

A Távol-Keletről Magyarországra érkező állampolgárok munkavégzésének fő jellegzetességei, típusai

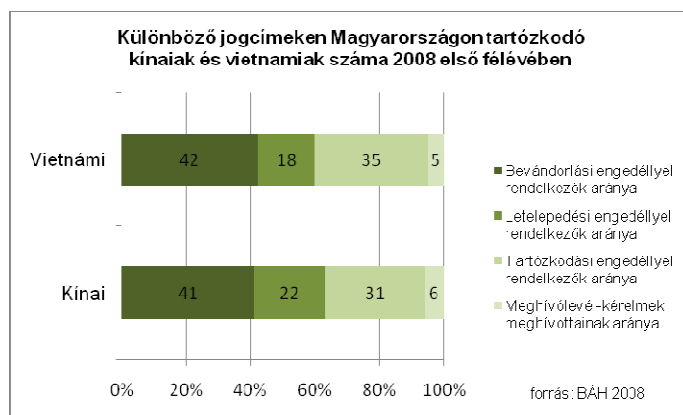
Az MKIK Gazdaság- és Vállalkozáselemző Intézet (GVI) 2008 októbere és 2009 májusa között interjúkat folytatott Budapesten élő kínai, illetve vietnámi állampolgárokkal. A kutatás célja a kelet-ázsiai vállalkozó migránsok gazdasági tevékenységének feltárása volt. A kutatás elsősorban az enklávé gazdaságban működő vállalkozásokon keresztül közelítette meg a migránsok munkavállalását. Ennek során körvonalaztuk, hogy a kelet-ázsiai vállalkozások milyen szerepet töltenek be a magyar nemzetgazdaságban, hogyan versenyeznek/kooperálnak a többségi társadalom által működtetett vállalkozásokkal, illetve nemzetközi kapcsolathálójuk hogyan katalizálja és határozza meg gazdasági tevékenységüket. A kutatás során továbbá azonosítottunk vállalkozások típusait és az azokhoz köthető üzleti modelleket, stratégiákat így fölmérve az egyes típusosok működésének belső mechanizmusait és külső mozgatóit. Felmértük, hogy a kelet-ázsiai migránsok milyen munkával és vállalkozói léttel kapcsolatos attitűddel, milyen motivációkkal, munkamorállal, ambíciókkal, jövőképpel rendelkeznek. Végezetül a kutatás során hangsúlyt fektetünk annak megismerésére, hogy milyen elvárásaik, igényeik lennének a magyar közigazgatás és gazdasági környezet irányában, milyen pontokon várnának el nagyobb támogatást, hogyan képzelnék el a vállalkozásaikat támogató környezetet.

Módszertan

A kutatás egyszerre támaszkodik elsődleges és másodlagos adatforrásokra. Másodlagos adatforrásoknak a hazai és külföldi szakirodalmat, korábbi kutatási eredményeket és a hivatalos statisztikákat tekinthetjük. A másodlagos adatforrásokból származó információ feldolgozásának célja, hogy átfogó képet kapjunk a vizsgált célcsoportok, a kínaiak és vietnámiak magyarországi jelenlétének és gazdasági tevékenységének jellegzetességeiről. Elsődleges adatforrásnak a szakértői interjúk, a célcsoportinterjúk, valamint az álláshirdetés-elemzés tekinthető.

A kutatás során a célcsoportokkal kínai, vietnámi, illetve magyar nyelven, egyeztetett „vezérfonalak” alapján, ötven darab 60-75 perces interjúkat készítettünk munkatársaink. A célcsoportinterjúkat kiegészítettük öt szakértői interjúval is. Az interjúk közül negyvenöt darab kínai/vietnámi nyelven készült, a fennmaradó tíz interjút kvalitatív kutatásokban jártas szociológusok készítették, magyar és angol nyelven.

Kutatásunkban a 2008 szeptembere és 2009 márciusa között megjelent, kínai nyelvű Új Szemlében és Európa-Ázsia Hírekben található száz álláshirdetést dolgoztunk fel. Az álláshirdetés-elemzés célja az volt, hogy képet alkothassunk arról, elsősorban milyen pozíciókra, milyen feltételekkel keresnek alkalmazottakat a kínai enklávé gazdaságban.



Kelet-Ázsiai migránsok jellemzői

A BÁH statisztikai adatszolgáltatása nyomán a KSH által generált összefoglalóból, a 2007-es Demográfiai évkönyvből juthatunk valószínűleg a legalaposabb - ám az óvatos szakértői becslésekre hagyatkozva is változatlanul meglehetősen pontatlan és alulbecslő – eredményekre. Ezek szerint 2008-ban 10218 kínai és 3045 vietnámi tartózkodott legálisan Magyarországon.

A vizsgált migráns csoportból feltűnően hiányzik a legidősebb generáció, aminek oka abban kereshető, hogy az inaktív kor elérésével a legtöbb migráns hazaköltözik, hogy összespórolt pénzéből származási országában rendezkedjen be nyugdíjas éveire. A kutatás során megszólaltatottak véleményével egybecsengenek a hivatalos statisztikák. Mindkét kolóniában a 30 és 44 év közöttieket találjuk meg a legnagyobb arányban (45 százalék), 65 év felettiek pedig csak elenyésző számban kerültek be a KSH nyilvántartásába. Ismételten fontosnak tartjuk hangsúlyozni, hogy a 2001. évi népszámlásából származó KSH adatok érvényessége korlátozott, hiszen a magyarországi kolónia töredékéről szólnak.

A vizsgált migráns csoportban relatívan magas a nők aránya. Ennek jelentősége más migráns csoportokkal, például a muszlim országokból érkezőkkel való összevetésben jelenik meg, ahol a KSH adatai szerint minden ötödik migráns nő.

Természetesen mindkét kolóniában felülreprezentáltak a férfiak: a kínaiak esetében 56 százalék, a vietnamiak között 53 százalék az arányuk. Közvetítő migránsokra jellemző, hogy először a család férfitagjai érkeznek a befogadó országba, majd a vállalkozás beindítását és az egzisztenciális háttér megteremtését követően csatlakoznak a nők és gyerekek.

A magyarországi migránsok a kínai/vietnami átlagnál iskolázottabbak. Az 1997-es fővárosi kínai kutatás eredményei alapján elmondható, hogy 45 százalék rendelkezett felső középiskolai és 39 százalék felsőfokú végzettséggel. A 2007-es LocalMultiDem kutatás hasonló eredményre vezetett: 47 százalék számolt be középfokú és 33 százalék felsőfokú végzettségről. Mindemellett a migránsok jelentős hányada vállalkozik, csak kevesen végeznek nem gazdasági vállalkozáshoz köthető szellemi tevékenységet. A 2007-es LocalMultiDem adatai szerint a megkérdezett kínaiak 78 százaléka szolgáltató és kereskedő, mindössze 14 százalékuk dolgozik szellemi foglalkozásuként.

Nem meglepő módon mindkét kolóniára jellemző a főváros-központúság. A közvetítői migráns csoportok először mindig a nagyobb piacot és lehetőségeket jelentő nagyvárosokban telepsznek meg, majd miután



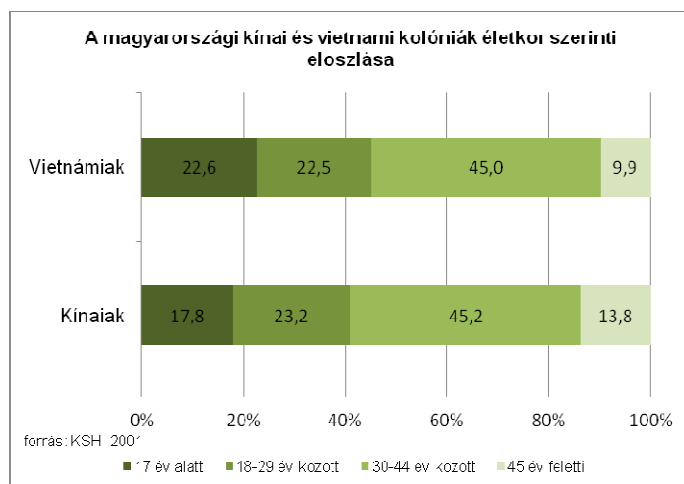
megvetették a lábukat a fővárosban, újabb lehetőségeket keresve „kiáramlanak” vidékre. Magyarország esetében a „kiáramlás” egyelőre talán azért sem jelentős, mert a környező országok – elsősorban Románia és Szlovákia – nagyobb piacot jelentenek a magyar vidéknél. Pontos számadatokkal nem rendelkezünk ugyan a célcsoportok fővároson kívüli jelenlétéről, a feldolgozott cégkivonatok alapján azonban megállapítható, hogy a 2008 őszi működő kínai vállalkozások 91 százaléka, a vietnamiaknak pedig 93 százaléka működött Budapesten.

Migrációs sajátosságok

A Magyarországon élő kínai és vietnami kolónia tagjainak döntő többsége első generációs gazdasági migráns – azaz rendkívül alacsony körükben a Magyarországon születettek aránya. A gazdasági migráns megnevezés olyan személyeket takar, akik életkörülményeik, jövedelmi viszonyaik javítása érdekében hagyják el szülőföldjüket és telepednek le hosszabb vagy rövidebb időre egy másik országban. Ebből, és a korábban említett nyugdíjaskori hazatelepülésből kifolyólag, nagyon alacsony körükben az inaktívak aránya – a kínaiak esetében például mindössze 7 százalékos¹.

