Struktúrák Szervezetek Stratégiák

Ipargazdasági Szemle 1995/1-2

IVKI Az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet folyóirata
Ez a szám az OKTK támogatásával jelent meg

Struktúrák Szervezetek Stratégiák

Ipargazdasági Szemle
XXVI. ÉVFOLYAM
1995. 1-2. szám

BUDAPEST

Főszerkesztő: Török Ádám
Szakmai szerkesztő: Viszt Erzsébet

A folyóiratot tervezte: Kempfner Zsófia
Korrektor: Mocsonoki Péter

E számunk szerzői

Alain Henriot, Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris • **Hoványi Gábor**, MTA IVKI • **Ari Kokko**, Stockholm School of Economics • **Michael A. Landesmann**, Johannes Kepler Universität, Linz • **Losoncz Miklós**, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Főiskola • **Parányi György**, MTA IVKI • **Horst Tomann**, Institut für Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsgeschichte, Berlin

•

A kiadásért felel az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézetének igazgatója. Szerkesztőség: MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet. 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45. Telefon: 185-3774. • Megjelenik negyedévenként. Példányonként megvásárolható a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Iroda, V., Bajcsy-Zsilinszky út 76. sz. alatti hírlapboltjában. • Előfizetési díj egy évre 400 Ft. Terjeszti a Magyar Posta • Előfizethető a Hírlapelőfizetési és Lapellátási Irodánál (HELIR Budapest V., József nádor tér 1.) • Postacím: 1900 Budapest – közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a HELIR 215-98162 pénzforgalmi jelzőszámra.
Indexszám: 25.394 • ISSN 1215–2463

KORREKT Nyomdaipari Kft. Budapest. Felelős vezető: Barkó Imre ügyvezető igazgató

BEVEZETŐ

Folyóiratunk 1995/1–2. száma a szokásosnál több külföldi szerzőtől közöl cikket. Ennek oka az, hogy ennek a számnak a tartalmi vezérfonala kissé szokatlan: a kilencvenes évek közepi magyar gazdaságfejlődés fontosabb problémáit próbáljuk meg bemutatni külföldi szakértők szemével, és tőlük mutatunk be néhány megoldási javaslatot. A külföldi tanulmányok között van olyan is, amely egy új EU-tagország csatlakozás utáni első tapasztalatainak áttekintésével nyújthat segítséget a magyar csatlakozási stratégia kialakításához.

Első két tanulmányunk az európai integráció kibővülési tapasztalatait, illetve lehetőségeit elemzi. Michael Landesmann igényes elméleti háttérrel vizsgálja azt, hogy közép-, illetve kelet-európai országok integrációs folyamatának felgyorsításához milyen alapot nyújtanak a kelet-nyugati kereskedelem jelenlegi struktúrái. Az elemzés következtetéseit némi, de talán megengedhető leegyszerűsítéssel úgy lehet összefoglalni, hogy a visegrádi országok az EU-országokéhoz aránylag közelebb álló külkereskedelmi struktúrájuknak köszönhetően Kelet-Európán belül viszonylag számottevő „integrációs előnnyel" rendelkeznek. Ezt azonban nem szabad túlértékelni, hiszen éppen Landesmann elemzése mutat rá a kelet-európai országok gyors külkereskedelmi struktúraváltásának több szempontból is instabil jellegére.

Magyarország az európai alsó középmezőnyben, Svédország viszont az élbolyban küzd már évtizedek óta a gazdasági lemaradás állandó veszélyével. Ari Kokko a svéd EU-csatlakozás első hatásainak elemzésével tanulságos példával szolgál arra, hogy milyen dinamizáló hatásokra számíthat az integrációtól egy tartós növekedési válsággal küzdő új EU-tagállam. A tanulmány még legalább két ok miatt fontos lehet a magyar olvasónak: 1. a svéd EU-csatlakozás előtörténetéből kiderül, hogy bizonyos integráció előtti jogi-szabályozási keretek szűkebbek voltak, mint amilyeneket a tagsági viszony határoz meg; 2. a hatáselemzés módszertani tanulsága, hogy a strukturális, illetve a növekedési mutatók tartalma némileg megváltozhat, ha a gazdaság más növekedési környezetbe kerül.

Örök szakmai vitatéma Magyarországon, hogy a gazdaság tényleges fejlettségi szintje, illetve átlagos versenyképessége valójában milyen az EU különböző országaihoz képest. Alain Henriot a nemzetközi versenyképesség-vizsgálat legkorszerűbb eszközeinek bemutatása után két hasonló méretű gazdasághoz, az új EU-tag Ausztriához, illetve az integráción belüli fejlettségi országrangsor végén álló Portugáliához viszonyítva elemzi a magyar gazdaság nemzetközi versenyképességét. Az eredmények első látásra természetesen nem vigasztalóak. A francia szerző azonban azt is kimutatja, hogy Portugália és Magyarország közül egyes összehasonlítási szempontok szerint az elvesztegetett évek ellenére még mindig Magyarország áll jobban.

Az átalakuló gazdaságok egyik fontos, hosszabb ideje magukkal hurcolt problémája a „befagyott", rossz vállalati hitelek ügye. Horst Tomann kelet-európai összehasonlításban vizsgálja ezek megoldási lehetőségeit. Berlini szerzőnk ismerteti a volt NDK területén alkalmazott receptet. Ez jelentős részben azért lehetett logikus és egyszerű, mert a német szövetségi költségvetés állott mögötte.

A korszerű vezetési tanácsadás egyik legfontosabb területe a vállalati válságmenedzselés ott, ahol – mint Magyarországon is – a gazdasági átalakulásnak egyelőre a vesztese számos volt állami nagyvállalat. A vállalati válságok kezelésének a fejlett ipari országokban bő szakirodalma van, ez azonban szinte egyáltalán nem foglalkozik a tömeges vállalati válságok kezelésének a problémájával. Hoványi Gábor tanulmánya azokat a speciális válságkezelési problémákat, illetve módszereket mutatja be, amelyeket a vezetői tanácsadóknak Magyarországon a külföldi minták alapján célszerű figyelembe venniük.

Magyarország európai integrációjának előkészítése mindeddig elsősorban az államigazgatás és a diplomácia berkeiben folyt. Kevés szó esett tehát arról, hogy a vállalkozói szféra számára lehetőségeket vagy veszélyeket jelent-e inkább az integrációs folyamat, és hogyan készülnek rá a vállalkozások. Losonc Miklós több mint 300 vállalat bevonásával végzett felmérése arra világít rá, hogy a magyar csatlakozás előkészítő szakaszában a vállalatok részvétele egyelőre csekély, információjuk kevés, és a kormányzattal szembeni igényeik sem jelennek meg kellőképpen a csatlakozási stratégia előkészítő munkálataiban.

Török Ádám

főszerkesztő

TARTALOM

CONTENTS

SUMMARY OF THE ARTICLES

Michael A. Landesmann

The Pattern of East-West European Integration: Catching Up or Falling Behind?

The article resumes the theme of convergence in the context of East-West European integration and offers some empirical evidence on the process of integration. It reviews patterns of specialization in trade relationships between West and East European economies and examines whether there is an evidence of clear inter-industry specialization and/or a tendency towards more intra-industry trade.

Ari Kokko

Effects on Swedish Investment and Growth of Membership in the European Union

The paper summarizes the Swedish government's official assessment on the economic effects of membership in the EU and concludes that the most important positive consequences are increases in investment and growth. The author argues that these conclusions are disputable and both the theoretical understanding and the empirical data are lacking for making precise predictions about the effects of EU membership.

Alain Henriot

Hungary's Competitiveness Related to Austria and Portugal

The author discusses some conceptual and methodological problems and proposes a wider approach of measuring competitiveness. Relative prices and qualitative factors product quality are used for international comparison between Hungary, Austria and Portugal.

Horst Tomann:

Options to Resolve the "Bad-Asset Problem"

The article identifies a specific stock-flow-problem in transition economies and raises the question of economic evaluation. In a Schumpeterian perspective the conclusion is clearly to release old debts and clear the balance sheets. Options of distribution the burden and four basic strategies of debt revaluation are also discussed by the paper.

Gábor Hoványi

Some Objective and Subjective Factors of Management of Company Crisis

The author – comparing Hungarian crisis management in the 1990's to the American one in the 1970s – proves that more industrial companies could have survived the crisis in Hungary in the years of 1992–93 in case of a better crisis management.

Miklós Losoncz

Hungarian Firms and the European Union

The article based on a survey at more that 300 industrial firms focuses on the impacts of the Association Agreement on trade relations and economic cooperation with EU countries.

Michael A. Landesmann

•

Kelet- és Nyugat-Európa integrálódásának pályája: utolérés vagy lemaradás?

BEVEZETÉS

A gazdasági elmélet szerint az ipari és a kereskedelmi szakosodás mértéke növekszik, amikor a gazdasági fejlettség különböző fokain álló országok liberalizálják egymáshoz fűződő kereskedelmi kapcsolataikat. A gazdasági fejlettségük tekintetében egymáshoz nagyon hasonló országok esetében az iparágakon belüli kereskedelem volumene emelkedik meg, de az ágazatközi csere volumene nem nő szükségképpen.

A kelet-európai gazdaságok Európai Unióba való betagolódása azt a problémát veti fel, hogy a különböző közép- és kelet-európai (KKE) országok gazdasági fejlettségének alapvető színvonalát nehéz felbecsülni, és ebből következően nehéz megjósolni középtávra (5–10 évre előre) a kereskedelmi és ipari specializáció irányait.[1] E bizonytalanság következtében nehéz egyenes választ adni az alábbi kérdésekre: vajon a termelési tényezőkkel való ellátottság és a műszaki színvonalak különbözőségén alapuló ágazatközi szakosodás elmélyülése lesz az alapirányzat, avagy gyors ütemben teret nyer az ágazatokon belüli árucsere és gyorsan szűkülni fognak a napjainkat jellemző technológiai és fejlettségi szintkülönbségek? Továbbá, még ha az ágazaton belüli szakosodási irányzatok fel is erősödtek a KGST felbomlását közvetlenül követő és a nyugati kapcsolatok gyors liberalizálásának időszakában, e tendenciák fennmaradnak-e? Ha igen, akkor milyen hosszan?

A frissebb növekedéselméleti irodalom tárgyalja a növekedési pályák és a fejlettségi szintek összetartásának vagy divergenciájának problémáját (lásd Abra-

[1] Megoszlanak a nézetek a KKE-gazdaságok gazdasági fejlettségi színvonalának tekintetében. Az egy főre jutó GDP, mint a gazdasági fejlettség egyszerű mutatójának a használata nem tűnik kielégítőnek; néhány szerző felhívja a figyelmet a KKE-gazdaságokban elért magas iskolázottsági szintre (lásd például CEPR, 1990; Hamilton és Winter, 1992). Továbbá, vajon a KKE-gazdaságok jövőbeni potenciáljának elemzésekor elhanyagolhatók-e teljesen azok a szokatlanul magas iparosodottsági szintek, sőt a high-tech iparágakban szerzett jártasságok, amelyek az elmúlt tervgazdaságibeli ambíciók és a KGST-kereteken belüli korábbi szakosodási irányok következtében jöttek létre?

movitz, 1986, klasszikus tanulmányát, valamint Baumol, 1986, Ben-David, 1994, Levine, 1992, Wolff és Dollar, 1993, Verspagen, 1991, Fagerberg, Verspagen és von Tunzelman, 1994 empirikus vizsgálatait és elemzéseit). Az egyik jóslat, amely e kutatásokból eredeztethető, a fejlődési pályák kettéválását valószínűsíti, aminek következtében egyes kevésbé fejlett országok elkezdenek (esetenként gyorsan) felzárkózni, miközben más gazdaságok, képtelenek lévén a fejlett gazdaságoktól őket elválasztó távolság csökkentésére, még inkább leszakadnak. Egy sor tényező befolyásolja azt, hogy az elágazásnál az egyes országok vagy régiók melyik irányban indulnak el. Abramovitz „alkalmazkodási készség"-fogalma döntőnek tűnik e vonatkozásban (lásd Abramovitz, 1994). A háború utáni Nyugat-Európa esete a konvergencia mellett szól (lásd például Ben-David, 1994), és a nyugat-európai integráció viszonylag sikeres fejlődését mint e konvergencia mögött álló egyik fontos tényezőt szokás emlegetni. Ugyanakkor Nyugat-Európában továbbra is erőteljes regionális egyenlőtlenségek tapasztalhatók és nem sok jele mutatkozik a regionális egyenlőtlenségek csökkenésének. A *közgazdaságtannal és földrajzzal* foglalkozó újabb keletű irodalom (lásd elsősorban Krugman, 1991, Rotemberg és Saloner, 1990, valamint Krugman és Venables, 1990) számos elméleti modellt vonultat fel azzal kapcsolatosan, hogy a regionális egyenlőtlenségek milyen okokból maradhatnak fenn, sőt erősödhetnek meg.

Ebben a tanulmányban a Kelet- és Nyugat-Európa közötti integráció összefüggéseiben kívánjuk folytatni a „konvergencia vagy divergencia" témát, és e kérdésre vonatkozóan néhány tapasztalati tényt kívánunk előadni az integráció eddigi folyamatáról.

A következő részben áttekintjük a nyugat- és a kelet-európai gazdaságok közötti kereskedelmi kapcsolatok jelenlegi szakosodási jellegzetességeit. Kísérletet teszünk arra, hogy megvizsgáljuk, vajon létezik-e bizonyíték a tiszta ágazatközi specializációra, továbbá: kimutatható-e az ágazaton belüli kereskedelem irányába való elmozdulás. Nagy érdeklődéssel keressük, mutat-e bármiféle jel a kelet-európai országok differenciálódására e tekintetben.

A Kelet- és Nyugat-Európa közötti kereskedelmi integráció jelenlegi szerkezete

Először áttekintjük a külkereskedelem Nyugat, és ezen belül az Európai Unió (EU) irányába történt átorientálódásának új keletű folyamatait, és megmutatjuk, hogy nagyrészt eltérő földrajzi fekvésük miatt lényeges különbségek vannak a különféle KKE-gazdaságok között. Másodsorban be fogunk mutatni néhány bizonyítékot az EU-val kapcsolatos nagyon határozott exportspecializációra vonatkozóan, amelyek valójában egy olyan típusú szakosodási irányzatot tárnak fel, melynek szerkezete meglehetősen különbözik az EU összes importjának struktúrájától, valamint a fejlett nyugat-európai gazdaságokból (EFTA: Ausztria, Svédország és Svájc) származó import szerkezetétől is. Ez egészül ki Dobrinsky elemzésével[2], amely össze-

[2] Lásd Dobrinsky, R. és Landesmann, M., 1995: Transforming Economies and European Integration, E. Elgar, Aldershot (megjelenés alatt).

hasonlításokat tartalmaz EU-gazdaságokkal, kiváltképpen a kevésbé fejlett déleurópai gazdaságokkal, Portugáliával, Spanyolországgal és Görögországgal. Bemutatjuk, hogy milyen jelentős változások mentek végbe a KKE-gazdaságok EU-ba irányuló kivitelének szerkezetében az 1989 és 1993 közötti időszakban, amely bizonyos értelemben megerősíti a kereskedelmi specializációra vonatkozó Heckscher–Ohlin (HO)-féle elméleti előrejelzéseken alapuló előzetes vélekedéseket, más vonatkozásokban azonban cáfolja azokat. Harmadsorban, valamely aprólékossággal megvizsgáljuk a KKE-gazdaságok és az EU közötti kereskedelem iparágon belüli irányba történő elmozdulását, valamint az ilyen ágazaton belüli árucsere jellegzetességeit.

Az 1. táblázat bemutatja ama öt KKE-gazdaság nyugati és EU-piacok iránti nyitottságának a fokát az 1989 és 1993 közötti időszakban, amely országok jelen tanulmány tárgyai[3]. Eltekintve a KGST-n belüli kereskedelem nyugati relációba történő áttereléséneк jólismerten drámai folyamatától, e táblázat megmutatja a KKE-gazdaságok és az EU közötti kereskedelmi integráció fokát meghatározó gazdaságföldrajzi tényező fontosságát. Míg a Cseh Köztársaság, Magyarország, Lengyelország és Szlovénia, melyek mindegyike közvetlenül határos az EU-val, kivitelének 70–75 százaléka irányul a nyugati ipari országokba és 50–64 százaléka az EU-ba, addig Bulgária és Románia jelentékenyen csekélyebb mértékben exportál Nyugatra és az EU-ba (kb. 43–50 százalék Nyugatra, 28–35 százalék az EU-ba).

E *földrajzi tényező jelentőségét* alátámasztják R. Baldwinnak a *Towards an Integrated Europe* (Az integrált Európa felé) (Baldwin, 1994) c. könyvében közzétett előrejelzései is, amelyek a Kelet- és a Nyugat-Európa közötti kereskedelem integrációjára egy gravitációs modell segítségével két forgatókönyvben adja meg előrebecsléseit. Az eredmények egy hosszú távon egyensúlyban lévő kereskedelem trendjét mutatják a következő tényekből és feltevésekből kiindulva: a) az 1989. évi GDP egy főre jutó színvonala, valamint b) Románia és Bulgária esetén az utolérési folyamat üteme 2010-ig Írország, Görögország és Portugália átlagos szintjének elérését teszi lehetővé, míg a többi ország esetében a spanyol szintre való felzárkózást. A 2. táblázatban számításokat végeztünk a Baldwin két forgatókönyve alapján kialakuló kereskedelmi áramlásokról. Ismét azt láthatjuk, hogy az EU-piacoktól való földrajzi távolság továbbra is fontos tényezője a KKE-gazdaságok és Nyugat-Európa kereskedelmi integrációjának[4].

[3] Ezek az országok: Bulgária, Csehszlovákia, Magyarország, Lengyelország és Románia. Jelen tanulmányban továbbra is az egységes Csehszlovákiára fogunk utalni, mivel az EU 1993-ra vonatkozó kereskedelmi statisztikái az 1993. januári különválás ellenére sem vettek tudomást e történelmi szakításról.

[4] Természetesen magának a gravitációs modellnek Baldwin elemzésében történt alkalmazása is azt jelenti, hogy a szerző fontosságot tulajdonít a földrajzi távolság tényezőjének, azonban e tényezőnek a kereskedelmi szerkezet magyarázatában kialakított súlya már meglehetősen robusztus ökonometriai becslések eredménye (lásd erről Wang és Winters, 1991 művét is).

1. táblázat

A nyugati ipari országokba irányuló kivitel és az onnan származó behozatal százalékos aránya

	1989	1990	1991	1992	1993
Cseh Köztársaság					
kivitel	37,0	43,6	55,2	67,5	69,9
behozatal	37,3	47,3	57,5	69,8	73,1
Magyarország					
kivitel	44,1	54,1	67,9	71,3	67,6
behozatal	49,6	53,1	66,6	69,7	64,9
Lengyelország					
kivitel	49,1	63,4	74,0	77,8	75,1
behozatal	53,0	66,4	68,9	75,8	76,2
Szlovénia					
kivitel	67,6	73,0	79,0	66,8	69,6
behozatal	77,6	80,8	82,2	67,0	73,4
Bulgária					
kivitel	8,0	9,0	26,3	42,2	43,1
behozatal	17,1	14,9	32,8	43,8	42,6
Románia					
kivitel	39,3	46,2	47,4	48,0	..
behozatal	11,5	31,4	40,7	54,0	..

Az EU-ba irányuló kivitel és az onnan származó behozatal százalékos aránya

	1989	1990	1991	1992	1993
Cseh Köztársaság					
kivitel	26,3	31,4	43,3	52,8	54,6
behozatal	26,5	31,9	39,8	47,7	51,4
Magyarország					
kivitel	24,8	32,2	45,7	49,8	46,5
behozatal	29,8	31,0	41,1	42,7	40,1
Lengyelország					
kivitel	32,1	45,1	55,6	59,1	63,2
behozatal	33,8	43,5	49,9	55,6	57,2
Szlovénia					
kivitel	51,3	57,9	63,8	54,9	57,4
behozatal	56,9	58,3	60,2	50,1	55,7
Bulgária					
kivitel	5,5	5,0	15,7	29,4	28,1
behozatal	10,3	9,6	20,7	31,1	30,2
Románia					
kivitel	25,2	31,5	34,2	32,6	..
behozatal	5,7	19,7	27,4	37,5	..

Forrás: WIIW adatbázisok; a (%-ban megadott) részesedések kiszámítása a nemzeti valutákban megadott adatokból történt.

Ezután térünk át a *kereskedelmi szakosodás irányainak elemzésére.* A NACE-osztályozáson belül három számjegyes részletezettséggel vizsgáltuk az EU és a KKE-gazdaságok közötti kereskedelmi áramlásokat az 1989–1993 időszakban. Ez 108 feldolgozóipari ágazat megkülönböztetését jelenti. Egyes időpontokra vonatkozóan az ipari minta 85 ágazatra szűkült, mivel más mérésekhez szükséges adatok (így az árucsoportok szerinti kereskedelmi szakosodás természetének vizsgálatához szükséges termékténye-ző-intenzitási mutatók) csak egy szűkebb mintára voltak hozzáférhetőek. Elemzésünket a különböző gazdaságoknak az EU-ba irányuló, 1989 és 1993 közötti kivitelét jellemző *tényezőintenzitások átlagostól való eltéréseinek vizsgálatával kezdtük.* Az áruforgalmi áramlások termelésitényező-intenzitásainak elemzéséhez használt mércék azonosak voltak az EU-gazdaságokra vonatkozóan alkalmazottakkal (lásd Buigues és társai szerkesztésében, 1994, újabban megjelent tanulmányokat, amelyek elsőként használták ezeket a mértékeket; ezeket a továbbiakban számosan alkalmazták, így Dobrinsky is a fentebb említett tanulmánykötet általa írt fejezetében)[5]. E mértékeknek az az előnye, hogy a kereskedelem szerkezetének az elemzésekor az iparágak egységes osztályozására lehet támaszkodni a tőke-, munkaerő-, energia-, K+F- és szakképzettség-igényesség tekintetében; ez az egységes osztályozás az EU-gazdaságok termelési statisztikáin alapszik. Hátrányos viszont, hogy nem a KKE-országok EU-val folytatott kereskedelmének valóságos tényezőintenzitásait elemezzük, hiszen a valódi tényezőtartalom eltérhet (s bizonyára el is tér) ettől az egységes mértéktől; ámde, mindaddig, míg az iparágak termelésitényező-intenzitás szerinti rangsora az egyes országokban nem különbözik jelentősen egymástól – mégha az abszolút szintek közti különbségek nagyok is –, a követett elemzési eljárás eredményeit ez kevéssé érinti (az ilyesféle elemzési eljárások alkalmazása melletti és ellene szóló érvek további érvekkel és vitákkal kapcsolatban lásd Buigues és mások, 1994).

[5] Lásd Dobrinsky, R., Landesmann, M. idézett mű 6. fejezetét. A felhasznált tényezőintenzitási mértékek a négy legnagyobb EU-tagország (NSZK, Franciaország, Olaszország, Egyesült Királyság) adatai alapján kerültek meghatározásra. A mutatók a következő statisztikai indikátorokon alapszanak:

Tőkeintenzitás	Felhalmozott beruházás/Foglalkoztatottak száma
Munkaintenzitás	Foglalkoztatottak száma/Kibocsátás
K+F tartalom	K+F kiadások/Kibocsátás
Képzettségi tartalom	Nem fizikai foglalkoztatottak/Összes foglalkoztatott
Energiaigényesség	Energiaköltségek/Kibocsátás

2. táblázat
Exportrészesedések földrajzi területenként

	a) 1989. évi jövedelemszint forgatókönyv				b) jövedelmi felzárkózás forgatókönyv			
	Kelet-Európa	Visegrád cs.	Ny.-Európa	EU-12	Kelet-Európa	Visegrád cs.	Ny.-Európa	EU-12
Ausztria	21,74	13,18	78,26	66,33	54,72	34,59	45,28	38,38
Finnország	21,66	3,90	78,34	55,44	54,10	10,59	45,90	32,48
Izland	10,62	2,90	89,38	72,71	33,83	9,86	66,17	53,83
Norvégia	11,30	3,34	88,70	66,74	35,47	11,16	64,53	48,56
Svédország	15,05	4,10	84,95	63,12	43,38	12,62	56,62	42,07
Svájc	6,38	2,37	93,62	84,05	22,69	8,83	77,31	69,40
Albánia	22,43	6,40	77,57	64,47	90,89	27,78	9,11	7,57
Bulgária	26,32	7,34	73,68	59,81	70,44	18,90	29,56	23,99
Horvátország	23,52	9,47	76,48	58,09	58,90	25,46	41,10	31,22
Cseh Köztársaság	17,59	7,22	82,41	63,38	56,78	25,43	43,22	33,24
Észtország	24,96	3,39	75,04	42,35	73,99	16,07	26,01	14,68
Magyarország	26,67	10,01	73,33	52,38	75,41	28,76	24,59	17,56
Lettország	32,50	7,04	67,50	47,23	87,85	10,25	12,15	8,50
Litvánia	37,12	10,25	62,88	46,57	83,60	25,70	16,40	12,15
Lengyelország	28,49	6,67	71,51	55,69	73,56	18,97	26,44	20,59
Románia	31,12	8,30	68,88	55,02	82,81	24,12	17,19	13,73
Szlovákia	22,91	11,55	77,09	43,23	68,29	36,43	31,71	17,78
Szlovénia	19,84	7,46	80,16	62,60	56,50	23,31	43,50	33,97
Beloruszia	40,84	9,27	59,26	44,36	79,88	19,39	20,12	15,09
Oroszország	25,17	7,03	74,83	55,59	67,75	18,94	32,25	23,96
Ukrajna	37,53	9,61	62,47	48,26	81,47	23,17	18,53	14,31
Moldávia	36,54	7,55	63,46	49,91	85,18	17,96	14,82	11,66
Belgium/ Luxemburg	3,60	1,31	96,40	90,76	13,89	5,29	86,11	91,08
NSZK	7,25	3,18	92,75	67,89	25,18	11,38	74,82	54,76
Dánia	10,87	3,91	89,13	70,09	34,62	13,07	65,38	51,42
Spanyolország	7,90	2,44	92,10	78,29	27,14	8,85	72,86	61,93
Franciaország	5,38	1,87	94,62	74,54	19,75	7,20	80,25	63,23
Görögország	15,99	4,11	84,01	68,71	46,54	12,17	53,46	43,73
Írország	6,63	2,08	93,37	79,98	23,48	7,78	76,52	65,55
Olaszország	13,13	4,16	86,87	65,35	39,66	13,29	60,34	45,33
Hollandia	4,59	1,67	95,41	78,53	17,21	6,54	82,79	68,14
Portugália	7,32	2,19	92,68	80,60	25,54	8,07	74,46	64,76
Egyesült Királyság	6,41	2,16	93,68	76,68	22,71	8,06	77,29	63,43

Megjegyzés a 2. táblázathoz: Baldwin (1994), Appendix 3.1. alapján számolva.

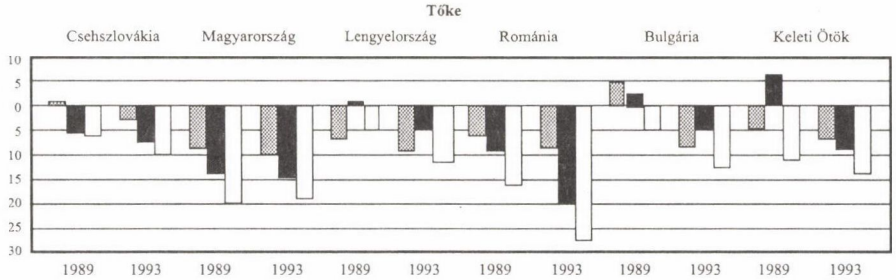
A 3. táblázat az öt kelet-európai ország (CE-5) 10, 20 és 30 leginkább tőke-, munkaerő-, energia-, K+F- és szakképzettség-igényes iparágának (az alapsokaság: 85 iparág) az EU-ba irányuló összes exporton belüli részesedéseit, valamint

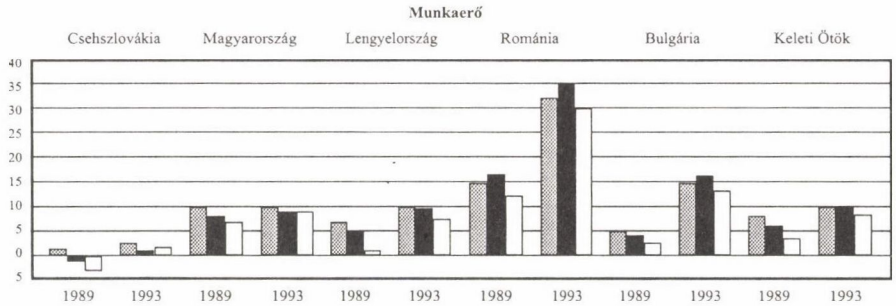
ezeknek az iparágaknak az összes (EU-n belüli forgalom nélküli) EU-importon belüli arányait hasonlítja össze. Láthatjuk, hogy a leginkább tőkeigényes ágazatok számottevően kisebb arányban részesedtek a CE-5 csoport kivitelében 1989-ben, mint az EU összes importjából ugyanebben az évben, s további jelentős mértékben csökkent az 1989 és 1993 közötti időszakban. Az ellenkezője érvényesült a CE-5 országok EU-ba irányuló exportjában a munkaintenzív termékek többségénél: arányuk jóval magasabb volt az EU-összimporton belüli aránynál, s erőteljesen növekedett 1989 után. A legdrámaibb különbségek a K+F-, illetve a szakképzettség-igényes tevékenységeknél figyelhetők meg, amelyek a CE-5 EU-exportjában sokkal alacsonyabb arányt érnek el, mint az összes EU-importon belüli súlyuk, mégha valamelyest szűkült is az eltérés az 1989–1993 időszakban. Ami az energiaigényes ágazatok arányát illeti, ezek túlreprezentáltak voltak a CE-5 EU-exportjában az EU-összimporton belüli részesedésükhöz képest, de arányuk figyelemreméltóan csökkent az 1989–1993. években, s a különbség napjainkra összeszűkült.

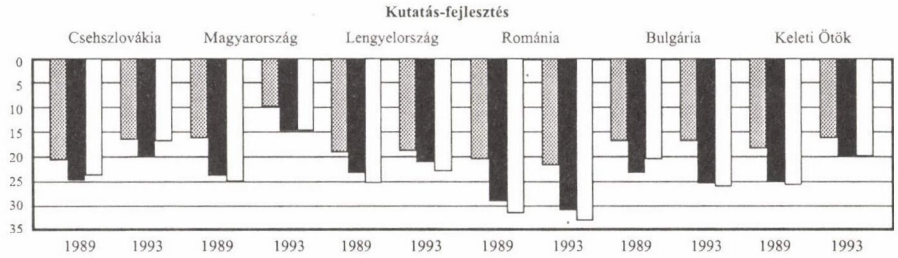
Meglehet, az átalakulás jellemző képe nagyon hasonló a különböző KKE-országokban, jelentékeny eltérések vannak köztük abban a vonatkozásban, hogy a tőke-, munka-, energia-, K+F- és szakképzettség-igényes ágazatok milyen mértékben alul-, illetve felülreprezentáltak az egyes KKE-gazdaságokban. Az 1. ábra a különféle ipari ágazatcsoportoknak a KKE-gazdaságok EU-ba irányuló kivitelében képviselt súlya és az EU összes importján belüli súlya közti eltéréseket mutatja be grafikusan. Látható, hogy a különböző iparági osztályok alul-, illetve felülreprezentáltságának mértéke széles skálán mozog. Így, a gazdasági fejlettségi szint ipari szakosodással való hagyományos mérése esetén határozott rangsor alakítható ki, amely szerint Csehszlovákia és Magyarország mutatják a legkisebb eltérést a tőke-, munka-, energia-, K+F- és szakképzettség-igényes ágazatok a KKE-gazdaságok EU-ba irányuló kivitelében képviselt súlya és az EU összes importján belüli súlya között, őket Lengyelország, Bulgária és végül Románia követi. A 3. táblázat és az 1. ábra utolsó tételei azoknak az iparágaknak az egyes országok EU-exportján belüli arányaira vonatkoznak, amelyek esetében az EU kereskedelmi korlátai a legmagasabbak[6]. Itt ismét komoly különbségeket látunk az egyes KKE-országok között, ez alkalommal Csehszlovákia van a legkedvezőbb helyzetben, őt Lengyelország követi, majd Magyarország jön, végül Bulgária és Románia zárja a sort.

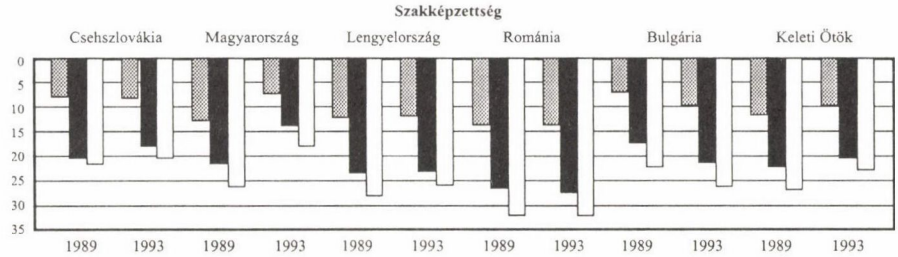
[6] Az EK kereskedelmi korlátok mértéke kifejezés esetünkben azoknak a vám- és nem vámjellegű korlátoknak az összegzett mértékére vonatkozik, amelyekkel a KKE-gazdaságok 1991-ben szembesültek. Ezt a mértéket Schumacher és Möbius (1992, 1993) dolgozták ki több részletes elemzés során. Mint ismeretes, a feldolgozóiparon belül a vám- és nem vámjellegű akadályok különösen magasak az úgynevezett „érzékeny iparágakban", mint amilyen az acélipar, a textilipar, a ruházati ipar, a cipőgyártás stb. További részletek Schumacher és Möbius fentebb idézett műveiben találhatók.

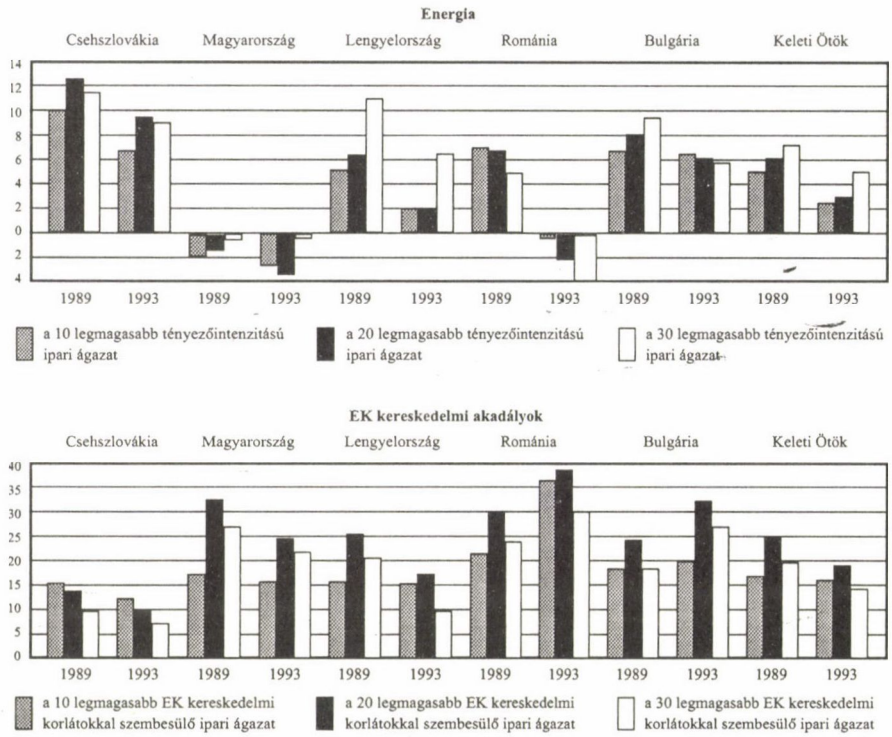
A KKE-gazdaságok kivitelében a leginkább „x" termelési tényezőigényes 10, 20 és 30 ipari ágazat részesedésében mutatkozó eltérések











A továbbiakban számot adunk egy sor, az (EU-piacokra irányuló) kivitel szerkezetének változásaira és a 85 iparág összességén alapuló exportszakosodási irányzatokra vonatkozó ökonometriai becslésről, amelyek kiegészítik a 3. táblázat és az 1. ábra alapján kirajzolódó képet. A 4. táblázat egy olyan ökonometriai elemzés eredményeit mutatja be, amely arra a kérdésre kereste a választ, hogy voltak-e számottevő változások a KKE-országok EU-val szembeni kiviteli szerkezetében az 1989–1991, az 1991–1993 és az 1989–1993 időszakokban. Mivel jelentős mértékű multikollinearitás (az egymással összefüggő tényezők egyirányú és azonos arányú mozgása) mutatkozott a különböző tényezőigényességi mutatók között, e helyen csak egy-egy tényezőnek a kiviteli struktúrák változására gyakorolt hatásáról számolunk be; csak a szignifikáns becslésekről lesz szó[7]. Jól látható, hogy a korábbi kép megerősítést nyert. Számottevő elmozdulás történt a tőke- és energiaigényes kiviteltől a munkaigényes export felé. Továbbá, vannak jelek a K+F-igényes export arányának növekedésére Csehszlovákia és Magyarország esetében, valamint a szakképzettség-igényes exportszerkezettől való távolodásra Bulgária esetében. Ez, az együtthatók nagyságában meglévő jelentős különbségeket is figyelembe véve (vessük össze a Bulgária és Románia közti különbségeket egyfelől, és a másik három gazdaságot másfelől), alátámasztja a szóban forgó országok 1989 utáni fejlődése közötti számottevő különbségre vonatkozó nézetünket. A tőkeigényes kiviteltől a munkaigényes kivitel

7 Néhány alacsony szignifikancia-szintű paraméterbecslésre is utalunk, amennyiben a becslések más részidőszakokra vonatkozóan értelmes összehasonlításokat tesznek lehetővé.

irányába történő elmozdulás sokkal drámaibb volt Bulgária és Románia esetében, mint a többi KKE-gazdaságban. Hasonlóképpen, míg ezek a mozgások a „nyugatiasabb" KKE-gazdaságokban valamelyest gyengültek az 1991–1993. években az 1989–1991. évekhez képest, nem ez történt Bulgáriában és Romániában. E két gazdaságban a kivitel 1991-ben az EK által magasabb kereskedelmi akadályokkal gátolt irányokba mozdult el (miközben ezeknek az – úgylehet nem szignifikáns – paramétereknek az előjelei a másik három gazdaság esetében negatívok voltak).

3. táblázat

A KKE-gazdaságok EU-ba irányuló feldolgozóipari kivitelében a leginkább „x" termelési tényezőigényes 10, 20 és 30 ipari ágazat együttes részesedése és összes EU-importon belüli részesedésük között mutatkozó eltérések

	Csehszlovákia					Magyarország				
Évek	1989	1990	1991	1992	1993	1989	1990	1991	1992	1993
NACE/tényező										
10 tőke	1,3	2,2	–2,1	–1,9	–3,2	–8,8	–8,4	–9,7	–9,5	–10,1
20 tőke	–5,7	–5,6	–6,5	–6,4	–7,9	–14,1	–13,7	15,2	–15,4	–14,7
30 tőke	–6,0	–6,0	–8,5	–8,7	–9,8	–19,7	–19,0	–20,3	–20,4	–18,9
10 munka	1,4	1,7	1,8	3,1	2,6	10,3	9,8	9,3	11,1	9,8
20 munka	–0,7	–0,6	0,7	1,0	1,2	8,3	8,6	8,0	9,5	9,2
30 munka	–3,4	–2,8	–1,4	–0,4	1,5	7,2	7,5	6,8	8,7	9,1
10 K+F	–20,4	–20,6	–20,7	–18,5	–16,4	–16,0	–15,4	–25,7	–12,7	–10,0
20 K+F	–25,1	–25,4	–23,8	–21,6	–19,6	–24,4	–24,3	–23,9	–19,7	–15,0
30 K+F	–23,9	–24,0	–20,3	–19,5	–16,8	–25,4	–24,3	–22,6	–19,5	–14,8
10 szakképz.	–8,6	–9,0	–9,9	–9,4	–9,0	–13,2	–12,9	–11,3	–9,8	–8,0
20 szakképz.	–20,6	–20,8	–21,5	–20,4	–18,4	–21,4	–20,7	–19,5	–16,8	–13,9
30 szakképz.	–22,5	–23,4	–22,8	–22,6	–20,3	–26,5	–25,4	–24,0	–21,6	–18,3
10 energia	10,1	11,5	8,6	9,1	6,7	–1,9	0,1	–2,5	–2,6	–2,9
20 energia	12,7	14,0	10,7	11,8	9,6	–1,4	0,1	–2,6	–3,3	–3,6
30 energia	11,4	12,5	10,5	10,9	9,0	–0,2	2,3	0,9	–0,2	–0,1
10 EU ker. korl.	15,5	17,1	12,7	12,1	12,4	17,0	16,9	15,9	16,5	15,8
20 EU ker. korl.	13,5	14,3	11,1	10,7	10,1	32,6	31,0	27,6	25,5	24,3
30 EU ker. korl.	9,8	10,4	6,8	7,3	7,4	27,1	26,7	23,9	21,7	21,6

3. táblázat (folytatás)

	Lengyelország					Románia				
Évek	1989	1990	1991	1992	1993	1989	1990	1991	1992	1993
NACE/tényező										
10 tőke	-8,3	-8,0	-8,2	-8,4	-9,4	-6,8	-7,5	-8,7	-7,1	-8,7
20 tőke	0,8	-2,8	-4,2	-3,3	-5,3	-9,5	-16,4	-19,1	-19,5	-19,8
30 tőke	-5,3	-9,3	-11,0	-10,3	-12,0	-16,5	-23,8	-26,7	-26,7	-27,9
10 munka	6,6	6,9	8,8	9,7	10,1	14,9	20,6	19,4	26,3	32,1
20 munka	5,0	5,1	6,7	7,2	9,9	16,7	24,5	22,4	29,1	35,1
30 munka	1,0	1,9	3,5	4,5	7,6	12,0	19,8	17,5	23,6	29,8
10 K+F	-19,0	-18,8	-21,7	-20,9	-18,7	-20,8	-20,6	-21,1	-21,6	-21,3
20 K+F	-23,5	-25,7	-29,6	-26,8	-21,2	-29,0	-29,7	-30,6	-31,5	-30,8
30 K+F	-25,3	-27,6	-31,5	-29,1	-23,0	-31,2	-31,5	-32,0	-33,4	-32,9
10 szakképz.	-12,1	-11,8	-12,6	-12,9	-12,0	-14,3	-14,8	-14,9	-15,2	-14,3
20 szakképz.	-23,9	-23,5	-25,3	-25,1	-24,0	-26,7	-27,1	-26,9	-28,2	-27,5
30 szakképz.	-28,5	-28,9	-30,8	-29,8	-26,1	-32,0	-33,2	-32,6	-32,7	-32,0
10 energia	5,2	5,5	6,8	7,0	1,9	7,1	3,0	0,4	0,9	-0,5
20 energia	6,4	6,5	7,8	7,4	2,0	6,7	1,5	-1,8	-1,0	-2,2
30 energia	11,0	11,9	11,2	10,3	6,5	4,8	0,6	-3,4	-2,6	-4,0
10 EU ker. korl.	15,7	15,8	15,9	15,6	15,1	21,5	26,8	24,3	32,4	36,7
20 EU ker. korl.	25,6	24,1	24,0	22,6	17,6	29,9	29,5	28,2	34,3	38,6
30 EU ker. korl.	20,5	19,2	17,2	14,8	10,2	24,0	24,0	21,1	26,2	30,7

	Bulgária					Közép- és kelet-európai ötök				
Évek	1989	1990	1991	1992	1993	1989	1990	1991	1992	1993
NACE/tényező										
10 tőke	5,1	4,2	0,2	-4,4	-8,5	-5,3	-5,2	-6,6	-6,3	-7,5
20 tőke	2,5	3,0	1,8	-3,2	-5,0	-6,0	-7,3	-8,5	-8,1	-9,2
30 tőke	-5,3	-4,9	-6,4	-10,5	-12,8	-10,9	-12,3	-13,7	-13,2	-14,1
10 munka	4,7	6,2	7,4	15,0	15,3	7,6	7,9	7,9	9,5	9,9
20 munka	4,0	6,6	10,2	15,8	16,5	6,4	6,9	7,0	7,9	9,6
30 munka	2,2	4,0	7,2	12,9	13,7	3,4	4,2	4,3	5,8	8,2
10 K+F	-17,0	-18,9	-18,7	-19,0	-17,1	-18,9	-18,6	-19,8	-18,1	-16,4
20 K+F	-23,6	-27,2	-27,4	-27,8	-25,7	-25,1	-25,8	-26,7	-24,1	-20,5
30 K+F	-20,8	-25,2	-27,0	-28,4	-26,4	-25,8	-26,3	-26,3	-24,4	-20,5
10 szakképz.	-7,4	-10,8	-10,6	-10,9	-10,2	-11,7	-11,7	-11,7	-11,3	-10,4
20 szakképz.	-17,5	-22,3	-21,5	-22,3	-21,3	-22,7	-22,7	-22,9	-22,0	-20,5
30 szakképz.	-22,3	-27,0	-24,0	-27,2	-25,9	-26,9	-27,2	-27,0	-25,9	-23,3
10 energia	6,7	7,4	6,8	7,3	6,5	5,1	5,3	4,6	5,1	2,4
20 energia	7,9	8,9	7,2	7,7	6,2	6,2	6,2	5,3	5,8	3,0
30 energia	9,5	10,5	12,0	8,0	5,8	7,3	8,4	7,4	7,1	5,0
10 EU ker. korl.	18,5	22,9	20,9	23,2	19,7	17,1	17,9	16,0	16,4	16,5
20 EU ker. korl.	24,3	30,5	29,2	33,1	32,7	25,0	24,4	21,9	21,0	19,1
30 EU ker. korl.	18,3	24,0	21,9	26,1	27,0	20,0	19,7	16,5	15,4	14,1

4. táblázat

Az exportstruktúrák változásai a tényezőintenzitások függvényében

Ország	Időszak	K/L tőke/fogl.	L/Y fogl./árb.	K+F	szakképz.	energia	EK ker. korl. '91
Cseh-Szlovákia	1989–93	–,1529	,0709	,0726	–	–1507	–
		(2,96)	(2,55)	(1,77)		(3,07)	
	1989–91	–,0955	–,0397	,0305	–	–,0866	–
		(2,60)	(2,01)	(1,04)		(2,47)	
	1991–93	–,0575	,0311	,0422	–	–0,64	–
		(2,45)	(2,50)	(2,32)		(2,90)	
Magyarország	1989–93	–,0750	,0650	,0856	–	–,1100	–,0699
		(1,39)	(2,31)	(2,08)		(2,17)	(1,20)
	1989–91	–,0471	,0344	,0222	–	–,0616	–,0476
		(1,62)	(2,26)	(,98)		(2,25)	(1,58)
	1991–93	–,0280	,0305	,0634	–	–,0483	–,0193
		(,086)	(1,79)	(2,62)		(1,58)	(,57)
Lengyelország	1989–93	–,1451	,1081	–	–,0182	–,1401	–,0658
		(2,70)	(3,96)		(1,43)	(2,74)	(1,15)
	1989–91	–,0582	,0625	–	–,0093	–,0211	–,0221
		(2,71)	(3,89)		(1,24)	(,67)	(,65)
	1991–93	–,0599	,0456	–	–,0089	–,1190	–,0438
		(1,28)	(1,86)		(,083)	(2,76)	(,90)
Románia	1989–93	–,2494	,1639	–	–	–,2138	–,1591
		(2,79)	(3,53)			(2,48)	(1,67)
	1989–91	–,1471	,0807	–	–	–,1267	,0074
		(3,72)	(3,84)			(3,91)	(1,67)
	1991–93	–,1017	,0832	–	–	–,0670	,1518
		(1,59)	(2,49)			(1,09)	(2,33)
Bulgária	1989–93	–,2242	,1217	–	–,0343	–,1570	–1,090
		(2,44)	(2,49)		(1,59)	(1,76)	(1,12)
	1989–91	–,1124	,0559	–	–,0178	–,0662	,0715
		(2,51)	(2,34)		(1,69)	(1,51)	(1,51)
	1991–93	–,1118	,0657	–	–0,66	–,0908	,0374
		(1,77)	(1,97)		(1,13)	(1,50)	(,57)

Megjegyzés: a megfigyelések száma 85; a t-statisztika zárójelben az együtthatók alatt található; a nagyon alacsony szintű együtthatókat nem tüntettük fel a táblázatban.

Összefoglalva az eddigi elemzéseket: az EU és a KKE-gazdaságok közötti kereskedelmi kapcsolatok struktúráinak szakosodására következtettünk. Az 1989 előttről örökölt szakosodási irányokat számottevően érintették (részben erősítették, részben megváltoztatták) az 1989 utáni fejlemények. Egy erőteljes „fejlődési szakadék" mutatható ki a KKE-gazdaságok és az EU között. Ez a fejlődési rés főleg a

KKE-gazdaságok specializációs irányainak olyan sajátosságaiban érhető tetten, mint a tőkeigényes, K+F- és szakképzettség-igényes ágazatoktól a munkaigényes iparágak javára történő eltolódás. Az energiaigényes export javára korábban mutatkozó torzítás, amely a Szovjetunióból származó olcsó olajon alapult, gyorsan elenyészett. Amint a bevezetésben is említettem, feltételezhető, hogy a nagyon különböző gazdasági fejlettségű országok közötti kereskedelem liberalizálása az ágazatközi szakosodást erősíti; eben az esetben éppen ez történt. Azonban az intenzitás, amellyel ezek a szakosodási irányzatok érvényesültek 1989 után különbözött az egyes KKE-gazdaságokban; a nyugatabbra lévő KKE-gazdaságok csekélyebb kényszert tapasztaltak az ilyesféle szakosodás irányába történő elmozdulásra (valamint Csehszlovákia és Magyarország esetében még K+F és szakképzettség-igényes területeken meglévő elmaradás csökkenésének a jelei is mutatkoztak), mint Románia és Bulgária esetében. Ez megint egy olyan fajta differenciálódási folyamat, amely az egyes KKE-országok és az EU közötti *fejlettségi lemaradás különbözőségét* tükrözi, és így nem váratlan.

Most térjünk át a KKE-gazdaságok és az EU közötti *ágazaton belüli (intra-industry) kereskedelem* tényeire, majd az ágazaton belüli csere jellegzetességeinek az elemzésére. Az 5. táblázat tartalmazza az egyes KKE-gazdaságok EU-val folytatott kereskedelmének a Grubel–Lloyd- (GL) féle mutatóit az 1989 és 1993 közötti időszakra[8]. Látható, hogy miközben a GL-indexek alacsonyabbak a KKE-országok esetében, mint a teljes EU- és nem EU-kereskedelemben (lásd az EU-Ext. oszlopot az 5. táblázatban), és számottevően alacsonyabb, ha az EU-n belüli kereskedelmet is magába foglaló összes EU-kereskedelmet tekintjük (lásd az EU összesen oszlopot), mégis figyelemreméltóan növekedtek a GL-indexek, és így az ágazaton belüli árucsere, a legtöbb KKE-gazdaság esetében 1989 után. A GL-indexek emelkedése lényeges volt Csehszlovákia és Magyarország esetében és tartósnak bizonyult 1991 után is, míg Lengyelország esetében 1991 után stagnált, Románia esetében a kezdeti megugrást követően 1991-ben újra csökkent, s Bulgáriában először csökkent, majd ismét 1990. évi szintjére növekedett. Ilyen módon, legalábbis ami az ágazaton belüli árucsere fenti aggregált mérőszámát illeti, újfent a KKE-gazdaságok közötti differenciálódás folyamatát érzékelhetjük, mivel Csehszlovákia és Magyarország folyamatosan növeli az ágazaton belüli csere arányát, míg a többi KKE-gazdaság esetében a kezdeti növekedés megrekedt vagy visszájára fordult. Hasonló kép rajzolódik ki a 6. táblázat alapján, ahol az elemzés arra a 30 ágazatra korlátozódik (a 108-ból), amelyek exportrészesedése az EU-val folytatott kereskedelemben a legmagasabb volt 1989-ben, 1991-ben és 1993-ban. A táblázatban négy különböző indikátor szerepel. Az első mutató a 30 EU-exportban legjelentősebb ágazat együttes részesedését jelzi (exportarány, %); a második az ágazatoknak erre a csoportjára kiszámított

[8] A közölt Grubel–Lloyd (GL) mutatók a már említett kereskedelmi adatbázis alapján mind a 108 három számjegyes dezaggregáltságú iparágra kiszámított részletes GL-indexből származnak; a részletes GL-indexeket a KKE-országok adott évi EU-ba irányuló kivitelének termékcsoport-arányaival súlyoztuk. A következőképpen meghatározott GL-indexet alkalmaztuk

$$GL = 1 - \frac{\text{SUM } j\ |x_{ij} - m_{ij}|}{\text{SUM } j\ (x_{ij} - m_{ij})}$$

ahol x_{ij} és m_{ij} „i" ország exportja, illetve importja „j" termékből.

aggregált specializációs index (spec. ind., vagy Sp^x)[9]; a következő a csoportra vonatkozó aggregált Grubel–Lloyd (GL) index; és végül az elemzett iparágcsoport EU-ba irányuló kivitelének 1989 és 1993 közötti aggregált növekedési üteme (növ. 89–93). Összehasonlításul az összes feldolgozóipari export 1989 és 1993 közötti növekedési üteme is szerepel a táblázatban (aggr. növ. 89–93).

5. táblázat
Az aggregált Grubel–Lloyd-index

	Cseh-szlovákia	Magyar-ország	Lengyel-ország	Románia	Bulgária	K.-Eu.-i Ötök	Eu-ext.	EU-össz.
1989	0,448	0,484	0,419	0,243	0,605	0,500	0,675	0,868
1990	0,464	0,492	0,384	0,295	0,525	0,486	0,675	0,869
1991	0,513	0,521	0,458	0,367	0,427	0,505	0,684	0,871
1992	0,480	0,542	0,456	0,346	0,441	0,507	0,683	0,870
1993	0,617	0,589	0,458	0,341	0,525	0,547	0,682	–

Megjegyzés: A számítási módszerekkel kapcsolatban ld. a szöveget; a számítások 108 feldolgozóipari ágazatnak az EU-ba irányuló, illetve onnan származó export- és importadatai alapján történtek, az aggregáció során az exportrészarányok szolgáltak súlyként.

6. táblázat
A harminc legnagyobb exportrészesedésű iparág jellemzői

		1989	1991	1993
Csehszlovákia				
exportarány %		83,30	79,50	76,03
spec. index		3,47	3,50	3,05
GL		0,444	0,500	0,622
növ. 89–93		13,30	23,40	30,20
aggr. növ. 89–93	22,6			
Magyarország				
exportarány %		84,20	82,34	83,72
spec. index		4,20	3,90	3,42
GL		0,484	0,510	0,604
növ. 89–93		6,75	10,97	18,29
aggr. növ. 89–93	12,0			

[9] Az Sp^x export specializálódási index kiszámítása az sh_j^c/sh_i^{EU} arány alapján történik, ahol sh_j^c az „i" iparágnak a „C" ország összes EU-ba irányuló feldolgozóipari exportján belüli részesedése, és sh_i^{EU} az ágazatnak az EU összes feldolgozóipari importján belüli súlya. A későbbiekben utalni fogunk az Sp^m indexre is, amelyben a fenti képletben az export helyére az import kerül és megfordítva. Az „aggregált" index fogalma az ágazatok egy csoportja esetében (lásd az aggregált GL-index és az aggregált növekedési ráta fogalmát) arra a tényre utal, hogy az indexek vagy növekedési ütemek kiszámítása először az egyes iparágakra történt meg, s ezt követően került sor a csoportindex meghatározására: a súlyozás az egyes „i" ágazatok adott csoport EU-exportján belüli arányának súlyként való felhasználásával történt.

		1989	1991	1993
Lengyelország				
exportarány %		84,40	82,41	81,90
spec. index		3,21	3,23	3,22
GL		0,405	0,445	0,438
növ. index 89–93		14,34	18,27	26,19
aggr. növ. 89–93	20,9			
Bulgária				
exportarány %		87,10	87,60	84,94
spec. index		3,47	3,23	2,79
GL		0,640	0,420	0,532
növ. index 89–93		5,08	13,68	27,20
aggr. növ. 89–93	17,1			
Románia				
exportarány %		93,33	91,34	91,07
spec. index		8,56	10,12	6,71
GL		0,236	0,347	0,337
növ. 89–93		8,56	0,33	7,21
aggr. növ. 89–93	–1,05			

Megjegyzések: Az exportarány % az EU-ba irányuló feldolgozóipari kivitelen belüli részesedést jelenti; a spec. ind. az export specializációs indexet jelöli (lásd a szöveget); a GL az ágazaton belüli kereskedelem Grubel–Lloyd-féle mutatóját jelöli (lásd 5. táblázat); a növ. 89–93 az EU-ba irányuló export 1989 és 1993 közötti éves átlagos (exponenciális) növekedési ütemét jelöli, folyóáras ECU-ben megadott forgalmi adatok alapján kalkulálva; az aggr. növ. 89–93 az EU-ba irányuló összes feldolgozóipari export aggregált növekedési üteme. Mind a 30 egyedi iparágra kiszámítottuk valamennyi mutatót, majd az exportrészesedéseket súlyként alkalmazva kalkuláltuk az aggregált mutatókat.

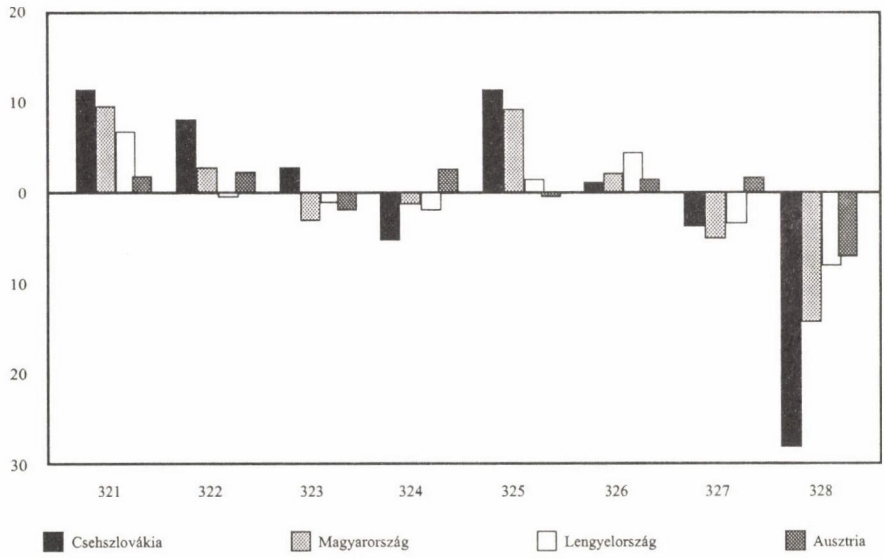
A 6. táblázat adataiból látható, hogy jelentősen megváltozott az összetétele az iparágak ama csoportjának, amely 1989-ben, 1991-ben, valamint 1993-ban az EU-ba legtöbbet exportálók körét alkotta. Ez látható például abból is, hogy a csoportot alkotó iparágak 1989, 1991 és 1993. évi aggregált növekedési ütemei számottevően különböztek és, amint iparági növekedési ütemek közötti rendkívül nagy szórás esetén az számtanilag várható is volt, jelentősen növekedtek. Másodsorban, megerősítve a Grubel–Lloyd-indexek fenti alakulásával kapcsolatos gondolatmenetünket, növekedés volt tapasztalható a GL-indexekben az iparágak e szűkebb csoportjában is a KKE-gazdaságokban az 1989–1993. években, leszámítva Bulgáriát (ahol sajátos U-fordulat történt), valamint Lengyelország és Románia esetében az 1991 utáni enyhe csökkenést. A GL-indexek növekedése nagyon jól illeszkedik az exportspecializációs indexek csökkenéséhez, amelyek azt mutatják, hogy egy ország EU-ba irányuló kivitelének összetétele vajon markánsan eltér-e az összes (EU-n belüli importforgalom nélküli) EU-import szerkezetétől. Valóban ez a helyzet ismét csak Csehszlovákiában és Magyarországon, miközben nincs mozgás az exportspecializáció tekintetében Lengyelországban 1989 és 1993 között, továbbá némi csökkenés figyelhető meg Bulgária esetén, különösen 1991 után. Románia csökkentette kivitelének szakosodottsági

fokát, de az index továbbra is sokkal magasabb szinten marad, mint a többi KKE-gazdaság esetében.

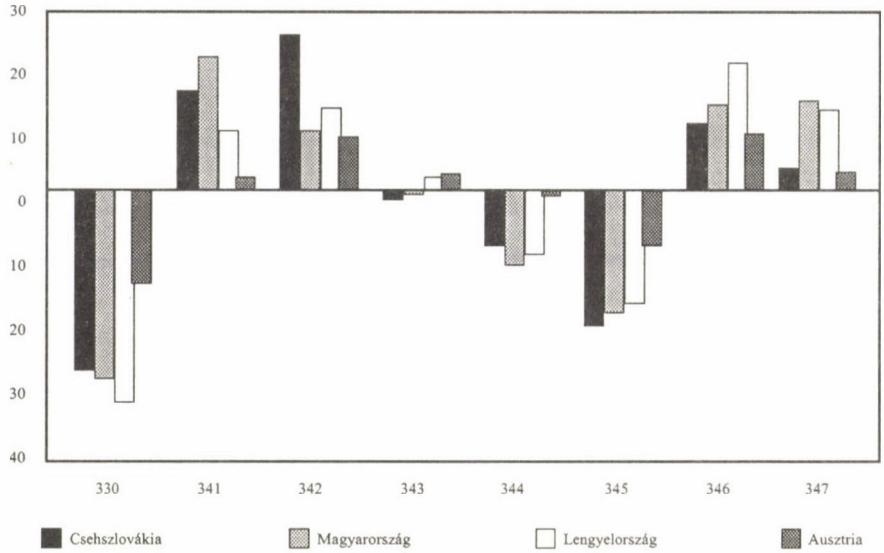
Összegezve az ágazatokon belüli kereskedelem elemzését, megállapítható, hogy ennek a kereskedelemnek általános növekedése volt jellemző a KKE-gazdaságok és az EU közti kereskedelemben 1989 után, leszámítva Bulgáriát. Ez a növekedés azonban sokkal markánsabb volt Csehszlovákia és Magyarország vonatkozásában, ahol 1989 után is folytatódott e trend, míg más országokban a kezdeti megugrást követően az ágazaton belüli kereskedelem aránya stagnált vagy éppen (kis mértékben) csökkent. Hasonló tendenciák mutathatók ki az exportspecializáció aggregált mutatója segítségével az 1989 és 1993 között időszakra: Csehszlovákia és Magyarország esetében csökkent, stagnált Lengyelország esetén, valamint csökkent Románia vonatkozásában, mégha magas szinten is maradt; ugyancsak erőteljesen csökkent Bulgária esetében a legutolsó időszakban. Az inkább ágazaton belüli kereskedelem irányába és csekélyebb mértékű exportspecializáció felé való elmozdulás megerősíti a KKE-országok közötti számottevő differenciálódásról alkotott képet, amely durván tükrözi azokat a különbségeket, amelyek a Nyugat-Európával és egymással szemben a „fejlettségi szintkülönbségek" tekintetében fennállnak.

Végül szeretnénk megállapításokat tenni a KKE-gazdaságok és az EU közötti *ágazaton belüli kereskedelem jellegzetességeiről*. Különösen arra szeretnénk rámutatni, hogy miközben vannak jelei a fejlettebb KKE-országok és az EU közötti ágazatközi szakosodás csökkenésének, vannak jelei *az erőteljes ágazaton belüli szakosodásnak* is, továbbá a nagyon jelentékeny *minőségi leszakadás*nak, amelyek valószínűleg hosszabb távon is fennmaradnak.

Ágazaton belüli szakosodás – gépgyártó ágazatok, 1992.
EK-ba irányuló export szerkezete összevetve az EK importstruktúrájával



Ágazaton belüli szakosodás – villamosgépgyártó ágazatok, 1992
EK-ba irányuló export szerkezete összevetve az EK importstruktúrájával



Ami az *ágazaton belüli kereskedelem* fokát illeti, a 2.a. és 2.b. ábrák három KKE-gazdaság, valamint Ausztria EU-ba irányuló exportjának a három számjegy részletezettségű iparági adatai alapján ábrázolja e tevékenységek EU-exportjának az összes EU-import két számjegy NACE részletezettségű szerkezetéhez viszonyított felül- vagy alulreprezentáltságát. Látható, hogy a KKE-gazdaságok exportszerkezete a NACE két számjegy mélységű gépipari ágazatainál, amint azt a 2.a. és 2.b. ábrák mutatják, sokkal inkább eltér az EU-import általános struktúrájától, mint az EU-ba irányuló osztrák export szerkezete ugyanabban a két iparágban (az általános gépgyártásban és a villamosgépgyártásban). A 7. táblázat az ágazaton belüli szakosodás fokának egy numerikusan aggregált mutatóját tartalmazza (amely, a 2. ábrához hasonlóan, kizárólag az exportra összpontosít) a gépipari ágazatok egy tágabb körére. Erre az ágazati mintára vonatkozóan látható, hogy az ágazaton belüli szakosodás mértéke lényegesen magasabb a KKE-országok EU-ba irányuló kivitele esetében, mint Ausztria gépipari kivitelének zöménél. Így, miközben a KKE-gazdaságok többségénél növekedett az ágazaton belüli csere 1989 és 1993 között, rendkívül különböző exportprofilok s ebből következően szakosodások alakultak ki szakágazati vagy termékszinten. Az ágazaton belüli szakosodás ilyen magas foka a lényeges „fejlettségi különbség" ipari meglétének bizonyítéka lehet, amint az *„ár/minőség szakadék"* is, amelynek tárgyalása most következik.

7. táblázat

Iparágon belüli kereskedelmi szakosodás a gépipari ágazatokban

NACE	Csehszlovákia	Magyarország	Lengyelország	Ausztria
31	7,04	6,99	10,86	2,36
32	8,99	5,75	3,39	3,69
33+34	14,51	14,99	15,08	12,99
35+36	9,21	13,86	8,81	13,58
37	13,49	15,52	24,95	7,17

Megjegyzés: A kiszámított mutatók az egyes háromszámjegy-bontású iparágak két számjegyű iparági EU-exporton belüli részesedését hasonlítja össze ugyanannak a három számjegyű iparágnak a két számjegyű NACE osztályozású EU importbeli részesedésével. Ha n(j) a két számjegyű NACE-csoporton belüli háromszámjegy-mélységű bontások (alcsoportok) számát jelöli, akkor

$$1/n(j)*SUM_{i\ 1\text{-től}\ n(j)\text{-ig}}\ |x_i^c/x_j^c - m_i^{EU}/m_j^{EU}|$$

ahol az x és az m az EU-ba irányuló exportot, illetve az EU összes importját jelöli, az alsó indexben szereplő i a három számjegyű iparágra, a j a két számjegyű csoportra utal.

A 8. táblázatban a KKE-exportőrök EU-piaci versenytársaikhoz viszonyított számottevő „minőségi leszakadtságára" vonatkozó adatokat mutatunk be. Az általunk használt mutatók ezeket a „minőségi szakadékokat" ár/súly összehasonlításokkal számszerűsítik, amelyeket igen részletes árukategóriák alapján (lásd a második oszlopot, amely felsorolja az egyes 3 számjegy mélységű NACE ipari kategóriákhoz tartozó áruk számát) határoztak meg. Minden egyes termék esetében a KKE iparág EU-kiviteli árát vetették össze ugyanezen termék kereskedelmének az „ármeghatározó"-ja által alkalmazott árral (az árat meghatározó ország lehetett bármely más, az EU-piacokra exportáló ország, köztük más EU-ország is). Ezeket a részletes termékszintű ár/kilogramm összehasonlításokat aztán, az egyes termékek EU-ba irányuló exporton belüli részesedésével súlyozva, aggregáltuk az egyes iparágak szintjén[10]. A 8. táblázatban három KKE-gazdaságra vonatkozóan mutatjuk be a minőségi indexeknek az EU magját alkotó hat tagállam (NSZK, Franciaország, Olaszország, Belgium, Hollandia és az Egyesült Királyság) minőségi indexeivel normált (elosztott) változatait; a táblázat másik fele az 1988 és 1991 között kialakult EU-piaci részesedéseket (beleértve az EU-n belüli forgalmat is) mutatja be.

[10] Képletszerűen valamely „C" ország „j" iparágának a „minőségi" indexe a következő:

$$QP_j^c = SUM_{i\&\{i(j)\}}(p_i^c/p_i^L).sh_i^c,$$

ahol {i(j)} a termékeknek valamely egy iparághoz tartozó halmazára utal (a számítások során a CN osztályozás [Combined Nomenclature] 8 számjegyű kereskedelmi árucsoport kategóriáit alkalmaztuk); p_i^c és p_i^L a C ország exportőrei, illetve az EU-piaci „ármeghatározók" által i termékért számlázott árakat jelenti (ahol az ármeghatározó ugyanannak a terméknek bármely más, az EU-piacokra exportáló országa lehetett, köztük EU-exportőr is; lényeges, hogy minden egyes áruféleség „ármeghatározóját" külön-külön azonosítottuk, s az sh_i^c az i termék C ország EU-ba irányuló kivitelén belüli részesedését jelöli ($SUM_{i\&\{i(j)\}} sh_i^c = 1$).

8. táblázat

A minőségi (ár) lemaradás és az EK-piaci részesedések (EK-n belüli kereskedelem figyelembevételével)

	Minőségi mutatók				Piaci részesedés az EK-piacon			
Év	EK-6	Lengyel-ország	Cseh-szlovákia	Magyar-ország	EK-6	Lengyel-ország	Cseh-szlovákia	Magyar-ország
NACE 310 (fémtermékek)								
1988	1	.490	.539	.598	67,75	.40	.23	.30
1989	1	.506	.561	.566	69,76	.43	.24	.27
1990	1	.464	.547	.589	69,99	.67	.29	.39
1991	1	.492	.512	.546	68,49	.91	.64	.45
NACE 320 (általános gépgyártás)								
1988	1	.385	.489	.564	64,42	.13	.18	.11
1989	1	.515	.478	.566	63,65	.14	.17	.13
1990	1	.366	.477	.497	63,81	.21	.19	.18
1991	1	.384	.447	.533	63,30	.25	.26	.26
NACE 330 (irodagépek és számítógépek gyártása)								
1988	1	.263	..	.193	46,23	0	0	.01
1989	1	.596	.274	.435	47,330	0	.01	.01
1990	1	.540	.375	.326	48,81	0	0	.01
1991	1	.616	.306	.207	48,27	0	.01	.01
NACE 340 (villamosgépgyártás)								
1988	1	.382	.442	.514	51,43	.15	.09	.13
1989	1	.431	.473	.517	51,07	.17	.08	.14
1990	1	.458	.399	.607	52,71	.26	.09	.19
1991	1	.565	.587	.653	50.91	.19	.14	.24
NACE 350 (gépjárműgyártás)								
1988	1	.495	.413	.445	73,45	.18	.10	.01
1989	1	.513	.468	.522	72.15	.14	.11	.01
1990	1	.512	.477	.461	72,17	.09	.11	.02
1991	1	.470	.523	.524	66,74	.07	.25	.03
NACE 370 (szerszámgépgyártás)								
1988	1	.451	.427	.433	46,03	.05	.05	.04
1989	1	.355	.527	.354	45,80	.05	.05	.03
1990	1	.350	.334	.462	46,79	.07	.04	.03
1991	1	.484	.397	.620	46,33	.08	.07	.06

Forrás: Eurostat. Részletes Kereskedelmi Adatok; a minőség (ár) lemaradási mutató számítási módszerét illetően ld. a szöveget; a piaci részarány az összes EU-importon belüli (beleértve az EU-n belüli importot is) részesedésre vonatkozik (%-ban).

A 8. táblázatból látható, hogy miközben a három KKE-gazdaság EU piaci részesedése jelentős mértékben javult 1988 és 1991 között, addig nem alakultak ki világos és átfogó trendek az „ár/minőség" mutatók tekintetében. Bár a mutatókat befolyásolta az árfolyamok változása, sajátosak azok a feltételek, amelyek mellett a KKE-országok megkísérelték EU-ba irányuló kivitelüket fokozni a 90-es évek elején, mindemellett nem kétséges, hogy nagyon jelentékeny „minőségi szakadék" van a KKE-gazdaságok és más EU-piaci versenytársak között, valamint az, hogy ezek a különbségek továbbra is fennmaradtak, az átalakulás legutóbbi szakaszában is.

Következtetések

Jelen tanulmány egy meglehetősen magas igényű kérdésre próbált választ adni: vannak-e olyan tények, amelyek megalapozzák a KKE-országoknak a nyugat-európai országokhoz való „felzárkózási" vagy azoktól való „leszakadási" folyamat létét?[11]

Erre a kérdésre pusztán a nemzetközi kereskedelem elmélete szemszögéből kíséreltünk meg választ adni. Ezen elmélet tételei szerint az várható, hogy a gazdasági fejlettség különféle szintjein lévő országok az ipari és kereskedelmi szakosodás növekedését tapasztalják, ha liberalizálják egymás közti kereskedelmüket, míg a közel hasonló fejlettségű országok az ágazatokon belüli árucsere növekedésére számíthatnak anélkül, hogy jól érzékelhető változások mennének végbe az ágazatközi szakosodás vonatkozásában.

A kereskedelmi kapcsolatok liberalizálását követően tehát valószínű, hogy egy utólérési folyamat először az ágazatközi specializálódás folyamatát indítja be, amelyet egy következő szakaszban követ az ágazaton belüli árucsere dominánssá válása. Ezeknek a szakaszoknak az időbeli eloszlása iparáganként különbözik, annak a sebességnek és mértéknek a függvényében, ahogyan a fejlettségbeli lemaradás csökken. Azonban *a priori* lehetséges, hogy egy ilyesféle „fejlettségi szakadék" inkább növekedjen, mintsem csökkenjen (mindkét eshetőség bekövetkezésének okait kiadósan tárgyalja a téma irodalma; lásd Abramovitz, 1986 és 1994, Verspagen, 1991, valamint sokkal korábbról Gerschenkron, 1952). Ez utóbbi esetben a második típusú folyamat nem halad előre vagy csak jelentős késedelemmel megy végbe. Természetesen a kelet-európai átalakulás összefüggéseiben a transzformációs folyamat önmagában, kiegészülve a gyökeres fordulatot jelentő kereskedelmi liberalizálással és kereskedelmi reorientációval, beindíthatott olyan folyamatokat, amelyek egyaránt felgyorsíthatják az utolérés vagy a leszakadás dinamikáját.[12]

[11] Természetesen megvan annak is az esélye, hogy valamely ország „utolérhetné" Nyugat-Európát, de az utolérés általános folyamatában mégiscsak lemarad, vagyis nagyon is lehetséges, hogy az egyes KKE-országok utolérési sebessége különbözik.

[12] Számos példa hozható bármelyik típusú folyamatra. A pozitív irány esetében az intézményi és jogi innovációknak a meglévő fejlődési erőforrások jobb hasznosítását kellene eredményezniük (a munkaerő jobb felhasználását, mind a vállalati, mind az állami szintű szervezeti struktúrák x-tökéletlenségeinek csökkenését a verseny nyomása alatt stb.). A kedvezőtlen esetben folytatódna az emberi erőforrások hosszabb távon alacsony kihasználatlansága, az infrastruktúra költségvetési korlátozások miatti leromlása, a pénzügyi allokációs mechanizmusok káosza stb., követve a „transzformációs visszaesés" (Kornai, 1993) pályáját, amelyek viszont azon erőforrások egynémelyikének az állománycsökkenését eredményeznék, amelyek valamely ország vagy régió fejlődési képességeit, tartalékait testesítik meg.

Ami a kereskedelmi kapcsolatok bizonyos vonatkozásaira korlátozódó empirikus vizsgálataink eredményeit illeti, ezekből az a következtetés is levonható, hogy feltehetően korai még komolyan foglalkozni a KKE-gazdaságok „felzárkózásának" vagy „leszakadásának" kérdésével, tekintettel az 1989 óta eltelt néhány esztendő elégtelen adataira. Ennek ellenére számos érdekes irányzatra bukkantunk.

Mindenekelőtt ilyen tendencia az, hogy az ágazatközi szakosodás meglehetősen erőteljes és főbb vonalaiban HO alapú: a KKE-gazdaságok EU-ba irányuló kivitelében viszonylag alacsony súllyal szerepelnek a tőke-, a K+F- és a szakképzettség-igényes ágazatok, és túlzottan magas (a Szovjetunióból származó olcsó olajszállítások következtében) az energiaigényes és a munkaigényes ágazatok aránya. Ezek a szakosodási irányzatok 1989 után megerősödtek, de csak némely vonatkozásban. Jól kivehető, hogy az export szerkezete elmozdult a tőkeigényes ágazatok felől a munkaigényes ágazatok javára, és ugyancsak csökkent az energiaigényes ágazatok részesedése (az olcsó szovjet olaj elvesztése után). Azonban ezeknek az arányváltozásoknak a mértéke meglehetősen különböző volt az egyes KKE-gazdaságokban. Legjelentősebbek Románia és Bulgária esetében voltak, míg Lengyelország a harmadik volt e tekintetben; e változások becsült együtthatóinak nagysága lényegesen alacsonyabb volt Csehszlovákia és Magyarország esetében. Ez utóbbi két gazdaságra vonatkozóan kimutatható 1989 után a K+F-igényes kivitel arányának növekedése, ami nem állapítható meg a másik három gazdaságnál. Ezzel a képpel összhangban vannak azok a jelentős különbségek, amelyek a KKE-gazdaságok között vannak az EU-val folytatott ágazatokon belüli kereskedelmük növelése tekintetében. Ezek az irányzatok folyamatosaknak tűnnek Csehszlovákia és Magyarország esetében, míg a másik három országban a fejlődés sokkal szabálytalanabb és kevésbé állandó.

Mindemellett rámutattunk arra, hogy még a legfejlettebb KKE-gazdaságok EU-tól való elmaradottsága is hatalmas, s ez megmutatkozik az ágazatközi szakosodási irányzatokban, valamint az EU-piacokon eladott termékek igen számottevő „minőségi hátramaradottságában"[13].

Összességében arra a következtetésre jutottunk, hogy megfigyelhetők olyan tények, amelyek szerint Közép- és Kelet-Európa egyes országai elindultak egy tipikus utolérési pályán (legalábbis a jelen tanulmányban használt, korlátozott érvényességi körű, kereskedelemmel kapcsolatos mérési eljárások tanúsága szerint), de ez a fejlődési folyamat, először is, hosszú, másodszor pedig nem jellemző a tanulmányban vizsgált KKE-gazdaságok teljes halmazára. Ebből következően az az elméleti irodalomban felvetett és a bevezetésben elemzett probléma, miszerint előadódhat egy olyan elágazási helyzet, amelyben némely ország feltételeinek alakulása megkönnyítheti az utolérési folyamatot, miközben más országokban fennmarad a jelenlegi leszakadtság, sőt a szintkülönbség további növekedésének határozott lehetősége sem zárható ki egyes kelet-európai országok és régiók fejlődési pályái tekintetében.

[13] Az említett „fejlettségi lemaradás" megragadásának számos más mérési módszere is van, amelyekre e tanulmányban nem utaltunk, s amelyek hozzájárulnának a kép teljesebbé tételéhez. Ilyenek a viszonylagos termelékenységi szintek, a bérkülönbségek stb. (ezzel kapcsolatban lásd például Peneder, 1993).

HIVATKOZÁSOK

ABRAMOVITZ, M. (1986): Catching Up, Forging Ahead and Falling Behind (Felzárkózás, előrenyomulás és visszaesés), *Journal of Economic History,* vol. 46, 385–406. oldalak.

BALDWIN, R. (1994): *Towards an Integrated Europe,* (Egy integrált Európa felé), Centre for Economic Policy, London.

BAUMOL, W. (1986): Productivity growth, convergence and welfare: what the long-run data show (Termelékenységnövekedés, konvergencia és jólét: amit a hosszabb idősorok mutatnak), *American Economic Review,* vol. 76, 5. szám, 1072–1083 oldalak.

BEN-DAVID, D. (1994): Income Disparity Among Countries and the Effects of Freer Trade (Országok közötti jövedelemegyenlőtlenségek és a szabadabb kereskedelem hatásai), In: Pasinetti, L. L., Solow, R. M., (szerk.) *Economic Growth and the Structure of Long-Term Development,* Macmillan, London.

BUIGUES, P. és mások (1995., megj. alatt): The Economic Interpenetration between the EU and Eastern Europe (Az EU és Kelet-Európa gazdasági egybefonódása) *European Economy.*

CEPR (1990): *Monitoring European Integration. The Impact of Eastern Europe.* (Az európai integráció megvalósulásának nyomonkövetése. Kelet-Európa hatása.) CEPR Annual Report, London.

DOLLAR, D., WOLFF, E. N. (1993): *Competitiveness, Convergence and International Specialization* (Versenyképesség, konvergencia és nemzetközi szakosodás), MIT Press, Massachusetts.

