZ w przetwórstwie, w porównaniu z ogółem przedsiębiorstw, charakteryzują się lepszą kondycją finansową, większym udziałem w wartości dodanej brutto i inwestycjach oraz większą sprzedażą i eksportem. Skutkuje to istnieniem olbrzymiej luki w zakresie produktywności pomiędzy przedsiębiorstwami z BIZ a pozostałymi przedsiębiorstwami działającymi na Węgrzech oraz wysokimi dysproporcjami w zakresie generowania zysków, przyczyniając się m.in. do dużego transferu zysków z Węgier za granicę od późnych lat 90. Największy stopień penetracji przez kapitał zagraniczny osiągają badane branże przetwórstwa DL i DM, a zatem branże o wysokiej wartości dodanej i wysokim zaawansowaniu technologicznym, które nadreprezentują strukturę towarową węgierskiego eksportu, zwłaszcza strukturę towarową węgierskiego eksportu BIZ na rynek Unii Europejskiej, przy dodatnim saldzie handlowym, wskazują na włączenie się gospodarki Węgier do europejskiego łańcucha produkcji i zbytu. Przedsiębiorstwa z udziałem BIZ stworzyły tym samym długookresowe wsparcie zdolności konkurencyjnej węgierskiej gospodarki. Wskutek tego, wysoka jest również zdolność węgierskiej gospodarki do sprzedaży w warunkach międzynarodowej konkurencyjności, na co nie są w stanie wpłynąć czynniki krótkookresowe. Mimo umacniania się forinta oraz wciąż słabych wyników ekonomicznych gospodarek państw Unii Europejskiej, przede wszystkim gospodarki Niemiec, a zatem braku impulsu zewnętrznego, strukturalnie umocniona pod wpływem przedsiębiorstw z BIZ węgierska oferta eksportowa, wsparta powrotem gospodarki do rozwoju kierowanego przez inwestycje i eksport, notowanym w 2003 roku wzrostem udziału grupy towarowej SITC 7, udowadnia, że jest w stanie przezwyciężyć to krótkookresowe osłabienie.

Jednakże za sprawą odejścia węgierskiej gospodarki w latach 2001–2003 od proeksportowego kierunku, zdolność do przyciągania inwestycji zagranicznych zaczęła wskazywać oznaki pogorszenia. W zakresie zachęt inwestycyjnych oraz podatkowych brakuje nowych rozwiązań systemowych wychodzących poza ramy Narodowego Programu Rozwoju, co m.in. wynika z faktu intensyfikacji wysiłków na rzecz podniesienia zdolności do wykorzystania unijnych funduszy strukturalnych. Oprócz ustanowionej od 2002 roku w ramach pakietu Smart Hungary 2002 możliwości gromadzenia wolnych od podatku rezerw inwestycyjnych, obecnie ciągle nie ma nowych zachęt zgodnych z normami unijnymi. Natomiast osiągany w spadku po rządach Orbána wysoki deficyt budżetowy powoduje dodatkowo, że na budżetowanie subsydiów

brakuje pieniędzy, natomiast dawne programy zachęt inwestycyjnych są stopniowo wygaszane. Inną bolączką Węgier jest brak wysoko wykwalifikowanych pracowników, szczególnie w zawodach technicznych, co oznacza, że inwestycje zagraniczne w dziedzinie przetwórstwa zbliżyły się do granicy możliwości ich absorpcji. Mimo występowania na Węgrzech imigracji zarobkowej z państw ościennych, głównie Słowacji i Rumunii, możliwości nagromadzenia siły roboczej w dziedzinie technicznej wyczerpały się, przesuując priorytety rządowe w stronę rozwoju sektora usług.