A kínai és vietnami kolónia tagjai transznacionális, másképpen fogalmazva transzlokális migránsok. A kilencvenes években terelődött arra a figyelem, hogy a migránsok egy jelentős csoportja nem egyszerűen letelepedik a befogadó országban, hanem továbbra is fenntart különböző természetű kapcsolatokat a származási országával. Miközben hazájuktól akár több ezer kilométerre dolgoznak, társas, érzelmi, gazdasági és politikai életük jelentős része továbbra is közvetlenül szülőhazájukhoz kötődik². A globalizáció által kialakított kereteknek és a technológiai fejlődésnek köszönhetően egyes csoportok kétlaki életet folytathatnak, illetve szoros pszichológiai és szociális kapcsolatot tarthatnak fenn származási országukkal³.

A transznacionális életforma miatt a magyarországi kelet-ázsiaiakat – különösen a kínaiakat – nagyfokú térbeli mobilitás jellemzi, így csak kisebb hányaduk szándékozik egész életét a befogadó országban eltölteni. Nyíri Pál szavaival „[a kínaiak többsége] folyamatosan és állandóan alkalmazkodva mérlegel számos tényezőt, melyek között szerepel a lehetséges jövedelem és mobilitás, a legális tartózkodáshoz való jog, az életminőség és a társadalmi ranglétrán felfelé való elmozdulás esélyével kecsegtető iskoláztatáshoz való hozzáférés a gyermekeik számára”⁴.



¹ LocalMultiDem 2007

² Kelly 2003

³ Castells 1996

⁴ Nyíri Pál 2002 169. oldal

A vietnamiak talán némileg nyitottabbak a hosszabb távú tartózkodásra, így az integrációra is; kiskereskedelmi tevékenységüknek köszönhetőek jobban beszélnek magyarul, valamint gyermeknevelési stratégiáik is inkább növelik a letelepedés valószínűségét.

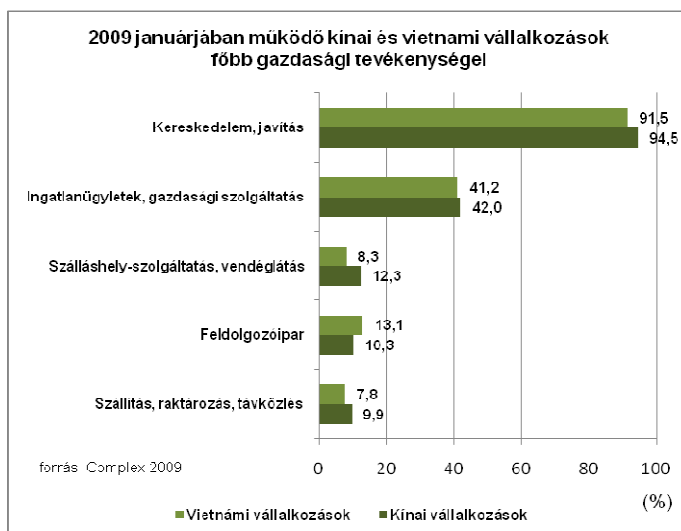
Kolóniák gazdasági története

A kelet-európai közvetítő migránsok a rendszerváltozást követően egy olyan gazdasági környezetben találták magukat, ahol a többségi társadalom által működtetett kiskereskedelmi hálózatok rosszul működtek a fejletlen import és a többségi társadalom lassan átalakuló attitűdje miatt. Ezen csoportok jelentős transznacionális kapcsolathálója lehetővé tette, hogy a piaci igények kielégítésére gyorsan és rugalmasan mobilizáljanak tőkét, árut és munkaerőt.

A megfelelő kapcsolatokkal rendelkező kínai vállalkozókat „alacsony, államilag támogatott árakon és előnyös hitelfeltételek mellett látták el (...) a szükséges áruval”⁵. A kilencvenes évek elején nem volt ritka, hogy az állami vállalatok exportnövelő szándékkal bizományba adtak árut Magyarországra települt vállalkozóknak – az áruért elvileg csak eladásuk után kellett fizetni. A támogatásoknak fontos szerepe volt a magyarországi vállalkozások beindításában.

A kilencvenes évek elején a legtöbb Magyarországon élő távol-keleti Kínában gyártott olcsó ruhaneműk és cipők importjával, kis- és nagykereskedelmével foglalkozott. A vállalkozó migránsok felismerték, hogy a befogadó gazdaság bizonyos szegmenseiben áruhiány volt jellemző, így a piaci rést kihasználva „robbantak be” olcsó termékekkel. Ezek a termékek eleinte az úgynevezett lengyel vagy KGST-piacokon jelentek meg, majd nem sokkal később létrehozták a sajátjaikat (Józsefvárosi, Fáy utcai, Kőbányai), ahol nem a kiskereskedelmi tevékenység, hanem a nagykereskedelmi import-export adta a fő profilt⁶. Idővel fokozatosan bővült a kereskedelmi termékek portfóliója is.

A kínai vállalkozások egy része a kilencvenes évek közepétől kezdve gazdasági tevékenységét fokozatosan kiterjesztette más országok piacaira is, míg Magyarország kelet-európai elosztóközponttá vált. Ez a szerep a kilencvenes évek végétől fokozatosan veszített jelentőségéből, de Magyarország „hídjellege” továbbra is megmaradt. A távol-keleti kereskedők magyarországi jelenlétének köszönhetően Magyarország, kicsi piaca ellenére is, évek óta Kína legnagyobb exportpartnere a térségben.



⁵ Nyíri Pál 2002 166. oldal

⁶ Nyíri Pál 2002

A kilencvenes évek végén véget ért azonban a kelet-ázsiai vállalkozások aranykorszaka. A piac telítődött, a környező országokban is megjelentek kelet-ázsiai kereskedők, olcsó bevásárlóközpontok (Cora, Tesco, Auchan) formájában pedig megerősödött a hazai konkurencia. Emellett a lakossági vásárlóerő növekedésével átalakultak a fogyasztási szokások is, ami kifejezetten a plázáknak kedvezett. Számos kelet-ázsiai vállalkozó hagyta el ekkoriban az országot és költözött vissza az anyaországba vagy folytatta vállalkozását környező országokban, míg mások kihasználva a változást bevásárlóközpontok és a plázákban működő boltok beszállítóivá váltak.

A megváltozott gazdasági környezet kihívásaira perspektivikus válaszok is születtek. A közelmúltban több kelet-ázsiai érdekeltségű bevásárlóközpont nyílt Budapesten: 2003-ban az Asia Center és a China Mart, 2005-ben pedig a Sárkány Center, illetve a Euró Square. Napjainkban pedig a kőbányai piac környékén egy nagyobb kínai kereskedelmi központ építése zajlik napjainkban.

A kelet-ázsiaiak körében a „piacozás” fokozatosan veszített jelentőségéből, sokan kiszorultak a nagykereskedelemből és már kizárólagosan bolti kiskereskedelemmel foglalkoznak, esetleg a vendéglátásba „menekültek”. Emellett kikristályosodott a kelet-ázsiai vállalkozók elitje is, akik a kilencvenes évek hiánygazdaságát meglovagolva, hosszú távú üzleti stratégiájuknak köszönhetően, jelentős tőkét halmoztak fel. Mindkét kolónia esetében egyértelműen felismerhetőek a tőkekoncentráció jelei – a vonaton két bőröndnyi áruval érkező migráns képe egyre inkább a múltba vész, a kolóniák gazdasági struktúrája lassan megmerevedik.

Kelet-ázsiaiak gazdasági tevékenysége és munkavállalása

A kelet-ázsiai migráns jellemzően saját vállalkozással rendelkezik, illetve segítő családtagként vagy alkalmazottként dolgozik kelet-ázsiaiak által működtetett vállalkozásban – ezen a téren nincsen különbség a kínai és vietnami kolóniák között. A LocalMultiDem kutatási eredményei alapján például elmondható, hogy a megkérdezett kínaiak 62 százaléka vállalkozik vagy érdekelt egy családi vállalkozásban.

A kínai és vietnami vállalkozások tevékenységi köre a főbb ágazatok szerint nagyon hasonló. A vizsgált kínai vállalkozások 95 százaléka, a vietnamiak 92 százaléka – többek között – kereskedelmi tevékenységet folytat. Emellett a kínai vállalkozások 42 százaléka, a vietnamiak 41 százaléka tevékenységi körébe egyéb gazdasági szolgáltatások is tartoznak.



A kínai vállalkozások mindössze 12 százaléka foglalkozik vendéglátással, ami egybevág korábbi kutatások megállapításaival, miszerint, szemben a nyugati kínai migrációval, Magyarországon a fő tevékenységet nem a vendéglátás jelenti.

