

Migráns gazdaságok

Várhalmi Zoltán

ICCR Budapest

„Migránsok integrációja segítő szemszögből”

Konferencia

2012. 05. 24-25.

Menedék – Migránsokat Segítő Egyesület

EURÓPAI INTEGRÁCIÓS ALAP



Tartalom



- Migráns gazdasági klaszterek létrejöttének okai
- Migráns vállalkozások típusai
- Lehetőségstruktúrák
- Csoportjellegzetességek
- Stratégiák



A migráns gazdasági klaszter

- (1) *Az elsődleges gazdaságtól részlegesen független vállalkozások alkotják, ahol*
- (2) *a tulajdonosok migránsok és jellemzően, de nem kizárólagosan ugyanolyan származású migránsokat foglalkoztatnak, illetve*
- (3) *működésük alapfeltételi a csoport-jellegzetességekből fakadó erőforrások mobilizációján alapszik.*



A migráns gazdasági klaszterek mérete



	Önfoglalkoztatók aránya	
	Többségi társadalom	Külföldön születettek
	%	%
Lengyelország	11,2	29,2
Szlovákia	12,6	26,4
Csehország	15,3	19,6
Olaszország	23,6	17,5
Magyarország	10,8	16,4
Egyesült Királyság	11,9	13,4
Spanyolország	16,0	11,7
Görögország	26,4	10,6
Egyesült Államok	9,9	10,2
Németország	10,0	9,5
	Bázis: Gazdaságilag aktívak	
Forrás: OECD 2008		

	Migráns vállalkozások száma
	ezer darab
Németország	757
Egyesült Királyság	530
Spanyolország	487
Olaszország	282
Csehország	72
Lengyelország	56
Görögország	41
Magyarország	33
Szlovákia	3
Forrás: OECD 2008	



A klaszterek kialakulásának oka: első megközelítések



- Kényszerpálya
- Munkaerő-piaci hátrányok elkerülése
- Kulturális tényezők



Light modellje



Migráns erőforrások		Osztály erőforrások	
Ortodox kulturális tényezők	Reaktív kulturális tényezők	Materiális tényezők	Kulturális tényezők
	relatív elégedettség	Magán-tulajdon	tudás
	reaktív szolidaritás	tőke	kompetenciák
	hazatérés eszménye	humán erőforrás kapacitás	polgári értékek



Waldinger modellje



Lehetőség struktúrák	Piaci lehetőségek	Etnikai vásárlók
		A többségi társadalom, mint piac
	Vállalkozóvá válás lehetősége	Klaszteren belüli verseny
		Szabályozási környezet
Csoport jellegzetességek	Motivációs tényezők	Láncmigráció
		Diaszpóra jellegzetességek
		Kulturális örökség
	Erőforrás mobilizálás	Etnikai erőforrások
Etnikai társadalmi struktúra		
Stratégiák		



Vállalkozástípusok 1

	Kapcsolati tőke		Stratégia	
	Határon átívelő kapcsolat	Diaszpórán belüli kapcsolat	Időtáv	Jellegzetesség
Márkaépítők	jelentős	nem meghatározó	hosszú	márkaépítés
Importőrök	jelentős	nem meghatározó	hosszú	megbízhatóság
Lehetőség-vadászok	nem meghatározó	jelentős	rövid	lehetőség keresés
Szövetségeselek	nem meghatározó	jelentős	hosszú	piaci dominancia
Kiskereskedők	nincs	nincs	rövid	működtetés, kitörési pontok keresése
Migráns szolgáltatók	nincs	nincs	hosszú	kockázatkerülés , szakértelem



Vállalkozástípusok 2

- Transznacionális
- Diaszpóra (domestic)

		Transznac. vállalkozó	Diaszpóra vállalkozó	Alkalmazott a migráns klaszterben	Alkalmazott a nem migráns klaszterben
	n	%	%	%	%
Kínai	151	23,4	38,3	31,8	6,5
Vietnámi	163	12,0	68,4	11,4	8,2
Török	111	35,7	34,8	14,8	14,8
Muszlim	85	18,5	31,5	29,3	20,7
Bázis: Gazdaságilag aktívak					
Forrás: MTA-ICCR 2008					



Magyarországi klaszterek lehetőségstruktúrái



- Szabályozási környezet
- Üzleti környezet
- Verseny



Belső piac: Számosság és koncentrálttság



	Diaszpórák számossága	
	Magyarország	Budapest
	n	%
Kínai	7083	82,4
Muszlim	6618	60,0
Vietnámi	2137	91,8
Török	1751	64,0
Forrás: KSH 2007		

	Budapesti lakosok száma és kerületi eloszlásnak egyenlőtlensége	
	n	Gini index
	Teljes lakosság	1696128
Kínai	4561	0,51
Vietnámi	2038	0,55
Török	540	0,34
Muszlim.	2019	0,34
Forrás: KEK KH 2011		



Többségi társadalom, mint piac <

- Niche elfoglalása
 - egzotikus termékek piacai
 - elégtelenül kiszolgált piacok
 - munka-intenzív piacok
 - változó keresletű piacok