FAGERBERG, J., VERSPAGEN, B. von TUNZELMAN, N. (1994): *The Dynamics of Technology, Trade and Growth,* (A műszaki fejlődés dinamikája, kereskedelem és növekedés), Edward Elgar, Aldershot.

GERSCHENKRON, A. (1952): Economic Backwardness in Historical Perspective (Gazdasági elmaradottság történelmi távlatokban), In: Hoselitz, B. F., (szerk.): *The Progress of Underdeveloped Areas,* University of Chicago Press, Chicago.

HAMILTON, J. D., WINTERS, A. L. (1992): Opening up international trade in Eastern Europe (Nemzetközi kereskedelmi nyitás Kelet-Európában), *Economic Policy,* 14, 77–116. oldalak.

KORNAI János (1995, megj. alatt): Transformational Recession: The Example of Hungary (Transzformációs visszaesés – Magyarország példája, In: Saunders, C. T. (szerk.): *Eastern Europe in Crisis and the Way Out.,* Macmillan, előzetesen publikálva az *Economie Appliqué, no. 2, 1993.*

KRUGMAN, P. (1991): *Geography and Trade,* MIT Press, Mass.

KRUGMAN, P., VENABLES, A. (1990): Integration and competitiveness of peripheral industry (Peremhelyzetű ipar integrációja és versenyképessége), In: Bliss, C. J., de Macedo, B. (szerk): *Unity with Diversity in the European Community,* Cambridge University Press, Cambridge.

LEVINE, R., RENELT, D. (1992): A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growht Regressions (Országos keresztmetszeti növekedési regressziószámítás egy érzékenységi vizsgálata), *American Economic Review,* vol. 82, 4, 942–963. oldalak.

PENEDER, M. (1993): Kosten- und Produktionsstruktur der Industrie in den Landen Ost-Mitteleuropas, In: Aiginger, K. (szerk.): Chancen und Gefahrdungspotentiale der Ostöffnung: Konsequenzen für die österreichische Wirtschaft, WIFO, Vienna.

ROTEMBERG, J., SALONER, G. (1990): Competition and human capital accumulation; a theory of interregional specialization and trade (Versengés és emberi tőke felhalmozás; az interregionális szakosodás és kereskedelem egy elmélete), National Bureau of Economic Research, working paper no. 3228.

SCHUMACHER, D., MÖBIUS, U. (1992): Analysis of current Community trade barriers to Central and East European countries (A közép- és kelet-európai országokkal szembeni közösségi kereskedelmi akadályok elemzése), a „The Economic Interpenetration between the EC and Eastern Europe" brüsszeli műhelyvitára készített előadás, augusztus.

SCHUMACHER, D., MÖBIUS, U. (1993): Community trade barriers facing Central and East European countries (CEEC). Impact of the Europe Agreements, supplementary and updated results (Közösségi kereskedelmi akadályok, amelyekkel a közép- és kelet-európai országok szembesülnek. Az Európai Egyezmények hatása, kiegészített és felfrissített eredmények.), a „The Economic Interpenetration between the EC and Eastern Europe" c. brüsszeli műhelyvitára készített előadás, december.

VERSPAGEN, B. (1991): A New Empirical Approach to Catching Up or Falling Behind (A felzárkózás vagy leszakadás probléma egy új empirikus megközelítése), In: *Structural change and Economic Dynamics,* vol. 2., 2. 359–380. oldalak.

WANG, N. T., WINTERS, A. L. (1991): The Trading Potential of Eastern Europe (Kelet-Európa kereskedelmi potenciálja), Centre for Economic Policy Research, discussion paper, no. 610, London.

(fordította: Csernenszky László)

Ari Kokko

•

Az Európai Unióhoz való csatlakozás hatásai a beruházásokra és a növekedésre Svédországban[1]

1. Bevezető

Svédország Európai Unió-beli tagságának legfontosabb gazdasági következménye a beruházások GDP-hez mért arányának folyamatos növekedése. Ez a beruházásnövekedés több párhuzamos hatás eredménye: a jövőre vonatkozó várakozások kedvezőbbek lesznek, ha Svédország csatlakozik az EU-hoz, növekedik a kivitel, a keményebb verseny a svédországi vállalatokat hatékonyabbá teszi és további beruházásokra ösztönzi, a külföldi multinacionális vállalatok számára Svédország vonzóbb termelési hellyé válik, amennyiben az ország az Európai Egységes Piac részévé válik. Svédország mint tag tehát magasabb növekedési rátákat és magasabb reáljövedelmeket élvezhet, mintha az ország a jelenlegi Európai Gazdasági Térség (EGT) megállapodás mellett marad, vagy úgy határoz, hogy visszavonul egy 1994 előtt érvényben lévőhöz hasonló jellegű szabadkereskedelmi egyezményhez. Ezek a svéd kormány által az EU-tagság gazdasági következményeinek felmérése végett 1994 januárjában bemutatott (SOU 1194:6, p. 180) elemzés következtetései, és az EU-tagság mellett érvelő svédek által leggyakrabban hangoztatott érvek.

A jelen tanulmány célja a svéd kormánybizottság végső jelentésének összegzése, különös tekintettel a fenti következtetésekhez vezető elemzésekre, és néhány kritikai megjegyzés megtétele. A tanulmány felépítése a következő: a második fejezet a hatástanulmány fő eredményeit sorolja fel, a beruházásra és a növekedésre gyakorolt hatások hangsúlyozásával, a harmadik fejezet ezek kritikai elemzéseit adja, a negyedik fejezet pedig a főbb konklúziókat veszi sorra. Ezek szerint a második fejezet célja a svéd hatástanulmány objektív áttekintése, míg a harmadik és a negyedik rész főképp a saját véleményemet tartalmazza.

[1] Köszönet Thomas Andersonnak, Magnus Blomströnnek, Robert E. Lipseynek és Pernilla Strömnek a tanulmány korábbi változatára adott megjegyzéseikért. Mondanom sem kell, hogy gyakorta figyelmen kívül hagytam a legjobb tanácsokat és az említett személyek egyike sem felelős a jelen tanulmányban megjelenített vélekedésekért.

2. Az EU-tagság gazdasági következményei: a svéd értékelés

1993 márciusában, 20 hónappal a svéd EU-tagságra vonatkozó kérelem benyújtását követően a kormány egy parlamenti bizottságot állított fel az EU-tagság gazdasági hatásainak átfogó értékelésére. (1) A cél a svéd EU-tagságra vonatkozó népszavazást megelőző társadalmi vitához egy közös kiindulópont kialakítása és a tömegtájékoztatás, a politikai pártok és egyéb szervezetek által adott tájékoztatás kiegészítése volt (SOU 1994:6, pp. 477–480).

A tíz tagból álló bizottság (melyben helyet kaptak az ipar, a szakszervezetek, az államigazgatás és egyéb érdekcsoportok képviselői) azt a feladatot kapta, hogy határozza meg és vesse össze az európai integrációs folyamatban a különböző típusú svéd részvételi formák gazdasági következményeit. A bizottság irányelvei leszögezték, hogy a gazdasági növekedésre, a munkaerő-piaci politikákra, a foglalkoztatásra, a fogyasztói jólétre, a területfejlesztésre, a környezetvédelemre és a társadalmi egyenlőségre külön figyelmet kell fordítani, bár ennél szélesebb megközelítés követését ösztönözték, és hangsúlyozták annak szükségességét, hogy a különféle választási lehetőségek rövid távú hatásain túli elemzéseket kell végezni.

A bizottság 1993 tavaszán kezdte meg tevékenységét, és jelentését (a felmérés eredményeit összefoglaló 480 oldalas dokumentumot, valamint 9 különböző, meghatározott kérdéskörökre összpontosuló kiegészítést) 1994 januárjában nyújtotta be. (2) A tanulmány az Európai Unió és Svédország közötti kapcsolatra három különböző forgatókönyvet határoz meg: teljes tagság, a jelenlegi EGT-megállapodás, és egy korlátozottabb, az 1973 és 1993 között érvényben levőhöz hasonlatos szabadkereskedelmi megállapodás. Az irányelvekben meghatározott témakörökön túl a jelentés részletesen tárgyalja a kereskedelmet, a kereskedelempolitikát, a mezőgazdaságot, az államháztartást és a belföldi és külföldi beruházásokat, de a beruházások és a növekedés elemzése teszi ki a jelentés fő részét. A környezet, az egyenlőség, a társadalmi jóléti és a terülefejlesztéssel kapcsolatos témák a jelentésben nem kaptak nagy súlyt, ezekre külön tanulmányok készültek. (3)

Az alábbiakban az EU és Svédország közötti kapcsolat három forgatókönyvét mutatjuk be, majd összefoglaljuk a jelentés fő következtetéseit.

Az EU-tagság alternatívái

Az EU-tagság és Svédország közötti kapcsolat három lehetséges formája az említettek szerint tehát, a teljes tagság, a jelenlegi EGT-megállapodás az EU- és az EFTA-országok között, és egy korlátozottabb jellegű kétoldalú szabadkereskedelmi megállapodás. (4) Az első két változat magában foglalja az egységes EU Európai Piacban való részvételt, míg az utóbbi lehetőség az azon kívüli maradást jelenti. Mit is jelentenek ezek az alternatívák és melyek a közöttük levő különbségek?

A legnehezebb elemzési feladatot az a változat jelenti, amely szerint *Svédország úgy dönt, hogy az Egységes Piacon kívül marad*, mert nem tudhatjuk pontosan, hogy milyen kapcsolat alakulna ki az EU-val, ha Svédország visszavonulna az EGT-megállapodástól. A legkevésbé kedvező helyzetben a gazdasági kapcsolatokat különböző nemzetközi és multilaterális megállapodások szabályozzák, amilyenek pl. a GATT-

ban meghatározott kereskedelmi szabályok. A hatástanulmány azonban feltételezi, hogy Svédország megtarthatna egy olyan kétoldalú szabadkereskedelmi egyezményt, amely hasonlít az 1973 és 1993 között érvényben volt megállapodáshoz. Ez biztosítaná az ipari termékek szabadkereskedelmét, de jelentős kereskedelmi korlátok maradnának érvényben a mezőgazdasági termékekre és a szolgáltatásokra. Különféle határellenőrzések is megmaradnának, amelyek megemelik a kereskedelmi költségeket és a svéd termelők számára ez különféle hátrányok kockázatát jelentené pl. a közbeszerzések területén. Másrészt azonban Svédország szabadon határozhatná meg az agrárpolitikát, kereskedelmi politikát, monetáris politikát és így tovább.

Az *EGT-megállapodással* együtt járó legfontosabb változás az Egységes Piacban való részvétel és a munkaerő, a tőke, az áruk és a szolgáltatások az EU és az EFTA területén belüli szabad mozgásának biztosítása. (Egyes mezőgazdasági termékek és élelmiszerek a megállapodásból kizárásra kerültek.) Mindez a vámtarifák és egyéb közvetlen kereskedelmi akadályok felszámolása, különféle törvények, szabályozások és termékszabványok harmonizációja révén érhető el, amely a kereskedelem nem tarifális jellegű korlátainak lebontásához vezet. Lényegében a harmonizáció az EU törvényeinek és gyakorlatának Svédországra történő kiterjesztését jelenti. Mindennek ellenére bizonyos határellenőrzések megmaradnak, mert a külső tarifák még mindig eltérhetnek, Svédország továbbra is meghatározhatja saját kereskedelmi politikáit a világ többi országával szemben. Az EGT-megállapodás 1994 óta van érvényben és általában ez az a referenciahelyzet, melyhez a többi alternatívát mérni szokás.

Az EGT-megállapodás továbbá együttműködést ír elő olyan területeken mint pl. a tudomány, a kutatás és fejlesztés, a környezetvédelem, az oktatás és társadalompolitikák. Svédországnak mintegy 400 millió SEK összeggel kell hozzájárulnia ezekhez a közös programokhoz és kb. azonos összeggel a „kohéziós alapokhoz", amelynek célja a legszegényebb EU-tagországok fejlesztésének támogatása. Nem létezik azonban formális harmonizáció az adópolitikák, valamint a fiskális és a pénzügyi politikák terén.

Az EGT-megállapodás szerint a törvények és szabályozások harmonizációja kizárólag az 1991 augusztusát megelőzően bevezetett előírásokra vonatkozik. A későbbi EU-törvényeknek a megállapodáshoz történő kapcsolása új tárgyalásokat igényel: új rendelkezések bevezetéséhez az összes EGT-tagország (vagyis minden EU- és EFTA-tagország) egyetértése szükséges. A jövőben tehát lehetséges, hogy az EU-n belüli jogi keretek átfogóbbak lesznek, mint az EGT-megállapodás által meghatározottak. Végül pedig a megállapodás egyéves előzetes bejelentéssel bármely fél részéről felbontható. Gyakran hallott érv, hogy ez az EGT-megállapodást az EU-tagságnál kevésbé megbízhatóvá és stabillá teszi.

A teljes EU-tagság néhány jelentős intézményi változással járulna hozzá az EGT-megállapodás által előírt átfogó harmonizációhoz és integrációhoz. Svédország átvenné az Unió közös külső kereskedelempolitikáját, amely az ipari termékek vonatkozásában kismértékű külső tarifaemelést, a kevésbé fejlett országok irányában pedig bizonyos politikai változásokat jelentene. (Abban azonban a közelmúltban megállapodás született, hogy Svédország megtarthatja szabadkereskedelmi megállapodásait a balti államokkal a tagsági viszony kialakítását követően is.) A közös mezőgazdasági politika (CAP) Svédországra is kiterjedne és a szabadkereskedelem az élelmiszeripari és a mezőgazdasági termékekre is vonatkozna. Következésképpen az eddig fennmaradó határellenőrzések Svédország és az EU-országok között eltörölhetők.

Mindezeken felül Svédország formális képviseletet nyerne az Unió döntéshozatali eljárásaiban, így lehetőséget kapna arra, hogy közvetlen befolyást gyakoroljon a gazdaságpolitikák, a műszaki szabványok és az európai együttműködés és fejlesztés egyéb szempontjainak jövőbeni meghatározására. A tagság továbbá készpénzes befizetéseket jelentene az Unió költségvetéséhez és készpénzes részesedést a mezőgazdasági támogatások és területfejlesztési támogatások formájában. Az EU-költségvetésnek befizetendő bruttó összeg – és a svéd központi költségvetés terhe – becsült mértéke mintegy 20 milliárd SEK évente (bár az első évekre a tagsági tárgyalások jelentős csökkentéseket értek el). A visszaáramló források összege mintegy 10 milliárd SEK körül alakul, de ezek a kifizetések különféle végső felhasználókhoz irányulnak, nem pedig a központi költségvetésbe.

A tagság ezen kívül részvételt jelentene az Európai Monetáris Rendszerben (EMS) és minden bizonnyal az Európai Monetáris Unióban is (EMU). Jelentős mértékű azonban a bizonytalanság az EMU kialakításával kapcsolatban és meglehetősen nehéznek tűnik a Maastrichti Szerződésben meghatározott feltételek teljesítése is: Svédország jelenleg nem éri el a pénzügyi egyensúlyra vonatkozó célkitűzéseket.

A háttér: Svédország az EGT és az EU előtt

A svéd hatástanulmány (SOU 1994:6) a feladat leírásával és az elemzésben számba vett alternatívák bemutatásával kezdődik, majd bemutatja a svéd gazdaság néhány jellemzőjét és az európai gazdasági integráció háborút követő történetét. A direktívákat és az alternatívákat már tárgyaltuk, és az európai integrációnak az Európai Szén- és Acélközösségtől Maastrichtig tartó fejlődése jól ismert (lásd pl. Dyker, ed., 1992 vagy Harrop, 1992), de hasznosnak tűnik a svéd gazdaság néhány sajátos vonásának felidézése tekintettel arra, hogy a közelmúlt gazdasági problémái tükrözhetik az EU-hoz történő csatlakozás néhány motivációját.

Az 1990-es évek elején a svéd gazdaságot komoly egyensúlyhiány jellemzte. A hosszú távú problémákat – a beruházások és a GDP növekedése, valamint a munka termelékenysége az 1970-es évek elejétől kezdve csökkenőben volt – a nemzetközi gazdasági ciklus hanyatló szakasza súlyosbította. A hosszú távú stagnálás következtében Svédország az OECD egy főre eső GDP alapján meghatározott sorrendjében az 1970-ben elfoglalt harmadik helyről 1991-re a tizenkettedik helyre esett vissza. A rövid távú megrázkódtatások sokkal égetőbb problémákat is okoztak.

Ennek ellenére a gazdaság az 1980-as évek második felében viszonylag erősnek tűnt. A munkanélküliség aránya alacsony volt, az ipari termelés és a GDP évente néhány %-os növekedést mutatott és a lakossági fogyasztás még ennél is gyorsabban növekedett. A felszín alatt azonban komoly egyensúlyhiányok voltak kialakulóban. A hitelszabályozásoknak a 80-as évek közepén bevezetett liberalizációja fokozta a belföldi keresletet, jelentős felfutásokat eredményezett a pénzügyi és az ingatlanpiacokon és felfelé nyomta az árakat és a béreket. Ez a terjeszkedő belső piac jelentős nyereséget eredményezett a svéd vállalatok számára, de a magas költségek és a jól képzett munkaerő hiánya – az egységes európai piacra való felkészülés szükségessége miatt, amely kizárhatja Svédországot – számos vállalatot arra ösztönzött, hogy külföldön ter-

jeszkedjen, külföldi működőtőke-befektetések révén (FDI), ahelyett hogy a hazai piacon hajtana végre beruházásokat.

Az Európát 1989–1990-ben megrendítő recesszió drámai hatást gyakorolt a túlfűtött svéd gazdaságra. A magas termelési költségek, a csökkenő nemzetközi kereslet és a rögzített árfolyam (a koronát a valutakosárhoz kötötték) együttesen jelentős csapást mért a gazdaságra. Az ipari termelés és a foglalkoztatás 1990-ben csökkenni kezdett. A problémák tovább súlyosbodtak 1990-ben, amikor a koronát egyoldalúan az ECU-hoz kötötték (feltehetően az európai integrációhoz való elkötelezettség jelzése céljából, mivel az EU-tagság iránti kérelem néhány hónappal ezt követően került beadásra). Az infláció 1991 nyarán néhány hónap alatt 8%-ról 2%-ra esett vissza, a reál kamatlábak hirtelen emelkedésnek indultak és a pénzügyi és ingatlanpiacok összeomlottak. Az ország legnagyobb bankjainak némelyike a csőd szélén egyensúlyozott, és az ezt követő restriktív hitelpolitika tovább csökkentette a keresletet. A kilábalás első jelei csak 1993-ban jelentkeztek, amikor ismét növekedni kezdett az export, főképp a korona jelentős mértékű leértékelésének köszönhetően, amely az európai árfolyam együttműködési rendszer (ERM) 1992 végén bekövetkezett összeomlásával állt összefüggésben.

Így tehát a közelmúlt gazdasági teljesítményeinek története legalábbis az 1993 végéig terjedő időszak tekintetében eléggé lehangoló olvasmány. Az ipari termelés és a foglalkoztatottság 1990 óta többé-kevésbé folyamatosan csökkent. A GDP növekedési rátái 1991 óta minden évben negatív értéket mutatnak. A nyílt munkanélküliség a kb. 2%-os értékről (az 1970-es és 80-as évek átlagos szintje) 8%-ra emelkedett a különféle állami foglalkoztatási programok 5–6%-os foglalkoztatási rátája mellett. A korona 1992 óta mintegy 20%-ot veszített ECU-hoz mért értékéből, és mintegy 40%-ot a dollárral szemben. Ehhez adódik még az államháztartás jelentős egyensúlyhiánya: a központi költségvetés GDP-hez mért 13%-os hiánya, és az államadósságnak a GDP 70%-át kitevő állománya.

Mindennek ismeretében egyáltalán nem meglepő, hogy a svéd gazdaság és a svéd politikusok igen nagy reményeket táplálnak az Európai Unióval kialakítandó szorosabb integráció hatásai iránt. Tulajdonképpen a svédeknek az EU-hoz történő közelítésében a legfontosabb szerepet a jelek szerint a gazdasági tényezők játszották és az EU-tagság iránti kérelem elhatározásának első bejelentése egy, a szociáldemokrata kormány által 1990-ben (Södersten, 1994) a jelentkező krízis elleni gazdasági reformcsomag egyik előhírnöke volt.

A lényeg: a beruházásokra és a növekedésre gyakorolt hatások

A svéd hatástanulmány fő magva, lényege az integrációnak a beruházásokra és a gazdasági növekedésre gyakorolt hatásainak elemzése. Az elemzés a gazdasági növekedést meghatározó tényezők tárgyalásával indul, ahol a legfontosabb megjegyzések a régebbi neoklasszikus növekedési modellek és az endogén növekedés modernebb elméletei közötti megkülönböztetésekre vonatkoznak. Ez a megkülönböztetés helyénvaló, mivel a növekedési tényezők vizsgálata a jelentés későbbi részeiben feltételezi (legalábbis implicit módon), hogy az integráció a növekedési rátákra az új növekedési elméletekben tárgyalt permanens hatásokat hozhatja magával. A neoklasszikus

növekedési elméletek másfelől a jövedelemszintekben bekövetkező elcsúszásokat jósolnak, és a növekedési rátákban esetleges átmeneti változásokat, miközben a tőke az optimális szintjének elérése irányában akkumulálódik.

Az elemzés az Egységes Európai Piachoz történő csatlakozás néhány közvetlen következményének bemutatásával folytatódik. Intézményi szempontból az Egységes Piac azt jelenti, hogy a tarifák és az egyéb kereskedelmi korlátok mint pl. a nemzeti termékszabványok és műszaki követelmények eltörlésre kerülnek. Új szabályok kerülnek bevezetésre a kormányzati beszerzések megkülönböztetésektől való mentességére vonatkozólag is. Mindez egy közös tőke-, munkaerő-, áru- és szolgáltatási piacot hoz létre, és a svéd exportlehetőségek megjavulnak. Ezzel párhuzamosan a belföldi piacon erősödni fog az importverseny. A svéd ipari termelés mintegy 20%-a viszonylag magas, nem tarifális korlátok védelme alatt folyik, és erre az integráció mindenképpen hatással lesz; az egyéb ipari tevékenységek már jelenleg is jelentős importversennyel szemben folynak, vagy pedig a nemzetközi exportpiacokon néznek szembe kemény versennyel (lásd Hansson is, 1993). A kereskedelem liberalizációja által előidézett változások azonban várhatóan bizonyos szolgáltató iparágakban lesznek a legjelentősebbek, amelyeknek jó része mindeddig mindenféle importversennyel szemben védelem alatt állt, jóllehet szolgáltatásaik potenciálisan forgalmazhatók.

Viselkedésük szempontjából a vállalatokat az integráció arra kényszeríti, hogy stratégiáikat és terveiket az Egységes Európai Piac koncepciójához igazítsák. Ennek jelentős lélektani hatása lehet, mivel pusztán egy nagyobb, erősebb versennyel működő piacon való tevékenység kilátásai arra ösztönözhetik a vállalatokat, hogy keményebben dolgozzanak vagy növeljék beruházásaikat. További változások következhetnek be a vállalatok árképzési politikájában: amennyiben az integrációt sikerül megvalósítani, az egyes termékek Európa-szerte azonos áron kerülnek forgalomba.

Az elmúlt évtizedekben a GDP arányában a belföldi befektetések mértéke csökkent és ez a csökkenés hozzájárult a svéd gazdaság viszonylag lassú növekedéséhez. A hanyatlás egyik magyarázata az, hogy kevés új vállalatot alapítottak, így azok a növekedési hatások, amelyek a vállalkozásoknak és a kis- és közepes méretű vállalatok műszaki, ill. technológiai fejlődésének tulajdoníthatók, meglehetősen gyengék voltak. Mindez nem csupán a strukturális átalakulás viszonylagos lassúságát eredményezte, de a kis számú nagyvállalattól való függést is. Tulajdonképpen a nagy multinacionális társaságok (MNCs) GDP-hez viszonyított aránya Svédországban magasabb, mint bármely más OECD-országban megfigyelt hasonló arány. A multinacionális vállalatok jelentős mértékben megnőttek és jelentős beruházásokat hajtottak végre az elmúlt évtizedek folyamán, de a növekedésük külföldön ment végbe, külföldi leányvállalatok formájában. Különösen nagy volt a svéd befektetések aránya az EU országaiban az 1980-as évek második felében, amikor a teljes működőtőke-kivitel a GDP 3%-át is felülmúlta. 1990-ben a svéd multinacionális társaságok munkaerejének több mint 60%-a külföldi leányvállalatoknál dolgozott. Ezzel szemben a Svédországba irányuló működőtőke-befektetések aránya jóval kisebb volt. Úgy tűnik tehát, hogy a svéd gazdaság újbóli fellendüléséhez a belföldi beruházások növekedésére van szükség. A beruházások növekedésének kulcsa a hatástanulmány megállapításai szerint az Egységes Piacban való részvétel.

A hatástanulmány állítása szerint mind a belföldi, mind pedig a külföldi beruházások erősödnek, ha Svédország az EGT-egyezményen keresztül csatlakozik az

Egységes Piachoz. A tagság még ennél is kedvezőbb hatást gyakorol. A jelentésben tárgyalt becslések szerint a beruházások GDP-hez viszonyított aránya mintegy 1,1 százalékponttal emelkedne egy EGT-megállapodás révén. A teljes EU-tagság további 0,9–1,2 százalékpontos növekedést eredményezne.

Három olyan érv sorolható fel, amelyek miatt Svédország vonzóbbá válik a befektetők számára. Egyrészt az integráció lehetővé teszi a svéd exportőrök számára, hogy hozzáférjenek az európai piacokhoz és csökkentsék a kereskedelmi költségeiket, amely fokozza a svéd exporttermelés nyereségességét. Másrészt a tagság csökkenti a jövővel kapcsolatos bizonytalanságokat, mert garantálja a hozzáférést az exportpiacokhoz: az előnyök egy része már az EGT-egyezmény révén is jelentkezik, de a felsorakoztatott érvek szerint a tagság egy megbízható viszonyt jelent, mert hosszú távú elkötelezettséget biztosít az EU részéről. Végül pedig a tagság formális képviseletet biztosít Svédország számára az Unió döntéshozatali folyamataiban. Ez azt jelenti, hogy a svéd multinacionális vállalatoknak nem kell külföldi leányvállalatokat alapítani más tagországokban ahhoz, hogy bizonyos befolyást gyakorolhassanak a politikákra és a termékszabványokra.

Svédország unióbeli teljes tagságának hatására a beruházások szerkezete is kedvezőbbé válik. A (svéd és külföldi) multinacionális vállalatok képesek lesznek arra, hogy vertikális integrációba szervezzék európai tevékenységüket, úgyhogy a termelés az egyes helyszíneken a komparatív előnyök szerint szakosodhat. Ez a szakosodás a várakozások szerint magasabb technológiai és szakmai tartalmat és magasabb hozzáadott értéket eredményez a svéd termelésben. Egy EGT-megállapodás esetén a vállalatok nem lehetnek biztosak abban, hogy a szabad kereskedelem örökre garantált-e és így a külföldi működő tőke elsősorban horizontális jelleget ölt, ahol a szakosodás potenciális előnyei nem kerülnek teljes mértékben kihasználásra.

Az EU-tagság elnyerését követően várt beruházási fellendülés eredményeképpen Svédország új fejlődési útra léphet, magasabb növekedési rátákkal, magasabb foglalkoztatási arányokkal és esetleg magasabb bérszintekkel is, mint a felsorolt többi alternatíva bármelyikének esetében. A növekedés fokozódása mögött álló folyamat rövid távú és hosszú távú hatásokból áll össze. Rövid távon az Egységes Piacban való részvétel a felsorolt érvek szerint az ipari beruházások jelentős növekedéséhez vezet, amely fokozza a keresletet és közvetve, különböző multiplikátorokon keresztül javítja a kapacitások használását. Ennek a bővülésnek az egyik meghatározója az exportőrök javuló helyzete, de a várakozások szerepe talán az egyik legfontosabbnak tekintett tényező a Svédország EU-hoz történő csatlakozása, ill. azon kívül maradására vonatkozó forgatókönyvek közötti rövid távú megkülönböztetésekben. Különösen félő, hogy egy negatív döntést egy kevésbé kedvező beruházási környezetként értelmeznének, amely további beruházás- és kapacitáskihasználás-csökkenést okozna még a jelenlegi alacsony szintekhez képest is.

Hosszú távon – a vélekedések szerint – Svédországnak az Egységes Piachoz történő csatlakozása következtében fokozódó verseny arra kényszeríti a vállalkozásokat, hogy fokozzák hatékonyságukat, amelynek következtében javul a beruházások megtérülése, ami ösztönzőleg hat a beruházásokra. A beruházások szerkezete továbbá a korábbinál kedvezőbbé válik, különösen a tagsági alternatíva választása esetén, mivel a vertikális integráció emeli az ipar technológiai szintjét. Csak a külföldi működőtőke-beruházásoknak a világ többi részével szembeni kedvező helyzetét tekintve, a jelentés

Andersson és Fredriksson (1993) számításait idézve azt állítja, hogy a svéd GDP növekedési rátája 0,4–0,5 százalékponttal magasabb lehet az EU-tagság esetén, mint az EGT-megállapodáshoz való ragaszkodás esetén és 0,7–0,9 százalékponttal magasabb, mintha Svédország kívül marad. A jelentés felhívja a figyelmet arra, hogy ezeket a számokat óvatosan kell kezelni és csak a lehetséges hatások illusztrációjaként szabad felhasználni, de azután arra a következtetésre jut, hogy a növekedési ráta 0,5 százalékpontos folyamatos növekedése „nem kizárt", amennyiben a különféle közvetett hatásokat és multiplikátorokat is figyelembe vesszük (SOU 1994:6, p. 180).

Ezt a magabiztos hangvételt követően a jelentés a továbbiakban a növekedésnek specifikusabb szempontjait tárgyalja. Pl. az Egységes Piacban való részvétel hatást gyakorol a svéd gazdaság szerkezetére és a szerkezeti átalakulás sebességére. Rövid távon fokozódik a változásokat ösztönző nyomás, amennyiben Svédország csatlakozik az Egységes Piachoz, mert fokozódik az importverseny. A legkevésbé hatékony vállalatok a piac elhagyására kényszerülnek, és a felszabaduló források nyereségesebb vállalatokba, ill. szektorokba történő átcsoportosítása esetleg nehézségeket támaszthat. Ezeket a nehézségeket azonban az egyidejűleg zajló pozitív változások ellensúlyozhatják. A hatékonyabb vállalatok növekednek és valószínűleg erősödnek is, amennyiben ki tudják használni a méretekből adódó gazdaságosság előnyeit. A gazdaság szerkezete a nagyobb mértékű szakosodás és fejlettebb technológia irányába mozdul el, amennyiben a szabadkereskedelmet az EU-tagság garantálja. A (svéd és külföldi) multinacionális vállalatok vertikális integrációt hajthatnak végre oly módon, hogy az egyes tevékenységek abban az országban kerüljenek összpontosításra, ahol a feltételek arra a legkedvezőbbek. A megnövekedett működőtőke-beáramlás közvetlenül vagy különböző átszűrődő hatások révén fokozhatja a helyi vállalatokba irányuló technológiatranszfer sebességét. A gazdasági szerkezetnek ezek a változásai szoros összefüggésben állnak azzal a következtetéssel, hogy az EU-tagság következményeképpen folyamatos növekedés várható a növekedési rátákban.

Más szóval az integráció nemcsak kikényszeríti a szerkezeti változásokat, de a szükséges változtatások eléréséhez a lehetőségeket is megadja. A szerkezetátalakításra irányuló nyomás, különösen a védett szolgáltatási iparágakban, az integráció nélkül gyengébb, főképp rövid távon. Mégis a gazdaság viszonylag gyengébb ágazatai védelmének az ára a versenyképesebb szektorok visszafogása, valamint a termelékenység és a kibocsátás alacsonyabb növekedési rátái.

A különböző integrációs forgatókönyvekből eredő növekedési ráták közötti, ill. gazdasági szerkezetbeli különbségek természetesen hatást gyakorolnak a foglalkoztatásra és a bérek alakulására is. A fentiekből következik, hogy a tagság hosszú távon magasabb foglalkoztatási szinteket és magasabb reáljövedelmeket tesz lehetővé. A tagság összesített hatása a várakozások szerint rövid távon is pozitív.

Az Egységes Piacon belül a munkaerő mozgásának szabadsága befolyással lesz a munkaerőpiac bizonyos jellemzőire. Pontosabban a svéd munkaerőpiacot jellemző keskeny bérskála kiszélesedésével kell számolni, mert könnyebb lesz a képzett szakmunkások és az értelmiségiek számára – amennyiben a svéd béreket alacsonynak találják –, hogy külföldön keressenek alkalmazást. A Svédországba irányuló bevándorlás továbbá lefelé nyomhatja a szakképzetlen munkaerő bérszínvonalát, de ez a hatás valószínűleg meglehetősen enyhe lesz: a korona közelmúltbéli leértékelésének következtében a svéd reáljövedelmek nem sokkal magasabbak, mint az Európa más

részein kialakult bérszínvonalak. A munkerőpiac egyéb tényezőire – pl. a munkanélküli-segélyekre, foglalkoztatási gyakorlatra, a munkahelyek biztonságára – az integráció nemigen lesz hatással, mivel a munkaerőpiaci politikák alakításának feladatai nemzeti szinten maradnak még az EU keretein belül is. Ennek megfelelően a munkaerőpiacra gyakorolt hatások elsősorban a beruházások és a növekedés alakulásának megfelelően alakulnak.

Az integráció ágazati hatásai

A jelentés harmadik része (9–15 fejezet) az EU-szabványok és gyakorlatok elfogadásának a svéd gazdaság különböző ágazataira – mint pl. kereskedelem, mezőgazdaság, területfejlesztés, fiskális és pénzügyi politika – gyakorolt hatásait tárgyalja. E kérdések tárgyalása során nagyobb hangsúly kerül a hatások bizonytalanságára, mint amennyire ez a beruházások és a növekedés esetében nyilvánvaló volt. A jelentés négy csoportot különböztet meg a hatások függvényében: azok az ágazatok, ahol az integráció (általában az EU-tagságot értve ezalatt) pozitív hatásokkal jár, azon ágazatok, ahol a hatások túlnyomórészt negatívak, valamint azok az esetek, ahol a hatások iránya nem jelezhető előre, és ahol az integráció gyakorlatilag nem okoz semmiféle változást.

Az Unió döntéshozatali folyamatának megtárgyalása az első csoportba tartozik. A tanulmány megvizsgálja az EU-politikáknak a svédek által a különböző forgatókönyvek szerinti befolyásolási lehetőségeit és úgy találja, hogy a svéd befolyás a legnagyobb a tagság esetén. Ez nemcsak a parlamentben, a szavazáson keresztül a miniszterek tanácsában és az egyéb testületekben folytatható, formális hatásgyakorlásra vonatkozik, de a javaslatok döntéshozatali szakaszba kerülése előtti befolyásolásának lehetőségei miatt az informális lehetőségekre is.

A kereskedelem és a kereskedelempolitika ugyanebbe a csoportba tartozik. Korábban már megjegyeztük, hogy ha Svédország az Egységes Piacon kívül maradásra szavaz, az Európában fenntartott kereskedelmi kapcsolatok minden bizonnyal az ipari termékek szabadkereskedelmén és az egyéb termékek esetében multilaterális kereskedelmi egyezményeken alapulnak. Akár az EU-ban, akár az EGT-ben történő részvétel a négy szabadságfok bevezetésével jár, bár a két alternatíva között vannak bizonyos különbségek. Az EGT-egyezmény esetében az élelmiszeripari és a mezőgazdasági termékek a szabadkereskedelmi körön kívül maradnak és Svédország szabadon határozhatja meg a világ többi országával szemben saját kereskedelmi politikáját, és bizonyos határellenőrzések is érvényben maradnak. A tagsági viszony az összes termékre kiterjeszti a szabadkereskedelmet, csökkenti a vámeljárásokat és Svédországot bevonja az EU közös kereskedelempolitikájába. A tagság a becslések szerint Svédországban a nem tagországokból származó import árainak a növekedését vonja maga után. Mivel az EU által az ipari termékekre kivetett vámok magasabbak a svédekénél, az EU gyakrabban alkalmaz dömpingellenes illetékeket és a saját általános preferencia-rendszerének keretein belül kevésbé nagyvonalúan kezeli a fejlődő országokat. A tagság összesített hatása még mindig kedvezőnek ígérkezik.

A mezőgazdasági szektor példa arra a területre, ahol a várakozások szerint negatív hatások jelentkeznek. A tanulmány elemzése feltételezi, hogy amennyiben

Svédország nem csatlakozik az EU-hoz, a svéd mezőgazdasági ágazat 1990-ben kezdődött liberalizációja folytatódik, míg a tagság azt jelentené, hogy Svédország bevezeti a közös mezőgazdasági politikát (CAP). A két lehetőség közül a belső liberalizáció befejezése lenne a leghatékonyabb megoldás, bár a közös agrárpolitika haszna – növekvő fogyasztás, mivel a piaci árak csökkennek és növekvő termelés, mivel növekednek a farmerek támogatásai – mintegy 7 milliárd SEK összeget tenne ki. Az ok természetesen az, hogy a további beavatkozások bevezetésének költségei ezeket az előnyöket felülmúlják. Becslések szerint a svéd tagsági díjnak (kb. 20 milliárd SEK) mintegy fele a mezőgazdaság támogatására irányulna.

A legtöbb esetben azonban nem egyértelmű, hogy mi lesz az integráció hatása. Az EU regionális politikájának célja a legkevésbé fejlett területek gazdasági fejlődésének támogatása és az Unión belüli regionális és társadalmi különbségek csökkentése. Ez a törekvés az idővel egyre fontosabbá vált, amint az Unió tagjai közé lépett Görögország, Spanyolország és Portugália és a kevésbé fejlett területek támogatása az Unió költségvetésének jelenleg mintegy 30%-át emészti fel. A tanulmánynak a tagság regionális fejlesztésre gyakorolt hatásaira vonatkozó következtetései meglehetősen óvatosak. Ennek egyik oka az, hogy a jelentés készítésekor Svédország sarki területeinek helyzetéről a tanulmány elkészítésekor még nem született meg a végső döntés. Egy másik ok az, hogy az EU-tól vagy a nemzeti kormányzattól származó pénzügyi támogatástól kevés hatás várható a vállalkozásokra, ipari fejlesztésre és a foglalkoztatásra. A gazdasági fejlődést alapvetően meghatározó tényezők – a hely, az infrastruktúra, a rendelkezésre állás és így tovább – sokkal fontosabbak.

Nem könnyű határozott megállapításokat tenni az államháztartásra és a központi költségvetésre gyakorolt hatásokról sem. A megállapodás közvetlen költsége mintegy 800 millió SEK, amelyet valószínűleg ellensúlyoznak az adóbevételek növekedései, mivel az integráció ösztönzi a beruházásokat és a növekedést: a költségek fedezéséhez szükséges GDP-növekmény mindössze 0,1%. A tagsági alternatíva költségeinek számítása okkal összetettebb. A közös költségvetéshez a svéd hozzájárulás becslések szerint 20 milliárd SEK lenne, de a közös mezőgazdasági politikán és strukturális alapokon keresztül a források egy része visszaáramlik Svédországba. Ezek a visszaáramló források azonban nem kerülnek a központi költségvetésbe, mivel ezek közvetlenül a farmerekhez, ill. az elmaradott térségekben üzemelő vállalatokhoz irányulnak. A strukturális források egy része svéd kiegészítő források folyósítását is igényli.

Az Egységes Piac ezen kívül a svéd adók bizonyos mértékű harmonizációját, azaz az európai szintekre történő csökkentését is megköveteli. A hatástanulmány leszögezi, hogy a szükséges adómódosítások mértékéről lehetetlen pontos előrejelzéseket adni, de a lehetséges hatások 4 és 20 milliárd SEK között alakulhatnak. Az elemzés szerint összességében a kormányzati költségvetés 25–45 milliárd (a GDP 1,5–3%-a) közötti összeggel gyengülhet. A közpénzeknek ez a csökkenése kerül ezek után összehasonlításra az integráció lehetséges előnyeivel. A várható beruházásemelkedés eredményeként fellendül a gazdaság, növekednek a kormányzati bevételek, és ezzel egy időben a tagság hozzájárulhat a svéd kamatlábak csökkentéséhez. A költségvetésre gyakorolt hatást összességében természetesen az határozza meg, hogy milyen mértékű lesz a beruházások és a növekedés aránya és milyen mértékben csökkentheti a tagság a kamatlábakat. Példaképpen a jelentés megjegyzi, hogy a növeke-

dési ráta mintegy 0,5%-os növekedése 10 év múlva mintegy 70 milliárdos GDP-növekedést eredményez. Amennyiben ennek a felét a kormány adó formájában behajtja, akkor a tagsági költségek majdnem egészét fedezi. Hasonlóképpen a kamatlábak 1%-os csökkenése a kormányzati kiadásokat 5–10 milliárd SEK összeggel csökkentheti – az államadósság kamatterhei jelentik a költségvetés legnagyobb tételét.

A gazdaságpolitika olyan terület, ahol az integráció valószínűleg kisebb szerepet játszik. 1993 januárja óta a monetáris politika a Svéd Nemzeti Bank feladatkörébe tartozik. Legfontosabb célja az árstabilitás biztosítása és a cél az infláció évi 2%-os szinten tartása. Ezzel együtt nyilvánvaló, hogy az aktív fiskális politika folytatását jelentős mértékben korlátozza a nagy államadósság – mint említettük, a kamatfizetések teszik ki a kormányzat költségvetésének legnagyobb tételét. A hatástanulmány arra a következtetésre jut, hogy ez a két tényező a politikáknak fontosabb meghatározója, mint az esetleges EU-tagság, különösen egy olyan helyzetben, ahol Svédország megtartja a rugalmas árfolyamot az európai valutákhoz képest. Az Európai Monetáris Rendszerben való svéd részvétel feltehetően szigorúbb követelményeket vetne fel a fiskális fegyelemmel szemben, viszont összehangolt erőfeszítéseket tenne lehetővé az összesített igények befolyásolására.

A monetáris integráció a másik olyan terület, ahol nehéz határozott válaszokat adni. Ennek egyik oka az, hogy az 1993 őszén a valutapiacokon tapasztalt zavarok következtében az Európai Monetáris Unió jövője bizonytalannak tűnik. Egy másik ok a valós gazdasági teljesítmény és a Maastrichti Egyezményben meghatározott konvergenciafeltételek közötti különbségben rejlik. A monetáris unióban való svéd részvétel lehetséges következményeinek tárgyalása ezt a bizonytalanságot tükrözi. A Svédországra gyakorolt hatásokra vonatkozó következtetések igen óvatosak és a megállapítás az, hogy nem léteznek egyértelmű érvek sem a svéd tagság mellett, sem az ellen.

3. Az integráció, a beruházások, a növekedés közötti kapcsolatok és a hatások mennyiségi becslései

A fentiekben áttekintett hatástanulmány eredményeiből ítélve az Európai Unió-beli tagság igen vonzó alternatívának tűnik Svédország számára. A tagság ösztönzi a beruházásokat és az egyéb forgatókönyvek alapján elérhetőnél nagyobb arányú gazdasági növekedést idéz elő. A növekedés viszont lehetővé teszi a foglalkoztatás és a reáljövedelmek emelését és esetleg elősegítheti a gyengélkedő jóléti állam néhány elemének újjáépítését is – melyek közül a legfontosabb az egészségügy és a nyugdíjellátás –, amelyeket a közelmúlt évek gazdasági pangása és a kormány növekvő költségvetési hiányai fenyegettek. Hogyan tekintsük az értékelést? Milyen pontos az elemzés és milyen megbízhatóak az eredmények egy meghatározott szempontból? Ezek a kérdések érdekesek, különösen mert egyes érvek szerint a svéd hatástanulmány nem tudományos igényű dokumentumként készült, hanem egy, a „józan ész" alapján álló értékelésként. (5)

A Cecchini-jelentés (Cecchini et al., 1988) gondolatmenetét követő és egyéb hatástanulmányok (Alho and Widgrén, 1994; Finansministeriet, 1993) kétféle eredményt mutatnak be az egyes gazdasági szereplőkre (pl. befektetők) gyakorolt integrá-

ciós hatásokat, illetve az EU-tagságból, az EGT-egyezményből vagy az Egységes Piacon való kívül maradásra vonatkozó döntésből eredő különféle hatásokat illetően. A jelentés következtetéseinek értékelésekor érdemes megkülönböztetni az eltérő állításokat és eredményeket, és nagyobb hangsúlyt fektetni a minőségi eredményekre. A vállalatok három forgatókönyv szerinti viselkedése azért központi jelentőségű, mert ezek határozzák meg a hatások irányait: hogy ezek a hatások kis- vagy nagymértékűek, az egy külön kérdés.

Nyilvánvaló továbbá, hogy a mennyiségi eredmények sínylik meg leginkább a megfelelő adatok hiányát. Pl. nem tudjuk pontosan, hogy milyen fontosak a tagság lélektani hatásai, mennyivel lesznek versenyképesebbek a külföldi termékek, amikor a svéd nem vámjellegű korlátok lebontásra kerülnek és milyen erősen reagálnak a külföldi multinacionális vállalatok a svédországi eseményekre, hogy csak néhány, az országban a jövőben végrehajtandó befektetésekre ható tényezőt említsünk. A svéd hatástanulmány továbbá rámutat arra, hogy a számszerű eredményeket inkább numerikus gyakorlatokként és illusztrációként kell tekinteni. Ez azonban nem mentesíti a kormánybizottságot a jelentésben szereplő számok tekintetében viselt felelősség alól. Ezért tehát megvizsgáljuk, hogy mennyire reálisak ezek a számok.

Miért növekednek a beruházások és emelkednek a növekedési ráták?

Az Európai Egységes Piacban való részvétel az EU tagjaként vagy pedig egy EGT-megállapodás alapján a svéd gazdaság majdnem minden ágazatát érinti valamilyen módon. Új piacok nyílnak meg és régi piacok változnak meg az új versenytársak fellépésével, termékszabványok, szabályok és előírások, valamint intézmények kerülnek harmonizációra és így tovább.

A várakozások szerint az integráció többféle módon ösztönzi a beruházásokat és a növekedést mind rövid, mind pedig hosszú távon. Rövid távon a kereskedelmi korlátok megszüntetése javítja a svéd export lehetőségeit, és ösztönzi a kapacitásbővítést és a beruházásokat. Az Egységes Piachoz való csatlakozás továbbá kedvezőbbé teszi a jövőre vonatkozó várakozásokat, és ösztönzi az olyan beruházások elvégzését, amelyek a svéd gazdaság bizonytalansága, vagy magabiztosságának hiánya miatt mindeddig elhalasztásra kerültek (vagy elhalasztásra kerülnének). Hosszú távon két további hatás jelentkezik. Mivel az ország vonzóbb gyártási hellyé válik, a Svédországba irányuló működőtőke-beáramlás növekszik (és a svéd vállalatok külföldi beruházásai csökkennek). A kereskedelmi korlátozások eltávolításával továbbá a verseny fokozódása is hat az iparra: a keményebb verseny fokozza a hatékonyságot, a tőkehozadékot és végső soron a beruházások szintjét is. A beruházások bővülése viszont a gazdasági növekedést fokozza. A hatástanulmány szerint azonban annak függvényében, hogy Svédország a teljes EU-tagság, vagy pedig az EGT-megállapodás mellett dönt, jelentős különbségek adódhatnak a beruházások bővülésének erősségében és a növekedési hatásokban. Mielőtt tovább tárgyalnánk azokat a folyamatokat, amelyek az állítások szerint fokozzák a beruházásokat és a növekedési rátákat, célszerű néhány megjegyzést tenni erről a megkülönböztetésről.

Az EU és az EGT közötti különbségek

A hatástanulmány megállapítása szerint az exportlehetőségek terén a rövid távú javulás Svédországnak az Egységes Piachoz történő csatlakozásával azonnal realizálódik, függetlenül attól, hogy ez a csatlakozás az EU-tagságon vagy pedig az EGT-n keresztül valósul meg, míg a fentiekben körvonalazott egyéb hatások a tagság esetén sokkal jelentősebb mértékben jelentkeznek. Ennek oka a jelentés szerint az, hogy az EGT-megállapodás sokkal kevésbé stabil és kevésbé megbízható, mint a teljes jogú tagság, mivel ez idővel meggyengülhet, vagy az EU-országok egyoldalúan felbonthatják.

Ily módon az integráció „lélektani hatása" a tagság esetében sokkal erősebb, mert hosszú távú stabilitást és kiszámíthatóságot eredményez. A várakozások szerint a külföldi működőtőke-beáramlás hatásai szintén erősebbek lesznek, mert a külföldi tőke beáramlása nagyobb arányú, amennyiben a tagság a jövőben garantálja a hozzáférést az európai piacokhoz. Az értékelés továbbá azt tartja, hogy a külföldi beruházások szerkezete a tagság esetén kedvezőbb. A jelentés állítása szerint amennyiben a szabad kereskedelem garantált, a külföldi vállalatok svédországi tevékenysége vertikális integrációra kerül a külföldi tevékenységeikkel. A magasabb fokú szakosodás nagyobb arányú technológiai transzfert, alaposabb szakképzettséget és gyorsabb növekedést ösztönöz. Hasonlóképpen, a tagság esetén erősebb a verseny fokozódásának a növekedésre gyakorolt hatása, mert a vállalatok számíthatnak a magasabb tőkejövedelmezőségre és magasabb befektetési hányadot választhatnak, amely magasabb növekedési rátákat eredményez. Ezeket a hatásokat összegezve a jelentésben adott számszerű példák arra utalnak, hogy a beruházási ráták 1–1 százalékponttal, a növekedési ráták pedig 1/2 százalékponttal magasabbak lehetnek a tagság esetén, mint egy EGT-megállapodás esetén.

A hatástanulmány alapján arra a következtetésre juthatunk, hogy ezeknek a különbségeknek a jó része arra az aggodalomra vezethető visszza, hogy az EGT-megállapodás nem eléggé stabil és megbízható. Ez a hiedelem úgy tűnik, azon alapul, hogy a megállapodás módosít*ható*, vagy felmond*ható*, melyet megerősítenek a svéd, japán és amerikai vállalatok szakembereivel folytatott megbeszélések is. A japán és amerikai befektetők tulajdonképpen csak az EU- és a nem EU-tagok között tesznek különbséget (SOU 1994:6, p. 148–149). Ebben az összefüggésben azonban arra a kérdésre nem ad választ az elemzés, hogy mi a valószínűsége annak, hogy az EGT-megállapodást az EU egyoldalúan felbontja? (6) Milyen okai lehetnek annak, hogy egyes EU-országok a megállapodás mellett érveljenek? A mediterrán EU-országok némelyike esetleg jobban szeretné, ha az EFTA-országok fizető tagként szerepelnének az Unióban, semmint „potyautasokként" az Egységes Piacban, de eléggé erősek-e ezek az érvek az egyezmény visszavonásához?

A tagság és az EGT-megállapodás közötti megkülönböztetés tehát egy kissé bizonytalan alapon nyugszik, és nyilvánvalónak látszik, hogy a hatástanulmánynak sokat használt volna a megállapodás stabilitásának kifejezettebb elemzése. Nehéz elképzelni, hogy mi hozhatna létre erőteljes változást az EU-nak az EFTA-országokkal szembeni attitűdjében és lehetséges, hogy az EGT-megállapodás jelenleg látott bizonytalansága csak átmeneti jelenség. Ha így van, a felmérés túlbecsüli az alternatívák közötti különbséget. (7) Mégis vannak más érvek, amelyek szerint valódi

különbség van a tagság és az EGT-megállapodás között: az EGT-megállapodás esetén életben maradnak különféle kereskedelmi korlátozások, pl. vámeljárások, Svédország esélyei az EU-döntéshozatal befolyásolására a tagsági viszony nélkül gyengébbek, és így tovább.

A verseny hatása a beruházásokra és a növekedésre

Továbblépve a beruházásokat és a növekedést fokozó folyamatok tárgyalására, először a verseny hosszú távú hatásait tekintjük át. A tény, hogy a svéd hatástanulmány hangsúlyozza a verseny kedvező hatását, egyáltalán nem meglepő: számos más, az európai integrációra vonatkozó tanulmány szintén nagy jelentőséget tulajdonított az integrációból eredő előnyök közül a fokozottabb verseny hatásának.

A legtöbb egyéb tanulmány azonban az alacsonyabb fogyasztói árból eredő jóléti hasznot a beruházásokra és a növekedésre irányuló hatások előtt hangsúlyozta. Ennek oka az lehet, hogy a beruházási és a növekedési hatásokra vonatkozó elméleti következtetések nem teljes mértékben nyilvánvalóak. Ehelyett az eredmények tipikusan az alkalmazott modellek jellemzőinek függvényei. Pl. Megmarad-e bármilyen piaci szegmentáció az integrációt követően? Milyen erősségű a hazai verseny a külföldi piacokon? A vállalatok az áraikkal, vagy a minőségükkel versenyeznek?

Smith és Venables (1988) a Cecchini-jelentésben felhasznált szimulációs modelljét példaként véve, igen jelentős különbségek vannak azon esetek között, ahol az integráció elsősorban a kereskedelmi korlátok és a kereskedelmi költségek csökkenéséhez vezet és a között, ahol az integráció valójában egy Egységes Piac kialakulásához vezet, ahol az egy ár törvénye uralkodik. Az első esetben a kereskedelem költségei csökkenésével egyértelműen növekszik a kereskedelmi forgalom – az (import)verseny legfőbb hatása a belföldi árak csökkentése. A második esetben a kereskedelmi forgalom ténylegesen csökkenhet, mert eltűnhet a kölcsönös dömping alkalmazásának lehetősége. A belföldi termelési volumenekre gyakorolt hatások nem határozhatók meg a keresleti rugalmasságokra és a külföldi és belföldi termelési körülményekre vonatkozó információk nélkül. E szélsőséges esetekben, ahol a nemzeti preferenciák és kereskedelmi költségek a „teljes integráció" után is életben maradnak, a belföldi vállalatok piaci ereje és árai emelkedhetnek, amely alacsonyabb termelési volumenekre utal (Haaland és Wooton, 1992). Ennélfogva a beruházásokra gyakorolt hatások nem világosak. (8) Hasonlóképpen, a teljes termelésre gyakorolt hatások is különbözhetnek annak függvényében, hogy a Cournot- vagy a Bertrand-féle versenyt feltételezzük (Melchior, 1993).

A fentiektől függetlenül a svéd hatástanulmány a versenynek a svédországi beruházásokra és növekedésekre gyakorolt hosszú távú hatását a következőképpen írja le:

„Az Egységes Piac a verseny fokozódásán keresztül hat a beruházásokra és a növekedésre. A keményebb verseny magasabb hatékonysághoz vezet. A magasabb verseny többek között azt jelenti, hogy a beruházások megtérülése növekszik. A magasabb megtérülés több beruházás végrehajtására ösztönöz, amelynek tartósan magasabb beruházási rátához kell vezetnie. Az EU-tagság azt jelenti, hogy a vállalatok feltételezhetik, hogy a beruházásuk megtérülésének növekedése tartós. A magasabb

beruházási ráta tartósan fenntartható növekedési hatást eredményezhet." (SOU 1994:6, p. 177–178.)

Talán nem tűnik túlzott akadékoskodásnak megjegyezni, hogy ez a leírás meglehetősen eltér a fokozottabb verseny által a gazdaságra gyakorolt hatás általános elemzésétől. Tulajdonképpen nehéz meghatározni, és intuitíve sem nyilvánvaló, hogy milyen típusú elméleti modell húzódik meg a fentiekben a keményebb verseny és a magasabb arányú beruházásokra és növekedésre bemutatott összefüggés mögött.

Korábbi tanulmányokhoz hasonlóan a verseny hatásainak egy meggyőzőbb összefoglalása talán inkább azon helyi iparágak piaci erejének és monopolisztikus árképzési lehetőségeinek csökkentésére összpontosíthatott volna, amelyek az integrációt megelőzően különféle kereskedelmi korlátozások védelmét élvezték. A csökkentett nyereséghányadok (azaz a versenyképesebb árképzési politikák) így tehát fokoznák a keresletet és az egyes vállalatokat a termelés fokozására ösztönöznék, a méretgazdaságosság lehetőségeinek kihasználásával fokozódna a hatékonyság, és a mennyiségi növekedések elősegítésére bizonyos beruházások válhatnának szükségessé. Az azonban nem valószínű, hogy a magasabb beruházási rátákra és gyorsabb növekedésre vonatkozó általános következtetés automatikusan adódna, mivel a csökkenő ár-költség különbözetek csökkentik a vállalatok nyereségét (amelynek egy része beruházásra került volna) és egyes vállalatok kénytelenek felhagyni tevékenységükkel. (9)

Ezt a kritikát nem szabad úgy értelmezni, hogy a beruházások növekedése valószínűtlen lenne. Ezzel ellenkezőleg, vannak más hatások – főképp a növekvő exporthoz kapcsolódóan –, amelyek valószínűleg legalábbis átmeneti beruházásbővüléshez vezetnek. Középtávon az Egységes Piacban való részvétel várhatóan csökkenti a kereskedelmi költségeket, és javítja az Európa más részeire irányuló export lehetőségeit, bár a teljes integráció nem valószínű – a nemzeti preferenciák közötti különbségek miatt bizonyos piaci szegmentáció valószínűleg megmarad a következő 10 évre. Pl. Smith és Venables (1988), vagy Haaland és Norman (1992) megközelítését követve, a nagyobb mennyiségű importtermék piacra kerülésével a belföldi árak bizonyos csökkenése várható, de a kereskedelem költségeinek csökkenésével az exportpiacokon is javul a helyzet. Az ebből következő exportnövekedések valószínűleg új beruházások végrehajtását ösztönzik, és pótolják azoknak a nyereségeknek egy részét, amelyek elvesznek a belföldi piacokon folyó keményebb verseny következtében. (10) Felléphetnek a Baldwin (1992) által tárgyalt típusú közvetett hatások is. Véleménye szerint a kereskedelem liberalizálása fokozhatja a tőke iránti keresletet, amelynek hatására viszont megemelkedik a tőke megtérülési rátája. Mivel a tőkeszükséglet ezt követően nagyobb lesz, mint a valójában rendelkezésre álló állomány, tőkefelhalmozódás megy végbe: az új szilárd halmazállapotú tőkeállomány nem érhető el azonnal, és a hatás átmeneti növekedésiráta-emelkedésnek tűnik. Ezzel szemben, amint megjegyeztük, nem elsősorban a keményebb verseny az, ami ezekben az esetekben a beruházásokat és a növekedést előidézi, hanem inkább a kereskedelem liberalizálása. Ezzel egy időben számos jóléti haszon származhat a keményebb versenyből, mivel a fogyasztói jólét a belföldi piaci árak csökkenésével emelkedik. Tekintve, hogy a keményebb verseny és a fokozódó beruházások közötti kapcsolatot nem könnyű meghatározni, természetesen azt az állítást is nehéz értékelni, hogy a fokozott verseny végül „tartósan fenntartható növekedési hatáshoz" vezet. Annak hangsúlyozása is fontos azonban, hogy az integrációból származó endogén növekedési hatá-

sokra vonatkozó elméleti és tapasztalati bizonyítékok nem elégségesek az igazán határozott következtetések levonásához (lásd pl. Winters, 1992).

A hatástanulmányban tehát a verseny által a beruházásokra és a növekedésre gyakorolt hatások elemzése nem túlságosan meggyőző, és elég nehéz meghatározni az érvek mögött húzódó elméleti alapokat. Lehetséges, sőt valószínű, hogy az értékelés azon következtetése, miszerint a svédországi beruházások középtávon növekednek, ha az ország csatlakozik az Egységes Piachoz, korrekt, de nagyrészt egyéb okok miatt, s nem a versennyel közvetlenül kapcsolatos tényezők következtében.

Külföldi működő tőke és a növekedés

A hatástanulmánynak azzal a következtetésével, hogy Svédország többek között vonzóbb befektetési hellyé válik a külföldi multinacionális társaságok számára, ha csatlakozik az Egységes Piachoz, kevéssé vitatható, bár a működőtőke-beáramlások méreteire vonatkozó „illusztrációk" megkérdőjelezhetők. A későbbiekben teszünk néhány megjegyzést ezekre a számszerűsítésekre, de először vegyük sorra azt az érvet, hogy a működőtőke-beáramlás sokkal kedvezőbb szerkezetű lesz az EU-tagság esetén, mintha Svédország az EGT-megállapodás mellett határozna.

A korábbiakban megállapítottak szerint a hatástanulmány várakozásai szerint a tagsági viszony fokozza a vertikálisan integrált külföldi működőtőke-beáramlást (főképp Japánból és az Egyesült Államokból), mert ez biztosítja a külföldi befektetők számára az Egységes Piac többi résztvevőjével folytatható szabadkereskedelmet. Ez azért kedvező, mert az új külföldi vállalatok erősen szakosodtak, és Európa más részein folyó termelési eljárásokkal integrált tevékenységekre összpontosítanak. Az erősen szakosodott tevékenységeiknek köszönhetően ezek a vállalatok szintén magas szintű technológiával és szakképzett munkaerővel, magas munkatermelékenységgel és folyamatos műszaki fejlődéssel jellemezhetők.

A vertikálisan integrált termelési folyamatoknak azonban nem minden része egyesíti ezeket a kedvező jellemzőket. A külföldi leányvállalatok tevékenységének alapja lehet a munkaerő, a tőke, a nyersanyagok, a technológia vagy a szakképzettség, de az erőteljes kedvező hatások valószínűleg elsősorban a csúcstechnológián alapuló gyártással függnek össze. Pl. a nyersanyagigényes tevékenységre szakosodott vállalatok esetenként régebbi technológiákat alkalmaznak, és viszonylag alacsonyabb szintű szakképzettségi szintet és hatékonyságot mutatnak. Így a hatástanulmány érvelése a jelek szerint azon a feltételezésen alapul, hogy Svédország a spektrumnak a csúcstechnológia felőli oldalán tevékenykedő vállalatokat fogja vonzani.

A nyilvánvaló ellenérv az, hogy semmi nem garantálja azt, hogy az EU-tagság elnyerését követően a Svédországba áramló külföldi működő tőke a csúcstechnológiára összpontosul. A hatástanulmány erősen támaszkodik arra a megfigyelésre, hogy a Svédországban jelenleg működő amerikai (és japán) befektetők a jelek szerint nincsenek meggyőződve az EGT-megállapodás megbízhatóságáról. Így az új technológia és magas színvonalú szakképzettséget igénylő beruházások injektálása az EU-tagság nélkül nem valószínű. A kérdés azonban az, hogy lesz-e jelentős mértékű tőkebeáramlás a tagság nélkül. Az 1970-es évek óta Svédországba beáramló amerikai működő tőke mennyisége elhanyagolható (japán beruházások gyakorlatilag nem léteztek), és

az európai országok komparatív előnyeinek az elmúlt két évtized során végbement javulása nem fokozta Svédország vonzerejét. Az új üzemek az Egységes Piacon az egyes országok jelenlegi komparatív előnyeinek alapján alakultak ki, és Svédország nem tűnik már a legjobb helyszínnek a csúcstechnológia és a szakképzettséget igénylő iparágak számára. Pl. a jól képzett szakmunkások és az egyetemi végzettségűek aránya a svéd iparban alacsonyabb, mint számos más OECD-országban (NUTEK, 1992; Hansson and Lundberg, 1994).

A svéd multinacionális vállalatokon belüli munkamegosztásra vonatkozólag a közelmúltban készült néhány tanulmány szerint a svéd komparatív előnyök más szektorokban keresendők. A svéd multinacionális vállalatok európai vállalkozásainak vertikális integrációja az elmúlt évtizedben fokozódott, és bizonyos jelek arra utalnak, hogy a multinacionális vállalatok svéd érdekeltségei nyersanyagigényes tevékenységekre koncentrálnak, ahol alacsonyabb a hozzáadott érték (Andersson, 1993; Andersson és Fredriksson, 1993). (11) A közelmúltban végzett tanulmányok arra utalnak, hogy a szakosodás irányába mutató trend a magas szakképzettségi igényű termelésben tulajdonképpen az 1980-as évek óta megfordult (Lundberg és Wiker, 1993; Hansson és Lundberg, 1994). Ha Svédország komparatív előnyei valóban a nyersanyagokra épülő tevékenységekben és nem a humántőke-igényes termelésben rejlenek, meglepő lenne, ha külföldi multinacionális vállalatok úgy határoznának, hogy a csúcstechnológián alapuló termelésük egy-egy részét Svédországba helyezik.

Nem valószínű tehát, hogy az EU-tagság önmagában elegendő a hatástanulmányban szereplő technológia és vertikálisan szervezett magas szakképzettség igényű működő tőke beáramlásának garantálásához. A tagsági viszony valószínűleg javítaná a külföldi befektetők Svédországba vonzásának lehetőségeit (az EGT-megállapodás szintén), de egy sikeresebb külföldi működő tőke politikai csomaghoz szükség lenne egyéb, a svéd beruházási klímát javító intézkedésekre, így pl. az emberi tőkébe irányuló beruházásokra is.

A beruházásra és a növekedésre gyakorolt hatások számszerűsítése

Tekintve, hogy az integrációnak a svéd beruházásokra és növekedésre gyakorolt hatásai meglehetősen összetettek, és hogy számos változóra vonatkozóan nem állnak rendelkezésre adatok – pl. a svéd és a külföldi beruházók tervei és várakozásai –, megalapozatlan lenne a hatástanulmányban bemutatott számszerűségekkel szemben alternatívákat bemutatni. Fontos azonban néhány megjegyzést tenni annak érdekében, hogy a számok a megfelelő perspektívába kerüljenek.

A hatástanulmány szerint a svéd külföldi működőtőke beruházási pozíciója a világ többi részéhez képest a GDP mintegy 1%-ával javulna, ha Svédország csatlakozna az EGT-hez, és újabb 1%-kal, amennyiben Svédország csatlakozna az EU-hoz. Realisztikusak-e ezek a becslések?

A számok az egyik megbízásra készült háttértanulmányból (Andersson és Fredriksson, 1993) származnak, ahol megjegyezték, hogy a számszerű becslések „különféle tényezők súlyozott összegét" mutatják (p. 106). Nem világos, hogy mik ezek a tényezők és hogyan kerültek súlyozásra. Az egyetlen világosan meghatározó tényezőcsoport az EGT-országokban az 1986–1990-es időszakban végrehajtott külföl-

di működő tőke be- és kiáramlásokra vonatkozó adatok. A svéd külföldi működőtőke-kiáramlás a GDP-nek átlagosan mintegy 3,4%-át tette ki, míg a külföldi működőtőke-beáramlás a GDP 0,6%-a körül maradt. Megjegyezték továbbá, a nagymértékű külföldi tőke-kiáramlás egyik oka az volt, hogy abban az időben Svédország nem tervezte az EU-hoz csatlakozást, és a svéd multinacionális vállalatok attól tartottak, hogy az Egységes Piacon kívül rekednek, hacsak nem hoznak létre leányvállalatokat az EU területén. Ebből esetleg arra lehet következtetni, hogy az 1–2 százalékpontos külföldi működőtőke-kiáramlás csökkenése lehetséges, ha Svédország csatlakozik az Egységes Piachoz.

Ennek ellenére az Egységes Piacba való belépés nem az egyetlen oka volt a nagymértékű külföldi működőtőke-kiáramlásoknak, további tényezők is szerepet játszottak. A svéd piac túlforrósodott – a beruházási javak költségesek voltak, a pénzügyi fellendülés felhajtotta az ingatlanárakat, és kevés volt a szakképzett munkaerő –, amely a külföldi beruházásokat vonzóvá tette. Ezt megerősítette a svéd korona felértékeltsége (amelyet az ECU-hoz képest több mint 20%-kal leértékeltek, amióta 1992-ben a rögzített árfolyam eltörlésre került), és a nemzetközi tőke mobilitása korlátainak 1980-as évek közepén történt eltörlése. Így nehéz az 1980-as évek végének külföldi működőtőke-áramlásai alapján az EU-tagság hatásaként a kifelé irányuló beruházásokról többet mondani. Nehéz lenne bármilyen következtetést levonni még akkor is, hogyha a külföldi működőtőke-áramlás fellendülésének egyetlen oka az Egységes Piachoz való hozzáférés lett volna, mivel nem tudjuk, hogy a svéd vállalatok milyen mértékben adaptálódtak az Egységes Piachoz. Hasonlóképpen nem rendelkezünk részletes információkkal arra vonatkozólag, hogy a külföldi multinacionális vállalatok miképpen reagálnának, ha Svédország csatlakozna az EU-hoz és nem valószínű, hogy a történelmi adatok extrapolálása eléggé megbízható eredményeket adna.

Egy másik probléma az, hogy kevés információval rendelkezünk arra vonatkozólag, milyen típusú beruházások áramlanak vagy áramolhatnak Svédországba. Az Európa más részein kialakult minták alapján tudjuk pl. (és svéd tapasztalatok alapján is), hogy a legtöbb külföldi működőtőke-beruházás inkább felvásárlások, semmint új üzemek zöldmezős beruházásai révén valósul meg. Mennyi lesz a Svédországba áramló külföldi működőtőke-beruházások közül zöldmezős beruházás és mekkora a vásárlásoknak a nemzeti beruházáshoz történő hozzájárulása? Meglehetősen bizonytalan vállalkozás a külföldi működőtőke-beáramlások növekedési hatásainak megbecsülése is. Az 1980-as években külföldön végrehajtott svéd beruházások jelentős része a szolgáltatási (főképp banki és biztosítási) szférába és az ingatlan szférába irányult. Vajon ezek a beruházások azonos hatással vannak-e a növekedésre, mint az ipari külföldi működő tőke, és Svédországban mely szektorok lennének a külföldi beruházások főbb célterületei? A külföldi leányvállalatok tevékenysége kedvező hatással lehet a helyi vállalatok technológiájára és termelékenységére különféle átszűrődő hatásokon keresztül (lásd pl. Blomström stb. 1989 és Kokko, 1992), de milyen fontosak ezek a különféle iparágakban? A hatástanulmány nem foglalkozik ezekkel a kérdésekkel részletesen.

A megválaszolatlan kérdések miatt nehéz értelmezni, hogy a svéd külföldi működőtőke-pozíció javulásának illusztrálására bemutatott számszerű adatok valójában mit jelentenek. Egy egyszerű példa: tegyük fel, hogy a számszerűsítések a várt svéd ipari beruházás nettó növekedését jelzik. Milyen jelentős ebben az esetben az EGT-vá-

lasztás előnye a kívül maradással szemben, vagy pedig az EU-hoz történő csatlakozásé az EGT helyett? A hatástanulmányban jelzett válasz az, hogy „meglehetős". 1950 óta az ipari beruházások GDP-hez mért aránya nem emelkedett 6% fölé, a 80-as években az átlag a GDP évi 3%-a volt, és 1992-ben a GDP 2,4%-a (SOU 1994:6, p. 140–142). Az 1992-es adatot integráció nélküli viszonyítási alapként tekintve látható, hogy a teljes EU-tagság majdnem megduplázná a GDP-hez mért ipari beruházási arányt, mintegy 4,5%-os szintre. Ez olyan szint, amelyet az 1950-es évek óta csak egyszer-egyszer sikerült elérni.

Az ilyen hatások különösen nagynak számítanak – talál túl nagynak ahhoz, hogy a megfelelő időtávlatban reálisnak tűnjenek. Megismételhető természetesen a gyakorlat más felvásárlási arányok alapulvételével is, a külföldi működő tőke más ágazati eloszlásával stb., de az eredmények nem lennének sokkal értelmesebbek. Ennek egyszerű oka, hogy nincs elég információnk – sem elméleti, sem pedig empirikus – a szóban forgó hatások mindegyikének számszerűsítéséhez.

Ugyanez az ellenvetés vonatkozik a növekedési hatásokra is, csak sokkal élesebben. A külföldi működőtőke-áramlások és azok növekedésre gyakorolt hatása becslésének képtelenségéből származó bizonytalanság mellett egyéb problémák is feltűnnek, amint a teljesebb képet nézzük. Az EU-tagságból eredően várt nagyobb gazdasági aktivitás egyik oka eleve nem mérhető: a lélektani „fellendülés", amely a jövőre vonatkozó várakozások kedvezőbbé válásával alakul ki. Egy másik hatás – a versenynek a beruházásokra és a növekedésre állítólagosan gyakorolt hatása – még csak elméleti modellekben sem mutatható egyértelműen, nem beszélve a számszerűsítésről. Az EU-tagságnak a külföldi működő tőke szerkezetére gyakorolt kedvező hatása bizonytalan, mert Svédország nem biztos, hogy képes lesz a dinamikus és a „stratégiai szempontból" fontos külföldi leányvállalatok vonzására a csúcstechnológiai iparágakban. Végül pedig nagyon keveset tudunk arról, hogy egyes események, vagy változások miért idéznek elő átmeneti hatásokat a növekedési ráták tekintetében, míg más hatások tartósnak tűnnek.

A hatástanulmány mégis arra a következtetésre jut, hogy az EU tagságot követően egy évi 1/2%-os növekedésiráta-emelkedés nem kizárt (SOU 1994:6, p. 180). (12) Ez igaz lehet, de számos egyéb becslés létezik, amelyek szintén „nem kizártak".

4. Összefoglalás és következtetések

A svéd hatástanulmány az európai integráció lehetséges gazdasági következményeinek egy igen ambiciózus és átfogó elemzését adja, ahol a beruházásokra és a növekedésre gyakorolt hatások különösen fontosak. S mivel ezek a hatások általában pozitívak, a tanulmány arra a következtetésre jut, hogy az EU-tagság Svédország számára jelentős gazdasági előnyöket kínálna.

A harmadik fejezetben leírt kritikai megjegyzések szerint ez a következtetés talán nem annyira nyilvánvaló, mint amilyennek a jelentésből tűnhet. A legfontosabb az, hogy úgy tűnik, lehetetlen pontos előrejelzéseket adni az integráció által a növekedésre gyakorolt hatásokra vonatkozóan: egyszerűen hiányzik mind az elméleti alap, mind az empirikus adatok ahhoz, hogy magabiztos kijelentéseket tehessünk.

Ennek ellenére számos érv sorakoztatható fel amellett, hogy az integráció és az EU-tagság fontos új lehetőségeket kínál a svéd ipar számára. Az is világosnak tűnik, hogy az infrastrukturális és a humán erőforrásokba történő beruházás, a beruházási klíma változásai, valamint a tudomány és a technológia fejlesztésére irányuló erőfeszítések nagyobb hatást gyakorolhatnak a svéd gazdaságra, ha az ország az EU tagja, mintha kívülálló marad. Ezek talán eléggé erős indokok az Európához történő csatlakozás mellett még akkor is, ha a potenciális előnyöket nem garantálja egyszerűen maga a tagsági törvényjavaslat aláírása. Azt sem szabad elfelejteni, hogy a gazdasági hatások az európai integrációnak csak egy részét alkotják: a biztonságpolitikához, a környezetvédelemhez és a nemzetközi együttműködéshez fűződő kérdések talán sokkal erősebb érvek az EU-tagság mellett, mint az elszigetelten vizsgált gazdasági hatások.

MEGJEGYZÉSEK

1. Néhány minisztérium és kormányhivatal erre az időre már elkészített és kiadott különféle jelentéseket az európai integráció szempontjairól és ezeknek a jelentéseknek a célja az volt, hogy az itt tárgyalt átfogóbb értékelés alapjául szolgáljanak. Lásd pl. (SOU 1990:14, SOU 1992:19, UD/H, 1993) és Finansdepartementet (1992).

2. A kiegészítések tudományosabban orientált háttértanulmányok az integráció különféle szektorokra gyakorolt hatásairól (textil, mezőgazdaság és az állami szektor), vagy tágabban meghatározott kutatási területekre (munkaerőpiacok, külföldi befektetések, a monetáris unió, a társadalmi jólét). Ezeket a tanulmányokat külön kiadták a végső jelentés befejezését megelőző hónapokban.

3. 1993 tavaszán a kormány további 5 bizottságot jelölt ki az EU-tagságnak a külpolitikára, a biztonságpolitikára, a támogatásokra, a társadalmi jólétre és egyenlőségre, a kerületekre és megyékre, valamint a környezetre gyakorolt hatásainak vizsgálatára.

4. A vita során említett 4. alternatíva a Svédországot, Dániát, Norvégiát és Finnországot (és esetleg Izlandot) magában foglaló Északi Unió – szintén említésre kerül a hatástanulmányban, de az elemzés nem terjed ki erre, mert Dánia már az EU tagja és mind Norvégia, mind pedig Finnország benyújtotta a tagsági kérelmét. Az Északi Unió kihagyása mellett szóló másik érv pedig az, hogy a kereskedelmi kapcsolatok az EU-val fontosabbak, mint az északi területeken belüli kereskedelem az összes északi ország számára. Lásd továbbá SOU 1994:6, p. 48–51.

5. Lásd Wetterberg (1994). Megjegyzendő azonban, hogy sem a hatástanulmány, sem pedig a háttérül szolgáló irányelvek nem tárgyalják ezt a témát.

6. Ésszerűnek tűnik a feltételezés, hogy ez kellene legyen a legfontosabb aggodalomra okot adó tényező svéd szempontból. Az a tény, hogy a megállapodás megváltoztatható, nem teszi bizonytalanabbá, mint az EU-tagság: az EU jellege minden bizonnyal meg fog változni az elkövetkező 10 év folyamán, és a tagállamoknak e változások nagy részét el kell fogadniuk, függetlenül attól, hogy azok a saját nemzeti érdekeikkel összhangban vannak-e, vagy sem. Az a lehetőség, hogy Svédország elhagyhatja az EGT-t, amennyiben az nincs összhangban a svéd célkitűzésekkel, nem sokkal járul hozzá a bizonytalansághoz.

7. Az EU jövőbeni kereskedelmi politikája irányainak vizsgálata bizonyos mértékig jelezheti az EGT-megállapodással kapcsolatos hozzáállását is. Nem valószínű, hogy a szabad kereskedelem felé orientálódó EU az EGT-megállapodás visszavonásával újra felállítaná az EFTA-országokkal szembeni kereskedelmi korlátokat, tehát ennek a két elképzelésnek valószínűleg össze kell tartoznia.

8. Ennek a modelltípusnak az alapján lehetetlen bármit is mondani a vállalati, vagy üzemi szintű beruházásokról, mivel minden egyes vállalat termelési funkciója egy állandó és egy konstans költségből áll. Egy vállalat termelése új állandó költségek nélkül végtelen mértékben nőhet, és a belépést és kilépést tartalmazó modellek általában úgy találják, hogy egyes vállalatok elhagyják a piacot, míg mások egyszerűen konstans marginális költség mellett fokozzák a termelésüket.

9. Az EGT hatásainak modellezése során Haaland és Norman (1992) óvakodnak attól, hogy bármilyen előrejelzést is adjanak a növekedésre gyakorolt hatásokról, bár az eredményeik azt mutatják, hogy az EFTA-országokban a gyors növekedésű iparágak húzzák a legnagyobb hasznot az európai integrációból. Hasonlóképpen Flam és Horn (1989, p. 63) rámutatnak, hogy sem elméleti, sem empirikus bizonyíték nem támogat határozott következtéseket az innovációra és a növekedésekre gyakorolt hatásokról.

10. Az alternatíva, azaz a teljes piaci integráció az összes Egységes Piac-beli országban azonos árral, a középtávon valószínűtlennek tűnik. A fentiekben elmondottak szerint a teljes integráció az Egységes Piacon belüli kereskedelem csökkenését eredményezheti, mivel a „kölcsönös dömping" lehetőségei csökkennek (és különösen abban az esetben, ha a fogyasztóknak még mindig vannak bizonyos preferenciái a hazai termékek iránt). Ha a külföldi és a helyi piac árai azonosak, a helyi fogyasztók jobban értékelik a terméket, mint a külföldiek és a külföldi eladásokból származó jövedelem a kereskedelmi költségek egy típusával csökkent, a vállalatok a hazai piacokon történő eladásra fognak koncentrálni. Az integrációnak ebben a típusában a beruházásokból származó hatások nem egyértelműek. Lásd Smith és Venables (1988), Haaland and Wooton (1992) és Melchior (1993).

11. A kutatás és fejlesztés, a marketing és egyéb központi tevékenységek többnyire megmaradtak Svédországban, bár a leányvállalatok részesedése a kutatási és fejlesztési költségekből az elmúlt évek során növekedett. Lásd Andersson (1993) és Blomström és Kokko (kiadás előtt).

12. Nem világos, hogy hol találták ezt a számot: a jelentés azt állítja, hogy ez az Andersson és Fredriksson (1993) háttértanulmányából, a megjavult külföldi működőtőke-pozíció által a növekedésre gyakorolt hatásoknak egy becslése, ez azonban kétségbe vonható.

FELHASZNÁLT IRODALOM

ALHO, K. and M. WIDGRÉN (1994), Suomenh Euövalinta, The Research Institute of the Finnish Economy, Helsinki.

ANDERSSON, T. (1993), „Utlandsinvesteringar och policy-implikationer", supplement 3 to SOU 1993:16.

ANDERSSON, T. and T. FREDRIKSSON (1993), „Sveriges val, EG och direktinvesteringar", supplement 7 to SOU 1994:6.