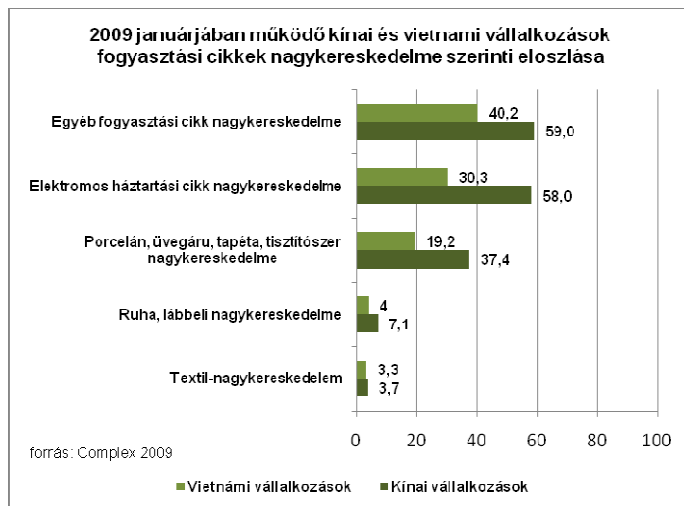
A vállalkozások tehát jellemzően kereskedelemmel foglalkoznak. A kínai vállalkozásokra inkább jellemző, hogy nagykereskedelmi profillal bírnak, mint a vietnamiakéra: előbbiek 83 százaléka, utóbbiak 59 százaléka jegyez valamilyen nagykereskedelmi tevékenységet. Interjúalanyaink elmondták, hogy nagyon sok hasonlóság van a kínai és vietnami vállalkozások filozófiája, működési elve és stratégiája között, az egyik lényeges különbség viszont épp a kereskedelmi volumenben és a termékpalettában található.

Jellemző – bár nem kizárólagos – hogy vietnami kiskereskedők Magyarországon működő kínai nagykereskedőktől szerzik be az árut. Kína hatalmas ipari kapacitása, valamint világviszonylatban is elismert minőségű termékei miatt a kínai kereskedők előnyben vannak a vietnamiakkal szemben, előrébb állnak a kereskedelmi láncban. A közvetlen vietnami export létezik ugyan, de sokkal szűkebb termékpalettán mozog, mint a kínai.

A kínai és a vietnami vállalkozók tehát egyaránt a kereskedelem területén érdekeltek, különbségek leginkább a kereskedelmi volumenben és a termékportfólióban látszódnak. A kínai kereskedők között nagyobb arányban találunk nagykereskedőket, a vietnami kereskedők pedig nagyobb arányban értékesítenek piacon és egyéb nem bolti formában. Inkább jellemző rájuk az egyéb élelmiszer kiskereskedelme és az élelmiszer jellegű vegyes kiskereskedelem, míg a kínaiakra inkább a bútort és háztartási cikk kiskereskedelme jellemző.

Vállalkozások működésének legfőbb jellemzői

Mindkét csoport gazdasági tevékenysége, munkavállalása az enklávé gazdasághoz kötődik⁷: Portes⁸ nyomán így nevezzük, amikor egy migráncsoport gazdasági lehetőségeinek maximalizálása érdekében létrehozza saját vállalkozásait – pontosabban azok hálózatait – és a működtetéshez szükséges infrastruktúrát. Értelemszerűen egy ilyen enklávé gazdaság létrehozása csak akkor lehetséges, ha a migráncsoport elér egy kritikus „tömeget” a befogadó társadalomban – létrejöttét követően ugyanakkor számos előnnyel jár a többségi társadalom által működtetett elsődleges gazdasággal szemben: a nem megfelelő szintű nyelvtudás, az eltérő kulturális szokások és a diszkriminációból fakadó hátrányok lényegében mind elkerülhetőek az enklávé gazdaság belül.



⁷ Min Zhou, 1989.

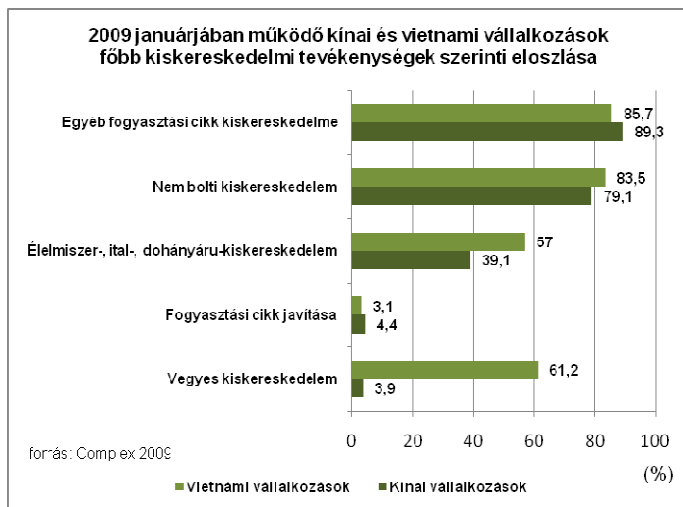
⁸ Stark, Rodney, 2007.

Az ázsiai kultúra abszolút központja a család. A család adja azt a biztonsági hálót, azt az érvényesülési kontextust, ami egy életen át támaszt jelent az egyénnek, illetve fordítva: az egyén akár individuumának egy részét is feladhatja a családi érdek javára. A családi azonban nemcsak mint társadalomszerveződési alapegység, hanem mint vállalkozási forma is megjelenik a kelet-ázsiai kolóniák körében.

A kínai és vietnami gazdasági modellben a vállalatok családi tulajdonban vannak és „a domináns érték nem a vállalat, hanem a család”⁹. A jellemzően mikrovállalkozásként működő cégek, költségeik minimalizálása érdekében, hatékonyan támaszkodnak a család tagjaira¹⁰. Mindemellett a tágabb értelemben vett rokonság nemcsak a munkaerő biztosításában, de a pénzügyi háttér megteremtésében is fontos szerepet tölt be. Vállalkozások beindításában és fejlesztésében nem ritkán a tágabb család teremt meg, akár hitel formájában is a szükséges pénzügyi háttérrel. Külföldi kutatások arról számolnak be, hogy a családi alapon működő vállalkozások irányítása is a család tagjai között oszlik meg: jellemzően először a családfő irányít, majd a vállalkozás működőképessé válását követően első körben a testvérek, majd a tágabb rokonság (unokatestvérek) veszik át az operatív ügyek intézését.¹¹ Mindebből következik, hogy az üzleti megállapodások alapját a szerződéses szabályokon túlmenően a bizalom adja.

A Kelet-Ázsiával foglalkozó gazdasági szakirodalomban központi helyet foglal el a sűrű társadalmi kapcsolatrendszer, mint erőforrás. Coleman mutatott rá először arra, hogy a társadalmi tőke, más tőketípusokhoz hasonlóan, produktív: lehetőséget teremt célok eléréséhez, míg hiánya ellehetetlenítheti azokat. Mindemellett természetesen a társadalmi tőke pénzügyi tőkévé konvertálható. A Magyarországon működő vállalkozások is a hálózati kapitalizmus elvén működnek.

Ezen kapcsolatrendszer alapja a család, a rokonság vagy éppen a földiek. A kelet-ázsiai vállalkozó gazdasági tevékenységét, lehetőségeit és sikerességét nagyban meghatározza kapcsolathálójának mérete és minősége: például, ha Kínában a földijei papucsot gyártanak, akkor Budapesten ő azt a papucsot fogja árulni. Ha nincsenek gyáros – vagy jó üzleti kapcsolatokkal rendelkező – rokonai, földijei Kínában, akkor Budapesten szerzi be az árut egy olyan földijétől, akinek van – így viszont hátrébb kerül az üzleti láncban és kisebb lesz a profitja. Másik példa szerint – ami a kapcsolatokban lévő kölcsönösséget is érzékelteti –, ha vietnami rokonai és földijei kölcsönöznek egy vállalkozójelöltnek pénzt, lesz tőkéje beindítania



⁹ Greenhalgh, 1988.

¹⁰ Ram, Abbas, Sanghera, Barlow, Jones, 2001.

¹¹ Jan Lin, 2005.

magyarországi vállalkozását, ami ha sikeresnek bizonyul, akkor támogatja vietnami földijeit, sőt, meghívja őket. Az ideérkezők előbb segíteni fognak az üzlet bővítésében, majd elsőként Magyarországra érkező példaszemélyünk támogatni fogja őket saját vállalkozás beindításában. Ha nincsenek Vietnamban földijeit, akkor kisebb tőkével kezdi el magyarországi vállalkozását és alacsonyabb szinten kapcsolódik be az üzleti életbe.

A migráció transznacionális jellege jelenti valójában azt az erőforrást, ami meghatározza a kolóniák munkavállalási sajátosságait¹². A magyarországi kínai migránsok, háttérüknek köszönhetően, rendelkeznek azzal a kulturális tőkével és kapcsolatrendszerrel, aminek révén szoros kapcsolatokat tudnak kialakítani kelet-ázsiai nagyvállalatokkal. A határokon átívelő kapcsolatháló teremt meg ily módon annak lehetőségét, hogy a térbeli mobilitással együtt a társadalmi mobilitás is megvalósuljon.