Bibliografia

- A Külföldi Működő Tőke Magyarországon 1995–2002, 2004, Foreign Direct Investment in Hungary 1995–2002, płyta CD, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- A vállalatok pénzügyi adatai 2000–2001, 2003, Financial Data of Non-financial Corporations 2000–2001, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- Beczkiewicz C. (red.), 2002, *Republika Węgierska. Poradnik polskiego eksportera i inwestora*, Ministerstwo Gospodarki RP, WE-H Ambasady RP w Budapeszcie, Budapeszt.
- Beczkiewicz C. (red.), 2001–2004, Sprawozdania ekonomiczne za lata 2000–2003, Wydział Ekonomiczno-Handlowy, Ambasada RP w Budapeszcie, Budapeszt.
- Brzozowski M., Kubiela S., 2003, *Dyfuzja technologii i import kapitału w warunkach liberalizacji obrotów handlowych i kapitałowych*, w: *Od liberalizacji do integracji Polski z Unią Europejską. Mechanizmy i skutki gospodarcze*, (red.) Michałek J. J., Siwiński W., Socha M., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Csillag I., 2004, *Economic competitiveness and investment promotion in Hungary*, Ministry of Economy and Transport, Hannover.
- Dunning J. H., 2001, *The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future*, International Journal of the Economics of Business, t. 8, nr 2, s. 173–190.
- Éltető A., 1998, *Economic Policy Background to Foreign Direct Investment in Hungary*, Research Reports nr 244, The Vienna Institute for Comparative Studies, WIIW, Vienna.
- External and intra-European Union trade — Statistical Yearbook, Data 1958–2000*, 2001, European Commission, Eurostat, Luxembourg.
- External and intra-European Union trade, Monthly Statistics*, 12.2003, European Commission, Eurostat, Luxembourg 2003.
- Fageberg J., 1996, *Technology and competitiveness*, „Oxford Review of Economic Policy”, t. 12, nr 3, s. 39–50.
- Hunya G., 2000, *Impact of foreign direct investment on the international competitiveness in CEE manufacturing*, Research Reports, The Vienna Institute for Comparative Studies, nr 268, WIIW, Vienna.
- Investment Policy in Hungary — Performance and Perceptions*, 2003, Discussion Paper #0405, CUTS Centre for Competition, Investment and Economic Regulation, Budapest University of Economic Sciences and Public Administration, Department of Business Economics, Geneva–Budapest, December.
- Ipari és Építőipari Statisztikai Évkönyv 2002*, 2003, Yearbook of Industrial and Construction Statistics 2002, Központi Statisztikai Hivatal, płyta CD, Budapest.
- Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv 2002*, 2003, Statistical Yearbook of External Trade 2002, Központi Statisztikai Hivatal, płyta CD, Budapest.

- Molendowski E. (red.), 1993–2000, sprawozdania ekonomiczne BRH/WE-H za lata 1991–1999, Ambasada RP w Budapeszcie, Budapeszt.
- Population 2003, 2004, World Development Indicators database, World Bank, www.worldbank.org/data/databytopic/POP.pdf, September.
- Porter M. E., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, A Division of Macmillan, Inc., New York.
- Sass M., 2003, *Versenyképesség és a közvetlen külföldi működőtőke-befektetésekkel kapcsolatos gazdaságpolitikák*, „Gazdasági versenyképesség-helyzetkép és az állami beavatkozás lehetőségei” című kutatás résztanulmánya, Pénzügy Minisztérium, Kutatási Füzetek 3. szám, Budapest.
- Szanyi M., 2003, *An FDI-based Development Model for Hungary — New Challenges?*, Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences, Working Papers, nr 141, Budapest, December.
- Területi Statisztikai Évkönyv 2002*, 2003, Statistical Yearbook of Regions 2002, Központi Statisztikai Hivatal, płyta CD, Budapest.
- The Hungarian Economy-Changing Structure*, 2003, Ministry of Economy and Transport Republic of Hungary, Budapest.
- The World Competitiveness Yearbook 2004*, 2004, International Institute for Management Development, Real World Real Learning, płyta CD, Lausanne.
- Trabold H., *Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft*, 1995, DIW Vierteljahrsheft 1995, nr 2, Schwerpunktheft. Internationale Wettbewerbsfähigkeit, Dunkel&Humblot, Berlin.
- World Investment Directory 2003, 2003, *Volume VIII Central and Eastern Europe*, UNCTAD, New York and Geneva.
- World Investment Report 2004, 2004, *The Shift Towards Services*, UNCTAD, United Nations, New York and Geneva.

A b s t r a c t **The Impact of Foreign Direct Investment on the Competitiveness of the Hungarian Economy in the Process of Integration with the European Union**

A

In the paper, the results of the research into the competitiveness of Hungary's economy in 1995–2002 were presented. The competitiveness of the economy was determined on the level of the manufacturing sector with special regard to the impact of foreign direct investment on the automotive industry and the electrical and optical appliance industry. The above industries that in the 1990s had enjoyed priority governmental support in the form of investment incentives, showed the strongest penetration by the foreign capital. The foreign direct investment (FDI) companies established in these industries made the quickest adaptive structural transformations in the sphere of production and marketing, increased the export volume and decidedly improved the quality of their product offer, thus integrating Hungary into the European production and sales chain. This has been not without influence on the profitability of the FDI companies in the above industries. Thus, the adaptability of the Hungarian economy and its sales and profit making capability in the industries under review have proved, thanks to the foreign direct investment companies, high. However, at the same time the economy's capability of attracting foreign investment has been considerably weakening, as the volume of foreign investment in the manufacturing sector has been approaching the limit of this sector's absorption capability.