BALDWIN, R. E. (1989), „On the Growth Effect of 1992", (1992 növekedésre gyakorolt hatásáról) Economic Policy, Vol. 9, pp.3/54.

BALDWIN, R. E. (1992), „Measurable Dynamic Gains from Trade" (A kereskedelem mérhető dinamikus haszna), Journal of Political Economy, Vol. 100, pp. 162–174.

BLOMSTRÖM M. (1989, Foreign Investment and Spillovers: A Study of Technology Transfer to Mexico (Külföldi beruházások és átszűrődő hatások: Egy, Mexikó számára adott technológi transzfer tanulmányozása), Routledge, London.

BLOMSTRÖM, M. and A. KOKKO (forthcoming), „Home Country Effects of Foreign Direct Investment" (Az anyaország hatásai a külföldi működőtőke-befektetésekre) in S. Globerman, ed., Canadian Direct Investment Abroad, Investment Canada, Toronto.

CECCHINI, P. et al. (1988), The European Challenge 1992 (Az európai kihívás, 1992), Gower, Aldershot.

DYKER, D. A., ed. (1992), The European Economy (Az európai gazdaság), Longman, London and New York.

FAGERBERG, J. and L. LUNDBERG, eds. (1993), European Economic Integration (Európai gazdasági integráció). A Nordic Perspective, Avebury, Aldershot.

Finansdepartementet (1992), Sverige, Europa och skatterna, Allmanna Förlaget, Stockholm.

Finansministeriet (1993), Mulige ökonomiske konsekvenser af aendringer I Danmarks ritknytning til EF, Department of Finance, Copenhagen.

FLAM, H. and H. HORN (1989), „Ekonomiska konsekvenser för Sverige av Egs inre marknad: En översikt av tillamplig ekonomisk teori och empiri", supplement 2 to SOU 1990:14.

HAALAND, J. I. and V. D. NORMAN (1992), „Global Production Effects of European Integration" (Az európai integráció globális termelési hatásai) in Winters, ed. (1992), pp. 67–88.

HAALAND, J. I. and I. WOOTON (1992), „Market Integration, Competition, and Welfare" (Piaci integráció, verseny és jólét) in Winters, ed. (1992), pp. 125–147.

HANSSON, P. (1993), „The Effects of Trade Barriers on Domestic Market Performance" (A kereskedelmi korlátok hatásai a belföldi piaci teljesítményre) in Fagerberg and Lundberg, eds (1993), pp. 107–128.

HANSSON, P. and L. LUNDBERG (1994), „Internationell konkurrenskraft och specialisering I svensk industri", mimeo, Trade Union Institute of Economic Research, Stockholm and Umea University, Umea.

HARROP, J. (1992), The Political Economy of Integration in the European Community (Az integráció politikai gazdaságtana az Európai Közösségben), A 2nd ed., Aldershot, Edward Elgar.

KOKKO, A. (1992), Foreign Direct Investment, Host Country Characteristics, and Spillovers (Külföldi működőtőke befektetések, fogadó országbeli jellemzők és átszűrődő hatások), The Economic Research Institute, Stockholm.

LUNDBERG, L. and P. WILKER (1993), „Human Capital, Skilled Labor and International Specialization in OECD Countries" (Emberi tőke, szakképzett munkaerő és nemzetközi szakosodás az OECD-országokban), Working Paper No. 114, Trade Union Institute of Economic Research, Stockholm.

MELCHIOR, A. (1993), „The Microeconomics of 1992: What the Cecchini Report Failed to Settle" (1992 mikorökonómiája: amit a Cecchini-jelentés nem rendezett) in Fagerberg and Lundberg, eds. (1993), pp. 198–220.

NUTEK (1992), „Naringslivets utveckling till 2004 – tillvaxt eller stagnation", supplement 3 to SOU 1992:19.

Smith, A. and A. J. Venables (1988), „Completing the Internal Market in the European Community: Some Industry Simulations", Az EU belső piacának kialakítása, egyes ipari szimulációk), European Economic Review, Vol. 32. pp. 1501–1525.

SOU 1990:14, Langtidsutredningen 1990, Norstedts, Stockholm.

SOU 1992:19, Langtidsutredningen 1992, Norstedts, Stockholm.

SOU 1993:16, Nya villkor för ekonomi och politik, Allmanna Förlaget, Stockholm.

SOU 1994:6, Sverige och Europa. En Samhallsekonomisk konsekvensanalys, Norstedts, Stockholm.

SÖDERSTEN, B. (1994), „The Nordic Countries and the EU: Some Historical and Analytical Aspects of European Integration" (Az északi országok és az EU: Az európai integráció történelmi analitikai szempontjai) mimeo, Lund University, Lund.

UD/H (1993), Ekonomiska konsekvenser av ett svenskt medlemskap I·EG/EU, Norstedts, Stockholm.

WETTEMBERG G. (1994), „Kritikerna mot EU-utredningen lar in reda öppna dörrar", Svenska Dagblader, April 18.

WINTERS, L. A. (1992), „European Trade and Welfare after '1992' (Kereskedelem és jólét Európában 1992 után), in L. A. Winters, ed. (1992), pp. 3/31.

WINTERS, L. A., ed. (1992), Trade Flows and Trade Policy after '1992' (Kereskedelmi áramlások és kereskedelempolitika 1992 után), Cambridge University Press, Cambridge.

Fordította: Viszt Erzsébet

Alain Henriot

A versenyképesség meghatározása és statisztikai megfigyelése: Magyarország Ausztriához és Portugáliához viszonyított versenyképessége*

A 80-as évek kezdetétől a többi közép-kelet-európai országhoz hasonlóan, Magyarország is nyitottabbá vált Nyugat felé. Napjainkra az ország külkereskedelmének kétharmada az OECD-tagországokkal bonyolódik. A termelés szerkezetátalakítását kikényszerítő nyitás egyik alapvető következménye, hogy a magyar vállalatoknak is élesebb versennyel kell szembenézniük.

Ebben az összefüggésben került előtérbe a magyar gazdaság versenyképessége növelésének kérdése. Mivel azonban a versenyképesség fogalma meglehetősen tisztázatlan, célszerű a definícióval kezdeni, és csak azt követően vizsgálni a méréshez használt mutatókat. Így e tanulmány első része a versenyképesség mérésének módszertani és fogalmi problémáit tárgyalja. A második rész a statisztikai megfigyelés kérdéseit állítja előtérbe, majd a versenyképesség fogalmának tágabb és inkább minőségi jellegű megközelítésére tesz javaslatot.

ELSŐ RÉSZ

1. MÓDSZERTANI ÉS DEFINÍCIÓS KÉRDÉSEK

A versenyképesség definíciója

A versenyképességről folyó viták elsősorban nem a definíció, hanem inkább a mérés problémáját érintik, a mérés viszont az értékeléshez használt mutatók függvénye. Ha például a relatív árakat állítjuk a figyelem előterébe, akkor általánosan elfogadott, hogy a versenyképesség valamely ország vagy vállalat azon képességét fejezi ki, hogy versenytársainál alacsonyabb árakon kínálja eladásra hasonló termékeit. Ha

* A cikk a „Párizs–Budapest találkozó" rendezvényén elhangzott előadás alapján készült.

azonban inkább az áron kívüli tényezőket állítjuk előtérbe, akkor valamely ország vagy vállalat versenyképessége nem más, mint azon képessége, hogy a keresletet áron kívüli tényezőkkel elégítse ki. (Brécard, 1992)

A versenyképesség fogalmában sok a viszonylagos elem: a versenyképesség tehát nem abszolutizálható, hanem mindig csak viszonylagosan értelmezendő. Ha valamely ország növeli versenyképességét, azt értelemszerűen csak versenytársai rovására teheti: egy ország tehát sohasem „önmagában véve" versenyképes, hanem csak konkurenseihez képest az. Ezt a relativitást jól érzékelteti a francia értelmező szótár: „versenyképes az, aki alkalmas arra, hogy elviselje a versenyt" (Larousse, 1993. évi kiadás).

Sachwald (1990) ennél pontosabb, egy országra, vagy egy vállalatra egyaránt alkalmazható definíciót javasol: „a versenyképesség valamely piaci részesedés megőrzésére vagy megszerzésére való képesség". Ez a definíció egy ország versenyképességére alkalmazva azonban nem teljesen egyértelmű. Ha azoknak a korábban autark gazdálkodást folytató országoknak a példáját vesszük, amelyek külgazdasági nyitást hajtanak végre, exportjukat és importjukat növelik, korábbi versenytársaik piaci részesedése csökken, miközben kivitelük volumene akár történelmi maximumot is elérhet. Ebben az esetben aligha tekinthető a piaci részesedés zsugorodása ezen országok versenyképessége gyengülésének.

A nemzetgazdasági szintű versenyképesség egy ettől eltérő definíciója következik Thirwall (1979) az ún. „külső kényszerről" készült elemzéseiből. E szerint: valamely ország versenyképessége nem más, mint képessége olyan magas növekedési ütem elérésére, amely még nem vezet a külső eladósodottság növekedéséhez". Ebben a megközelítésben egyaránt szerepet kapnak a versenyképesség ár- és nem árjellegű tényezői, mégpedig az ár- és az export-importjövedelem rugalmasságán keresztül. (Henriot, 1989) E definíció számol az egyes országok versenyképességének viszonylagosságával, hiszen a magas növekedési ráta elérése (például az export kedvező jövedelem-rugalmassága révén), a versenytársak rovására megy végbe. E definíció értelmében ezért újabb országok külgazdasági nyitása nem jelenti feltétlenül a régi versenytársak versenyképességének gyengülését (középtávú növekedési ütemük ugyanis – változatlan külső egyenleg mellett – nem feltétlenül mutat csökkenő tendenciát). Ez a definíció annyiban támadható, hogy nem létezik abszolút mérce arra, hogy mekkora lehet a még „elfogadható" külső eladósodottság. Az ugyanis, hogy már mekkora egyensúlyhiány tekinthető túl magasnak, csak szubjektíven ítélhető meg, és így pontatlanná teszi a versenyképesség értékelését. (Az értékelés ez esetben a külső kényszer alatt elért növekedési ráta számítása alapján történik.)

Abban, hogy a versenyképesség meghatározásához ajánlott különböző módszerek egyike sem tökéletes, szerepet játszik az is, hogy egy összetett, többdimenziós fogalom nehezen szorítható be egy definíció szűk keretei közé. Pragmatikusabb, ha konkrét országok vagy vállalatok versenyképességének mérése során megfigyelhető fogalmi és módszertani problémák alapján közelítünk a vizsgált témához.

Az egyes országok és a hazai vállalatok versenyképessége közötti kapcsolat

Első megközelítésben meglepőnek tűnhet, hogy különbséget teszünk valamely ország versenyképessége és ezen ország nemzeti (hazai tőkéjű) vállalatainak versenyképessége között. Azonnal belátjuk azonban a disztinkció indokoltságát, ha figyelembe vesszük, hogy egyre több vállalat gondolkodik nemzetközi méretekben, sőt egyre több cég „horizontja" világméretű. Egy nemzetköziesedett gazdaságban viszont a nemzeti versenyképesség tartalmát tekintve eltérő lesz az olyan gazdaságokétól, amelyekből hiányzik a termelési tényezők mobilitása. Egyesek szerint (Reich, 1993) a nemzetgazdaság fogalma máris feledésre ítéltetett és így megkérdőjeleződnek olyan fogalmak is, mint a kereskedelmi mérleg vagy a bruttó nemzeti termék. Ezt látszik alátámasztani, hogy egyes multinacionális cégek létszámuknak csak kisebb részét foglalkoztatják az anyaországban, továbbá az, hogy a világkereskedelem egyre növekvő részét képezi a multinacionális vállalatokon belüli áruforgalom.

Ebben a helyzetben egy adott ország versenyképességét egyre inkább célszerű egy térség (terület) viszonylatában értékelni, eltekintve a termelőfolyamatban részt vevő tőke eredetétől. Ezért helyénvaló a „nemzeti lobogó alatt" tevékenykedő cégek és az adott ország területén működő vállalatok megkülönböztetése.

Valamely ország versenyképességének és egy térség vonzerejének fogalma

A vállalatok nemzetköziesedése ellenére az országos (nemzeti) dimenzió nem veszítette el aktualitását. Részben azért, mert több tényező is még mélyen beágyazódik a nemzeti keretekbe, mint például a természeti erőforrások bősége, a szakképzettség színvonala, a munkaerő ára (legalábbis addig, amíg viszonylag alacsony a munka földrajzi mobilitása), az infrastruktúra, az adózás, a pénz és a valuta-árfolyam. Egyes tényezők az országnál kisebb területi egységhez (régió, város stb.) köthetőek: ilyenek például az egyes adónemek, vagy beruházási támogatások.

Ezek a tényezők együttesen határozzák meg valamely térség „vonzerejét". E tényezők viszonylagos helyzete és az ezeknek tulajdonított fontosságsúly alapján születik meg az új telephely létrehozásával kapcsolatos vállalati döntés.

A vonzerő fogalma lényegében azon potenciális tényezők halmazát foglalja magában, amelyek egy adott térség vagyonát képezik. Az így értelmezett „vonzerő" hatására a döntéshozók egyre inkább versenyképességi előnyben és nem pedig komparatív előnyben gondolkodnak. A komparatív előnyökhöz képest a kompetitív (verseny-) előnyök jelentős minőségi dimenziót foglalnak magukban, amelyre az iparpolitika jelentős hatást gyakorolhat.

Az egyes országok versenyképessége végül is attól függ, hogy mennyire képesek ezt a vagyont hasznosítani. E tekintetben a vállalatok döntő szerepet játszanak. A termelési tényezőkkel való eredeti ellátottságon alapuló komparatív előnyök logikája így fokozatosan háttérbe szorul, átadva helyét a térségek kompetitív (verseny) előnyeire épülő döntéshozatalnak. Ez utóbbi viszont nagymértékben függ attól, hogy a gazdaságpolitikák mennyire biztosítanak megfelelő keretet a versenyhez, a vállalatok pedig mennyire képesek a kínálkozó lehetőségekkel élni.

Ebben a megközelítésben a nemzeti versenyképesség és a vonzerő egymással kölcsönhatásban álló fogalmak. Amennyiben egy adott terület, ország attraktívabbá válik, egyre több új beruházást vonz, amelyeknek alapján növelhetők a versenyképességi előnyök például azzal, hogy elősegítik az ágazatközi szinergiák kialakulását, új know-how bevezetését vagy helyi kifejlesztését. A kompetitívebbé váló térség, éppen a megnövekedett potenciálból adódóan, egyúttal vonzóbbá válik a befektetők számára is.

A szerkezetátalakuláson átmenő országokban, így Közép- és Kelet-Európa államaiban, a vonzerő és a versenyképesség fogalmainak ez az egymást kiegészítő jellege még nyilvánvalóbb.

A külföldi működőtőke-befektetések ismert hatásaiknál fogva lehetőséget kínálnak a nemzeti versenyképesség megszilárdítására. Abban viszont, hogy a külföldi cégek befektetnek-e, vagy sem adott országban, döntően az – előzőek szerint értelmezett – vonzerejük játssza a döntő szerepet.

A versenyképesség ár- és áron kívüli tényezői

Legszűkebb értelmezésében a versenyképesség fogalma a versenytársak árainak egymáshoz viszonyított helyzetéhez kapcsolódik. Egyre gyakrabban hivatkoznak azonban áron kívüli tényezőkre akkor, amikor versenytársak pozícióját határozzák meg (Coriat–Taddéi, 1993).

Ez elsősorban arra vezethető vissza, hogy igen bonyolult a minőségi tényezők figyelembevétele a külkereskedelmi árak mérése során. A méréshez általában egységérték- (fajlagos) mutatókat alkalmaznak. Ezért valamely termék – minőségjavulással összefüggő – egységár-növekedését helytelen lenne a versenyképesség romlásaként értelmezni. Hasonlóképpen a magas egységárú termékekre szakosodott országok kevéssé versenyképesnek minősülnének, miközben éppen arról van szó, hogy ott magasabb a minőségi termékek aránya.

Abban, hogy az áron kívüli tényezőkön alapuló versenyképesség kérdése a közgazdaságtudomány előterébe került, szerepet játszik az is, hogy a külkereskedelem egyre nagyobb arányát magas hozzáadott értékű termékek teszik ki, amelyeknél a verseny már nem kizárólag az áron, sőt egyre inkább más jellemzőkön (minőség, vevőszolgálat stb.) alapul. (Francis, 1989). Ez a változás a nemzetközi kereskedelem elméleti megújhodásában is tükröződik, többek között az ún. tökéletlen verseny modelljének bevezetésével a 70-es évek közepén.

Valamely ország nem árjellegű versenyképessége akkor kedvező:

– ha a kínált termékskála megfelel a kereslet differenciáltságának,
  ha élen jár a gyorsan növekvő keresletű termékek (ún. vivő szegmensek) előállításában,
  ha termékei műszaki-technológiai paraméterei, illetve azok minősége alapján domináns szerepet tölt be a külkereskedelem egy jelentős részében.

Arról, hogy a vállalatok beszerzési döntéseiben milyen szerepet kapnak az egyes kritériumok, jól tájékoztatnak a párizsi kereskedelmi kamara gazdaságelemző csoportjának az importőrökről készült rendszeres felmérései. Többéves megfigyelések

szerint az ár csak a harmadik vagy negyedik helyet foglalja el a beszerzési döntések rangsorában.

Versenyképesség a belső és a külső piacokon: a versenytársak felismerésének problémája

A versenyképesség előzőekben illusztrált viszonylagosságából adódóan is felvetődik a kérdés, hogy kik a versenytársak és milyen erősségű versenyt támasztanak a hazai termelők számára (Henriot, 1991). E helyütt az árjellegű versenyelemzéssel foglalkozunk, megjegyezve, hogy az alábbi módszertani vita egyúttal a későbbiekben ismertetett minőségi jellegű mutatók zömére is érvényes.

A belső piacon megnyilvánuló ár-versenyképesség mérése nem vet fel különösebb problémát: általában az importált áruk és a hazai gyártók árainak az összevetéséből áll.

Sokkal nehezebb egy adott ország versenyképességét külső piacainak versenyképességével összehasonlítani. Általában a belföldön alkalmazott árat hasonlítjuk össze a versenytársak által alkalmazott árakkal. Problémát okoz az olyan szintetikus mutató kidolgozása, amely megfelelően tükrözi az ország számára adott versenyhelyzetet. A relatívár-mutató kiválasztása ugyanakkor nem tetszőleges, hiszen az alkalmazott súlyozási rendszerrel összhangban kell állnia.

Adott ország külpiaci versenytársainak felismeréséhez olyan speciális hipotéziseket kell megfogalmazni, amelyek segítségével végül is egy – a versenytársak relatív árainak alakulását mérő – szintetikus mutató dolgozható ki.

Először a nemzetközi kereslet és a világkereslet fogalmát kell megkülönböztetni, majd a helyettesítési rugalmasságok szerepét kell megvizsgálni az egyes versenytársak súlyozási együtthatóinak a meghatározásában. Végül pedig a leggyakrabban alkalmazott aggregálási módszereket tekintjük át. E módszer illusztrálásához Magyarország versenytársai súlyának meghatározására teszünk kísérletet.

Valamely ország belső kereslete hazai termelésből és importból elégíthető ki. Világméretekben a kereslet két megközelítésben határozható meg. Az első a „nemzetközi kereslet", amely az egyes országok belső keresleteinek összessége. Ezen a piacon egyfelől a hazai termelők, másfelől a külföldi termelők (exportőrök) állnak egymással szembe. Megfelelő statisztikai adatok hiányában azonban az ilyen típusú számítást ritkán végzik el. Ezért általában inkább a másik – a „világkereslet" – fogalmát alkalmazzák, amely alatt az egyes országok importjának összességét értjük. Ez egyúttal annak feltételezését jelenti, hogy az egyes piacok felosztása a hazai előállítók és külföldi beszállítók között már megtörtént.

A kereslet kiszámításához kiválasztott mutató befolyásolja a versenytársak árainak szintetikus mutatóját, ez utóbbi ugyanis nem ugyanazokat a szereplőket foglalja magában. Az egyik esetben (a nemzetközi kereslet) a hazai termelőket és a külföldi beszállítókat, a második esetben (világkereslet) pedig kizárólag a külföldi beszállítókat vesszük figyelembe.

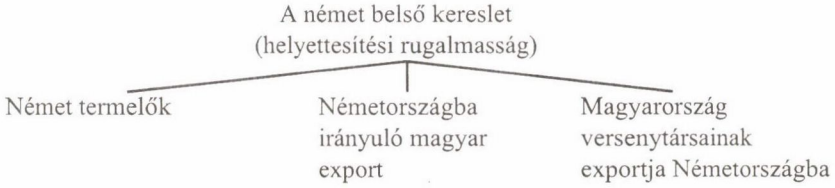
A verseny erőssége függ továbbá a különböző termékek helyettesítési rugalmasságától is. A mikroökonómiai elmélet szerint, ha valamely jószág ára (relatíve)

növekszik, akkor az iránta támasztott kereslet – egy másik, azt helyettesítő termék javára – csökken. E kapcsolat erősségét az ún. helyettesítési rugalmasság méri.

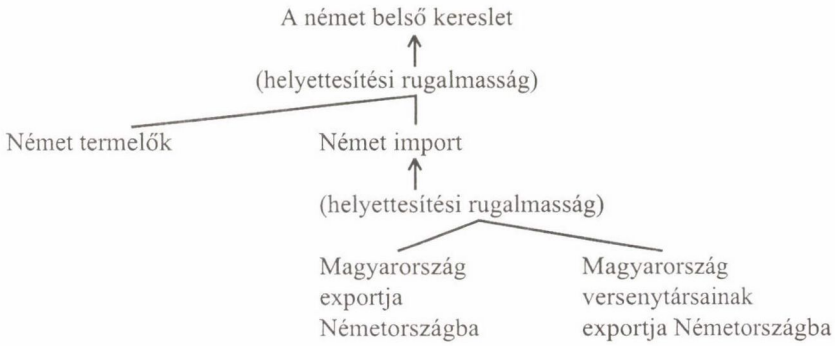
Ha ezt az összefüggést a külkereskedelmi elemzésekre alkalmazzuk, a verseny fogalmának elméleti megalapozását kapjuk. Két eset különböztethető meg: az első a rendelkezésre álló termékek iránti azonos preferenciákat feltételez, míg a második a hazai termelők preferálásának előfeltevéséből indul ki.

A magyar termékek német piacon való megjelenésének példáján jól érzékelhető a helyettesítési rugalmasság szerepe a belső kereslet megoszlásában, mégpedig az alábbi ábra segítségével:

Azonos preferenciák



A hazai termékek preferálása



Forrás: Gubian–Muet (1989)

Azonos preferenciákat feltételezve, a keresletrugalmasság valamely versenytárs árához viszonyítva megfelel a helyettesítési rugalmasság és e versenytárs-szállító németországi belső piaci részesedése szorzatának. Nyilvánvaló tehát, hogy a helyi termelők nagyobb súlyt képviselnek a versenytársak szintetikus mutatójában. A hazai termékek preferálása viszont megnöveli a harmadik országok súlyát a versenytársak szintetikus ármutatóiban.

Feltéve a hazai és a külföldi termékek iránti azonos preferenciát, az egyes versenytársak súlya az összevont mutatóban két tényezőtől függ:

– az egyes piacokon elért piaci részesedéstől,
– az egyes piacok súlyától a magyar exportban.

A számítás első lépésénél a belső kereslet megoszlásából, vagy az importadatokból indulunk ki.

A versenytársak súlyának meghatározásához – az OECD által is alkalmazott – ún. „kettős súlyozás" módszere a legkézenfekvőbb. Két további módszer is ismert, ezek azonban a verseny erősségének téves megítéléséhez vezethetnek.

Az egyik módszer szerint a súlyozási rendszert az export földrajzi megoszlására alapozzuk és az egyes versenytársak súlyát az exportban – adott esetben a magyar kivitelben – elért részesedésükkel azonosítjuk. Ezzel a módszerrel azonban alábecsüljük a nagy exportőrök (pl. Japán) harmadik piacokra gyakorolt versenykisugárzását. E súlyozási rendszer alkalmazása egyébként egyes relatívár-mutatókkal sem konzisztens.

A másik módszer a multilaterális jelleget állítja előtérbe, azt, amelynél az egyes versenytársak súlyát a világkereskedelemben betöltött szerepük adja. Ez esetben viszont lényegében elhanyagoljuk Magyarország (vagy például Hollandia) kivitelének földrajzi sajátosságait, nevezetesen azt, hogy kis országról van szó kisebb belső piaccal.

Elméletileg – a teljességre való törekvés jegyében – igen sok országgal kellene összehasonlítani a megfigyelt ország versenyképességét. A gyakorlatban azonban a versenytársaknak csak viszonylag szűk körét figyelik meg már a statisztikai adatbázis korlátai miatt is. Eggyel több versenytárs figyelembevétele egyébként kevés új információval szolgáltat akkor, ha elég nagyszámú konkurenssel kalkuláltak.

A versenyképesség színvonala és alakulása

Az alkalmazott mutatók szinte mindegyike a versenyképesség alakulásának és nem abszolút színvonalának mérését szolgálja. Ez lényegében megfelel annak, hogy általában nem elsősorban a piaci részesedés nagyságára vagyunk kíváncsiak, hanem a részesedés változására keressük a magyarázatot. Kivéve azt, ha elfogadjuk az ún. „átmágnesező" hatások létezését (például nagyobb árfolyam-ingadozások esetében). Ezen hipotézis mellett valamely valuta tartós alulértékelése ugyanis a piaci részesedés állandó növekedését idézné elő.

A versenyképesség színvonaláról rendelkezésre álló kevés számú elemzés általában a termelési költségekkel és ezen belül különösen a bérköltségek alakulásával foglalkozik. Ez utóbbiak többnyire bérköltség-színvonalakat hasonlítanak össze, holott ahhoz, hogy ilyen összehasonlítások értelmezhetők legyenek, korrekciót kellene alkalmazni az eltérő termelékenységi színvonalak figyelembevételével. A termelékenységeltérések meghatározása azonban mind ágazati, mind makrogazdasági szinten rendkívül nehéz (Guinchard, 1983).

2. MENNYISÉGI MUTATÓK

A versenyképesség megfelelő méréséhez legalább három kritérium teljesülése szükséges: a nemzetközi versenynek kitett valamennyi ágazatra (és csakis ezekre) kell kiterjednie, valamennyi, a verseny által érintett piacra ki kell terjednie és végül nemzetközileg összehasonlítható adatbázisra kell épülnie. (Durand–Giorno, 1987)

A versenyképesség mérése vagy egyes (ár- és nem árjellegű) összetevőin keresztül, vagy az egyes országok külkereskedelmi jellemzőin keresztül történhet (kereskedelmi mérleg, vagy piaci részesedések).

A versenyképesség ármutatói

a) Az árfolyam döntő szerepe

Minthogy a különböző versenytársak árait közös valutában kell kifejezni, az árfolyam döntő szerepet tölt be az árversenyképességben. Ha a vásárlóerők paritásának elmélete rövid távon is beigazolódik, a versenyképességi mutatók kidolgozásának nem lenne sok értelme, mivel az árfolyamváltozás kiegyenlítené a nemzeti valutában kifejezett ármozgások eltéréseit. A gyakorlatban a megfigyelt árfolyamszínvonalak torzulásai és a (vásárlóerőparitás-árfolyamok alapján) kalkulált árfolyamok – mind színvonalukat, mind alakulásukat tekintve – olyanok, hogy az egyes országok árversenyképessége a világpiacon jelentős fluktuációt mutat. Kimutatható, hogy e fluktuáció független a figyelembe vett referenciavalutától.

A versenyképesség becslése tehát nem függ az elszámolási valutától, hanem kizárólag attól, hogy mekkora eltérés mutatkozik a nemzeti valutában kifejezett árak és a bilaterális vonatkozásban érvényes árfolyam alakulása között.

Ha adott ország több versenytársához viszonyított versenyképességét kívánjuk megfigyelni, az ún. „effektív" árfolyamot kell kiszámítani, amely mintegy szintetizálja a vizsgált ország valutájának a főbb devizákhoz viszonyított alakulását. Országonként két „effektív" árfolyam számítható ki attól függően, hogy a hazai termékeknek a beföldi piacon, vagy a külpiacokon mutatkozó versenyképességére vagyunk-e kíváncsiak. Az első esetben az egyes valuták súlya ebben a kosárban a vizsgált ország főbb beszállítóinak az összimporton belüli arányától függ. A második esetben az egyes valuták súlyát az egyes versenytársak súlya alapján határozzák meg, mégpedig az előzőekben bemutatott ún. „kettős súlyozású" rendszer alkalmazásával.

b) A bérköltségek, termelési árak és az exportár: az árversenyképesség kialakításának különböző fázisai

Elvben – vagyis a tiszta és tökéletes verseny feltételei között, mivel a hazai és külföldi javak teljes mértékben helyettesíthetők – a kínálat és a kereslet mennyiségei egymáshoz igazodnak és egyensúlyi ár kialakulásához vezetnek (az egységár törvénye). A valóságban azonban az árversenyképesség az országok versenyképességi pozíciójának meghatározásában döntő tényező marad és befolyásolja azok külgazdasági teljesítményét. Ezért tekintjük implicite azt, hogy valamely termék földrajzi eredete önmagában differenciálási tényező, ami viszont a hazai és a külföldi termékeket csak tökéletlenül teszi helyettesíthetővé. (Armington, 1969).

A külső piacokon érvényesülő árversenyképesség elemzéséhez – végighaladva az árképzési szakaszokon (a bérköltségektől az exportárakig) – igen sok relatív ármutató kínálkozik. Csakhogy a kiválasztási döntés e tekintetben nem semleges:

összhangban kell állnia a versenytársak áraiból számítandó szintetikus mutató kialakításához használt súlyozási rendszerrel.

Az árversenyképesség mutatója a nominális „effektív" árfolyamot a relatív árak mutatójával asszociálja (a hazai valutában kifejezett versenytársárak és a hazai árindex hányadosa). A relatív árak mutatója az egységnyi bérköltségekre, a termelési árakra és az exportárakra épül. E különböző mutatók összehasonlításával – nevezetesen azzal, hogy megfigyelhetők a különböző árréspolitikák – megérthető az árversenyképesség kialakulása.

Megjegyzendő, hogy bérköltségmutatónak többnyire a fajlagos – azaz a termelékenységgel korrigált – költségeket veszik figyelembe.

A versenyképesség időbeli alakulásának megfigyelésére fogyasztói árakat vagy termelési árakat is alkalmaznak, ezt a módszert azonban számos bírálat éri, mivel a fogyasztói árindex a belföldön elfogyasztott javak árának alakulását mutatja. Különösen a nemzetközi forgalom tárgyát nem képező termékeket foglalja magában, amelyek tehát a versenyképesség tekintetében nem tekinthetők a belső piacokon reprezentatívaknak. Ráadásul részben importált javakat is tartalmaz, ami viszont a nemzetközi összehasonlíthatóságot nehezíti. Így, amikor a külföldi szállítók árai növekednek, a hazai fogyasztói árindex nő: ebből arra következtethetnénk, hogy csökken a hazai vállalatok versenyképessége, holott a valóságban éppen ennek az ellenkezője érvényesül.

A termelői árak versenyképességi tényezőként való figyelembevétele ugyancsak jelent bizonyos hátrányokat. A fogyasztói árakhoz hasonlóan, a termelői árak olyan, a nemzetközi áruforgalomban nem szereplő termékeket foglalnak magukban, amelyeket a cserearányok rendkívüli mértékben befolyásolnak.

Egyértelműnek látszik így, hogy az egységnyi bérköltségek, a termelési költségek és az exportköltségek alapján kialakított versenyképességi mutatók sokkal alkalmasabbak arra, hogy segítségükkel felbecsüljük az egyes konkurensek versenypozícióját.

Meg kell továbbá teremteni az összhangot a relatív árak mutatója és a súlyozási módszer között. Amennyiben a versenytársak súlyát jelző koefficienseket „kettős súlyozási rendszer" alapján számítják ki, az egységnyi bér-, termelési költségek és exportárak alapján számított versenyképességi mutatók alakulásában tapasztalható eltérések kizárólag az élenjárók árrés-politikáját tükrözik. „Egyszerű" súlyozás alkalmazása esetében előfordulhat, hogy egyes társítások nem lesznek konzisztensek. Így, ha a versenytársak súlyozásának alapjául az egyes országok részesedését választjuk a magyar exportban, értelmetlen az exportárakat referenciaárként figyelembe venni, hiszen azok egyáltalán nem tükrözik Magyarország viszonylatában a bilaterális versenyképességet. Ebben az esetben tehát csakis belföldi árakkal célszerű kalkulálni. Elképzelhető, hogy ebben az esetben a magyar exportárakat a konkurensek termelési áraihoz hasonlítjuk. Fordított esetben viszont – ha a súlyozás a világpiaci részesedésre épül – a termelési, ill. bérköltségek alkalmazása helytelen, mert nem tükrözik az exportőrök árréspolitikáját a külföldi piacokon. Ez esetben csakis az exportárakat célszerű figyelembe venni.

Az elméleti levezetésnek megfelelően a versenytársakra vonatkozó összevont mutatóban a hazai termelők eltérően szerepelhetnek, attól függően, hogy a hagyományos értelemben vett piaci részesedés alakulására keressük a magyarázatot

(például magyar export/német import), vagy inkább az ország exportjának bizonyos viszonylatban való alakulására vagyunk kíváncsiak (például Magyarország Németországba irányuló exportjának alakulására). Utóbbi esetben a magyar export alakulását a német belső kereslet dinamikájához kell viszonyítani. Az ilyen típusú megfigyelések szerint a hazai piacok nagyobb részét (70–80%-át) belföldi termelők tartják kézben.

A belföldi piacon az árversenyképességet általában úgy mérik, hogy az importárakat – amelyek a versenytársak árainak teljes körét reprezentálják – a hazai termelési árakhoz viszonyítják. Az importárak egyébként a főbb szállítók exportárainak súlyozott összegét teszik ki (ahol a súly az adott ország importjában való részesedést fejezi ki). Ettől akkor térhetnek el, ha piaconként differenciált árakat alkalmaznak.

A hazai termelők saját piaci versenyképességének értékeléséhez az egységnyi bérköltségek is alkalmasak. Ebben az esetben az összevont mutatónak a beszállítók ráfordításait kell tükröznie, a beszállítók súlyozása pedig importrészesedésük alapján történik. Ezt a mutatót a hazai vállalatok – közös valutában kifejezett – egységnyi bérköltségével kell összehasonlítani.

Az export- vagy az import-versenyképesség alakulásának megfigyeléséhez használt mutató bármelyikét is használják, azzal elsősorban a feldolgozóipart figyelik meg és csak ritkábban a gazdaság egészét. Ennek oka, hogy az ipar minősül a versenynek leginkább kitett szektornak. Noha egyes szolgáltatások is egyre inkább „versenyközegben" működnek (de Bandt, 1991), áraik kevésbé ismertek a statisztikák alapján. A nyersanyagok és energetikai termékek esetében a külkereskedelmi ügyletekre olyan világpiacon kerül sor, ahol az árakat globálisan határozzák meg és így a nemzeti exportárak elemzésének nincs sok értelme. Hasonló a helyzet az agrárárak tekintetében, ahol általában szabályozott árakat alkalmaznak.

Az áron kívüli versenyképességi mutatók

A modellezők régóta próbálkoznak azzal, hogy a külkereskedelemre felállított egyenletekben a kereslet és az árak mellett más tényezőket is bevezessenek. Elsőként a termelési kapacitásokra ható konjunkturális hatásokat vették figyelembe.

Noha jellegükből adódóan nehezen számszerűsíthetők a nem árjellegű tényezők, egyes mutatók mégis alkalmasak a főbb szempontok érzékeltetésére.

a) A relatív beruházási kedv

Makrogazdasági síkon a beruházási kedv olyan mutatónak tekinthető, amely az egyes versenytársak nem árjellegű versenyképességi pozícióját tükrözi. A gyakorlatban ugyanis a beruházások hozzájárulnak a termelési kapacitások korszerűsítéséhez. A beruházás fogalmát gyakran leszűkítjük a gépek és berendezések beszerzésére, kizárva belőlük az építési költségeket, amelyek közvetettebb módon befolyásolják a kínált termékek minőségét és műszaki tartalmát.

Az ilyen típusú mutató természetesen mennyiségi jellegű marad és nem minősíti az elindított beruházások hatékonyságát, de értékes információt ad az egyes országok kínálati kapacitásairól.

b) A kutatás-fejlesztési kiadások

Ugyancsak nem árjellegű versenyképességi mutatóként értelmezhetők a K+F-kiadások, hiszen bizonyos mértékben kifejezik egy ország műszaki-technológiai „életképességét". Azaz tükrözik az új technológiák befogadásának és terjesztésének képességét mind a kínált termékekben, mind a termelési folyamatban. Ez a megközelítés természetesen nem tökéletes, hiszen a pénzügyi-gazdasági oldalt állítja előtérbe és nem veszi figyelembe például a kutatói-fejlesztői létszámot.

A kutatási-fejlesztési mutató kapcsán felvetődik a kérdés, vajon az adatokat abszolút értékben, vagy pedig inkább a hozzáadott értékhez viszonyítva célszerű rögzíteni, éppen az országnagyság figyelembevétele érdekében.

A kutatás-fejlesztési adatok beépítése a külgazdasági folyamatok értékelésébe a világkereskedelem elméleti megközelítésének megújhodásához kapcsolódik. A monopolverseny hipotézise szerint (Krugman, 1990) valamely ország piaci részesedése azon differenciálási és innovációs erőfeszítések függvénye, amelyekkel növelhető a kínált termékek változatainak száma. A horizontális differenciálás elve szerint a kutatás-fejlesztési kiadások fix költségként vehetők figyelembe. Az összkiadások tehát megfelelően reprezentálják a felkínált variánsok számát. A vertikális differenciálás elve szerint a K+F-kiadások az egyes kínált variánsok átlagos minőségének mutatójaként vehetők figyelembe. Tehát célszerűbb a kutatás-fejlesztési kiadások abszolút színvonalát figyelembe venni.

Ugyancsak felvetődhet a kérdés, hogy vajon inkább a kutatás-fejlesztési kiadások adott állapotát, vagy azok változását célszerű-e a figyelem előterébe állítani. Ez utóbbi tükrözi ugyanis azt a jelenlegi kutatási erőfeszítést, amely bizonyos idő elteltével új termékekhez vezethet. A kutatás-fejlesztési „állomány" (stock), amelyet a korábbi állományváltozások (flux) halmozott – és az inflációval korrigált – összegeként számítanak ki, jobban reprezentálja a kínált termékváltozatok számát, mivel magában foglalja az új termékek megjelenését és a régiek eltűnését. Tehát inkább összecseng azzal az elméleti megközelítéssel, amely a piaci részesedésekben elért pozíciót a kínált termékvariánsok száma által alapvetően meghatározottnak tekinti. (Ragot, 1993).

Több elemzés kísérelte meg, gyakran sikeresen, hogy a kutatás-fejlesztési adatokat beépítse a külkereskedelmi egyenlegekbe. Így Toujas és Bernatte (1992) korrelációt mutatott ki a nagy ipari államok piaci részesedésének alakulása és K+F kiadásainak relatív színvonala között. Ez a korreláció jellemzi például Japánt is.

A kutatás-fejlesztési kiadásokon kívül a szabadalmaztatott találmányok száma is kiegészítő mutató a nem árjellegű versenyképesség elemzéséhez.

c) A nem árjellegű versenyképesség közvetett mérésének két példája

A nem árjellegű versenyképesség megközelítésére alkalmazott statisztikai mutatók mellett egyes szerzők megpróbálták közvetett módon mérni a versenyképesség strukturális vetületeit.

Ennek a megközelítésnek az egyik példáját az export- és importegyenlegekből megállapítható jövedelemrugalmasság nyújtja. Ezek a jövedelemrugalmassági adatok egyfelől az exportőröknek a feléjük irányuló külföldi kereslet kielégítésében való helytállását mutatják, mégpedig változatlan áron és árfolyamon, másfelől a belföldi termelők képességét a belső kereslet kiaknázására. Tehát jól tükrözik adott ország nem árjellegű versenyképességét. Ebben az értelemben implicite magukban foglalják a beruházási és kutatás-fejlesztési erőfeszítéseket akkor is, ha ezeket a változókat explicit módon külön nem szerepeltetik. (Multinacionális cégeknél az országhatárokon kívüli K+F ráfordítások akkor növelhetik a hazai export jövedelemrugalmasságát, ha a termék kifejlesztésének és előállításának helyszíne eltérő.) Mindazonáltal számolni kell azzal, hogy egyes intézményi tényezők (protekcionizmus, nemzeti preferenciák) az importrugalmasság becslésébe pontatlanságokat visznek bele.

A különböző becslések világosan rámutattak arra, hogy pozitív korreláció áll fenn az egyes országos növekedési rátája és exportjuk magas jövedelemrugalmassága, valamint importjuk alacsony jövedelemrugalmassága között (Houttaker–Magee, 1969, Thirwall 1979). A szerzők a nagy ipari országok esetében számításaikhoz meglehetősen eredeti módszert alkalmaztak: a fajlagos költségeket (amelyek a bérköltségek mellett magukban foglalják a közbenső fogyasztás költségeit és a tőkeamortizációt) vásárlóerő-paritási kulcsok segítségével közös valutába konvertálták át. Ha ezeknek az egységnyi költségeknek az összességét az egyes országok külgazdasági teljesítményével vetjük össze, a költségelőnyök mellett kimutathatók az esetleg meglévő, nem költségjellegű előnyök is. Ez utóbbiakat tehát közvetett és kvalitatív módon lehet érzékelhetővé tenni.

Az ún. ex-post mutatók

Az eddig vázolt mutatók – akár a relatív árak, akár az áron kívüli tényezők leírására vállalkoztak – a versenyképességet mindig annak összetevői alapján próbálják megmérni. Csakhogy a versenyképességet a külkereskedelem által elért eredményekkel is lehet értékelni, mégpedig az elért piaci részesedéssel, vagy a kereskedelmi mérleggel, melyeket „ex-post" mutatóknak tekinthetünk.

a) A versenyképesség elemzése a piaci részesedés alapján

Általános, hogy valamely ország versenyképességét a piaci részesedést érintő tendenciák alapján elemezzük, holott ez a megközelítés – mint már utaltunk rá – több ellentmondást is magában foglal. Amennyiben újabb országoknál kerül sor külgazdasági nyitásra, mégpedig exportjuk és importjuk nagyjából azonos mértékű növekedése

útján, a régi versenytársak piaci részesedése csökken ugyan, új piaci lehetőségek megjelenésével azonban exportjuk abszolút szintje állandóan nő. Ebben az esetben tehát helytelen lenne arra a következtetésre jutni, hogy a régi versenytársak pozíciói gyengültek.

E módszertani problémán túl, a piaci részesedés mérése – empirikus megközelítésben is – bizonyos problémákat vet fel. Elsősorban, ha a számítást közös valutára (pl. USD-re) átszámított értékadatok alapján végezzük, az árfolyam-ingadozások jelentősen befolyásolhatják a kapott eredményt. Így például az USD 10%-os leértékelése az európai valutákhoz képest, változatlan volumen és nemzeti valutában kifejezett ár mellett, növeli az USD-ben kifejezett európai export értékét. Hasonlóan, amennyiben a piaci részesedéseket a teljes külkereskedelemre számítjuk ki, az energiaár növekedése a nem kőolajexportőr iparosodott államok piaci részesedésének a csökkenését idézi elő, amit pedig indokolatlan lenne versenyképességük gyengüléseként értelmezni.

E torzulásokat néha úgy küszöbölik ki, hogy volumenben – illetve változatlan áron és árfolyamon – mért piaci részesedéseket számítanak ki. Ehhez az adott ország kivitelének alakulását külső piacainak alakulásával vetik össze oly módon, hogy a bázisévet 100-nak veszik. Az így kapott mutatókat általában „exportteljesítmény-mutatóknak" nevezik.

A belföldi piacon a piaci részesedések leggyakrabban alkalmazott mutatója az ún. „export-import fedezeti" mutató. (Kiszámításához az összimportot osztjuk el az exporttal csökkentett és összimporttal megnövelt termeléssel). Ez a mutató kiszámítható változatlan áron kalkulált adatokból is, amivel elkerülhetők a cserearányváltozás okozta értékelési problémák.

b) A kereskedelmi mérleg mint versenyképességi mutató

A kereskedelmi mérleget gyakran tekintik a legszintetikusabb mutatónak valamely ország versenyképességének globális megítéléséhez. Az esetleg felmerülő ún. bázis-effektus elkerülése érdekében ugyancsak figyelembe vehetjük az export-import fedezeti mutatót. Ez változatlan áron is kalkulálható, amivel elhatárolhatóvá válik a volumenhatás és a cserearányhatás.

Mind a kereskedelmi mérlegnek, mind a fedezeti hányadosnak az a hátránya, hogy a makrogazdaság konjunkturális érzékenységét is visszatükrözik. Amikor valamely ország főbb külkereskedelmi partnereihez képest kedvezőtlen konjunkturális kilengést mutat, vagyis belső keresletének növekedése kisebb más országokénál, kereskedelmi mérlege javul – anélkül azonban, hogy ez a változás versenyképességének bármiféle javulásában nyilvánulna meg.

Hasonlóképpen, amennyiben valamely ország exportárai a partnereinél tapasztalhatónál gyorsabban növekednek, vagyis ha versenyképessége az árak tekintetében romlik, az így keletkező cserearány-javulásból adódó nyeresége rövid időn belül előidézi a kereskedelmi mérlegegyenleg növekedését.

A külgazdaság területén elért eredmények ugyanakkor kedvező strukturális hatásokat is gyakorolhatnak, így például az ágazati specializáció korszerűsödését. Egyes mutatók, mint például a „feltárt komparatív előnyök" segítségével (Lafay, 1990) job-

ban megismerhetőek azok a strukturális feltételek, amelyekben a külgazdasági folyamatok lezajlanak. Ebben az értelemben jelentős mértékben járulnak hozzá a hazai versenyképességről kialakított kép tisztázásához.

3. A MINŐSÉGI ELEMZÉSEK

A mennyiségi értékeléshez használt sajátos statisztikai mutatók mellett a versenyképesség fogalma, többdimenziós jellegéből adódóan, kvalitatív elemzésre is alkalmassá tehető.

A Párizsi Kereskedelmi és Ipar Kamara gazdaságkutató csoportjának az áron kívüli versenyképességi tényezőkről folytatott többéves megfigyelései példaként szolgálhatnak egy ilyen megközelítésre. A megfigyelések ugyanis rávilágítanak arra, hogy egyébként nehezen számszerűsíthető szempontok milyen hatást gyakorolnak a különböző konkurensek versenypozíciójára.

A Világgazdasági Fórum és az IMD éves beszámolója, a „The word competitiveness report" jól szemlélteti a versenyképességnek ezt a szélesebb megközelítését.

A továbbiakban az említett tanulmányok főbb módszertani alapjait vázoljuk.

Vizsgálat az európai termékek „image"-éről

Az említett gazdaságkutató csoport több éve végez felméréseket a francia és 1992 óta négy további európai ország (Németország, Olaszország, Egyesült Királyság és Belgium) termékeinek image-éről. A vásárlási döntési folyamatban a nem árjellegű tényezők szerepére helyezik a hangsúlyt.

Az említett öt ország piacán a termékek image-ét az importőrök által – adott szektort jellemző termékkritériumok szerint – kialakított kedvező, vagy kedvezőtlen értékelés alapján határozzák meg, amelyeket azután vásárlási valószínűségként fogalmaznak meg (a válaszhiányt kedvezőtlen válaszként veszik figyelembe, úgy vélelmezik, hogy az a megkérdezett részéről a termék nem ismerését jelenti, ami viszont rendkívül alacsony vásárlási készséget jelent).

Az alábbi vásárlási valószínűségeket rendelik hozzá az egyes válaszalternatívákhoz:

– legjobb helyezés	1
– még jó helyezés	0,33
– kevésbé jó helyezés	0,15
– nem tudja	0,05
nem versenyképes	0

Az importőrök a beszerzési döntéseikben játszott szerep szerint ugyancsak elvégzik a kritériumok besorolását és meghatározzák a saját piacukon legjobban elhelyezett országot, nemcsak az 5 említett országot véve figyelembe.

A nem árjellegű kritériumok a minőségre, vevőszolgálatra, termékinnovációra stb. vonatkoznak.

Az egyes termékjellemzők (kritériumok) jelentőségének ismeretében országonként és piaconként úgy határozzák meg a szektor nem árjellegű globális image-ét,

hogy minden egyes kritérium minősítését a beszerzési (vásárlási) döntésben betöltött jelentőségével súlyoznak (ár és minőség-ár kritériumok kizárása mellett).

A nem árjellegű kritériumok mellett az importőröket felkérték arra is, hogy minősítsék a termékek elhelyezkedését árfekvésük, illetve az ár és a minőség együttes figyelembevétele szerint. Ezúton meghatározták az egyes országok erős és gyenge versenyképességi pontjait.

A visszamenőleg elvégzett felmérések ara utalnak, hogy relatív megfelelés van mind az árban, mind a nem árjellegű aspektusokban kifejezett image és a piaci részesedés között: a kedvező image általában magasabb piaci részesedésnek felel meg (Précicaud, 1993).

„The world competitiveness report"

Ez az 1980 óta évenként kiadott dokumentum (World Economic Forum, IMD, 1993) abból a gondolatból indul ki, hogy a versenyképesség többdimenziós fogalom, amelyben számos összetevő működik közre.

A versenyképesség értékelése bizonyos tényezőkre épül, amelyekhez számos (összesen mintegy 371) kritérium társítható, nevezetesen:

- a belgazdaság dinamikája (termelékenység, beruházások, GDP-növekedés stb.),
- a nemzetköziesedés foka (külgazdasági nyitottság, külföldi működőtőke stb.),
- az állami politika (központi beavatkozás foka, makrogazdasági és szociális feltételek stb.),
- pénzügyi szempontok (a pénzpiacok teljesítménye, a pénzügyi szféra szolgáltatásainak fejlettsége és színvonala),
- management (innovációs kedv, a termékminőség és ár egymáshoz viszonyított szintje stb.),
- az emberi tényezők (szakképzettség stb.).

A különböző kritériumokat mennyiségi mutatók, vagy felmérés során kapott adatok alapján értékelik, s a legjobb összteljesítményt elért ország kerül a lista élére. Ezt követően végzik a globális értékelést a kritériumonként kapott részeredmények figyelembevételével. Ezzel a módszerrel a vezető ipari országok közül 1993-ban Japán minősült a legversenyképesebbnek, míg a feltörekvő gazdaságok között Szingapúr került az élre.

A módszer eredetisége lényegében abban rejlik, hogy a versenyképességet egy globális „osztályzatban" igyekszik összefoglalni azzal a céllal, hogy a versenypozíció mérésénél közreműködő számtalan elemet szintetizálja. A módszer hátránya viszont, hogy olyan fogalmakat – például versenyképesség és attraktivitás – mos össze, amelyek pedig, mint korábban bemutattuk, nem azonos tartalmúak. Ugyancsak hibás, hogy az egyes tényezők hatását azonos erősségűnek tekinti, amelyről pedig tudjuk, hogy nem felel meg a valóságnak.

MÁSODIK RÉSZ

A következőkben ismertetett vizsgálat megkísérli a magyar gazdaság versenyhelyzetének értékelését a versenyképesség fogalmának viszonylag tág értelmezése alapján. Ez az értékelés komparatív jelleget is ölt azzal, hogy osztrák és portugál adatokat magyarországi adatokkal hasonlít össze.

A megfigyelt gazdaságok egyes strukturális sajátosságainak leírását követően a tanulmány az említett országok versenyképességi pozícióját a relatív árakra és a nem árjellegű versenyképességi tényezőkre épülő mutatók alapján határozza meg. Ezt követően a vizsgálat a külgazdasági folyamatokból leszűrhető tanulságokat vonja le, s végül a három országnak a külföldi működőtőkére gyakorolt vonzerejét próbálja jellemezni.

1. A STRUKTURÁLIS HELYZET

A három vizsgált ország versenyképességének konkrét elemzése előtt célszerű áttekintést adni a főbb strukturális jellemzőikről. Így néhány, e gazdaságok méretére és fejlettségi színvonalára utaló adatot mutatunk be. Ezt követően külkereskedelmük ágazati szerkezetéről adunk áttekintést, mégpedig a jelentősebb ágazatok szerinti komparatív előnyök előtérbe állításával. Befejezésül a három ország külpiaci versenytársainak szerkezetét a külgazdasági folyamatok földrajzi elemzése alapján vázoljuk.

Alapvető strukturális jellemzők

Magyarország Portugáliához és Ausztriához hasonló nagyságú területen helyezkedik el, de valamivel nagyobb népsűrűséggel rendelkezik. Külgazdasági nyitottsága belső piaca méretének megfelelő, a külgazdaság súlya a magyar GDP-ben igen közel áll a portugáléhoz, de valamelyest kisebb az osztrákénál (1. táblázat).

1. táblázat

A vizsgált országok néhány fő adata (1992)

	Magyarország	Portugália	Ausztria
Alapterület (km²)	93 036	92 082	83 842
Lakosság (1000 fő)	10 310	9 846	7 884
GDP (milliárd dollár)*	35,5	84,3	184,6
Egy főre jutó GDP (dollárban) (1)	3 444	8 601	23 365
Külgazdasági nyitottság (export + import/2×GDP)	33	31,5	39,1
Beruházási ráta (%)	20,4	26,2	24,7
A foglalkoztatottak ágazati megoszlása (%)			
mezőgazdaság	13,5	11,4	7,1
ipar (építőiparral)	34,7	33,4	35,6
szolgáltatások	51,8	55,3	57,6

* Mindenkori árfolyamon.

Forrás: OECD, Központi Statisztikai Hivatal.

Az egy főre jutó GDP tekintetében Magyarország messze elmarad Portugáliától és természetesen Ausztriától. Ugyancsak megfigyelhető, hogy Magyarországon a beruházási tevékenység jóval alatta van a portugál és az osztrák színvonalának.

A foglalkoztatottság nemzetgazdasági ágak szerinti megoszlása ugyancsak jelentős szerkezeti különbségeket mutat a három ország között. Így a mezőgazdaság még jelentős – noha tendenciáját tekintve csökkenő – szerepet tölt be a magyar gazdaságban. A mezőgazdaságban foglalkoztatottak aránya 1990-ben még 16,5% volt és 1992-ben már csak 13,5%.

Az ágazati specializáció összehasonlítása a komparatív előnyök alapján

Az ún. *„kimutatható komparatív előnyök"* fogalmával[1] leírható az egyes országok nemzetközi specializálódása a külgazdasági ágazati szerkezet elemzése alapján.

Amennyiben változatlanul a Ricardo szerinti komparatív előnyök alapján kerül sor a nemzetközi szakosodásra, a kimutatható komparatív előny olyan dinamikus megközelítést helyez előtérbe, amelynél az eleve rendelkezésre álló termelési tényezőkkel való ellátottság mellett, a specializálódás kialakulásának, illetve leépülésének újabb forrásait a vállalatok innovációs folyamatai képezik.[2]

Ezen mutatók előnye a makrogazdasági konjunktúrától (keresletnövekedés, kamatláb stb.) való függetlenségük. Ebben az értelemben jelentős strukturális dimenzióval rendelkeznek. Tehát jóval fontosabb tanulságokkal szolgálhatnak, mint a külgazdasági szerkezet egyszerű elemzése.

Magyarország komparatív előnyeinek és hátrányainak skálája viszonylag szűk, ami a specializáció alacsonyabb fokára utal. A legerősebb pontot az agrár-élelmiszeripari ágazat adja, amely tulajdonképpen az ország mezőgazdasági elhivatottságára utal. A textilipar fokozatosan fejlődött vissza, majd a 80-as évek során még valamelyes javuló tendenciát mutat. Ugyanakkor a gépipar és az elektronikai ipar a magyar gazdaság versenyképességi szempontból gyenge pontjának mutatkozik.

A bemutatott előnyök és hátrányok a magyar termelési szerkezet bizonyos mérvű sérülékenységére utalnak, különösen az ipar területén. Az a tény, hogy a főbb gyenge pontok elsősorban a beruházási javak szektorában találhatók, arra utal, hogy a tartós növekedést hátráltató tényezőkről van szó. Ezekre a tendenciákra egyfelől Magyarországnak a volt KGST-tagországokkal fenntartott külgazdasági szerkezete, másfelől a nyugati országokkal fenntartott külkereskedelme ad magyarázatot (Henriot, 1993). 1988-ban a közúti járművek, az egyedi gépek és a távközléssel kapcsolatos termékek

[1] Az ún. „kimutatható komparatív előnyök" kiszámítása a termékenkénti kereskedelmi mérlegegyenlegek alapján történik a következő képlet segítségével:

$$Y_{ik} = 1000 \times \frac{X_{ik} - M_{ik}}{Y_i}$$

Azaz „i" ország és minden „k" termék vonatkozásában előbb a GDP-hez (Y) viszonyított szaldó arányát számítjuk ki ezrelékben kifejezve.

[2] Ebben az értelemben, elnevezése ellenére, ez a fogalom közel áll a komparatív előnyök fogalmához. Amíg az ún. *„kimutatható komparatív előny"* inkább egy utólagos – a kereskedelmi eredmények ismeretében alkalmazható – megközelítésnek felel meg, addig a *komparatív előny* a megelőző fázisban rejlik, azaz az egyes területek (országok) potenciális lehetőségeit tartja szem előtt.

az összes KGST-export egyharmadát tették ki. Az iparosodottabb országok felé irányuló export diverzifikáltabb volt és húsipari, textilipari és fémipari termékekből tevődött össze. Az ágazati struktúra ilyen relációk szerinti eltérése – az utóbbi évek adatai szerint – csökkent, tekintettel arra, hogy a volt KGST-be irányuló magyar gépexport radikálisan visszafejlődött a 80-as évek vége óta. Importoldalról megállapítható, hogy jelentős mértékben csökkent a volt KGST-zónából származó gépbehozatal, mégpedig a kőolajimport javára. (E változás részben a relatív árak alakulásának a következménye). Ugyanakkor a beruházási javak aránya az OECD-országokból származó importban az 1988. évi 32%-ról 1991-ben 40%-ra nőtt.

A vizsgált országok erős és gyenge „pontjait" a 2. táblázat részletezi.[3]

2. táblázat
Komparatív előnyök és hátrányok szektoronként (1991)
(A GDP ezrelékében)

	Előnyök		Hátrányok	
Ausztria	Papír	10,4	Személygépkocsi	–18,9
	Motorok	9,0	Nyersolaj	–5,7
	Vas-acél	5,3	Számítástechnikai eszközök	–5,4
Portugália	Kötött termékek	29,6	Nyersolaj	–4,5
	Konfekció	28,0	Személygépkocsi	–13,2
	Bőr	19,0	Egyedi gépek	– 9,7
	Közmunkák	12,6		
	Szőnyegek	10,1		
	Papír	9,4		
Magyarország	Húsipar	6,3	Személygépkocsi	–4,6
	Ruhaipar	5,3	Szövetek, fonalak	–4,3
			Egyedi gépek	–4,3

Forrás: CEPIIC–HELEM adatbank.

Portugália specializálódása sokkal erőteljesebb Magyarországénál és olyan ország jegyeit viseli magán, amely alacsony munkaerő-árszínvonalára támaszkodva illeszkedik be a világgazdaságba. Portugália két legerősebb pontja éppen a legmunkaintenzívebb ágazatok: a textil-, fa- és egyéb iparok, amelyekben igen sok fogyasztási cikk szerepel, így bőráru, bútor, szőnyeg stb.

Ausztria komparatív előnye elsősorban a gépipari javakban rejlik, de a fa- és papíripar is jó helyet foglal el elsősorban az ország gazdag faállományának megfelelő hasznosítására támaszkodva. Ausztria gyenge pontjai viszont az energetika és – hazai gyártó hiányában – az autóipar.

A nemzetközi specializálódás eltérései igen erős strukturális megfontolásokkal magyarázhatóak. Némileg leegyszerűsítve: a munkaerő-költségek alacsony volta kedvez a munkaintenzív ágazatoknak Portugáliában, miközben az osztrák beruházási javakat előállító ágazatok a fejlett technológiából származó előnyöket élvezik.

[3] A táblázat 1991. évi adatokra épül.

A fenti tapasztalatok annak felismerését segítik, hogy árjellegű tényezők (a munkaerőköltségek viszonylagos színvonala, az innováció stb.) jelentős versenyképesség-javító szerepet töltenek be.

Magyarország a világgazdasági beilleszkedés két útja között választhat:

- a mérsékelt munkaerőköltségekre támaszkodva a fogyasztási javakat előállító ágazatok fejlődését mozdítja elő, mintegy követve Portugália példáját,
- a műszaki-technológiai potenciál fejlesztésére törekszik a külföldi működőtőkére is támaszkodva, amellyel olyan specializáció indítható meg, amely – Ausztria példáját követve – a magyar iparszerkezetet a beruházási javak előállítása felé mozdítja el.

Az ár- és a nem árjellegű versenyképességi mutatók vizsgálata alapján tisztábban ítélhető meg Magyarország helyzete ebben a kettős alternatívában.

A magyar gazdaság világgazdasági beilleszkedésével kapcsolatos elemzések másik fontos eleme azoknak a versenytársaknak a felismerése, amelyekkel a magyar vállalatoknak elsősorban a külkereskedelemben kell számolniuk.

Magyarország földrajzi elhelyezkedése és a versenystruktúra

A verseny földrajzi szerkezetének meghatározása két lépésben történik:

- a főbb versenytársak azonosítása,
- a versenytársak relatív súlyának kiszámítása az árviszonyok alakulásának megismerése érdekében.

A belső piacon a hazai termelők versenytársainak azonosítása a belföldi importban részt vevő főbb szállítók súlya alapján történhet. Erről az alábbi táblázat adatai adnak áttekintést. (3. táblázat)

3. táblázat

A vizsgált országok tíz legfőbb szállítója (1992)
(%)

Magyarország		Ausztria		Portugália	
Németország	23,6	Németország	42,9	Spanyolország	16,6
Az ex-Szovjetunió államai	16,8	Olaszország	8,6	Németország	15,0
Ausztria	14,4	Japán	4,7	Franciaország	12,8
Olaszország	6,3	Franciaország	4,4	Olaszország	10,2
Ex-Csehszlovákia	4,3	Svájc	4,0	Egyesült Királyság	7,2
Svájc	3,1	USA	3,9	Hollandia	6,9
Franciaország	3,1	Belgium	3,0	Belgium	3,8
Hollandia	3,0	Egyesült Királyság	2,7	Japán	3,1
USA	2,9	Hollandia	2,7	USA	3,0
Egyesült Királyság	2,9	Magyarország	2,0	Svájc	1,7

Forrás: OECD, IMF.

Alapvetően tehát a földrajzi közelség játszik szerepet, hiszen mindhárom vizsgált ország fő szállítói európaiak, és köztük is Németország játssza a legfontosabb szerepet. Az osztrák piacon különösen dominál a német import.

Magyarország egyik sajátossága a FÁK-ból történő importszállítások jelentősége, noha részarányuk az utóbbi években jelentősen csökkent; míg korábban a behozatal 25%-a származott a Szovjetunióból, 1988-ban az összimportnak már csak 17%-a érkezett a Szovjetunió utódállamaiból. Az iparosodott országok ma már a magyar összimport mintegy 70%-át reprezentálják, az Európai Unió tagországai (a 12-ek) pedig kb. 40%-ot. Magyarország legfőbb szállítói éppen a közeli Ausztria és Németország.

A külpiacokon a versenytársak azonosítása kettős súlyozási rendszer segítségével történik, amely kombinálja az egyes piacok összexportból való részesedését az adott országban kialakult versenystruktúrával.

4. táblázat

A külpiacokon érvényesülő versenystruktúra (1992)

(%)

Magyarország*		Ausztria		Portugália	
Németország	22,7	Németország	15,6	Németország	18,7
Franciaország	10,3	Franciaország	12,1	Franciaország	11,9
Olaszország	9,5	USA	10,2	USA	9,8
USA	8,4	Olaszország	9,6	Olaszország	9,1
Egyesült Királyság	7,2	Hollandia	8,7	Egyesült Királyság	8,4
Hollandia	7,0	Egyesült királyság	8,1	Japán	6,8
Japán	6,2	Japán	7,7	Belgium–Luxemburg	6,7
Belgium–Luxemburg	5,5	Belgium–Luxemburg	6,8	Svájc	2,9
Svájc	3,3	Svájc	3,5	Spanyolország	2,9
Spanyolország	2,7	Svédország	2,6	Svédország	2,7

* Statisztikai adatszolgáltatási okok miatt a versenyszerkezet elemzése kizárólag az OECD-tagországok figyelembevételével készült. Kelet-Európa súlya a világkereskedelemben egyébként túl csekély ahhoz, hogy jelentős mértékben befolyásolja a versenyszerkezetet. Például 1992-ben Oroszország a világkereskedelem forgalmának mindössze az 1 százalékát reprezentálta.

Források: OECD, IMF

Szembeszökő a három ország külpiaci versenystruktúrájának hasonlósága. Mindegyikük számára Németország jelenti a legfőbb versenytársat.

Amennyiben a 4. táblázat adatait a nagy exportőrök világkereskedelemben betöltött súlyával vetjük össze, olyan mutatót kapunk, amely kifejezi az egyes versenytársak földrajzi specializálódásának közelségét. Erről tanúskodnak az 5. táblázat adatai.

5. táblázat
A földrajzi közelség együtthatója*

Főbb versenytársak	Részesedés a világkereskedelemben (1992)	Magyarország	Ausztria	Portugália
Németország	11,5	1,97	1,36	1,62
Franciaország	6,3	1,63	1,92	1,89
Olaszország	4,8	1,98	2,00	1,89
Egyesült Királyság	5,1	1,40	1,59	1,64
Belgium	3,3	1,68	2,07	2,03
Hollandia	3,8	1,85	2,30	1,89
Japán	9,1	0,68	0,84	0,75
USA	12,0	0,70	0,85	0,82
Ausztria	1,2	3,14	–	1,79
Portugália	0,5	1,36	1,80	–

* Az egyes országok versenytársként betöltött súlya (4. táblázat) és világkereskedelmi súlyának hányadosa. Az 1-nél nagyobb együttható arra utal, hogy az adott ország igen hasonló jellegű földrajzi specializálódást mutat, mint a megfigyelt külföldi versenytárs.
Forrás: OECD-adatok alapján végzett saját számítások.

Egyfelől Magyarország és Németország, másfelől Olaszország és főleg Ausztria földrajzi specializálódásának közelsége elég nyilvánvalóvá válik a fenti adatok alapján. Általánosabban is kimondható, hogy az adatok világosan mutatják az Európán belüli árucsere-forgalom intenzitását. Ezzel szemben, nyilván nem meglepő, hogy mind az Egyesült Államok, mind Japán a vizsgált három országtól meglehetősen távol eső földrajzi specializálódást mutat.

Összehasonlítható továbbá az egyes országok exportőrei előtt álló verseny szerkezete exportpiacaik földrajzi szerkezetével. Ezzel érzékelhetőbbé tehető az egyes exportáló országok számára az, hogy különböző piacaik milyen jelentőségűek, ami nem lehet közömbös az exportösztönzés szempontjából.

Mindhárom vizsgált országban az európai piacok döntő szerepet játszanak. Németország tűnik a legfőbb exportpiacnak. Ugyancsak megfigyelhető, hogy a magyar export földrajzi szerkezete közeledett Ausztriáéhoz és Németországéhoz. Mindazonáltal a kelet-európai országok, nevezetesen a FÁK a magyar ipar termékeinek még mindig jelentős vevője. Kétségtelen viszont, hogy az iparosodott fejlett országok 1988-ban még a magyar kivitelnek csupán a 39,5%-át reprezentálták, az EU-ba pedig az export kevesebb mint egynegyede irányult (22%).

6. táblázat
Az export földrajzi szerkezete (1992)
(%)

	Magyarország	Ausztria	Portugália
OECD	62,8	80,5	89,6
EU, ezen belül:	45,1	66,1	75,3
Belgium–Luxemburg	2,1	2,0	3,3
Dánia	0,5	0,9	2,2
Franciaország	2,9	4,4	14,2
Németország	25,2	39,8	19,2
Görögország	0,7	0,6	0,5
Írország	0,0	0,2	0,5
Olaszország	8,7	8,8	3,9
Hollandia	2,0	2,9	5,4
Portugália	0,1	0,5	–
Spanyolország	1,1	2,4	14,9
Egyesült Királyság	1,8	3,6	11,2
Egyéb OECD-országok:	17,7	14,4	14,3
Kanada	0,4	0,6	0,8
USA	2,9	2,6	3,5
Japán	0,8	1,5	0,8
Ausztrália	0,2	0,4	0,2
Új-Zéland	0,0	0,1	0,1
Ausztria	9,7	–	1,1
Svédország	1,1	1,5	3,4
Finnország	0,6	0,6	1,2
Izland	0,0	0,0	0,1
Norvégia	0,2	0,6	1,1
Svájc	1,8	5,9	1,8
Törökország	0,0	0,6	0,2
Nem OECD-országok	37,2	19,5	10,4
OPEP	1,6	2,8	0,6
Kelet-európai országok	20,8	9,7	0,4
Afrika	0,5	0,7	6,5
Latin-Amerika	0,3	0,8	0,5
Közel-Kelet	2,2	0,5	0,4
Távol-Kelet	0,9	1,5	0,6
Egyéb, nem OECD országok	10,6	2,2	0,9
Összesen	100,0	100,0	100,0

Forrás: OECD, IMF.

A versenyszerkezet ilyen jellegű elemzése tovább finomítható az ágazati sajátosságok figyelembevételével. Valószínű azonban, hogy az általános következtetések alig térnének el az előzőekben ismertetett globális adatok alapján levonható tanulságoktól.

A korábban végzett (3. és 4. táblázatban bemutatott) számítások segítségével olyan szintetikus mutatók számíthatók ki, amelyek összevethetők országos mutatókkal, például a bérköltségek vagy az árindexek alakulásának a megfigyelésére, összehasonlítására.

2. AZ ÁRVERSENYBEN KIALAKULT VERSENYPOZÍCIÓ

Az árversenyben elfoglalt pozíció első összetevője a bérköltségek színvonala és annak változása. Az árfolyam-alakulás is döntő tényező, tekintettel arra az inflációs nyomásra, amellyel az átmeneti gazdaságok mindegyike megbirkózni kényszerül.

A bérköltségek színvonala és alakulásuk

A bérköltségen alapuló versenyképességet nehéz pontosan meghatározni, tekintettel arra, hogy az országos adatok rendkívül heterogének. A 7. táblázatban szereplő adatok ezért legfeljebb mint nagyságrendek veendők figyelembe.

7. táblázat
Bérek és termelékenység (1992)

	Átlagos havi kereset*		Egy főre jutó hozzáadott érték**	
	Dollárra átszámítva	100= 3 orsz. átlaga (%)	PPA-árfolyam dollárra átszámítva	100= 3 orsz. átlaga (%)
Ausztria	2073	224	21 800	133
Portugália	479	52	13 000	79
Magyarország	226	24	14 500	88

* A feldolgozóipari üzemek bérei Ausztria és Portugália esetében csak a fizikai dolgozók, Magyarország esetében a munkások és alkalmazottak béreit foglalják magukban.
Forrás: ILO, OECD, Eurostat.
** A civil foglalkoztatottakhoz viszonyított GDP (amelyet PPA-árfolyammal dollárra számítottak át).
Forrás: CEPII–CHELEM, OECD, saját számítások.

Az adatok problémás volta ellenére nyilvánvaló, hogy a magyar bérszínvonal jóval alacsonyabb az osztrákénál, de kisebb a portugálénál is. Eleve feltételezhetnénk, hogy ez a különbség alapvetően a termelékenységeltérésekre vezethető vissza. Azonban, ha a termelékenységet az egy főre jutó hozzáadott értékekkel mérjük, megfigyelhető, hogy a termelékenységeltérések kisebbek a megfigyelt béreltéréseknél. Ez valószínűleg részben azzal is összefügg, hogy itt a feldolgozóipar bérszínvonalait hasonlítottuk össze a gazdaság egészére vonatkozó termelékenységi mutatókkal. A

termelékenységbeli eltérés valószínűleg nagyobb az iparban, mint a nemzetgazdaság egészében. A másik magyarázó tényező azon árfolyamok eltérésében rejlik, amelyet a bérek összehasonlítására használtunk és amely az ún. PPA–árfolyam között fennáll. (Az escudo 1992-ben valószínűleg felülértékelt volt, amelyet az 1992. novemberében és 1993. májusában megvalósított árfolyam-kiigazításokkal már időközben részben korrigáltak.)

Magyarország pozíciója így az árverseny tekintetében viszonylag kedvező, tekintettel arra, hogy termelékenysége valamelyest magasabb, mint Portugáliáé, miközben bérköltségei, az előzőekben alkalmazott mutató alapján, jóval alacsonyabbak annál. Az elmúlt években azonban a magyar egységnyi bérköltségek jelentősen megemelkedtek, főleg az inflációból adódóan, amely a nominális béreket felfelé mozdította el. Ezt a tendenciát erősítette, hogy a foglalkoztatott létszám csak késéssel igazodott az ipari termelés zsugorodásához. Az egységnyi bérköltségek növekedését nem kompenzálta a forint ennek megfelelő leértékelése, ebből következően az ország versenypozíciója romlott a megfigyelt három évben.

8. táblázat

Az egységnyi bérköltségek alakulása* (előző év = 100)

(%)

	1991	1992	1993
Magyarország	42,2	30,5	21,4
Ausztria	2,5	3,0	4,1
Portugália	13,0	10,0	9,4

* Feldolgozóipar.

Forrás: OECD, Kopint-Datorg.

Árfolyam és exportárak

A tervgazdaságról a piacgazdaságra való átmenet során a kelet-közép-európai országoknak igen erős inflációs nyomással kellett megküzdeniük. Ebben a helyzetben az árfolyam-politika döntő szerepet tölt be, egyidejűleg két egymásnak rövid távon többé-kevésbé ellentmondó követelménynek kell megfelelnie, mégpedig:

- a hazai termékek árversenyképességének megőrzése a külföldi versennyel szemben, mégpedig a nominális áreltérések kiegyenlítése útján, ami a nemzeti valuta rendszeres leértékelése mellett szól,
- az inflációellenes küzdelem jegyében az importcikkek áremelkedése elleni fellépés, ami viszont az árfolyam felértékelését tenné indokolttá.

Miközben az időről időre történő leértékelések lehetővé tették a belföldi árak növekedésének kompenzálását 1988-ban és 1989-ben, a magyar pénzügyi hatóságok a továbbiakban az árfolyam-politikát elsősorban az inflációellenes harc eszközéül vették igénybe, amire a forint 1990 és 1992 közötti reális leértékelése is mutat. Ez viszont a dollárhoz és a márkához viszonyítva csak annyiban értékelődött le, amennyiben kompenzálta a belső költség- és árnövekedést. 1990 és 1993 között, becsléseink szerint, a

forint kb. 30%-ot veszített értékéből, miközben a termelői árak és az exportárak 70, illetve 55%-kal növekedtek.

Az exportárak alapján mérve, Magyarország versenyképessége jelentős mértékben gyengült a 90-es évek elején, különösen azokhoz az országokhoz viszonyítva, amelyek közvetlen versenytársnak tekinthetők, éppúgy a külkereskedelem területén, mint a külföldi működőtőkéért folytatott harcban.

Egyébként OECD-becslések szerint Magyarország azon kelet-közép-európai országokhoz viszonyított versenypozíciója elég erősen romlott, amelyek nemzeti valutájukat reális mértékben értékelték le. Így például 1989 utolsó negyedévében, a – dollárban kifejezett – lengyel termelői árak mintegy 50%-kal csökkentek a hasonló magyar árakhoz viszonyítva (OECD, 1993). A lengyel termékeknek a magyar árukhoz viszonyított árversenyképessége 1991–1992-ben is fennmaradt, sőt 1993-ban még érzékelhetően javult is.

9. táblázat

A termelői árak: Magyarország és Lengyelország összehasonlítása

(1990=100)

	1990	1991	1992	1993
Termelői árak				
Magyarország	100	132,5	148,8	171
Lengyelország	100	148,1	190,3	195
Dollár-árfolyam				
Forint	100	84,5	80,0	68,7
Zloty	100	86,7	60,3	45,2
Termelői árak (dollárban)				
Magyarország	100	112,0	119,0	117,5
Lengyelország	100	128,4	114,8	88,1

Forrás: OECD, saját számítások.

3. AZ EGYES NEM ÁRVERSENYKÉPESSÉGI MINŐSÉGI MUTATÓK ÖSSZEHASONLÍTÁSA

A strukturális átalakulás megnehezíti a magyar gazdaság nem árjellegű versenyképességének értékelését. Természeténél fogva a versenyképesség e típusa igen gyorsan változik, többek között a nyugati vállalatok beruházásai által kiváltott technológiai transzferek következtében.

A továbbiakban három olyan mutatót figyelünk meg, amelyek segítségével bizonyos képet lehet kapni Magyarország Ausztriához és Portugáliához viszonyított nem árjellegű versenyképességéről. Ezek az indikátorok a beruházáshoz, a kutatás-fejlesztéshez és egyes minőségi jellegű tényezőkhöz kapcsolódnak.

A beruházási tevékenység

Amint már az előzőekben is említettük, Magyarországon a beruházási ráta jelentős mértékben elmarad a hasonló portugál vagy osztrák mutatótól.

A magyar gazdaságban az utóbbi években bekövetkezett recesszió közepette a termelőberuházások 1990 és 1993 közötti jelentős visszaesése következett be.

10. táblázat
A beruházások alakulása (előző év=100)
(%)

	1990	1992	1993
Magyarország	–11,7	–6,3	0,5
Ausztria	5,1	2,7	2,6
Portugália	2,4	5,4	n.a.

Forrás: OECD, KSH, Kopint-Datorg (magyar adatok esetében)

Kutatás-fejlesztési mutatók

Ami a K+F mutatókat illeti, az e területen rendelkezésre álló adatok, amelyek vagy összegszerűek, vagy a foglalkoztatott létszámra vonatkoznak, csak kellő fenntartással használhatók fel, hiszen nem adnak információt a latba vetett eszközök hatékonyságáról.

Az óvatosság, amely egyébként minden ilyen témakörű nemzetközi felmérés esetében érvényes, annál indokoltabb, ha olyan országokat figyelünk meg, amelyekre a közelmúltig a tervgazdaság volt jellemző. Általánosabb viszont az a probléma, hogy a kutatás-fejlesztésre vonatkozó adatokból igen nehezen lehet a polgári és katonai ráfordításokat egymástól elhatárolni.

A felhasználással kapcsolatos említett fenntartások mellett, a rendelkezésre álló adatok azt sugallják, hogy Magyarország viszonylag kedvező helyzetben van a K+F vonatkozásában, ami kétségtelenül erőteljes technológiai potenciáljának köszönhető, ami igen jelentős nem árversenyképességi tényezője az országnak.

Tény, hogy a három vizsgált ország közül Magyarországon a legmagasabb a kutatás-fejlesztés területén foglalkoztatottak száma, mind abszolút létszámukat mind az összlakossághoz viszonyított arányukat tekintve.

A bejegyzett szabadalmak száma Portugáliával összehasonlítva ugyancsak Magyarországon magasabb, Ausztria azonban e tekintetben is messze megelőzi a másik két országot.

11. táblázat
Kutatás-fejlesztési mutatók (1991)

	K+F területen foglalkoztatottak száma	Az aktív lakosság ezrelékében (‰)	Bejegyzett szabadalmak száma*
Magyarország	36 400	7,14	2 305
Ausztria	23 100	6,70	13 354
Portugália	10 900	2,40	453

* Belföldi és külföldi személyek.
Forrás: Word Competitiveness Report UN.

Ezek az információk a munkaerő képzettségével kapcsolatos adatokkal hasonlíthatók össze. Így Magyarországon az írni-olvasni tudók aránya azonos a legnagyobb fejlett országokéval, míg Portugáliában e mutató kedvezőtlenebb. Továbbá, míg Magyarországon a lakosság érintett korcsoportjának mintegy háromnegyed része részesül középfokú oktatásban, addig Portugáliában alig több mint a fele. Ezzel szemben a felsőoktatásban részt vevő fiatalok aránya mindkét országban meglehetősen alacsony (15% körül a 20–24 évesek korcsoportjában), ami messze elmarad az ausztriai 40%-os aránytól. Minőségi értelemben, a munkaerő képzettsége, így a mérnököké viszonylag megfelelő Magyarországon és e tekintetben az ország kedvezőbb helyzetben van mint Portugália[4].

Már korábban megállapítottuk, hogy a komparatív előnyök messzemenően összekapcsolódnak azzal a dinamikus folyamattal, amelynek során a korszerű technológiák segítségével megváltoztatható a nemzetgazdaságok relatív versenypozíciója. Ebben az értelemben a csúcstechnológiák külkereskedelmi mérlege alkalmas adott ország technológiai potenciáljának kimutatására, e potenciál viszont a nem árjellegű versenyképesség alakulásának igen jelentős tényezője.