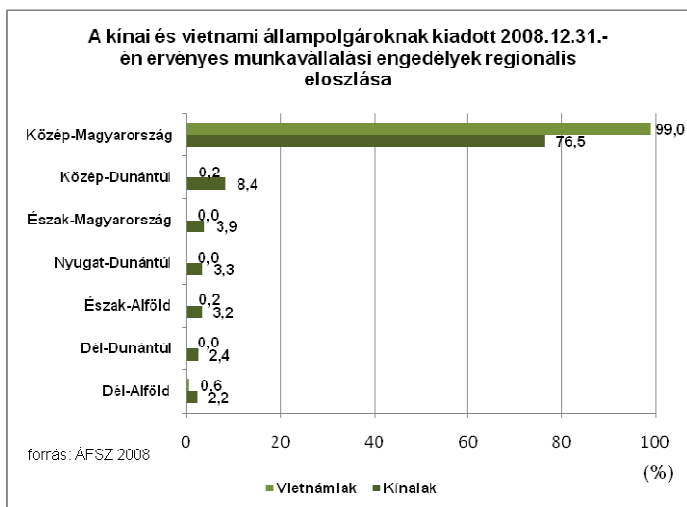
Castells A hálózati társadalom kialakulása című munkájában külön fejezetet szentel a kínai vállalkozások közötti hálózati együttműködésnek. A családokon belüli és a családok közötti szövetségek, olyan hálózatokat eredményezhetnek, aminek decentralizáltsága és rugalmassága lehetővé teszi „az új termékekhez, új eljárásokhoz, új piacokhoz való gyors alkalmazkodást. [...] A szövetségeken keresztül felgyorsul a tőke mozgás és optimális forrás-allokáció érhető el.”¹³

Az interjúk alapján a kooperációnak, a szervezett kölcsönösségnek hat típusára találtunk példákat: hidak megosztása, közös beszerzés, kedvezményes beszerzés, pénz- és áruhitelzés, valamint üzleti stratégiák egyeztetése.

Vállalkozások típusai

Véleményünk szerint a kelet-ázsiai vállalkozások tipologizálása esetén akkor járunk el helyesen, ha – a külsőségeket figyelmen kívül hagyva – három dimenzió mentén kíséreljük meg leírni a vállalkozásokat: az üzleti életbe való bekapcsolódás ideje, az erőforrások birtoklása és az üzleti stratégiák szerint. Természetesen a három dimenzió erősen összefügg egymással; például egy napjainkban bekapcsolódó vállalkozás nyilvánvalóan kimaradt a kilencvenes évek hiánygazdaságából adódó tőkefelhalmozásából, így nem volt ideje és nincs tőkéje márkát építeni. Hasonló példa, amikor transznacionális kapcsolatokkal nem rendelkező vállalkozók kénytelenek bolti kiskereskedelmi tevékenységet folytatni.

A márkaépítők a legsikeresebb migráns vállalkozásnak számítanak, köreikben több kínai vállalkozást találunk, mint vietnait. Az aranykorszakban érkeztek Magyarországra,



¹² Benton, 2003.

¹³ Castells, 2005, 259. oldal.

értékes erőforrások birtokosaiként. Pénzbeli tőkéjüknek, transznacionális kapcsolataiknak köszönhetően már eredetileg is az üzleti élet felsőbb mezejében kapcsolódhattak be az üzleti életbe a kilencvenes években tudatos üzleti stratégiát folytatattak, hosszútávon gondolkodtak és saját márkát építettek. A konjunkturális időszak vége már megingathatatlan pozícióban találta csoportjukat – őket tekintjük az enklávé gazdaságok elitjének.

Az importőr legnagyobb tőkéje az anyaországi üzleti kapcsolat – ők a hidak, amik összekötik Magyarországot Kelet-Ázsiával. Az elosztó magas státuszt tölt be az enklávé gazdaságában, pozíciója stabil, profitja a nagykereskedelmi tételek miatt magas, továbbá kevésbé van kitéve a kereslet változásainak. Az elosztók látják el a magyar, kelet-ázsiai és más külföldi kis és nagykereskedőket termékekkel.

A hullámok játékos a kilencvenes évek tipikus kelet-ázsiai vállalkozója volt. A piac beszűkülése ezt a csoportot érintette a leginkább, így mára már visszaszorulóban vannak – jelenleg inkább vietnami vállalkozásokra jellemző. Ez a típus feleltethető meg leginkább a klasszikus kelet-ázsiai modellnek, tagjai kiskereskedelemben érdekeltek, de emellett nagy elosztóként is működnek. Legfőbb jellegzetességük, hogy a lehetőségek, a kapcsolatok és a kereslet függvényében gyakran váltanak termékportfóliót; a lehetőségre, a nagy üzletre mozdulnak. Üzleti stratégiájuk egyszerű: rövid távon a lehető legnagyobb profitra szert tenni. Figyelik a kereslet ingadozásait és a konkurencia erősségét, így akár egyik napról a másikra valamilyen teljesen új termék forgalmazásába fognak bele. Legfőbb erőforrásuk a bizalmi hálózatokon alapuló kooperációkban rejlik, nem ritka, hogy kapcsolatban álló vállalkozások összeadják a tőkét és egész rakományokat vásárolnak fel, majd közösen kialakított áron viszonteladóknak értékesítik – emellett gyakorta ők maguk is részt vesznek a kiskereskedelmi értékesítésben. Jellemzően piacokon árulnak.

Piaci szövetségeseknek nevezzük azokat a vállalkozásokat – pontosabban vállalkozások hálózatait –, amelyek egy-egy termék vonatkozásában dominálják egy-egy piac kereskedelmét, illetve legalábbis a forgalom egy jelentős szeletét tartják a kezükben. A vezető pozíció eléréséhez nagyon fontos, hogy megfelelő időben, lehetőleg minél korábban csatlakozzanak be az üzleti életbe; emellett széleskörű kapcsolatháló szükséges, ami egyfajta szövetségként funkcionál, a kooperációs stratégiák mindegyikét működtetve a hálózaton belül. A piaci nagyhatalmak esetében a legtipikusabb ezek közül a közös beszerzés, a bizomány, a pénzhitelezés és a közös üzleti stratégia kialakítása.

Az eddig bemutatott típusok egyaránt foglalkoztak kis és nagykereskedelemmel – ezek súlypontjai persze

különbözőek. A kiskereskedők üzleti kilátásai meglehetősen korlátozottak, az ilyen jellegű tevékenységek nem jelentek nagy kitörési lehetőséget. A kiskereskedelemről nagy profitra szert tenni nem lehet, általában egy nukleáris család tisztas megélhetését fedezheti, így erről eleinte senki sem álmodik. Kiskereskedők között megkülönböztetjük még továbbá a vendéglátósokat.

Vállalkozások enklávén kívüli kapcsolatai

Ahogy korábban már bemutattuk, kínaiak és vietnamiak gyakran állnak üzleti kapcsolatban egymással. Számos vietnami kiskereskedő vásárol kínai importőrökről árut: üzleti kultúrájuk, vállalkozásaik struktúrája nagyban hasonlít, így zavartalan üzleti jellegű kapcsolat alakulhat ki csoportjaik között. Több vietnami interjúalany is elmondta, hogy jobb kínaitól beszerezni árut, mert megbízhatóbbak, sokszor olcsóbbak és áruik minősége is jobb.

Magyar vállalkozásokkal mindkét kolónia kapcsolatban áll, általában magyar viszonteladóknak szállítanak különböző termékeket, nem egy interjúalanyunk mesélte el, hogy magyar tulajdonú boltok vagy akár boltláncok számára is értékesítenek árut. Az üzleti kapcsolat ilyen esetekben majdnem mindig formális és az európai irányhoz áll közelebb: szerződést kötnek, vásárlás előtt mintát küldenek, és így tovább.

A kolóniák gazdaságát befolyásoló külső hatások

Az európai uniós csatlakozással kapcsolatban inkább azok a kisebb tőkével rendelkező vállalkozók képviseltek semleges véleményt, akik külkereskedelmi tevékenységet nem folytatnak. A semlegesek csoportjába tartozók közül azonban többen elmondták, hogy ha vállalkozásukat nem is érintette az integrációs folyamat, magánéletükben mindenképp könnyebbséget jelent, hiszen szabadon mozoghatnak Európában.

A nagyobb tőkével bíró vállalkozók, az előbbiekhöz kapcsolódóan, elmondták, a szabadabb mozgás új üzleti lehetőségeket teremtett azáltal, hogy nagyobb fogyasztói piacok elérését tette lehetővé. A szabadabb mozgás továbbá megkönnyíti a más országokban élő kínaiakkal/vietnamiakkal való együttműködést, így „új üzletek köttethetnek”. Többen elmondták, hogy az új piacok és üzleti kapcsolatok csak a lehetőséget teremtik meg, az egyéni ambíció és az erőforrások határozzák meg, ki tud ezekkel élni. A külkereskedelemben közvetlenül érintett vállalkozók közül többen kiemelték, hogy az integrációs folyamat eredményeképpen a magyarországinál kedvezőbb vámjárási alternatívához jutottak – nem a magas vámköltésekkel jellemezhető Magyarországon vámolják el importtermékeiket, hanem például Hamburgban.

A gazdasági válság kapcsán az összes megkérdezett kereskedő aggodalmának adott hangot, elmondva, a válság hatásai kisebb-nagyobb mértékben érezhetőek bevételeiken és lehetőségeik csökkenésén. A megkérdezett vállalkozások mindegyike érzékeli a fogyasztás visszaesését. A tartós fogyasztási cikkek kiskereskedelmével foglalkozótól a vendéglősíig mindenki jelezte, hogy kisebb lett a forgalma, csökkenek bevételei.