Gazdasági tevékenységek <

Működő vállalkozások aránya az egyes gazdasági ágakban					
Fő tevékenység	Összes működő	Török	Kínai	Vietnami	Muszlím
	%	%	%	%	%
Egyéb gazdasági szolgáltatás	37,4	16,6	5,2	5,3	29,9
Kereskedelem	21,5	55,0	83,0	89,3	42,5
Építőipar	10,4	3,6	0,8	0,5	3,5
Feldolgozóipar	7,4	6,9	1,1	1,5	2,9
Pénzügyi tevékenység	6,3	0,8	0,1	0,2	2,4
Vendéglátás	5,1	10,5	8,1	2,0	11,3
Logisztika	4,9	5,8	1,2	0,5	2,4
Oktatás	3,9	1,1	0,0	0,2	0,8
Mezőgazdaság	3,6	0,6	0,1	0,0	0,4
Egészségügy	3,4	0,3	0,4	0,5	3,9
Bázis: Működő vállalkozások					
Forrás: Cégbíróság 2007					

Migráns vállalkozások gazdasági ág szerinti koncentrátsága	
Gini index	
Kínai	0,74
Vietnámi	0,72
Török	0,64
Muszlím h. orsz.	0,59
Összes működő	0,47
Bázis: Működő vállalkozások	
Forrás: Cégbíróság 2007	



Csoportjellegzetességek



- Premigrációs motiváció
- Vállalkozói tapasztalat
- Láncmigráció
- Sajátos kapcsolatháló



Stratégiák: hazatérés eszménye

- *„Mindenki azzal a céllal jön, hogy pénzt keressen, és hazamehessen tovább élni a szülőföldre.”*
- *„Talán még egy évig maradunk itt a feleségemmel, utána hazamegyünk Kínába. Minden velem egykorú kínai így gondolkodik. (...) Nem valószínű, hogy otthon is fogok még dolgozni. Úgy terveztük, hogy lazítunk a sokéves küzdelem után. Utazgatunk egy kicsit, éljük a nyugis életet.”*



Stratégiák: Belső munkaerő-piac



- Informalitás (garancia)
- Transznacionális toborzás
- Szövetségesek életre-hívása (áthozás - kireptetés)



Stratégiák: Családi kooperáció <

- Transznacionális
 - Rekrutáció
 - Tőke
 - Árú
- Lokális
 - Munkamegosztás (család mérete, nemi különbségek)
 - Szocializáció



Stratégiák: Migráns gazdasági ellenőrzés



- *„Körülbelül 6000 vietnami él Magyarországon, ez egy kis társaság, ezért általában mindenki ismeri a másikat, vagy hallottak egymásról. Tudjuk, hogy kinek mi a fő tevékenységi köre, így elég, ha csak megemlítik nekik, vagy kínálják nekik az árukat. Ha valakinek az áruja megfelelő, és tőlük vásárolnak, idővel szoros kapcsolat is kialakulhat közöttük.”*
- *„Számomra az a legfontosabb, hogy tisztában legyek a leendő vagy aktuális partnerem fizetőképességével, tőkéjének mértékével. Amennyiben egy vietnamiról van szó, akkor ezekkel mindig tisztában vagyok.”*

(információs gazdagság, közvetítő, tárgyalási technika)



Stratégiák:

Kikényszeríthető bizalom



- *„Családon belül, barátokkal, megbízható emberekkel általában nem kötünk szerződést. Ez egy kialakult szokás, azzal nem kezd el üzletelni az ember, akiben nem bízunk meg. Ha a bizalom megvan, akkor meg minek a szerződés? A szerződéskötés felvetése már önmagában sértheti a másik fél érzéseit is.”*
- *„Általában úgy működik ez, hogy megbeszélik, hogy elviszik az árut, és például egy-két hónap vagy akár egy év múlva fogja csak visszafizetni. Egy füzetbe azonban felírom azt, hogy mennyi árut adtam, hogy a későbbiekben is emlékezzen rá. A bizalom miatt nem akarnak szerződést kötni, de ha nem fizetik vissza a megígért időben a pénzt, a bizalmukat hamar elveszíthetik.”*

(alacsony tranzakciós költségek, jellemhitel, kaszinó, elbukott pénz)



Stratégiák: Hálózatai kooperáció <

- Lehetőség-orientált működés
- Közös beszerzés (volumen, konkurencia)
- Gyorskölcsön
- Szövetség
- Árübizomány
- Hidak megosztása
- Kedvezmények biztosítása



Stratégiák



Tematika	Stratégiák	Előnyök
Hazatérés eszménye	<ul style="list-style-type: none"> • Munka-orientált életforma 	<ul style="list-style-type: none"> • Versenyelőny
Belső munkaerő-piac	<ul style="list-style-type: none"> • Informális toborzás • Transznacionális toborzás • Szövetségesek, partnerek életre-hívása 	<ul style="list-style-type: none"> • Alacsony tranzakciós költségek • Kulturális értemben azonos munkaerő • Olcsó munkaerő • Speciális tudású munkaerő
Családi kooperáció	<ul style="list-style-type: none"> • Családon belüli toborzás • Családon belüli munkamegosztás • Üzleti szocializáció 	<ul style="list-style-type: none"> • Alacsony tranzakciós költségek • Hatékonyság és rugalmas munkamegosztás • Elkötelezett munkaerő
Migráns gazdasági ellenőrzés	<ul style="list-style-type: none"> • A vállalkozás bázisa a migráns gazdasági klaszterben működik 	<ul style="list-style-type: none"> • Biztonság • Információs gazdagság
Kikényszeríthető bizalom	<ul style="list-style-type: none"> • Üzleti előkészítés és adminisztráció elhagyása 	<ul style="list-style-type: none"> • Alacsony tranzakciós költségek
Hálózati kooperáció	<ul style="list-style-type: none"> • Lehetőség-orientált működés • Szövetségesek, partnerek életre-hívása, segítése 	<ul style="list-style-type: none"> • Alacsony tranzakciós költségek • Rugalmasság, gyorsaság • Biztonság • Profit orientáció