Mindhárom vizsgált ország a technológiák külkereskedelmét tekintve komparatív hátrányt szenved, ami méretüket tekintve nem is meglepő. A komparatív hátrány különösen jellemző Portugáliára, Magyarország e tekintetben elég kedvező helyzetben volt a 80-as évek végéig a számítástechnikai berendezések, távközlési eszközök stb. behozatalának gyors növekedése miatt. Noha a hazai kínálat elégtelenségét tükrözi, ez a változás egyúttal a termelési struktúra korszerűsödésének jeleként is felfogható, ami viszont középtávon alkalmas lehet a gazdasági fejlődés kedvező befolyásolására.

A termékek minősége

A gazdasági szereplőknek a piacra kerülő termékekkel kapcsolatos felfogása döntő lehet beszerzési magatartásuk szempontjából. A közép-kelet-európai országok esetében a folyamatban levő változások éppúgy hatást gyakorolnak a gyártási folyamatok

[4] E megállapítások elsősorban a „Word Competitiveness Report 1993"-ban közzétett információkra épülnek.

jellegére, mint a termékek kínálatára, éppúgy a minőség, mint a termékösszetétel, illetve az ár tekintetében. E különleges feltételrendszerben a vevők véleményének viszonylagos inerciája szembesülhet a változó valósággal.

A „Word Competitiveness Report"-ban (WCR) közzétett felmérés szerint a magyar termékek minőségét – miközben relatíve gyengének tekintik azt – mégis valamelyest jobbnak minősítik, mint a portugálokét, az osztrák termékeket pedig magas minőségi színvonalúnak tekintik. A WCR klasszifikációja szerint az osztrák minőség a japán, német és svájci termékeket követi a világranglistán. Valamivel kevésbé kedvező azonban az osztrák termékek ún. ár-minőség pozíciója.

12. táblázat
A termékek minőségével és a „minőség-ár" összefüggéssel kapcsolatos vélemények*

	Minőség	Minőség és ár viszonya
Ausztria	7,1	5,8
Portugália	3,4	4,1
Magyarország	3,6	4,5

* A termékek minősítésével kapcsolatos vélemények összegzése. A minősítés során a termékeket egy 10 fokozatú skálán elhelyezve kellett a versenytársakéhoz viszonyítani, azokénál magasabb vagy alacsonyabb minőségi kategóriába sorolni, mégpedig előre kiválasztott kritériumok szerint.
Forrás: Word Competitiveness Report (1993)

4. A KÜLKERESKEDELMI ADATOK TANULSÁGAI

A GATT-adatok szerint Ausztria, Portugália és Magyarország 1992-ben az áruexportőrök világrangsorában a 20., 34. és 44. helyet foglalta el.

Ausztria és Portugália piaci részesedése inkább növekedett a 80-as évek során. Ausztria hasznot húzott az egyesítést követő német piacbővülésből és árversenyképességének javulásából. Portugália az Európai Unióba való belépésével összefüggő kedvező hatások következményeit élvezte. Magyarország világpiaci részesedése hosszú időn át viszonylag állandó maradt, majd a közelmúltban valamelyest növekedett.

Mint más kelet-közép-európai ország, Magyarország a 80-as évek kezdetétől jelentősen átalakította külkereskedelmi szerkezetét. A KGST-kereskedelem összeomlását nagyjából kompenzálta a fejlett régióba irányuló export bővülése, így kivitelének növekedése Nyugat-Európába és elsősorban az NSZK-ba.

1993-ban, különösen az első félévben jelentősen visszaszorult a magyar kivitel. Az export ezen csökkenése elsősorban a fogyasztási javak (–30% az első félévben), az élelmiszeripari termékek (–17%), továbbá a félkész termékek és nyersanyagok (–12%) területén érvényesült. Ezzel szemben, a beruházási javak eladásai 2%-kal

növekedtek, részben a kelet-európai kereskedelem újbóli megélénkülésének hatására, részben pedig azon nyugati cégekkel létrehozott vegyesvállalatok megnövekedett rendelésállományából következően, amelyek éppen a keleti piacok közelsége miatt választották Magyarországot letelepedésük helyszínéül.

A magyar export említett visszaszorulása részben a nyugat-európai, így a Németországban is érzékelhető recesszióval magyarázható, amely a magyar exportőrök főbb piacainak a beszűkülésében nyilvánult meg. A magyar termékek árversenyképességének romlása is valószínűleg jelentős szerepet játszott e tendencia kialakulásában. Végül belső szempontok, így a folyamatban levő szerkezetátalakulás, továbbá az exportőrök finanszírozási problémái is közrejátszottak a helyzet alakulásában.

13. táblázat
Magyarország: főbb külkereskedelmi adatok

	1991	1992	1993
Export (a változás aránya, %)			
volumen	–4,9	1,0	–15,5
ár	30,7	9,3	15,0
Import (a változás aránya, %)			
volumen	5,5	–6,6	12,0
ár	46,0	9,9	18,0
Kereskedelmi mérleg (Mrd Ft)	–91,4	–34,9	–342

Forrás: OECD, Kopint-Datorg (az 1993. évi adatok előzetesek).

Az adatok szerint az import viszont jelentősen növekedett 1993-ban. Ez elsősorban a belső kereslet megélénkülésének, ami az árfolyam-leértékeléseknek a következménye.

14. táblázat
A kereskedelmi mérleg alakulása (milliárd dollár)

	1990	1991	1992	1993
Ausztria	–7,9	–9,7	–9,7	–8,4
(a GDP %-ában)	–5,0	–5,9	–5,2	–4,6
Portugália	–8,5	–9,8	–11,8	–8,9
(a GDP %-ában)	–14,2	–14,2	–14,1	–11,6
Magyarország	0,9	–1,2	–0,4	–3,7
(a GDP %-ában)	2,7	–3,9	–1,1	–10,6

Forrás: OECD, Kopint-Datorg (Magyarország esetében az 1993. évi adatok előzetesek).

Az export-import olló ezen alakulása a kereskedelmi deficit növekedéséhez vezetett. Abszolút mértékét tekintve e deficit alatta marad az osztráknak és a portugálnak. Csakhogy Magyarországon a deficit már meghaladja a GDP 10%-át, ami az ország jelentős mértékű külső eladósodottsága miatt rövid időn belül a növekedés fékjévé válhat.

5. A KÜLFÖLDI BEFEKTETŐKET VONZÓ TÉNYEZŐK

Azt, hogy valamely ország mekkora vonzerőt jelent a külföldi tőke számára, a beérkezett működőtőke nagysága alapján lehet értékelni.

15. táblázat
A külföldi működőtőke-import (nettó állomány)
(millió dollárban)

	1990	1991	1992	1993 első félév
Magyarország	311	1459	1471	1132
Ausztria	653	360	891	na.
Portugália	2610	2448	1873	na.

Forrás: IMF, ENSZ, EGB.

Magyarország mind a befektetett eszközök nagysága, mind pedig a külföldi érdekeltségű vállalatok számát tekintve, a legkedvezőbb helyzetben levő kelet-közép-európai országnak tűnik. 1993 őszén több mint 16 ezer vegyesvállalat működött az országban. Ennél ugyan magasabb a romániai vegyesvállalatok száma, azok azonban kisebb méretűek és elsősorban nem a termelőszférában, hanem a kereskedelemben találhatóak.

A külföldi befektetők számára Magyarország tehát jelentős versenytársat jelent Portugáliának, amely ország pedig az EU-tagságból fakadó előnyökkel rendelkezik. Ez tükröződik azokban az európai támogatásokban, amelyeket az ún. területfejlesztési támogatás formájában nyújtanak. Ebben elsősorban azok a nagy multinacionális vállalatok részesednek, amelyek az említett támogatásra kijelölt területeken beruháznak.

A Magyarországra jövő befektetők között első helyen a németek, amerikaiak, osztrákok és franciák állnak. Németország és Ausztria számos kis- és közepes méretű vállalatban is jelentős beruházást képvisel. Az amerikai befektetők inkább néhány nagyobb horderejű befektetésre korlátozzák működőtőke-exportjukat.

***

A magyar gazdaság versenyképességének komparatív elemzése jelentős lehetőségekre mutat rá, amint erről az országnak a nemzetközi befektetőkre gyakorolt vonzereje is tanúskodik. Ausztria szintjét ugyan nem éri el, Magyarország azonban számos nem

árjellegű versenyképességi „aduval" rendelkezik, amelyek elsősorban kutatás-fejlesztési kapacitásaival, továbbá jelentősen kvalifikált munkaerő-tartalékaival függnek össze. Noha a magyar termékeket, különösen a minőség tekintetében, éles bírálatok érik, a megkezdődött szerkezeti átalakulás a helyzet kedvező változásával kecsegtet. Egyébként az ország vonzereje annál nagyobb, minél alacsonyabbak a bérköltségek.

Ez az építmény azonban meglehetősen ingatag, amint erre a legutóbbi magyar külgazdasági teljesítmények is utalnak.

KÖVETKEZTETÉSEK

A versenyképesség elemzése számos mutató alkalmazását teszi elengedhetetlenné, amelyekkel a vizsgált jelenség többoldalú megközelítésére nyílik lehetőség. A megközelítés sokoldalúsága e témakörben ugyanis alapvető követelmény. Egyre inkább úgy tűnik, hogy a relatív árszínvonal és áralakulás tendenciáinak megfigyelése nem elegendő ahhoz, hogy a világpiacon egymással versenyzők komparatív helyzetét megítéljük. A nem árjellegű versenyképesség vizsgálata döntőnek bizonyul mind empirikus, mind elméleti szempontból, amit egyébként a tökéletlen verseny körülményei között bonyolódó külkereskedelemről kidolgozott modellek is sugallnak.

Az átmeneti időszak versenyképességének értékelése, Magyarország viszonylatában is, két vonatkozásban jelent bonyolult feladatot. Egyfelől a nem összehasonlítható statisztikákból adódó problémák miatt, noha ez fokozatosan javult az utóbbi években. Másfelől azonban éppen a folyamatban levő szerkezeti változások azok, amelyek gyorsan módosíthatják ezen országcsoport viszonylagos pozícióját. A külkereskedelem területén érvényesülő ágazati, vagy földrajzi specializáció így igen gyorsan módosul és valószínűleg további átalakulásokon megy keresztül. Ez az átalakulási folyamat egyúttal növeli a kelet-közép-európai országok versenyképességével kapcsolatos elemzés érdekességét.

A magyar gazdaság ma sajátos helyet foglal el, amennyiben egyszerre tekinthető alacsony bérköltségű országnak, de egyúttal jelentős műszaki-technológiai és humán erőforrásokkal is rendelkezik. Ezek az értékek azonban továbbfejlesztésre és az eddiginél jóval hatékonyabb kiaknázásra várnak. Talán ezzel is magyarázható az országnak a nyugati tőke számára gyakorolt vonzó hatása.

Ebben a vonatkozásban a magyar gazdaság előtt középtávon a fejlődés két útja rajzolódik ki. Az ország – Portugália mintájára – a munkaerőköltségek vonatkozásában komparatív előnyt élvez és élvezhet a továbbiakban. Ezen út választása esetében a munkaerőintenzív szektorok, így például a textilipar fejlődését kell előtérbe állítani. Ugyanakkor azonban a már említett jelentős technológiai lehetőségek alapján az ország nemzetközi specializálódása egy más, mégpedig nagyobb hozzáadott értéket előállító pályára is állítható. Ebben az esetben Magyarország gazdaságszerkezete inkább az osztrák modell felé közeledne.

A külföldi tőkebefektetések katalizátor szerepet tölthetnek be újabb komparatív előnyök kifejlesztésével és ezúton segíthetnék elő Magyarország integrálódását a világgazdaságba, mint ahogy ebben ugyancsak igen jelentős tényező lesz Magyarország és az EU kapcsolatainak alakulása.

IRODALOM

AMABLE B. et GUELLEC D. [1991]: „Un panorama des théories de la croissance endogene", Document de travail INSEE, n°91-07.

ARMINGTON P. [1969]: „A theory of demand for products distinguished by place of production", *International Monetary Fond Staff Papers,* mars, pp. 159–175.

ASENCIO A.–MAZIER J. [1991]: „Compétitivité, avantages coûts et hors-cocoûts et spécialisation", *Revue d'Economie Industrielle,* n°55, ler trimestre 1991, pp. 84–107.

DE BRANDT J. [1991]: „Compétitivité et échanges internationaux dans une économie de service", *Revue d'Economie Industrielle,* n°55, ler trimestre 1991, pp. 108–117.

BRÉCARD D. [1992]: „Définition et mesures de la compétitivité", *Document de travail ERASME,* décembre.

Commission Economique pour l'Europe [1993]: „Economic bulletin for Europe", vol. 45., novembre.

CORIAT B.–TADDÉI D. [1993]: „Made in France", le Livre de Poche, Paris.

DURAND M.–GIORNO C. [1987]: „Les indicateurs de compétitivité internationale: aspects conceptuels et évaluation", *Revue économique de l'OCDE,* n°9, automne, pp. 165–203.

FRANCIS A. [1989]: „The concept of competitiveness", in A. Francies et P.K.M. Tharakan, *The competitiveness of Europen Industry,* Routledge, Londres, New-York.

GUBIAN A.–MUET P. A. [1989]: „Dégradation des échanges industriels et compétitivité-prix: une analyse des performances françaises à l'exportation en trois grandes zones, „*Observations et diagnostics économiques,* n°27, avril, pp. 91–118.

GUINCHARD Ph. [1983]: „Structures comparées et contraintes internationales", *Economie Prospective Internationale,* n°13–14, ler et 2ème trimestre, pp. 13–37.

HAMMID C. [1994]: „Les investissements directs étrangers dans les pays d'Europe centrale et orientale". *Document d'étude du service des études économiques et financières de la Caisse des dépôts et consignations,* janvier.

HENRIOT A. [1989]: „Le déficit français des échanges de produits manufacturés: origines et perspectives", *Document de travail du Centre d'Observation Economique de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris,* mars.

HENRIOT A. [1991]: „Mesures de la compétitivité-prix sur les marchés extérieurs", *note interne du centre d'Observation Economique de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris,* juillet.

HENRIOT A. [1993]: „Quel avenir pour l'intégration des pays d'Europe centrale et orientale dans l'économie mondiale," Lettre mensuelle de conjoncture du Centre d'Observation Economique de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, n°352, octobre.

HOUTTAKER H. S.–MAGEE S. P. [1969]: „Income and price elasticities in world trade", Review of Economics and statistics, n°51, pp. 111–125.

KREMP E.–LARROUMETS V. [1985]: „Les échanges internationaux de produits de haute technologie", *Economie Prospective Internationale,* n°23, 3ème trimestre, pp. 7–34.

KRUGMAN P. [1990]: „Rethinking International Trade", MIT Press, Cambridge.

LAFAY G. [1990]: „La mesure des avantages comparatifs", *Economie Prospective Internationale,* n°41, ler trimestre, pp. 27–43.

LAFAY G.–HERZOG C. [1989]: avec Stemitsiotis L.–Unal D.: „Commerce international: la fin des avantages acquis", *Economica,* Paris.

MAGNIER A.–TOJAS BERNATE J. [1992]: „Technology and trade: empirical evidences for the major five industrialized countries", *Document de travail INSEE,* n°92–07, décembre.

OCDE [1993]: „Etudes économiques de l'OCDE Hongrie", Paris.

PRÉCICAUD F. [1993]: „Image des produits français à l'étranger: rétrospective en Allemagne occidentale, en Italie et au Royaume-Uni", *Document de travail du Centre d'Observation Economique de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris,* mars.

RAGOT L. [1993]: „Innovations et compétitivité: une approche théorique et empirique", *Document de travail ERASME,* avril.

REICH R. [1993]: „l'Economie mondialisée", Dunod, Paris.

SACHWALD F. [1991]: „La compétitivité européenne: nations et entreprises", in *Rapport RAMSES,* Dunod, Paris.

THIRWALL A. P. [1979]: „The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate", *Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review,* Vol. 32, n°128, mars, pp. 45–53.

World Economic Forum – International Management for Development [1993]: „The World competitiveness report".

(Fordította: Berkó Lilli)

Horst Tomann:

A nem törlesztett hitelek problémájának megoldási lehetőségei[1]

BEVEZETÉS

A nem törlesztett, azaz rossz hitelek problémáján tűnődve némileg meglepődve, arra a felismerésre jutottam, hogy léteztek hosszú távú szerződések az államszocializmusban. Sajátos módon, egy bankrendszer létezett abból a célból, hogy összegyűjtse a magánháztartások megtakarításait és vállalatoknak kölcsönözze azokat. Ennek ellenére a pénzkövetelések és -tartozások nem piaci kapcsolatokat tükröztek. A takarékbankok, a „Staatsbank" (egyszintű központi bank) fiókjai lévén, nem versenyeztek a betétekért. Másfelől a kormány határozta meg a beruházásokat és osztotta el a kölcsönöket a cégek között a terv előirányzatainak megfelelően.

A pénzkövetelések és -tartozások államszocializmusbeli sajátos szerepe betekintést enged azokba az értékelési problémákba, amelyek a piacgazdaságba való átalakulás során felmerülnek. Jelen fejezet azt mutatja be, hogy a rossz követelések problémája nem pusztán az alacsony hatékonyság és a helytelen gazdálkodási döntések következménye, hanem rendszerbéli okokra vezethető vissza. Az I. rész megvizsgálja ezeket az okokat és körülhatárolja az átmeneti gazdaságok egy sajátos állományáramlás (stock-flow) problémáját. A II. részben a gazdasági értékelés kérdése kerül előtérbe. Schumpeteri nézőpontból világosan az a végkövetkeztetés adódik, hogy a régi adósságokat el kell engedni és ezektől meg kell tisztítani a mérlegeket. A III. rész az ebből adódó „terhek" elosztásának lehetőségeivel foglalkozik. Az adósságok újraértékelésének négy alapváltozata és ezek velejárói kerülnek itt megvitatásra. Mindeme előzményeket követően a IV. rész azt elemzi, miként kezelték a rossz követelések problémáját Kelet-Németországban. Végül, az V. rész értékeli az empirikus tényeket.

[1] Az 1990. évi német valutaunió utólagos értékelésével foglalkozó, Swansea-ben, 1995. március 16–18-án megtartott konferenciára készített előadás kézirata alapján. Az előadás a Berlini Szabadegyetem Gazdaságpolitikai és Gazdaságtörténeti Intézetében a Volkswagen Alapítvány támogatásával folytatott „A gazdasági fejlődés feltételei Közép- és Kelet-Európában" kutatási projekt keretében összeállított vitaanyag felhasználásával készült.

I. Az átalakuló gazdaságok stock-flow problémája

Egy piacgazdaságban a cégeknek és hitelezőiknek újra kell értékelniük követeléseiket (eszközeiket), ha a piaci viszonyok megváltoznak. Ez a szabály még inkább érvényes, ha a teljes gazdasági rendszer szerkezete átalakul. Az átalakuló gazdaságokban az eszközújraértékelés követelményét többnyire figyelmen kívül hagyták. A gazdaságpolitika fő gondja inkább a jövedelemáramlás és a jövedelemtermelés folyamata volt: az árak felszabadítása, a kompetitív javak piacainak megnyitása; a cégek átalakításánál elsősorban a termelésre és a foglalkoztatásra voltak tekintettel, valamint hosszabb távon a termelékenység hatékony erőforrás-felhasználáson alapuló növelésére.

Azonban a cégek életképességét nem csupán termékpiaci versenyképességük (folyó gazdálkodási mérlege) határozza meg, hanem a beruházási alkalmak kihasználására és a jövőbeli kockázatok vállalására való alkalmasságuk (tőkemérlegük) is. Vagyis egy cégnek elégséges tőkével kell rendelkeznie a kockázatvállaláshoz, s kielégítő likviditással hiteltörlesztési kötelezettségei teljesítéséhez.

Bár viszonylag korán közismertté vált az állami tulajdonú vállalatok pénzeszközhiánya – a német Treuhandanstalt például a kezdetektől hozzájárult vállalatainak forgóeszköz-biztosításához –, fizetésképtelenségük meglehetősen későn derült ki. A fejlődő országok nyolcvanas évekbeli válságához hasonlóan a hitelező kormányok hajlottak arra, hogy a fizetésképtelenséget a pénzkészletek hiányának tekintsék (Cline, 1995). A téves helyzetmegítélés rossz gyógymódok alkalmazására vezetett, minthogy a vállalatoknak juttatott pénzsegélyek egyértelműen szembekerültek az árszínvonal stabilizálásának céljával. Az állami vállalatok rejtett fizetésképtelenségének két olyan rendszerszerű oka van, amelyek ellentétesek voltak a piaci feltételekkel.

Az első: még a versenyképesség tekintetében erőteljes vállalatok is tőkehiányban szenvedtek. A rendszer egészére általánosan jellemző tőkehiány okának megértéséhez át kell gondolnunk a hosszú lejáratú hitelszerződések államszocializmusbeli logikáját. Valamely cég adósságterhe közgazdaságilag nem jelentett semmit, mivel beruházási kockázatok nem léteztek. A cégek eladósodásának mélyebben fekvő oka az adózás volt: a cégek nem halmozhatták fel nyereségüket, a „hozzáadott értéket" az állam elvonta. A költségvetési elvonásokért cserébe a kormány kölcsönöket adományozott, s ezen keresztül szabályozta a beruházások egészének szintjét és eloszlását. Ezzel szemben a piacgazdaságban megkövetelik a tőkéből való finanszírozást azért, hogy biztosítsák a cég képességét a beruházási kockázatok elviselésére. Mindebből adódóan, a korábbi tartozásoknak az átmenet során történő egyszerű transzformációjával a kormány a cégek rendszerszerű túleladósodottságát éri el.

A második rendszerszerű hiányosság a készletek túlértékeltsége. A pénzügyi elmélet kínál magyarázatot az államszocializmusban működő cégek viselkedésének arra a vonatkozására, ami a készletek túlértékeltségét eredményezi. Vegyük a likviditás szerepét. A piaci rendszer működése azon a bizalmon alapszik, miszerint egy pénzeszközökkel rendelkező vállalat piaci tranzakciókkal képes megfelelő választ adni előre nem látható eseményekre is. Ha, ellenkező esetben, egy vállalatvezető nem lehet biztos likvid eszközeinek vásárlóerejében – a hiánygazdaság ez az eset –, akkor a piaci műveletek mindegyikére magas kockázat a jellemző. Következésképpen, a cégek készleteket halmoznak fel likvid egyenlegek helyettesítőjeként – a titkos készleteknek ez a szerepe –, valamint, másfelől, vertikális integráció révén csökkenteni

fogják piaci tranzakciókra való ráutaltságukat: minden egyes szöget inkább a saját vállalatnál állítanak elő. Az eredmény a termelékenység hátramaradottsága, amelynek két eltérő vonatkozása érdemel különös figyelmet:

1. A (munkamegosztásból adódó komparatív előnyök kihasználását kínáló) specializáció hiánya; a kétoldalú kapcsolatoknak a korábbi KGST-n belüli dominanciája sokatmondó jele volt a pénzhiánynak,

2. a fejlődés – a gazdasági szerkezet differenciálódásának – erőforráselosztási feltétele hiányzik; emiatt, pénz hiányában, a szocialista gazdaságok innovációs potenciálja rendszerspecifikus elmaradottságban szenvedett.

Ebből a két okból – az allokáció rendszerből adódó alacsony hatékonysága és az innováció gyengesége miatt – a cégek átértékelése szükséges az átmeneti gazdaságokban.

Továbbá, az államszocializmus kimúlt gazdasági szerkezete tükrözi azt, amit Balcerowicz (1993) a „tiszta szocialista kibocsátásnak" nevezett, például a termelésnek azt a részét, amely, ha egyáltalán, akkor csak a szocializmus fennállása idején tartható fenn változatlan színvonalon: ilyen a hatalmas katonai ipari komplexum, a túlméretezett nehézipar stb. Ez a gazdasági potenciál, amely összhangban van az államszocializmusban uralkodó politikai párt céljaival (Olson, 1993), különösen alapos átértékelésre szorul az átmeneti gazdaságokban.

Bár a rossz követelések problémája a rendszerváltozásban gyökerezik, az átmenet során tovább súlyosbodhat. Először is: a tulajdonlás bizonytalansága akadályozhatja a cégeket az eszközök, különösen a föld és az épületek, vagyoni biztosítékként való felhasználásában. Ez különleges probléma Kelet-Németországban, mivel a szövetségi kormány az Egyesülési Szerződéssel törvénybe iktatta a korábbi tulajdonosi jogok helyreállítását. Másodsorban: mindaddig, míg a rossz követelések problémája megoldatlan, addig a bankok hajlanak a kölcsönszerződések meghosszabbítására, ezáltal is új nemtörlesztő kintlevőségeket teremtve. Hasonlóképpen, a vállalatközi hitelezési láncok kialakulása egyébként életképes cégeket taszíthat fizetésképtelenségbe.

II. Az adósságelengedés melletti érvek

A vállalati adósságok posztszocialista gazdaságokbeli eltörlése ellen alapvetően két fő érv merül fel. Az első: az adósságelengedés a morális hazardírozás problémáját[2] teremti meg. Másodsorban: egy általános adósságelengedés túl nagy költségvetési tehertételt jelentene az éppen kialakuló piacgazdaságok számára.

Ami a második érvet illeti, költségvetési kiadások nem merülnek fel abban az esetben, ha a régi hitelszerződés mindkét oldalán állami szereplők állnak. Amint arra Begg és Portes (1992) rámutatott, egyszerű számtani művelettel szemléltethető ez esetben, hogy valamely adósság törlésének a közpénzekre gyakorolt hatása nullával egyenlő, „feltéve, hogy a közkiadások és -bevételek mérése megfelelő volt" (20. oldal). Mindaddig, amíg a kölcsöntőkék hitelezői állami tulajdonban lévő gazdasági szereplők, addig *Domar* „kamatadójának" az értelmében nem beszélhetünk fiskális

[2] Ha a gazdasági szereplő döntésének a teljes vagy aránytalanul nagy kockázatát másvalaki (például az állam, biztosító) átvállalja, akkor a döntéshozó nem feltétlenül érdekelt a döntés kockázatainak gondos mérlegelésében, optimalizálásában (a ford. megjegyzése).

költségről. Begg és Portes azonban úgy érvel, hogy a közületi szektor széttagoltsága igenis számít, mivel az állami tulajdonú vállalatok banki tartozásainak az elengedése a bankok fizetésképtelenségét eredményezheti. Továbbá, az állami vállalatok adósságainak egy nagy része ténylegesen magánháztartásokat illethet. Ezekre a problémákra a III. részben térünk vissza újra.

A morális hazardírozás érve jól ismert a fejlődő országok adósságválsága körüli vitából. E vita alapján világos, hogy ez az érv félrevezető állami szuverenitású kölcsönfelvevők esetében (Cline, 1995). A szocializmus utáni gazdaságokban a rossz adósságoknak két típusát kell megkülönböztetni. A régi tartozások, „az állami tervezés örökségei... kevés információval szolgálnak valamely vállalat jelenlegi kilátásairól; ezek az adósságok véletlen eloszlású adottságok, amelyek nem szabad, hogy megakadályozzák bármi fontos fejlemény bekövetkeztét" (Begg és Portes, 1992. 24. oldal). Másfelől, vannak olyan adósságok is, amelyek a működési veszteségek következtében halmozódtak fel a reform kezdete óta. Ez esetben „sokkal nehezebb hitelesen bármiféle leírást mint egyszeri eseményt elfogadtatni" (ld. mű, 25 oldal).

Begg és Portes nem úgy látják, mintha a tőke szerkezetére vonatkozó szakirodalom, amely nyomatékosan hangsúlyozza az állami tulajdonú vállalatoknál működő menedzserek morális kockázati helyzetét, „bármi módon igazolná önmagában az állami vállalatok valamilyen formájú adósságleíráson keresztüli újratőkésítésének elutasítását". Ennek ellenére az adósságleírások tényleges végrehajtásának *további elhalasztása* mellett érvelnek, „míg létre nem jöhetnek a hiteles szabályok és struktúrák". Ez az érvelés két okon alapszik. Először, attól tartanak, hogy „bármiféle adósságelengedés megkérdőjelezi az új gazdasági rend monetáris politikájának legitimitását és tekintélyét". Másodszor, azt állítják, hogy „a nagyon helyesen fokozódó nyomás alá kerülő vállalatok terheinek enyhítése nem célravezető". Közgazdasági nézőpontból ez elég furcsa álláspont. Az első érv nyilvánvalóan azt jelenti, hogy a monetáris politika tekintélye még nem szilárdult meg, és az adósságok egy elengedése lehetővé tenné az állami vállalatok számára a túlköltekezés folytatását. A második érv közgazdaságilag nem helytálló. Nem támasztja alá ugyanis a szerzőknek azt a következtetését, miszerint „a hitelirányítás (hitelpolitika) helyreállítására irányuló lépések sorrendjének a kialakításakor a vállalatok banki adósságainak elengedése nem szabad, hogy túl korai lépés legyen" (1992, 24. oldal).

Mindezek után az adósságelengedés időzítésének kérdése alaposabb elemzésre szorul. Ha igaz az, hogy „hiteles szabályok és struktúrák" kialakítására van szükség, akkor tudakozódnunk kell eme intézmények mibenléte felől. A piacgazdaság alapszabályai közé tartozik az egyéni tulajdonjogok gyakorlásának biztosítása és a szerződések teljesítésének kikényszerítése. A piaci cserék szerződéses kötelezettségvállalásokon alapulnak, amelyekhez viszont meghatározott tulajdonosi jogok szükségesek. A hitelszerződések esetében kiváltképpen szükség van az egyéni tulajdonjogokra, mint a hitelezői követelés garantálásának eszközére. Ebből következően, a beruházások folyamata és a hitelnyújtási tevékenység bővülése nem lehetséges, míg a tulajdonjogi viszonyok rendezetlenek.

A magánszerződések betartatása a kölcsönös bizalom alapja a piaci kapcsolatokban. Ez új tapasztalat azoknak a piaci szereplőknek (vállalatvezetőknek, de a magánháztartásoknak is), amelyek az államszocializmusban nevelkedtek és szocializálódtak. Különösen keserves élmény volt az, hogy a hiteleket vissza kell fizetni. Ez volt az a

tapasztalat, amely Begg és Portes gondolatait befolyásolta, amikor az adósságelengedések megvalósításának elhalasztása mellett álltak ki a morális hazardírozás minimalizálása érdekében.

Másfelől, képesek vagyunk arra, hogy elkülönítsük a néhai szocialista rendszerben keletkezett hitelszerződéseket, és meg is kell tennünk ezt. Ha gazdasági értelemben nem ésszerűek ezek a szerződések piaci környezetben, akkor, I. részbeli érvelésünk szerint, e szerződések kikényszerítésének nincs gazdasági haszna, sőt mi több, helytelen képzetek kialakulását eredményezheti a piacgazdaság működésével kapcsolatban. Továbbá, ha az a magatartás a meghatározó, hogy ezeket a szerződéseket be kell tartatni, akkor az állami vállalatok reorganizációjának folyamata – melynek elő kellene segítenie a gazdasági fejlődés feltételeinek létrejöttét – megáll.

Fel kellene ismerni, hogy az adóssági leírások további halogatása melletti érv egy régi közgazdasági téveszme. A történelmi költségek nem azonosak a közgazdasági költségekkel. E lényeges pont megvilágítása érdekében vizsgáljuk meg a beruházási lehetőségek és, ennek megfelelően, a hitelkérelmek gazdasági értékelésének elveit. Az erőforrások gazdasági értéke a jövőbeli (várható) jövedelmükből vezethető le. Ez magyarázatul szolgál az úgynevezett értékparadoxonra, arra, hogy a szovjet típusú gazdaságok e századbeli figyelemre méltó teljesítménye szembeszökően különbözik attól a tapasztalattól, miszerint a peresztrojkát követően az erőforrások gazdasági értéke szinte a semmivel vált egyenlővé. A gazdasági értékek pusztulása részben a politikai bizonytalanság és felfordulás következménye, részben a gazdasági várakozások irányvesztettségéből adódik. Mindennek ellenére, a gazdasági fejlődés folyamán ezekhez az erőforrásokhoz új értékek adódhatnak. Valamely piacgazdaságban új értékek teremtődnek, mihelyst a piac lehetőséget nyit az alternatív felhasználásra.

Következésképpen az állami tulajdonú vállalatok reorganizációjának ügyét nem szabad összekeverni a régi adósságterhekkel. Az, hogy egy üzemet magánkézbe kell adni, szét kell darabolni vagy be kell zárni, teljes egészében a cég jövőbeli kilátásaitól függ, és semmi köze nincs az örökölt adósság nagyságához. Igaz, a cég jövőbeli kilátásai nagyrészt a vállalatvezetés minőségén múlnak. Továbbá, a gazdasági értékelés különösen bonyolult az olyan átmeneti gazdaságokban, ahol piaci árak nem léteznek, az előzetesen megállapított csődszabályok még nem alakultak ki, és ahol az olyan intézményi tényezők, mint a vállalatvezetési gyakorlat és a bankszakemberek, csekély mennyiségben és alacsony színvonalon állnak rendelkezésre. Mindez azonban nem teszi indokolttá az elmúlt államszocialista rendszer értékelési szabályaihoz való igazodást.

Ha az átmeneti gazdaságokban a morális hazardírozás problémája az új hitelekre korlátozódik, milyen orvosság szükséges e gond leküzdéséhez? A szokványos válasz szerint az állami tulajdonú vállalatot szembesíteni kell a kemény költségvetési korlátokkal. Valóban, a régi adósságok felhalmozódása azt jelzi, hogy a hiányfinanszírozás és a veszteségek egyfajta „társadalmasítása" jellemezte az államszocializmust. A kemény költségvetési korlátok létrehozása azonban nem csupán a pénz adagolását jelenti. Gazdasági értelemben az a probléma, hogy miként ösztönözhetők a piaci szereplők kockázattal járó döntéseik megfontolására. Kiváltképpen a beruházói magatartásnak kell kockázattudatos magatartásnak lennie. Ha bizonytalan feltételek mellett kell döntést hozni, akkor egy piacgazdaságban a fő cselekvési szabály a döntési hatáskör és a felelősség egybeesése. Aki dönt, annak kell vállalnia döntésének következményeit. A gazdasági cselekvést nem csak a versenyzés szabályozza, hanem az

együttműködés is. Például, vannak gazdasági okai a cégek hierarchikus felépítésének, amint ez ismeretes Coase vállalatelmélete óta. Ennek következtében az ügyvezetés és a munkavállalók közötti szerződéses viszonyok nem szabályozottak minden részletükben. Különösen nyitottak a jövőbeli kötelezettségeket illetően. Következésképpen, nem kizárólag a vállalatvezetés vagy a cég tulajdonosa viselik a beruházás kockázatát. A munkavállalók osztoznak ezekben a kockázatokban. Hasonlóképpen a hitelező is részese a beruházási kockázatnak, minthogy a kamat és a kölcsöntőke visszafizetése a beruházó sikerességétől függ. Vagyis indokolt a beruházások ellenőrzése. Az ellenőrzés azonban nehézkessé teszi a döntéshozatalt és késleltetheti a beruházási döntéseket. Ezen túlmenően, az ellenőrzés kedvezőtlenül hathat a beruházó „állati ösztönére", s emiatt lefékeződhet a gazdaság innovációs lendülete. Tanácsosabb tehát olyan gazdasági szabályok kialakítása, amelyek előre tisztázzák a gazdaságban a kockázatmegosztást és a vállalkozónál hagyják a döntési hatáskört. Ezek a szabályok képezik az úgynevezett „gazdasági rend" magját.

Mindezek alapján a jelzálog érvényesítésének gazdasági ésszerűsége érthető. A csődszabályok kifejezetten korlátozzák a befektető kockázatát, ugyanakkor egyidejűleg szankcionálják a vállalkozót. Bukás esetén a kockázatok átszállnak a szállítókra, a hitelezőkre és a cég foglalkoztatottaira, valamint az adókivetési mechanizmusoknak megfelelően a különböző szintű közköltségvetésekre. E szabályok értelme alapvetően az új beruházások ösztönzése.

Így helyénvaló, ha az állami tulajdonú vállalatok felelősséggel tartoznak azokért az „új" adósságaikért, amelyek a folyamatos működés veszteségessége miatt halmozódtak fel azóta, hogy a fenti szabályok bevezetésre kerültek az átmeneti gazdaságokban. Azóta a bankok, minthogy ők is részesei a beruházási kockázatnak, kellőképpen motiváltak arra, hogy a vállalati elképzelések és pénzügyi tervek vizsgálatával értékeljék a hitelkérelmeket, és hogy figyelemmel kísérjék a nem törlesztett hiteleket. Másfelől lényeges a csőd kikényszeríthetősége a beruházók felelősségteljes viselkedésre ösztönzése érdekében.

Továbbra is fennmarad a „túl nagy ahhoz, hogy elbukjon" problémája. A kockázatok előzetes megosztását meg kell különböztetni a veszteségeknek a veszteségek bekövetkezte utáni társadalmi szétterítésétől. A különbség szembeszökően nagy. Az a várakozás, hogy a veszteségek felmerülésük esetén mások vállára terhelhetők, nem ösztönzi a kockázat kellő súlyú mérlegelésére a vállalkozót. Az államszocializmusban ez volt a „puha költségvetési korlát". E fogalom érvényes lehet, mint tudjuk, a kapitalista rendszerben is, különösen, ha egy nagy céget fenyeget a csőd. Ez esetben a piacgazdaság alapszabályai sérülnek, ha a kormány közbelép a cég megmentése érdekében. Ha állami céget kell stratégiai megfontolásokból feltáplálni, a Begg és Portes (1992) féle javaslat tűnik az egyetlen indokolt orvosságnak, nevezetesen a rejtett kölcsönöket felváltani a jól látható költségvetési támogatásokkal.

III. Problémamegoldások és mellékhatások

Az állami vállalatok „terhektől" való megszabadításáról beszélve, figyelembe kell vennünk, hogy voltaképpen az államszocializmus összeomlásának a terhét kell szétosztani. Itt újra látóterünkbe kerül a stock-flow probléma. Az államszocializmus gaz-

dasági potenciáljának hozadékára vonatkozó régi igényeket módosítani kell. Mivel a gazdasági tevékenység főleg az uralkodó politikai párt céljait követte, a magánigények nem tették ki túl nagy hányadát (Olson, 1993). Továbbá a fizikai eszközök szinte kizárólagosan köztulajdonban voltak. Így a magánigények túlnyomórészt pénzkövetelésekben (magánháztartások megtakarítási számláiban), ártámogatásban részesült fogyasztási javakban és társadalombiztosításban, s kiváltképpen a munkahelyek biztonságában testesültek meg.

Tekintettel arra, hogy az átmeneti gazdaságokban a stock-flow probléma olyasfajta régi magánkövetelések egyik következménye, amelyek egy piaci környezetben már nem elfogadottak, a „teher" elosztásának három alapváltozatát javaslom megkülönböztetni.

A magánháztartások tulajdonát képező megtakarítási egyenlegek vásárlóerejének korrigálása egy olyan egyszerű eljárás, amely hozzáigazítja a fogyasztást a kialakuló piacgazdaság termelési lehetőségeihez. Továbbá, a pénzfelesleg kiküszöbölése lényeges eleme lehet egy pénzügyi stabilizációnak, különösen, ha a piacok szabályozottak. Azonban, mindaddig, míg a társadalombiztosítási rendszer kialakulatlan és számos család számára megszűnt a munkahely biztonsága, megtakarításuk marad az egyetlen tőkéjük. Ebből következően a társadalom biztonsága érdekében – s a tényleges kereslet stabilizálása érdekében is – bármely kormány tétovázna a tehermegosztás eme változatához tartozó intézkedések életbeléptetésétől.

A „tömeges privatizációval" kapcsolatos vitát e háttérrel együtt kell szemlélni. A magánháztartások pénzegyenlegeinek piaci árakon értékelt reáleszközökkel való kicserélésének stratégiája korrigálja a magánháztartások követeléseit, s egyidejűleg csökkenti a fölös pénzmennyiségből adódó infláció lehetőségeit. A magánháztartások biztonsági igényei azonban csekély mértékben elégülnek ki azzal, hogy tőkésekké válnak. A várakozások szerinti profit jelenértéke, az átmeneti gazdaságokban uralkodó jelentős bizonytalanság következtében különösen alacsony és ebből adódóan a reáleszközök piaci ára is csekély. Másfelől, a tömeges privatizáció során megszerezhető tőkerészesedések mennyisége általában túl kevés az állami vállalatok reorganizációjához. Továbbá, a cseh tapasztalatok szerint, vállalatirányítási problémák szoktak felmerülni a privatizált cégeknél, amelyek új intézményes megoldást igényelnek.

Egyfajta ellenpontként, a terhek megosztásának második változata kedvezőnek tűnik. A folyó fogyasztás megcsapolása és a társadalombiztosítás gyengítése helyett a terhek államadóssággá alakíthatók. Ez esetben valójában az adófizetők terhévé válik, s törlesztése az időben egyenletesen eloszlik. Ettől eltekintve, ez a megoldás a kormány kockázatviselő képességét használja ki. Miként Begg és Porter (1992) kiemelték, az adósságok sima eltörlése azért sem valósítható meg, mert a bankokat fizetésképtelenné tenné. Az átmeneti gazdaságban működő vállalatok *és* a bankok feltőkésítésének követelményében a tőke iránti igény szükségessége tükröződik. A magas fokú bizonytalanság és a szűk tőkepiacok szakaszában ezt a szükségletet kielégítheti a kormány is.

Azonban maga a kormány is szenvedhet a bizalom hiányától. A lengyel tapasztalatok szerint: a magánháztartások államkötvényekkel kapcsolatos bizalma inflációs körülmények között gyenge.

A harmadik választási lehetőség a piaci megoldás. A bankoknak növelniük kellene a kamatrést annak érdekében, hogy folyó üzleti nyereségükből finanszírozni

tudják a rossznak minősített követelések leírását. Ez a megközelítés kikerüli a költségvetés magas szintű eladósodásából fakadó gazdasági problémákat. Mindamellett kétséges, hogy ez az eljárás megoldhatja-e a rossz adósság problémáját. Először: a rossz követelések problémája valószínűleg túlnőtt azon, hogysem sikeresen át lehessen alakítani a folyó jövedelmeket terhelő elemmé. Másodszor: az átmeneti gazdaságok bankjai nem rendelkeznek az amerikai bankokéhoz hasonló tekintéllyel és erővel, amelyek ezt a stratégiát alkalmazták a nyolcvanas évek során a fejlődő országok adósságválságának gyógyszeréül. Végül: a gazdasági hatás ellentétes a gazdasági fejlődés céljával. Nyereséges magánberuházásokat kell elhalasztani a megemelkedett kamatlábak miatt, s a magánszektor kialakulása is akadályokba ütközik.

E választási lehetőségek alapján különböző politikai stratégiák képzelhetők el a rossz követelések terhének megosztására. E stratégiák társadalmi, gazdasági és költségvetési implikációi eltérőek.

1. Pénzreform

Egy pénzreform a pénzköveteléseket és -tartozásokat a bevételi áramlásokénál magasabb átváltási kulcson értékeli át. Következésképpen, a vállalati és banki mérlegek megtisztulnak, és kedvező feltételek jönnek létre az új beruházások és a gazdasági fejlődés számára. Egyidejűleg csökken a pénzfelesleg nagysága is, lehetővé téve az árszínvonal stabilitását az árak liberalizálásának idején. Mindezt hitelesen kell végrehajtani, máskülönben a magánháztartások vonakodnának a betétek elhelyezésétől az új rendszerben.

A pénzreform fő problémája az, hogy megfosztja a magánháztartásokat régi pénzbetéteiktől, aminek következtében csökkennek fogyasztási lehetőségeik, valamint számos háztartás számára bizonyára az egzisztenciális biztonság jelentős csökkenését is jelenti.

2. A központi bank, mint végső hitelező.

Az alábbiakban egy olyan eljárást ismertetünk, amely egyenértékű a pénzreformmal, de kiküszöböli a magánháztartásokra gyakorolt kedvezőtlen hatást (Weisfeld, 1995). A bankok portfóliójában lévő rossz követeléseket le kell írni, és egyidejűleg hasonló összeggel csökkenteni kell a bank központi bankkal szembeni kötelezettségeit is. A központi bank az elengedett követeléseket a kormánynak nyújtott kölcsönök átadásával helyettesíti. Ebből adódóan a vállalati mérlegek „megtisztulnak", viszont a magánháztartások pénzegyenlegei változatlanok maradnak. A pénzreformmal ellentétben, a kormány most köteles kamatot fizetni a központi bank által kárpótlásul átadott követelések után. Ami az árszínvonal stabilitását illetti, a központi banknak kiegészítő intézkedéseket kell életbe léptetnie a „fölös pénzmennyiség" szabályozására.

3. Infláció

Az infláció a pénzbeli követelések és tartozások reálértékének csökkentésére irányuló kormányzati stratégiának tekinthető („inflációs adó"). A pénzreformmal ellentétben e stratégia a régi adósságok fokozatos elértéktelenedését eredményezi, és ezzel egyidőben fokozatosan kisajátítja a pénzkövetelések birtokosait. Azonban ez nem képes megoldani a rossz követelések problémáját, mivel az infláció azonos mértékben értékeli le a stock-okat és a flow-kat. Így a pénzállományokban meglévő egyensúlyhiányok újratermelődnek (Weisfeld, 1995). Továbbá, az infláció

durván torzítja hosszabb távon a gazdasági tevékenységet. Különösen káros hatással van a beruházásokra, mivel a hosszú távú hitelszerződések magas kockázatokkal terhesek.

4. Az adósságelengedés kormányzati módszerei

Ez a (leginkább kedvelt) megközelítés oly módon tisztítja meg a banki portfoliókat, hogy rossz követeléseiket kötvényekkel helyettesíti (Begg és Portes, 1992, Phelps és társai, 1993). Ezáltal a pénzállomány egyensúlytalansága megoldódik, és megteremtődnek a gazdasági fejlődés kiinduló feltételei. Az már a kormányon múlik, hogy átalakítja az irányítása alá tartozó cégeket vagy privatizálja őket valamely testreszabott adósságelengedés kíséretében.

A 2. stratégia szerint az adósságelengedés költségvetési hatása – és adott esetben a reorganizációé is – az adóterhek növekedése, mivel a kormánynak kamatot kell fizetnie a kötvények után. Mégis, a szükségessé váló adóemelés a terhet szétteríti az időben, és következésképpen, inkább elviselhető a magánháztartások számára, mint az egyszeri pénzreform „költsége". A terhet nem kell monetarizálni, ami e stratégia inflációs megközelítésűvé való átalakítását jelentené. Azonban az árszínvonal stabilitása érdekében kiegészítő pénzpolitikai intézkedések szükségesek.

5. A bankok feltőkésítésének kormányzati módszerei

Az előző megközelítéshez hasonlóan, ez a stratégia is változatlanul hagyja a magánháztartások pénzegyenlegeit (bár hatással lehet a kamatjövedelmekre) és nem oldja meg az infláció leküzdésének problémáját. A gondolat magva az, hogy a cégek reorganizációját a bankoknak kellene végrehajtatniuk (van Wijnbergen, 1993). A kormányzat tevékenysége a bankok feltőkésítésére korlátozódik, azaz az adósságleírásokhoz és/vagy adósság-tőke konverziós ügyletek megvalósításához szükséges kiegészítő tőkejuttatásra. Következésképpen a költségvetési hatás kisebb lehet, mint 4. esetében, s a reorganizáció és a cégek magánkézbe adása is könnyebbé válhat. Ehhez a kifejlethez azonban szükség van vagy arra, hogy a bankok hatékonyabban hajtsák végre a reorganizációt, mint a kormányhivatalok, vagy, hogy a megnövelt kamatrést használják fel egyik finanszírozási forrásként. Ami az adósság-tőkerészesedés csere konstrukciót illeti, alá kell húzni, hogy a bankok ezzel magasabb kockázatot vállalnak. Ez éppen arra is ösztönözheti a bankokat, hogy továbbra is tanúsítsanak tartózkodó magatartást hitelezői szerepkörükben, hiszen valamely vállalat csődje a résztulajdonos bankot fizetésképtelenségbe taszíthatja (Phelps és szerzőtársai, 1993).

Mint már említettük, a bankok feltőkésítésére akkor is szükség lehet, ha a kormány magára vállalja a vállalatok adósságait.

1. ábra

A rossz követelések problémájának megoldására irányuló gazdaságpolitikai stratégiák, és ezek gazdasági, költségvetési, valamint társadalmi hatásai

	Beruházási tevékenység	Árszínvonal-stabilitás	Jövőbeli adóterhek	Fogyasztás, társadalmi biztonság
1. Pénzreform	+	+	0	–
2. Központi bank segítsége	+	(–)	–	+
3. Infláció	–	–	(+)	(–)
Kormányzati segítség	+	(–)	–	+
4. Adósságelengedés				
5. Bankok feltőkésítése	(+)	0	(–)	+

IV. A rossz követelések problémájának empirikus leírása

Az 1. ábrában összefoglalt rendszerezés kiindulási pontként szolgálhat a rossz követelések (kintlévőségek) problémájának megoldására irányuló stratégiák értékeléséhez. Számos stratégiával kísérleteztek a közép- és kelet-európai országokban, amelyek nemcsak eltérő kiindulási feltételeikben különböztek, hanem eltérő gazdaságpolitikai megközelítéseket és technikákat is tükröztek. Megfigyelhetjük

– az állami vállalatok túlértékelt készleteinek kormányzati kötvényekkel finanszírozott értékcsökkentését,

– az állami tulajdonú vállalatok egyedi, „méretre szabott" adósságelengedési megoldásait,

– a kölcsöntartozások és az adósság-tőkerészesedés cserék másodlagos piacát,

– a banki hitelrendezéseket (egyszerűsített adós-hitelező megállapodásokat),

– a felszámolási eljárásokat,

– a tőkeinjekciókat az állami bankok tőkéjének a BIS-standardnak megfelelő feltöltésére azzal a feltétellel, hogy a nem törlesztett kölcsönöket a bankok elkülönítik,

– a likviditási segítségnyújtást (friss pénzeket) és az inflációt is.

Németország esetében a gazdasági átmenet terhének zömét államadóssággá alakították át. Igaz, hogy egyfajta pénzreform is megvalósult, mely az állományokat és az áramlásokat (flow-t) eltérő arányban váltotta át. Ám a keletnémet magánháztartások pénzmegtakarításaikat illetően nagyvonalú elbánásban részesültek. Ennek következtében a kölcsönök elkerülhetetlen újraértékelése és a keletnémet bankok feltőkésítése több mint 300 milliárd márka összegű államadósság felhalmozódásához járult hozzá.

A kormány több alapot létesített a szükséges pénz folyósítására és a szövetségi, valamint a nyugatnémet tartományok költségvetéseinek a fiskális hatásoktól való

megkímélése érdekében. A keletnémet bankok feltőkésítése a „Hitel-gazdálkodási Alap" (Kreditabwicklungsfonds) hatáskörébe került, amely átvette a teljes NDK-államadósságot (köztük a külföldi követeléseket). Ez az alap látta el kamatozó eszközökkel a keletnémet bankokat kompenzációként a rossznak minősített kintlévőségeikért és tőkemegfelelési mutatójuk legalább négyszázalékos szintre emelése érdekében. 1994 végéig 71,5 milliárd márkát fordítottak erre a célra (az alappal szembeni kifizetetlen tartozások összessége 98,5 milliárd márka volt 1994 szeptemberében). Az adósságok nagyobb része azonban a Treuhandanstalthoz került, amely könyveit 1994 végén 205 milliárd márka adóssággal zárta. Ennek az ügynökségnek a feladata volt az állami tulajdonú vállalatok reorganizációja, magánkézbe adása vagy felszámolása. A Treuhandanstalt tevékenysége több mint száz milliárd márkás veszteséggel zárult. Továbbá, a Treuhandanstaltnak újra kellett tőkésítenie a vállalatokat, vagyis el kellett látnia a tipikus iparági tőkeszerkezetnek megfelelő módon tőkével, és át kellett vennie a régi adósságokat a privatizációs folyamat során (90 milliárd márka). Ebben a számadásban nem szerepelnek azok a pénzügyi garanciavállalások, amelyekért a Treuhandanstalt vállalt kezességet, sem a környezeti terhek, amelyekért viselt felelősséget ugyancsak átvette.

1994 végén az összes államadósságot átadták az újonnan létesített „Az örökölt terhek csökkentését szolgáló alapba" (Erblastentilgungsfonds). E teher fiskális költségét – 7,5 százalékos évjáradékot – részben a szövetségi költségvetés, részben a Bundesbank éves többlete fogja fedezni. Várakozások szerint ez az adósság egy emberöltő alatt fog eltűnni.

Tekintettel a keletnémet gazdaság szerkezetátalakításának hatalmas költségeire, néhány minősítés szükséges. Először, a német „Erblastentilgungsfonds" költségvetést terhelő kiadásai talán túlbecsültek. Minthogy az alap hitelezői állami tulajdonban lévő szervezetek, valójában nem merülnek föl fiskális költségek, mint azt kimutattuk a II. részben is. A pénzügyminiszter visszautasította az alap hitelezői szerkezetének nyilvánosságra hozatalát, de egy konszolidált nyilvántartás bizonyára létezik. Például a keletnémet Deutsche Kreditbank, melynek privatizációjára mostanában kerül sor, mintegy ötmilliárd márka alaptőkét halmozott fel.

Másodszor, érdemes felidézni Scherttl értelmezését, aki 1992-ben az Egyesülési Szerződést mint olyan biztosítási szerződést írta le, amelyben Kelet-Németország a biztosított és Nyugat-Németország a biztosító. E nézőpontból az a népszerű javaslat, miszerint Kelet-Németországban a piacot megtisztító bérek csökkentették volna az „egyesítés költségeit", e szerződés megsértéseként is felfogható. Hasonlóképpen az az ellenérv, hogy a Treuhand ügynökség a keletnémet tulajdon kiárusításának stratégiáját valósította meg, a gyakorlatban nem helytálló.

Ami a bankok szerepét illeti, Carlin és Richtofen (1994) rámutattak arra, hogy a német pénzegyesítés a kezdetektől fogva kedvező feltételeket biztosított a gazdasági fejlődés számára. Ez annak köszönhető, hogy a nyugatnémet bankok megszerezhették Kelet-Németországban az ágazati hálózatokat és a vállalati ügyfelekkel kialakult folytonos banki kapcsolatokat anélkül, hogy át kellett volna venniük a régi kölcsönök állományát. Az állami vállalatoknak sem a reorganizációja, sem az újratőkésítése nem nehezedett tehertételként a kialakuló bankszektorra. Továbbá, egy jól szervezett fejlesztési bank (Kreditanstalt für Wiederaufbau) állt rendelkezésre az újonnan alakult cégek hosszú távú támogatott kölcsönökkel való ellátására.

V. Következtetések

A rossz hitelek problémáját végül is mindenhol felismerték. A megoldási stratégiák különbözőek, részben az induló feltételek különbözőségének betudhatóan, de részben a választott gazdaságpolitikai alapállás és technika miatt. Mindamellett levonhatók általános következtetések, két vonatkozásban. Az első: a rossz kintlévőségek problémájának megoldását célzó gazdaságpolitikai intézkedések középpontjában a bankok álltak. Ez kiemeli egy jól szervezett és hatékonyan működő bankrendszer fontosságát a gazdasági fejlődés számára. Másodsorban: az utolérési fejlődés kockázatos és költséges vállalkozás. Különösen alátámasztják ezt a német tapasztalatok, de egy általános gazdasági igazság is kirajzolódik: az életszínvonal elmaradottságának megszüntetése érdekében szükség van arra, hogy az átmeneti gazdaságok nagyobb ütemű termelékenységnövekedést érjenek el, mint a megállapodott piacgazdaságok. A termelékenységnövekedés egy időigényes folyamat, gyorsításának gazdasági és intézményi korlátai is vannak. Ahol az intézményi tényezők a helyükön vannak (Tanzi, 1992), ott az utolérési folyamat gazdasági vonatkozásai rendszerint a gazdasági hatékonyságra szűkülnek le. Azonban, eltekintve attól a fontos kérdéstől, miszerint a bankoknak vagy a kormánynak kell irányítania az állami tulajdonú vállalatok reorganizációját, lényeges gazdasági problémát jelent, hogy a reorganizációt és az újjáépítést a Nyugat magas termelékenységi színvonalát tükröző árak és tényezőköltségek mellett kell megvalósítani. Kelet-Németországra vonatkozó empirikus becslések szerint a fizikai infrastruktúrába irányuló hosszú távú beruházások reálköltsége hatalmas költségszintű versenyképtelenségről tanúskodik. Ez alátámasztja, hogy a régi követelések – amelyek például pénzeszközökben testesülnek meg – az új gazdasági rendben nem elégíthetők ki könnyedén a folyó jövedelmekből, és ez az államadósságból táplálkozó jövőbeli termelékenységnövekedés ügye mellett szól.

HIVATKOZÁSOK

BALASSA Ákos (1995): Transformation and the Hungarian Banking System (Átalakulás és a magyar bankrendszer). In: Jens Hölscher et al. (szerk.): Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa. Vol. 3. Field Studies on Transition, Marburg: Metropolis.

BALCEROWICZ, Leszek (1993): Common fallacies in the debate on the economic transition in central and eastern Europe (Szokásos téveszmék a közép- és kelet-európai gazdasági átmenetről folyó vitában). European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper 11.

BEGG, David–RICHARD Portes (1992): Enterprise debt and economic transformation: Financial restructuring of the state sector in Central and Eastern Europe (Vállalati adósságok és gazdasági átalakulás: az állami szektor pénzügyi reorganizációja Közép- és Kelet-Európában). CEPR Discussion Paper 695.

CARLIN, Wendy–PETER Richthofen (1994): Finance, economic development and the transition: The East German case (Pénzügyek, gazdasági fejlődés és az átmenet: Kelet-Németország esete). Kézirat,Wissenschaftzentrum, Berlin.

CLINE, William (1995): International Debt Re-examined (A nemzetközi adósság újra megvizsgált ügye). London: Longman.

GAWEL, Erik (1994): Die deutsch-deutsche Wahrungsunion: Verlauf und geldspolitische Konsequenzen. Schriften wur monetaren Ökonomie, vol. 37. Baden-Baden: Nomos.

OLSON, Mancur (1993): From Communism to Market Democracy (A kommunizmustól a piaci demokráciáig). A berlini CEPR-konferenciára benyújtott előadás.

PHELPS, E.S., R. FRYDMAN, A. RAPACZINSKY, A. SHLEIFER (1993): Needed Mechanisms of Corporate Governance and Finance in Eastern Europe. (A vállalatirányítás és pénzügyek szükséges mechanizmusai Kelet-Európában). European Bank for Reconstruction and Development, Working paper 1.

SCHRETTL, Wolfram (1992): Transition with Insurance: German Unification Reconsidered (Átmenet biztosítással: A német egyesülés újragondolása). Oxford Review of Economic Policy, vol. 8, no. 1.

TANZI, Vito (1992): Financial Markets and Public Finance in the Transformation Process (Pénzügyi piacok és a közpénzekkel való gazdálkodás az átalakulási folyamatban). In: The Economic Consequences of the Est. Centre for Economic Policy Research (=CEPR), London.

VAN WIJNBERGEN, S. (1993): Enterprise Reform in Eastern Europe (Vállalati reform Kelet-Európában). Economics of Transition, vol. 1.

WEISFELD, Hans (1995): Stabilisierung und Entwicklung in Zentralosteuropa. In: Jens Hölscher et al. (szerk.): Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa. Vol. 4, Elemente einer Entwicklungstrategie. Marburg: Metropolis, megjelenés alatt.

Fordította: Csernenszky László

Hoványi Gábor

•

A vállalati válságmenedzselés néhány objektív és szubjektív tényezője

EGY AMERIKAI PÉLDA

Mind több hír kapott lábra 1974 elején az Egyesült Államok üzleti köreiben arról, hogy a jól ismert nagyvállalat, a Memorex pénzügyi helyzete egyre bizonytalanabbá vált (Wilson, 1976). A vállalat vezetése azonban 1974 májusában határozottan leszögezte, hogy a híresztelésnek nincs alapja, a vállalat pénzügyi helyzete továbbra is szilárd. Az év novemberében azonban már be kellett vallania a vezetésnek, hogy voltak kisebb válságjelek a vállalatnál, de mint hangoztatták, eredményes intézkedéseik hatására már megkezdődött a kilábalás a nehézségekből. 1975 augusztusában már nem lehetett szőnyeg alá söpörni az egyre erőteljesebb válságjeleket: egyértelművé vált, hogy a Memorexnél válságmenedzselésre van szükség. Ennek első lépéseként az igazgatótanács – a tulajdonosok érdekében – leváltotta a vállalat egész felsőszintű vezetését és a talpra állítást új csúcsvezetőre bízta. Az új vezető mint válságmenedzser rögtön létrehozta saját felsővezetői „teamjét", amelyben a Memorex két korábbi vezetője is helyet kapott. Ezután kialakította merészen innovatív válságmenedzselési koncepcióját és azt igen „agresszíven" valósította meg. A vezetőváltás sikeresnek bizonyult: 1975 novemberében kézzelfogható eredményekről számolhatott be az új vezetés, 1976 februárjára pedig már jelentősen javult a vállalat valamennyi pénzügyi mutatója. 1976 májusára pedig igazi „jövedelemgyárrá" változott a Memorex: részvényei újabb befektetők számára is igen vonzóak lettek.

A Memorex példájában *sűrítve található meg* a válságmenedzselés *számos tanulsága*: a válság elkendőzése, majd bevallása akkor, amikor a talpra állítás már jóval több időt és erőforrást vesz igénybe; a befektetések jövedelmezőségében közvetlenül érdekelt tulajdonosok, illetve képviselőik kezdeti türelme, majd nagyon határozott intézkedése; annak a válságmenedzselési alapszabálynak az érvényesülése, hogy csak ritka kivételként állíthatják talpra a vállalatot azok, akik „vízre vitték"; az a lehetőség, hogy az új válságmenedzser maga válassza meg vezetőtársait, akik között helyet kaphatnak a vállalat korábbi, de a válság kialakulásában vétlen felsőszintű vezetői is; a válságmenedzser koncepciójának és a koncepció megvalósításának legfőbb jellegzetességei; az innovatív gondolkozás és a kérlelhetetlen végrehajtás; és végül az a

sajátosság, hogy nagyvállalatoknál viszonylag hosszú ideig, akár évekig is eltart a talpraállás.

AZ ELTÉRŐ HAZAI FELTÉTELEK

A magyar nagyvállalatok – elsősorban iparvállalataink – tömeges válsághelyzete nyilvánvalóan *más okok* hatására alakult ki, mint a Memorex válsága. Az okok – a keleti piac összeomlásától az új, versenyképes gyártmányszerkezet kialakításának nehézségéig, amely mögött az elavult technológia és a korszerűsítéshez szükséges beruházási források hiánya vagy vállalhatatlan terhe állt – közismertek. De mások voltak a hazai nagyvállalatok válságának *környezeti feltételei* is. Nálunk nem gyorsabban vagy lassabban növekvő, de mindenképpen stabil gazdasági környezetben, nem fizetőképes keresletű piaccal szembesülve, nem fejlett technikával rendelkező és szilárd pénzügyi helyzetben lévő üzleti partnerekkel, nem jól kiépült infrastruktúra és évtizedek alatt kicsiszolt, összességében kiszámítható gazdaságpolitikai feltételei között kellett volna vállalatainknak kilábalniok a válságból.

A „nagy kérdést" azonban még az eltérő okok és feltételek közepette is feltehetjük: *vajon sikeresebb lehetett volna számos nagyvállalatunk kilábalási kísérlete a válsághelyzetből, ha idejében hasznosítjuk a Memorex-példa* – vagyis a válságmenedzselés abba foglalt általános – *tanulságait*? Erre próbálunk választ találni a következőkben.

A HAZAI IPARVÁLLALATOK VÁLSÁGÁNAK MÉLYSÉGE ÉS TERJEDELME

A felszámolt vagy csődöt jelentett hazai iparvállalatok *számát* a kritikus 1992-es és 1993-as évben – amikor a csődhullám tetőzött – az 1. táblázat adatai tartalmazzák.*

1. táblázat

Kategóriák	Iparvállalatok száma	
	1992-ben	1993-ban
Felszámolás alá helyezés	1192	1823
Végelszámolás	254	513
Csőd alá helyezés	572	275
Csődeljárás megszűnése felszámolás alá helyezéssel	188	518
Csődeljárás megszűnése megegyezéssel	270	387
Csődeljárás megszűnése egyéb módon	16	15
Végelszámolás megszűnése felszámolás alá helyezéssel	14	14
A felszámolás megszüntetése, a gazdálkodó szerv tovább él	3	9

* Az 1–7. táblázatok a PM Informatikai Intézet szíves adatközlésén alapulnak.

Az 1. táblázat adatainak értékeléséhez célszerű figyelembe venni a magyar iparvállalatok néhány *jellemző adatának* alakulását az 1990–93-as időszakban. Ezeket a 2. táblázat mutatja be.

2. táblázat

Jellemző adatok	1990	1991	1992	1993
Vállalati szám	7351	15019	3708	3831
Árbevétel (folyó ár, Mrd Ft)*	1927	2145	1735	1992
Foglalkoztatottak (ezer fő)	1282	1148	997	871

* 1990-ben és 1991-ben: termelési érték

A két táblázat adatainak összevetéséből levonható néhány következtetés:

– Az iparvállalatok száma 1990-ről 1991-re hozzávetőlegesen megkétszereződött, ebből a szempontból tehát megindult egy „piacgazdasági pezsgés" a magyar iparban. De 1991-ről 1992-re fordulat következett be: *a vállalatok száma a negyedére csökkent*, s hozzávetőleg ezen a szinten maradt 1993-ban is. (Sem az iparvállalatok árbevételében, sem létszámában nem következett be ilyen mértékű visszaesés: ezek – az inflációval is számolva – mintegy 35, illetve 24 százalékkal csökkentek.)

– A vállalatok számának drasztikus csökkenésével együtt járt a kialakult csődhullám, amelyet jórészt a kormány szigorú csődtörvénye váltott ki. 1992-ben és 1993-ban – amikor a hullám tetőzött – az iparvállalatok 67,5, illetve 92,8 százalékát fenyegette csőd vagy felszámolás. Ez jelzi a *„piacgazdasági pezsgés" befagyását.*

– Az 1992-es és 1993-as év adatait összevetve kitűnik: az iparvállalatok 1992-es számát tekintve 100 százaléknak, 1993-ra 15,5 százalékponttal nőtt a felszámolások, 6,6 százalékponttal a végelszámolások és 7,8 százalékponttal a felszámolással megszűnő csődeljárások száma; ezzel szemben 8,2 százalékponttal csökkent a csőd alá helyezések száma. Vagyis *1992* volt a *csőd, 1993* pedig a *felszámolás és végelszámolás* fekete éve a magyar iparban.

Az 1990–1993-as időszakban az évi 51 millió Ft-nál nagyobb árbevételt elért iparvállalatok százalékos megoszlása árbevétel szerint a 3. táblázat szerint alakult.

3. táblázat

Árbevétel-kategóriák*	1990	1991	1992	1993
50–100 millió Ft	2,6	3,5	2,4	2,4
101–200 millió Ft	3,3	4,4	4,0	4,0
201–500 millió Ft	7,4	8,2	8,1	8,9
0,501–1 milliárd Ft	8,2	8,3	9,2	9,1
1–2 milliárd Ft	11,1	9,7	10,2	11,0
2–5 milliárd Ft	25,1	21,5	22,1	20,4
5–10 milliárd Ft	14,6	12,2	11,7	12,3
10 milliárd Ft-nál több	27,7	32,2	32,3	31,8
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

* 1990-ben és 1991-ben termelési értékük alapján.

Ebben az időszakban tehát a következő tendenciát lehetett érzékelni az évi 51 millió Ft-nál nagyobb árbevételt elért iparvállalatok körében: három kisebb árbevételi kategóriába tartozó vállalatok aránya 24, 20, illetve 11 százalékkal nőtt, három nagyobb árbevételi kategóriába tartozó vállalatok aránya pedig 19 és 16 százalékkal csökkent, illetve 15 százalékkal nőtt. Ebből a tendenciából levonható két következtetés:

– A 100 millió – 1 milliárd Ft árbevételi sávba tartozó iparvállalatok viszonylag *jobban ellenálltak* a csődhullámnak, mint a 2 milliárd – 10 milliárd árbevételi sávba tartozók.

– Kérdés, mennyire igaz a 10 milliárd Ft-nál több árbevételt realizált hazai nagyvállalatok esetében a táblázat adataiból következő „nagyobb ellenálló képesség": valószínű, hogy ez az ellenálló képesség csupán a *kormányzat egyedi válságkezelésének* volt a következménye...

Kifejezetten a nagyvállalati kört érinti ugyanis a kormány kiemelten kezelt vállalatainak – a „piszkos 12-nek"* – gazdasági helyzete. Ezek néhány jellemző adatát – a forintadatokat folyó áron – tartalmazza a 4. táblázat az 1990–94-es időszakra, éves bontásban.

4. táblázat

Gazdasági adatok (Mrd Ft)	1990	1991	1992	1993
Nettó árbevétel	234	221	168	155
Export árbevétel	93	84	68	58
Mérleg szerinti eredmény	–1,6	–1,3	–21,3	–15,8
Létszám (ezer fő)	196	172	141	100
Rövid lejáratú kötelezettség	75	84	90	102
Hosszú lejáratú kötelezettség	17	17	19	36
Saját tőke	195	226	217	529
Jegyzett tőke	145	171	197	287
Állami tulajdon	142	141	187	276
Külföldi tulajdon (millió Ft)	176	176	165	54
Anyagköltség	163	137	98	92
Adózás előtti eredmény	–3,6	–2,7	–21,2	–15,1

A 4. táblázat adataiból kitűnik, hogy az 1990–1993-as időszakban a „piszkos 12"

– összes mérleg szerinti vesztesége éves bontásban nettó árbevételük 0,68, 0,62, 11,85 és 10,20 százalékát, és

– összes adózás előtti vesztesége éves bontásban árbevételük 1,54, 1,22, 12,60 és 9,75 százalékát tette ki,

– az 1992-es és 1993-as kiugró értékek arra utalnak, hogy e vállalati kör talpon-maradásának oka az *egyedi válságkezelés* volt – vagyis az adatok nem a vállalatok, hanem a kormány (helyes vagy helytelen) „ellenálló képességét tanúsítják.

A csődöt bejelentett magyar iparvállalatok száma a *foglalkoztatottak száma* alapján – az építőipari vállalatok adatai nélkül – az 5. táblázat szerint alakult 1992-ben és 1993-ban.

* A „piszkos 12" idővel 13-ra, majd 14-re szaporodott, illetve 11-re fogyatkozott a vizsgált években.

5. táblázat

Foglalkoztatottak száma	Év	Vállalatszám
20 főnél kevesebb	1992	608
	1993	486
21–50 fő között	1992	128
	1993	105
51–300 fő között	1992	185
	1993	166
300 fő felett	1992	97
	1993	40
Összesen	1992	608
	1993	486

– A táblázat adatai egyértelműen jelzik, hogy az 1992-es csődhullám csak *kevéssé mérséklődött* 1993-ban a *301 főnél kisebb* létszámot foglalkoztató vállalatok körében (ezek három kategóriájában csupán 20, 18 és 10 százalékkal csökkent a csődbe jutott vállalatok száma).
– Viszonylag sokkal több *nagyvállalat tudott ellenállni a csődhullámnak 1993-ban*: az ebben az évben csődbe jutottak száma az előző évihez képest már 55,5 százalékkal csökkent. (Ez az eltérés a kis- és nagyvállalatok ellenálló képessége között a piacgazdaságokra is jellemző.)

A felszámolás alatt lévő magyar iparvállalatok számát 1992-ben és 1993-ban, nagyságrendi bontásban – az építőipari vállalatok adatai nélkül – a 6. táblázat tartalmazza.

6. táblázat

Foglalkoztatottak száma	Év	Vállalatszám
20 főnél kevesebb	1992	346
	1993	723
21–50 fő között	1992	173
	1993	328
51–300 fő között	1992	166
	1993	261
300 fő felett	1992	97
	1993	88
Összesen	1992	782
	1993	1400

A végelszámolás alatt lévő hazai iparvállalatok száma 1992-ben és 1993-ban, nagyságrendi bontásban, az építőipari vállalatok adatai nélkül a 7. táblázatban szerepel.

7. táblázat

Foglalkoztatottak száma	Év	Vállalatszám
20 főnél kevesebb	1992	108
	1993	247
21–50 fő között	1992	40
	1993	54
51–300 fő között	1992	32
	1993	44
300 fő felett	1992	2
	1993	1
Összesen	1992	182
	1993	346

Utolsó két táblázatunk adatai is alátámasztják az 5. táblázattal kapcsolatban tett következtetést, természetesen az 1993-ra jellemző események vonatkozásában:

1993-ban nagymértékben nőtt a felszámolás alatt lévő kis- és közepes hazai iparvállalatok száma (kategóriánként 110, 90 és 57 százalékkal), míg a 300 főnél többet foglalkoztató felszámolt *nagyvállalatok száma* gyakorlatilag változatlan maradt.

Hasonló tendenciát mutatnak a különböző kategóriákba tartozó és végelszámolás alatt lévő hazai iparvállalatok 1993-as adatai is.

A táblázatok adataiból több általános tanulság vonható le a csődök és felszámolások fekete éveit, 1992-t és 1993-at illetően. 1. A vállalati válságmenedzselés *kevés sikert hozott a kis- és közepes vállalatok körében,* pedig ezek megerősítése, számának gyarapítása a piacgazdaság hazai kiépítésének egyik alapfeltétele lett volna. 2. A vállalati válságmenedzselés *„sikeres"* volt ezekben a években *számos nagyvállalatunk körében* – ha sikernek nevezhető az olyan talponmaradás, amelyik kiemelt kormányzati támogatással, nemegyszer a *nemzetgazdaság válságának növelésével valósult meg.* 3. A nagyvállalatokra vonatkozó adatok nem jelzik a válságok mélységét, mert *nem tartalmazzák azokat a roppant összegeket,* amelyeket a kormányzat csődbe jutott nagy hazai iparvállalatok megmentésére, „reorganizációjára", gazdasági régióik válságkezelésére fordított (a „piszkos 12"-nek például adósságuk 63 százalékát engedték el a kormány kezdeményezésére 1992 és 1994 között, összesen 28,5 milliárd forint értékben, s ehhez járultak válságrégióik jól-rosszul összecsomózott védőhálóinak költségei) – miközben a kilábalás, a válságmegoldás nem egy vállalatnál és nem egy régióban mind reménytelenebbé vált.

A HAZAI VÁLLALATOK JELLEGZETES VÁLSÁGSTRATÉGIÁI

Vállalataink vezetői 1990-től 1993-ig néhány sikeres és annál több sikertelen válságstratégiát dolgoztak ki és valósították meg. A *sikertelenek arányát érzékelteti,* hogy ebben az időszakban – a külföldi tőkebevonásos privatizálások ellenére, amelyek többségében a vevő korszerű technológiát, piacot és ütőképes menedzsmentet hozott

új vállalatának – a magyar ipar kibocsátása több mint 40 (a nagyiparé mintegy 50) százalékkal csökkent. (Hoványi, 1992.)

A hirtelenében válságmenedzsernek kinevezett magyar vállalati csúcsvezetők sikertelen válságstratégiáinak volt *néhány jellegzetes alapötlete, koncepciója.* (Ezeket a válságmenedzsereket a csak „nagykalapban tulajdonos" államigazgatás szervezeteinek vezetői nevezték ki 1990-ben és 1991-ben.) Ilyen koncepciók voltak például a következők:

- „A vállalati válság csak rövid távú piacvesztési és *likviditási* krízis. Ezért a válságmenedzselés feladata, hogy tűzzel-vassal megőrizze a vállalat fizetőképességét és kivárja az események jobbra fordulását." Ez a megítélés kísértetiesen hasonlít a Memorex korábbi vezetésének védekezéséhez – és szintén csak a válság elmélyülésével járt.
- „A vállalati válság a – kilencvenes évek elejére szinte általánosan jellemző – 'körbetartozásban' gyökerezik. Ezt a kormányzatnak kell felszámolnia, s akkor majd meg is szűnik a válsághelyzet." Ám a körbetartozás felszámolása nem teremtett akkora forrásokat, hogy azokból a vállalatok meg tudták volna újítani elavult technológiájukat, s így a világpiacon is versenyképes termékeket tudtak volna gyártani. (Ezt előre is ki lehetett volna számolni...)
- „A vállalatot 'karcsúsítani' kell: el kell adni veszteséges egységeit (gyárait, telephelyeit), s ebből kell a megmaradó egységeket elsősorban azok technológiáját – korszerűsíteni." A veszteséges gyárakért, telephelyekért azonban keveset fizetnek a vevők (ha egyáltalán akadnak rá vevők), recessziós gazdaságban pedig még egy eszmei „piaci értéktől" is jócskán elmarad a tényleges vételár. (Ez nem egy esetben korszerűsítés helyett csupán a felszámolás és a létszámleépítés költségeit fedezte...)
- „A vállalati krízist *reorganizálással* kell kivédeni: nyereségközpontokká bontjuk a nagyvállalatot, s így növeljük minden új szervezet érdekeltségét, valamint teljesítményét." A legtöbb esetben azonban vagy csak látszatönállóság jött létre (vagyis csupán költségközpontok, amelyek üzleti kapcsolatai még a nagyvállalat termelési vertikumában is tisztázatlanok maradtak), vagy egyetlen „halálraítélt" szervezetre nyomták rá a nagyvállalat addig összegyűjtött összes veszteségét.
- „Nem vállalati válság alakult ki: a vállalat válságágazatban működik. Ezért a kormány feladata a vállalatinak tűnő válság megoldása." Az indoklást több nagyvállalat esetében magáévá tette a kormány – például a borsodi válságrégióban (Kormány, 1994.) –, ami gyakorlatilag felmentette a vállalatvezetést a radikális válságmenedzselés alól. (A kormány eddig folyósított válságmegoldó támogatásának hatalmas összegeiből [Tevan, 1995., PM Informatikai Intézet, 1995.] egy rátermett menedzsment már új, versenyképes ipart hozhatott volna létre...)
- „A vállalati válsághelyzet olyan átfogó *geopolitikai* és *makrogazdasági* tényezők hatására alakult ki, hogy ezeket már semmiképpen sem lehet vállalatvezetési eszközökkel kivédeni." Ez a fatalista álláspont a vállalati szintű kilábalás legkisebb – akár parciális – lehetőségét is elvágta. De nemegyszer maga a kormány is erősítette ezt az álláspontot azzal, hogy bürokratikus útvesztőkkel, késlekedésekkel – például a privatizálás halogatásával – egyre

növelte a vállalat vagyonvesztését, „sorsszerű" krízisét. (A szerző, egyik iparvállalatunk felügyelő bizottságának elnökeként, már 1991-ben javaslatot tett az Ipari és Kereskedelmi Minisztériumnak olyan „mobil válságmenedzselő teamek" létrehozására, amelyek – a vállalati menedzsmenttel karöltve – sorra készíthetik elő a válságba jutott vállalatok privatizálását és talpra állítását. Javaslata válasz nélkül maradt. [Hoványi, 1991.])

– „Volt *innovatív ötletünk* – ez új termékre vagy akár új vállalati profilra is irányult –, de *nem volt saját forrásunk* a szükséges beruházásokra és a piaci bevezetésre. Külső források igénybevételére viszont már nem volt lehetőségünk, hiszen vállalatunk időközben elvesztette hitelképességét." Ez – szintén a Memorexhez hasonlóan – vagy a későn ébredés esete, vagy a balszerencséé, hogy mire létrehozták az új terméket, már „elment a hajó".

– „Mint válságmenedzsernek, van ugyan válságmenedzselési koncepcióm, de ezt az ütköző *lobbiérdekek* miatt nem tudom megvalósítani" – állította több vállalatvezető is. Kérdés persze, hogy milyen hatékony volt a koncepciója? Az mindenesetre tény, hogy nem állt mögötte olyan határozottsággal a tulajdonost képviselő állami szerv, mint a piacgazdaságok válságmenedzsere mögött az igazi tulajdonos. Ezért a végeredmény a vállalati krízis elmélyülése lett.

– A *menedzsment vette meg* a válságba jutott vállalatokat (ez az MBO, a management buyout esete). Ám ez csak olyan vállalatoknál adott esélyt a talpraállásra, amelyeknél nem volt szükség a technológia számottevő korszerűsítésére. Erre ugyanis – az esetek többségében – már nem maradt tőkéje a „kivásárló" menedzsmentnek.

– Ugyanez a feltétel, vagyis a meglévő technológia korszerűsége teremtette meg a sikeres válságmenedzselés esélyét *munkavállalói részvényvásárlás* esetén is akkor, ha a munkavállalók tulajdonrésze jelentősen meghaladta a részvénypakett értékének 10–15 százalékát. A hazai termelővállalatok körében azonban ritkán teljesült a korszerűségnek ez a feltétele akár az MBO, akár a munkavállalói részvénytulajdon esetében.