Foglalkoztatás az enklávéban

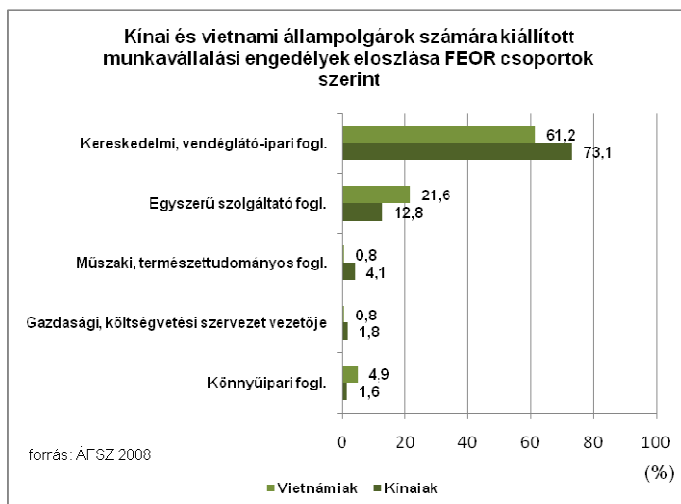
Általános tapasztalat, hogy az alkalmazottak leggyakrabban informális csatornákon keresztül tesznek szert munkára, nem ritka a távolabbi rokonok, barátok, ismerősök foglalkoztatása.

Az enklávé foglalkoztatottai elég gyakran váltanak állást – ennek okai megegyeznek a többségi társadaloméival. Az enklávéban belül nem jellemző munkaszerződés kötése, munkaköri leírások megfogalmazása; a megegyezés szóban történik. Hasonló sajátosságként több interjúalanyunk is napidíjban, nem havi keresetben határozta meg fizetését az interjúk során.

Castells¹⁴ alapján elmondható, hogy az enklávé gazdaságban a kínai alkalmazottól nem is várják el a hosszú távú elköteleződést, hiszen a foglalkoztatók tisztában vannak azzal, hogy alkalmazottaik célja szintén saját vállalkozás elindítása és működtetése, azaz egy egykori alkalmazott jövőbeli potenciális riválist is jelent. A kutatás során elkészített interjúk is ezt támasztják alá, közel az összes alkalmazottként dolgozó interjúalanyunk elmondta, szeretne saját vállalkozást, sőt, többen konkrét terveikről is beszámoltak.

A kelet-ázsiai vállalkozások egyik jellegzetes toborzási módszere, hogy rokonokat, földieket hívnak át dolgozni – persze emellett az is előfordul, hogy hirdetnek; esetleg közvetítőkön keresztül az anyaországból hoznak valamilyen speciális szaktudást igénylő munkakörbe alkalmazottat.

A kolóniák gazdaságának nemcsak a migránsok, hanem a többségi társadalom foglalkoztatásában is szerepe van. A migránsokkal foglalkozó szakirodalom és a felvett interjúk egyaránt arról tanúskodnak, hogy a távol-keleti vállalkozások alkalmaznak magyar állampolgárokat is. A magyar alkalmazottak konkrét munkájukon felül fontos funkciót láthatnak el a vállalkozásokban, magyar nyelvtudásuk, illetve a mindennapi kultúra, intézmények és ügymenetek ismerete a hivatalos ügyek vagy akár a mindennapos tennivalókban betöltött szerepük révén értékesé teheti őket munkáltatóik számára. A legtöbb kínai, vietnami vállalkozónak tehát – elégedettségüktől függetlenül – szüksége van magyar alkalmazottakra is.



¹⁴ Castells 2005

Mindezen túl a kolóniák köré kiépült egy komprádoroknak nevezett csoport, akik megélhetése közvetlenül kapcsolódik a migránsok magyarországi jelenlétéhez. A vállalkozások gyakran szerződtenek – általában kínaiul/vietnamiul beszélő – magyar értelmiségieket, illetve kiszolgálására szakosodott jogi és gazdasági szakértőket – munkakörüket tekintve itt elsősorban általános ügyintézőkre, tolmácsokra, jogászokra és könyvelőkre gondolhatunk.

A kolóniák jövője

Romló gazdasági környezet és kedvezőbb alternatívák megjelenése esetén a Kelet-ázsiai vállalkozó kivonulhat. A kínai és vietnami üzleti modell egyik legfőbb előnye a rugalmasság – kedvező lehetőség esetén a családi vállalkozások, melyeket sűrű és kiterjedt kapcsolatháló támogat, könnyedén mobilizálják erőforrásaikat és váltanak akár termékportfoliót, akár befogadó országot; egyszerűbben megfogalmazva a kínai és vietnami vállalkozók zöme addig marad, amíg megéri nekik.

A kolóniák jövőjére a pénzügyi válság elhúzódása is jelentős hatással van. Azok a kínai és vietnami vállalkozók, akiknek pénzügyi háttere nem elég erős, a válság elhúzódása esetén kénytelenek lesznek feladni vállalkozásaikat és hazaköltözni.

A kolóniák jövőbeli létszámának alakulását a kvázi második generáció jövőbeli tervei is meghatározzák és a gazdasági környezettel kapcsolatban a pénzügyi válság elhúzódása is meghatározhatja.

Irodalomjegyzék

1. Multicultural Democracy and Immigrants Social Capital in Europe: Participation, Organisational Networks, and Public Policies at the Local Level. <http://www.um.es/localmultidem/>
2. Kelly P (2003): Canadian – Asian transnationalism, Canadian Geographer vol. 47
3. Castells, Manuel (1996): The Rise of the Network Society, Cambridge, MA., Blackwell.
4. Nyíri Pál (2002): Új ázsiai migráció Kelet-Európába: a magyarországi kínaiak, in Tér és Terep: Tanulmányok az etnicitás és az identitás kérdésköréből II, Budapest, Akadémia Kiadó.
5. Nyíri Pál (2002): Új ázsiai migráció Kelet-Európába: a magyarországi kínaiak, in Tér és Terep: Tanulmányok az etnicitás és az identitás kérdésköréből II, Budapest, Akadémia Kiadó.
6. Nyíri Pál (2002): Új ázsiai migráció Kelet-Európába: a magyarországi kínaiak, in Tér és Terep: Tanulmányok az etnicitás és az identitás kérdésköréből II, Budapest, Akadémia Kiadó.
7. Min Zhou – John R. Logan (1989): Returns on Human Capital in Ethnic Enclaves: New York City's Chinatown. American Sociological Review, Vol. 54 – October 1989.
8. Stark, Rodney (2007): Sociology: Tenth Edition. Belmont, CA: Thomson Wadsworth.

9. Greenhalgh, Susan (1997): Families and Networks in Taiwan's Economic Development. In Winckler, E. A. – Greenhalgh, S. (eds.): Contending Approaches to the political Economy of Taitvan. Armonk, NY, 1, E, Shape.
10. Monder Ram – Tahir Abbas – Baliyar Sanghera – Gerald Barlow – Trevor Jones (2001): Making the link: household and small business activity in a multi-ethnic context. Community, Work & Family, Vol. 4(3).
11. Jan Lin (2005): The Removal and Renewal of Los Angeles Chinatown From the Exclusion Era to the Global Era. American Sociological Association, submission paper, January 2005. Lásd:
http://www.allacademic.com/meta/p_mla_apa_research_citation/1/0/3/4/8/pages103488/p103488-1.php
12. Gregor Benton (2003): Chinese Transnationalism in Britain: A Longer History. Identities: Global Studies in Culture and Power, Vol. 10(3) – 2003.
13. Castells, Manuel (2005): A Hálózati Társadalom kialakulása, Budapest, Gondolat-Infonia.
14. Castells, Manuel (2005): A Hálózati Társadalom kialakulása, Budapest, Gondolat-Infonia.

Makrogazdasági tendenciák: a magyar gazdaság 2009 első negyedében

A Központi Statisztikai Hivatal által nyilvánosságra hozott adatok azt jelzik, hogy a magyar gazdaság 2008 végén felerősödött visszaesése 2009 első negyedében is folytatódott. A gazdaságot erősen sújtja a külső és belső kereslet nagyarányú visszaesése, valamint a pénzügyi lehetőségek beszűkülése. Magyarország bruttó hazai terméke 2009 első negyedében 6,4%-kal, a naptárhatást figyelembe véve pedig 5,8%-kal csökkent az előző év azonos időszakához viszonyítva.

Az ipari termelés volumene az év első három hónapjában 22,3%-kal volt alacsonyabb, mint 2008 azonos időszakában. 2009 első negyedében az exportkereslet drasztikus visszaesése következtében az ipari export 26,2%-kal mérséklődött az előző év azonos időszakához képest. Az új megrendelések több mint 30%-kal csökkentek.

Az év első két hónapjában az építőipar teljesítménye 10,9%-kal csökkent az előző év azonos időszakához viszonyítva. A külkereskedelmi termékforgalom volumene 2009 februárjában tovább csökkent: az export és az import euróban kifejezett értéke mintegy 30%-kal volt kevesebb a 2008 februárinál.

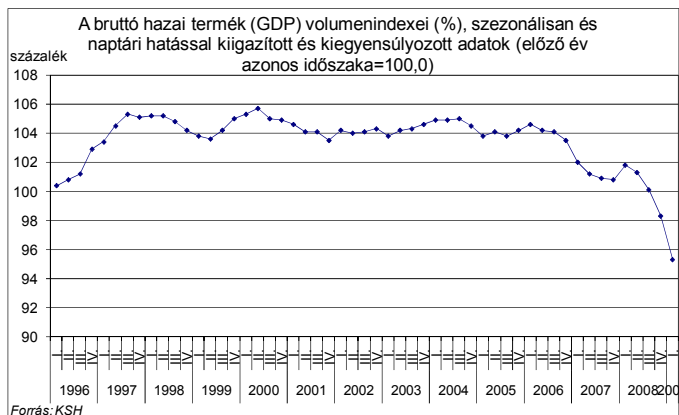
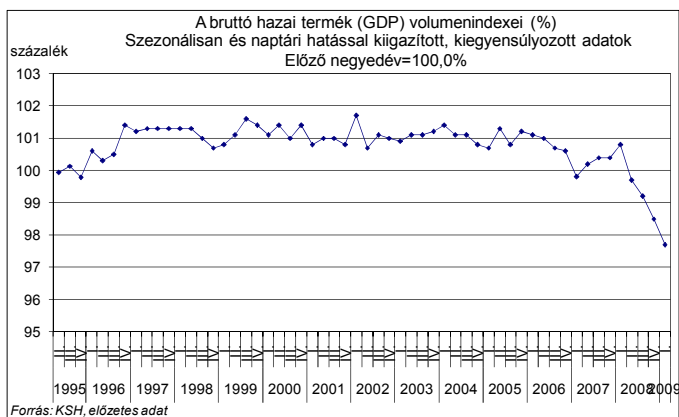
2009 első negyedében a költségvetési szférában 710 ezer fő, a versenyszférában pedig mintegy 1 millió 876 ezer fő dolgozott. Ez a foglalkoztatottak 3,4%-os csökkenését jelenti az előző év azonos időszakához képest. Nemzetgazdasági szinten a bruttó keresetek 0,3%-kal voltak magasabbak, mint az előző év első három hónapjában, ezen belül a versenyszférában 4,8%-kal növekedtek az átlagkeresetek, a költségvetés területén pedig – a tizenharmadik havi illetmény kifizetési szabályainak változása miatt – 9,5%-kal maradt el az előző évitől. A reálkereset a versenyszférában 0,4%-kal emelkedett, a költségvetési szférában pedig 10,0%-kal csökkent az előző év azonos időszakához viszonyítva.

A 2008 decemberétől 2009 februárjáig tartó időszakban felerősödtek a munkaerőpiac kedvezőtlen folyamatai. A 15–64 éves korosztályban a foglalkoztatottak száma 3 millió 762 ezer fő volt, ami az egy évvel korábbtól 64 ezerrel (1,7%-kal) maradt el. A munkanélküliségi ráta egy év alatt 8,1%-ról 9,1%-ra emelkedett.

A KSH és az Ecostat közös gyorsbecslése alapján – mely korlátozott információs bázisra épülő előzetes adatokat tartalmaz – Magyarország bruttó hazai terméke 2009 első negyedében 6,4%-kal, a naptárhatást figyelembe véve 5,8%-kal csökkent az előző év azonos időszakához viszonyítva. A szezonálisan és naptárhatással kiigazított adatok szerint az előző negyedévhez képest 2,3%-kal csökkent a GDP.

2009 első három hónapjának májusban nyilvánosságra hozott adatai azt jelzik, hogy a 2008 végén felerősödött gazdasági visszaesés idén is folytatódik, sőt tovább mélyül. A magyar gazdaságot egyrészt erősen sújtja a külső kereslet nagyarányú visszaesése, és a negatív folyamatokat tovább erősíti a belföldi keresletcsökkenés, a pénzügyi lehetőségek beszűkülése és a magas kamatszint reálgazdaságra gyakorolt hatása.

2009 márciusában az ipari termelés 15,6%-kal csökkent az előző év azonos időszakához viszonyítva, a munkanaphatástól megtisztított adatok pedig 19,6%-os visszaesést mutatnak. Az előző hónapokhoz képest kisebb mértékű csökkenést jeleznek az adatok, melyhez az alacsony bázis, a munkanaphatás és a termelés februárról márciusra való bővülése egyaránt hozzájárult. A termelés volumene az év első három hónapjában 22,3%-kal alacsonyabb volt, mint az előző év azonos időszakában. 2009 első negyedében az exportkereslet drasztikus visszaesése következtében az ipari export 26,2%-kal,

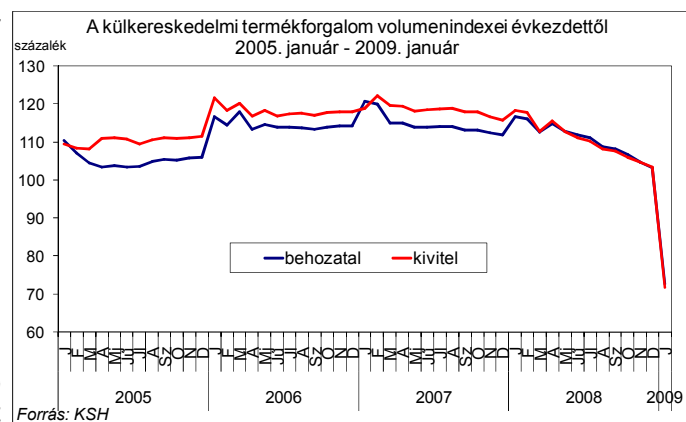
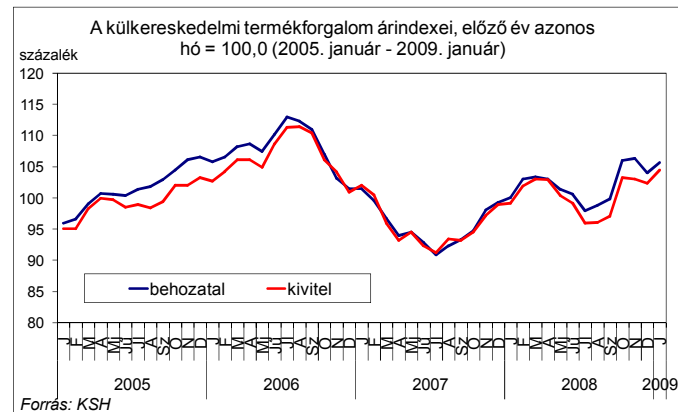
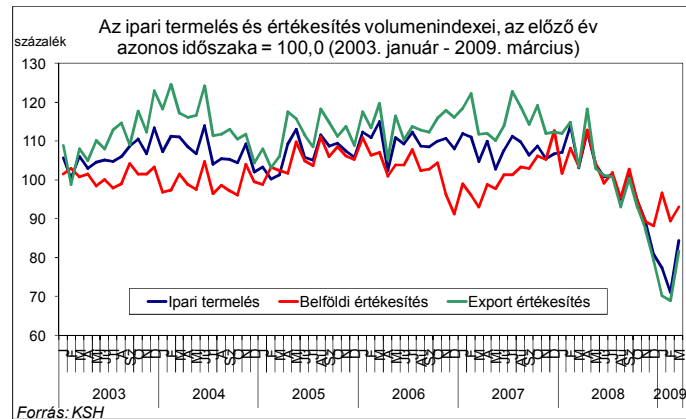


márciusban pedig 18,2%-kal mérséklődött az előző év azonos időszakához képest. Az ipar első háromhavi és márciusi belföldi értékesítése egyaránt 6,9%-kal csökkent 2008 azonos időszakához képest. 2009 márciusában a feldolgozóipar termelése 2008 azonos hónapjához viszonyítva jelentősen, 16,7%-kal mérséklődött, az energiaipar kibocsátása pedig 4%-kal volt alacsonyabb, mint az előző év azonos időszakában. 2008 első negyedévéhez képest 2009 első három hónapjában az ipari termelés Magyarország minden régiójában visszaesett. Hasonlóan az előző hónapokhoz, a legnagyobb mértékű volumencsökkenést a Közép-Dunántúlon (32,9%) regisztrálták.

A legalább 5 főt foglalkoztató vállalkozások körében 2009 első két hónapjában 7,5%-os létszámcsökkenés következett be. A termelés-visszaesésnél jóval kisebb mértékű létszámvesztés jelentősen (20%-kal) rontotta a termelékenységet. Az új megrendelések több, mint 30%-kal csökkentek, ami mindkét értékesítési irány jelentős mértékű visszaesésének következménye. A február végi rendelésállomány 19%-kal volt alacsonyabb az egy évvel azelőttinél. Az építőipar termelése a januári 16%-os visszaesés után februárban kisebb mértékben, 5,9%-kal csökkent. Az év első két hónapjában az építőipar teljesítménye 10,9%-kal csökkent az előző év azonos időszakához viszonyítva.

2009 februárjában folytatódott a kiskereskedelmi forgalom volumenének 2007 áprilisa óta tartó csökkenése. A naptárhatástól megtisztított adatok alapján 2009 első két hónapjában az eladott mennyiség 3%-kal volt kevesebb, mint 2008 azonos időszakában (a kiigazított adatok szerint a csökkenés 4,1%-os volt). A külkereskedelmi termékforgalom az év második hónapjában is csökkent, az első becslés alapján az export és az import euróban kifejezett értéke – a januárihoz hasonlóan – mintegy 30%-kal volt kevesebb a 2008 februárinál. Január és február együttes exportja és importja csaknem azonos mértékben, mintegy háromtizeddel maradt el az előző év azonos időszakában mérttől.