Ha összevetjük ezeket a válságmenedzseri koncepciókat és a megvalósításukkal folytatott, többnyire évekre elhúzódó kísérletezéseket a Memorex sikeres válságmenedzselésével, lényeges különbségeket állapíthatunk meg: 1. Hazai vállalatainknál – kevés kivétellel – a vállalat csúcsvezetőjét bízta meg a tulajdonost képviselő állami intézmény a válságmenedzselési feladatokkal, s ezért gyakorlatilag a vállalat egész felső szintű vezetése is a helyén maradt. A régi vezetés alatt azonban tovább folytatódott, sőt, általában mélyült a vállalati válság, s ezért a felső szintű vezetés mind jobban elvesztette közvetlen munkatársainak és a széles vállalati dolgozó rétegeknek a bizalmát: a gazdasági válságot *bizalmi válság tetézte.* 2. A régi-új vezetés igen sokszor félreismerte az igazi válságokat vagy csökkentette a válságjelenségek súlyát; ez is ahhoz vezetett, hogy bajba került nagyvállalatainknál *alig került sor áttörő erejű innovatív válságmenedzselésre.* 3. A hazai válságmenedzselést *nem* éppen az *„agresszív"*, célratörő, gyors végrehajtás jellemezte. Igaz, ebben a vállalati válságmenedzseléseket felügyelő államigazgatásnak is nagy szerepe volt: példa erre a privatizációt irányító szervezetek tétova, sokszor kiismerhetetlen gyakorlata. A magyar ipari nagyvállalatok válságmenedzselése tehát – kevés kivétellel – megrekedt abban a szakaszban, amelyben a Memorex vezetése volt a *válságmenedzselés megkezdése előtt.*

A bemutatott sikertelen válságmenedzseri koncepciók elsősorban a nagyvállalati körre voltak jellemzőek az 1991–1993-as időszakban. A viszonylag kis számú és bajba jutott *kis-*, valamint *közepes nagyságú iparvállalatok válságmenedzselésére* viszont alig került sor a piacgazdaságra való átmenet első éveiben. Az ilyen törekvéseket ugyanis számos tényező nehezítette: például a magyar gazdaság recessziója miatt beszűkölt belső piac; a hitelek roppant magas kamata, amit a magas infláció indokolt, s amit aligha lehetett volna „kitermelni" a beszűkülő kereslet feltételei között; a nagy adóterhek; a kormányzati intézmények részéről tapasztalt nehézkesség, bürokrácia; a kis- és közepes nagyságú vállalatokat segítő állami információs, „inkubációs", jogi stb. szolgáltatások hiánya (ezek szükségesek voltak és jól beváltak a fejlett piacgazdaságok kedvezőbb feltételei között is!). S mindez nemcsak a már létező és válságba jutott kis- és középvállalatok talpraállását gátolta, hanem *számottevően lelassította újak alakulását is* – pedig ez igen fontos feltétele volt annak, hogy a piacgazdaság gyorsan és sikeresen épüljön ki nemzetgazdaságunk egészében. (A már működő és az esetleg újonnan beinduló kisvállalatok, egyéni vállalkozók nemegyszer sajátos magatartást alakítottak ki a keserves megalakulásnak és lehetetlen talpraállásnak ebben a kettős szorításában: kényszerűségből a rövid távú maximális eredmény elérése vezérelte magatartásukat, nemegyszer „kaszáltak" vagy a szürke és fekete gazdaság felé sodródtak, hogy ezen az áron is megkíséreljék a *reménytelen* válságmenedzselés *megelőzését.*)

Összességében tehát az állapítható meg, hogy a hazai válságmenedzselésben *nyomokban sem volt meg* az, ami példánkban, a Memorexnél, objektív – de nemcsak környezeti! – *feltétele volt a válságmenedzselés sikerének.*

A HAZAI VÁLLALATI VÁLSÁGMENEDZSELÉS SZUBJEKTÍV TÉNYEZŐI

A hazai nagyvállalatok vezetőinek bemutatott stratégiai koncepciói sikertelenek voltak. Ebben, mint az előzőekből kitűnt, számos *objektív tényezőnek* is szerepe volt a vállalat műszaki és gazdasági feltételeitől a gazdaságpolitikai intézkedésekig. Kérdés azonban, hogy mekkora szerepe volt a sikertelenségben a *szubjektív tényezőknek*: vagyis nem lehetett volna sikeres ugyanaz a koncepció, vagy ugyanabban a válsághelyzetben egy kialakítható és megvalósítható másik koncepció, ha *rátermettebb a válságmenedzser*?

Ilyen szubjektív tényezők természetesen igen nehezen vizsgálhatók. Sőt, utólag a „mi lett volna, ha?" kérdést is értelmetlen feltenni. De talán érzékelteti a *valószínű választ* a szubjektív tényezők szerepét firtató kérdésre egy másik területen szerzett tapasztalat.

Az OMFB, az IKM és az OECD Tudományos, Műszaki és Ipari Igazgatósága, valamint Együttműködési Központja a Piacgazdaságot Építő Országokkal technológiai vizsgálatot, „Technology Audit"-ot szervezett Magyarországon (Agersnap, 1995.). Erre a mezőgazdasági gépgyártás, a műanyag-feldolgozó ipar, a csomagológépgyártás, valamint az orvosiberendezés-gyártás területén került sor. A vizsgálatot – hazai szakértők bevonásával – négy nyugat-európai intézet végezte azzal a céllal, hogy megállapítsa a magyar iparág (gyártási ág) nemzetközi versenyképességét, majd

javaslatokat tegyen ennek növelésére. A vizsgálat befejezésekor a négy intézet munkatársai bemutatták eredményeiket. A prezentáción a szervező intézmények és az auditot részben finanszírozó nyugat-európai kormányok képviselőin kívül számos hazai szakember, valamint *a vizsgálatba bevont magyar vállalatok, kutatóintézetek több vezetője,* vezető munkatársa is részt vett.

A magyar vállalatok, intézetek vezetői, képviselői a külföldiek számára *olyan meglepően foglaltak állást* a kétnapos prezentáció során elhangzott javaslatokkal *szemben,* hogy az OECD egyik jelen lévő vezetője nem az elkészült tanulmányokat, hanem a vizsgálatba bevont és a prezentáció során felszólalt magyar vállalati és intézeti vezetők, vezető munkatársak *„hozzáállását"* elemezte a bemutató végén. Ezek „fogadókészségét" – helyesebben: elutasító magatartását – magam is olyan jellegzetesnek tartom, hogy a következőkben megkísérlem érzékeltetni *az elutasítás mértékét és lehetséges okait.*

Gyors összesítést készítve a négy iparág (gyártási ág) szekcióülésén elhangzott magyar hozzászólásokról, kitűnt, hogy a hazai vezetők és vezető munkatársak ebben az első menetben 20–25 százalékban értettek egyet a nyugati intézetek javaslataival – vagyis ezek *75–80 százalékát egyből elutasították mint magvalósíthatatlanokat.* Az elutasítás oka vagy az volt, hogy maga a javaslat rossz vagy az, hogy jó ugyan, de a hazai feltételek között alkalmazhatatlan. A második menetben, a plenáris ülésen már „puhultak" a magyar vállalati kör hozzászólói, de ezt inkább az ünnepélyes külsőségeknek és nem fogadókészségük megváltozásának tulajdonítom.

Félig-meddig „kívülállóként", tehát pártatlanabbul szemlélve a nyugat-európai intézetek munkatársainak prezentációit, az volt a benyomásom, hogy javaslataik 50 százaléka közvetlenül hasznosítható lenne itthon; felvetéseik mintegy 30 százalékát a helyi körülményekre adaptálva lehetne felhasználni; ötleteiknek közel 20 százalékát tartottam olyannak, hogy azok a vizsgált iparág, gyártási ág sajátosságainak félreismerésén vagy a magyar gazdasági környezet feltételeinek félreértésén alapultak. Ezek az arányok természetesen csak durva közelítések; de talán jellemző, hogy *az általam elfogadhatónak vagy elutasíthatónak tartott javaslatok aránya éppen fordítottja* volt annak az aránynak, amely a hazai vállalati és intézeti vezetők, vezető munkatársak spontán hozzászólásaiból derült ki.

A „spontán elutasítás" sündisznóállásának okát vizsgálva több motívumot lehet mérlegelni. Ezeket igyekeznek – természetesen az ülésen el nem hangzott – szavakba foglalni a következők:

- „Mindig is így vezettem a vállalatot, s amíg nem roppant össze a gazdasági környezet, minden rendjén is volt. Nincs tehát semmi okom arra, hogy most *én* változtassak a *magam* vezetési gyakorlatán."
- „Már megtanultam, hogy a Kárpát-medencében ezer év óta egyet kell tudni: túlélni. Ezt kell tennie a vállalatnak is: *kivárni és túlélni.* Ez tehát a legbölcsebb vezetési filozófia alapja."
- „A jelenlegi gazdasági feltételek között óriási a bukás veszélye. Ezért a legbiztosabb: *nem kockáztatni* és csak akkor és azt cselekedni, amire egyértelműen a körülmények kényszerítenek. Ilyenkor ugyanis már a körülményekre hárul a felelősség..."
- „Belátom, valamit tennem kellene ahhoz, hogy a vállalat kilábaljon helyzetéből. De egyszerűen *nem tudom,* hogy mit kellene csinálni. Ezt persze

nem vallhatom be: ezért megcáfolok minden kilábalási javaslatot, amelyet más tesz."

– „Nagyjából tudom, hogy mit kellene tenni a kilábaláshoz – de ezt *én úgyse tudom keresztülvinni*. Ezért sokkal okosabb, ha meg sem próbálom: így kevésbé járatom le magamat..."

– „Tudom, mit kellene tenni, s egymagam végig is vinném. De számolnom kell az érdekütközésekkel: biztosan *megfúrnák* a tervek megvalósítását – s így a végén csakis én lennék a vétkes. Mindezt úgy kerülhetem el a legbiztosabban, ha minden kívülről jött válságmenedzselési koncepcióról bebizonyítom, hogy alkalmatlan, mert nem veszi tekintetbe a sajátos helyi feltételeket."

– „Megbirkóznék a nehézségekkel, a vállalaton belüliekkel és a piaciakkal egyaránt. De a *kormányzati* szervek *bürokráciája* és megannyi gazdaságpolitikai *irányváltása úgyis erősebb nálam*. Ezért bele se kezdek az iszapbirkózásba."

– „Látom a roppant vállalati és nemzetgazdasági nehézségeket. Reménytelen a kilábalás saját erőből, számottevő külső forrás bevonásába viszont nincs beleszólásom. Mindez egyenesen *kényszerít* arra, *hogy én* ne vágjak bele semmibe."

– „Jómagam még bele is kezdenék a talpraállás vezérlésébe, de nincsenek olyan munkatársaim, *nincs olyan teamem*, amelyikkel a siker reményében tudnám felvenni az elém dobott kesztyűt."

– „Ha elfogadom néhány külföldi javaslatát, *én magam bizonyítom be, hogy alkalmatlan vagyok* a vezetésre. Ezért el kell érnem minden külföldi ötlet elutasítását. S ezt úgy érhetem el, hogy rögtön az elején kijelentem: mind alkalmatlan a megvalósításra."

– „Végigéltem itt néhány évtizedet, ebből sok évet mint vezető. Nem volt könnyű: biztosan nehezebb volt, mint vállalatvezetőnek lenni az olajozottan működő piacgazdaságokban. Ezért most ne jöjjenek hozzám okoskodni, onnét..."

Természetesen mindezek a motivációk – az egzisztenciafféltéstől a bűnbakkeresésig, a frusztráltságtól az alacsonyrendűségi érzésig – csak feltevések. Egy lélekbúvárra vagy a megbukott hazai válságmenedzserek beismerő vallomására lenne szükség, hogy kiderüljön: melyik motívumnak volt, s ha igen, mekkora szerepe a sikertelen hazai válságmenedzselésekben. De mérlegelve a vezetési tanácsadás szakembereinek azokat az egybehangzó megállapításait, hogy idehaza kétszer-háromszor akkora az ellenállás minden külső javaslattal szemben, mint a fejlett piacgazdaságokban (Hoványi, 1994.), joggal tehető fel a kérdés: vajon nem kaptak-e ezek a *szubjektív tényezők is igen nagy szerepet* az 1990–1993-as időszak magyar válságmenedzselésében? Nagy szerepet – de amelynek hatását az objektív feltételekéhez képest könnyen csökkenteni lehetett volna, például vérfrissítő vezetőcserékkel a „még el nem rontott" generációkból. S talán érdemes megjegyezni: több nemzetközi tanácsadó cég javasolta is a magyar kormánynak a rendszerváltás első évében, hogy megszervezi fiatal menedzserek felkészítését – méghozzá külföldi finanszírozással (Hoványi, 1995.). Ám javaslataikat – miért, miért nem – hiába tették meg.

IRODALOM

A Kormány 2156/1994. (XII. 24.) Korm. határozata a borsodi acélipar reorganizációjának folytatásáról. = Határozatok Tára, 1990. 50. sz. p. 260.

AGERSNAP, T.: Technológiai Audit, Magyarország, 1994. (összefoglaló jelentés.) Bp. 1995. OMFB, 30 p.

HOVÁNYI Gábor (1992): Vállalatvezetés többdimenziós válsághelyzetben. Doktori disszertáció, Bp. 1992. 32 p.

HOVÁNYI Gábor (1995): Tájkép csata után – avagy a magyar iparvállalatok válságmenedzselése. = Ipar + Gazdaság, 1995. 1. sz.

PM Informatikai Intézet adatközlése a hazai iparvállalatok csődhelyzetéről és felszámolásáról az 1991–1993-as években. (Kézirat.) Szerk. Becsei József. Bp. 1995. 8. p.

TEVAN Imre: A diósgyőri milliárdok ellenére 2000 munkahely szűnik meg. = Magyar Hírlap, 1995. jan. 26.

WILSON, R. C.: Memorex today. H.n. Peninsula Stock and Bond Club, 1976. jún. 3. 23 p.

Losoncz Miklós

•

A magyar vállalatok és az Európai Unió

Az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium felkérésére a Mareco Piackutató Kft. (a Gallup International csoport tagja) 1994-ben empirikus adatfelvételen alapuló felmérést készített a magyar iparvállalatok közös piaci orientációjáról. A kutatás célja a Magyarország és az EK közötti Társulási Megállapodás, illetve pontosabban annak Ideiglenes Megállapodásként ismert, 1992. március 1-jén életbe lépett kereskedelempolitikai fejezete által teremtett mozgástér, pótlólagos lehetőségek és korlátok, hatások vállalati megítélésének elemzése volt. **A kutatás arra a kérdésre keresett választ, hogy a külgazdasági diplomácia által kialakított feltételrendszer milyen hatást gyakorol a magyar iparvállalatok gazdálkodására, hogyan befolyásolja közös piaci viszonylatú kivitelüket,** kooperációs kapcsolataikat stb., az iparvállalatok milyen mértékben képesek kiaknázni a **kitágult mozgásteret**.

A kérdőíves felméréskor 500 iparvállalat kiválasztására került sor abból az iparvállalati körből, amelynek számottevő exportja van az Európai Unió országaiba. E mintából ténylegesen 318 cég vett részt a felmérésben, s a kérdőíves adatfelvételt 30 vállalati szakemberrel készített mélyinterjú egészítette ki.

Információáramlás

A felmérésben szereplő vállalatoknak meglehetősen **diverzifikált információs források** állnak rendelkezésükre. Az exportpiaci lehetőségekkel kapcsolatos információforrások között a vállalatok sorrendben a szakmai ismeretségeket, a kiállításokat, a szakvásárokat, a gyártók, eladók tájékoztatóit, kereskedelmi cégek anyagait, saját, vagy megrendelt piackutatás eredményeit, illetve a szakfolyóiratokat említették.

A Társulási Szerződésről a megkérdezett vállalatok a napisajtóból (megkérdezett vállalatok 78 százaléka említette a napisajtót), a hivatalos közlönyből (67 százalék), szakfolyóiratokból, szakmai jellegű hetilapokból (48 százalék), illetve szakmai ismeretségek révén (35 százalék) szereztek információkat. Az így megszerzett információkat a vállalatok 40 százaléka csak néhány kérdésben tartja megfelelőnek, s csak minden negyedik vállalat (26 százalék) tartja teljes egészében elegendőnek. A vállalati összkép viszonylag gyenge informáltságról tanúskodik annak ellenére, hogy a megállapodás a hivatalos közlönyben is megjelent.

A Társulási Megállapodás konkrét gyakorlati alkalmazása több esetben nem volt világos a vállalatoknak. A vállalati interjúkból ugyanakkor kitűnik, hogy a stabil partnerkörrel dolgozó cégek a napi tevékenységükhöz szükséges információkat közvetlenül a partnereiktől szerzik be. Ez a gyakorlat elsősorban a bedolgozói tevékenységet végző vállalatokra jellemző. A kiterjedt piaci hálózattal rendelkező cégek saját külföldön dolgozó embereiktől is kapnak piaci információkat. A korábban fővállalkozói jellegű tevékenységet végző vállalatok belföldi partnereikkel is ápolják a kapcsolatokat, a többi között információszerzési céllal.

A gyenge tájékozottsággal, azon belül főleg a vámszabályok nem ismerésével szemben hozható fel érvként az a számszerűsített tény, amely szerint 1992-ben a több, mint 100 ezer EUR1 származási bizonyítványból alig több, mint 100-at küldtek vissza az EK hatóságai ellenőrzésre valamilyen probléma miatt. Ezek között is csak néhány tucat esetben találtak valódi származási problémát. Az más kérdés, hogy az egyszerűsített EUR2 bizonyítványt az EK hatóságai még nem szívesen fogadják el.[1] Ez természetesen önmagában nem minősíti az Ideiglenes Megállapodással kapcsolatos vállalati szintű ismereteket.

Az EK piaci követelményeinek, adminisztratív, kereskedelemtechnikai előírásainak való jobb megfelelés érdekében ugyanis a vállalatoknak állandóan lépéseket kell tenniük. Ez nem elhatározás kérdése, hanem kényszer, mivel másképpen nem tudnak bejutni a piacra. Figyelmet érdemel, hogy a vállalatok ezeket a követelményeket (az okmányok kitöltésére vonatkozó előírások mellett ide tartoznak a csomagolási követelmények stb. is) ésszerűnek tartják.

A magyar vállalatok közös piaci orientációjának hosszú távon növekvő fontosságú eleme kell, hogy legyen az EK-tagországok állami-közületi szektorában kiírt **tendereken** való részvétel. Tender kiírása 100 000 ECU feletti állami-közületi megrendelés esetén kötelező a tagországok számára. Évente összesen közel 100 ezer tender kerül kiírásra. E tenderek fele „nyitott" felhívás, tehát bárki, így magyar szervezet is megpályázhatja.

A közös piaci tenderkiírások az EK hivatalos lapjában (Official Journal) jelennek meg, az S jelű kiadványokban. (Az L jelű kiadványok a jogszabályokat, a C jelű kiadványok az egyéb közleményeket tartalmazzák.) A kiadvány naponta jelenik meg. Az EK-országok esetében kötelező jelleggel, más országok (pl. EFTA, USA, Japán) vonatkozásában gyakorlati teljeskörűséggel sorolja fel a közpénzekből megvalósítandó munkákra, áruszállításokra szóló versenyfelhívásokat. Tartalmazza továbbá az Európai Beruházási Bank és az Európai Fejlesztési Alap közmunka, beszerzési és szolgáltatási, valamint a PHARE- és a TACIS-program pályázati kiírásait, illetve ezek eredményeit.

Az első rész a Work contracts (különféle munkák elvégzésére vonatkozó felhívások), a második rész a Supply contracts (áruk szállítására vonatkozó felhívások) felsorolását tartalmazza. A harmadik rész a szolgáltatásokat, a negyedik pedig a víz- és energiaszolgáltatást, a közlekedést, szállítást és telekommunikációs szektort érintő tendereket tartalmazza.

Magyarországon az Euro-Info Service, az Európai Közösségek és az OECD hivatalos magyarországi információs ügynöksége terjeszti a többi között az EK hiva-

[1] Figyelő, 1993. március 25., p. 14.

talos közlönyeit. Tájékoztatásuk szerint a tenderfelhívásokat tartalmazó S jelű közlönyt Magyarországon 1993. augusztus végi állapot alapján mindössze 13 vállalat és 26 egyéb intézmény (könyvtár, önkormányzati hivatal stb.) fizette elő. A legnagyobb problémát az jelenti, hogy a magyar vállalatok és vállalkozók nem ismerik az Official Journal S jelű kiadványát, nincsenek információik az EK-ban kiírt tendereken való részvétel lehetőségeiről.

Luxemburg álláspontja az, hogy a könyvtárakat kell ellátni a közlönnyel. A magyar viszonyok ismeretében viszont nagy a valószínűsége annak, hogy a könyvtárakba járó példányokat nem olvassák azok, akikhez a közlöny szól, s feltételezhető, hogy az információk nem jutnak el az érintettekhez. A vállalkozók rendszerint nem könyvtárakból szerzik be az információkat. Vidéken sok vállalat, vállalkozó vár ilyen jellegű segítséget az önkormányzatoktól.

Az Ideiglenes Megállapodásból adódó előnyök

A szerződés realizálása az alkalmazásából származó előnyök realizálását jelenti. Mindenkor a piaci erőviszonyok döntik el, hogy a vámleépítésből származó előnyök hogyan oszlanak meg a vevő és az eladó között. Mivel a verseny nagyon éles, ezért a vámlebontás semmiképpen sem profitszerzési, hanem piacszerzési lehetőség. A kormány várakozásai szerint a Társulási Szerződés, illetve a jövőbeli csatlakozás ösztönzi a vállalatokat arra, hogy az EK-piacot kezdjék mércének tekinteni a minőség, a szabványok, a fogyasztóvédelem stb. terén.

A külkereskedelmi statisztikai adatok arra utalnak, hogy az Ideiglenes Megállapodás 1992-ben dinamizálta a közös piaci viszonylatú magyar kivitelt. A tapasztalatok alapján vállalati szinten nem kételkednek a külkereskedelmi statisztikai adatok megbízhatóságában, a jelen esetben abban, hogy 1992-ben a magyar kivitel hajtóereje az Ideiglenes Megállapodás volt.

A kérdés az, hogy jelentkeznek-e az egyes vállalatok, vállalkozók szintjén a vámcsökkentésből adódó statikus és/vagy a forgalomnövekedésből adódó dinamikus, illetve egyéb előnyök. Ezeket a hatásokat vállalati szinten eddig nem mérték statisztikai módszerekkel. Maga a mérés meglehetősen nehéz, mert több, egyidejűleg ható tényezőt kell figyelembe venni. Különösen akkor nehéz a mérés, ha a makroszinten elméletileg számszerűsíthető előnyökből nagyon kis rész jut egy-egy vállalatra.

A vállalatgazdasági szférában a megkérdezések tapasztalatai alapján az **Ideiglenes Megállapodás megítélése nem egyértelmű**. Az Ideiglenes Megállapodás összességében nagyon jelentős előnyökkel jár a vállalatok 15 százaléka, csak kismértékű előnyökkel 56 százaléka számára, inkább hátrányos a vállalatok 8 százalékának és jelentős hátrányokkal jár a cégek 1 százaléka számára. (20 százalék nem válaszolt.)

Kiemelendő, hogy a tulajdonviszonyok alapján a külföldi részesedésű vállalatoknak valamivel számottevőbb hányada várt nagyon jelentős előnyöket a Társulási Megállapodástól, mint az összes megkérdezett. Strukturális vetületben a közlekedés, a bányászat, a villamosenergia-ipar, a híradástechnikai és finommechanikai ipar, a vegyipar és az élelmiszeripar várta a legjelentősebb előnyöket a megállapodástól.

Vállalati méretkategóriák alapján különösen az 50 millió Ft alatti és a 250–450 millió Ft közötti éves árbevétellel rendelkező vállalatok vártak nagyon jelentős

előnyöket. Logikailag könnyen belátható, hogy a csekély tőke-, ezáltal elhanyagolható alkuerejű gazdasági szervezetek számítanak a legjobban a külső feltételek javulására. E vállalati kör piaci lehetőségeit, jövedelmezőségét a külső feltételrendszer mégoly csekély mértékű javulása is előnyösen befolyásolja.

A 250 és 450 millió Ft közötti forgalmú vállalati kör feltételezésünk szerint túljutott az első expanziós szakaszon, kimerítette a teljesítményjavításnak a rendelkezésére álló egyéb lehetőségeit. Következésképpen a külső környezet javulása számára érzékelhetőbb előnyöket nyújt, mint más vállalati méretkategóriák esetében.

A vállalatok zöme kis mértékű előnyöket várt a Társulási Szerződéstől. Gyakorlatilag elhanyagolható az a kör, amely szerint a megállapodás hátrányos. Csekély nagyságrendet képviselnek azok a vállalatok, amelyek szerint az Ideiglenes Megállapodás inkább hátrányos számukra, mint előnyös.

Az Ideiglenes Megállapodásból származtatható előnyök között a felmérésünkben szereplő vállalatok **22 százaléka a vámkedvezményeket**, 11 százaléka az üzleti kapcsolatok bővülését, 5 százaléka a vámok hosszú távú lebontását jelölte meg. A vámkedvezmények a közlekedés, a híradástechnikai és finommechanikai ipar és a vegyipar számára voltak különösen fontosak. A vállalatok túlnyomó többsége nem tudott saját helyzetére nézve konkrét előnyöket felsorolni, nagy részük nem tudott válaszolni, vagy általánosságokban mozgott. Hátrányokat még kevesebben említettek. A hátrányok kapcsán a leginkább a piaci verseny erősödésére utaltak, de az ilyen említések aránya is csak 8 százalék. A verseny erősödésétől főleg a kisebbségi és közvetett állami tulajdonban lévő vállalatok tartanak. Strukturális vetületben főleg az építőipar és az élelmiszeripar tart a piaci verseny erősödésétől. A vállalati megkérdezések nem igazolják azt a közös piaci vállalatok által az EU belső piaca egységesítése kapcsán felvetett problémát, amely szerint bonyolultabbá válna az adminisztráció.

A fenti adatok értelmezésével összefüggésben nem lehet figyelmen kívül hagyni azt a tényt, hogy maga a vállalati szféra is rendkívüli mértékben differenciálódott. Miközben a makrogazdasági mutatók recessziót regisztrálnak, s ez igaz is a vállalatok, vállalkozások nagyobbik hányadára, egy bizonyos vállalati kör dinamikusan bővíti forgalmát, fejleszti tevékenységét. Megalapozottan feltételezhető, hogy válságjelenségekkel küszködő vállalatok helyzetén nem javít érdemben az Ideiglenes Megállapodás, illetve a kedvező helyzetben lévő vállalatok expanziójának is az Ideiglenes Megállapodáson kívülálló, mélyebb okai vannak. **A nemzetgazdasági szinten összegződő makrogazdasági hatások tehát az egyes vállalatok szintjén más tényezőkhöz képest csekély vagy elhanyagolható mértékben jelentkeznek.**

Ugyancsak nehéz számszerűsíteni, hogy az Ideiglenes Megállapodásból adódó – mint láttuk, vállalati szinten csekély nagyságrendet jelentő – előnyökön hogyan osztozik az exportőr és az importőr. Vállalati vélemények arra engednek következtetni, hogy a Társulási Szerződésből adódó többletjövedelmeknek legalább a felét a közös piaci importőrök, illetve a fogyasztók realizálják. Ez utóbbiak olcsóbban jutnak a magyar termékekhez. Ezáltal áttételesen a közös piaci importőr is jól jár, mert a csökkenő árak javuló piaci pozíciót jelentenek számára.

Arra a kérdésre, hogy **osztoznak-e az előnyökön** a magyar exportőrök és a közös piaci importőrök, a megkérdezett vállalatok 14 százaléka úgy válaszolt, hogy nem, minden marad a régiben. A megkérdezett vállalatok 37 százaléka szerint inkább a közös piaci importőrök járnak jól, 33 százalék szerint mindkét fél jól jár. 1 százalék

szerint inkább a magyar fél jár jobban, 13 százalék nem válaszolt. A többség általában úgy látja tehát, hogy egyelőre a gyakorlat nem kedvez a magyar vállalatok számára. A tulajdonviszonyok alapján inkább az állami vállalatok látják úgy, hogy az Ideiglenes Megállapodással a közös piaci importőrök jártak jól. Strukturális vetületben a bányászat, az építő- és az építőanyagipar, a szolgáltatások kategória és az élelmiszeripar reprezentánsai vélik úgy, hogy a közös piaci importőrök több hasznot húznak az Ideiglenes Megállapodás előnyeiből, mint a magyar vállalatok.

A vállalatok 71 százaléka nem tapasztalt változásokat a társulási megállapodást követően az ottani partnereknél. Rendszerint a külkereskedelemben kevesebb gyakorlattal rendelkező új exportőrök azok, amelyek nem eléggé tájékozottak és gyakorlottak, ezért ők engedik át az előnyök nagyobb részét a közös piaci partnereiknek. Minden ötödik vállalat érzékelt ezzel szemben változást. A vállalatok 43 százaléka szerint előny az, hogy nagyobb mennyiséget lehet exportálni. Ez leginkább a közvetett és többségi állami tulajdonú, a többségi külföldi tulajdonú vállalatok álláspontja. Az export mennyiségének növelését az élelmiszeripar, a bányászat, a híradástechnikai és finommechanikai ipar és a könnyűipar vállalatai várták a legnagyobb mértékben.

A megkérdezett vállalatok 40 százaléka szerint az Ideiglenes Megállapodás aláírását követően **könnyebb üzleti megállapodást** kötni. Ez a vélemény főleg az építőanyagipart, az élelmiszeripart, a híradástechnikai és finommechanikai ipart, valamint a gépipart jellemzi.

A vállalatok 21 százaléka szerint az Ideiglenes Megállapodás **jobb árak elérését** teszi lehetővé. Az átlag mögött azonban csak a villamosenergia-ipar, a vegyipar és az egyéb ipari ágazatok kiugró értékei húzódnak meg. A többi tevékenységi területre ez a várakozás nem jellemző.

A vállalatok alig adtak olyan választ, hogy olyan termékeket is exportálni lehet, amelyeket eddig nem. (A gépiparban volt ilyen válasz.) Ez arra enged következtetni, hogy a vállalatok a Társulási Megállapodást elsősorban a meglévő lehetőségek kihasználása, **nem pedig új termékek piaci bevezetése eszközének** tekintik.

Azok a vállalatok, amelyek esetében az export realizálása **magyar munkaerő hosszabb-rövidebb ideig tartó külföldi foglalkoztatásával** jár, a Társulási Szerződés negatívumait hangsúlyozták. Ezek a cégek ugyanis úgy érzékelik, hogy a magyar munkaerő EU-országokban való foglalkoztatását megszigorították, olyan adminisztratív akadályokat állítanak, amik lehetetlenné teszik a kinti munkát. Ezt a nyugat-európai országokban ténylegesen meglévő nagyarányú munkanélküliséggel hozzák összefüggésbe. E vállalatok arra is felhívták a figyelmet, hogy magyar munkavállalók EU-országokban folyó, magyar exporthoz kapcsolódó projektumokon való foglalkoztatását a lassú, bürokratikus engedélyezési eljárás, az engedélyek késedelmes kiadása is nehezíti, megkövetelik a helyi, rendkívül bonyolult munkavállalási rendszer ismeretét a külföldiektől. A meglévő keretek kihasználása sem mindig lehetséges az adminisztráció lassúsága, az engedélyek kiadásának elhúzódása, a sok utánjárás miatt. Ehhez kapcsolódnak az adórendszerrel kapcsolatos problémák, amennyiben a helyi adóhatóságok körülményesen és drágán előállítható felépítésben kérnek adatokat a magyar vállalatoktól.

A **szellemi termékeket exportáló cégek** számára az Ideiglenes Megállapodás inkább hátrányos, mint előnyös, hiszen a szerződés nem érinti a fő profiljukat képező szellemi termékek külkereskedelmét, viszont az új szabályozás kiforratlan volta

gyakran hátráltatja tevékenységüket. Hátránynak tartják azt is, hogy Magyarország gyorsabban vesz át a termékfelelősség kérdésében dolgokat Nyugat-Európától, mint kellene (ISO 9000), de ebből is lehet pozitívum, mivel a magyar cégek rá lesznek kényszerítve ezek bevezetésére, ami növeli a versenyképességüket.

Az Ideiglenes Megállapodásból fakadó előnyök realizálását gátló, vagy segítő tényezőket a vállalatok többsége nem tudott említeni. A vállalati interjúkból kitűnik, hogy nincsenek a megállapodás realizálását elősegítő vagy hátráltató tényezők, ugyanis ez egy szerződés, amely az ütemterv szerint végre lesz hajtva, mégpedig pontosan abban a formában, ahogy azt írásba foglalták.

Az Ideiglenes Megállapodással kapcsolatban legfeljebb az említhető meg, hogy az interjúk tapasztalatai alapján a vállalatok több kommunikációs lehetőséget igényeltek a gyakorlati problémákkal összefüggésben. Egyértelmű végrehajtási szabályokat is sürgettek azok számára, akik konkrétan, hivatalból alkalmazzák azokat (pl. vámosok). Az exporttevékenységet nagyon kedvezőtlenül érinti a jogi szabályozás (pl. vámok, banki szabályozás stb.) bizonytalansága, és a jogszabályok alkalmazásában tapasztalható ellentmondások. A vámjogszabályok területén különösen jellemző, hogy sok olyan belső utasítás volt, ami a vállalatok számára nem derült ki időben, s ez kiszámíthatatlanná tette az exporttevékenység eredményességét. Többször is előfordult már, hogy egy-egy elvi állásfoglalásra vonatkozó kérelemre 2–3 hónapig nem küldtek választ, holott rögtön szükség lett volna rá. Az Ideiglenes Megállapodás megkötése után sem tapasztaltak változást ezen a területen. Az exportengedélyezést viszont megfelelőnek tartják, mert áttekinthető és egy évig állandó. Nehézségekbe ütközött néhány esetben bizonyítani az áru eredetét, ami pedig az EU-ba irányuló exportnál fontos.

A kialakult üzleti körrel, stabil partnerekkel rendelkező magyar cégek nem tapasztaltak lényeges változást a közös piaci partnerek viselkedésében, nem nagyon éreznek pozitívabb viszonyulást Magyarország iránt az Ideiglenes Megállapodás megkötését követően. Sőt egyes cégek úgy érzik, hogy Németországban valószínűleg a gazdasági és monetáris unió létrehozásával összefüggésben csökkent a Magyarország iránti érdeklődés. Általános tapasztalat az, hogy **nem érezhető az Ideiglenes Megállapodás pozitív lélektani hatása** a vállalati gyakorlatban.

A magyar vállalatok többnyire tisztában vannak azzal, hogy Magyarország az aszimmetria elvének alkalmazása nyomán csak 1995-ben kezdi meg az EK-val szembeni vámtarifái csökkentését. Az a vállalati kör, amelynek jelentősebb importra is szüksége van, ezt egyértelműen kedvezően fogadja, az inputok oldaláról termelési költségeinek csökkenésével számol. Másrészt viszont a vámcsökkentések 1995-ben nagy valószínűséggel a protekcionista nyomás erősödését fogják kiváltani az erősödő verseny által kedvezőtlen helyzetbe hozott vállalati kör részéről.

Noha a vállalati megkérdezésből ez nem derült ki, az interjúk tapasztalatai alapján az EK-ba irányuló magyar exportot a Társulási Megállapodás ellenére a közös piaci rejtett protekcionizmus is gátolja. Gyakran merülnek fel problémák a nyitvaszállításnál. A nyugati partner elvárja, hogy a magyar cég előre fizessen, mert nem bízik meg benne, de ők hasonló helyzetben csak később fizetnek. Ennek EK-szabályozási okai vannak, tehát nem az egyes cégek a felelősek ezért, hanem e tekintetben is a protekcionizmus érvényesül.

A minőségbiztosítási rendszernél is érvényesül ez a protekcionizmus. Olyan cégek is megkövetelik a magyar szállítóktól a minőséget, amelyek maguk nem tartják be

az ezzel kapcsolatos előírásokat. Ugyancsak jellemző az is, hogy a nyugati partnerek „nulldefektes" szerződéseket szeretnének kötni, ami azonban egyszerűen képtelenség. Ha találnak egy hibás darabot a szállítmányban, akkor az egész exportált mennyiséget átvizsgálják, s a magyar felet teszik felelőssé ezért.

Összefoglalásként megállapítható, hogy az **Ideiglenes Megállapodás a magyar vállalatgazdasági szféra nagyobbik része számára eddig viszonylag csekély mértékű előnyöket** jelentett. Emellett egy szűkebb kör számára a megállapodás jelentős előnyöket hozott, míg elhanyagolható nagyságrendet képvisel az a vállalati kör, amely kifejezetten hátrányosnak találja az Ideiglenes Megállapodást. Mindamellett nem hagyható figyelmen kívül az a körülmény, hogy az Ideiglenes Megállapodás által nem, vagy nem kellően szabályozott „szürke zónákban" (pl. külföldi munkavállalás, illetve olyan export, amihez külföldön végzendő munka is kapcsolódik, szellemi termékexport) nem javult a magyar vállalatok helyzete a korábbi állapothoz képest.

A makrogazdasági és a mikroökonómiai szféra megítélése az Ideiglenes Megállapodásról egymással összhangban van a minősítés jellegét illetően. Mind makro-, mind mikroszinten összességében előnyösnek tartják a megállapodást. Az előnyök nagyságának megítélésében viszont már tapasztalható némi különbség. Az államigazgatás és a gazdaságirányítás egyértelműen pozitívnak tűnő, a makroszint külkereskedelmi statisztikákkal alátámasztott helyzetmegítélésével szemben a vállalatgazdasági szféra álláspontja differenciáltabb. **A vállalatok valamivel csekélyebbnek tartják az Ideiglenes Megállapodásból adódó előnyöket, mint az államigazgatás.**

Ez azzal függ össze, hogy maga a vállalati szféra is rendkívüli mértékben differenciálódott. Miközben a makrogazdasági mutatók recessziót regisztrálnak, s ez igaz is a vállalatok, vállalkozások nagyobbik hányadára, egy bizonyos vállalati kör (külföldi érdekeltségű vállalatok, már korábban nyugati kivitelre szakosodott cégek stb.) ennek ellenére dinamikusan bővíti forgalmát, fejleszti tevékenységét. Megalapozottan feltételezhető, hogy a válságjelenségekkel küszködő vállalatok helyzetén nem javított érdemben a Társulási Megállapodás, illetve annak 1992 márciusában életbe lépett kereskedelempolitikai fejezete, illetve a kedvező helyzetben lévő vállalatok expanziójának is az Ideiglenes Megállapodáson kívülálló, mélyebb okai vannak.

A nemzetgazdasági szinten összegződő makrogazdasági hatások tehát az egyes vállalatok szintjén más tényezőkhöz képest csekély vagy elhanyagolható mértékben jelentkeztek. A belgazdasági környezet problémái, a kelet-európai piacvesztés, a reál értelemben felértékelt árfolyam, a finanszírozási nehézségek stb. mellett eltörpültek a Társulási Megállapodásból adódó előnyök.

Az előnyök között elsősorban a vámkedvezmények, az üzleti kapcsolatok bővülése és a vámok hosszú távú lebontása érdemel figyelmet. Ugyanakkor sok vállalat érzékeli, hogy kivitelük bővítését esetenként gátolja a „rejtett protekcionizmus" (előrefizetés kikötése a nyugati partner részéről, túlzott minőségi igények támasztása stb.).

A Társulási Szerződésnek, illetve az Ideiglenes Megállapodásnak a magyar vállalatgazdasági szektor számára elvileg szóba jöhető előnyeit mérsékli az a körülmény, hogy az összességében viszonylag szerény nagyságrendet reprezentáló **előnyökön a magyar exportőrök és a közös piaci importőrök megosztoznak**. A válaszolók 37 százaléka szerint a közös piaci importőrök járnak jól, egyharmada szerint mindkét fél előnyöket realizál. Az új exportőrök engedik át gyakorlatlanságuknál fogva a Társulási Megállapodásból húzható előnyöket a közös piaci partnereknek.

A Társulási Szerződés, illetve pontosabban az Ideiglenes Megállapodás hatályba lépését követően a vállalatok nagy része nem tapasztalta a nyugati partnerek attitűdjének lényeges módosulását velük szemben. (A vállalatok jelentős része azt várta, hogy a megállapodás kedvező hatást fog gyakorolni a nyugati partnerük együttműködési készségére.) E véleményt mindenek előtt a kialakult partnerkapcsolatokkal rendelkező, túlnyomórészt bedolgozói tevékenységet folytató vállalatok képviselték. Ha negatív értelemben változott az attitűd, akkor az nem az Ideiglenes Megállapodással volt kapcsolatba hozható, hanem más tényezőkkel (recesszió, német egység stb.). A pozitív értelemben vett változások között említették a vállalatok azt, hogy nagyobb mennyiségek exportjára van mód, könnyebb üzleti megállapodást kötni és a korábbiakhoz képest jobb árakat lehet elérni. Az Ideiglenes Megállapodás elsősorban a meglévő lehetőségek kihasználását tette lehetővé, nem pedig új termékek piaci bevezetését.

Az Ideiglenes Megállapodás nem növelte a magyar vállalatok adminisztrációs terheit. Az adminisztrációt egyébként a vállalatok a közös piaci alkalmazkodás szükséges követelményének tekintik. Ugyanakkor gyakran felvetődik az a vélemény, amely szerint a Társulási Megállapodás érvényesítésére egyértelmű végrehajtási szabályokat kellene kialakítani, főleg a vámolás területén.

A magyar vállalatok többnyire tisztában vannak azzal, hogy Magyarország az aszimmetria elvének alkalmazása nyomán csak 1995-ben kezdi meg teljes súllyal az EU-val szembeni vámtarifái csökkentését. Az a vállalati kör, amelynek jelentősebb importra is szüksége van, ezt egyértelműen kedvezően fogadja, az inputok oldaláról termelési költségeinek csökkenésével számol. Másrészt viszont a vámcsökkentések 1995-ben nagy valószínűséggel a protekcionista nyomás erősödését fogják kiváltani az erősödő verseny által kedvezőtlen helyzetbe hozott vállalati kör részéről.

Az utóbbi időszak tapasztalatai alapján a vállalatok működésének hatékonyságát, teljesítményének növelését, kivitelének fokozását elsősorban a magyar gazdaság és gazdaságpolitika belső gondjai (finanszírozási, hitelfelvételi nehézségek, túlzott hitelfedezeti követelmények a bankok részéről, magas kamatlábak stb.) akadályozták, nem pedig a Közös Piac által fenntartott vámok és mennyiségi korlátozások. Ez utóbbiak jelentősége elenyészőnek bizonyult a többi nehézséghez képest.

Az ideiglenes Megállapodástól nem lehetett azt várni, hogy a piacnyitáson túlmenően ellentételezze a magyar termelők versenyképességének romlását, amely árfolyampolitikai vagy egyéb okok miatt következett be. Konszolidált viszonyok között az Ideiglenes Megállapodásnak minden bizonnyal nagyobb hatása lett volna a vállalati szféra gazdálkodására.

A közös piaci alkalmazkodás elemei

A közös piaci követelményekhez való alkalmazkodás terén a vállalatok elég komoly eredményeket értek el. Az európai közösségi szabványokhoz való igazodás tekintetében a mintában szereplő vállalatok 38 százaléka már meg is tette a szükséges lépéseket, további 17 százalék pedig konkrét lépéseket tervez.

A minőségbiztosítás vonatkozásában a vállalatok 39 százaléka tett lépéseket az Európai Unió követelményei mögé való felzárkózás érdekében, további 21 százalék

tervez ilyen lépéseket. A minőségbiztosításnál a leglényegesebb előrelépés az ISO 9000 rendszer bevezetése volt, ami teljesen kompatibilissé teszi a magyar vállalatok gyártási, minőségellenőrzési és minőségbiztosítási rendszerét a nyugat-európaival. Ezzel a vevők számára garantálják, hogy mind a gyártási eljárás, mind pedig a végtermék megfelel a nyugati normáknak.

A műszaki fejlesztés terén az alkalmazkodás még elmarad a szabványokhoz, illetve a minőségbiztosítási rendszerhez történt felzárkózás mögött. A műszaki fejlesztésben ugyanis a vállalatoknak mindössze 22 százaléka tette meg eddig a szükséges lépéseket, viszont 26 százalékuknak van konkrét elképzelése.

A termelési költségek leszorítására a vállalatok 30 százaléka hozott intézkedéseket, további 24 százalék tervez ilyeneket. A piaci jelenlét erősítését a vállalatok 31 százaléka támogatta múltbeli intézkedésekkel, és 26 százaléka irányzott elő ilyen akciókat. A marketingtevékenység terén tapasztalható a legnagyobb lemaradás. E téren a vállalatoknak mindössze 19 százaléka mutatott aktivitást a múltban, viszont 27 százaléka vett tervbe konkrét lépéseket.

Az adatokból jól kirajzolódik az a trend, amely szerint a vállalatok a közös piaci alkalmazkodásban a legkeményebb kényszereknek engedelmeskedtek. Ezzel magyarázható, hogy **a vállalatok a legszámottevőbb előrehaladást a folyó értékesítést széles tartományban befolyásoló minőségbiztosítási rendszer kiépítésében, a piaci jelenlét erősítésében, a közösségi szabványokhoz való igazodásban, kisebb mértékben a termelési költségek leszorításában és a piaci jelenlét erősítésében érték el**. Ezzel szemben a versenyképességet hosszabb távon befolyásoló műszaki fejlesztés és a marketing terén a múltbeli és a közeljövőben tervezett konkrét intézkedésekben testet öltő alkalmazkodás csekélyebb mértékű volt. A kép teljességéhez az is hozzátartozik, hogy a megkérdezett vállalatok 21 százaléka szükségesnek tartotta az EU-hoz való alkalmazkodást a műszaki fejlesztésben, de nincs rá módja. A többi tevékenységi terület (marketing, termelési költségek csökkentése, a piaci jelenlét fokozása, a közösségi szabványokhoz való alkalmazkodás) esetében a vállalatoknak kevesebb mint 10 százaléka válaszolta azt, hogy noha szükségesnek tartják az alkalmazkodást, nincs módjuk rá.

Az EK-piac követelményeihez való alkalmazkodásban élen járnak a többségi és kisebbségi külföldi részesedésű vállalatok. Strukturális vetületben minden téren a közlekedés vezet. Ez érthető, mert a szigorú emissziós stb. normák be nem tartása katasztrofális következményekkel járna a magyar vállalatok számára. A többi ágazatot tekintve meglehetősen tömör a mezőny; a gépipar, a könnyűipar, a kohászat és a vegyipar egyaránt próbált alkalmazkodni az EK-piac követelményeihez.

Vállalati méretkategóriák alapján az 1 milliárd Ft feletti árbevételt realizáló vállalatok voltak a legsikeresebbek. Ez egyrészt nyilván kényszer volt számukra, hiszen alkalmazkodás nélkül nem tudták volna EK-viszonylatú kivitelüket még szinten tartani sem.

Meglepő, hogy a vállalatok többsége rövid távon vagy egyáltalán nem tart szükségesnek termelésiszerkezet-átalakítást a közös piaci exportlehetőségek érdekében, vagy csak kisebb módosításokat tart szükségesnek. A túlnyomó többség az ilyen változtatásokra viszont korlátozottnak látja a lehetőségeket. Nem változik lényegesen a kép ehhez képest a hosszú távú szerkezetátalakítás szükségességének és az ehhez rendelkezésre álló lehetőségeknek a megítélésében sem.

A vállalatok relatív többsége mind a gyártmányszerkezetben, mind a technológiában, termelési kapacitásokban tervez legalább kisebb változtatásokat. Különösen erőteljes a szerkezeti változásokkal kapcsolatos igény a 450 millió Ft feletti árbevétellel rendelkező vállalatok esetében. Ez érthető, mivel a kis és közepes méretű vállalatok vagy eleve a közös piaci alkalmazodás figyelembevételével építették ki termelési kapacitásaikat, vagy pedig már végrehajtották a strukturális alkalmazkodás nehezét. Mindössze minden ötödik vállalat nem tervez szerkezetátalakítással kapcsolatos lépéseket. A változások megtételéhez szükséges korlátok között a pénzügyi feltételek hiánya szerepel döntő tényezőként.

A meglévő vállalati erőforrások megítélésében a közepesnél jobb minősítést kapott: a műszaki és a közgazdász szakembergárda színvonala és a meglévő munkaerő minősége.

Közepes minősítést kapott a marketing-szakembergárda színvonala. Ezzel szemben gyengének minősítették a pénzügyi erőforrásokat. A többség tehát viszonylag jónak ítéli az emberi erőforrásokat, ezzel szemben inkább rossznak a tőkeellátottságot.

Jelenleg is létező K+F együttműködésről a vállalatok 12 százaléka számolt be, K+F együttműködés várható létrejöttében bízik a vállalatok 16 százaléka, s a jövőben sem számít K+F együttműködés létrejöttére a vállalatok 43 százaléka. Az Ideiglenes Megállapodás tehát a vállalatok szerint nem kedvez az együttműködésnek a K+F terén.

Jelenleg is létező termelési kooperáció létesítéséről a vállalatok 24 százaléka számolt be, további 18 százalék számított ilyennek a létrejöttére, s a vállalatok egyharmada (32 százalék) zárta ki ennek jövőbeli lehetőségét is. A felsorolt két területen a vállalatok 31 százaléka tartja indokoltnak érdemben követni valamelyik külföldi cég gyakorlatát a struktúraváltás területén.

Külföldi tőkebevonás

Ami a mikroszférának a témára vonatkozó véleményét illeti, a külföldi tőkebevonást jelenleg a vállalatok 56 százaléka tartja a közös piaci export bővülését segítő tényezőnek, s csak 5 százalék szerint van hátráltató szerepe. A külföldi tőke közös piaci exportot ösztönző szerepe különösen a külföldi érdekeltségű vállalatok esetében domborodik ki.

Rövid távon, **1-2 éven belül** a vállalatok valamivel nagyobb hányada (59 százalék) tartja a külföldi tőkebevonást segítő tényezőnek. Ugyancsak élen járnak e véleménnyel a külföldi érdekeltségű cégek. A legkedvezőbb vélemények e téren a hosszabb távú fejlődési lehetőségek megítélésében nyilvánultak meg: a válaszoló vállalatok 67 százaléka szerint segíti a külföldi tőkebevonás hosszú távon a közös piaci exportot.

A válaszok arra engednek következtetni, hogy a felmérésben szereplő vállalatok a közös piaci rendeltetésű magyar exportot rövid és hosszú távon egyaránt csak külföldi tőkebevonás révén tartják bővíthetőnek. Az egyes ágazatok között legfeljebb árnyalatnyi eltérések vannak, az összkép azonban mindenütt hasonló.

Az európai közösségi piac követelményeinek való jobb megfelelés érdekében a vállalatok jelentős része tervez külföldi működőtőke-bevonást, de még nincs konkrét

elképzelésük, illetve legjobb esetben konkrét lépéseket terveznek, de még nem tettek ilyet.

A külföldi működőtőke-bevonás terén a jelek szerint a makro- és a mikroszintű folyamatok egymással összhangban vannak. A külföldi befektetők aspirációi találkoznak a magyar vállalatok szándékaival. Divergencia legfeljebb abban a tekintetben valószínűsíthető, hogy a külföldi vállalatok nemcsak átvételes és tőkeemeléses befektetésekben gondolkodnak, hanem „zöldmezős" beruházásokban is. A „zöldmezős" beruházások túlsúlyát valószínűsíti az a körülmény, hogy a külföldi befektetők Magyarországot a „globális" ágazatokban választják termelési és exportbázisként. Ezek az ágazatok pedig vagy nincsenek meg még Magyarországon, vagy alulfejlettek.

Összességében a közös piaci viszonylatú exportlehetőségeket a vállalatok legnagyobb része (43 százaléka) valamivel jobbnak értékeli, mint korábban. 30 százalék változatlannak minősíti, 6 százalék valamivel rosszabbnak, 1 százalék lényegesen rosszabbnak jelzi.

Néhány szektorális probléma

Ami a szerződés által leginkább érintett szektor, a vas- és acélipar tapasztalatait illeti, összességében a Társulási Megállapodás alapján a piacra jutás könnyebbsége a vállalatok szerint nem érzékelhető. A magyar ipar számára hátrányos lesz, ha a magyar vámok is leépülnek, mert nem biztos, hogy állni tudják a versenyt a nyugati termékekkel. A tapasztalatok alapján a forgalomra elsősorban a piaci helyzet volt hatással, nem az Ideiglenes Szerződés.

Ha azt vizsgáljuk, hogy mely tényezők hatnak a szerződés erősítésére, és melyek a gyengítésére, akkor azt mondhatjuk, hogy a vas- és acéliparban sincs olyan tényező, amely csak az EK-val való kereskedelemre hatna. Itt is azokat a tényezőket lehet felsorolni, amelyek általában gátolják a kivitelt (pl. a bankrendszer hiányosságai, a volt szocialista országok agresszív jelenléte stb.).

A textil- és ruházati iparban a piacra jutási kedvezmények kedvező hatásait 1993-ban ellensúlyozta a bérmunka-lehetőségek beszűkülése. Ennek az volt az oka, hogy a magyar bérköltségek emelkedése nyomán a közös piaci országok vállalatai a környező olcsóbb bérszínvonalú országokban kerestek partnereket.

A gépiparban az Ideiglenes Megállapodás egyrészt a külföldi vállalatoknak beszállító, alkatrészeket és részegységeket gyártó, másrészt a külföldi tulajdonos által rendelkezésre bocsátott külföldi piacszervezeten keresztül értékesítő vállalatokat viszonylag kedvezően érintette. Kevesebb előnyhöz azok a vállalatok jutottak, amelyek árérzékeny piacokon értékesítenek különféle anyagjellegű termékeket és félkész termékeket.

A közös piaci export belgazdasági háttere, a gazdaságirányítás vállalati megítélése

A vállalatok többsége a **kivitelt gátló tényezők közül a magas hitelkamatokat és a kedvezőtlen hitelfeltételeket** említette első helyen. Ezek nemcsak a közös piaci viszonylatú export bővítését gátolják, hanem más viszonylatokban is komoly nehézsé-

geket okoznak. Különösen azok a vállalatok hangsúlyozzák a termelés- és exportfinanszírozás megoldatlanságát, amelyek drága, tőkeigényes gépeket, berendezéseket exportálnak. E termékek esetében nemcsak a gyártási, hanem az értékesítési fázisban is szükség van hitelre. A vállalatok nem tudják igénybe venni az exportfinanszírozó hiteleket, mert akkora fedezetet kérnek a bankok, hogy felvetődik a kérdés: minek a hitel, ha a kért garanciákat fel tudják mutatni. Ez különösen az induló vállalkozások számára teszi lehetetlenné a hitelfelvételt. A hitelek kamatszínvonalát is túlságosan magasnak tartják. Az interjúkból jól kirajzolódik az a vállalati igény, mely szerint szükség van egy olyan intézményre, amely a garancianyújtást átvállalja a vállalatoktól. Az export terén a legjelentősebb igények a kedvezőbb kamatú, olcsóbb hitelekhez, a hitelfelvétel feltételeinek javításához, a fejlesztések finanszírozásához, valamint előfinanszírozási hitelekhez kapcsolódnak.

Jellemző, hogy Magyarország gazdasági instabilitása miatt általában a magyar cégeknek nagyon **rossz fizetési feltételeknek** kell alávetni magukat (pl. előre fizetés) ahhoz, hogy a nyugatiak foglalkozzanak velük. A nyugati vállalatok mindenképpen biztosítani akarják, hogy partnerük fizessen. Ebből a szempontból Magyarország, de a többi kelet-európai állam is, veszélyes zónának számít. A fizetési feltételek tekintetében csak hosszú üzleti kapcsolat után változhat a helyzet, amikor a partner már megbizonyosodott a magyar cég megbízhatóságáról.

Sok vállalat a hitelekkel kapcsolatos problémákat úgy hidalja át, hogy azok a külföldi partnerei finanszírozzák a termelését, amelyek megveszik az általuk gyártott termékeket. Ebben az esetben természetesen a termelést finanszírozó vállalat diktálja az árakat.

A vállalatok különféle – esetenként még az itthoni munkahelyek védelmében hazafias – megfontolásokból arra is hajlandók, hogy magyar cégektől szerezzék be az alapanyagokat. Magyar cégektől azonban nehéz vásárolni, mert csak akkor szállítanak, ha a megrendelők rögtön fizetnek. Azok a cégek pedig, amelyeknek tartoznak, csak akkor szállítanak, ha az adósok korábbi adósságaikat rendezik.

A bankokkal szembeni fő panasz a lassú pénzmozgás még egy bank egyes fiókjai között is. Hónapokba telik egy-egy hitelkérelem elbírálása, amikor már lefutott vagy elveszett az üzlet. Emellett a bankok szolgáltatásai (pl. számlavezetés) igen drágák.

A kormányzattal szembeni elvárások az infláció megfékezésére és a hitelkamatok csökkentésére vonatkoznak. A vállalatok kritikaként vetették fel a bizonytalan, kiszámíthatatlan árfolyam-politikát. A kis lépésekben történő leértékelés kiszámíthatatlanná teszi a vállalatok számára az árfolyam pontos alakulását, s jelentősen megnehezíti a pontos kalkulációkat. A forintot a vállalati felmérés idején még így is felülértékeltnek tartották. A kormány azonban a követett reál felértékelő árfolyampolitikával sem érte el célját, az infláció számottevő mértékű lenyomását.

A forint felértékeltségének kedvezőtlen hatásait, a reál értelemben felértékelt árfolyamnak a vállalati versenyképességre gyakorolt hátrányos következményeit a vállalatok mindenekelőtt a környező közép- és kelet-európai országokkal (Szlovákia, Lengyelország, Csehország, Ukrajna stb.) folytatott kereskedelemben érzékelték.

Ugyanakkor sok olyan vállalat van, amelynek termelésében, sőt exportjában magas az importált inputok aránya. Ezek a vállalatok érdekes módon nem szorgalmazták a leértékelést, noha az általuk importált anyagok ára emelkedésének negatív

hatása összességében kisebb lenne, mint az exportár növekedésének a vállalati árbevételre gyakorolt pozitív hatása.

Ami az egyéb feltételeket illeti, a vállalatok 37 százaléka szívesen venne adókedvezményeket az exportra, 15 százalék szerint az exporthitelek kamata után kedvezményt kellene adni. (Az más kérdés, hogy a közös piaci jogrendszer átvétele nyomán ki lehet zárni a közvetlen exporttámogatásokat.) A megkérdezett vállalatok 88 százaléka szerint a kivitel ösztönözhető lenne az exporttermeléshez felhasznált importált inputok után járó vámok visszatérítése, illetve exporttámogatások révén. A költségek csökkentése érdekében egy-két vállalat az interjúk során javasolta: mérsékeljék az exportba közvetlenül vagy közvetve beépülésre kerülő anyag jellegű termékekre kivetett vámokat. A vámrendszer egyébként sem szelektív, emellett fiskális szemléletű, ami gátolja az exportot.

Főleg a kereskedőházak, kereskedelmi vállalatok közös piaci viszonylatú kivitelének bővítését akadályozza az exportálható árualapok hiánya. Az okok közül első helyen a kelet-európai piacok összeomlásának hatásait, valamint a csődtörvényt említették, amennyiben a vállalatok egy része felszámolás alatt áll. A vállalatok másik része külföldi érdekeltségű lett. A külföldi partner saját csatornáin, nem pedig magyar külkereskedelmi vállalatokon keresztül exportál. A forgalmazható termékek körét behatárolja még a struktúraváltás is, amikor korábban gyártott termékek termelése szűnik meg valamilyen okból.

Általános vállalati probléma még a hazai termelés magas költségszintje. Ezzel kapcsolatban a vállalatok mind az energia, mind a felhasznált anyagok, mind pedig a bérköltségek magas szintjére panaszkodtak. Gyakran előfordul, hogy az aktuális árfolyam mellett olcsóbb külföldi szállítóktól vásárolni, mint belföldi vállalatoktól.

Az interjúkban szereplő vállalatok közül többen az utóbbi években kénytelenek voltak csökkenteni áraikat, hogy megőrizzék versenyképességüket, ne szoruljanak ki a külső piacokról. Így minimális haszonnal kénytelenek dolgozni, de még így is magasak az áraik a magas költségek miatt. A vállalatok néha még azt is vállalják, hogy veszteséggel értékesítenek, arra számítva, hogy a megrendelő máskor is a szóban forgó vállalathoz fog fordulni.

A gazdasági visszaesés miatt a versenytársak a nyugati piacokon (főleg Németországban és Spanyolországban) is nagyon lementek az árakkal. Ha ezek a kinti cégek ki is adnak külföldre valamilyen munkát, akkor sem álltak meg Magyarországon, hanem inkább cseh és lengyel gyártókat választottak, akik alacsonyabb költséggel, elsősorban kisebb munkaerőköltséggel dolgoznak. A tapasztalatok alapján azonban aki Magyarországon megállapodik, s nem keres tovább, az megbízható munkát kap. Az is előfordult, hogy az elpártolt nyugati cégek is visszajöttek, mert nem találtak jobb partnert.

Az interjúk során a vállalatok néhány, bürokráciával kapcsolatos problémára is felhívták a figyelmet. Ezek között első helyen áll az időigényes ügyintézés. Amikor a vevő garanciákat kér a bankoktól, az ügyintézés lassúsága miatt amíg a befizetett előlegfizetési garancia lehetővé válik, néhány hónap is eltelik. Ez hatalmas kamatveszteségeket jelent a vállalatok számára, hiszen itt óriási összegekről van szó.

Sok veszteség forrása a nehézkes adminisztráció. A visszaigényelhető áfa, vám, illeték stb. olyan sokáig késik, olyan sokáig fekszenek el a pénzek, hogy közben elfogy a forgótőke, ami megbénítja a cégek működését.

A vámfizetésekben, a visszaigénylések során nagy pénzek forognak. Ha például egy 300 millió Ft-os üzletet vizsgálunk, akkor annak hatalmas a vámilletéke, még ha később vissza is lehet igényelni. Ez szükségtelen pénzlekötést jelent, s emiatt a cég számára hátrányos.

Az anyagigényes ágazatokban, tevékenységi területeken működő vállalatoknak kettős értelemben: félkész vagy késztermékek exportőreként és nyersanyagok importőreként okozott nagy veszteséget a jugoszláv embargó.

A kormányzati szervek és az érdekképviseletek szerepe

Az Európai Közösség és Magyarország kapcsolatainak fejlesztésében a vállalatok a legjelentősebb szerepet a Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Minisztériumának, majd az Ipari és Kereskedelmi Minisztériumnak, a Magyar Nemzeti Banknak és a kereskedelmi bankoknak tulajdonítottak. Vállalati vélemények szerint a legkisebb szerepet a tanácsadó cégek játsszák.

A szakmai szövetségek, szakmai érdekképviseletek szerepét az információgyűjtésben, tájékoztatásban, a kapcsolatteremtésben és kapcsolatápolásban (partnerközvetítés), a piackutatásban, az érdekvédelem, érdekképviselet terén jelölték meg a vállalatok.

A megkérdezett vállalatoknak a minisztériumokkal szembeni elvárásai a közös piaci viszonylatú kivitel ösztönzése, a kapcsolatok átfogó szabályozása, exportösztönző gazdaságpolitika követése, intenzívebb tájékoztatás és a belső kooperáció fejlesztése köré csoportosul.

A kormányzati szervek, szakmai érdekképviseletek és iparvállalatok közötti együttműködés terén a vállalatok fontossági sorrendben a szabályozók közös kidolgozását, e téren konszenzus kialakítását, szakmai egyeztetést, valamint jobb kommunikációt igényelnek.

A Magyar Gazdasági Kamara 1991 óta javasolta szakmai szövetségeinek, hogy építsenek ki kapcsolatot az „európai" partnerszövetségekkel. Nem egy esetben segített is a kapcsolatfelvételben. Brüsszelben egyébként mintegy 400 szakmai szövetség képviselteti magát. E nagy szám is arra enged következtetni, hogy a kapcsolatkeresés és kapcsolatépítés lehetőségei messze nincsenek kimerítve. (Bár nem szükségszerű, hogy egy kialakuló munkakapcsolat feltétlenül tagsági viszonyt eredményezzen.)

Néhány következtetés és javaslat

A kutatás tapasztalatai arra utalnak, hogy az EK egységes belső piacához, a Társulási Megállapodás által teremtett feltételrendszerhez való alkalmazkodás általános cél-, eszköz- és intézményrendszeri követelményei a struktúrapolitika szempontjából nem különböznek a globális világgazdasági alkalmazkodás követelményeitől. Mivel az EK Magyarország legnagyobb külgazdasági partnere, s a belső piac egységesítése nyomán kialakuló jogi szabályok, normák, technikai szabályok, minőségbiztosítási rendszerek stb. nyugat- és közép-európai szintre emelkednek, ezért a részleteket tekintve Magyarország világgazdasági alkalmazkodásában az EU-ban érvényesülő feltétel- és szabály-

rendszer a mérce. Az EU várható jövőbeli fejlődési irányzatai és az Ideiglenes Megállapodás, illetve a Társulási Szerződés fontos támpontokat adhat a magyar struktúra-, illetve iparpolitika kidolgozásához.

Az EK, mint integráció jövőbeli fejlődési irányzatai jelenleg nem, illetve csak elfogadhatatlan hibahatárok mellett prognosztizálhatók. A tagországok kormányainak az Európai Unió melletti politikai elkötelezettség ellenére nehéz az EU várható jövőbeli gazdasági fejlődési irányzatairól, azon belül struktúrapolitikájáról megbízható prognózist készíteni. Erről az oldalról tehát nem könnyű az alkalmazkodás követelményeit meghatározni, mivel maga az a közeg, amihez Magyarországnak alkalmazkodnia kell, szintén változik.

A Társulási Megállapodás a magyar struktúrapolitika számára jóval több támpontot jelent, mint az EU várható jövőbeli fejlődési irányzatainak prognosztizálása. A Társulási Megállapodás a magyar jogrendszer harmonizációja révén a struktúrapolitika eszköz- és intézményrendszerére, a vámlebontási menetrendre, a struktúrapolitika célrendszerére, illetve tartalmára gyakorolt erőteljes hatást.

A közös piaci alkalmazkodással kapcsolatos gazdaságpolitikai javaslatok önmagukban korlátozott érvényűek, illetve megvalósításuk hatásfoka szükségképpen korlátozott marad, ha azok nem illeszkednek egy átfogó, koherens gazdaságpolitikai, illetve iparpolitikai koncepcióba. Csak így biztosítható a globális világgazdasági és a közös piaci alkalmazkodás összhangja. A vállalati tapasztalatok megerősítették, hogy a közös piaci alkalmazkodást olyan, nemcsak az EU-kapcsolatokat érintő gazdaságpolitikai intézkedések javítják, amelyek tágabb értelemben is hozzájárulnak az exportorientáció fokozásához, a vállalati mozgástér általános javulásához.

A közös piaci jogrendszerhez való alkalmazkodás, a szubvenciók alkalmazásának beszűkülése nyomán a korábbi direkt exportösztönzők helyett a termelés, illetve az export finanszírozási feltételeinek javítása, az exportgaranciák rendszere és a külföldi működőtőke-import kerül előtérbe. A közös piaci viszonylatú kivitel ösztönzése nem tesz szükségessé különleges, kizárólag e reláció szükségleteire támaszkodó intézkedéseket. A magyar gazdaságirányítás a normativitás érvényesítésére törekszik. Speciális ösztönzők kidolgozásának nincsenek meg a jogi feltételei. Kiemelkedő fontosságú viszont az exportösztönzés cél-, eszköz- és intézményrendszerének továbbfejlesztése.

Az EK-ba exportáló vállalatok információellátottsága a tapasztalatok alapján nem kielégítő. Az információellátás legneuralgikusabb pontja az EK tenderpiaca ismeretének szinte teljes hiánya. Az állami-közületi megrendelések liberalizálása nyomán a magyar vállalatok előtt megnyílt az EK óriási tenderpiaca. A tenderpiac nagyságrendjét érzékelteti, hogy az utóbbi években az állami-közületi megrendelések a tagországok GDP-jének 17–20 százalékára rúgott. A liberalizált közösségi tenderpiac elvileg minden ágazatban működő vállalatok számára nyújt értékesítési lehetőségeket. Információk hiányában a magyar vállalatok meg sem kísérlik az EK tenderpiacán való megjelenést.

Célszerű és kívánatos a felsőfokú és a posztgraduális képzésbe integrálni – az egyes intézmények sajátosságaitól függően eltérő hangsúlyokkal – az Európai Közösségekkel kapcsolatos ismereteket. Tekintettel általában az exportáló, azon belül a közös piaci országokba exportáló vállalatok számának gyarapodására, célszerű az EU-val való kapcsolattartás javítását célzó általános, illetve jogi, kereskedelemtechnikai,

tenderezési stb. tanfolyamokat szervezni. Különösen nagy szükség lenne a közös piaci tagországok állami-közületi intézményei által kiírt különféle tendereken való részvétel feltételeivel, követelményeivel foglalkozó információkat közvetítő tanfolyamokra. E tanfolyamok szervezése a vállalati érdekképviseletek kompetenciájába tartozna. A szervezőket viszont célszerű anyagi támogatásban és szakmai segítségben részesíteni.

Végül a felmérés további fontos tanulsága az, hogy a vállalatgazdasági szféra igényli a minisztériumok, különböző kormányzati szervek, valamint a szakmai szövetségek és érdekképviseletek támogatását a közös piaci orientáció erősítésében, az Ideiglenes, illetve most már a Társulási Megállapodás által teremtett nagyobb mozgástér kiaknázásában. Ugyanakkor nem lehet figyelmen kívül hagyni azt a körülményt, hogy az államigazgatásban az utóbbi 6–8 évben végbement erőviszonyeltolódás következtében a volt Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Minisztériumával összevont Ipari és Kereskedelmi Minisztérium kevés hatáskörrel rendelkezik az EK-hoz való alkalmazkodás előmozdítására. Ezzel egyidejűleg sok olyan minisztérium, állami gazdaságirányítással foglalkozó intézmény hoz – egészen eltérő prioritások alapján – olyan döntéseket, amelyek következményterhesen befolyásolják az EU-hoz való alkalmazkodást, illetve a struktúrapolitikát. E döntésekre az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium legfeljebb közvetve, a tárcaközi egyeztetések keretében képes hatást gyakorolni. Az érintett államigazgatási szervek, a szakmai szövetségek és érdekképviseletek, valamint a vállalatok közötti együttműködés javítása további kapcsolatfejlesztési energiák forrása lehet az EK-országokkal való együttműködésben.

Az EUREKA minőségfejlesztési projekt magyarországi bemutatója

Az EUREKA MONQUIS nemzetközi munkacsoportja ez év márciusában Veszprémben a folyó kutatás eredményeiről ún. nemzetközi prototípus-bemutatót tartott. A minőségirányítás szerelésorientált információs rendszere és minőségfejlesztési technikái – MONQUIS címet viselő fejlesztés öt ország; Németország, Hollandia, Franciaország (ottani japán cég), Ausztria és Magyarország egyes kutató-fejlesztő intézetei, valamint a kísérleti lehetőséget biztosító mintaalkalmazó vállalatai nemzetközi összefogásával folyik.*

A minőség napjainkra a versenyképesség közismerten meghatározó tényezőjévé vált. Ma már az is általánosan elfogadott (nemzetközi szabványok rögzítik), hogy a vállalat teljes termelő rendszerének, a vezetési-szervezési módszerei együttesének az ún. minőségi teljesítőképessége a feltétele annak, hogy termékei is megfelelő minőségűek lehessenek. Ennek az állapotnak az elérésére, a minőségirányítás (TQM) megvalósítására számos módszer ismeretes. Ezek közös jellemzője, hogy a rendelésteljesítés, azaz a fejlesztés-tervezés, termelés folyamatának sorrendjében tűzik ki a minőségirányítási feladatokat. Eközben vizsgálják, hogyan kell a minőségi hibákat a lehető legkorábbi fázisban, előre kiküszöbölni, az ún. megelőzési elv; az „elsőre jót gyártani" törekvésnek megfelelően.

A hazai helyzetben az iparban általában nem új üzemeket építenek, s nem vadonatúj termékeket gyártanak. Vállalkozások százai, ezrei állítják elő, s fejlesztik gyártmányaikat. A végső fázisban, a szereléskor azonban többnyire kiderül, hogy minden igyekezetük ellenére nem sikerült elfogadható, hibamentes terméket előállítaniuk. A MONQUIS külön értéke, hogy miközben ugyancsak a hibák megelőzése, kiküszöbölése a vezérelve, ebből a realitásból indul ki. A mégis előforduló hiányosságokat operatív információs rendszerrel regisztrálja, elemzi és ezek eredményéből csatolja vissza az előző fázisokba – akár a termékötletig is visszamenve – a hibák okainak a feltárásához, megismétlődésének meggátlásához szükséges javítási-fejlesztési intézkedéseket. Tehát a hibátlan szerelt termék követelményeiből kiindulva ad útmutatást a tennivalókra.

A módszertan – manuális és számítógéppel támogatott eljárásokat egyaránt magában foglaló – prototípusa elkészült. Magvát az integrált minőséginformációs

* A projektről már adtunk előzetes tájékoztatást az Ipargazdasági Szemle 1993. 2. számában.

rendszer képezi, s a különféle hibaelemző, racionalizáló módszerekhez kapcsolódik többek között egy magyar részről kidolgozott újszerű költségelemző eljárás. A technikák rugalmasan, kisebb szervezetekre is alkalmazhatók.

Az első változatban elkészült módszercsomag bemutatójára a kutatás magyar résztvevői közreműködésének elismeréseként egyik hazai mintaalkalmazó vállalatnál, a BAKONY Művekben került sor.

A demonstráció első felében rövid, illusztrált előadások mutatták be a nemzetközi projekt célját, tartalmát, jelentőségét, eredményeit, különös tekintettel a vendéglátó Magyarországon, az MTA IVKI irányításával végzett kutatás-fejlesztésre. A részvevőknek módjuk nyílt a rendezvény helyszínén, az OMFB támogatásával eddig megvalósult mintarendszert is megtekinteni. A nemzetközi poszterkiállítás részleteket szemléltetett a kidolgozott módszerekről. A prezentáció második része a széles körű gyakorlati felhasználás céljára készülő minőségtervezési, információfeldolgozási, költségelemzési és egyéb eljárásokból adott ízelítőt.

A megjelent nemzeti EUREKA-koordinátorok és meghívott szakértők a bemutató alapján egyöntetűen pozitívan értékelték a projekt eddigi eredményeit. Kiemelték, hogy mintapéldája az EUREKA keretében a gyakorlatban is jól megvalósítható nyugat–keleti együttműködésnek, s helyeslik és támogatják a nemzetközi munkacsoport további tevékenységét, a projekt befejezését.

Parányi György

A gazdasági fejlődés feltételei Közép-Kelet-Európában

HOLSCHER, J.–JACOBSEN, A., etc: Conditions of Economic Development in Central and Eastern Europe. Marburg, 1995. Metropolis Verl. 415 p.

A kiadvány egy sorozat harmadik kötete. Az *első* a közép-kelet-európai gazdasági átmenet általános kérdéseit tárgyalja régióbeli és nyugat-európai szakértők véleményének bemutatásával. A *második* kötet az átmenethez szükséges intézményi változásokat foglalja össze, teret adva különböző gazdaságelméleti felfogások képviselőinek. A *harmadik* kötet témaköreit a sorozat szerkesztői választották ki, hogy szerepeltessék az átmenetet befolyásoló többi tényező közül a legfontosabbakat. Ennek során három témakört elemeztek önálló tanulmányokban a Cseh Köztársaság, Lengyelország, Magyarország, valamint Szlovákia neves szakértői: országuk monetáris politikáját és pénzügyi rendszerét, az ott folyó privatizálást, valamint a nemzetközi kereskedelem és a szerkezetváltás szerepét és helyzetét hazájukban. (A magyar tanulmányokat Balassa Ákos, Mellár Tamás és Török Ádám készítette.) A sorozat *negyedik*, záró kötete az első három kötetből levonható tanulságokat foglalja össze.

A harmadik kötet elemzéseinek középpontjában a közép-kelet-európai országok gazdaságának *hosszú távú fejlődése áll.* A szerzők feladata az volt, hogy elemezzék, miként segíthetik elő a fejlődést a felsorolt három témakör tényezői? A közép-kelet-európai országok ugyanis csak e tényezők hatékony hozzájárulásával kerülhetik el, hogy a gazdasági fejlődés *perifériájára* szoruljanak.

A tanulmánykötet koncepciója szerint ebben az országcsoportban mindenekelőtt le kell bontani a régi, még a tervgazdaság idején kialakított *intézményeket* és létre kell hozni a piacgazdaságnak megfelelő újakat; az egyes országoknak részt kell venniök a *piacok integrációjában*; végül kormányaiknak hatékonyan kell *irányítaniok* országuk *gazdasági fejlődését.*

A piacgazdaság *intézményrendszerének* alapja a *szigorú pénzpolitika* és a *termelőeszközök magántulajdona.* Hatásuk szempontjából ez a kettő feltételezi egymást: kapcsolatuk fellazulásának gyászos példája számos latin-amerikai ország. A közép-kelet-európai országokban azonban a szigorú pénzpolitika megvalósításához nem volt elég a *kétszintű bankrendszer* létrehozása, vagyis az, hogy a nemzeti bankok már a pénzkibocsátásra összpontosíthatták figyelmüket. Ezekben az országokban a kereskedelmi bankoknak *újra kell értékelniök a vállalatok hitelállományát*, mert enélkül csak egyre újabb hiteleket fognak folyósítani rossz adósaiknak hogy így maguk is

megmeneküljenek a csődtől. Csak ilyen monetáris politika hatása párosulhat tehát a *privatizálásával*, amely továbbra is az egyetlen átütő erejű ösztönzés a sikeres gazdálkodói magatartás kialakítására. A privatizálástól elvárt hatáshoz azonban még valamire van szükség: *versenyre*, amelyik arra kényszeríti a gazdasági élet szereplőit, hogy a legjobb időpontban és helyen, a megfelelő felkészültséggel és a legeredményesebben cselekedjenek. A *versenyfeltételek* helyes kialakítása pedig az új intézményrendszer egyik legnagyobb kihívása.

Az új intézményrendszer megköveteli a *szociális ellátó rendszerek*, az *állam* és a *befektetői kör* minél teljesebb szétválasztását is. (Ez azonban nem jelenti azt, hogy a vállalati-vállalkozói szférának nincs feladata – természetesen a munkavállalókkal együtt a szociális ellátó rendszerek működtetésében.) Az intézményrendszer megújításának utolsó, de igen fontos tennivalója a *szakszervezetek* új funkciójának kialakítása. Ezeknek ugyanis nemcsak érdekvédő szerepük van a piacgazdaságban, hanem a munkavállalók szempontjait érvényesítő olyan tárgyalópartnerek is, akik felelősek nemzetgazdaságuk stabilitásáért. Ez az új felelősség egyúttal annak is a feltétele, hogy a már említett szigorú monetáris politika érvényesülhessen.

A vállalatok, vállalkozások hatékonyabb működtetéséhez többnyire növelni kell a *specializációt*. Ez viszont csak akkor gazdaságos – különösen kis ország esetében –, ha párosul a *piacok integrációjával* létrehozott előnyök kiaknázásával. Az integrált piacokon való eredményes szereplés makrogazdasági feltétele pedig az ország *külkereskedelmi és fizetési mérlegének egyensúlya*. Ennek monetáris alapja hosszabb távon a *stabil valutaárfolyam*. Az integrált piacokkal való eredményes – tehát eladósodás nélküli – kapcsolat persze akkor is megvalósítható, ha egy országnak nem sikerül létrehoznia valutájának stabilitását; ám ekkor általában a lakosságnak az *életszínvonal csökkenésével*, a gazdaságpolitikának pedig az *infláció súlyos következményeivel* kell fizetnie az instabilitásért. Az infláció ugyanis rombolja a hazai termékek nemzetközi versenyképességét, hiszen létrehozza az *infláció és a leértékelések ördögi körét*, s ennek következtében hosszú ideig nem jöhet létre a *valuta konvertibilitása* – amire a régióban éppen Magyarország a példa. (Magyarország jó adós maradt ugyan, de folyvást konvertibilis devizában kell visszafizetnie nemzetközi hiteleit, ami egyre több hazai fizetőeszközt vont el a gazdaság fejlesztésétől.)

A *gazdasági fejlődés irányítása* tekintetében megkönnyíti a közép-kelet-európai régió országainak felzárkózását a fejlett piacgazdaságokhoz, hogy – a latin-amerikai országokkal ellentétben – *nincs* olyan *uralkodó osztályuk*, amelyik foggal-körömmel ragaszkodik kiváltságaihoz. Ezzel szemben a közép-kelet-európai régióban mind az új vállalkozóknak, mind a befektetéseiket finanszírozó bankoknak meg kell tanulniok a különböző kockázatok, ezeken belül elsősorban az *innovációs kockázat* helyes mérlegelését. A parlamenteknek pedig olyan *törvényeket* kell hozniok, amelyek helyesen osztják meg az innovációk kockázatát a vállalkozók és hitelezőik (tehát a kereskedelmi bankok) között. A fejlődés következő gazdaságirányítási feltétele a vállalati szerkezet átalakítása, elsősorban a *monopóliumok felszámolása*. De a gazdaságirányítás számára van a szerkezetátalakításnak egy másik döntő jelentőségű területe is: az emberi erőforrásokba, nevezetesen az *oktatásba és szakképzésbe való beruházás*. Ez, a termelékenység növelése és a gazdasági növekedés valójában *három elválaszthatatlan tényező* – miként azt az OECD-országok példája fényesen igazolta az elmúlt évtizedekben. És mindezeket ki kell egészítenie egy olyan *regionális politikának*, amelynek

segítségével a közép-kelet-európai kormányok új munkahelyeket teremthetnek (adókedvezményekkel, kedvezményes hitelekkel stb.) az elmaradt régiók fejlesztésére. Ezeknek a kormányoknak azonban soha nem szabad *kiegészíteniök a béreket* különböző *bértámogatásokkal*: az ilyen támogatás ugyanis csak megmereviti, konzerválja a gazdasági szerkezetet, s ezzel gátolja a gazdaság fejlődését. Azt is érdemes figyelembe venni, hogy a *bérek alacsony adója* növeli ugyan a vállalatok, vállalkozások beruházási (fejlesztési) lehetőségeit, de veszélyezteti az állami költségvetés egyensúlyát és fékezi a hatékonysági szempont érvényesülését, vagyis magát a gyors szerkezetátalakítást. Ezt az ellentmondást oldhatja fel az a kormányzat által preferált személyi jövedelemrendszer, amelyikben a *munkavállalók a vállalat*, a vállalkozás elért *eredményéből részesednek*.