2009 első negyedévében a költségvetési szférában 710 ezer fő, a versenyszférában pedig mintegy 1 millió 876 ezer fő dolgozott. Ez a foglalkoztatottak 3,4%-os csökkenését jelenti az előző év azonos időszakához képest. A teljes munkaidőben alkalmazásban állók átlagos bruttó keresete 195 800 Ft volt, ezen belül a vállalkozásoknál dolgozóké 193 300 Ft-ot, a költségvetési szervezeteknél alkalmazásban állóké pedig 205 000 Ft-ot ért el. Nemzetgazdasági szinten a bruttó keresetek 0,3%-kal voltak magasabbak, mint az előző év első három hónapjában. Ezen belül a versenyszférában 4,8%-kal növekedtek az átlagkeresetek, a költségvetés területén pedig – a tizenharmadik havi illetmény kifizetési szabályainak változása miatt – 9,5%-kal maradtak el az előző évtől. Nemzetgazdasági szinten az átlagos nettó kereset 120 600 Ft-nak felelt meg, ezen belül a fizikai foglalkozásúaké 88 700 Ft, a szellemi foglalkozásúaké pedig



153 400 Ft volt. A nettó kereset így átlagosan 0,2%-kal volt magasabb az előző évinél; ezen belül a versenyszférában 3,4 %-os növekedés, a költségvetési szervezeteknél pedig 7,3%-os csökkenés jelentkezett. A reálkereset a versenyszférában 0,4%-kal emelkedett, a költségvetési szférában pedig (döntően a tizenharmadik havi juttatás kifizetésének változása miatt) 10,0%-kal csökkent az előző év azonos időszakához viszonyítva.

A 2008 decemberétől 2009 februárjáig tartó időszakban erősödtek a munkaerőpiac kedvezőtlen folyamatai. A 15–64 éves korosztályban a foglalkoztatottak száma 3 millió 762 ezer fő volt, ami az egy évvel korábbtól 64 ezer fővel (1,7%-kal) maradt el. A foglalkoztatási ráta az elmúlt egy évben 0,9 százalékponttal, 55,4%-ra csökkent. A munkanélküliek létszáma – a 15–64 éves népességen belül – az egy évvel azelőttihez képest 41 ezer fővel (12,2%-kal), 378 ezer főre növekedett. A munkanélküliségi ráta egy év alatt 8,1%-ról 9,1%-ra emelkedett. Az álláskeresők számának jelentős növekedése megváltoztatta a munkanélküliek korösszetételét: nagyobb lett a 25 éven felüliek aránya.

Forrás: KSH

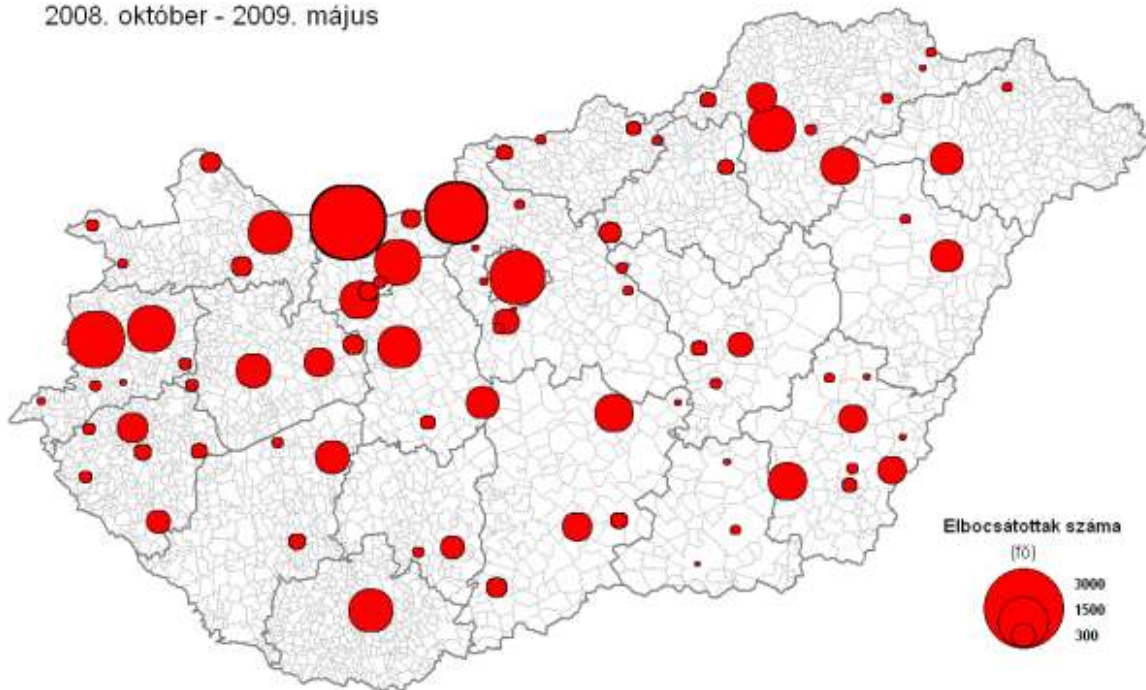
A gazdasági válság földrajza

A gazdasági válság nem minden hazai térség gazdaságát érinti azonos mértékben, ez köztudott. E területi sajátosságok elemzésére kivételes alkalmat ad, hogy a vállalatok leépítési szándékai a szélesebb nyilvánosság elé kerülnek, így az elbocsátási szándékot bejelentő cégek érintett telephelyei az esetek többségében azonosíthatók, településekhez köthetők. Mivel az elbocsátások száma jól alkalmazható a gazdasági teljesítőképesség visszaesésének indikátoraként, ezekből az információkból felvázolható a gazdasági válság magyarországi földrajza. A térbeliség figyelembe vételének és elemzésének a válságkezelés lényeges mozzanatának kell lennie.

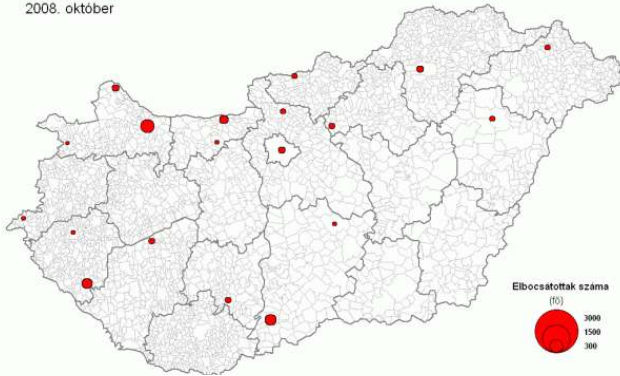
Magyarországon a gazdasági válság érdekes módon épp a területfejlesztés egyik fontos célja, a területi kiegyenlítődés irányába hat. Azonban ez sajnos a fejlettebb térségek lefelé nivellálódásának, és nem az elmaradottabbak felzárkózásának köszönhető. Egyedül a főváros – vidék viszonylatban várható az eddig is folyamatosan növekvő különbségek további éleződése.

Az alábbi ábrából látható, hogy a gazdasági válsághoz kötődő legnagyobb elbocsátási hullám 2008 decembere és 2009 februárja között zajlott le Magyarországon.

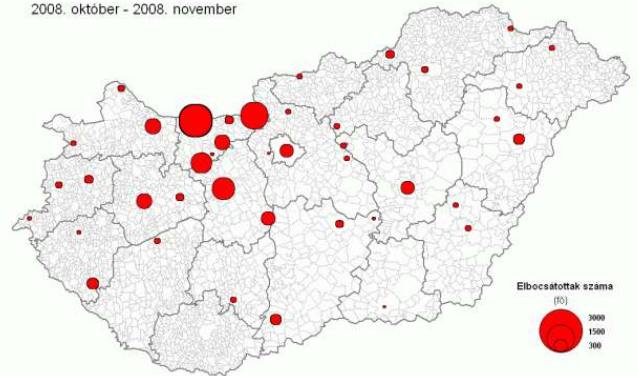
2008. október - 2009. május



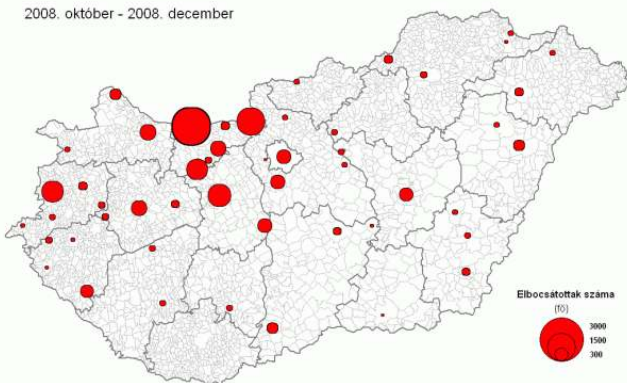
2008. október



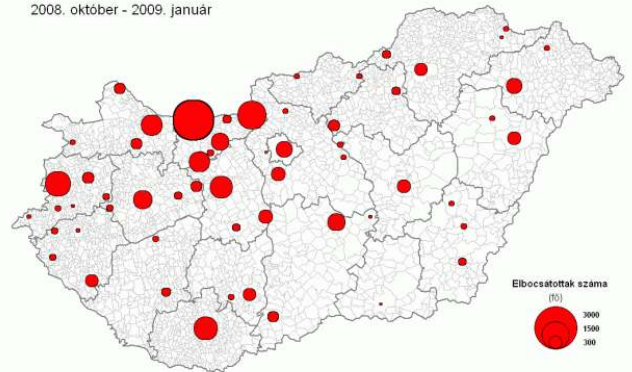
2008. október - 2008. november



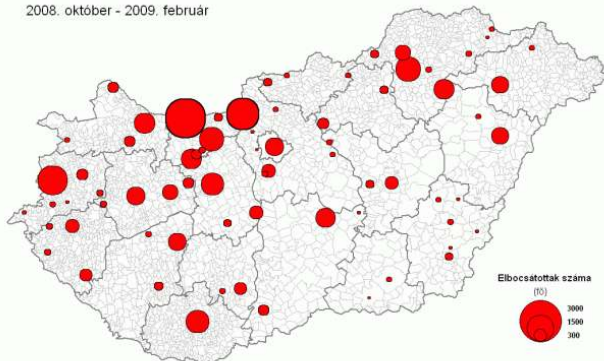
2008. október - 2008. december



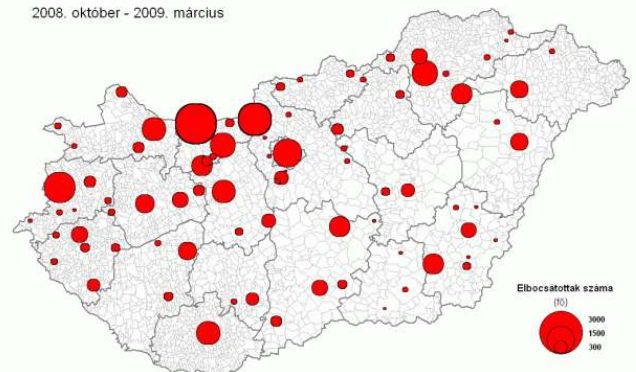
2008. október - 2009. január



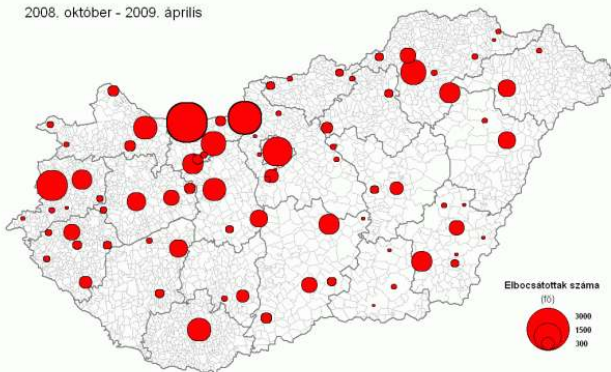
2008. október - 2009. február



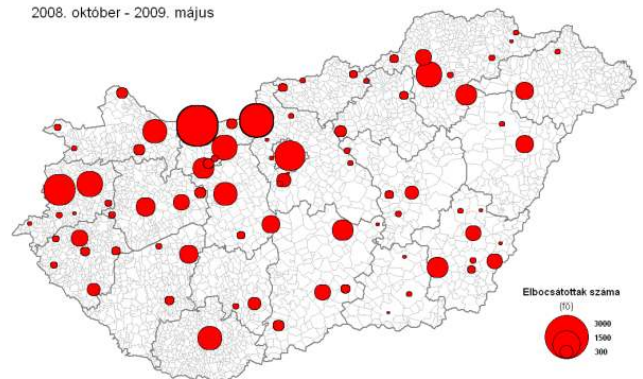
2008. október - 2009. március



2008. október - 2009. április



2008. október - 2009. május



Nemzetközi tendenciák

A müncheni Ifo gazdaságkutató intézet német iparra és kereskedelemre vonatkozó bizalmi indexének értéke 2009 májusában – az előző hónaphoz hasonlóan – újfent javulást mutatott. Bár a vállalatok még mindig kedvezőtlenebbnek látják jelenlegi üzleti helyzetükkel, mint áprilisban, a következő fél év üzleti kilátásait tekintve tovább csökkent pesszimizmusuk. Az Ifo elemzői úgy vélik, ezek a tendenciák a gazdasági termelés alacsony szinten történő stabilizálódására mutatnak.

A francia statisztikai hivatal (INSEE) legfrissebb, májusi adatfelvételének eredményei szerint a francia ipari konjunktúra helyzete továbbra is igen kedvezőtlen maradt. Bár az INSEE üzleti bizalmi indexének értéke egy ponttal emelkedett az elmúlt hónaphoz képest, így is igen alacsony szinten áll. Az elemzés szerint a következő hónapokban újabb árcsökkenés várható.

Az Európai Unió gazdasága

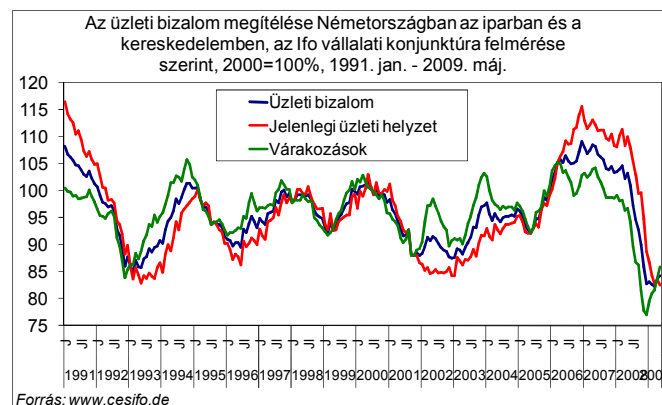
A müncheni Ifo gazdaságkutató intézet német iparra és kereskedelemre vonatkozó bizalmi indexe 2009 májusában újfent javulást mutatott. Bár a vállalatok kedvezőtlenebbnek látják jelenlegi üzleti helyzetükkel, mint a múlt hónapban, a következő hat hónap üzleti kilátásait tekintve – az elmúlt két hónaphoz hasonlóan – tovább csökkent pesszimizmusuk. A német elemzők ezt a gazdasági termelés alacsony szinten történő stabilizálódására mutató jelként értékelik.

Az ipari vállalkozások körében a bizalmi index értéke nem változott májusban. Bár a megkérdezett cégek jelenlegi üzleti helyzetükkel jóval kevésbé elégedettebbek, mint az elmúlt hónapban, a következő fél évre vonatkozó kilátásaik kevésbé borúlátóak, mint áprilisban. Exportlehetőségeiket is optimistábban látják, mint a korábbi adatfelvételek során. A vállalkozások kisebb mértékben tervezik csökkenteni alkalmazotti létszámukat, mint ahogy korábban előre jelezték.

A kis- és nagykereskedelemben a bizalmi index értéke javult májusban. A megkérdezett kiskereskedők kevésbé elégedetlenek jelenlegi üzleti helyzetükkel, mint az elmúlt hónapban, és valamivel kedvezőbbek a következő fél évre vonatkozó kilátásaik is. A nagykereskedők szintén jobb üzleti helyzetet és derülátóbb várakozásokat jeleztek, mint áprilisban.

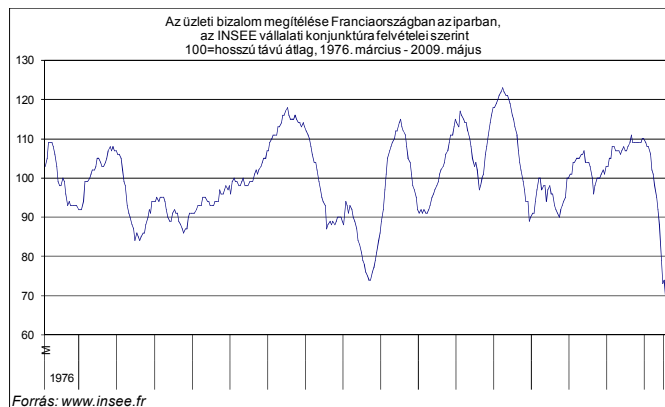
Az építőipar területén működő vállalatok körében újfent romlott a bizalmi index értéke. Mind jelenlegi helyzetüket, mind pedig a következő félévre vonatkozó kilátásaikat rosszabbnak ítélik, mint az elmúlt hónapban.

Forrás: Ifo (<http://www.cesifo-group.de>)



A francia statisztikai hivatal (INSEE) felmérése szerint a májusban megkérdezett vállalatvezetők úgy látják, a francia ipari konjunktúra helyzete igen kedvezőtlen maradt. Bár az INSEE üzleti bizalmi indexének értéke egy ponttal emelkedett, továbbra is igen alacsony szinten áll. Az ipari vállalatok vezetői úgy látják, kibocsátásuk csökkenésének üteme májusban némileg enyhült. Ezzel párhuzamosan a késztermék-készletek volumene csökkent és a vállalatvezetők megítélése szerint már megközelíti hosszú távú átlagos értékét. Ugyanakkor a hazai és külföldi megrendelések még mindig csak igen kevésbé bővültek. A vállalatvezetők következő három hónapra vonatkozó egyéni kilátásai az enyhébb javulás ellenére még mindig nagyon kedvezőtlenek. Az általános kilátásokat jellemző index – mely a válaszadók általános ipari aktivitásra vonatkozó véleményét tükrözi – újfent javult, de még így is a negatív tartományban maradt. A vállalatvezetők várakozásai szerint árakat ismét csökkenteni fogják a következő hónapokban.

Forrás: INSEE (<http://www.insee.fr>)



*Publikáció esetén kérjük, hogy elemzésünkre az
alábbiak szerint hivatkozzon:
MKIK GVI: Gazdasági Havi Tájékoztató,
2009 / május, Budapest,
2009-05-28*