A könyvsorozat harmadik kötetének színvonalas tanulmányai ezeket a problémákat elemzik a közép-kelet-európai régió négy országának példáján. Bemutatják a már megválaszolt vagy még nyitott kérdések megoldására kimunkált és sokszor egymástól eltérő koncepiókat, az ezek megvalósításával elért eredményeket – de olykor azt is érzékeltetik, hogy a tanulmányokban még meggyőződéssel hirdetett koncepciókat és technikákat miként módosította a valóság kényszere a gondolatok papírra vetése óta. A közös alapkérdésekre adott, de térben és időben egymástól lényegesen különböző válaszok teszik izgalmas olvasmánnyá a kötetet – különösen azok számára, akiknek már évek óta a bőrére megy a „játék"...

Hoványi Gábor

BARÁT Mária (szerk.): A magyar gazdaság vargabetűje. Aula. Budapest. 1994. 546 old.

BARTKE István et al.: Fejezetek a regionális gazdaságtan tanulmányozásához. MTA RKK. Győr–Pécs. 1994. 252 old.

BOBROVSZKY Jenő: Iparjogvédelem és csúcstechnika. OTH. Budapest. 1995. 239 old.

CSANÁDI Mária: Honnan tovább? A pártállam és az átalakulás. MTA Közgazdaságtudományi Intézet. Budapest. 1995. 284 old.

EHRLICH Éva–RÉVÉSZ Gábor–TAMÁSI Péter: Kelet-Közép-Európa honnan – hová? Akadémiai Kiadó. Budapest. 1994. 570 old.

FÜLÖP Gyula: Kisvállalati gazdálkodás. Aula. Budapest. 1994. 364 old.

GÁL Péter–SIMAI Mihály: Műszaki fejlődés világgazdasági rendszere. Aula. Budapest. 1994. 282 old.

GALASI Péter: A munkaerőpiac gazdaságtana. Aula. Budapest. 1994. 153 old.

GALASI Péter-NAGY Gyula: A munkanélküliség gazdaságtana. Aula. Budapest. 1994. 170 old.

GALBRAITH, John Kenneth: A pénzügyi spekulációk rövid története: Eufória és csalódás. AduPrint. Budapest. 1995. 93 old.

HARRINGTON, Diana R.: Vállalatok pénzügyi elemzése: Döntések egy globális üzleti környezetben. Kossuth Kiadó. Budapest. 1995. 353 old. + melléklet.

IZIKNÉ Hedri Gabriella (szerk.): Magyarország úton az Európai Unióba. Aula. Budapest. 1995. 245 old.

KEREKES György (szerk.): Magyar pénzügyi és tőzsdei almanach 1994–1995. Tas-11 Kft. Budapest. 1995. 3 darab

KÖLLŐ János–GÁBOR László: Foglalkoztatáspolitikai orvosságos és méregtár: Tanulmányok a foglalkoztatáspolitika eszközeiről. MTA Közgazdaságtudományi Intézet. Budapest. 1995. 274 old.

LÁSZLÓ Csaba: Tépett vitorlák: Az államháztartásról közgazdasági és jogi szempontból. Aula. Budapest. 1994. 363 old.

Nemzetközi statisztikai zsebkönyv 1994. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest. 1994. 260 old.

PALÁNKAI Tibor: Az európai integráció gazdaságtana. Aula. Budapest. 1995. 448 old.

PÉCSI Kálmán: Változóban az orosz gazdaság 1991–1994: A vajúdás gondjai. Európai Integrációs Tudományos Társaság. Budapest. 1994. 200 old.

SALGÓ László: Az új típusú biztonság. Közgazdasági és Jogi Kiadó. Budapest. 1994. 256 old.

TALLÓS György: A Magyar Általános Hitelbank (1867–1948). Közgazdasági és Jogi Kiadó. Budapest. 1995. 450 old.

Területi statisztikai évkönyv 1993. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest. 1994. 292 old.

Tudományos kutatás és kísérleti fejlesztés 1993. Központi Statisztikai Hivatal. Budapest. 1994. 93 old.

VOSZKA Éva: Az agyaglábakon álló óriás: Az Állami Vagyonkezelő Részvénytársaság felállítása és működése. Pénzügykutató Rt. Budapest. 1995. 240 old.

+ 1995. május–augusztus között megjelent könyvek.

250 Ft

Struktúrák Szervezetek Stratégiák

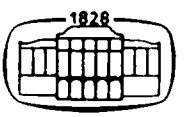
Ipargazdasági Szemle 1995/3-4

IVKI

Az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet folyóirata

Struktúrák Szervezetek Stratégiák

Ipargazdasági Szemle
XXVI. ÉVFOLYAM
1995. 3-4. szám



BUDAPEST

Főszerkesztő: Török Ádám
Szakmai szerkesztő: Viszt Erzsébet

E számunk szerzői

Barbara Blaszczyk, CASE Foundation, Varsó • **Barta Györgyi,** MTA Regionális Kutatások Központja • **Bóc Imre,** KOPINT • **Borszéki Zsuzsa,** KOPINT • **Farkas Péter,** MTA Világgazdasági Kutatóintézet • **Pauler Gábor,** Janus Pannonius Tudományegyetem • **Páczi Erzsébet,** KOPINT • **Maria Isabel Soares,** Portói Egyetem • **Somai Miklós,** MTA Világgazdasági Kutatóintézete

A kiadásért felel az MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézetének igazgatója. Szerkesztőség: MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet. 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45. Telefon: 185-3774. • Megjelenik negyedévenként. Példányonként megvásárolható a Hírlap-előfizetési és Lapellátási Iroda, V., Bajcsy-Zsilinszky út 76. sz. alatti hírlapboltjában. • Előfizetési díj egy évre 400 Ft. Terjeszti a Magyar Posta • Előfizethető a Hírlapelőfizetési és Lapellátási Irodánál (HELIR Budapest V., József nádor tér 1.) • Postacím: 1900 Budapest – közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a HELIR 215–98162 pénzforgalmi jelzőszámra.
Indexszám: 25.394 • ISSN 1215–2463

KORREKT Nyomdaipari Kft. Budapest. Felelős vezető: Barkó Imre ügyvezető igazgató

BEVEZETŐ

Folyóiratunk ebben a számában a magyar gazdasági átmenet néhány olyan kérdését vizsgálja itthon és külföldön, amelyre a politika és a szakma az ország középtávon várható – és remélhetőleg valószínűsíthető – EU-csatlakozásának különféle területein vár konkrét és előbb-utóbb részletekbe menő választ. Az elemzett témák tulajdonképpen a gazdasági átmenet bizonyos kulcsszavaihoz kapcsolódnak, és a külföldi, illetve magyar példákat felsorakoztató tanulmányok az EU-konform ipar- és versenypolitika kialakítását segíthetik Magyarországon.

A lengyel privatizációt *a szakirodalom általában olyan köztes esetként mutatja be, amely a „piaci" technikákkal lebonyolított magyar és a lakosság tulajdonosi szerepét erősíteni hivatott „osztogatásos" cseh privatizáció egyfajta keverékének, illetve a mindkét irányban tett próbálkozások korántsem egyenes vonalú útján való előrehaladás tanulságos esetének tekinthető. Ennek a történetnek az első fél évtizedét elemzi Barbara Blaszczyk tanulmánya.*

A magyar gazdasági átmenet legelső szakaszában ma már szinte elfeledett kulcsszó volt a piacépítés. *Ezt később felváltotta a nem ugyanolyan értelmű, a folyamat progresszív jellegét nem hangsúlyozó versenyszabályozás-versenypolitika fogalompár. A magyar átmenetnek ezt – az egyik legsikeresebbnek bizonyult – komponensét a Borszéki-Bóc–Páczi szerzőhármas mutatja be.*

Az EU-ba készülődő Magyarországnak nemcsak a gazdaságpolitika egyes területeit, hanem ezek összekapcsolódó részeit is EU-konformmá kell majd tennie. Itt az jelent kihívást, hogy a különböző gazdaságpolitikai területek kombinációi egyszerre többféle célrendszert kellene, hogy tükrözzenek. Ilyen kihívásokra azonban már több EU-ország meg tudta találni a választ, amint ezt a regionális iparpolitika *néhány példájával kapcsolatban Barta Györgyi cikke is bemutatja.*

Portugáliát ma már sokan tekintik követendő példának Magyarországon arra, hogy egy kevésbé fejlett ország miként kapcsolódhat be sikeresen az európai integrációba. Ennek egyik kulcseleme ott is, itt is a működőtőke-import, *mégpedig az* autóiparban. *A portói egyetem közgazdasági karának tanára, Isabel Soares erről közöl magyar szempontból több közvetlen tanulságot nyújtó elemzést.*

A portugál tanulmányhoz a probléma magyar szakértője, Somai Miklós csatlakozik „párhuzamos" autóipari befektetési esettanulmányával az Opelről és az Audiról. A cikk külön érdekessége, hogy a szerző mintegy folytatja benne a folyóiratunkban három évvel ezelőtt közölt hasonló témájú elemzését.

Végül folyóiratunk most először jelentkező, szándékaink szerint rendszeressé váló Egyetemi Műhely rovatában a pécsi Janus Pannonius Tudományegyetem hallgatójának, Pauler Gábornak a dolgozatát közöljük a veszélyes üzemekről.

főszerkesztő

TARTALOM

CONTENTS

SUMMARY OF THE ARTICLES

Barbara Blaszczyk
Privatisation Methods and Results in Poland Between 1989 and 1994

The article focuses on the development of the privatisation strategy. A detailed statistical database is used for presenting how many enterprises were involved by certain privatisation methods in Poland.

Zsuzsa Borszéki–Imre Bóc–Erzsébet Páczi
Regulation of Competition and Transition

The article summarises the main features of the European competition policy and presents the problems related to this policy, the competition law and its institutional background in Hungary.

Györgyi Barta
Regional Industrial Policy in Some Countries of the European Union

Three countries – Ireland, Portugal and Spain – on the periphery of the European Union have been selected by the author to show the main characteristic features of their regional industrial policy.

Péter Farkas
Results of the Algerian Industrialisation

Beside some results the development path of Algeria is full with contradictions originated from the structural policy based on oilindustry. The author points out the negative consequences of high capital intensity, intensive import-penetration and employment problems.

Maria Isabel Soares
Sectoral Impacts of Foreign Direct Investment in Small Open Economy: The Case of the Portuguese Automobil Industry

The article critically analyses the impacts of FDI on modernisation, economic growth and develompent in Portugal using the Ford–Volkswagen project as an example.

Miklós Somai

Two Geants of Car Industry in Hungary: Opel and Audi

The role of the government, the infrastructural problems and the results of the activity of Opel and Audi in Hungary are pesented in the article. Problems concerning Hungarian suppliers are also discussed in detailes.

Gábor Pauler

Motiation Systems of High Risk Activities

The young author of the article selected two examples for presenting economic problems related to high risk activities: electric energy industry and bank account and credit system of commercial banks.

Barbara Blaszczyk

A privatizáció módszerei és eredményei Lengyelországban 1989 és 1994 között

1. A PRIVATIZÁCIÓ SAJÁTOSSÁGAI A POSZTKOMMUNISTA ORSZÁGOKBAN

Az első lépésben tisztázni kell a privatizáció fogalmát. Szűkebb értelmezésben privatizációnak tekintjük a vagyonnak (vagy meghatározott feladatoknak) állami kézből magánkézbe történő átadását. Tágabb értelmezésben a gazdaság privatizációja az államnak a korábbi állami vállalatokból vagy állami tevékenységi területekről való kivonulását, valamint a magánszektor új vállalatok alapítása útján történő spontán fejlődését jelenti.

Ennek megfelelően a tágabb értelmezés szerint minden olyan akció privatizációnak számít, amely a gazdaságban a magánszektor részarányának a növekedéséhez vezet. A posztkommunista országokban zajló privatizáció elemzése és értékelése szempontjából alkalmasabb a szélesebb fogalmi értelmezés használata.

Mielőtt rátérnénk a kívánatos és a tényleges helyzet megvitatására, célszerű, hogy Lengyelország példáján röviden elemezzük a korábban tervgazdálkodást folytató országokban zajló privatizáció sajátosságait.

Egyrészt a korábbi rendszer lényegéből és struktúrájából fakadó tényezőkről, másrészt pedig a transzformáció folyamán megfigyelhető tényekről és törvényszerűségekről lesz szó. Mindezek a tényezők meghatározzák a posztkommunista országok és a nyugati piacgazdaságok privatizációs stratégiája közötti alapvető különbségeket. Ezek a különbségek magyarázatot adnak arra, hogy ezekben az országokban miért kellett egy teljesen új privatizációs politikát kidolgozni.

Elsőként meg kell említeni az állami szektor nagyságát, szervezeti struktúráját. Noha Lengyelország azok közé az országok közé tartozott, ahol a magánszektor részaránya viszonylag nagy volt, a lengyel gazdaságban (a mezőgazdaság kivételével) is nagy és domináns szerepet töltött be az állami szektor. 1989-ben a nemzeti jövedelem 19,2 százalékát a magánszektor állította elő, a mezőgazdaságot leszámítva azonban már csak 9,2 százalék volt a részaránya. (Statisztikai Évkönyv, 1990.)

Ha a magánszektorba nem számítjuk bele a szövetkezeteket, amelyek akkoriban teljes mértékben az állami struktúrának alárendelten gazdálkodtak, arra a következetésre jutunk, hogy a legfontosabb gazdasági ágakban igen alacsony volt a magánszektor termelésből való részesedése, mégpedig az ipari termelésben 7,4%, az építőiparban

21,9%, a szállításban 5,9%, a belkereskedelemben 4,8% és a kommunális szolgáltatások területén 20%. Csak a mezőgazdaságban volt 70%-nál magasabb a magánszektor termeléshez való hozzájárulása. Ha ezt a nagyméretű állami szektort (a gazdaság közel 80%-a) a nyugati országok 15–25%-os állami szektorának részarányával hasonlítjuk össze, képet kaphatunk egy olyan ország privatizációs potenciáljáról, mint Lengyelország.

Egy másik sajátosságként számításba kell venni néhány gazdasági ágazat (elsősorban a nehézipar) politikai okokkal összefüggő túlzott fejlesztését és a szolgáltató (különösen a pénzügyi) szektor jelentős elmaradottságát. Ez azt jelenti, hogy a privatizációval párhuzamosan meg kellett és meg kell változtatni a gazdaság struktúráját.

Emellett a szocialista országokban a vállalatnagyság politikai okok miatt nem a piaci igényeknek, hanem a központi tervgazdálkodás követelményeinek volt alárendelve. Ezért elsősorban az iparban, de más gazdasági ágakban is nagyvállalatokat alakítottak ki, amelyeket a privatizáció előtt, vagy annak során fel kell bontani.

Az iparban például 1989 végén a 2000 főnél több dolgozót foglalkoztató állami vállalatok száma csak 7,2% volt, de ezek a legnagyobb vállalatok foglalkoztatták az iparban dolgozók 45%-át. Az 1000 főnél több dolgozót foglalkoztató vállalatoknál koncentrálódott az iparban foglalkoztatottak 64,5%-a. Ezzel szemben az állami szektorban a 100 főnél kevesebb dolgozót foglalkoztató kisebb vállalatok számaránya ugyan 20% volt, de az összes munkavállalónak csupán 1,4%-át foglalkoztatták. A középvállalatok (200–1000 főt foglalkoztatók) száma az összes vállalat 44,6%-át tette ki, de a munkaerőnek csak a 28,9%-át foglalkoztatták.

A következő sajátosságként annak szükségességét kell kiemelni, hogy első lépésként minden volt szocialista országban helyre kellett állítani a magántulajdon alapjául szolgáló és garanciáit biztosító szabályokat. Itt elsősorban jogi és intézményi szabályokról van szó, amelyek garantálják a tulajdonjogok transzparenciáját, a magántulajdon sérthetetlenségét és a szerződések érvényre juttatását. E szabályok megalkotása nélkül és jogi biztosítékok hiányában előfordulhat, hogy a privatizáció a szándéktól eltérő eredményekhez vezet. Ebben a vonatkozásban a többi volt szocialista országgal összehasonlítva Lengyelország viszonylag jó helyzetben volt, mivel a II. világháború előtti kereskedelmi, csőd- és polgári joganyagot szinte változatlan formában megtartották, bár az első kettő alkalmazására csak nagyon ritkán került sor. Ennek ellenére szükség volt a modernizálásukra, és a modern gazdaság követelményeihez való igazításukra. Számos új törvényt kellett elfogadni 1989–1990 között a privatizáció elindítása és a tőkepiac megteremtése érdekében (Blaszczyk 1993, 1994, Blaszczyk–Gruszecki 1991, Blaszczyk–Dabrowski 1993).

Ezen a területen Lengyelországban még komoly hiányosságok vannak (például politikai okok miatt hiányzik a reprivatizáció törvényi szabályozása és néhány magánjogi kérdés tisztázása).

Mindegyik átalakulóban lévő országra érvényes szabály az állam visszavonulásának paradoxona. Egyrészt a privatizáció az állam gazdasági jelenlétének csökkentését célozza, másrészt a privatizáció nem lehet sikeres erős állami részvétel nélkül. Felmerül a kérdés, hogy miként lehet meghatározni az állam optimális szerepét és korlátozni ezt a szerepvállalást, valamint mikor van szükség az állam visszavonulására. A kérdésre adott választ meghatározza, hogy az állami vállalatok privatizációja és felszámolása során milyen szervezeti lehetőségeket, milyen felelősségmegosztást választa-

nak, többek között, hogy milyen magas a privatizációs döntések centralizáltsági foka. Közismert, hogy ezen a területen minden megoldás ellen és mellett lehet érveket felsorakoztatni.

Következő sajátosságként meg kell említeni „az eladás vagy ingyenes átadás" mindenütt jelentkező dilemmáját. Az idő szorítása, a viszonylagos tőkehiány, a fejlett tőkepiac hiánya és a managementismeretek terén fennálló hiányosságok miatt a legtöbb országban a piacgazdaságokban bevált privatizációs módszerek nem voltak elégségesek, és új megoldásokat kellett kitalálni (szimbolikus áron történő eladás, kuponos privatizáció, dolgozói kivásárlás).

Az utóbbi sajátosság az európai volt szocialista országok transzformációs folyamatának megfigyelése alapján hipotézisként fogalmazható meg. E hipotézis szerint erős kölcsönhatás áll fenn a privatizáció terén előrehaladottsága és aközött, hogy mennyire kitartóan és következetesen történik a piacgazdaság bevezetése (elsősorban az árliberalizációra, a valutakonvertibilitásra, a bankok és a vállalatok szigorú pénzügyi szabályozására és a versenyszabályokra kell gondolni). A privatizáció előrehaladottsága és a piacgazdasági szabályok következetes és szigorú bevezetése megfelelő környezetet teremtenek a még privatizáció előtt álló állami vállalatok számára is (befolyást gyakorolnak piaci alkalmazkodóképességükre, felesleges üzemeik értékesítésére és a management privatizációs várakozásaira). Ilyen jellegű környezet hiányában előfordulhat, hogy a vállalatok változatlan formában az adófizetők költségére vegetálnak, csak felületes változtatásokat hajtanak végre, és semmi sem ösztönzi őket a privatizációra (Balcerowicz, 1993).

2. A LENGYEL PRIVATIZÁCIÓ CÉLJAI

A hivatalos dokumentumok a privatizáció hosszú távú, közvetett céljaiként elsősorban a hatékonyság növelését (allokációs és üzemi hatékonyság), az egészséges, versenybarát gazdasági struktúra kialakítását és a tőkepiac fejlesztését jelölik meg. A további célkitűzések között szerepel a vagyonkoncentráció csökkentése, a középosztály fejlődése, amelyet a privatizáció segít elő. Fontosnak tekintik az állam közvetlen gazdasági tevékenységének visszaszorulását is, azt, hogy ezáltal jobban el tudja látni fő funkcióit (Privatisation 1991). A privatizáció rövid távú, közvetlen céljai között szokták megemlíteni a vállalatok alkalmazkodását, szanálását és szerkezeti átalakulását, a vállalkozói koncepciók és tőke mozgósítását, valamint a privatizációs bevételek jóvoltából az államháztartási mérleg javulását (Blaszczyk 1991b, Blaszczyk–Dabrowski 1993).

Az állami vállalatok alkalmazottai a privatizáció során üzemeik tulajdonosaivá kívántak válni, a hajdani tulajdonosok vissza szerették volna kapni az állam által kisajátított tulajdonukat, és a népesség széles rétegei azt remélték, hogy a privatizáció anyagi részeseivé is válhatnak. Összefoglalóan: a privatizációval kapcsolatos várakozások sokrétűek voltak, és ezek részben ellentmondásban is álltak egymással.

Öt év távlatából elmondható, hogy a privatizáció fő célja, a vállalati hatékonyság növekedése, és ezáltal versenyképességük javulása teljesült, amit a sikeres privatizációk többszörösen igazoltak.

3. A LENGYEL PRIVATIZÁCIÓS STRATÉGIA FEJLŐDÉSE

Az 1990. július 13-i privatizációs törvény és a többi kiegészítő jogszabály lehetővé teszi, hogy az állami vállalatok vagy az állami vagyon privatizációját különböző utakon hajtsák végre. A különböző privatizációs módszerekről az 1. táblázat ad képet.

1. táblázat

A Lengyelországban alkalmazott privatizációs módszerek osztályozása

Privatizációs módszerek	Megjegyzések	Lengyelországi alkalmazás
1. **Spontán privatizáció** (önprivatizációnak vagy a nómenklatúra privatizációjának nevezik)	A vállalati vagyon részleges privatizációja úgy, hogy a vállalatvezetés értéken alul veszi meg a vállalati vagyont. A korábbi tulajdonosi jogok legalizálásának kísérlete.	Az 1990. évi törvényi szabályozást megelőzően 1988–89-ben alkalmazták. Utána illegális.
2. **Reprivatizáció** (a vagyon visszaadása a korábbi tulajdonosoknak)	1990–94 között nagy vita folyt a különböző megoldásokról. Nem sikerült politikai kompromisszumot kialakítani.	1994 végéig nincs törvényileg szabályozva. Az igények érvényesítésére korlátozott lehetőséget ad a polgári jog.
3. **„Kis" privatizáció**	A vagyon privatizálása a kereskedelemben és a szolgáltatások területén.	1990–92 között hajtották végre.
4. **„Nagy" privatizáció**	a) Diszkrét eladási tárgyalások b) Tőzsdén kereszttüli értékesítés c) Nyílt ajánlattétel.	1990 óta mindhárom módszert széles körben alkalmazták, elsősorban a „tőkeprivatizáció" keretében.
5. **Kvázi-eladási módszerek**	a) Bérbeadás, lízing, részletre történő eladás, időnként átadás. b) A vagyon vagy egész üzemrészek eladása a felszámolás keretében	a) Nagyon gyakran alkalmazták, különösen kisebb vállalatoknál 1990 óta. b) Nagyon gyakran alkalmazták privatizációs módszerként 1990 óta.

Privatizációs módszerek	Megjegyzések	Lengyelországi alkalmazás
	a rossz gazdasági helyzet, fizetésképtelenség vagy csődön kívüli kényszeregyezségi eljárás alapján.	
	c) Adósság részvényekre vagy vállalati részesedésekre történő cseréje.	c) 1993-tól vált lehetővé, de még ritkán alkalmazzák.
	d) Szimbolikus áron történő eladás vagy ajánlattétel nélküli eladás.	d) Jogilag lehetséges, de eddig nem gyakran és csak nehéz helyzetben levő üzemek esetében alkalmazták.
6. **Alternatív módszerek**	a) Részprivatizáció állami részesedés fenntartásával.	a) Igen, pl. bankok esetében.
	b) Állami holdingok.	b) Néhány ágazatban elő van irányozva.
	c) Preprivatizáció szanálással	c) 1994-ben kezdődött el az SRP program keretében 40 vállalatnál.
	d) Menedzserszerződések.	d) Eddig csak igen korlátozott mértékben alkalmazták.
7. **Ingyenes átadás**	A vállalatok decentralizált alapokra történő átruházása, a lakosság részesedéssel rendelkezik ezekben az alapokban.	Az ún. NFI program 400–600 vállalat számára. 1993-ban fogadta el a parlament, 1994-ben kezdődött el az alkalmazása.

Forrás: Saját feldolgozás. A privatizációs módszerek osztályozása részben Leipold (1993) alapján történt.

A privatizáció első tapasztalatai és nehézségei után világossá vált, hogy minden lehetséges és rendelkezésre álló privatizációs utat és módszert ki kell használni. Az államháztartás nehéz helyzete miatt nem akartak lemondani a privatizációs bevételekről, az értékesítési módszereket azonban a piaci lehetőségekhez kellett igazítani.

Németországban az „ingyenes átadás" a vállalatok alacsony árában, a vállalati adósságoknak és más terheknek az árakban való érvényesítésében jutott kifejezésre. Mindamellett megvoltak a Németország nyugati feléből származó potenciális vevők, a privatizációt pénzügyi eszközökkel is támogatták, és politikai egyetértés alakult ki az ilyen típusú privatizációnak az államháztartásból történő finanszírozására vonatkozóan. Más volt a helyzet Lengyelországban és a többi posztkommunista országban. Alig akadt vevő, és nem volt pénz a privatizáció ösztönzésére, ugyanakkor az államháztartás nagy privatizációs bevételekre számított.

Ezek a várakozások később valamivel reálisabbá váltak, de továbbra is meglehetősen nehéz politikai konszenzust kialakítani az államháztartás számára bevételt nem jelentő privatizációs módszerek tekintetében. Ilyen esetben általában szem elől tévesztik a privatizációnak azt a fő célkitűzését, hogy az növeli a vállalati hatékonyságot. A vállalati részvények vagy részesedések megvételére fordított kiadásokat, amelyek az államháztartásba folynak be, a vállalatoknál produktív módon lehetne felhasználni, ha azok ott maradnának.

A hiányzó lakossági vásárlóerő és a nem kielégítő külföldi tőkebeáramlás miatt Lengyelországban először azok az eladási módszerek váltak be, amelyek nem igényeltek nagy likvid tőkét az egyes vásárlóktól (tőzsdén keresztül történő eladás, a kisebb üzemek lízing útján történő eladása az alkalmazottak számára). Hamar felismerték azonban, hogy ezeknek a privatizációs módszereknek, amelyek folytán a vállalati részesedések sok tulajdonos kezébe kerülnek, van egy fontos fogyatékosságuk: az ún. stratégiai befektetők hiánya, akik magukra vállalnák a vállalat átalakítását és szanálását.

Emiatt megkíséreltek olyan befektetőket keresni, amelyeknél többnyire alkalmazhatók a vegyes privatizációs stratégiák (a részvények nagy részét privát befektetőknek értékesítették diszkrét tárgyalások útján és a maradék részvényt anonim vevőknek értékesítették a tőzsdén keresztül). Továbbá kisebb vállalatok dolgozói számára lehetővé vált a népszerű privatizációs lízing alkalmazása, de ebben az esetben megpróbálták meggyőzni a vezetést, hogy a többi dolgozónál nagyobb részvénypakettet vásároljanak meg. Időközben a külföldi tőke érdeklődése is megnőtt a privatizált vállalatok iránt. A vállalati dolgozóknak minden esetben törvényes joga volt arra, hogy vállalatuk részvényeinek meghatározott részét (20%-ig) engedménnyel vegyék meg. Mindezek az erőfeszítések a legtöbb esetben ugyan sikeres privatizációhoz vezettek, de nem voltak elegendőek a sokezer állami vállalat privatizációjához.

Emiatt és abból a politikai megfontolásból, hogy a lakosságot jobban be kell vonni a privatizációs folyamatba, még 1991-ben elhatározták, hogy egy tömeges privatizációs programot vezetnek be. Ennek keretében 400–600 nagyvállalatot kívántak közvetett módon privatizálni. Ezeknek a vállalatoknak a részvényeit 15 beruházási alap (ún. Nemzeti Beruházási Alapok) között osztják szét, amelyeket a lakosság és a vállalatok közé iktattak be. Minden felnőtt állampolgár részt vehet ebben a programban, amennyiben regisztráltatja magát és az átlagbér kb. 10 százalékának megfelelő összeget befizet egy részvényigazoló számlára. Kezdettől fogva szabad rendelkezésre áll minden beruházási alap részvényigazoló számlája, ezeket később bizonyos alapok részvényeire át is lehet váltani, vagy el lehet adni a tőzsdén.

A tömeges privatizációs program keretében privatizált vállalatok részvényportfolióját a következő szabályok szerint kell felosztani:

33% – egy olyan beruházási alap számára, amely stratégiai befektetőt jelent,
27% – az összes többi beruházási alap számára (azonos arányban),
15% – a vállalati dolgozók részére (ingyenesek),
25% – állami részesedés.

Az állam által megtartott részesedéseket később a nyugdíjalapoknak kellene átadni, vagy kárpótlási célra fordítani. Ennek a programnak a hátterében az az elképzelés áll, hogy a vállalatok szanálását erős külföldi befolyással rendelkező (managementcsoportok) magánintézmények segítségével, a gyors privatizációval párhuzamosan, de állami felügyelet mellett kell végrehajtani. Az alapoknak a klasszikus beruházási alapok és kockázati tőkealapok elegyeként kell működnie, és vállalataikat a felügyelőbizottságok útján kell ellenőrizniük. Mindegyik alap managementjét szerződéssel nevezik ki, és a vezetők az állandó fizetésen kívül az alapok részvényértékének növelésében érdekeltek. Nagy fontosságot tulajdonítanak annak, hogy aktív befektetőket keressenek e vállalatok számára a szerkezeti átalakítás elősegítése céljából. Ezért az alapok managementcsoportjait ismert külföldi cégekkel erősítették meg. A legtöbb managementcsoport lengyel és külföldi bankok, valamint beruházási alapok konzorciumaként épül fel. A Világbank és az Európai Fejlesztési Bank vállalkozott e program költségeinek részleges finanszírozására. Közismert, hogy ennek a programnak az életre hívását célzó korábbi kísérletek politikai okok miatt zátonyra futottak, és csak 1994. decemberben kezdődött el a program megvalósítása. 444 vállalatot választottak ki az ebben a programban való részvételre, és további 100-at készítenek elő. 1995 elején megalakultak az alapok felügyelő bizottságai. Ennélfogva azzal lehet számolni, hogy a már kiválasztott managementcsoportok még 1995 első félévében megkezdik tevékenységüket, és a részvényigazolásoknak a lakosság körében való szétosztására 1995 második félévében kerülhet sor. (Mass Privatisation 1991, Thieme 1994.)

1994 végén (tehát a privatizáció negyedik éve után) Lengyelországban még mindig több mint négyezer olyan állami vállalat működött, amelyek privatizálása még nem kezdődött el. E vállalatok kb. fele nem hoz semmilyen nyereséget. Felmerül e vállalatok esetében az alternatív privatizálási és szanálási módszerek alkalmazásának a kérdése. Ezekkel a módszerekkel úgy kellene elősegíteni a vállalatok szanálását és pénzügyi átalakítását, hogy ne erősödjön az állami intézmények befolyása a vállalati döntésekre, és ne konzerválódjon az állami tulajdon.

4. PRIVATIZÁCIÓS EREDMÉNYEK

4.1. Kiinduló helyzet és privatizációs spektrum

Kiindulásként (az 1990 decemberében hatályba lépő privatizációs törvény után) 8441 állami vállalat működött. 1994 decemberében e vállalatok több mint felénél, tehát 4597 vállalatnál megkezdődött a privatizáció, ebből 1325 vállalatot már privatizáltak és 3272 vállalat a tulajdonosváltás különböző stádiumában van.

A vállalatok privatizációs utak szerinti megoszlása a következő volt: 713 vállalat állami tulajdonú részvénytársasággá alakult át, 1041 vállalatot közvetlenül privatizál-

tak, 1248 vállalatot likvidációs eljárásra jelöltek ki, 1595 vállalatot átadtak a Mezőgazdasági Ingatlanok Állami Ügynökségének.

A 3002 nem mezőgazdasági vállalat közül, amely részt vett a privatizációban, 1325 vállalatot sikerrel privatizáltak (135-öt a tőkeprivatizáció keretében, 897-et direkt módon, 293 vállalatot likvidációs eljárással privatizáltak). A fennmaradó 1677 vállalat az átalakulási folyamat különböző stádiumában található.

Ekkor még mindig 4614 állami vállalat működött. Ez a vállalatszám egyrészt a privatizáció, másrészt a dekoncentrációs folyamat terméke (kb. 300 állami vállalatot bontottak szét, és ezekből több mint 1000 önálló vállalat jött létre). A 4614 állami vállalat közül 900 felszámolás alatt volt, több mint 400 ellen csődeljárás folyt, és 440 vállalatot szanáltak.

A privatizált vállalatok többsége a (200 főnél kevesebb dolgozót foglalkoztató) kis- vagy középvállalatok körébe tartozik. Általában csak az a 713 vállalatot magában foglaló csoport foglalkoztat több mint 500 főt, amely először részvénytársasággá alakult át. (Dynamika Prywatyzacji 1994.)

4.2. Az állami vállalatok privatizációjának hatásai

4.2.1. Tőkeprivatizáció

Lengyelországban ezzel az elnevezéssel illetik a hagyományos úton privatizált vállalatok részvényeinek vagy vállalati részesedéseinek az eladását. Az 1990. júliusi privatizációs törvény alapján a (legtöbb nagy- és közép-) vállalatot először 100 százalékos állami tulajdonban levő részvénytársasággá alakítják át és utána adják el a részvényeiket vagy részesedéseit.

1991 elejétől 1994. december 31-ig 713 vállalat alakult át részvénytársasággá, és ezekből 135-öt (19%) privatizáltak. E vállalatcsoport további 346 tagját a tömeges privatizációban való részvételre jelöltek ki, és a fennmaradó 232 vállalatot pedig egyéni úton fogják privatizálni. A 135 privatizált vállalat közül 22 esetében a részvényeket a tőzsdén értékesítették. Az összes többi esetben aktív (bel- és külföldi) befektetőknek adtak el nagyobb részvénypaketteket. Ennek során általában a diszkrét eladási tárgyalások (nyílt meghívásos tárgyalások) módszerét alkalmazták.

A legnagyobb és legdrágább vállalatok esetében a vevők között a külföldi befektetők dominálnak. A tőkeprivatizáció az államháztartás számára 1993-ban 4,5 billió zloty, 1994-ben kb. 9 billió zloty bevételt jelentett. E bevételek több mint 60 százaléka a külföldi befektetőktől származott. A vállalati alkalmazottaknak joguk volt ahhoz, hogy a tőkeprivatizáció keretében a részvények 20%-át féláron vegyék meg. Kárpótlási törvény hiánya miatt 1993 óta a tőkeprivatizáció keretében értékesített vállalatok részvényeinek 5%-át kárpótlási tartalék céljára félre kell tenni.

Ebben a csoportban elsősorban ipari, építőipari és kereskedelmi vállalatok vannak. 1993-ban, 1994-ben és 1995 elején a tőkeprivatizációs program keretében három állami bankot is privatizáltak. A tőkeprivatizáció keretében értékesített vállalatok általában jó pénzügyi helyzetben vannak, és a piaci alkalmazkodás terén jelentős előrelépést tudnak felmutatni (Dabrowski J., 1994).

4.2.2. Direkt privatizáció a likvidációs eljárás keretében

A direkt privatizáció (az 1990. július 13-i privatizációs törvény alapján) a vállalat jogi felszámolásához vezet, és alapító szerveik ezzel egyidejűleg döntenek a vállalati vagyontárgyak további sorsáról. Itt a következő jogi lehetőségekről van szó:

a) a vállalat eladása (nyílt ajánlattételi eljárás keretében);

b) a vagyont egy másik gazdasági társaságba viszik be;

c) a dolgozók által alapított társaság számára történő bérlet vagy lízing.

Általában a kis- vagy középvállalatokat privatizálják ilyen módon. Ez a privatizálási módszer, szemben a tőkeprivatizációval, kvázi privatizálási módszernek tekinthető, mivel többnyire különböző kedvezményeket biztosítottak a vevő számára és/vagy lehetővé tették a kifizetés idejének későbbre halasztását. Az árat tárgyalások útján alakítják ki (ajánlattételi eljárás nélkül vagy korlátozott ajánlattételi eljárás keretében), és az ajánlott ár mellett sok más tényezőt vesznek figyelembe (beruházási és foglalkoztatási garanciákat, korábbi adósságokat stb.).

A kedvezmények ellenére ezek a tranzakciók gyakran kedvezőtlennek bizonyultak a vevők számára az infláció következtében fennálló magas hitelkamatok miatt.

Ez a módszer abban is különbözik a tőkeprivatizációtól, hogy ebben az esetben a vállalat nem alakul át előzetesen állami tulajdonú részvénytársasággá, ezáltal az egész procedúra sokkal rövidebb, egyszerűbb és olcsóbb. Ennek következtében itt nem lehet tőkerészesedéssel vagy részvénnyel rendelkezni, hanem vagyonrészekkel vagy a vállalat teljes vagyonával. Ezért ezeknél a vállalatoknál nem kell végigcsinálni a tőzsdére való bevezetés nehéz procedúráját, amire a tőkeprivatizáció esetében szükség van. Ennek ellenére e vállalatcsoport néhány sikeres tagja a direkt privatizáció után bizonyos idővel engedélyt kapott a tőzsdén való bevezetéshez.

1994. december 31-ig 1041 kis- és középvállalat privatizációja kezdődött el ezzel a módszerrel, és közülük 897-et (86%) privatizáltak. Ezzel Lengyelországban a direkt privatizáció vált a tulajdonosi jogok magánkézbe adásának a leghatékonyabb és leggyorsabb módjává. Ez azonban nem jelenti azt, hogy ez az út egyszerű és nehézségektől mentes lenne. A vállalatcsoport több mint 70%-a, kb. 800 vállalat dolgozók által létrehozott társaság. Ezeknek a vállalatoknak a lízingelt vagyonát magas kamatok és törlesztőrészletek terhelik, az alacsony saját tőke miatt nehézségeik vannak a külső finanszírozással. E vállalatok kb. 30%-ánál problémák jelentkeznek a törlesztőrészletek befizetésénél. Pénzügyi helyzetük azonban a vártnál jobb. Sokuknál figyelhető meg a managerek javára végbemenő tőkekoncentráció vagy vállalaton kívüli magánbefektetők keresése. A jogi megoldások lehetővé teszik a tulajdonosi jogok átruházását, ami nagy jelentőséggel bír a vállalati forma fejlődése szempontjából, és növeli e vállalatok túlélési esélyeit. (Jarosz, 1994.)

A további esetekben olyan vállalatokról van szó, amelyeket vagy eladtak (16%), vagy más részvénytársaságba vitték be a vagyonukat (4%). Ez utóbbiak általában vegyesvállalatok külföldi érdekeltséggel és állami részesedéssel. A többi esetben (7%) vegyes privatizálási formákról van szó.

4.3. Felszámolási és csődeljárás és csődön kívüli kényszeregyezségi eljárás keretében történő privatizáció

Az 1981. évi vállalati törvény szerint az alapítószervek kezdeményezhetik a vállalatok adminisztratív felszámolását rossz gazdasági helyzetük alapján. Ezt az eljárást akkor indítják el, ha a vállalat nem tudja teljesíteni az államkincstárral szembeni tartozásait, vagy ha jogi okok miatt nem tud már normálisan funkcionálni. A felszámolást gyakran egy sikertelen szanálási eljárás előzi meg. Ez a fajta felszámolás gyakran a vagyon magánbefektetők általi újrahasznosítását szolgálja. Noha ezek a vállalatok nem a régi szervezeti formában működnek tovább, vagyontárgyaik jobb hasznosításra találnak, és foglalkoztatottaik számára új munkahelyeket biztosítanak. A vagyontárgyak megvásárlói és a korábbi alkalmazottak jobb helyzetben vannak, mint a közvetlen privatizáció keretében vagyonrészt vásárlók, mivel nincsenek arra kényszerítve, hogy az egész vállalatot régi alakjában „megörököljék". 1994. december 31-ig 1248 ilyen felszámolási eljárásról hoztak döntést, de csak 293 felszámolást fejeztek be. A fennmaradó több mint 900 vállalat esetében a felszámolás még folyamatban van, a bonyolult jogi eljárás és a gyakran elégtelen kereslet miatt. A felszámolás során a vagyont a felszámoló értékesíti, és a bevételekből fizetik az adósságokat. 365 esetben a likvidációs eljárás bírósági csődeljárással végződött (az 1934-es csődtörvény alapján). 1990–1994 között állami vállalatok elleni csődeljárásra is sor került, amelyeket adminisztratív felszámolás nélkül jelentettek a bíróságokon. Összesen 814 állami vállalati csőd volt.

A csődeljárás során gyakran kerül sor arra, hogy az értékesített csődtömegből új tulajdonosokkal rendelkező magánvállalatok jönnek létre. Az adminisztratív felszámolástól eltérően nem az alapító szerv, hanem a bíróság, valamint a csődtömeggondnok a döntéshozó. Sajnos ez az eljárás többnyire hosszú ideig tart, ami visszatükrözi az eladásra váró vagyon rossz állapotát.

4.4. Alternatív módszerek

A szanálás problémájának megoldására olyan módszereket próbáltak keresni, amelyek a vállalatok új, piacorientált kvázi-tulajdonosokat adnak, és nem konzerválják az állami tulajdont. 1993–1994 folyamán egy új módszert dolgoztak ki a súlyosan eladósodott, de versenyképes vállalatok bankok segítségével történő pénzügyi átalakítására. A bankok törvényes jogot kaptak ahhoz, hogy e vállalatok (adósaik) ellen gyorsított csődön kívüli kényszeregyezségi eljárást indítsanak, a tartozásokat tőkerészesedésre váltsák át, és ezzel kereskedjenek. Az 1993. februárban elfogadott vállalati és pénzintézeti szerkezetátalakítási törvény alapján 1995. februárig 400 esetben kezdeményeztek ilyen eljárást, és már 200 esetben került sor szerződéskötésre. Ebbe a csoportba többnyire olyan nagyvállalatok tartoznak, amelyek átlagosan 1300 főt foglalkoztatnak. A legtöbb vállalatnak először részvénytársasággá kellett átalakulnia. Annak érdekében, hogy a bankok számára lehetővé tegyék ennek az eljárásnak a lefolytatását, speciális, államilag garantált kötvényekkel (31 billió zloty értékben) látták el őket. Sok esetben sikerült a vállalatok korábbi adósságait átstrukturálni és részben törleszteni, de a tulajdonképpeni szanálási és privatizálási folyamatokhoz még sok időre van

szükség, ezért még korai lenne ennek a módszernek az eredményeit értékelni (Pawlowicz, 1994).

Ezzel párhuzamosan már 1991-ben kidolgozták a „Privatizálás szerkezetátalakítással" elnevezésű programot a nehéz gazdasági helyzetben levő kisebb vállalatok számára. Speciális menedzserszerződéseket kötöttek a menedzserek csoportjával, akiknek egy megadott időn belül kellett szanálni a vállalatokat, és azokat eladásra előkészíteni. Egy speciális ösztönző rendszert dolgoztak ki e menedzserek számára. 1993 kezdetéig még nem sikerült ezt a programot nagyobb méretekben bevezetni, mert hiányoztak hozzá a jogi és pénzügyi feltételek.

Az elmúlt évben egy hasonló irányba mutató új programot készítettek elő és indítottak el a Világbank és az EBRD segítségével, egy 40 vállalatot magába foglaló csoportban. E program keretében (amelyet S.R.P.-nek neveznek) beruházási társaságokat hoznak létre, amelyek tagjai az EBRD, lengyel bankok és állami fejlesztési ügynökségek lesznek. A beruházási társaságok a vállalati részvényeket vétel útján vagy „debt into equity swap" (adósság részvényre cserélése) útján veszik át, és egy meghatározott időn – 5 éven – belül gondoskodniuk kell a vállalatok szanálásáról (pénzügyi segítségnyújtással, know-how-val és más eszközökkel). Ezután el kell adni a vállalatokat. Az EBRD e program első szakaszára 40 millió USD-t bocsátott a vállalatok rendelkezésére, és további 40 millió USD-t a bankok számára hitelként. A vállalatok szanálása mellett e program további célja a beruházási bankok fejlesztése. (Az állami vállalatok átalakításának és privatizálásának eredményeit a 2. táblázatban foglaljuk össze.)

Hozzá kell még fűzni, hogy sok állami vállalat található a privatizálást megelőző előkészítő, vagy a privatizáció gyorsítását szolgáló jogi és szervezeti eljárás alatti szakaszban, amely a privatizálás gyorsítását szolgálja. Így például több mint 300 vállalatnál folyik szanálási eljárás, 80 vállalatnál került sor menedzserszerződések megkötésére, több mint 400 vállalat áll banki csődön kívüli kényszer-egyezségi eljárás alatt, 300 vállalatot készítenek elő felszámolásra és privatizálásra, további 50 vállalat önkormányzati kezelésbe vétel előtt áll és 30 vállalatnál folyik a decentralizálás előkészítése (MPW, 1994).

A lengyel Statisztikai Hivatal adatai szerint 1994 júniusában még mindig 2668 olyan állami vállalat létezett, amely egyik említett tulajdoni és szervezeti átalakítási formában sem vett részt. Az állami vállalatok privatizálásának gyorsítását célzó törekvések ellenére az eredmények még nem kielégítőek. Különösen a befejezett privatizációk számát tekintve juthatunk arra a következtetésre, hogy az állami vállalatok privatizálása nem a várt részarányt képviseli az egész gazdasági tulajdonosi átalakításában.

4.5. Kis privatizáció

A kis privatizáció a lengyel privatizáció legnagyobb sikerei közé tartozik. Az 1990–1992 között eltelt három év alatt az összes üzlethelyiség, eladóhely, étterem és szolgáltatási egység közel 97 százaléka magánszektorba került. A vendéglők többségét nem adták el, hanem magánszemélyeknek adták bérbe, és az önkormányzatok vagy lakásszövetkezetek tulajdonában vannak. Nem létezett semmiféle speciális törvény vagy program a kis privatizációra. Csak az önkormányzatok és a lakásszövetkezetek formális tulajdonjogát „keltették újra életre", és azok saját kezdeményezésre fel-

2. táblázat

Azoknak az állami vállalatoknak a száma, ahol tulajdonosváltás történt, az átalakulás jogi formája szerinti bontásban (1994. december)

Vállalatok száma	Az 1990. XII. 31-én működő vállalatok százalékában		Megjegyzés
1994. december 31-i állapot	8441	100,0	
A privatizációs törvény szerint állami részvénytársasággá alakulás (tőkeprivatizáció)	713	8,4	135 vállalatot privatizáltak
A privatizációs törvény szerint likvidációs eljárás (direkt privatizáció)	1041	12,3	897 vállalatot privatizáltak
A vállalati törvény szerinti likvidációs eljárás	1248	14,8	293 eset befejeződött, 365 vállalat esetében csődeljárásra került sor
A Mezőgazdasági Ingatlanok Állami Ügynökségéről szóló törvény szerinti átadás	1595	18,9	Többnyire bérbeadásra, vagy időleges használatba adásra került sor
A csődtörvény alapján történő felszámolás	449	5,3	
Önkormányzatoknak történő átadás az önkormányzati törvény szerint	263	3,1	További átalakulásra lehet számítani
Állami részvénytársasággá való átalakulás az 1993. februári speciális jellegű vállalatok átalakulásáról szóló törvény szerint	118	1,4	Néha nem jelölik ki őket privatizációra
Különböző átalakulási formában levő vállalatok összesen	1325	64,3	
Ebből:			
a privatizáció befejeződött	1325	15,6	

Forrás: Privatizációs Minisztérium: A privatizáció dinamikája, 1995. január.

mondták az állami vállalatokkal vagy szövetkezeti kereskedelmi vállalatokkal kötött bérleti szerződéseket. Az új, magánszemélyeknek történő bérbeadásra többnyire zártkörű ajánlattétel formájában került sor, alacsony árakat alkalmaztak, és ezáltal privilegizált helyzetbe kerültek a már „bennlevő" korábbi alkalmazottak. Így azonban sikerült gyors ütemben privatizálni ezeket az egységeket. A volt alkalmazottak által vezetett üzletekben és szolgáltató egységekben végrehajtott beruházásokat és a szolgáltatások színvonalának emelkedését a különösen erős piaci verseny kényszerítette ki. Ez alatt a három év alatt az alacsony belépési korlátok miatt megduplázódott az összes üzlet, vendéglő és szolgáltató egység száma, a magánkézben levő üzletek száma a tízszeresére növekedett. 1989 decemberében az állami tulajdonban levő eladóhelyek száma 124 ezer volt, és a magánkézben levőké csak 27 ezer. (Earle et all, 1994). A következő évekre vonatkozó adatokat a 3. táblázat tartalmazza.

3. táblázat
A kiskereskedelmi eladóhelyek száma és forgalma (1991–1993)

	1991	1992	1993
		Állami szektor	
Forgalom (billió zloty)	78 451,2	91 323,2	105 224,4
Eladóhelyek száma december 31-én	9 440	9 013	8 620
		Magánszektor	
Forgalom (billió zloty)	378 056,6	581 349,9	861 769,9
Eladóhelyek száma december 31-én	301 526	342 889	371 962

Forrás: Statisztikai Évkönyv 1994.

4.6. A magánszektor spontán fejlődése

Lengyelországban a legnagyobb változások nem a nagy állami vállalatok átalakulásának tudhatók be, hanem a magánszektorban tapasztalható nagy vállalatalapítási hullámnak köszönhetőek. A gazdaság privatizálását is elsősorban ennek a folyamatnak köszönhetjük. A '90-es évek elején nagy számban jöttek létre magántulajdonban levő kisüzemek, elsősorban a kereskedelemben, de az építőiparban, a szállításban és a szolgáltatási szférában is. Ez a növekedés a viszonylag liberális szabályozásnak, az 1989 végén bevezetett Balcerowicz-programnak (alacsony piacra lépési korlátok, részben

konvertibilis deviza stb.) köszönhető. A 4. táblázat jól mutatja ennek a vállalatalapítási hullámnak a hatásait.

4. táblázat
A vállalatok száma az állami és a magánszektorban (1989. december 31-én és 1994. szeptember 30-án)

	Állami szektor			Magánszektor			
Tulajdonosi forma	Állami vállalatok	Önkormányzati vállalvállalatok	Állami részvénytársaságok	Magánkereskedelmi társaságok	Vegyes vállalatok	Természetes személyek üzemei	Szövetkezetek
1989	7337	–	1224	15 252	429	813 145	16 691
1994	5096	575	1652	81 363	18 599	1 713 140	19 798

Forrás: Statisztikai Évkönyv 1991, Zmiany strukturalna..., GUS 1994.

Az állami vállalatok száma jelentősen csökkent, míg a magánszektorban ezernyi belföldi és külföldi kereskedelmi társaság jött létre. A magánszemélyek vagy családok által létrehozott legkisebb üzemek száma több mint 1,7 millió, és ma már több mint 2,6 főnek biztosítanak megélhetést.

Az első évekhez viszonyítva csökkent az évente újonnan alapított vállalatok száma, de a nettó növekedés még mindig pozitív és több munkaerőt foglalkoztat a korábbinál.

A foglalkoztatás terén bekövetkező strukturális átalakulást illusztrálja az 5. táblázat. Érdekes, hogy a magánszektorban (nem állami szektorban) foglalkoztatottak összlétszáma 1989 óta nem nagyon változott (8,2 millióról 8,7 millióra növekedett). Ez a megállapítás félrevezető lehet. Ha közelebbről megvizsgáljuk a magánszektor foglalkoztatási struktúráját, látható, hogy a mezőgazdaságon kívüli magánszektor 2,3 millióval növekedett, ugyanakkor a szövetkezetekben foglalkoztatottak száma 1,3 millióval csökkent. Ez a nemzetgazdaság tulajdonosi struktúrájában végbemenő átalakulást mutatja. Látható az is, hogy az állami szektorban foglalkoztatottak száma 500 ezerrel jobban csökkent, mint az egész országban foglalkoztatottak száma, mivel ezeket a dolgozókat a magánszektor foglalkoztatta. Más vizsgálatok azt mutatják, hogy Lengyelországban a magánszektor sok munkahelyet teremtett a magasan kvalifikált és nem kvalifikált munkaerő számára (Góra et all).

A magánszektorban tapasztalható vállalatalapítási hullám és a gyors növekedés következtében, valamint ezzel párhuzamosan az állami szektor termelésének csökkenése miatt megfigyelhető, hogy sok gazdasági ágazatban állandóan növekszik a magánszektor termelésének részaránya és GDP-beli részesedése. 1993-ban a magánszektor GDP-hez való hozzájárulása először haladta meg az állami szektorét (51,5% és 48,5%), és 1994-ben ez az arány 56%-ra növekedett (CUP, 1995).

5. táblázat

A foglalkoztatás alakulása a lengyel gazdaságban tulajdonosi szektorok szerint (1989 és 1994)

Szektor		1989	1994
Magánszektor	Mezőgazdaság	4,0	3,7
	Mezőgazdaságon kívüli ágak	1,8	4,1
	Magánszektor összesen	5,8	7,8
Szövetkezetek		2,2	0,9
Más nem állami üzemek		0,2	–
Összes nem állami szektor		8,2	8,7
Állami szektor		9,3	6,1
Összes foglalkoztatás		17,5	14,8

Forrás: Statisztikai Évkönyv 1991., Statisztikai Bulletin No. 9, 1984., Kis Statisztikai Évkönyv 1994.
Megjegyzés: a táblázat jobb oldalán szürkével jelöltük az 1991 óta érvényes új osztályozás szerinti magánszektort. Az 1991 előtti besorolás szerinti magánszektor a táblázat bal oldalán szürkével jelölt terület.

A kereskedelemben és az építőiparban volt a legnagyobb arányú (a mezőgazdaságon kívül) a magánszektor termeléshez való hozzájárulása. Az iparban még mindig az állami szektor játszik domináns szerepet. Ezeknek az arányoknak a változását az 1989–1993 közötti időszakra vonatkozóan a 6. táblázat szemlélteti.

6. táblázat

A magánszektor termelési és foglalkoztatási részaránya a főbb gazdasági ágakban (1989–1993)

a: a magánszektor termelési részaránya (%)
b: a magánszektor foglalkoztatási részaránya (%)

Gazdasági ág		1989 december	1991 december	1992 december	1993 december
Ipar	a	16,2	24,6	31,0	37,4
	b	29,1	35,8	41,4	41,8
Építőipar	a	25,5	62,2	77,7	84,0
	b	37,4	59,5	71,8	74,3
Szállítás	a	11,5	25,2	39,3	45,1
	b	14,3	26,0	23,1	28,1
Belkereskedelem	a	59,5	–	86,1	91,5
	b	72,7	88,3	90,5	92,0

Forrás: Statisztikai Évkönyv 1991., 1992., 1993., Kis Statisztikai Évkönyv 1994.

1991 volt az első olyan év, amikor a magánszektor (a mezőgazdaságot is beleszámítva) több dolgozót foglalkoztatott, mint az állami szektor. 1993-ban ezek az arányos 56,8% és 43,2% voltak. A magánszektorban foglalkoztatottak nagy része a mezőgazdaságban egyéni gazdálkodóként dolgozott (23,9%), de a mezőgazdaságon kívüliek aránya is elérte a 32,9%-ot. Az állami szektorban a dolgozók több mint 90%-a alkalmazott, a magánszektorban dolgozók 62,6%-a önálló.

Közel 150 ezer fő dolgozik Lengyelországban külföldi tulajdonban levő vállalatoknál. 1994-ben folyamatosan emelkedett a magánszektorban foglalkoztatottak aránya, és a 9 millió foglalkoztatottal elérte a 61%-ot, miközben az állami szektor részaránya állandóan csökkent.

1994 elején a gazdaság állóeszköz-állományának 39%-a a magánszektor tulajdonában volt, és a beruházásokból való részesedése elérte a 42,9%-ot.

Mindezek az adatok a magánszektor növekvő jelentőségét, a nemzetgazdaság tulajdonosi struktúrájában bekövetkező gyors változást mutatják.

Fordította: Penyigey Krisztina

IRODALOMJEGYZÉK

BALCEROWICZ L. (1993): Common fallacies in the debate on the economic transition in central and Eastern Europe, EBRD working paper, No. 11., October 1993.

BLASZCZYK B. (1991a): Landbericht Polen, in: Probleme der Transformation von Wirtschaftssystemen, hrg. von Rolf Schlüter, Burgverlag Freiburg i. Brsg.

BLASZCZYK B. (1991b): Die Dilemmas Der Privatisierung in Polen, Gospodarska Narodowa, No. 7–8.

BLASZCZYK B. (1991c): Die Kommerzialisierung von Staatunternehmen und ihr Bezug zur Privatisierung, in: Transformation der Eigentumsordnung im östlichen Mitteleuropa, Wirtschafts und Sozialwissenschaftliche Ostmitteleuropa Studien, Johann-Gottfried-Herder-Institut, Marburg an der Lahn.

BLASZCZYK B.–GRUSZECKI T.: Privatization in Poland. Laws and Institutions, April 1990–January 1991, Economic Research Programme for Central and Easter Europe, Stefan Batory Foundation, Warsaw 1991.

BLASZCZYK B. (1993). Privatisierung in Polen, in: Unvollendete Transformation im Osten – Probleme und Chancen, Teil I., 18 Symposion der Forschungsstelle für Deutsche und Gesamteruopäische Integrationspolitik, FS Analysen, No. 2/1993.

BLASZCZYK B.–DABROWSKI M. (1993): The Privatisation Process in Poland 1989–1992: Expectations, Results and Remaining Dilemmas, Center for Research into Communist Economies, London.

BLASZCZYK B. (1994): The Progress of Privatization in Poland, MOCT–MOST, No. 2., S. 187–211.

CUP (1995): Wstepna ocena sytuacji spoleczno-gospodarczej w 1994 roku, Centralny Urzad Planowania, Warszawa, luty 1995.

DABROWSKI J. (1994): The Results of „Capital" Privatization in Poland, Konferenzmaterial für das Seminar: Privatisation in Poland and East Germany. A Comparison, CASE, Warsaw, 8–9 Dezember 1994.

DYNAMIKA (1994). Dynamika Prywatyzacji, No. 23, Ministerstwo Przeksztalcen Wlasnoschiowych, Warszawa, grudzien 1994.

EARLE J.–FRYDMAN R.–RAPACZYNSKI J.–TURKEWITZ (1994): Small Privatization, The Transformation of Retail Trade and Consumer Services in the Czech Republik, Hungary and Poland, Central European University Press, London, New York 1994.

GÓRA M.–LEHMANN H.–SOCHA M.–SZTANDERSKA U. (1994): Effects of Privatisation on Polish Labour Markets Konferenzmaterial für das Seminar: Privatisation in Poland and East Germany. A Comparison, CASE, Warsaw 1994.

JAROSZ (1994): Employee-Owned Companies in Poland, ed by Maria Jarosz, Institute of Political Sciences, Polish Academy of Sciences, Warsaw 1994.

LEIPOLD H. (1993): Alternative Privatisierungs- und Sanierungsmethoden in Mittel- und Osteuropa, in: Privatisierungsstrategien im Vergleich, hrg. von H. J. Thieme, Duncker and Humblot, Berlin 1993.

MASS PRIVATISATION, Proposed Programme (1991), Ministry of Ownership Changes, Warsaw, June 1993.

Maly Rocznik Statytyczny GUS, Warszawa 1994.

MPW (1994). Raport o przeksztalceniach wlasnosciowych w 1993 roku, Ministerstwo Przeksztalcen Wlasnosciowych, Warszawa 1994.

PAWLOWICZ (1994): Restrukturyzacja finansowa przedsiebiorstw i banków, Piewszy raport z badan, ed. by L. Pawlowicz, The Gdansk Institute for Market Economies, Gdansk 1994.

Podstwowe informacja przedsiebiorstw panstowowych wedlug stanu na 30.09.1994. Glówny Urzad Statystyczny, Warszawa 1995.

Rocznik Statystyczny GUS, Glówny Urzad Statyczny, Warszawa 1990. 1991. 1992. 1993.

THIEME J.: A Comparison of the Mass Privatisation Programms in the Republik of Poland and the Czech Republik, Konferenzmaterial für das Seminar: Privatisation in Poland and East Germany. A Comparison, CASE, Warsaw, 8–9. Dezember 1994.

Wyniki finansowa podmiotów gospodarczych I–III. kwartal 1994. GUS, Warszawa 1994.

Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w trzech kwartalach 1994. r., GUS, Warszawa 1994

Borszéki Zsuzsa–Bóc Imre–Páczi Erzsébet

•

Versenyszabályozás és átmenet[1]

A versenypolitika és versenyszabályozás kérdései, a piacgazdasági átmenet miatti fontosságuk ellenére, nem tartoznak a közgazdasági kutatásokban különösebben preferált területek közé.

Ennek egyik oka a szakterület intézményi elkülönülése: a versenyfelügyeletre szakosodott Gazdasági Versenyhivatal (GVh) létezése, egyben egyfajta szakértői monopóliuma. A versenytörvény a gazdasági törvények között az egyetlen, amelynek érvényesülését külön hivatal vigyázza. Ez a tény egyfelől sejtetni engedi a magyar versenyszabályozás egyik alapkérdését, a különféle hatóságok egymásközti, illetve a GVh és a bíróságok közötti feladat- és hatásköri elhatárolásának problémáját. Másfelől viszont arra utal, hogy a gazdasági verseny szabadságának fontosságát a gazdaságirányítás a nyolcvanas évek végén, az átmenetet előkészítő reformfolyamat során már felismerte, ezzel az átmenetet bizonyos mértékben meg is könnyítette.

A versennyel foglalkozó hazai kutatások szűkszavúságának másik oka maga az átmenet. Hiába van korszerű, és immár a működési követelményekhez igazított versenytörvényünk és hiába működik mintegy öt éve a GVh, ha a reálszféra, amire a versenyszabályozás eleve irányul, valamint a piaci verseny hatóköre, a piac be- és kilépési feltételei, működési szabályai stb. – kis túlzással – szinte napról napra változnak, részben a privatizációs folyamat előrehaladása függvényében, részben az átmenet megkívánta működési-viselkedési szabályok párhuzamos kialakításának szükségessége miatt.

A piaci verseny – és tisztaságának felügyelete – ebben a háttérben egyelőre még szükségszerűen egy kis szegmensre korlátozódik: a már működő piaci szférára, ahol a fogalmak egyáltalán értelmezhetők. Ha figyelembe vesszük, hogy a piac kialakulásának korszakát éljük, azaz egy olyan időszakot, amikor a gazdasági és társadalmi változások minden korábbi léptéket meghaladnak, ez természetes is. Mivel azonban a posztszocialista átmenet kulcskérdése a piacgazdasági kapcsolatok kialakulása, azaz *a gazdasági és politikai szereplők közötti egykori függőségi háló átalakítása egyfajta piaci kapcsolatrendszerré*, a versennyel és a piaccal kapcsolatos fejlődés egyben a tu-

[1] A cikk Bóc Imre: Az európai versenyszabályozás, Páczi Erzsébet:A versenytörvény intézményi háttere és Borszéki Zsuzsa: A versenytörvény gyakorlati alkalmazása című tanulmányai alapján készült. A kutatást az OKTK finanszírozása tette lehetővé. A cikk elkészítéséhez konzultációs segítséget nyújtott Sárai József (GVh).

lajdoni viszonyok átalakításának másik, lényegesen ritkábban emlegetett vetülete. Ezért különösen fontos kérdés a versenyszempontok érvényesülésének mindenkori „leltára".

Egy 1995 nyarán lefolytatott kutatásban *a versenyszabályozás, a versenypolitika és a versenyfelügyelet* adott állapotának áttekintésére vállalkoztunk. Célunk elsősorban a hazai eljárási gyakorlat és intézményi háttér felmérése volt. A kutatás azonban az anyagi jogi környezet fejlődési irányainak jelzését is feladatának tartotta, ezért az EU közösségi versenyszabályozásának bemutatásával párosult.

I. AZ EURÓPAI VERSENYPOLITIKA ÉS VERSENYSZABÁLYOZÁS

Az Európai Közösség, majd Európai Unió létrehozta a tagországok egységes piacát. Ahhoz, hogy ez a piac hatékonyan működhessen, a gazdasági verseny szabad érvényesülésére van szükség. Ezt hivatott biztosítani a közösségi versenyjog, melyet egyrészt a Szerződés, másrészt részletesebben a másodlagos joganyag szabályoz, de a közösségi versenypolitika részének tekintik a joggyakorlatot is. A Közösség piacán a szállítók–eladók és a felhasználók–vásárlók részére szabad versenyt kell biztosítani mind a piacra jutásban vagy annak elhagyásában, mind piaci tevékenységükben. Ugyanakkor a piaci erők önmagukban még nem elegendőek a verseny szabad érvényesüléséhez – ezért van szükség a folyamatos ellenőrzésre.

1. Az Európai Közösség Szerződésének főbb versenyjogi cikkelyei

Az EK főbb versenyjogi szabályai két „címzett" felé irányulnak, nevezetesen a vállalkozásokra és a tagállamokra (illetve azok kormányaira) vonatkoznak.

A *vállalkozásokra* a 85. és 86. cikkelyek vonatkoznak. Ezek egyrészt a vállalkozások közötti versenyellenes magatartásokat és megállapodásokat kívánják megakadályozni, másrészt azt, hogy egyes piaci szereplők visszaélhessenek erőfölényükkel. A *85. cikkely* pedig a versenyellenes magatartásokat tiltja, a *86. cikkely* azt kívánja megelőzni, hogy a piacon erőfölényben lévő gazdasági szereplők helyzetükkel visszaéljenek. Ám nem maga az erőfölény, hanem az azzal való visszaélés a tiltott. A 85. és 86. cikkelyt kiegészíti a 4064/89. sz. rendelet, mely a vállalatok egyesülését – fúzióit – ellenőrzi, méghozzá megelőző jelleggel.

A tagállamokra vonatkozó versenyjogi szabályok a következők:

– a Római Szerződés 37. cikkelye, amely a kereskedelmi jellegű állami monopóliumok diszkriminációmentes működésének követelményét rögzíti;

– az R.Sz. 90. cikkelye, amely egyrészt a tagállami kormányoknak az állami tulajdonú vállalatok irányítása tekintetében írja elő, hogy az állam, mint tulajdonos, nem adhat a vállalatainak olyan utasítást, amely a 85. és 86. cikkelyek tilalmába ütközne, másrészt ugyanezt írja elő az állami vagy magánvállalkozásoknak nyújtott különleges vagy kizárólagos jogok kapcsán;

– a kormányok segélyezési, állami támogatási politikája nem torzíthatja az egységes belső piacon folyó versenyt, ennek szabályait az R.Sz. 92. és 93. cikkelyei tartalmazzák.

A *92. cikkely* szerint tilos minden olyan állami támogatás, amely korlátozza a versenyt, vagy hátrányosan érinti a tagállamok közötti kereskedelmet. Ugyanakkor ez alól a tilalom alól számos kivételt is tesz, abból kiindulva, hogy meghatározott esetekben az állami támogatás a tagállamok gazdaságpolitikájának fontos eszköze. A *93. cikkely* a végrehajtási, alkalmazási eljárásokat szabályozza és minden tagállam számára előírja a tervezett állami támogatások előzetes bejelentési kötelezettségét.

A Bizottság *eljárásainál* elhatárolja a nyomozási, a vizsgálati és a döntéshozatali funkciókat. A vizsgálatokat és a javaslatokat, illetve határozattervezeteket az adott szektorért felelős igazgatóságok készítik elő. A Bizottság munkamódszere, hogy döntéseit megelőzően tájékozódik a tényleges helyzetről, adatokat, információkat gyűjt és dolgoz fel. Széles körű kooperációt épít ki az érdekeltekkel, hogy javaslatait mind az érdekelt országok hivatalos szerveivel, szakértőivel, mind az érdekelt felekkel egyeztesse, illetve megismertesse.

A 85. és a 86. cikkelyek közvetlenül hatályosak a tagállamokra, ami annyit jelent, hogy előírásaik a nemzeti bíróságok előtt is érvényesíthetők. A tiltások alól azonban nemzeti bíróság már nem adhat mentesítést. Az EK Bizottság hatásköre minden, a 85. és 86. cikkelyekkel ellentétes gyakorlat tiltására kiterjed, egyben ő jogosult csak egyedi mentességeket adni.

Eljárást kezdeményezhet tagállam, vagy vállalat (többnyire a versenytárs), saját hatáskörében a Bizottság, és végül a megállapodásra (kartellszerződésre) vonatkozó bejelentés formájában a bejelentő, amikor egyedi mentességet kér.

Az eljárást követően a Bizottság, ha megállapítja a jogsértést, utasítja a feleket annak megszüntetésére, sőt a vállalatokkal szemben büntető intézkedéseket is hozhat (pl. bírságot szab ki). Adhat ún. „nemleges megállapítási nyilatkozatot" is, amelyben megállapítja, hogy a vállalatok közötti megállapodás nem esik a 85. cikkely tilalma alá, vagy aláesik ugyan, de valamely úgynevezett „csoportmentesítő rendelet" hatályába tartozik. Végül adhat egyedi mentesítést is, amely korlátozott időtartamra szól és többnyire feltételekhez kötött.

1.1. A versenyellenes magatartások (85. cikkely)

A versenyellenes magatartásokat tiltó rendelkezések arra az elvre épülnek, hogy a verseny a gazdasági hatékonyság növelésének eszköze. Ezért minden olyan, vállalatok közötti megállapodást tiltanak, amely a Közösség piacán meghamisítja, vagy korlátozza a versenyt. Kivételt tesznek olyan esetekben, mikor az ilyen jellegű megállapodások előnyösek a termelésre, a forgalmazásra, hozzájárulnak a gazdasági, technikai fejlődéshez.

F. Jenny szerint a piacgazdaságot alapvetően az jellemzi, hogy minden eladó egyéni stratégiai döntéseket hoz, egyben bizonytalanságban van a többi eladó stratégiai döntéseit illetően, és nincs mesterséges korlát sem a piacrajutásnál, sem az onnét való kilépésnél. A versenyhatóságok ezeknek az elveknek az alapján határozzák meg a versenyellenes magatartásokat, tevékenységük elsősorban a verseny kiiktatását célzó törvénytelen megállapodások felderítésére irányul. Ezek főbb típusai M. Glais szerint a következők:

A *horizontális oligopol megállapodások* elsősorban jelentős méretű, nagy tőkeerejű vállalatokra jellemzőek, a cementipar, a vaskohászat, az alapanyaggyártó vegy-

ipar, a papíripar szektoraiban. A termelés technológiája és a vállalatok mérete miatt ezek a vállalkozások nehezen tudnak gyorsan reagálni a konjunktúra ingadozásaira. Kapacitásaik optimumát hosszú távra méretezik, így dekonjunktúra idején nem képesek a felesleges kapacitásokat azonnal leállítani. Ugyanúgy nem képesek ezek gyors növelésére sem a kereslet hirtelen megugrása esetén. Piacaikon ezért oligopol kínálat alakult ki, mely bizonyos mértékben védelmet is nyújt a piacra belépni szándékozó új szereplők ellen. Termékeik homogének, nem végtermékek, de a kereslet és kínálat ingadozására mégsem alakul ki kölcsönös függőségük tudatában a termelők között árverseny. A termékek árrugalmassága is alacsony. A termelők így minden külön megállapodás nélkül is egymáshoz igazítják áraikat. Gyakori, hogy a termelők a piacot optimális termelési kapacitásaik alapján osztják fel egymás között, majd utána állapodnak meg a közös árakban.

Az ilyen típusú megállapodásokat a versenyhatóságok viszonylag könnyen leleplezik. Ezek a nagy cégek gyakran hivatkoznak arra, hogy megállapodásuk célja a piac stabilizálása, a gyilkos árháború kiiktatása, amit a versenyhatóságok többnyire nem fogadnak el. Ám arra is volt példa, hogy a Közösség gazdasági érdekében állónak minősítettek ilyen megállapodásokat. Így pl. a Bizottság a hetvenes évek végén hozzájárult a műszáltermelők közötti olyan megállapodáshoz, melynek célja a túlfejlesztett kapacitások kiiktatása volt. A nyolcvanas évek elején pedig a petrolkémiai szektorban engedélyeztek olyan megállapodásokat, melyek lehetővé tették az aktívumok transzferjét, a specializációt és közös leányvállalatok alapítását.

A *korporatív típusú megállapodások* olyan piacokon jönnek létre, amelyeken a kisvállalkozók vannak túlsúlyban. Ezek elsősorban a szolgáltatások és olyan homogén termékek, melyek előállítása korszerű kisipari módszerekkel történik. A gyakorlat az, hogy a szakmai szervezetek közzéteszik a normatív költségszámításokat, ezek alapján az érdekelt vállalkozók olyan árkalkulációs szabályban állapodnak meg, amely lehetővé teszi számukra a tisztes megélhetést és üzemük továbbvitelét. A tarifaegyezmény többnyire nem rögzíti az árakat, a szakmai szervezetek tájékoztatásai pedig inkább jelzésértékűek. Ezek a megállapodás-típusok az USA „nyílt ár-egyesületeinek" (open price association) felelnek meg. Céljuk, hogy biztosítsák a szakmán belüli üzletkötések nyilvánosságát, tisztességes légkörét és a kisvállalkozók esélyegyenlőségét. Ezeket a társaságokat az USA-ban igen hamar betiltották, és ebben az USA-t a 70-es években Európa is követte. A tiltást azzal indokolták, hogy a nyilvánosan közzétett ártarifák akadályozzák a versenyt, a gazdasági hatékonyság növelését.

A *versenytárgyalásokkal megszerezhető piacokon kötött megállapodások* meghamisítják a versenytárgyalásokat. A vállalkozók előzetesen megállapodnak abban, hogy ki legyen a versenytárgyalás nyertese; ő teszi a legjobb ajánlatot, a többi vállalkozó pedig csak ún. fedőajánlatot tesz. Ezeket az ügyleteket a versenyhatóságok csak igen nehezen tudják leleplezni. Elbírálásukhoz bevezették a „készakarva nem versenyképes ajánlat" fogalmát, ami nehezen bizonyítható, mert azt kell igazolni, hogy a fedőajánlat közgazdasági hatékonysága nyilvánvalóan rossz. A leleplezett ügyekben a versenyhatóság nagy szigorral jár el.

A *vertikális típusú megállapodások* a termelők és a forgalmazók között jönnek létre. Céljuk valamelyik forgalmazó kiiktatása, vagy kikötik, hogy a termelő határozza meg a végső eladási árat. Mivel ez többnyire árérzékeny árukat érint, sérti a versenyt, ezért a versenyhatóságok az ilyen megállapodásokat törvénytelennek minősítik. Azon-

ban itt is lehetnek más megfontolások. Ha a termelő és a forgalmazó például egyaránt monopolhelyzetben van, homogén termék esetében az ár előírásával el lehet kerülni a kettős árrést. A termelő által előírt alacsonyabb ár növeli a keresletet, ami lehetővé teszi a termelés még gazdaságos bővítését, így az ár megkötésével növelhető a hatékonyság. Az ár előírása a forgalmazót szolgáltatásai minőségének javítására is ösztönzi, hiszen így az árverseny szolgáltatási versennyé alakul. Az árelőírás azt is megakadályozza, hogy az újonnan piacra lépők kezdetben veszteséggel árusítsanak (loss leading), hogy vevőiket versenytársaiktól elhódítsák.

A diszkriminációs stratégiák célja az árversennyel élő forgalmazók kiiktatása a piacról, ezért ezek ellen a versenyhatóságok fellépnek. Kezdetben még azt is versenyellenesnek minősítették, ha a termelők eltérő árakon és feltételekkel szállítottak forgalmazóiknak. Ma már elismerik, hogy az eltérő ár alkalmazása akkor indokolt, ha a forgalmazók nem azonos szolgáltatásokat nyújtanak vevőiknek. Így például egy-egy multi termékeire specializált forgalmazók kedvezményes áron vásárolhatnak, ennek fejében ezekre a termékekre speciális szolgáltatásokat nyújtanak.

Egyes vállalatok igyekeztek megakadályozni azonos termék több tagországból származó párhuzamos importját, hogy ezzel földrajzilag diszkriminálják az Unió nemzeti piacait. A „párhuzamos import" fogalmát ennél tágabban értelmezik, beleérthető a kizárólagos forgalmazási területre más forgalmazási területről behozott áron is, olyan esetben is, amikor mindkét terület ugyanazon tagállamban van. A versenyhatóságok erőteljesen léptek fel az ilyen törekvések ellen. A gépkocsigyártók például eltérő árakon forgalmazták termékeiket a Közösség különböző nemzeti piacain. Mivel a forgalmazók nem tudták elérni egységes árak alkalmazását, annyit sikerült megkövetelniük az előállítóktól, hogy tegyék közzé a Közösség tagországaiban alkalmazott komparatív áraikat, így a vásárlók megtudhatták, melyik a legolcsóbb piac.

A versenyellenőrzésnek nem kell feltétlenül bizonyítania, hogy az eladók között formális megállapodás jött létre. *Párhuzamos magatartások* is utalhatnak versenyellenes megállapodások létezésére, ám a magatartás-párhuzamosság még nem feltétlenül bizonyítéka a versenysérelemnek. Bizonyos gazdasági tényekre a vállalatok egymástól függetlenül is egységesen reagálhatnak, mert ez áll érdekükben. Még az sem jelent feltétlenül titkos, versenyellenes megállapodást, ha a versenytársak megkövetelik egymástól, hogy árváltoztatási szándékaikat előzetesen bejelentsék. Az árak párhuzamossága még egyáltalán nem bizonyítja azt, hogy az egymással versenyző cégek előzetesen összehangolták volna áraikat, holott hosszú ideig ezt feltételezte a Bizottság.

1.2. A piaci erőfölénnyel való visszaélés (86.cikkely)

E cikkely lényegében a fúziókra és a monopolhelyzettel való visszaélés tilalmára vonatkozik. Gyakran nem határolható el pontosan, hogy egy, a versenyjogot sértő eljárás a 85. vagy a 86. cikkely alapján ítélhető-e el, bár mindkét cikkely a verseny szabadságának megóvását kívánja biztosítani. A gyakorlatban nem ritka, hogy egy versenyt sértő tényállás mind a 85., mind a 86. cikkely szabályait sérti. Ilyenkor a Bizottság vagy a Bíróság akár kumulatív, akár alternatív módon alkalmazhatja őket. Az Európai Bíróság mégis a 86. cikkelyt tekinti magasabbrendűnek, mert míg a 85. cikkely a monopolhelyzettel való visszaélést a vállalatközi megállapodások eseteire szűkíti (kar-

tell), addig a 86. cikkelyt a kialakult monopolhelyzeteknél alkalmazzák, függetlenül attól, hogy ezek miként keletkeztek. Ha egy vállalati magatartás a 85. cikkely alapján mentesítést kap, ez még nem zárja ki annak lehetőségét, hogy a 86. cikkely alapján a monopolhelyzettel való visszaélés miatt marasztalják el.

Hangsúlyozni kell, hogy a 86. cikkely nem a monopolhelyzeteket, nem a piaci erőfölényt, hanem az azokkal való visszaélést tiltja. Ehhez a visszaélés fogalmát kellett meghatározni, amire kísérletek történtek. Így a normavisszaélés és hatalmi visszaélés közötti különbségtétellel (német jog), vagy a piacra lépés lehetőségeinek korlátozásával, ám mindkét közelítés túlságosan leszűkíti a visszaélés ennél sokkal szélesebbkörű fogalmát. A jelenlegi értelmezés szerint a visszaélés lényegét a közösségi célokkal ellentétes magatartás képezi, ezek típusait a 86. cikkely példaszerűen sorolja fel. A cikkely megfogalmazása szerint a Közösség területén vagy annak jelentős részén tilos a monopolhelyzettel való visszaélés, amennyiben ez a tagállamok közötti kereskedelem korlátozásához vezethet. Azaz a monopolhelyzetnek a Közösség területén kell léteznie, és a visszaélésnek e területen „kell" bekövetkeznie, hatnia. Ehhez elsősorban azt kell bizonyítani, hogy monopolhelyzet vagy erőfölény áll fenn, másodsorban, hogy ezzel visszaéltek. Ezt a vállalat szempontjából releváns piac meghatározásával és a monopólium e piacon való magatartásával lehet közelíteni. A releváns piacot a termék- és a földrajzi piac oldaláról lehet meghatározni. A termékpiac a fogyasztó szempontjából ésszerűen helyettesíthető árukra terjed ki. A monopolhelyzetet a piaci részesedéssel, a versenytársak számának elemzésével közelítik. Így monopolhelyzetben nemcsak egyetlen vállalat, de két vagy több vállalat – oligopólium – együttesen is lehet. A visszaélés fogalmánál bevezették a *verseny sérthetetlenségével* való visszaélést. Az minősül visszaélésnek, ha a monopólium a tagállamok közötti kereskedelmet korlátozza, lényegében ez alapozza meg a közösségi versenyjog hatályát. További visszaélés az *akadályozási visszaélés*. Egyes termékeknél a Közösség egésze a piac, másoknál csak egyes nemzeti piacok vagy akár a „Közösség jelentős része" (amely nagyobb, vagy kisebb is lehet mint egy tagállami piac) jelentik a releváns piacot. A piacot uraló monopólium magatartása más versenytársak ellen irányul, akadályozza azok tevékenységét. Ilyen visszaélés a fogyasztók megkárosításához, a technikai fejlődés, a termelés korlátozásához, a kereskedelmi partnerekkel szemben eltérő feltételek támasztásához vezethet. A visszaélés kategóriájába az árukapcsolások, a versenytárs kiszorítása érdekében, célzott árleszállítások vagy a kizárólagossági kapcsolatok kihasználása tartoznak. Végül a *kihasználási visszaélésekhez* tartoznak az árral és az általános szerződési feltételekkel való visszaélések.

Az egész közösségi versenyjog, így a 86. cikkely alkalmazása is a Bizottság hatáskörébe tartozik. A monopolhelyzetben lévő vállalatot kötelezheti a jogsértés abbahagyására, pénzbüntetést szabhat ki, vagy pozitív magatartásmódokat írhat elő.

A vállalati koncentráció fő formái a *fúzió*, illetőleg a meghatározó részesedés megszerzése. A folyamat végbemehet horizontálisan, vertikálisan, vagy különböző profilú egységek konglomerátumaiként.

A *fúziók* teljes jogú egyesülések, amikor a fuzionáló vállalatok teljes vagyona, összes joga, kötelezettsége egy új vagy már létező vállalatra száll át. Ez a folyamat gyakorlatilag visszafordíthatatlan. A részesedésszerzés lényegében felvásárlás, többségében részvényfelvásárlás, amely akár tőzsdei ügylet, akár két vállalat közötti megállapodás révén jön létre.

1990-ben lépett hatályba a *fúziók kontrolljáról* szóló rendelet. A koncentráció lényege ugyanis az, hogy két vagy több, korábban független vállalkozás megszűnik és helyette egy egységes vezetés alatt álló gazdasági szervezet jön létre. Ez pedig már nem esik a 85. cikkely hatálya alá, viszont alkalmazható volt rá a 86. cikkely, és jelenleg a 4064/89-es rendelet. A fúziók során létrejövő gazdasági erőkoncentráció veszélye, hogy piaci erőfölényt hozhat létre vagy erősíthet meg, kereteket teremtve ezáltal az erőfölénnyel való visszaélésre.

A *közös vállalatok* az európai versenyjog értelmében vagy koncentratív vagy kooperatív formát ölthetnek. Így a fúziós és kartell jogszabályok egyaránt vonatkoztathatók rájuk. A közös vállalat fölött egymástól gazdaságilag független vállalatok közös ellenőrzést gyakorolnak. A közös vállalatokra vonatkozó szabályozás részben emiatt egy új fogalommal gazdagodott, a *részleges fúzióval*. Ez meg kívánja különböztetni a kooperációs és koncentrációs típusú közös vállalatokat, azért, hogy előbbiekre a kartellszabályokat (a 86. cikkelyt), utóbbiakra a koncentrációkra vonatkozó szabályozást alkalmazhassák.

A koncentrációkra vonatkozó *közösségi szabályozások* alapvetően a közösségi méretű koncentrációkra irányulnak. Közösségi koncentrációk ügyében a Bizottság az illetékes, a tagországok azonban a közérdek, vagy a közbiztonság védelmében elutasíthatják a Bizottság által engedélyezett koncentrációt. A Bizottság viszont elutasíthatja a tagországokban engedélyezett koncentrációt, ha úgy ítéli meg, hogy az adott árura, vagy szolgáltatásra elkülönített piac létezik.

Az európai szerkezetátalakításban egyre nagyobb szerep hárul a *nemzetközi kooperációkra és koncentrációkra*. Ezekben a Közösségen kívüli országok vállalatai majdnem ugyanakkora számban vesznek részt, mint a közösségi vállalatok. A nemzetközi kooperációknak és koncentrációknak két fő vonatkozása: a Közösségen kívüli cégek szerepe a közösségi piacon és a közösségi cégeké a Közösségen kívüli piacokon. A fő versenynyomás *kívülről érkezik a Közösségbe*. Így annak megítéléséhez, hogy egy fúzió, vagy felvásárlás piacuralmi helyzetet idéz-e elő a Közösség piacán, értékelni kell a Közösségen kívüli és Közösségen belüli vállalatok potenciális versenyhelyzetét. Ha egy külső fél magatartása korlátozza a Közösségen belüli versenyt, a közösségi versenyszabályozás lehetővé teszi, hogy a tilalmakat a Közösségen kívüli szereplőkre is alkalmazzák.

1.3. Az állami támogatások (92. és 93. cikkelyek)

A Bizottság álláspontja szerint a versenyt torzító állami támogatásokat le kell építeni. Ez különösen a fontos iparági, vagy a területfejlesztési állami beruházásokra vonatkozik. Ezek egy része viszont igen hatékony lehet a Közösség gazdasági-szociális egységének megteremtésében. Ezért a Bizottság elsősorban a segélyezési rendszer áttekinthetőségét tartja legfontosabbnak. A versenypozíciók javításához a Bizottság különösen a kis- és középvállalatok támogatását tartja fontosnak.

2. A közösségi iparpolitika

Az iparpolitika létjogosultságát sokan vitatják vagy eltérően értelmezik. Akik teljesen elvetik az általános és horizontális intézkedéseken túlmenő iparpolitikát, azok véleménye szerint a piaci mechanizmus automatikusan létrehozza a strukturális fejlődést és a

kormány szerepe csak a kedvező környezet megteremtésére irányulhat. Ennek feltétele többek között a stabil makrogazdasági politika, a jó oktatási rendszer, a megfelelő infrastruktúra. Mások szerint egy szektorális központi beavatkozás a piac által vezérelt szerkezetváltást segítheti elő.

Az Európai Unió Versenybizottsága állásfoglalásának értelmében az iparpolitikának a szabad kereskedelemre és a versenyre kell épülnie, segítenie kell a technikai változásokhoz való folyamatos alkalmazkodást egy nyitott piacon. Az iparpolitikának ugyanakkor összhangban kell állnia a Közösség egész politikájával. A versenyképesség növelésére hozott intézkedéseket elsősorban a vállalkozóknak kell kezdeményezniük, és ezek végrehajtása az ő felelősségükre történhet.

II. A MAGYAR TAPASZTALATOK

A hazai versenyszabályozás és versenypolitika természetszerűleg lényegesen kevésbé kiforrott, mint az EU-ban, gyakorlata és súlypontjai is mások. A versenytörvény a cikk megjelenésének időpontjában 6 éve hatályos, szükséges korrekciói is megtörténtek, a jogi szabályozás ennyiben lépést tart a fejlődés követelményeivel. A versenypolitika azonban egyelőre nincs a kormányzati gazdaságpolitika rangjára emelve.

1. A versenyviszonyok fejlődése

A gazdasági átalakulás során a verseny lényegesen nagyobb szerepet kapott a gazdaságban, mint korábban. A piaci szereplők azonban egyelőre csak tanulják az új játékszabályokat, mint ahogy a versenyfelügyelet is egyfajta tanulási folyamat részese.

A piacgazdasági átmenet során a versenyfelügyelettel szemben ellentétes elvárások is megfogalmazódtak. Voltak, akik a piacgazdasági viszonyok kialakításához primátust adtak volna a versenyszempontoknak, hogy azok egyfajta „rendező elvként" működhessenek az örökölt, erősen koncentrált gazdasági struktúra lebontása során és biztosítsák a versenysemlegességet a szabályozásban. A másik tábor éppen a gazdasági átmenet terheire hivatkozva intett fokozatosságra és emellett a kompromisszumok szükségességét hangsúlyozta. A gazdaságirányítás ez utóbbi platformon állt: ezért nem került sor átfogó versenypolitika kialakítására, a GVh pedig kizárólag a versenytörvény rendelkezéseinek betartásáért felel.

A piacgazdaságokban az állam az ún. romboló verseny, az externáliák és a természetes monopóliumok területén kívül általában nem fejt ki szabályozó tevékenységet, a kompetitív szféra szabályozását a versenyjog által keretek között tartott versenyre hagyja. A világszerte lezajlott deregulációs hullám eredményeként az állami szabályozás nagyrészt még e fenti területekről is kivonult, ami a kompetitív szféra jelentős terjedelmi bővülésével járt. Az átmeneti gazdaságban ugyancsak, de teljesen más okok miatt van *mozgásban e két szféra határvonala*, ami sajátos keretet teremt a hazai versenyjog alkalmazása számára. Bár a magyar versenytörvény pontosan definiálja a „vállalkozó" fogalmát (ami nem esik egybe a vállalkozói igazolvány tulajdonosával), és a gyakorlat is kialakította a versenyfelügyelet hatókörének kontúrjait, az

állami és a piaci szféra mozgása, egymásba nyúlása – az állami szféra lassú terjedelmi szűkülése ellenére – egyelőre mindennapos jelenség.

Erre utal például az, hogy az állami intervenció olykor szokatlan, a piacgazdaságokban nem alkalmazott eszközöket is igénybe vesz (pl. hitel- és adóskonszolidáció), emiatt a *kompetitív szférában messze nem a verseny az egyetlen és a legerősebb szabályozó erő.* Az 1995. márciusi „csomagba" rejtett vámpótlék például tisztán fiskális céllal rendezte át a hazai termelők és az importverseny közötti jövedelmi viszonyokat. A privatizáció megtorpanása, eszközeinek folyamatos változása, az egész folyamattal kapcsolatos politikai határozottság hullámzása éppúgy az átmenet velejárója, mint a liberalizációs elkötelezettség periodikus változása. Ilyen körülmények között fennáll a veszélye annak is, hogy a versenyfelügyelet még csak most formálódó eszközei esetleg veszítenek jelentőségükből. Félő, hogy a szankciók visszatartó ereje másodlagossá válhat, egyben mindezek összhatásaként akár a piaci fejlődés lassulása felé mutató erők is felléphetnek. Az infláción kívül nyilván ez (is) magyarázhatja, hogy az évek múltával a GVh által kiszabott bírságok érezhetően komolyabbak lettek.

Az áttekintett négy évben a *versenyviszonyok* összességében – minden turbulencia ellenére – igazán jelentős változások történtek. A leginkább szembetűnő a kereskedelem teljes átrendeződése. Kezdetben a hagyományos nagy- és kiskereskedelem felbomlása, majd az új kereskedelmi formák megjelenése volt a jellemző. Robbanásszerű volt a kereskedelmi vegyesvállalatok terjedése. Lassan megszokjuk a kialakult új hálózatokat és értékesítési formákat (franchise, diszkont, cash and carry, különféle ügynöki rendszerek). A csomagküldő hálózatok és a modernizálódott, egyben agresszívebbé vált reklámpiac vadkeleti korszaka már lezárulóban van és mindinkább a valódi piacgazdaságokra jellemző jegyeket mutat. Hogy ez bekövetkezett, abban éppen a versenyfelügyeleti tevékenység játszotta a meghatározó szerepet.

A változások a szolgáltatások terén talán még erőteljesebbek voltak. Az ún. fizető szolgáltatások köre túlnyomóvá vált, az állam az oktatásból, az egészségügyből és a kultúrából látványosan és mindinkább kivonul. Történelmi léptékben azonban ez az idő rövid volt ahhoz, hogy végbemenjen e szolgáltatások akárcsak felületi piacosodása is, nem utolsó sorban azért, mert a kínálat megdrágítása nem párosult a kereslet fizetőképességével. Ezért e szolgáltatások kényszerű leépülésével párhuzamosan tömegek szorulnak ki a fogyasztásból. A piaci viszonyok megjelenése egyben átrendezi e szolgáltatások napi gyakorlatát: *ebben a körben is felvetődik a piaci tisztesség fogalma, értelmezhetővé válik a verseny és olyan versenysérelmek is keletkezhetnek,* ami korábban az oktatásban, a tudomány és a kultúra terén elképzelhetetlen volt. A versenyfelügyelet mindinkább rákényszerül, hogy gyógyterméknek kikiáltott „csodaszerekkel" kapcsolatos egészségügyi visszaélésekben, az egymással versengő nyelviskolák marakodásában, lap- és könyvkiadók háborúskodásában stb. is igazságot tegyen.

Folyamatban van a természetes monopóliumok (energia, telekommunikáció, vasút, posta) privatizálása, ezzel párhuzamosan szabályozása is. Kikristályosodott az az alapelv, hogy *még privatizáció előtt ki kell alakítani azt a szabályozási környezetet,* amelybe az új tulajdonos kerül, hiszen ez egyrészt megszabja a vásárlás feltételeit, másrészt egyértelművé teszi a későbbi követelményeket. A szabályozásnak meg kell oldania a monopóliummal szemben a fogyasztók védelmét éppúgy, mint a műszaki fejlesztéssel és a hatékonyság növelésével kapcsolatos kényszereket. E terület szabá-

lyozása azonban hihetetlenül bonyolult és igen gyakran még a fejlett országokban is kialakulatlan.

A privatizáció és az import liberalizálása miatt gyökeresen átalakult a piacszerkezet. Egyes részpiacokon rengeteg a piaci szereplő, részben a régi vállalatok felbomlása, részben újak alakulása miatt. A decentralizáció és a koncentráció egymás mellett zajlik. Egyfelől létrejött sok kis vállalkozó (nagy részük persze csak papíron létezik és adózási célú, vagy kényszervállalkozás), másfelől jelen vannak a legnagyobb multinacionális cégek is. Utóbbiak egy-egy részpiacon vállalatfelvásárlásokkal és fúziókkal a korábbinál is nagyobb és teljesebb koncentrációt valósítottak meg. Bár az importverseny – a liberalizációnak hála – szétterült a gazdaságon és a részpiacok egy részén hathatósan gátolja a monopoltörekvések realizálódását, *a privatizáció nyomában kialakult intézményi struktúra a piacok nagy részén egyelőre még a versenyszempontok ellenében hat.* A liberalizációs program egyben – vitathatatlan koncepcionális hibái folytán, azaz a nemzetközi méretekben is gyors leértékelés és átmeneti vámvédelem nélkül végrehajtott nyitás miatt – jelentős áldozatokkal is járt. A Bokros-csomagban bevezetett külkereskedelmi intézkedések, a vámpótlék és a csúszó árfolyam ennyiben a liberalizációs program utólagos korrekciójának is felfoghatók, noha elsődleges kiváltó okuk nyilvánvalóan az Antall-kormány reálfelértékelő árfolyam-politikájában rejlett.

2. A versenytörvény és intézményi háttere

Általában elmondható, hogy a törvények, szabályok megalkotása csak az egyik fontos feltételét jelentik a kívánt magatartásminták elterjesztésének, és a törvények megalkotását motiváló célok elérésének. Ugyanilyen súllyal esik latba az is, hogy az előírások betartását milyen eszközrendszer segíti. A versenytörvény kétségkívüli erénye, hogy nem csak az ún. anyagi jogi ágak megfogalmazására vállalkozik, hanem kijelöli azokat a szervezeteket is, amelyek a törvény végrehajtásában kompetensek (versenyfelügyeleti szervek, bíróságok) és emellett eljárási szabályokat is előír (hatáskör, formai követelmények, határidők stb.).

A versenytörvény elveinek és intézményi hátterének kialakításakor a törvényhozók nagymértékben támaszkodtak a fejlett piacgazdasággal rendelkező országok tapasztalataira. Ennek elsődleges oka egyrészt az, hogy a törvényalkotás időszakában a verseny még csak csírájában volt jelen a magyar gazdaságban, így konkrét tapasztalatok nélkül kellett a szabályozást megteremteni. Másrészt a külgazdasági kapcsolatok (például befektetések, árukapcsolatok) orientációja is indokolttá tette, hogy mind a hazai, mind pedig a legfontosabb külföldi partnerek számára azonos vagy hasonló koncepción, illetve eljárásrenden alapuló versenyszabályozás érvényesüljön. A versenyszabályozás intézményei a piacgazdaságokban változatos formákban működhetnek, így közvetlenül minisztériumhoz, kormányhoz rendelve, hatóságként, bizottságként, bíróságok igénybevételével, illetve ezek kombinációjaként.

A szakirodalom alapvetően két modellt különböztet meg. Az egyik a *bíróságszerű jogalkalmazási modell* (Németország, Franciaország, Európai Unió). E modellt konkrét tényállásokhoz fűződő szigorú szankciók jellemzik, így a piaci szereplők számára a konzekvenciák kiszámíthatók, ugyanakkor a jogalkalmazó szerv mozgástere is korlátozott. A másik a *közigazgatási-diszkrecionális modell* (Ausztria, Hollandia),

amelyet generálklauzulaszerűen megfogalmazott általános felhatalmazás jellemez. Az általános fogalmak alkalmazása miatt a modell elvileg nyitott arra, hogy konkrét gazdaságpolitikai elvárásokat közvetítsen, ennek ellensúlyozásáért a szankciók nem annyira szigorúak, mint a bíróságszerű modell esetében (Vörös, 1991).

A nemzetközi joggyakorlatban a bíróságszerű modell terjedt el, és az EU is azt alkalmazza. Az 1990-es versenytörvény meghatározta intézményi modell is közelebb áll a bíróságszerű jogalkalmazási modellhez, de fellelhetők benne a közigazgatási modellből fakadó jellegzetességek is.

A versenytörvény, követve a modern versenyszabályozási elveket, kiterjed a gazdaság valamennyi szegmensére. Ahhoz ugyanis, hogy a versenytörvény a gazdaság működésének alaptörvényeként funkcionálhasson, kerülni kell a speciális területekre vonatkozó különös szabályok és kivételek alkalmazását (Darázs, 1994). A versenytörvény rendelkezéseinek betartásáért általában a GVh felelős[2], de a törvény megsértésekor több szerv is kompetens, így a bíróságok, a versenyfelügyeleti szervek, és a regulált területeken létrehozott felügyeleti szervek, például az Energiahivatal. A versenytörvény eredeti koncepciója szerint a GVh közvetlen versenyfelügyelete az áru- és a szolgáltatáspiacra terjedt ki[3], a pénz- és értékpapírpiac, a banktevékenység, és a biztosítási tevékenység esetében pedig más szervezetek kompetensek (Állami Értékpapír Felügyelet, Állami Bankfelügyelet, Állami Biztosításfelügyelet). Az elkülönített szervezeti rendszer felállításának indoka az volt, hogy adott piaci szegmensek túl érzékenyek, speciális ismereteket igényelnek, ráadásul esetükben a szakmai és a versenyfelügyeleti hatásköröket különösen nehéz szétválasztani[4]. A versenytörvény alkalmazásának időbeli aszimmetriájához vezetett, hogy a GVh melletti szervezetek közül egyikben sem kezdődhetett el 1991 januárjában a versenyfelügyelet, mivel hiányoztak az eljárásukat megalapozó jogszabályok. Időközben nyilvánvalóvá vált, hogy a versenyfelügyelet szétaprózása külön szervezetekben nem indokolt, így a bankszféra és az értékpapírpiac után (1994–1995) a biztosítási tevékenység versenyfelügyelete is a GVh-ba olvadt (1996). *Jelenleg tehát a GVh közvetlen felügyelete valamennyi gazdasági ágazatra, szegmensre kiterjed.*

A versenytörvény paragrafusaiba ütköző esetek jogorvoslata különböző fórumokhoz tartozik[5]. A kompetencia meghatározásakor arra törekedtek a törvényalkotók, hogy a magánérdeket sértő ügyek – többnyire szerződésekről van itt szó – a bíróságokhoz (tisztességtelen verseny tilalmára vonatkozó 4–10. paragrafusok), míg a közérdeket sértő ügyek (megállapodások, erőfölény, meghatározó befolyásszerzés 14–27. paragrafusok) a versenyfelügyeleti szervekhez kerüljenek (Bodócsi, 1995). Ha az ügy bonyolultsága miatt mindkét jogorvoslati fórum illetékes, a törvény a bíróságok hatáskörét növeli meg[6]. Bizonyos esetekben (generálklauzula és a fogyasztók megtévesz-

[2] Vt. 32. paragrafus.

[3] Vt. 52. paragrafus.

[4] Interjú a GVh-ban.

[5] Vt. 42. paragrafus 1–3. bekezdés.

[6] Például ha az érdekelt fél keresetével a bírósághoz fordul, de nyilvánvalóvá válik, hogy a tisztességtelen verseny cselekménye mellett gazdasági erőfölénnyel való visszaélés is történt, akkor a bíróság azok esetében is eljárhat (Vt. 51. paragrafus a) pont). A gazdasági verseny korlátozására vagy kizárására, illetve vállalkozók tiltott szervezeti egyesülésére vonatkozó paragrafusok megsértésekor a bíróság azonban mindenkor köteles az ügyet áttenni a versenyfelügyeleti szervhez (Vt. 51. paragrafus b) pont).

tése 3., illetve 11–13. paragrafusok) a panaszos mindenkor szabadon választhat a két jogorvoslatot nyújtó fórum között. Az eddigi tapasztalatok szerint generálklauzula és az erőfölényes ügyekben a panaszosok, mérlegelve az egyes jogorvoslati fórumok igénybevételének előnyeit-hátrányait, többnyire a gyorsabb piaci korrekciót nyújtó versenyfelügyeleti szervet választották. A bíróságok jellemzően polgári jogi eszközöket alkalmaznak, amelyek között – ellentétben a versenyfelügyelet lehetőségeivel – a kártérítés intézménye is megtalálható[7]. A bírósági eljárások köztudottan nagyon időigényesek[8], míg a Versenyhivatal számára a törvény eljárási határidőt ír elő: 60 napon belül meg kell születni a határozatnak, ami csak egyszer hosszabbítható meg. A versenyhivatali határozatok ugyan megtámadhatók bíróság előtt, de az a bírság kivételével nem bír halasztó hatállyal.

3. A Gazdasági Versenyhivatal tevékenysége

A Versenyhivatal függetlenségét a versenytörvény egyrészt a vezetők kinevezésére vonatkozó szabályokkal biztosítja[9]. Másrészt a GVh mint szervezet nem tartozik egyetlen minisztérium alá sem, a kapcsolat inkább mellérendelt. A Versenyhivatal köteles a kormány és a miniszterek felkérésére tevékenységéről tájékoztatást adni, de az nem vonatkozhat az aktuális felügyeleti eljárásokra[10]. Ez a rendelkezés elvileg kizárja a versenyfelügyeleti eljárásokban a kormány beavatkozási lehetőségét. Sőt, a magyar jogszabályalkotás reformjának fogható fel az, hogy a versenyfelügyelet kiterjed az állami igazgatási szervek határozataira is[11].

A GVh tevékenysége kiterjed a *versenyfelügyeleti eljárásokra* (sérelmek orvoslása, engedélykérelmek elbírálása), a *versenypolitikai szempontok érvényesítésére a jogalkotásban* és egyes folyamatokban *(privatizáció)*, valamint a *versenyjogi ismeretek terjesztésére*. Az alábbiakban röviden áttekintjük e tevékenységeket.

3.1. Versenyfelügyeleti eljárások

A GVh tevékenységének gerincét a versenyfelügyeleti eljárások alkotják. Versenyfelügyeleti eljárás az érdekelt[12], a versenyfelügyeletet végző szerv, vagy pedig a bíróság

[7] A versenyfelügyeleti eljárás kezdeményezése mellett azonban lehetőség van a bírósági kártérítés támasztására is.

[8] Tisztességtelen piaci magatartásra hivatkozva a Fővárosi Bírósághoz 1991 és 1993 első féléve között eltelt időszakban összesen 46 keresetet adtak be, amelyek közül 1993-ban még 34 ügy folyamatban volt. Érdemi ítéletet 3 esetben született (ebből kettő volt elmarasztaló), 5 ügy megszűnt, 3 máshova került és egy esetben pedig egyezség született.

[9] A hivatal élén a köztársasági elnök által kinevezett elnök és két helyettese áll, akik kinevezése 6 évre, vagyis egy parlamenti ciklusnál hosszabb időszakra szól. Megbízatásuk megszűnése nem lehet esetleges, mivel a törvény pontosan körülírja azokat a helyzeteket, amikor arra sor kerülhet (bűntett elkövetése, tartós alkalmatlanság, összeférhetetlenség stb.) Vt. 54. paragrafus.

[10] Vt. 61. paragrafus 1. bekezdés.

[11] Vt. 63. paragrafus.

[12] Érdekeltnek az tekinthető, aki a versenytörvénybe ütköző tevékenység miatt sérelmet szenved, szenvedhet, illetve az, akinek jogát vagy jogos érdekét az ügy érinti (Vt. 33. paragrafus 1. bekezdés).

kezdeményezésére indulhat. Az érdekelt lehet vállalkozó[13], de közkereset indítására is van mód. A benyújtott kérelemnek minden olyan adatot tartalmaznia kell, amely alapján az ügy elbírálható[14]. A versenytörvény a megállapodások esetében lehetővé, a fúziós ügyekben pedig kötelezővé teszi az előzetes engedélykérelmet. Ezek esetében a GVh kialakította a szükséges formanyomtatványokat. Azokban az esetekben azonban, amikor a versenytörvény szerint valaki sérelmet szenved el, akkor nincsenek fogódzói a kérelem tartalmára vonatkozóan. Az első szűrésre a kérelem benyújtásakor kerül sor[15]. A GVh mindenekelőtt megnézi, hogy *illetékes-e* az adott ügyben. Az elmúlt évek bőséggel produkáltak olyan eseteket, amikor a versenytörvény hiányos ismerete miatt a panaszosok rossz helyre címezték kérelmüket. A másik fontos szempont, hogy a panasz *mennyire megalapozott*. Ilyenkor a kevés adat nem feltétlenül vezet a kérelem elutasításához, mivel a kérelmező nincs mindig olyan helyzetben, hogy a bizonyításhoz szükséges valamennyi információt birtokolja. A kérelmezőnek azt is meg kell jelölnie, hogy milyen *szankciók* alkalmazását várja el a Versenyhivataltól. Ha a GVh úgy ítéli meg, hogy a kérelem információtartalma nem elégséges az eljárás beindításához, vagy az *eljárási díj befizetése* elmaradt, akkor azt a kérelmezőnek visszaadja hiánypótlásra. Elfogadható a jogalkotók azon szándéka, miszerint a versenyfelügyeleti eljárásra csak megalapozott kérelem esetén kerüljön sor, és hogy a kérelmező is tegyen meg mindent a tényállás felderítésekor. Feltűnően gyakran fordul elő azonban, hogy a kérelmező a hiánypótlásra visszaadott kérelmet nem egészíti ki, ily módon letesz a versenyfelügyeleti eljárásról[16]. A hiánypótlás elmulasztásának okairól a GVh-nak csak részlegesen vannak információi. Jól érzékelhető azonban, hogy a panaszosok egy része érdekvédelmi szervezetnek gondolja a GVh-t. Sok esetben az is feltételezhető, hogy az eljárás kezdeményezésére csupán azért kerül sor, mert az a piaci szereplők közötti alkukban jól jöhet. A hivatal nem akarja „bürokratikus okok" miatt automatikusan elejteni az ügyeket, mert az módot adhat arra, hogy a piaci szereplők a hivatal kihagyásával versenyellenesen megegyezzenek, vagy pedig valamely piaci szereplő súlyos sérelmet szenvedjen el. Erre – különösen a törvény életbe lépése utáni közvetlen időszakban – nagy szükség van, mivel a versenytörvény nem mindig fogalmazza meg egyértelműen a tényállásokat, és emellett a versenyfelügyeleti eljárások beindítása is esetleges, hiszen a kérelmező szabad akaratától függ.

A piaci szereplők kezdeményezte versenyfelügyeleti eljárások önmagukban még nem szolgálnák kielégítően a verseny védelmét. A versenytörvény ezért nem csak egyszerűen megengedi a versenyfelügyeleti szervnek a saját hatáskörben indított eljárást, de a verseny sérelmének alapos gyanúja és számottevő mértéke esetén kötelességévé is teszi. A GVh kezdeményezte eljárások száma 1991-ben kiugróan magas volt (38 eljárás), aminek elsődleges oka, hogy a versenytörvény alkalmazásának időbeli korlátjai vannak. Általában igaz, hogy a törvény paragrafusaiba ütköző magatartás tudomásra jutásától számított hat hónapon belül, de a magatartás tanúsításától számított

[13] A törvény hatálya a „vállalkozókra" terjed ki, vagyis a Magyarországon bejegyzett és a Magyar Köztársaság területén termelő- vagy szolgáltatótevékenységet folytató vállalkozásokra, amelyek gazdasági tevékenységet végeznek, mégpedig nyereség- és vagyonszerzés céljából üzletszerűen vagy ellenérték fejében (2. paragrafus).

[14] Vt. 33. paragrafus 2. bekezdés.

[15] GVh munkatársaival folytatott interjú alapján.

[16] 1991–94 között kezdeményezett összes eljárás 20–30 százaléka volt ilyen.

három éven belül lehet csak eljárást indítani[17]. A versenytörvény hatályba lépésének időpontja előtti versenyellenes tevékenységek, illetve helyzetek (monopóliumok) felülbírálására általában nem ad módot a törvény. Kivételnek számítanak a gazdasági verseny korlátozását vagy kizárását eredményező megállapodások[18]. A GVh ezért a megalakulása utáni közvetlen időszakban egyszeri akcióként nagy intenzitással kezdte vizsgálni a kartellgyanús szerveződéseket (egyesülések, egyesületek, közös vállalatok). Ez után az akció után azonban hasonló vizsgálatra csak alapos gyanú esetén került sor. (1992–1993: cukoripari vállalatok, 1994: kávétermelők).

A versenytanácsi határozatok előkészítése, vagyis a tényfeltáró vizsgálatok elvégzése a Szakértői Igazgatóságok feladata (Szolgáltatási, Kereskedelmi, Ipari, Élelmiszergazdasági, Bankügyi Iroda.) A Szakértői Igazgatóság vezetője (a GVh egyik elnökhelyettese) jelöli ki a konkrét ügyben eljáró szakértőket, akik bizonyítékokkal (pro és kontra) alátámasztott jelentést, ún. „indítványt" állítanak össze. Az eljáró szakértőket csak részben kötik az államigazgatási eljárás általános szabályai, mivel a versenytörvény többletjogokat biztosít számukra[19]. A versenytanács „bíróságszerűen", nagyfokú önállósággal működik, hiszen versenyfelügyeleti ügyekben nem lehet utasítani, tevékenységére kizárólag a versenytörvény rendelkezései az irányadók[20]. A versenytanács határozata tartalmazza egyrészt az indoklást, másrészt elmarasztaló ítélet esetén a szankciót is. Az indoklások rendkívül fontos szerepet töltenek be. A GVh ugyanis a jogsértés felfedése, megbüntetése mellett a versenytanácsi határozatok közvetítette normarend megteremtését tartja tevékenysége érdemi részének. Ezzel függ össze az is, hogy a kezdeti időszakban a bírságok összege meglehetősen alacsony volt. E tekintetben a szemlélet változott, és mind fontosabb szerephez jutott a bírság elrettentő ereje is. Az egy ügyre jutó bírságok összege az elmúlt években folyamatosan emelkedett. Sajnálatos – és ez a versenytörvény hatékonyságát erősen rontja –, hogy a bírságok befizetése rendre elmarad. A háttérben egyrészt az áll, hogy a jogsértést elkövető vállalkozások megszűnnek, fizetésképtelenné válnak. Másrészt a versenytanács határozata – mint szó volt róla – bíróság előtt megtámadható. A bírói felülvizsgálat 1994 végén még az 1992-ben kezdeményezett eseteket sem fedte le teljesen. A jogerős ítéletig pedig az elmarasztalt eltekinthet a bírság befizetésétől, ami tehát a legalább kétéves haladék és az eredeti összeg jelentős inflálódásával jár. (Az 1994 végéig hozott 310 határozatból minden másodikat, azaz 159-et támadtak meg az elmarasztaltak bíróság előtt.)

A gazdaságban végbement sokirányú változásoknak csak egy szelete jelenik meg a versenyfelügyelet gyakorlatában. A Versenyhivatalnak *csak a versenytörvényben érintett versenykorlátozások és a tisztességtelen piaci tevékenység szankcionálására van hatásköre*, utóbbi esetében is csak a polgári peres és büntetőeljárások kivételével.

A kutatás keretében a versenyfelügyelet *négy évének konkrét ügyeit* tekintettük át, 1995. első félévével bezárólag. Az ekkor meghozott mintegy 400 határozat az esetek 40 százalékában járt elmarasztalással. Az esetek nagyjából egy-egy negyede járt a

[17] Vt. 30. paragrafus 1. bekezdés.
[18] Vt. 65. paragrafus.
[19] Vt. 36. paragrafus 1. és 2. bekezdés.
[20] Vt. 55. paragrafus 1–4. bekezdések.

generálklauzula megsértésével, a fogyasztó megtévesztésével és az erőfölénnyel való visszaéléssel. Az összes többi jogsértés együttes aránya ugyancsak egynegyed volt. Szembetűnő volt, hogy a fogyasztók megtévesztésével összefüggő ügyek száma évről évre meredeken nőtt.

A *generálklauzula* alapján legtöbbször az ún. nem szabályozott versenysérelmeket bírálták el (tiltott reklámokkal szerzett előny, jogsértő sorsjegy- és más akciók, áruforgalmazási szabálytalanságok, az üzleti tisztesség normáit figyelmen kívül hagyó ügyek stb.). A Versenyhivatali munka gerince egyre inkább *a fogyasztók megtévesztésével* összefüggő ügyek elbírálása volt. A lefolytatott eljárások száma meredeken emelkedett, mintegy 70 százalékuk elmarasztalással zárult, főként *az üzleti morál romló tendenciája* miatt. A *kartellmegállapodások* között az árkartell vezetett. 1991-ben a taxi és a hús árkartell, 1993-ban a cukor árkartell és 1994-ben a kávé árkartell volt a leginkább jelentős, utóbbiban a kiszabott bírság csaknem 400 millió forint volt. *Az erőfölénnyel való visszaélés* leginkább a közszolgáltatások területére volt jellemző (temetkezési szolgáltatások, energia- és vízszolgáltatás, áramellátás, szemétszállítás és -lerakás) és a még szabályozatlan, gyengén fejlett szolgáltatásokra, mint pl. a kábeltelevíziózás.

Úgy találtuk, hogy a *fúziókontroll* keretében a Versenyhivatal nem akadályozta meg a fúziókat akkor, ha a vállalkozók termékei nem helyettesítik egymást és a szakmai sajátosságok alapján indokoltnak találták az egy szervezetben való működést.

Az áttekintett gyakorlat alapján azt a következtetést fogalmaztuk meg, hogy a versenysérelmek esetében *a Versenyhivatal ott lép színre, ahol van hatásköre, s ott is osztozkodik a bíróságokkal. Tevékenysége ott számottevő, ahol nincs konkurense, nem lép be az állami szabályozás területére és nem kell konfrontálódnia más gazdaságpolitikai célokkal: a fogyasztómegtévesztéses ügyekben és a kartelltilalom* érvényesítésében.

Az egyes versenysérelmek elbírálása egyelőre még *nem problémamentes*. A generálkaluzula alkalmazásának gondja részint a hatásköri elhatárolás, részint a szabályozatlan versenysérelmekre ráhúzható gumiszabály problémája. Az erőfölényes ügyeknél olykor kibogozhatatlan az önkormányzatok és a támogatásukkal vagy egyenesen tulajdonlásukkal működtetett közszolgáltatók hatósági és/vagy versenytevékenységeinek bonyolult hálója. A fúziókontroll nagy problémája pedig a privatizációs dilemma, a privatizációval nyerhető előnyök és a koncentrációval járó hátrányok mérlegelése.

3.2. A jogszabályalkotás versenyszempontú értékelése

A tisztességes verseny elvét szolgálja, hogy a miniszterek kötelesek a GVh véleményét kikérni az olyan jogszabálytervezetről, amely a versenyviszonyokat befolyásolja, vagyis tevékenység gyakorlását illetve piacra lépést korlátozza, kizárólagossági jogokat biztosít, az árakra vagy az értékesítési feltételekre vonatkozó előírásokat tartalmaz[21]. A következő szempontok kerülnek mérlegre a tervezetek megítélésekor: verseny tisztaságának, szabadságának védelme; esélyegyenlőség; szabályozás átláthatósága; fogyasztói érdekek érvényesíthetősége. A szempontok közé időközben beépült az Európai Megállapodásból faka-

[21] Vt. 60. paragrafus.

dó jogharmonizáció követelményeinek érvényesítése és az OECD ajánlásainak figyelembevétele is. 1991–94 között évente kb. 120-200 jogszabálytervezet fordult meg a GVh-nál. A véleményezést sokszor megnehezítette a „sürgős" és a „soron kívüli" kérés még akkor is, ha a jogszabálytervezetek nem mindegyike releváns a versenyviszonyok szempontjából. A GVh értékelése szerint működésének első évében a közigazgatás gépezete „csikorgott", mivel a miniszterek egyszerűen elmulasztották a Hivatal véleményét kikérni. Az együttműködés automatizmusa javult ugyan, de a jogszabálytervezetek (1994) értékelésében sem mulasztotta el kijelenteni a Versenyhivatal: „...még mindig túl gyakori, hogy ezekre a szempontokra nekünk kell felhívnunk a figyelmet, nem vált eléggé a jogszabályalkotó szervek belső normájává a piacgazdaságban és a versenyviszonyokban való gondolkodás." A GVh álláspontja szerint ugyan ők a letéteményesek, de ez nem jelenti azt, hogy egyedül nekik kell a versenytörvény közvetítette elvek, illetve a paragrafusok figyelembevételének szükségességét képviselni a jogszabályalkotás folyamatában[22]. A napirendre kerülő jogszabálytervezetek esetében a GVh-nak *véleményezési joga* van, ami azt jelenti, hogy a jogszabályalkotás mechanizmusában a GVh képviseli az egyik „érdeket" a sok közül. A fő konfliktus az ún. szakmai érdekek és a versenyérdekek között jelenik meg. A GVh úgy tartja, hogy a tiszta versenyérdekek érvényesítése nem lehetséges valamennyi napirendre kerülő jogszabály esetében, mivel a mechanizmus jellegéből adódóan a végleges jogszabály kompromisszumok eredője. E folyamat résztvevőjeként a GVh is kénytelen kisebb-nagyobb engedményeket tenni. Egyrészt amiatt, mert az átalakuló gazdaságban esetenként égetően szükséges egy jogszabály megszületése az adott terület működése szempontjából (például a közérdek szempontjából hasznosabb az összeálló energiatörvény, mint az, hogy a versenyszempontok teljeskörű érvényesítése miatt hosszú időn keresztül vajúdjon). Másrészt, ha minden jogszabálytervezetnél a tisztességes verseny maximális érvényesítését tűznék ki célul, akkor egy idő után ellehetetlenülnének a szabályozási alkuban részt vevő partnerek szemében. Arról nem is beszélve, hogy az inkriminált megoldások esetében rájuk hárulhat az olyan szakmai szempontok kidolgozása is, amire nem tudnak vállalkozni[23]. A GVh nem teljesen eszköz nélküli a szabályozási csatákban, ha úgy ítéli meg, hogy a tisztességes verseny érvényesülése komoly sérelmet szenvedhet az adott jogszabály változatlan formában történő elfogadásakor, azt megtámadhatja az Alkotmánybíróság előtt[24]. A Versenyhivatal elnöke eseti jelleggel az Országgyűlés külön felkérése alapján az olyan napirendi pontokhoz, amelyek a gazdasági versenyt érintik, véleményt ad[25]. A hivatal képviselete azonban a jogszabálytervezetek elfogadásának finisében, illetve e tekintetben nagy befolyással bíró intézményekben különösen korlátozott. (1992-ben az Országgyűlés Gazdasági Bizottságának elnöke írásbeli véleményt kért a privatizációval, a fogyasztóvédelmi törvénytervezettel kapcsolatban, a Költségvetési Bizottság pedig szóbeli véleményt a biztosítók versenyhelyzetéről. Az 1993-as és az 1994-es évben egyszer sem kérték véleményét.) További lehetőséget jelent a versenyszempontok érvényesítésére, hogy a GVh elnöke a kormány ülésein (Gazdasági Kabinet) felkérésre tanácskozási joggal részt vehet[26], 1995 óta állandó meghívottként.

[22] GVh munkatársaival folytatott interjú alapján.

[23] GVh munkatársaival folytatott interjú alapján.

[24] Az alkotmány 9. paragrafusa kimondja: „A Magyar Köztársaság elismeri és támogatja a vállalkozás jogát és a gazdasági verseny szabadságát".

[25] Vt. 58. paragrafus (2) bekezdés.

[26] Vt. 61. paragrafus.

3.3 A versenyszempontok érvényesítése a privatizációban

A GVh még a jogszabályalkotás folyamatánál is lényegesen korlátozottabb eszközökkel rendelkezik *a privatizációs folyamatok irányítása* terén. A képviselet formája és a kapott jogosítványok (véleményezési jog az ÁVÜ Igazgatótanácsában) mellett ugyanis az aktívabb szerepvállalásban maga a versenytörvény is erősen korlátozta a GVh-t. Egy fejlett piacgazdaság versenytörvényében reális célkitűzés lehet, hogy fúzió esetén a gazdaság koncentrációja ne növekedjen. A privatizáció menetében elvégzett fúziókontroll során azonban a versenyfelügyelet nehéz döntések elé került. A hazai versenytörvény mégoly visszafogott koncentrációs előírásai is megkötötték a lehetőségeket: érzékelniök kellett, hogy a gazdaság döntő hányadát érintő tulajdonosváltás idején a törvény betűjéhez vagy szelleméhez való ragaszkodás bizonytalanságot keltene a privatizációs folyamatban. Ha teljesülnek a versenytörvényben megfogalmazott minimumok (és valóban nem nő tovább a koncentráció), vagy a decentralizációs értékesítések, illetve a vállalati eszközök eladása révén még nő is a piaci résztvevők száma, akkor formailag sem emelhető kifogás a privatizáció ellen. A magyar körülmények között azonban a privatizáció során a versenytörvény eredeti, „visszafogottnak" tekinthető célja sem teljesült, mert igen sok esetben monopolhelyzet privatizálódott, illetve a koncentráció jelentősen emelkedett.

A fúziókontroll négyéves története például arról tanúskodik, hogy a versenyfelügyelet – a privatizáció prioritását elfogadva – az esetek túlnyomó többségében akkor sem emelt szót a felvásárlások ellen, ha 100 százalékos monopolhelyzet privatizálódott, azaz a fúzió szöges ellentétben állt a versenytörvény betűjével (például Pick–Herz „házasság"). Az indoklás gazdasági racionalitása kétségbevonhatatlan: az átmeneti időszakban a tulajdonváltás támogatása valóban mindennél fontosabb volt, és az egyes privatizációkban igen gyakran állt elő olyan helyzet, amikor a márkavédelem és az export szempontjai valóban túlkompenzálhatták a versenyhátrányokat.

Ez az érvelés egyben látványosan mutatja a gazdasági átmenet ellentmondásosságát. Ebben a gazdasági környezetben tehát – mint látható – nem képes igazán funkcionálni a legmodernebb európai versenyjog mintájára megszerkesztett versenytörvény és bizonyos esetekben illuzórikussá válik a fúziókontroll. Ugyanígy hiányoznak az eszközök az állami (ezen belül önkormányzati) versenykorlátozás bármilyen formájával szemben. Márpedig egységes kormányzati versenypolitika hiányában – szép szólamok ide, piacgazdaság oda – *egyelőre az állam és önkormányzatai a legjelentősebb versenykorlátozók.*

4. Versenypolitika és gazdaságpolitika

Noha elvileg a versenypolitika a gazdaságpolitika része, a versenypolitika szempontjait a gazdaságpolitika egyelőre nem integrálta. Van piaci elkötelezettség, van privatizációs és iparpolitika, mindkettő céljai és prioritásai között előkelő helyen a verseny és a piac, többé-kevésbé az általánosságok szintjén. A versenypolitika azonban mint olyan valójában nem létezik. Még az egyes gazdaságpolitikai fejezetek harmonizálása sem történt meg: a privatizációs és az iparpolitikai célok olykor kifejezetten versenyellenesek. Gondoljunk csak az elmúlt évek privatizációs gyakorlatára, amelyben a be-

vételszerzés fiskális célja vitte a prímet, majd egész ágazatok kerültek egy vagy néhány kézbe. Az ipar- és piacvédelem – természetesen jogszerűen, de ugyanakkor ténylegszerűen is – végső soron az importverseny vitorlájából fogja ki a szelet.

A verseny fontosságát hirdető gazdaságpolitika ezért mindaddig üres szólam, amíg nincs olyan versenypolitikánk, amely az átmenet kívánalmainak megfelelően lenne képes a helyére tenni az állami versenykorlátozások különböző formáit és lehetőségeit és képes megfogalmazni az iparpolitikai, privatizációs és versenypolitikai célok prioritás-struktúráját, aktuális fontosságát és hierarchiáját. Könnyen belátható, hogy amíg a a kormányzati segédlettel levezényelt bank- és hitelkonszolidáció, az ágazati érdekek mentén szerveződő piacvédelem, vagy éppen a közösségi szolgáltatások területén megengedett önkormányzati szabályozási jogosítványok nem kerülnek a megfelelő helyre, a gyakorlati versenyfelügyelet lehetőségei beszűkülnek. Így nemcsak a versenyszférán kívüli szereplők élik világukat, hanem a kompetitív körbe kerülteken sem lehet maradéktalanul számonkérni a „közlekedési szabályok" betartásának esetleges elmulasztását. A határvonal mozgására utal azonban, hogy a Versenyhivatal ügyeinek szereplői között ma már megtalálhatók az MNB, az OTP, a Posta, a Postabank, az ELMÜ, az OTP és a MATÁV (stb.) is. E gazdaságpolitikai összehangolatlanság hátterében azonban, kis túlzással, szinte érdektelen, hogy a versenyfelügyelet – amely egyébként hihetetlenül komoly munkát tudhat maga mögött – az egy ügyre jutó alig 7000 forintos átlagos bírsággal mit és hogyan értékel a kisebb-nagyobb piaci szabálytalanságok közül.

IRODALOMJEGYZÉK

B. BELLON: Cent ans de politique antitrust aux E.U. Revue d'Économie Industrielle l. tr. 1993 p. 10–23.

L. BENZONI–M. ROGY: La réglementation des réseaux en Europe, Revue d'Économie Industrielle, l. tr. 1993 p. 261–271.

J. de BRANDT: Politiques industrielles et de la concurrence. Revue d'Economie Industrielle l. tr.1993 p. 207–219.

BUIGUES–A., SAPIR: Les politiques industrielles de la Communauté. Revue d'Economie Industrielle, l. tr. 1993 p. 242–259.

J.–Y. CHEROT: La disciplines des aides nationales... Revue d'Économie Industrielle, l. tr.1993, p. 222–241.

DARÁZS Lénárd: A monopolhelyzettel való visszaélés. ELTE, Bp. 1994.

D. FORAY: Standardisation et concurrence. Revue d'Economie Industrielle l. tr. 1993 p. 84–101.

M. GLAIS: Analyse typologique des ententes illicites... Revue d'Economie Industrielle l. tr.1993 p. 45–83.

B. E. HAWKS: Les filiales communes selon le droit antitrust... Revue d'Economie Industrielle 1. tr.1993 p. 148–173.

A. JACQUEMIN: La dimension externe de la politique européenne de concurrence Revue d'Economie Industrielle l. tr. 1993 p. 272–28l.

A. JALLON: Le controle par la Comission des aides d'etat.

F. JENNY: Droit européen de la concurrence. Revue d'Economie Industrielle 1 tr. 1993 p. 193–206.

T. JORIS: Az Európai Közösségek állami segélypolitikája. OMIKK, Bp.1994 9. füzet

R. KOBIA–M. REGOUT: L'encadrement communautaire d'aides d'etat aux petites et moyennes entreprises.

H. LESGUILLONS–C. GRAVISSE: Deux ans d'application du réglement communautaire sur les concentrations, Revue d'Economie Industrielle, l. tr. 1993 p. 125–147.

MÁTTYUS Ádám: A vállalati koncentrációk joga. ELTE, 1994.

X. A. de MELLO: Libre jeu de la concurrence ou libre gestion des entreprises Revue d'Économie Industrielle l. tr. 1993 p. 102–124.

M. MEROLA: Introduction á l'étude des regles...d'aide d'etat.

D. NUCHELMANS: Privatisation et mécanismes du marché. Le secteur des telecommunications Revue Internationale de droit economique, 1992. 2. p. 191–204.

NYÉKI György: Az Európai Unió versenypolitikája a gyakorlatban. Résztanulmány. Nyéki és Társai kft., 1995.

CH. PAULEAU: Les entreprises communes et le droit européen de la concurrence Revue Internationale de Droit Economique 1992/2 p. 205–253.

L. PHILIPS: Parallelisme de comportements et pratiques concertées. Revue d'Économie Industrielle l. tr.1993 p. 25–44.

M. TISON: Általános áttekintés az EK versenyjogáról és versenypolitikájáról, OMIKK Bp. 1994 9. f.

BODÓCSI András: Versenytanácsi határozatok bíróságon, Ár Piac: 1995. július.

DARÁZS Lénárd: Javaslat a versenytörvény újraszabályozására. Polgári jogi és versenyjogi tanulmányok, MTA, 1994.

TÓTH Levente: Időnyerők, Figyelő, 1996. március 14.

VÖRÖS Imre: A magyar versenytörvény helye a modern versenyjogban, in: Vissi Ferenc: Verseny- és Árszabályozás, Unió Könyvkiadó, 1991.

Beszámolók az Országgyűlés részére, 1991–1994.

Versenyfelügyeleti Értesítő 1991–1995. szeptember.

Barta Györgyi

•

Regionális iparpolitika az Európai Unió néhány országában

Három ország – Portugália, Írország, Spanyolország – ipari fejlődésének regionális vonatkozásaival foglalkoznak az esettanulmányok. Nem véletlenül esett a választás e három országra. Ezek az országok Európa perifériájához tartoznak, mind földrajzi, mind geopolitikai, mind gazdasági szempontból.

Gazdasági fejlettségüket tekintve közelebb állnak Magyarországhoz, mint az Európai Unió fejlett tagországai. De vannak más hasonlóságok is hazánkkal: a hosszú ideig tartó elzártság Spanyolország és Portugália esetében, a politikai függetlenség, szuverenitás késői elérése (Portugália és Írország e század első évtizedeiben nyerte el függetlenségét), Portugália és Írország Magyarországhoz hasonló kis területű országok, ahol a mezőgazdaság viszonylag fontos szerepet játszik, az iparban a tradicionális ágazatok dominálnak, mindhárom ország küszködik ezeknek az ágazatoknak válságával. Az állam szerepe ma is túlméretezett az országok társadalmi-gazdasági irányításában, a hatalom decentralizálása igen lassú folyamat.

Elsősorban két jelentős tényező – a külföldi működőtőke és az Európai Unióhoz való csatlakozás – hatásait vizsgáltuk Portugália, Írország és Spanyolország gazdaságában (iparában), illetve területi fejlődésében.

Azért fordítottunk megkülönböztetett figyelmet a külföldi működőtőke megjelenésére és térhódítására a gazdaságban, valamint az Európai Unióhoz való csatlakozásra, mert ezek a motívumok nemcsak felgyorsítják ezeknek, az Európai Unió átlagánál fejletlenebb országoknak gazdasági kibontakozását, hanem két alapvető és permanens probléma megoldásában is segítenek, mégpedig a tőkehiány enyhítésében, és a világgazdaságba való integrálódásban.

Hozzáfűzhetjük, hogy a magyar gazdasági fejlődésnek is ezek a kulcskérdései. Tehát közel sem közömbös számunkra megismerni ezeknek az országoknak több évtizedes tapasztalatait, milyen előnyöket és hátrányokat eredményezett e perifériikus országok életében a nyitott gazdaságpolitika, és a legfejlettebb európai országokat tömörítő gazdasági szervezetben való részvétel.

ÍRORSZÁG

1. Az ír iparpolitika és regionális elemei

Nyitás az 50-es évek kezdetétől

Már az 50-es évek elejétől nyilvánvalóvá vált, hogy az ír ipar elmaradottságán és egyoldalúságán csak úgy lehet segíteni, ha Írország felhagy protekcionista gazdaságpolitikájával, és Nagy-Britanniát követve belép a nemzetközi gazdasági szervezetekbe, elsősorban az Európai Közösségbe.

Kezdetben két fontos célt tűztek ki: vonzóvá kívánták tenni az országot a külföldi tőke fogadására, és támogatták az exportorientált ipar kibontakozását. Az export növekedését előnyös adózással is segítették. Az adókedvezményeket kiterjesztették a külföldi tulajdonú vállalatokra is. Az exportorientáció erősítése és a külföldi működőtőke vonzása máig alapelemei maradtak az iparpolitikának, amelyet további célokkal – a kisvállalatok, a kutatás-fejlesztés és a munkásképzés támogatásával – egészítették ki. A nyitás harmadik eleme a kereskedelem teljes liberalizálása volt. Először szabadkereskedelmi övezetet hoztak létre Angliával (1965), majd belépve a Közös Piacba (1973), fokozatosan csökkentették, majd eltörölték a vámokat a Közös Piac tagországaival. Egészen a 70-es évek közepéig, végéig az ipar lendületesen fejlődött (az ipari termelés 1958-tól 1979-ig évi 5-7%-kal nőtt).

A 80-as évektől kezdve megtört a lendület

A nemzetközi recesszió következtében visszaesett az ipari termelés, főként a hazai tulajdonú iparban, amelynek egyenes következménye volt a foglalkoztatás drámai csökkenése, 1979 és 1987 között 20%-kal. Ugyanezekben az években a hazai tulajdonú iparban foglalkoztatottak száma 27%-kal csökkent, és a 40-es évek óta a legalacsonyabb szintet érte el. Megnőtt a munkanélküliség, 1980 és 1987 között 7%-ról 18%-ra. Mindezt betetőzte az államadósságok növekedése.

A külföldi tulajdonú ipar ebben az időben is hatékonyabban működött. 1988-ra már az ipari foglalkoztatottak 44%-a dolgozott vegyesvállalatokban, a külföldi működő tőke termelte meg az ipari kibocsátás 55%-át, az export 75%-át. Az 1980 utáni visszahúzódás is szerényebb mértékű volt, mint a hazai iparé (az említett 7 évben a vegyesvállalatokban foglalkoztatottak számának csökkenése csak 11% volt).

Az iparpolitika válasza az új kihívásokra a 80-as években

Az új iparpolitikában megmaradt a kifelé forduló stratégia, a szabadkereskedelem fenntartása (az EU-n belül), az exportorientált ipar támogatása, valamint a külföldi működő tőke vonzásának politikája.

Emellett nagyobb figyelmet fordítottak a hazai ipar támogatására. Ez szelektív iparpolitika volt, amely főként a nagyobb és erősebb vállalatokat részesítette előnyben (e vállalatok műszaki fejlesztését, az export bővítését, valamint a dolgozók átképzését). A hazai vállalatok fejlesztésében a hangsúly áthelyeződött a beruházás támogatásáról a műszaki fejlesztésre.

A hazai ipar támogatása korántsem a külföldi tulajdonú vállalatok diszkriminálását jelentette, hanem inkább versenyképesebbé kívánta tenni a hazai ipart, nem kiszorítani igyekezett a külföldi tőkét, hanem az ipar (a gazdaság) kettősségét oldva, a külföldi tulajdonú, főként a multinacionális vállalatok partnerévé próbálta felfejleszteni a hazai ipart. Megfogalmazták 1985-ben a National Linkage Programot, amelynek célja a hazai bedolgozói hálózat, a háttéripar, az ipari szolgáltatás fejlesztése volt. Mindezt más ösztönzőkkel – tőkeberuházási, exportnövelési, K+F támogatás, stb. – egészítették ki.

Az iparpolitika sikerességét mutatta, hogy 1987 és 1992 között nőtt az ipari foglalkoztatottak száma, tovább erősödött a külföldi működő tőke részaránya az ír iparon belül, de már a hazai ipar visszaesését is sikerült lefékezni (amely inkább a foglalkoztatásra és kevésbé az exportra vonatkozott).

Regionális elemek az ír iparpolitikában

Az iparpolitika területi programjai jobbára az elmaradott nyugati régiók iparfejlesztésére vonatkoztak. Már az 50-es években az elmaradott területek jelentősebb támogatást kaptak a tőkeberuházáshoz, mint a keleti régiók.

Az 1960-as években Írországban is viták kísérték a regionális politika kialakítását: a területileg koncentrált növekedési pólusok fejlesztését ösztönözzék-e, avagy inkább a támogatás térbeli szétterjesztését támogassák? A vitában ez utóbbi szempont kapott elsőséget.

A 80-as évek kezdetéig tartó ipari prosperitás kedvezett az ipar egyenletesebb térbeli megoszlásának. Igen örvendetes volt, hogy ezt a külföldi befektetések is ösztönözték. (1. és 2. táblázat)

1. táblázat

A hazai és külföldi tulajdonú feldolgozóipar térbeli megoszlásának változása (%)

(a foglalkoztatottak száma alapján)

Régió	1973		1989	
	Írországi	Külföldi	Írországi	Külföldi
Nyugati periféria	67,4	32,6	51,4	48,6
Keleti „magtérség"	69,4	30,6	62,4	37,6
Ebből: Dublin aggl.	67,9	32,1	61,3	38,7

2. táblázat

A feldolgozóipar térbeli megoszlásának változása (%)

(a foglalkoztatottak száma alapján)

Régió	1973	1989
Nyugati periféria	36,2	45,4
Keleti „magtérség"	63,8	54,6
Összesen	100,0	100,0
Ebből: Dublin aggl.	45,1	34,8

Forrás: P. J. Drudy: The regional impact of overseas industry, Gill and Macmillan, 1991, p. 158.

A 80-as években is folytatódott az elmaradott területek támogatási politikája, elsősorban a hazai vállalatok műszaki fejlesztésének és exportképességének javításán keresztül.

2. AZ IPAR SZEREPÉNEK VÁLTOZÁSA A REGIONÁLIS POLITIKÁBAN

Az Európai Közösséghez való csatlakozás következményei

Írország 1973-ban csatlakozott az Európai Közösséghez. 1989-ig a regionális politikát az ír kormány alakította ki, amely főként ipari projekteket (ezen belül vállalatalapítási programokat, az energiaprogram megújítását) tartalmazott, valamint mezőgazdasági fejlesztési programokat támogatott.

1989 után az Európai Közösség változtatott korábbi támogatási politikáján, és főként abban nyújt segítséget, hogy Írország azonos eséllyel profitálhasson majdan az egységes Európai Piac előnyeiből. 1989-ben az ír kormány kidolgozta a Nemzeti Regionális Fejlesztési Tervét, amely az Európai Unió által is támogatandó célokat tartalmazta: a mezőgazdaság, halászat, erdészet, turizmus (1); az ipar és a szolgáltatások ágazatait (2); a humán erőforrások (3); a falusi és perifériku térség (4) fejlesztését.

Írország területét, ellentétben Görögországgal és Portugáliával, nem osztották régiókra, így nem is fogalmaztak meg külön regionális fejlesztési programot. Egyébként is, az Európai Közösség számításai szerint Írország egésze elmaradott területnek számít, és a támogatandó térségbe tartozik.

1989 és 1993 között Írország közel 3800 millió ECU támogatást kapott, ami a következőképpen oszlott meg az említett támogatandó területek között: a periféria támogatására jutott 19%, a másik három terület között közel egyenlő mértékben osztották fel a támogatás összegét.

A támogatás rendszeréből és megoszlásából egyértelműen az következik, hogy az iparfejlesztés fontos maradt, de nem kapott kiemelt szerepet a regionális politikában.

A regionális fejlesztés intézményrendszere

Az ír közigazgatás igen hasonló a magyaréhoz: a kétszintű közigazgatás a parlamentből, illetve a helyi önkormányzatokból áll. 1969-ben a kormány 9 regionális fejlesztési szervezetet hozott létre, amelyeknek az a legfőbb feladatuk, hogy a helyi önkormányzatok fejlesztési programjait koordinálja. E regionális szervezetek a helyi önkormányzatok, a közigazgatás, az idegenforgalmi hivatalok és a központi kormány képviselőiből állnak. Annak ellenére, hogy a regionális szervezetekben képviseltetik magukat mind a helyi, mind a központi hatalom képviselői, magának a regionális szervezetnek igen korlátozott a befolyása.

Az elmúlt évtizedben ugyan a kormány fő feladatának tartotta a közigazgatás decentralizálását, minden erőfeszítés ellenére csak szerény eredményeket értek el. Ennek az volt a legfőbb oka, hogy a hivatalok visszautasították a fővárosból való kiköltözés tervét.

Az Európai Közösség támogatásának intézménye (Community Support Framework) piramisszerűen épül fel, a csúcson a Pénzügyi Osztállyal, amely a CSF Megfigyelő Tanácsának és a kormánynak van alárendelve. A piramis közepén helyezkednek el a kormányhivatalok, amelyek a CSF Megfigyelő Tanácsának és a kormánynak tartoznak beszámolással. És végül az alsó szinten állnak a végrehajtó szervezetek.

A CSF csak azokkal a kérdésekkel foglalkozik, amelyeket az Európai Közösség közvetlenül finanszíroz. Az ír kormány a nemzeti fejlesztési tervben fogalmazza meg regionális politikáját, amelyet hazai forrásból finanszíroznak.

PORTUGÁLIA

1. Portugália gazdasági (ipari) fejlesztésének feltételei

A gazdaság (az ipar) fejlettségi szintje

Portugália Magyarországhoz közel hasonló területű (92 072 km) és népességű (9,8 millió lakos) ország. Az utóbbi évek lendületes fejlődése ellenére Európa periférikus helyzetű, elmaradott országai közé tartozik. Csak néhány adat ennek igazolására:

- *az importált energia részaránya 93,9% (EU-átlag: 49,6%)*
- *ivóvíz-ellátottság 77% (EU-átlag 95%)*
- *csatornázottság 55% (EU-átlag 86%)*
- *a vállalati K+F ráfordítások aránya 26% (EU-átlag 65%)*
- *a vasút ellátottsága 70%-a az EU-átlagnak*
- *az autóút ellátottsága 33%-a az EU-átlagnak*
- *a telefonellátottsága 70%-a az EU-átlagnak (1987-ben 45%-a)*

Portugália 1987-ben csatlakozott az Európai Unióhoz. Azóta lényegesen felgyorsult a gazdasági fejlődése, 1987 és 1990 között évi 4-5%-kal növekedett a GDP. A gazdasági növekedés különösen dinamikus a termelő beruházások és az export terén. 1991 óta valamelyest lelassult a növekedés üteme, a visszafogott külső és belső kereslet miatt visszaesett a termelés és az export, különösen a magánberuházások aránya csökkent. Kevesebb új munkahelyet hoztak létre 1992 óta. Kétségtelen, hogy Portugáliában igen alacsony, bár növekvő tendenciájú a munkanélküliség (1993-ban már elérte az 5,5%-ot), a munkanélkülieknek viszont igen nagy hányada, 40%-a fiatal. Az infláció 12,6%-os volt 1990-ben, amely 6,7%-ra csökkent 1993-ban. Az állam eladósodása folyamatosan növekszik.

Az iparban és az ipari szolgáltatások területén a foglalkoztatottak 22,2%-a dolgozik (az EU-átlag 23,2%), a GDP-hez való ipari hozzájárulás 27% (az EU-átlag 23,5%). 1980 és 1990 között 3,4%-kal nőtt az ipari termelékenység évente. A tradicionális ágazatok exportra berendezkedett nagyvállalatainak (textil-, ruházat- és cipőipar) versenyképessége folyamatosan csökken, ugyanakkor megjelent és egyre sikeresebb Portugáliában a high tech ipar.

A gazdaságfejlesztés alapvető problémái

Portugália 1 főre jutó GDP-je nem éri el az EU-átlag 60%-át. Az 1980-as évek második felétől felgyorsult ugyan a fejlődés, de a munkabérköltségek lényegesen gyorsab-

ban növekedtek, mint a termelékenység – így a portugál gazdaság némileg veszített a külföldi tőkére ható vonzerejéből. A *struktúrális problémák* megkövetelik az állam gazdasági beavatkozását.

Ami az *ipart* illeti, lassan változik az ipar ágazati struktúrája, a tradicionális ágazatok teszik ki ma is az ipar nagy részét. A munkaerőköltségek gyorsan növekednek, ami különösen a munkaigényes tradicionális ágazatok versenyképességét csökkenti. De a gyorsan növekvő munkaerőköltségek mellett, a műszaki infrastruktúra fejlesztés és a termelés más tényezőinek (például az ipari energia költségei 60%-kal haladják meg az EU átlagot) emelkedő költségei is rontják a portugál ipar versenyképességét.

Lassú az ipar modernizálódása, rendkívül nagy az ellenállás (nemcsak a dolgozók, de a vállalatok szintjén is) a versenyképesség dinamikus elemeinek (ilyenek: a képzés, a képzettség fontosságának elismerése, az információ terjesztésének és cseréjének előmozdítása, a technológiai innováció megismerése és alkalmazása, a termelékenység növelése, a marketing és a tervezés minőségének javítása, a korszerű szolgáltatások iránti igény, a kooperációra való törekvés) befogadásában.

Miközben a megszerzett komparatív előnyök csökkennek, a korszerű ipar kibontakozása meglehetősen lassú, így Portugália egyre élesebb versenyt kénytelen vívni a kelet-európai, az észak-afrikai és az ázsiai országokkal.

A munkaerőképzés színvonala, illetve a képzettség szintje igen alacsony. A munkanélküliek nagyobb része fiatal. Portugáliában igen magas az analfabétizmus szintje (11%).

A vállalati szervezeti struktúra kedvezőtlen, a vállalatok közötti kooperáció alacsony szintű. A portugál gazdaságban a kisvállalatok dominálnak (a keresők 5%-a dolgozik 5 fősnél kisebb vállalatokban, 50%-a 50 fősnél kisebb üzemekben). A nagyvállalatok többsége külföldi érdekeltségű. A vállalkozók mentalitására jellemző az individualizmus, a kooperációra való törekvés igen korlátozott. Az infrastrukturális ellátottság szintje alacsony. (Ennek több elemére már felhívtuk a figyelmet.)

Az európai gazdaságban elfoglalt perifériikus helyzet egyaránt kimutatható a transzeurópai rendszerekben elfoglalt igeny szerény hely, a fejlett nemzetközi nagyvárosi hálózatból való kiszorulás, az európai munkamegosztásban és együttműködésben betöltött jelentéktelen részesedés alapján.

Portugália településstruktúrája kiegyenlítetlen, hálózata ritka és egyoldalú. Városhálózata bipoláris: két nagyvárosa van, Lisszabon (2,5 millió lakos) és Porto (1,2 millió lakos), a többi város, főként a keskeny tengerparton, inkább a kisvárosi kategóriába tartozik (az említett 2 városon kívül nincs 150 ezer lakosúnál nagyobb városa). Annak ellenére, hogy a társadalmi-gazdasági élet főként a két nagyvárosban koncentrálódik, a városi életkörülmények is sok kívánni valót hagynak maguk után.

Vannak a portugál gazdaságnak olyan, főleg potenciális adottságai, amelyek kihasználása lökést adhatna a gazdaság jövőbeli fejlődésének. A természeti kincsei – a tengerpart, a föld, az erdők, a varázslatos táj, a ki nem használt tér, a szennyezéstől jobbára megkímélt környezet – főleg a mező- és erdőgazdaság, valamint a turizmus számára nyújt lehetőségeket. A geostratégiai pozíció alapján Portugália kapu szerepet tölthet be Európa és Amerika, Afrika között. Portugáliának – főként történelmi okok miatt – még viszonylag gyengék a kapcsolatai Spanyolországgal. Az egységes ibériai gazdaság megteremtése nagy előnyöket jelenthetne mindkét országnak.

Portugália regionális szerkezete

Az Európai Unió egységes területi beosztása alapján (NUTS 2) Portugália 7 régióra bomlik: Norte, Centro, Lisszabon és a Tejo völgye, Alentejo és Algarve régiókra, ezenkívül két autonóm szigetcsoportja, Madeira és az Azori szigetek két kicsi, de önálló régiót alkotnak. (1. ábra) (A NUTS 3 – a megyei szint – Portugáliát 30 egységre bontja).

1. ábra
Portugália régiói (NUTS 2)

RAA – région autonome des Açores
RAM – région autonome de Madère

Portugália regionális szerkezetét az aszimmetria jellemzi. Az ipar 80%-a van a szűk tengerparton, de főleg a két nagyvárosában (50%). A déli Algarve régiót kivéve, valamennyi régióban negatív a vándorlási egyenleg (Portugáliából is jelentős az elvándorlás), legerősebb a szigetekről, viszonylag jelentéktelen a lisszaboni régióban. 1989-től 1991-ig minden régióban nőtt a foglalkoztatás szintje, az ipari foglalkoztatás a lisszaboni és a szigetek régióiban csökkent csupán, a turizmushoz kapcsolódó munkahelyek száma a déli régiókban csökkent. A portugál mezőgazdaságban dolgozik a foglalkoztatottak 11,6%-a, Centro, a déli régiók és a szigetek gazdaságában fontosabb szerepet tölt be a mezőgazdaság, viszont a lisszaboni régióban csak az aktív népesség 3,5%-a talált munkát 1993-ban a mezőgazdaságban.

A legfejlettebb és a legelmaradottabb régiók közötti különbség – az 1 főre jutó GDP alapján számítva – 1: 3. Ez a rendkívül nagy különbség valamivel visszafogottabban megmutatkozik a személyi jövedelmekben is: Lisszabon régiójában például az átlagbér közel kétszerese az Alentejo régió bérátlagának.

Az aszimmetria előnytelen örökség, amelynek csökkentése igen költséges (ez magyarázza például az infrastrukturális kiadások meglepő arányait és mértékét).

2. A külföldi működő tőke (FDI= Foreign Direct Investment) hatása a portugál gazdaságra, területi megoszlására, iparának helyzetére

Az FDI méretei és megoszlása

1992-ig mintegy 13 milliárd dollárt tettek ki a külföldi működőtőke-beruházások. 1988 és 92 között 16-szorosára növekedett az országba került külföldi tőke állománya. A növekedés nem volt egyenletes: 1988 és 89 között közel megháromszorozódott az FDI, viszont 1991 és 92 között már szerény mértékű, abszolút visszaesést regisztráltak.

Elsősorban az Európai Unió országai a befektetők (az összes FDI 70%-ával), kiemelkedik közülük Nagy-Britannia (amelynek főként az az oka, hogy az angolok közvetítő szerepet töltenek be Portugália és harmadik országok – amerikai, arab és ázsiai – között), valamint Franciaország és Spanyolország.

A mezőgazdaság, az élelmiszeripar, a turizmus meglepően kevés tőkét vonzott, és az ipar, elsősorban a tradicionális iparágak, sem jutottak jelentős mértékű külföldi tőkéhez. A legfontosabb beruházások a könnyűvegyiparban és a gépgyártásban – ezen belül az autóiparban (Ford/VW) – valósultak meg.

3. táblázat

A külföldi működő tőke ágazati megoszlása 1992-ben

Mezőgazdaság, halászat, erdőgazdaság		1,9%
Ipar		20,1%
ebből:	élelmiszerpar	2,3%
	papíripar	2,0%
	vegyipar	4,7%
	építőanyag-ipar	3,0%
	kohászat és gépipar	6,4%
Kereskedelem		9,1%
Bank és egyéb pénzügyek		30,3%
Biztosítás		3,0%
Ingatlan és termelő szolgáltatások		25,4%

Forrás: ICEP (J. Ferrao, p. 49, In: P. Dicken–M. Quévit: Transnational corporations and European regional restructuring, Utrecht, 1994)

A banki szektorban, valamint az ingatlan területén történt igen jelentős beruházásoknak főként az a magyarázata, hogy az 1970-es évek közepén lejátszódott szocialis-

ta jellegű forradalom idején a hazai nagyvállalatok nagyobb részét államosították, és csak a 80-as évek második felében, a belső konszolidációnak, valamint az EU-hoz való csatlakozásnak köszönhetően kaptak lehetőséget a külföldi beruházók az állami vagyon privatizációjában. (Valószínűleg Magyarországon is mások lettek volna az FDI-arányok, ha a külföldiek részt vehettek volna a bankszektor privatizációjában, illetve ha vásárolhattak volna ingatlant).

A külföldi tőke területi megoszlása (1992) még a magyarországinál is lényegesen koncentráltabb képet mutat (4. táblázat):

4. táblázat

A külföldi tőke területi megoszlása 1992-ben (%)

Régiók		Megoszlás
Norte		9,5
ebből:	Porto aggl.	7,7
Centro		2,9
Lisszabon régió		85,0
ebből:	Lisszabon aggl.	82,0
Alentejo		0,5
Algarve		2,1
Összesen		100,0

Forrás: ua. mint az előző táblázatnál, p. 51

Lisszabon, a főváros, koncentrálja tehát a külföldi tőke 82%-át (ez Budapest esetében kevesebb, mint 60%), és a két város az összes külföldi tőkeberuházás 90%-át. A külföldi tőkebefektetés minden kétséget kizáróan a gazdaság térbeli különbségeinek növekedéséhez vezetett.

A külföldi működő tőke előnyei és hátrányai a portugál gazdaságban

A falusi térségekbe került külföldi tőke főleg a textil-, ruha- és cipőiparban, a parafa termékek előállításában, a bútor-, kerámia- és üvegiparban talált érdekeltséget (elsősorban német, francia és angol beruházások), ezek a vállalkozások többnyire bérmunkát végeznek. Felhasználják a rendkívül olcsó női munkaerőt, akik általában az országos bérminimumot kapják munkájukért. Ezek a vegyesvállalatok jövedelemhez juttatják ugyan a falusi lakosság egy részét, de sem a gazdaság stabilizálásában, sem modernizálódásában nem segítenek.

Az olaszországihoz hasonló családi vállalkozások is megtalálhatók a portugál gazdaságban, de sokkal szerényebb mértékben. A külföldi tőke is megjelenik ezekben a vállalkozásokban, felhasználva a felhalmozódott ismereteket, tapasztalatokat.

A kis- és középvárosokban a munkaerő kvalifikáltabb és az infrastruktúra jobban kiépített, de a külföldi tőke itt is a tradicionális ágazatokban jelenik meg inkább. A nagyvárosi környezetet választják a külföldi befektetők a minőségi beruházásokhoz, ahol felhasználják az agglomerálódás előnyeit is.

Összességében, a külföldi vállalatok többnyire piacorientált stratégiát választanak. Ez különösen jellemző a spanyol tulajdonú vállalatokra, főleg az élelmiszeriparban (hasonló az ízlés, a szabályozási rendszer, a földrajzi közelség, egyre inkább érvényesül a közös filozófia a vállalati stratégiában). A költségmegtakarító vállalati stratégiák számára főleg az olcsó és passzív munkaerő jelent előnyöket.

3. Az EU-tagság előnyei

Portugália a négy év folyamán 17 Mrd ECU-t kapott az EU-tól. Ez igen jelentős tőkeinjekciót jelentett a portugál gazdaság számára, a 4 évi beruházások mintegy 27%-át tette ki. Ezekben az években a GDP növekedéséhez kb. 3%-kal (évente) járult hozzá, és mintegy 80 ezer munkahely létrehozását eredményezte.

Az EU támogatása különösen nagy jelentőségű volt a képzettség növelésében. Több mint 1 millió ember vett részt olyan oktatásban, amelyhez az EU is hozzájárult. *A támogatás több mint 60%-át közlekedés-fejlesztésre és útépítésre használták.* Az EU regionális szintű területfejlesztési tervet készített, amelynek legfőbb célja a területi egyenlőtlenség csökkentése volt. Bár a lisszaboni és az északi régió kapta a beruházási szubvenciók több mint 60%-át, a Centro 19%-ot, a déli régiók összesen 10%-ot, a lakosság egyenlőtlen elhelyezkedése miatt, az 1 főre jutó beruházások valóban a térbeli kiegyenlítődés irányába mozdították el a régiók gazdaságait.

A lisszaboni régióban az EU-szubvenciót főleg az ipari szerkezetátalakításra használták fel (Ford/VW program), az északi régió a regionális és helyi fejlesztésre fordította az EU támogatást, a Centro régióban nagy infrastrukturális beruházások indultak meg az EU-pénzek segítségével.

Négy prioritásban foglalták össze a fejlesztési célkitűzéseket:

1. Az emberi erőforrások minőségének javítása, munkaerőképzés;
2. A gazdasági versenyképesség erősítése;
3. Az életminőség javítása és a társadalmi kohézió elősegítése;
4. A regionális gazdaságok stabilizálása és fejlesztése.

A fejlesztésben az ágazati szempontok prioritást élveznek a regionális szempontokkal szemben, ennek érvei a következők:

– Portugália gazdasági elmaradottsága az EU-átlaghoz képest sokkal nagyobb, mint a Portugálián belüli regionális különbségek;

– a regionális fejlődés az elmúlt időszakban azt mutatta, hogy az ország globális fejlesztése – és különösen a legfejlettebb régióké – kedvező hatást gyakorol a kevésbé fejlett régiókra is.

– Az ország kis méretei miatt a regionális fejlesztés specifikus, kiegészítő erőfeszítést jelent a nemzeti strukturális akciókhoz képest.

Az EU beavatkozása az iparfejlesztésbe

Az ipar alapvető szerepet tölt be a portugál gazdaságban. Az ipar nagyobb részét az alacsony műszaki színvonalú, munkaigényes tradicionális ágazatok teszik ki, amelyek részaránya (különösen a textil-, az építőanyag-, a nehézipar és a hajógyártás) csökke-

nő, viszont növekszik az autógyártás, a kerámia-, üveg- és cementgyártás, a könnyűvegyipar és a papíripar jelentősége.

Az ipari fejlődés akadályai:

– igen nehéz tőkéhez jutni (a kamatok magasak, a vállalatok eladósodtak),
– növekszik a nemzetközi konkurencia;
– az infrastrukturális ellátottság és az oktatás alacsony színvonalú;
– igen nagy az ellenállás a technikai vívmányokkal szemben;
– lassan épülnek ki a kooperáció hálózatai;
– az ipari munka minősége a világpiac igényeinek nem felel meg.

Az iparfejlesztés adottságai és feltételei:

– Portugália periférikus helyzete Európában, de potenciális kapu szerepe Európa és más földrészek között,
– az újonnan kiépített modern infrastruktúra megfelel a korszerű ipar követelményeinek,
– Portugália jelentős külföldi tőkét vonz,
– a nehézipar fejlesztéséhez itt nem kell megküzdeni a tradicionális nehézipar hanyatlásával, romjainak eltakarításával.

A fejlesztés irányai:

– Az EU integrált fejlesztési akciók keretében valósítja meg beruházásait;
– ennek egyik legfontosabb eleme az oktatás, képzés, különösen az elitképzés.

Portugáliában – az EU-csatlakozást megelőző időkben – a termelési kapacitás fokozatosan csökkent (főleg a mezőgazdaságban), a lakosság elöregedett.

Az EU első programjaiban a regionális potenciál mobilizálásával ugyan jelentős sikereket értek el, e programok nem voltak megfelelően integráltak, a vállalatoknak felkínált lehetőségeket csak részben sikerült kihasználni.

Ezért az EU új stratégiát javasolt, amelyben igyekezett jobban figyelembe venni a nemzeti és a regionális programokat. A fő célkitűzés a régiók gazdaságának élénkítése, értékeinek megőrzése, a vállalatok (különösen a kisvállalatok) modernizálása, és új munkahelyek létrehozása. Fontos szempont (nemcsak Portugália esetében), hogy e fejlesztések segítsenek helyben megtartani a népességet, visszafogni a falusi elvándorlást. E cél érdekében megkülönböztetett figyelmet fordítanak a helyi és a falusi fejlesztésre, a regionális támogatásokra, a regionális gazdasági-társadalmi egyensúly megőrzésére, az irányítás decentralizálására, az állami és a magánszféra közötti kapcsolatok erősítésére.

5. táblázat

Az EU és a portugál kormány közös költségvetéséből tervezett beruházások területi bontása 1994 és 1999 között (%)

Régiók	Megoszlás
Norte	29,2
Centro	18,1
Lisszaboni	27,4
Alentejo	8,6
Algarve	4,7
Azori	3,8
Madeira	3,4
Egyéb	4,8
Összesen	100,0

Forrás: Portugal, Cadre communautaire d'appui 1994/1999, Commission europeenne, p. 87

A beruházás megoszlása egyértelműen mutatja, hogy az északi régiók fejlesztésére koncentrál mind az EU, mind a nemzeti kormány.

Minden, korábban említett érv ellenére, nem kétséges, hogy a területfejlesztés növelni fogja az ország északi és déli térségei közötti különbségeket, viszont az is valószínű, hogy Északon, a két városnál nagyobb térségek is élvezni fogják a támogatást.

A humán erőforrás-fejlesztés a két város régiójában összpontosul, a gazdaságfejlesztés valamivel egyenletesebb területi megoszlást mutat, az életminőség javítása viszont megintcsak a két város fejlesztését jelenti elsősorban (különösen Lisszabonét), a regionális gazdaságok fejlesztése lényegesen kiegyenlítettebb, feltűnő a két szigetcsoport jelentős támogatása.

SPANYOLORSZÁG

1. Válság a spanyol iparban (az 1970-es évek közepétől a 80-as évek közepéig) és területi kihatásai

Spanyolországban a válság a többi európai országhoz képest néhány éves késéssel jelentkezett, 1975-től vált egyre virulensebbé. A gazdasági válságot súlyosbította a politikai rendszerváltás és az állami intézményrendszer átszervezéséből fakadó bizonytalanság.

A gazdasági válság mindenekelőtt *ipari válság* volt, amelynek középpontjában a termelési rendszer és a gyáripar válsága állt. 1975 és 85 között az ipari foglalkoztatás 28%-kal esett vissza, amely valójában 982 ezer munkahely megszűnését jelentette. Ehhez adódott még 453 ezer munkahely megszűnése az építőiparban, valamint a mezőgazdaság leépülésének következtében további 900 ezer munkahely eltűnése, mindezzel szemben csupán 221 ezer új munkahelyet hoztak létre a szolgáltatási szektorban. A munkanélküliségi ráta az 1975. évi 3,8%-ról 1985-re 21,9%-ra nőtt (16,2% az iparban, 36,6% az építőiparban). A termelés azonban nem esett vissza ugyanilyen mértékben, az élő munka tőkével való helyettesítése, illetve a létszámleépítés révén, sikerült megőrizni a termelékenység évi 4%-os növekedési ütemét.

1985 körül a spanyol gazdaság túljutott a válságos éveken. A nemzetközi gazdasági prosperitásnak, illetve az EU-hoz való csatlakozásnak köszönhető, hogy Spanyolország gazdaságában is fellendülési szakasz vette kezdetét, amely 1990-ben érte el csúcspontját. A foglalkoztatás jelentősen bővült, mintegy 400 ezer új munkahely létesült (20%-os növekedés), 16%-ra mérséklődött ezáltal a munkanélküliség. 1985 és 90 között az ipari termelés 23%-kal nőtt, jóval meghaladva az EU-átlagot (18%). A gyáripar azonban továbbra is stagnált (1975-ben az aktív népesség 27%-át, 1990-ben 23%-át foglalkoztatva, a GDP 31, ill. 26%-át adva).

Nemcsak a termelés és a foglalkoztatás szerkezete változott meg a vizsgált 10-15 éves időszakban, de az ipari ágazatokra, vállalati formákra és az ipar térbeli munkamegosztására nézve is különféle következményekkel járt az ipari válság.

A vegyipar, az élelmiszeripar, a papír- és nyomdaipar az ipari átlag felett növelte a GDP-hez való hozzájárulását, miközben más ágazatok (textilipar, faipar és bútorgyártás, a fémfeldolgozó ipar) helyzete romlott a belső piac stagnálása és a növekvő nemzetközi verseny miatt. Ezek a folyamatok komoly változást jelentettek a korábbi 15 év uralkodó tendenciáihoz képest, és jelentős elmozdulást mutattak a termelő eszközök gyártásától a fogyasztási javak előállítása irányában.

Az 1985-től megindult fellendülés részben az erősen protekcionista gazdaságpolitika eredménye volt: elsősorban az ún. nagy és közepes keresletű ágazatok kaptak állami támogatást (irodai és elektronikai berendezések gyártásában, az informatikai és telekommunikációs szektorban, a repülőgépiparban, a vegyiparban, a személygépkocsi-, ill. gépgyártásban, valamint a műanyaggyártásban). De nem szüntették meg, csak csökkentették az ún. gyenge keresletű ágazatok (vaskohászat, hajóépítés, textil-és konfekcióipar, bőr- és cipőipar) támogatását, így a legtöbb alkalmazottal és némi növekedéssel ezek az ágazatok is fennmaradtak. Ez egyfajta dualizmus kialakulására utal a spanyol iparban.

Az ipari válság területi kihatásai

A válság megtörte a területi polarizálódás hosszú folyamatát, és a gazdasági növekedés új térbeli tengelyei kezdenek kialakulni. Katalónia, Madrid, a Baszkföld, a Valenciai Közösség folyamatos növekedése megállt, eközben a belső régiók – Madrid kivételével – valamelyest növelték részarányukat. Regionális szinten a kialakuló új helyzet még nyilvánvalóbb, az 5 legiparosodottabb régió együttes részaránya a foglalkoztatás terén 50,7%-ról 48,5%-ra, a GDP-hez való hozzájárulásuk 48,5%-ról 46,7%-ra csökkent 1977 és 1990 között.

Az 50 alkalmazottnál nagyobb vállalatokban csak a 20 000 lakosúnál kisebb városokban regisztráltak létszámnövekedést, míg a legnagyobb veszteségeket a félmilliósnál nagyobb városokban mutatták ki. Ezek a változások azt igazolják, hogy a vállalatok területi elhelyezkedésének eddigi szabályszerűségei átalakulóban vannak, és a nagyvárosok, a tradicionális iparterületek vonzása csökkent. (Az okok között említhető a költségek emelkedése, az infrastruktúra egyre költségesebb bővítése, a munkaerőpiaci rugalmatlanság.) Az ipar szétszórtabb térbeli elterjedésében is kirajzolódnak bizonyos vonulatok: az Ebro völgyének, és a Mediterrán térségnek tengelyei mentén nagyobb növekedés volt tapasztalható. Előtérbe kerülnek a perifériikus területek. Azonban a beruházások térbeli megoszlásában továbbra is a katalán, baszk és madridi terü-

letek részesedtek a legnagyobb mértékben. Ez utóbbi jelenség viszont egy új koncentrációs szakasz kialakulásának lehetőségét vetíti előre.

2. A spanyol ipar szerkezeti átalakítása

A neoliberális irányzat térhódítása a spanyol gazdaságpolitikában

Egyre inkább előtérbe került a gazdasági problémák neoliberális szemlélete: a kínálati oldal válsága az emelkedő termelési költségek, a növekvő nemzetközi verseny, a túlzott állami bevatkozás miatt rugalmatlanná vált piacok következménye. Mindezen tényezők mellett lényeges strukturális változások mentek végbe, a fordista termelési modellt felváltja a poszt-fordista modell. Ezek a globális folyamatok a spanyol gazdaságban is éreztették hatásukat.

Ebben az átalakulási folyamatban 4 lényeges elemet lehet megkülönböztetni:

– Az innovációk tömeges felhasználását (elsősorban az elektronika, a vegyipar, az információ és a mikroelektronika területén). Az új iparágak korszerű technológiát alkalmaznak, gyors növekedést mutatnak, kvalifikált munkaerőt alkalmaznak.

– A vertikális integráción alapuló, tömegtermelést megvalósító fordista modell hanyatlását.

– A területi munkamegosztás és a specializáció növekedését. Ezekben a folyamatokban kihangsúlyozódik a nemzetközi piacok felé fordulás, a gazdaság internacionalizálódása, a külső tényezők növekvő hatása a nemzetgazdaságra. Ebben a folyamatban Spanyolország félperiferiális helyzete válik egyre nyilvánvalóbbá.

– A neoliberális gondolkodás egyre nagyobb befolyást gyakorol az intézményi és jogi keretekre. A jóléti állam megkérdőjelezése, a költségvetési deficit csökkentésének prioritása, a kis hatékonyságú állami beavatkozás kritizálása, a munkaerőpiac deregulációja, a piac jelentőségének hangsúlyozása fémjelzi leginkább ezt az irányzatot.

A vállalatok reakciói és az iparpolitika

A vállalatoknak alkalmazkodniuk kellett az új közgazdasági környezethez. Az alkalmazkodás sokféleségén belül megragadható néhány jellegzetes viselkedésforma.

A tipikusan védekező jellegű válaszokat a kedvezőtlen hatásoknak kitett, hagyományos szektorok adták: a munkahelyek megszüntetésében, a termelési kapacitások csökkentésében keresve a megoldást.

A pozitív adaptációs stratégiák – amelyeket inkább a dinamikus, tőkeerős vállalatok alakítottak ki – magukba foglalták a legjobb termelési eljárások, termékek, szervezési ismeretek alkalmazását, új piacok keresését. A szervezetek közötti munkamegosztás bővülése elősegítette az alvállalkozói rendszer elterjedését, a specializált kisvállalatok megszaporodását. Végül, a több telephelyes vállalatok a főleg szakképzetlen munkaerőt igénylő rutin termelésüket egyre inkább az olcsó munkaerőt bőségesen kínáló vidéki településekbe helyezik.

Ki kell emelni az államigazgatás különböző fórumainak jelentős szerepét, amelyek a helyi, a regionális és a központi adminisztráción keresztül, direkt és indirekt eszközök, politikák alkalmazásával hatottak a gazdasági folyamatokra. Az iparpoliti-

kák hozzájárultak a protekcionizmus részleges felszámolásához, illetve fenntartásához azokon a területeken, ahol erre szükség volt. 1985-ben mintegy 30 állami nagyvállalat privatizálása is e folyamatok következménye volt. Az 1980-as években három fő folyamat vált jellemzővé: a nagyvállalatok leépítése és szanálása, a technikai fejlesztés és exportösztönzés, és a rugalmas munkaerőpiac kiépítése.

3. A restriktív iparpolitika és területi következményei

Szektorális válság és a konverziós iparpolitika

Az utóbbi időszak ipari fejlődésének egyik meghatározó vonulata az ipari konverzió, azaz a hagyományos iparágak – a vas- és fémkohászat, a textilipar, a gépgyártás – elöregedése, piaci telítődése, a helyettesítőtermékek megjelenése, és a verseny kiéleződése. Az EK-integráció követelményeinek betartása: a magas minőségi követelmények, a termelékenység előírt szintje, az állami támogatás korlátozása is fokozta ezen ágazatok nehézségeit.

Spanyolországban a tradicionális ágazatok válsága valamivel később jelent meg. A „sokkterápiaként" elkönyvelt iparpolitikai program főként a foglalkoztatási problémák megoldását kívánta megkönnyíteni (szubvenciók, hitelek, és egyéb pénzügyi kedvezmények nyújtásával). Több nagyvállalatnak, vállalati csoportnak nyújtott segítséget az állam, annak érdekében, hogy növelni tudják rentabilitásukat, kapacitásukat és biztosítsák a külföldi piacokon való jelenlétüket.

A visszavonulást megfogalmazó iparpolitika programja félbemaradt, elsősorban azért, mert az EU-hoz való csatlakozás megkövetelte a korábbi program átfogalmazását. Az eredeti elképzelésekhez képest a legnagyobb eltérés a foglalkoztatás leépítésében mutatkozott meg: 1990-ig közel 90 ezer főre növekedett az elbocsátások száma, és még ma sem tekinthető lezártnak e folyamat.

A leépítések elsősorban a vas- és fémkohászatot, az acélipart, a hajógyártást, a háztartási gépek gyártását, regionális szempontból pedig a tradicionális iparterületeket – Asztúriát, Euskadit, valamint néhány erősen specializált ipari központot, Ferrolt, Cadízt, Reinosát, Saguntót – érintették hátrányosan.

Hanyatló térségek és a reindusztrializáció övezetei

A szerkezeti átalakításra szoruló iparágak többségében jellegzetes területi koncentrációt figyelhetünk meg. A speciális iparosodási folyamatból, eltérő természeti és emberi erőforrásokból, a különböző helyi politikákból levezethető területi sajátosságok mellett egy sor közös strukturális vonása is van az aktuális folyamatoknak:

– a szóban forgó területek hagyományos iparában a diverzifikáció gyenge;

– a nagyvállalatok (nemritkán állami nagyvállalatok) élvezték a protekcionista iparpolitikát. Ennek megszűnésével elindult a nagyvállalatok szétesése,

– a hagyományos iparágak nagyvállalataiban alkalmazott munkaerő képzetlen, vagy alacsony szinten képzett, viszont erős szervezettségük miatt mind a létszámleépítés, mind az újrahasznosítás igen problematikus.

– ezek az iparágak többnyire a környezetszennyező ágazatok közé tartoznak. Ennek következtében ezek a térségek nem jelentenek vonzerőt az új ágazatok, vállalatok

letelepítéséhez sem. Ezekben a térségekben a munkanélküliség átlagon felüli, jelentős az elvándorlás, demográfiai hanyatlás indult meg.

1984-ben jelölték ki a „Sürgős újraiparosítás zónáit /ZUR", ahol stabil és új foglalkoztatási lehetőségeket kínáló vállalatokat terveztek létrehozni (mintegy 34 ezer új munkahelyet), a termelési struktúrát komplexebbé kívánták formálni, az új vállalatokban korszerű technikát alkalmazni. 7 övezetet, ezekben az övezetekben 80 várost jelöltek ki a program céljaira Galicia, Asztúria, Andalúzia, Katalónia és Madrid területén. A támogatások feltétele volt a K+F-re fordított összegek, valamint az alkalmazott új munkaerő létszámának megkötése.

A programra tervezett összegeket elköltötték, ám e befektetések félsikert hoztak csak (az új munkahelyek száma alig haladta meg a 26 ezret). A program szelektív jellegű volt, a szigorú feltételeknek csak korlátozott számban feleltek meg a vállalatok, területi eloszlásuk egyenlőtlen volt. Madrid és Barcelona övezeteiben elfogadott projektek az összes befektetés 59%-át tették ki, míg a gallegói és asztúriai térségekre mindössze 17% jutott. Ágazati megoszlás szerint is hasonló egyenlőtlenségek figyelhetők meg: a korszerű ipari tevékenységek a nagyvárosi területekre koncentrálódtak, míg a többi térségbe kerültek az élelmiszeripari, faipari és fémfeldolgozó iparágak beruházásai. Mindez igazolja azt a korábbi feltevést, hogy az ipari fejlődésben a területi szétszóródás, decentralizáció és a perifériikus térségek előtérbe kerülése csak átmeneti állapot volt. A ZUR program ezután megszűnt, helyét a hanyatló iparterületek fejlesztési programja (ZID) foglalta el.

4. Technológiai innováció és területi terjedése

Az innováció és a vállalati szervezet átalakításának kérdése a figyelem középpontjába került. Vállalati szinten a technikai haladás eredményeinek beépítése a vállalat működésébe versenyképességének meghatározó tényezőjévé válik, előtérbe kerül a vállalaton belüli termelési decentralizáció és a munkaerőpiac szegmentálásának kérdése.

A termelési rendszer szintjén a rugalmas szervezeti rendszer kiépítésére van szükség, javítani kell az információáramlás folyamatán, szükség van arra, hogy a vállalatok szélesítsék működési teréket, mindez a piac internacionalizálódását erősíti. Ezzel a folyamattal az egyenlőtlenség új tényezői is megjelennek, nemzetközi, interregionális és városok közötti szinteken.

Innováció-földrajznak nevezhetjük megközelítésünket, amely a folyamatok területi hatásait vizsgálja, többszintű dimenzióban, hangsúlyt fektetve a következő három elemre: a K+F-re fordított befektetések területi eloszlására, a fejlett technológiát alkalmazó szektorok elhelyezkedésének szabályszerűségeire, az innováció számára létrehozott létesítményekre (technológiai, tudományos, ipari parkok stb.).

A K+F befektetések a spanyol termelési rendszer hagyományosan gyenge pontjai közé tartoznak. Az utóbbi időben azonban komoly erőfeszítések történtek ennek a hiányosságnak a felszámolására. A törekvések két irányba mutatnak: egyrészt, 1980–1990 között a K+F-re szánt befektetések évente 12%-kal növekedtek, másrészt pedig a támogatások normatív és intézményi keretei is egyértelművé váltak a Technikai és tudományos kutatás koordinálásáról és fejlesztéséről szóló törvény elfogadásával (1986).

Mindezek ellenére a hiányosságok továbbra is szembetűnőek maradtak:

– a realizált befektetések 1990-ben a GDP 0,88%-át tették csupán ki. Ezzel Spanyolország messze elmaradt az EU-átlagtól (csak Portugália és Görögország mutatói alacsonyabbak);

– a szabadalmak növekvő vásárlása következtében – amely részben az EU-hoz való csatlakozás következménye – a technológiai fizetési mérleg deficites. 1990-ben a külföldre történő eladások csak 18%-át tették ki a vásárlásoknak. A beruházások bizonyos szektorokban (személygépkocsi-gyártás, vegyipar, informatikai, elektronikai eszközök) és vállalatokban (általában az 500 főnél nagyobb vállalatokban) koncentrálódnak;

– az innováció területi koncentrációja rendkívül erős. 1988-ban Madridban összpontosult a befektetések 41,9%-a, Katalóniában a 19,3%-a, míg például Andalúziában csak a 7,5%-a. Az Ipari Technológiai Fejlesztési Központ támogatási projektjeinek elosztása 1984–1989 között hasonló koncentrációt mutat: Madridra jutott a projektek 38,2%-a, Barcelonára 27,1%-a, azaz ez a két tartomány koncentrálta a befektetések 2/3-át. Az új technológiát alkalmazó ipari létesítmények területi elhelyezkedésében is érvényesül az erőteljes területi szelektivitás (Madrid, Barcelona).

Spanyolország a nyolcvanas évek végén építette fel első ipari parkját, és ma már az amerikai és más európai példákat alapul véve, létrehoztak technológiai parkokat is. 1992 óta hét ilyen park működik. Újabb projekteket is indítottak: elsősorban olyan térségekbe telepítenek technológiai parkokat, ahol alacsony a beépítettség, az infrastruktúra viszont jól kiépített, fejlett a közlekedés és távközlés, és van repülőtér a közelben. Általában található egy-egy inkubátorház a technológiai parkban, amely vállalkozóknak nyújt szolgáltatásokat. Sikerességük többnyire attól függ, hogy meg tudnak-e nyerni valamilyen multinacionális vállalatot, hogy az „technológiai motorként" játszszon szerepet a folyamatban.

Még korai lenne értékelni ezeknek az ipari-technológiai parkoknak a szerepét. Barcelonában, vagy Madridban nagy érdeklődés vette körül ezeket a technológiai központokat, gyorsan megteltek kisebb-nagyobb vállalatokkal. Máshol már nem volt ilyen egyértelmű a helyzet. És nehéz megjósolni, hogy mennyiben alkalmasak ezek a parkok az innováció terjesztésére. Összességében a vélemények nem túlzottan bizakodóak.

5. Külföldi és multinacionális befektetők a spanyol iparban

A globalizálódás nyilvánvaló jele Spanyolországban is az árukereskedelem (1983–1989 között évi 9,4%) és a külföldi befektetések expanzív növekedése. Spanyolországban a Stabilizációs Terv keretében fogalmazták meg először az integrációs törekvéseket. Az EK-csatlakozás tette igazán központi fontosságúvá ezeket a folyamatokat, hiszen 1986 óta szinte minden tevékenységi szektorban látványos változások mentek végbe a csatlakozás következtében. Az integrációs folyamat komoly egyenlőtlenségeket generált, amely többek között a külkereskedelmi mérleg növekvő deficitjéből is kitűnik. (Az export 20580 millió dollárról (1980) 55784 millió dollárra nőtt (1990), miközben az import 32305 millió dollárról (1980) 87739 millió dollárra (1990) emelkedett). A külföldi befektetések értéke viszont látványosan nőtt, 1980 és 1990 között több mint húszszorosára.

A külföldi – inkább európai – tőke részvétele a gazdaságban figyelemre méltó: 1990-ben már a gyáripari termelés 36,5 %-át ellenőrizte a külföldi tőke, ez az arány 1981-ben 12%-os volt.

A tőkebefektetés tetemes része nem új gyárak létesítésére fordítódott, hanem spanyol vállalatok felvásárlására, ami levon valamelyest a jelenség pozitív értékéből, legalábbis a foglalkoztatás szemszögéből vizsgálva a következményeket. Az innovációs- és döntéshozatali centrumok országhatárokon kivülre kerülése szintén negatívumként könyvelhető el. Az igazán kívánatos ipari politika az lenne, ha a hazai gazdaság jobban fel tudná venni a versenyt a külföldi vállalatokkal. Így Spanyolország nem válna másodlagos piaccá, vagy kizárólagos export célországgá.

6. Az ipari fejlődés területi folyamatai

Az elmúlt 15 év jelentős eredményei közé tartozik az ipari tevékenységek koncentrációjának csökkenése, és a perifériális helyzetű területek bevonása az ipari termelésbe. Természetesen ez a folyamat is sokszor ellentmondásos és komplex.

Az ipari munkamegosztás nemzeti egysége

A területi diffúzió folyamata az iparban nagy változást hozott a területi munkamegosztás rendszerében. 1985 óta szinte teljesen eltüntek a belső enklávék, a legtöbbjüket ma már „tengelyek" kötik össze. Két gyáripari tengely rajzolódott ki az elmúlt években az ebroi és a mediterrán területeken, és a madridi agglomeráció is figyelemre méltóan kibővült. A belső iparterületek másodlagos tengelyei általában a fő autóutak mentén húzódnak. Ezek a változások az ipari termelési rendszer integrálódási folyamatát mutatják.

Területi alrendszereket is megkülönböztethetünk, aszerint, hogy mennyiben képesek bekapcsolódni a globális fejlődési folyamatba, és mennyiben hatnak rá az adott terület speciális koncentrációs/diszperziós körülményei. Az egyik ilyen alrendszer-típus ott figyelhető meg, ahol a korábbi iparosítási folyamat előbb létrehozott egy nagyvárosi agglomerációt, ezt követte egy erőteljes diffúziós folyamat a vállalatok terjeszkedése, és az egyes területi egységek funkcionális specializációja révén. A katalán és baszk területeken (Barcelona, Bilbao) találunk példákat erre a típusra.

Az alrendszerek második típusába azok a területek tartoznak, amelyeknek fejlődése még a hatvanas években kialakult ipari tengelyekhez kapcsolódott, de ipari fejlődésük csak az utóbbi évtizedben ért el „közepes sűrűséget". (Ilyen például a mediterrán partvidék, valamint az Ebro völgye).

Az harmadik típusú térség nem nevezhető igazán alrendszernek. Elsősorban a kasztiliai-estremadurai, andaluziai és a szigetcsoportok enklávéi sorolhatók ebbe a csoportba, amelyek fontos fogyasztói- és munkaerőpiacot jelentettek az adott tartományoknak. Ezeken a területeken többnyire állami vállalatokat, vagy a nagyvállalatok olcsó, és kézműves hagyományokkal rendelkező munkaerőt alkalmazó, nyeranyagfeldolgozásra szakosodott beruházásait találhattuk meg. (Például, Valladolid, Aranda, Burgos, Sevilla, Málaga, stb.) Ezeknek a területeknek a fejlődése elég heterogén, amely az örökölt vállalati struktúra és termelési potenciál alakulásának függvénye.

Termelési decentralizáció és a vidéki területek endogén fejlődése

A nyolcvanas években a figyelem a vidéki és főleg a falusi területek revitalizációja, demográfiai és gazdasági (elsősorban mezőgazdasági téren szembetűnő) fejlődése felé fordult. A korábban elmaradott területek ipari dinamizmusának tényét hozzák bizonyítékként annak alátámasztására, hogy jelentős változások játszódnak le a gazdaság minden területén. Eredetüket és jelentőségüket tekintve különböző folyamatokkal állunk szemben. A két legfontosabb típusa ezeknek a folyamatoknak, amikor az iparosítást külső tényezők hozták létre, vagy amikor helyi erőforrásokra támaszkodva, endogén fejlődés eredményezte (a kettő nem zárja ki feltétlenül egymást).

Az első típusra példa, amikor vállalatok költségcsökkentés reményében kiköltöznek a városból, de fenntartják a kapcsolatokat korábbi ügyfeleikkel, szállítóikkal, és továbbra is igénybe veszik a városi szolgáltatásokat.

A második típus, ahol a vállalatok kézművesipari hagyományokon fejlődtek ki, később, fennmaradásuk érdekében modernizálniuk kellett a termékeiket, és termelési folyamataikat. Általában úgy sikerül az új termelési feltételekhez alkalmazkodniuk, hogy a szabadon hagyott piaci résekbe (niche) próbálnak benyomulni.

A perifériikus területek iparosodási jelenségének más tipizálása is lehet, aszerint, hogy hogyan, milyen formákat választva integrálódnak e területek a kialakult termelési rendszerbe:

– Az integráció legegyszerűbb módja a sok kis egy telephelyes, késztermékeket gyártó cég alapítása, amelyek ugyan kis volumenben termelnek, de értékesítési piacaik nagyobb területre is kiterjedhetnek.

– A másik, bonyolultabb kapcsolódási forma a termelési rendszer decentralizációjának folyamatához köthető. Ahogy már korábban említettük, a vállalatokon belül növekszik, egyre komplexebbé válik a munkamegosztás. Különösen a nagyvállalatok szerződnek tömegesen alvállalkozókkal olyan kisszériás, gyakran kézi munkát igénylő félkész termékek, termékek, szolgáltatások előállítására, amelyek a nagyvállalat számára ráfizetésesek lennének. Ezáltal a vállalat jelentősen csökkenti termelési költségeit. A konfekcióipart és fémfeldolgozóipart jellemzi elsősorban ez a szervezeti megoldás. Ugyanakkor sok kis cég is létrehozhat ilyen helyzeteket egy-egy ágazaton belül, új ipari körzetek alapjait teremtve meg ezáltal. (Spanyolországban elsősorban Valenciában tanulmányozható jól ez a folyamat.)

Mindezek ellenére a vidéki területek fejlődése továbbra is elég homogén termelési struktúrát tükröz: a tőkeszegény termelési egységek, az alacsony szintű belső munkamegosztás, a többnyire képzetlen munkaerő, elsősorban az alacsony hozzáadott értékű iparágak (textil-, konfekcióipar, fa- és bútoripar, építőanyag-gyártás, bőr- és cipőipar) részaránya magas. Ezen a helyzeten a növekvő számban megjelenő multinacionális vállalatok sem tudtak érdemben változtatni.

A nagyvárosi ipar szerepének újraértékelése

Az ipari koncentráció csökkenésével párhuzamosan megfigyelhető a nagyvárosok ipari növekedésének stagnálása. A „dezurbanizációs" folyamat és a tercier szektor növekvő jelentőségéhez kapcsolódó decentralizációs tendenciák az agglomerációk gazdasági szerepének csökkenéséhez vezettek.

Abban a hét tartományban, ahol a legnagyobb városi agglomerációk találhatók (Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao, Sevilla, Zaragoza és Málaga) 1975–1985 között 587 ezer munkahely szűnt meg az iparban, ez az összes létszámleépítés 60%-át tette ki. A beruházások aránya ezzel párhuzamosan csökkent, 1977–1980 között az összes befektetések 33,8%-a került ezekbe a tartományokba. A létszámleépítések elsősorban a központi városokat érintették, néhány városkörnyéki „monokultúrás" központtal (Baracaldo, Sestao, Terrassa, Sabadell, Getafe) együtt. A városi-nagyvárosi dezindusztrializáció tényként való elfogadását ma egyre többen kérdőjelezik meg, és fontolgatják a városi ipar revitalizációjának realitásait.

1985–1990 közötti fellendülés időszaka, főként mennyiségi szempontból, kedvező hatással volt ezekre a területekre. A korábban is vizsgált hét körzetben közel 200 ezer fővel nőtt az iparban foglalkoztatottak száma, a befektetések aránya 1985–1988 között elérte a 42%-ot. A városi-nagyvárosi ipari változás nem korlátozódik csupán a decentralizációs politika következményeire. Olyan irányú minőségi változásokkal is jár, amelyek erősítik a városok domináns központi funkcióját a települési rendszeren belül, növelve ezáltal a belső ellentmondásokkal terhes, dualista tendenciákat.

A városokban összpontosulnak az innovatív kezdeményezések, dinamikus vállalatok (nemcsak a termékek, hanem a racionalizálás foka, a termelés hatékonysága szempontjából is). A multinacionális vállalatok legtöbb részlege is ezekben a városokban található, csakúgy mint a legnagyobb hazai vállalatok (1990-ben Madridban és Barcelonában volt a 2500 legnagyobb vállalati központ 60%-a).

A nagyvárosoknak és közvetlen környéküknek így megnövekszik a részarányuk azokban a tőke- és tudásintenzív tevékenységekben, amelyek több hozzáadott értéket termelnek, piacaik növekednek, kvalifikált és jól fizetett munkaerőt alkalmaznak. A növekvőben lévő tercier szektor is elsősorban a városokba telepszik. Az új iparágakhoz kapcsolódó, nem termelő tevékenységet végzők számaránya 19,4% volt, ez az arány az említett hét „nagyvárosi tartományban" a 22,8%-ot is elérte (Madridban 30,8%-ot).

Mintegy ellenpontként, más szektorok, iparágak viszont marginalizálódnak, és Schumpeter szerint, a válságokat jellemző „teremtő rombolás" hatásai érvényesülnek a két technológiai ciklus közötti váltásban.

IRODALOMJEGYZÉK

BARTA, Gy. (1992): Fordulóponton a magyar területfejlesztési politika, avagy szem elől veszítjük-e a francia mintát? pp. 17–32. Tér és Társadalom, 1–2.

BENKO, G. (1992): Technológiai parkok és technopoliszok földrajza. MTA RKK, Budapest.

Calibrating regional incentives to the quality of mobile investment in the less favoured regions of the EC. Centre for Urban and Regional Development Studies, University of Newcastle upon Tyne, 1993 March.

CANABATE, A.–CABRE, J. (1993): A spanyol gazdaság nemzetközi nyitása. Struktúrák, Szervezetek, Stratégiák. Ipargazdasági Szemle 2. pp. 9–32.

COURLET, C.–SOULAGE, B. (1994): Industrie, territoires et politiques publiques. Éditions L'Harmattan, Paris.

DRUDY, P. J. (1991): The regional impact of overseas industry. In: Foley, A.–McAleese, D. (eds.): Overseas industry in Ireland, Gill and Macmillan, Dublin.

FERRÁO, J. (1994): TNC operations and host regional economies: a typology for the Portugese case, p. 45–61, In: P. Dicken, M. Quévit (eds.): Transnational corporations and European regional restructuring, The Royal Dutch Geographical Society/Faculty of Geographical Sciences Utrecht University, Utrecht.

MELLA MÁRQUEZ, J.-M. (1994): Spatial and sectoral strategies of foreign direct investment in Spain, p. 61–81, In: P. Dicken, M. Quévit (eds.) Transnational corporations and European regional restructuring, The Royal Dutch Geographical Society/Faculty of Geographical Sciences Utrecht University, Utrecht.

MENDEZ, R. (1993): Lógica espacial del sistema productivo: La reestructuración de la industria. In: Mendez, R.–Molinero, F. (eds.): Geografia de Espana, Ariel, Barcelona, pp. 380–423.

O'MALLEY, E. (1994): The impact of transnational corporations in the Repubic of Ireland, p. 29–44, In: P. Dicken, M. Quévit (eds.): Transnational corporations and European regional estructuring, The Royal Dutch Geographical Society/Faculty of Geographical Sciences Utrecht University, Utrecht.

O'MALLEY, E. (1995): Industrial Policy in Ireland since the 1920s. The Economic and Social Research Institute, Dublin, p. 31.

PHARE Regional Development Programme in Hungary. Mid-term report. PLANET, Planning New Tech, March 1994.

PORTUGAL. Cadre communautarie d'appui 1994–1999. Fonds structurels communautaries, Commission européenne, CECA-CE-CEEA, Bruxelles, Luxembourg, 1994.

QUÉVIT, M.–DICKEN, P. (1994): Transnational corporations strategies and regional restructuring: some lessons from the experience of EU countries and Central and Eastern European countries, p. 151–161, In: P. Dicken, M. Quévit (eds.): Transnational corporations and European regional estructuring, The Royal Dutch Geographical Society/Faculty of Geographical Sciences Utrecht University, Utrecht.

Farkas Péter

Az algériai iparosítás felemás eredményei[1]

1. A KONCEPCIÓ ÉS A FEJLŐDÉSI ÚT

Valójában az algériai fejlődési út nem a kelet-európai leképezése, ismétlése. Algéria ma is sokat őriz kulturális, valamint nagycsaládi és közösségi szolidaritáson alapuló hagyományaiból; az iszlám mindvégig államvallás volt; a magángazdaság csak egyes ágazatokból volt kiszorítva; Algéria közvetlenebbül ki volt téve a világgazdasági hatásoknak.

Gazdaságfejlesztési koncepciójának alapját a baloldali keynesiánus Francois Perroux „fejlesztési pólusok" elmélete képezte, melyet az algériai sajátosságokra Gaston Destanne de Bernis konkretizált. Kulcsszavai: „iparosító iparok", tőkekoncentrálás, modern technika, állami szerepvállalás, átfogó tervezés. Az első hosszú távú terveket e koncepció alapján a Goszplan és a Világbank szakemberei együtt készítették!

A hatvanas évek közepétől gyors ütemű gazdasági fejlődés (évi 5–6%-os átlagos GDP-növekedés) kezdődött, mely kezdetben belső stabilitást, életszínvonalemelkedést, az életkörülmények javulását eredményezte. A hetvenes évek elejétől azonban a költségnövekedés, az ágazati kapcsolatok gyengesége, a feszített ütem, a szellemi kapacitások elégtelensége lemaradásokat okozott. Bár az olajbevétel folyamatos növekedése még részben áthidalhatóvá tette a halmozódó feszültségeket, a hetvenes évek végén társadalmi nyugtalanság jelentkezett, sztrájkok is voltak.

1980-tól új, pragmatista irányvonal érvényesült. Meghirdették az olajkorszak utáni időszakra való felkészülést. A már kialakult torz („olajfejű") struktúra, a forráshiány és a külső (piaci, műszaki, pénzügyi) függőség azonban egy ilyen program megvalósítását nem tette lehetővé. A nyolcvanas évek első felétől reformlépéseket tettek, az 1986. évi olajár-összeomlás után pedig már az IMF-fel egyeztetett liberalizációs lépések következtek. Ezek azonban nem mentették meg az 1986-tól súlyos adósságválságba került országot.

[1] Az alábbi cikk lényegében kutatási összefoglaló. Az eredeti tanulmány a „Nemzetgazdaságok fejlődésének, iparosításának sikeres és kevésbé sikeres útjai a modern kor különböző szakaszaiban" c. OTKA program keretében, az MTA Világgazdasági Kutató Intézetében készült. A kutatást Ehrlich Éva vezette.

A regisztrált munkanélküliség a nyolcvanas évek közepétől jelentősen nőtt, az egy főre jutó reáljövedelem 25–30%-kal csökkent. Ez az anyagi alapja a társadalmi elégedetlenségnek, az iszlám fundamentalizmus erősödésének, az idegengyűlöletnek.

2. AZ IPAROSÍTÁS EREDMÉNYEI[2]

Az algériai ipari termelés volumene 1969 és 1986 között évi átlagban 8,8%-kal, a szénhidrogén szektoré 5,4%-kal, a feldolgozóiparé 12,3%-kal, az építőiparé 12,5%-kal nőtt. Az ipari fejlődés folyamatosan gyors ütemű volt.

A törés 1986-tól következett be, ekkortól inkább dezindusztrializációról beszélhetünk. A monokultúra felé vivő szénhidrogénszektor tovább bővítette termelését (évi 2,9%-kal), a feldolgozóipar-kibocsátás lassan csökkenni kezdett.

Ami az algériai ipar szerkezetét illeti: az olajszektor az árak alakulásától függően 40–50%-ot tett ki, a nehézipar 30–35%-ot, a könnyűiparé 20–25%-ot.

Az ország a fejlődő világon belül viszonylag széles spektrumú ipari bázist fejlesztett (ennek csírái már a gyarmati korszakban megvoltak). A feldolgozóipar a hazai szükségleteket kb. felerészben elégíti ki (miközben a kapacitáskihasználtságot csak durván 60%-osra becsülik).

Az algériai modell sikeressége szempontjából kulcskérdés, hogy létrejöttek-e az „iparosító iparok"! A vizsgálatból kiderült, hogy a termelési eszközök az ipari kibocsátás kevesebb mint 10%-át tették ki. 117 beruházási cikkcsoportból az algériai ipar 19 előállítására volt képes...[3] A beruházási javak importja az állami beruházások értékének felével, a nyolcvanas évektől – miután a beruházási ráta lényegesen esett – a harmadával voltak egyenlőek. Az üzemeket általában kulcsrakészen vásárolták.

Az igazán modern technika inkább csak a szénhidrogénszektorban van jelen. A többi ágazatban különböző színvonalat képviselő technikák egyszerre működnek, ami számos problémát vet fel.

A magánvállalkozások száma 100 ezer felett van. A jogi személyiségű magáncégek száma 1966-ban 8200, 1980-ban 22100, 1985-ben már 23500 volt. Ezek közül 8–10 ezer folytat ipari tevékenységet.[4] Az általános magáncégnagyság – mint minden arab országban – kicsi.

A magángazdaság a nemzeti bruttó termelésben összességében 1/3-os, a foglalkoztatásban 2/5-ös arányt képviselt. A magánszektor az ipari termelési érték 1/10-ét adja (a könnyűipari ágazatokban a harmadát-felét), az ipari munkaerő 25–30%-a dolgozik a magánvállalatokban.

Minden ideológiai jelszó ellenére a magánszektor hatalmas előnyöket élvezett. A nyolcvanas évek közepén a beruházások 2,3%-ával a nyereség felét realizálta! Kevéssé ismert, hogy az állami és magángazdaság milyen szorosan összefonódott (személyileg). Még kevésbé köztudott, hogy a külföldi tőke mindvégig milyen fontos szere-

[2] A statisztikák főbb forrásai: Annuaire statistique de l'Algérie, L'Algérie en quelques chiffres, Handbook of Industrial Statistics különböző számai.

[3] Ilmane (1984).

[4] Güttler (1987), 46. o.

pet játszott. 1985-ben Algériában 7,1 milliárd dollár külföldi tőke volt (elsősorban az olajipari szolgáltató szerződések alapján), miközben Egyiptomban csak 4,7 milliárd![5]

3. A GAZDASÁGI FEJLŐDÉS NÉHÁNY TENDENCIÁJA ÉS AZ IPAR

Az ipari fejlődés háttereként, annak értékelhetőségét elősegítve tekintjük át a gazdaság és társadalom egyes folyamatait.

A GDP növekedése a fejlődő világon belül már inkább csak átlagos volt – mivel a mezőgazdaság nagyon elszakadt az előre haladó ipartól. *A mezőgazdasági és élelmiszertermelés* a hetvenes évek végéig csak 2%-os trendet mutatott, az egy főre jutó értékük folyamatosan csökkent, az importjuk pedig egyre nőtt. A '80-as években javulás következett (3,7–3,8%-os évi növekedés), de a gyors népszaporulat miatt az egy főre vetítve még mindig majdnem stagnált.[6] A következtetés: nem alakult ki az a kölcsönös húzó-gerjesztő hatás az ipar és a mezőgazdaság között, melyet az algériai fejlesztési modell kidolgozói az ipari fejlődés második szakaszában feltételeztek.

A függetlenség három évtizede folyamán minden meghirdetett exportdiverzifikációs törekvés és program ellenére Algéria *„monokulturális" szénhidrogén-exportőrré vált.* A fűtőanyagszektoron belül azonban a gáztermelés és a finomítók beindításával, a feldolgozottsági fok növelésével az export értékét – a lehetőségek között – stabilizálni sikerült. Az importban a struktúra a beruházási cikkek felé tolódott el, drasztikusan csökkent a hazai ipar által is előállított fogyasztási cikkek súlya, mindvégig számottevő volt az agrárbehozatal.

Amikor a nyolcvanas évek közepén az ország exportbevétele visszaesett és az iparosítási koncepciót revideálták, az ipari termelés csökkenni kezdett, a beruházási javak súlya a behozatalban tovább emelkedett. Honnan a látszólagos ellentmondás? Onnan, hogy miközben az ipar többi ága az import drasztikus csökkentése miatt is alapanyaghiányban szenved, a szénhidrogénszektor fejlesztése gőzerővel folyik tovább. Ez a jelenség a felszínes szemlélőnek rendjénvalónak látszik, hiszen az adósságot fizetni kell, az exportbevételeket növelni szükséges, külföldi tőke e célra áll rendelkezésre. *Lényegében az ország valóságából (válságából) és a jelenlegi (rövid távú profitérdekeket érvényesítő) világgazdasági viszonyok által diktált kényszerhelyzetről beszélhetünk. Mégis látni kell az érem másik oldalát is: a belső piac szűkülését, a termelés csökkenését, a már megteremtett ipar degradálódását, leromlását, melyekkel kapcsolatosak a társadalmi feszültségek, s már lényegében társadalmi robbanáshoz, polgárháborúhoz vezettek.*

Algéria annak ellenére *adósodott el,* hogy külkereskedelmi mérlege a '70-es években pozitív szaldóval zárult. *A hitelfelvételek a folyó fizetési mérleg* – konkrétabban a szolgáltató szerződések – *fantasztikus ütemben növekvő láthatatlan költségeivel voltak kapcsolatban. Itt érhető tetten az algériai fejlesztési stratégia egyik gyenge pontja.* Az adósságállomány az 1972. évi 1,5 milliárdról 1980-ig 16 milliárd dollárra nőtt. A nyolcvanas évek elején az eladósodást a kereskedelmi mérleg évi 3–4 milliárdos többlete mellett meg sikerült állítani. Az 1986. évi olajáresés azonban mindent

[5] Transnational Corporations... (1988), International Financial Statistics (1991).
[6] Handbook of... (1992).

felborított, az adósságállomány két év alatt 9 milliárd dollárral, 25 milliárdra nőtt, ma már eléri a 30 milliárdot.[7] Az állam adósságszolgálati kötelezettsége jelenleg évente 9 milliárd dollár, miközben az exportbevétel 12 milliárd.

1990-től az adósságállomány (viszonylagos) szintentartásának ára a nettó erőforrás-kivonás fantasztikus növekedése. Három év alatt (összesítve) a kereskedelmi többlet 15,6 milliárd, a folyó fizetési mérleg aktívuma 6,3 milliárd dollár volt! Vajon meddig lehet fenntartani ezt a lehetetlen helyzetet (mely a népelégedetlenség háttere és alapvető oka)?

Összességében tehát maga az algériai gazdaságfejlesztési koncepció is magában rejtette – legalábbis a túlerőltetett beruházási ütem mellett – a külgazdasági egyensúly felborulásának veszélyét, ugyanis nem számolt eléggé a külgazdasági kapcsolatok külkereskedelmen túli, a folyó fizetésekben jelentkező költségeivel. Másrészt a világgazdasági tendenciák (olajár-emelkedés, olcsónak tűnő hitellehetőségek) egy ideig Algéria javára változtak, ami – mint annyi más országban – illúziókat szült. Algéria sem függetlenithette magát a kevésbé fejlett országokra nézve hátrányos világgazdasági folyamatoktól. Ezt bizonyítja, hogy a legkülönbözőbb stratégiák és modellek ellenére Észak-Afrika országainak gazdaságfejlődési tendenciái, ütemei, eladósodási hullámai, konkrét kríziskezelő(?), IMF-fel egyeztetett lépései (sőt társadalmi tendenciái, ezen belül a külső világ ellen forduló fundamentalista iszlám erők megerősödése) kísértetiesen azonosan alakultak.

4. AZ ALGÉRIAI IPAROSÍTÁS ÉRTÉKELÉSE

Megítélésem szerint az algériai iparfejlődésről nem szabad, nem lehet egyértelmű (pozitív vagy negatív) értékítéletet alkotni. A válasz attól függ, hogy milyen vonatkozásban, milyen összehasonlításban vetjük fel a sikeresség kérdését. Továbbá a modell gyengeségeit a világgazdasági hatásokkal összefüggésben kell elemezni.

Vegyük először sorra, hogy *milyen szempontokból értékelhetjük (viszonylag) eredményesnek* az algériai iparosítást!

Mindenekelőtt tagadhatatlan, hogy Algériában az elmúlt évtizedekben (az 1986-os megtorpanásig) *gyors ütemű iparosítás* zajlott. Az ipari növekedés üteme 1971 és 1985 között 3,6%-ponttal haladta meg a fejlődő országok, és 2,7%-ponttal a közepesen fejlett fejlődő országok csoportátlagát.[8] Tehát *a fejlődő világon belül – e tekintetben – javította pozícióját.* Az világos, hogy e felzárkózási tendencia lehetetlen lett volna a szénhidrogénkincs nélkül, de azt is látni kell, hogy Algériában – sok más szénhidrogénexportőr országgal ellentétben – *az iparágak viszonylag széles spektrumát* fejlesztették. Olyan strukturált ipar jött létre, amilyenhez hasonlóval a térségben csak Egyiptom rendelkezik, s az egész fejlődő világban is csak talán kéttucat ország. A komplexebb ipari szerkezettel is kapcsolatban van, hogy az algériai ipar bizonyos *korlátozott önfejlődési képességet* is bizonyított a nyolcvanas évek első felében.

[7] International Economic... (1982), Algeria. EIU Country Profile (1993/94), Algeria. Gazdasági Elemzés (1991).

[8] Handbook of Industrial Statistics (1988) 31–37. o. és (1990) 33. o., African Development Indicators (1992), 249. o.

Az algériai iparosítási kísérlet sikeresnek látszik a saját térségében való összehasonlítás alapján is. Az afrikai kontinensen Dél-Afrika után a második az ipari kibocsátás szempontjából. Az algériai ipar – Dél-Afrika nélkül számítva – az afrikai kontinens ipari termelésének közel negyedét adja.

Érdekes lehet a közvetlen összehasonlítás az immár két évtizede kapitalista mintát követő, jelentős külső politikai, piaci és pénzügyi támogatást élvező Egyiptommal. Az ipari termelés – a hozzáadott érték alapján – Algériában 2,5-szerese az egyiptomiénak. Mivel Egyiptom lakossága kb. kétszer nagyobb, az ipari termelés egy főre jutó értéke 1/5-e az algériaiénak. E nagy eltérést a szénhidrogénszektor nagyságában meglévő különbség okozza. A nyersanyag-kitermelés és elsődleges feldolgozás nélkül számítva az ipari termelés egy főre jutó értéke csak kb. 15%-kal marad el Egyiptomban. Amiben megint nagy a különbség, az a nehézipari kibocsátás színvonala, mely Algériában – megint csak egy főre vetítve – 3,2-szerese az egyiptominak.[9]

Ebből azt a következtést vonhatjuk le, hogy a szénhidrogén-bevétel nagymértékben segítette, lehetővé tette az iparosítás finanszírozását, a feldolgozóipari struktúra alakítását már jelentős mértékben a gazdaságpolitikai célrendszer határozta meg.

Az más kérdés, hogy ennek mi volt az ára, mi volt a hatékonysága. Ezt vizsgáljuk a következőkben.

A szakirodalomban már a hetvenes évek közepétől elemezni kezdték *az algériai iparfejlesztési út ellentmondásait.* A kritikák – Keleten és Nyugaton, de Algériában is – amellett, hogy elismerték a pozitív változásokat (pl. az ipar növekvő szerepét a társadalmi termelésben, a feldolgozóipar kezdeti eredményeit, a társadalmi termelés növekedésének figyelemre méltó ütemét, a társadalmi modernizáció tendenciáját stb.) az egész gazdaságfejlesztési-iparosítási út alapjait érintő kritikával éltek. *Súlyos problémaként emelték ki a mezőgazdaság elhanyagolását, a túlerőltetett ütemű beruházási tevékenységet, a vízfejű, pontosabban olajfejű gazdaság létrejöttét, az iparosítás túlságosan tőkeintenzív jellegét, mindezekkel kapcsolatosan a foglalkoztatási gondokat, a termelékenység és a tőkehatékonyság csökkenését (ez utóbiakban a kritika elhamarkodott volt), az ágazati kapcsolatok és a multiplikátor hatások gyengeségét, a külgazdasági függőség erősödését, az exportdiverzifikálás sikertelenségét, a termelés és főleg a beruházások magas importigényességét, az intézményi problémákat, azon belül az állami gazdaságirányítás felelősségét, az állami nagyvállalatok gyenge, sok esetben veszteséges gazdálkodását. Még az is felvetődött, hogy vajon nem félreértés-e a választott modell szocialista jellege, hiszen a létfeltételekben, a lakosság mentalitásában nem hozott áttörést.*[10]

A hetvenes évek végétől fokozatosan változó gazdaságpolitika, mely kezdetben a decentralizálás eszközével, a gazdaságfejlesztés ütemének csökkentésével, majd egyre inkább – sok tekintetben korlátozott – gazdaságliberalizáló lépésekkel élt, valójában nem volt eredményes. Az exportbevételek 1986. évi csökkenése felszínre hozta, láthatóvá tette és kiélezte a gazdaság említett ellentmondásait, de a megújuló, a fizetési nehézségek miatt a nemzetközi bankok által egyre inkább befolyásolt gazdaságpolitika egyáltalán nem tudta megállítani az algériai gazdaság általánosan romló tendenciáit,

[9] Lásd: Farkas (1991) 56–57. oldalán található táblázatokat.

[10] Pl.: Mangenot (1984).

sőt általában felgyorsította azokat (csak a mezőgazdasági termelésben mutatkozott némi javulás).

A beruházások elhúzódása, a szakértelem hiányosságai, a termelői importigények kielégítésének akadozása, a nem megfelelő ágazati kapcsolatok, az infrastruktúra hiányosságai, az ipari termeléshez nélkülözhetetlen fegyelmezett munkavégzés és motiváltság gyengesége, a korrupció és sok más fentebb említett tényező rontotta az algériai ipar hatékonyságát. Sok esetben kapacitásbőséget hoztak létre, máshol feszítő hiányok keletkeztek. *A hetvenes évek végén a gazdaságpolitika újragondolását kétségtelenül a belső gazdasági feszültségek vetették fel, ami többek között a csökkenő kapacitáskihasználtságban, a termelés fenntartásához szükséges import arányának növekedésében, vagy pl. az állami vállalatok fokozódó dotációjában is kifejezésre jutott.* A hetvenes évek végén a kapacitáskihasználtság az állami könnyűiparban 60–70% körül volt, a nehézipari ágazatokban talán 50%-os (az acélgyártásban 60%-os, a szükségletekhez képest kicsiny szerszámgépgyártásban 25%-os, a cementgyártásban 36%-os). 1984-ben a 36 legnagyobb, szinte egész iparágakat átfogó állami vállalat közül csupán hat nem zárta az évet veszteséggel! Ebben azonban közrejátszottak a magyarországihoz hasonló input-output hidak, azaz a világpiaci áron számított drága inputot nem a termelői árban érvényesítették, hanem a dotációban kompenzálták. Az azonban súlyos következménnyel járt, hogy a vállalatok a nyolcvanas évek folyamán – különösen 1988-tól, amikor önálló piaci alapú tevékenységre tértek át – eladósodtak. Az állami cégek – immár rt.-k – gyakorlatilag pénzügyi válságba kerültek, amit a liberalizáló kormányok is a költségvetésből voltak kénytelenek ellentételezni. 1991 elején az ekkor már 400 állami cég „adósságtisztítási" programjának költségeit 6,7 milliárd dollárra becsülték![11] (Elsősorban a dotációk miatt az állami költségvetés deficitje 1992-ben 40%-os volt, ami a GDP durván 10%-ával egyenértékű.)[12]

E súlyos problémákat azonban – újra hangsúlyozni kívánom – széles összefüggésükben is elemezni szükséges, azaz pl. más hasonló országokkal összehasonlítva, illetve a világgazdasági tendenciákkal összevetve.

Az algériai gazdaság fokozatosan romló hatékonyságát a szakirodalomban gyakran a beruházások hozadékmutatójának (incremental capital output ratio, ICOR) alakulásával szokták jellemezni. Ennek értéke tervidőszakról tervidőszakra emelkedett, 1967 és 1969 között 1 volt, 1970 és 1973 között 3, 1974-től 1977-ig pedig 6, azaz hatszor annyi befektetés tartozott a GDP egyszázalékos növekedéséhez, mint egy évtizeddel korábban. Azt is felemlítik, hogy Dél-Koreában a hetvenes években a gazdasági növekedés üteme hasonló volt, mint Algériában, az ICOR mégis a fele volt az algériainak.[13] A helyzet azonban sokkal bonyolultabb, mint ami ebből a beállításból adódik. Egyrészt az ICOR értéke Algériában már az ötvenes években is 5 volt, a hatvanas évek egészére pedig 7, ehhez képest a hetvenes évekre számítható 6 körüli érték javulásnak számít, pedig hatalmas tőkeintenzív beruházások valósultak meg. Másodszor, Dél-Koreában a hetvenes években még kevésbé tőkeintenzív (pl. textilipari) fejlesztés folyt, mint Algériában. (Azt azonban hangsúlyozni kell, hogy a fokozatos műszaki fejlődés modellje – sok más, többek között politikai ok mellett – az egyik ténye-

[11] Algeria. EIU Country Report. No. 1 1991, 14. o.

[12] Le Monde 1992. nov. 15. és dec. 22.

[13] Lásd: Bouattia (1993), 7. old. A Világbank anyagai is hasonlóan érvelnek.

zője a NIC-országok sikeresebb iparosításának.) Harmadszor, a liberalizáló gazdaságpolitika térnyerésével a helyzet nem javult Algériában. Az ICOR a Világbank szerint 1982 és 1985 között 7,5 volt, 1986-tól kezdődően pedig – a csökkenő beruházási ráta ellenére – már 12-es érték adódik.

Persze a helyzet romlásában közrejátszottak az algériai modell hibái, sajátosságai, a beruházások túlerőltetett volumene, melyekhez képest kicsi volt a gazdaság abszorpciós képessége. Ez a mutató azonban – a többi hatékonysági mutatóval együtt – és a növekedés általános lassulásával összefüggésben a világ legtöbb gyengén és közepesen fejlett országában is jelentősen romlott a nyolcvanas évek folyamán. Az ICOR a latin-amerikai kontinens stagnáló országaiban hasonlóan magas értéket ért el. *Tehát a helyzet nem vizsgálható a világgazdasági tendenciáktól függetlenül. Az összehasonlítást nemcsak a legélenjáróbb, sok szempontból speciális körülmények között fejlődő országokkal kell megtenni!* Így kerülhető el a politikai prekoncepció!

Nézzünk egy másik hasonló összehasonlítást! Kétségtelenül Algériában pillanatnyilag feszítő pénzügyi helyzet alakult ki az iparvállalatok körül. Ezek a gazdálkodási-finanszírozási problémák – mint már szó volt róla – kapcsolatban vannak a korábbi gazdálkodási formával, az ipari struktúrával, de azzal is, hogy Algéria pl. az import finanszírozására nem kap olyan kedvező, nagy volumenű pénzügyi támogatást, mint Egyiptom.

Van egy további tényező is, amely erőteljesen felhívja a figyelmet: nem szabad egyoldalúan leegyszerűsítő következtetéseket levonni a felszínen elsődlegesen jelentkező gazdasági jelenségekből, a különböző okokból bekövetkezett finanszírozási-pénzügyi nehézségekből. Ez a tényező *a feldolgozóipar termelékenysége, mely az egy foglalkoztatottra jutó bruttó termelési érték alapján a '80-as évek közepén 25%-kal volt magasabb, mint Egyiptomban vagy Tunéziában. Ha az egy főre jutó hozzáadott érték alapján számítjuk, a termelékenység Algériában már közel háromszorosa az egyiptomiénak és a tunéziaiénak, meghaladja a dél-koreait!*[14]

***

Befejezésül az *algériai iparosítási modell elméleti alapjainak szempontjából* vizsgáljuk meg az eredményeket és főleg a sikertelenségeket.[15] E tekintetben nagyrészt Bólyai Zsuzsa immár jó évtizeddel ezelőtt írt dolgozatára támaszkodtam, amely a hozzáférhető külföldi szakirodalomnál is átfogóbban, elmélyültebben és megítélésem szerint alapjában véve helyesen elemezte az eredeti fejlesztési stratégia ellentmondásait.

Emlékeztetőül, nagyon röviden és egyszerűsítve, az algériai modell sajátos, egyedi gondolata *a fejlesztési szakaszok átugrásának kísérlete* volt, az „iparosító iparágak" létrehozása révén. Ezt egészítette ki *a nyugati importra alapozott legfejlettebb technika* alkalmazására való törekvés. Az eszközöket tekintve *az állam gazdaságszervező szerepe és a központosított tervezés* került előtérbe. Alapvető gondolat volt továbbá *a*

[14] Survey of Economic and Social Conditions in Africa 1986–87. UN. ECA., 1988., 60. o. és Industry and Development Global Report 1989/90. UNIDO, 1989. A–9, A–34, A–61, A–97. oldalak.

[15] Bólyai Zsuzsa (1979). További fontosabb források: Szmirnov (1981), Ourabah (1982), Benhassine (1987), Chiki (1991), Bouattia (1993).

gazdasági, nemzeti önállóság, az egyoldalúan exportorientált vagy importhelyettesítő fejlesztési út elutasítása. Nem tartották lehetségesnek az autarkiát.

Ez a koncepció azonban – a mennyiségi-fejlődési eredmények mellett – *eleve többféle ellentmondást hordozott magában* és feszültségeket szült. Ezeket az alábbiakban csoportosítjuk és röviden elemezzük.

A) Polarizáló hatás

Ezen belül mindenekelőtt a *szénhidrogénszektor hipertrófikus megnagyobbodását* kell említeni, melyett az ország finanszírozási szükséglete, a világgazdasági hatások és a belső tovagyűrűző hatások gyengesége együttesen alakítottak. Az *iparosító iparok nem fejtettek ki olyan multiplikátor hatást,* amit vártak. Polarizációs hatásnak is tekinthető a mezőgazdaság súlyos lemaradása, s ami mindezzel együtt járt, a területi fejlettségbeli aránytalanságok fokozódása.

B) A külső, egyoldalú függőség

Az algériai modellben – írja Bólyai Zsuzsa – „az ágazatok és szektorok közti koordináció hiánya, az ágazatok atomizációja a nemzetközi tőke értékesülésének érdekeit, illetve pontosabban azokat az ágazatokat szolgálja, amelyek világméretekben nemzetköziesednek". Exportoldalról ilyen a szénhidrogén-ágazat, mely a belső termelést (pl. a kohászatot) jelentős mértékben saját vertikumába illeszti. Importoldalról a beruházások gép- és a termelés anyagigénye, valamint az élelmiszer-behozatal testesíti meg a függőséget. Kimutatható, hogy a „kényszerbehozatal" (és a korrupció) folytán az importárak, főleg a gépek esetében, jóval a világpiaciak felett voltak, ez 30–40%-kal is drágította a beruházásokat. A fejlesztési koncepció nem számolt eléggé azzal, hogy az ország technikai abszorpciós képessége korlátozott volt, a megfelelő szakértelem általában hiányzott.

C) Gazdaságirányítás

Amellett, hogy az alkalmazott gazdaságirányítási rendszer a hasonló helyzetű és fejlettségű országokhoz képest eredményeket is felmutatott, sok tekintetben túlcentralizált volt. A helyi és háttéripar alig fejlődött, ami drágította a termelést, a szükségesnél több importot eredményezett.

D) Társadalmi feltételek

A mezőgazdaság elhanyagolása, a (tőke)intenzív fejlesztés folytán vállalt (de mégiscsak csökkent) munkanélküliség, a reálbérek emelkedésének fékezése folytán a lakosság, a dolgozók kezdeti lelkesedése a hetvenes évek végére megkopott. Ekkortól a politikai vezetés fokozatosan szakított a „populista" politikával, egyfajta „dezideolo-

gizálás" folyt, melynek keretében „kikezdték a nacionalizmus, az egalitarianizmus, a szocializmus értékeit", majd a nyolcvanas évek közepétől kezdődött „a gazdasági liberalizmusnak megfelelő paradigmákkal való felváltásuk".[16] A társadalmi elégedetlenséget azonban a reáljövedelmek csökkenése, a romló létfeltételek és a fokozódó társadalmi polarizáció tovább fokozta, ami 1988-tól jelentős sztrájkokban, majd az iszlám fundamentalizmus megerősödésében, a fegyveres ellenállásban öltött testet.

5. Zárógondolatok

Valóban egységes, erős belső kereszthatásokkal jellemezhető gazdaság nem jött létre Algériában, persze a NIC-országoktól, és egyes nagy területű, jelentős lakossággal rendelkező, strukturáltabb gazdaságú országokból eltekintve, a többi fejlődő országban sem. Az azonos feltételűek között Algéria korlátozott eredményeket tud felmutatni (pl. az egy főre jutó feldolgozóipari termelésben, a fogyasztási javak hazai termelésében, közlekedési eszközök és erőgépek gyártásában, az ipar termelékenységi színvonalában). Ugyanakkor *a fejlesztési koncepciója ellentmondásainak és a világgazdasági hatásoknak harapófogójában fejlődése súlyos válságba került. Ha a választott fejlesztési modell a harmonikusabb struktúraépítésnek, a fokozatosságnak nagyobb hangsúlyt adott volna, az általános világgazdasági feltételektől, hatásoktól akkor sem függetleníthette volna magát.* Annyi azonban bizonyos, hogy többet lehetett volna tenni azért, hogy az „olajjáradékot" más belső felhalmozási eszközökkel is kiegészítsék, ezzel szemben az olajbevétel egyre inkább a belső veszteségeket finanszírozta. A gazdasági válság tehát jóval a pénzügyi válság előtt „benne volt" az algériai gazdaságban. A növekedés és egyensúly egymást kizáró csapdahelyzete az olajáreséssel, a pénzügyi-fizetési válsággal (1986) kezdődött.

A nyolcvanas évek közepétől beindult folyamatot az algériai gazdaság szakértői *dezindusztrializációnak* nevezik, s kiemelik súlyos társadalmi következményeit, melynek révén egész társadalmi rétegek kerülnek „társadalmi karanténba", „marginalizálódnak", kerülnek direkt és átvitt értelemben a városi perifériák „gettóiba".[17]

A nehéz gazdasági helyzetből a piacgazdaság felé tett lépések sem mutatnak kivezető utat. A baloldalinak nem nevezhető Le Monde-ban publikáló szakértő szerint is, a liberalizáció irányába hozott új törvények „azzal a veszéllyel járnak, hogy megerősítik az uralkodó logikát, azaz az aszimmetrikus munkamegosztást, az országot még inkább monoexportőri pozícióra kárhoztatva".[18] Még elméletibb megfogalmazásban, és új aspektust is kiemelve: „egy alkapitalizmus (sous-capitalisme) erősödik meg, amelyben a folyamatos felhalmozás biztosítása problematikus, egyrészt mert a nemzetközi kapitalista rendszer lecsapolja a gazdaságban létrejött többletértéket, másrészt mert nem- és prekapitalista struktúrák nem szolgálhatnak a végtelenségig a felhalmozási folyamat forrásául."[19]

[16] Chiki (1991), 61. o.
[17] Lásd pl. Chiki (1991), 59–69. o.
[18] Talha (1992), 10. o.
[19] Benhassine (1987), 17. o.

A piacgazdaság kiépítésének jelentős belső és külső akadályai vannak. Az arab vállalkozók többnyire ódzkodnak nagyipari tevékenységtől, ugyanakkor a kis és közepes jövedelműek körében nagy – vallási ideológiába, ennek fegyveres gárdáiba vagy/és szakszervezeti mozgalmakba szerveződően – az ellenállás. A külső okok közül kiemelendő, hogy a külföldi tőke csak a szénhidrogénszektor termelő tevékenységében hajlandó jelentősebb mértékben részt vállalni.

Ebből következik, hogy az országban a dezindusztrializáció tendenciája tovább folytatódik. Kivéve az olajszektort, mely – bár három évtizedig tagadták – fokozatos „előnyomulás" után, immár nyíltan az iparpolitika egyetlen nagy prioritása.

IRODALOMJEGYZÉK

African Development Indicators 1992. UNDP–The World Bank.

Algeria. Country Report. EIU, London különböző számai.

Algeria. Country Profile. 1993–94. EIU, London.

Algéria. Gazdasági elemzés. = Nemzetközi gazdasági adatszolgáltatás. EIU–Kopint-Datorg.

L'Algérie en Quelques Chiffres. Különböző kiadások.

Annuaire Statistique de l'Algérie különböző évkönyvei.

BENHASSINE, Mohamed Lakhdar: Les Particularités du dévelopement du capitalisme dans les pays du „tiers monde", avec référence a l'experience de l'Algérie. Istitut des Sciences Économiques, Université d'Alger, 1987. Kézirat, 18. o.

BÓLYAI Zsuzsa: Az algériai iparosítási modell a gazdaságfejlesztési stratégiában. Kézirat, Budapest, 1978(?). 143. o. VKI TTSz.

BOUATTIA, Brahim: Industrialisation in Algeria: Strategy and Performance in the 1970s and 1980s. EADI VIIth General Conference, 15–18 September 1993, Berlin, 25. o.

CHIKI, Said: Désindustrialisation et crise de société en Algérie. = Afrique et Développment-Africa Development, Vol. XVI No. 2 1991, 57–71. o.

FARKAS Péter: Magyarország ipari és műszaki-tudományos együttműködési lehetőségei Észak-Afrika országaival és a térség gazdasági fejlődése. Ipari Minisztérium–VKI, 1991. 80. o.

GÜTTLER, Wolfgang: National Industrial Private Capital in the Economic Development of the DRP Algeria. = Economic Quaterly, Volume 22, Number 2, 1987. Institute for the Economy of Developing Countries, University of Economic Science „Bruno Leuschner", Berlin. 40–54. o.

Handbook of Industrial Statistics különböző számai. UNIDO.

Handbook of International Trade and Development Statistics 1992. UNCTAD.

ILMANE, Mohamed Chérif: Bilan de la section des biens d'équipement en Algérie. In: Biens d'equipment et industrialisation en Algérie. Coordinée par Rabah Abdoun. CREA, Alger, 1984. 394. o.

Industry and Development Global Report 1989/990. és 1991/92. UNIDO.

International Economic Appraisal Service, Algeria. EIU. December, 1982.

International Financial Statistics. April, 1991. IMF.

Länderberichte. Algerien, 1963.

MANGENOT, Marc: Le malentendue industriel: le cas de l'Algerie. = Revue Tiers-Monde, tome XXV. No. 100, octobre-décembre 1984.

Le Monde különböző cikkei, 1992.

OURABAH, Mahmoud: Les transformations économiques de l'Algérie au 20e anniversaire de l'Indépendance. Enap et Publisud, Alger, 1982. 159. o.

SAMIR Amin: The Maghreb in the Modern World. Penguin Books Ltd, 1970.

SZMIRNOV, Igor Kimovics: Alzsir. Indusztrializacija i szocial'no-ekonemicseszkij progreszsz. Nauka, Moszkva, 1981. 168. o.

TALHA, Larbi: Vers une économie de guerre. = Le Monde Diplomatique, No 469–39e année, aout 1992. 1., 10. o.

Transnational Corporations in World Development. Trends and Prospects. UN. Centre on Transnational Corporations, NY., 1988.

Maria Isabel Soares*

A külföldi tőkebefektetések szektorális hatásai egy kis, nyitott gazdaságban: a portugál személygépkocsi-gyártás esete**

BEVEZETÉS

A közvetlen külföldi beruházásokat (a továbbiakban KKB) az különbözteti meg másfajta erőforrás-mozgásoktól – például az állami és magánkölcsönöktől, gazdasági támogatástól, pénzügyi portfoliófektetésektől –, hogy többféle erőforrás – pénzügyi és fizikai tőke, know-how, vezetési és marketingtudás, új termékek, új eljárások stb. – együttes transzferével jár együtt. Ilyen módon a KKB a gazdasági növekedés egyik fontos összetevője.

Különösen 1986 után, a KKB és az EK-ból származó tőketranszferek formájában végbement tőkebeáramlás döntően hozzájárult Portugália gazdasági növekedéséhez. 1992-ben a KKB a portugál GDP 2,82%-ának, s a bruttó állóeszköz-felhalmozás 12%-ának felelt meg. Egyébként, a portugál központi bank és az ICEP[1] adatai tendenciózusan alábecsülik a gazdaságban a külföldi beruházások mértékét. Az okok háromfélék:

– a külföldi beruházások statisztikája nem veszi számba a más cégeken keresztül megvalósított közvetett részvétel. Portugáliában különösen igaz ez a pénzügyi, a vegyipari és az idegenforgalmi ágazatokban, amelyekben a közvetett részvétel aránya magas. Ennek az a magyarázata, hogy a KKB-statisztikák nem foglalják magukba azokat a beruházásokat, amelyek portfoliófektetések formáját öltik,

– a menedzseri és franchise szerződések elterjedtsége, amelyek nem eredményeznek tőketulajdonlást, ugyancsak hozzájárulnak ehhez az alábecsléshez. Különösen jellemző ez a ruházati iparban, a cipőgyártásban és az idegenforgalomban,

* A Portói Egyetem (Portugália) Közgazdasági Karának docense.

** A tanulmány az Európai Közösség Bizottsága által a PHARE-program részét képező ACE kutatási együttműködési program egyik kutatási projektjének (ACE Nr. 92-0419-R) néhány eredményét mutatja be.

[1] Az ICEP rövidítés az „Instituto do Comércio Externo Portugues"-t (Portugál Külkereskedelmi Intézet) jelenti, amely a törvény szerint a KKB-k felügyeletéért felelős szervezet.

– kezdetben egyes külföldi beruházók – mint például a németek – viszonylag csekély beruházásokkal indultak. Miként a német beruházásoknál is, gyakori a profit repatriálásának elmaradása, a nyereség üzletbe való visszaforgatása, s így friss külföldi tőkeimport nélküli beruházás. Minthogy ezeket az újrabefektetéseket nem regisztrálják az illetékes hatóságok, az általuk közzétett statisztikák ismét csak alábecsülik a KKB-k mértékét. A német beruházások esetében ebből már jelentékeny torzítás adódik, mivel szinte valamennyi beruházásuk az iparba irányult, s ezek pozitív tovagyűrűző hatásai valószínűleg számottevők.

A KÖZVETLEN KÜLFÖLDI BERUHÁZÁSOK FEJLŐDÉSE PORTUGÁLIÁBAN: ÁTTEKINTÉS

Az 1945 és 1980 közötti időszak, a szakirodalomban szokásosan, három alperiódusra bontható:

(I) A második világháború befejeződésétől az ötvenes évek végéig a kormány a KKB-k irányában elzárkózó és korlátozó magatartást tanúsított. Ebben az időszakban a gazdaságot magas vámtarifákból épített fal vette körül.

Következésképpen a KKB-k fő mozgatója a belső piac ellátása volt, vagy az importra összpontosító kereskedelmi vállalatok alapításán keresztül, vagy helyi termeltetéssel. Vagyis ebben az időszakban az ipari beruházások importhelyettesítő típusúak voltak. A KKB-statisztikák megerősítik e politika meglehetősen nacionalista és bezárkózó jellegét:

– Európa többi részével összevetve a KKB-beáramlás alacsony volt.

– Ágazati bontásban, a KKB-n belül a kereskedelmi tevékenységek aránya sokkal magasabb volt Portugáliában, mint másutt Európában. A kereskedelmi tevékenységek aránya az összes KKB közel 45 százalékát tette ki, míg az ipari KKB-k 40 százalékot képviseltek. A kereskedelembe irányuló beruházások dominanciája, szemben az Európában egyebütt szokásos arányokkal, arról tanúskodik, hogy az importhelyettesítő és csecsemő iparágak protekcionista fejlesztéséhez fűzött remények többnyire nem váltak valóra.

(II) 1960 és 1974 között a portugál gazdaságpolitika nekilátott a protekcionizmus gyors ütemű felszámolásához, s egyidejűleg elismerte a KKB ösztönzésének szükségességét. Két intézkedés járt különösen kedvező hatással a KKB-re:

a) Portugália EFTA-ba való 1966. évi betagolódása együttjárt a KKB jelentékeny beáramlásával, amelyet az egyenlőtlen fejlettségi szintű partnerek közötti kereskedelem liberalizálása motivált. Az EFTA-tagság valóban döntő szerepet játszott a portugál gazdaságban.

A statikus kereskedelmi hatások lenyűgözőek voltak, minthogy a portugál ipari áruk és néhány jelentős mezőgazdasági termék vámmentesen bejuthattak az EFTA piacaira. A hazai iparral legközvetlenebbül versenyző import vámjának elhúzódó leépítése, valamint a csecsemő (fejlődő) iparágak védelmét szolgáló vámok bevezetése ugyancsak figyelemre méltó tényezők voltak[2].

[2] Ezzel kapcsolatban lásd Soares és szerzőtársai ACE Nr. Z/9109/000/035 kutatási jelentését.

A hatvanas években az EFTA-tagság egyéb számottevő dinamizáló hatásokat is keltett, minthogy lehetőséget nyitott magas jövedelmű versenypiacokon való közvetlen megjelenésre, s ezen keresztül kényszerítette a portugál cégeket költséggazdálkodással, minőséggel és szállítási feltételekkel összefüggő teljesítményük javítására.

b) Az 1965. április 28-án kiadott Fehér Könyv számottevően megkönnyítette a KKB-k belépését, minthogy sok ágazatban az engedélyezés automatikussá vált. Természetesen az EFTA-tagság is vonzotta a KKB-t, mégpedig gyakran a hazai tőkerészvétellel kialakított vegyes vállalatok formájában. A munkaerő olcsósága, a nyersanyagok bősége voltak a frissiben liberalizált környezetben a KKB bátorítását szolgáló legfőbb tényezők.

Ezek és több másodlagos tényező eredményezték a KKB jelentékeny bővülését. 1961-ben, tehát egyetlen évben, a megelőző tíz év KKB-einek értékét nominálisan felülmúló külföldi beruházások valósultak meg. Ebben az időszakban megváltozott a KKB stratégiája is. Most először tapasztalható olyan ipari termelőegységek üzembe helyezése, amelyek termelését az exportpiacokra szánják. Az ilyen stratégiájú cégek az ipar viszonylag munkaigényesebb szegmenseiben koncentrálódtak (ilyenek például a ruházati ipar, az elektronika és az elektromos berendezések gyártása), kihasználva a viszonylag alacsony bérköltségek előnyeit.

(III) 1974-től 1980-ig. Az 1974/1975. évek során drámai irányváltozások voltak tapasztalhatók a KKB-k irányaiban. A forradalom a reál- és a nominálbérek erőteljes és hirtelen emelkedését hozta magával[3]. A politikai és társadalmi helyzet instabilitása a munkáltatók és munkavállalók közötti kapcsolatok komoly romlását és a termelékenység hanyatlását eredményezték. Az államosítási program és az ezzel járó kártalanítások a magánberuházások természetszerű visszahúzódásával jártak.

Az 1975–77. évek átlagos KKB-je nem érte el az 1972–1974. évek hasonló értékének a felét sem. A gazdasági helyzet romlása az 1976 utáni kormányokat arra késztette, hogy a KKB-k ösztönzését fontos gazdaságpolitikai célként kezeljék. Több olyan fehér könyv[4] elképzelései valósultak meg, amelyek a KKB bátorítását tűzték ki célul.

Ezek az intézkedések a gazdasági és politikai rendszer fokozatos megszilárdulásával párosultak a hetvenes évek vége felé. A hetvenes évek utolsó éveiben Portugáliában keresletkorlátozó politika valósult meg, jelentős részben az IMF kölcsönpolitikájának feltételei révén érvényesülő külső korlátok következtében, ami a reálbéreknek az 1973. évi szint 80%-ára esését eredményezte. A forradalom után 1978 volt az első év, amelyben növekedett a KKB. 1979-ben a KKB dollárban kifejezett értéke meghaladta az 1974-ben regisztrált előző csúcsot.

1980 UTÁN

a) A gazdasági környezet

A mikro- és makrogazdasági környezet gyökeresen megváltozott. Portugália gyorsan fejlődött, a korai nyolcvanas évek gazdasági szerkezete lényegesen különbözött a tíz évvel későbbitől:

[3] 1973 és 1974 között a nominális bérek 45 százalékkal növekedtek.

[4] 239/76. törvény (kelt: 1976. április 6.), 348/77. törvény (kelt: 1977. augusztus 24.).

– az általános fizikai infrastruktúra színvonala figyelemre méltóan emelkedett,
– az EK-ba való belépés a termelőszektor mélyreható átalakulását eredményezte. Különösen jelentős volt a vállalatvezetés minőségének általános javulása.

A nyolcvanas évek elején Portugáliát a viszonylagos instabilitás és a gazdasági megszorítások jellemezték. Amint az 1. táblázatból látható, a nyolcvanas évek első felének gazdasági teljesítménye távolról sem volt jónak minősíthető.

A GDP növekedése számottevő hullámzás mellett valósult meg. A növekedés elhanyagolható volt 1981-ben, és 1983–1984-ben recesszió sújtotta a gazdaságot. 1980 és 1985 között a gazdaság átlagos növekedése a csalódást keltő 1,5 százalék körül alakult. A helyzet ilyenné alakulásához kétségtelenül hozzájárult az állóeszköz-beruházások 1983 és 1985 közötti csökkenése.

1. táblázat
Portugália főbb gazdasági mutatói
(1980–1993)

	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93
Gazdasági növekedés	4,3	0,8	3,2	–0,3	–1,6	3,0	4,1	5,1	4,0	5,5	4,2	2,2	1,5	–1,0
Infláció (átlag)	16,6	20,0	22,4	25,5	29,3	19,3	11,7	9,4	9,7	12,6	13,4	11,4	8,9	6,5
Háromhavi T.B.U.*	–	–	–	–	–	100,0	13,9	14,0	12,5	17,2	17,2	17,8	15,1	10,1
Munkanélküliség	7,8	8,0	7,5	7,7	8,3	8,5	8,4	7,1	5,7	5,0	4,7	4,1	4,1	6,2
Folyó fizetési mérleg egyenlege a GDP %-ában	–1,3	–2,9	–3,3	–7,2	–3,0	1,9	3,9	1,2	–2,4	0,4	–0,3	–1,0	–0,3	0,4
Államháztartási deficit a GDP %-ában	10,9	11,4	11,5	10,9	13,4	7,6	8,8	9,1	7,1	4,3	6,7	6,4	5,2	7,2
Külföldi adósságállomány a GDP %-ában	–	–	58,4	70,4	78,1	80,4	53,9	46,3	42,3	37,2	28,9	24,6	24,2	–
Bruttó beruházások	8,6	5,1	2,9	–7,5	–18,0	–3,4	10,9	15,1	15,2	6,0	7,0	2,8	4,6	15
Ipari termelés	–	–	–	–	–	100,0	106,5	111,3	115,5	122,7	134,3	134,3	130,9	124,1

* T.B.U. = Treasury Bill Unit – Kincstárjegy
Forrás: A portugál központi bank éves jelentései.

Ugyanebben az időszakban az infláció sem alakult kedvezően. A nyolcvanas évek első felében az infláció átlagosan 22,2 százalékos volt. A fontosabb kereskedelmi partnereknél tapasztaltnál magasabb mértékű és huzamos infláció a portugál valuta leértékelődését eredményezte. Portugália ebben az időszakban határozottan nekilátott a csúszó leértékelés (a folyamatos leértékelés) politikájának alkalmazásához. E stratégia követésének célja az exportszektor növekedésének a nemzetközi versenyképesség javításával történő támogatása volt, s ez végső soron a nemzeti valuta leértékelődését

eredményezte. Az export növekedésének támogatása azért volt kívánatos, hogy csökkenjen a fizetési mérleg 1977 után makacsul állandósult deficitje. A feldolgozó-ipari exportkapacitások növekedése ugyancsak szükségesnek mutatkozott, hogy ennek révén közvetlen lendületet kapjon a gazdasági növekedés és a külföldi keményvaluták beáramlása. Az évtizedben 1985-ben alakult ki először többlete a folyó fizetési mérlegnek.

Portugália külföldi adóssága a szóban forgó időszakban csúcsmagasságot ért el 1985-ben (a GDP 80 százalékát). Ennek kialakulásáért a közületi szektor sorozatos túlköltekezését „terhelte a felelősség". Az állami szektor éves hiánya a GDP százalékában kifejezve az évtized másik feléhez képest rendkívül magas volt az első öt évben: átlagosan 11 százalék. Ez természetesen hozzájárult, a kiszorítási hatáson keresztül, a magánszektor nagyfokú mozgásképtelenségéhez.

Ebben az időszakban Portugália még az 1979 januárjában kezdődött olajválság következményeit szenvedte, amelynek során 18 hónap alatt az olaj ára 150 százalékkal emelkedett. A helyzetet súlyosbította továbbá az is, hogy a dollár 1981-ben kb. 21 százalékkal felértékelődött. Ezek a makrogazdasági megrázkódtatások világgazdasági recessziót eredményeztek, amely különösen érzékenyen érintette az olajimportra nagymértékben ráutalt országokat. Az olajválság az inflációt jelentősen felpörgette, s vele arányosan megnövekedtek a nominális kamatlábak is.

A fenti tényezők összekapcsolása segít megmagyarázni azoknak az okoknak egy részét, amelyek hozzájárultak Portugália állandósult fizetési mérleg gondjaihoz csakúgy, mint a külföldi adósságállomány szakadatlan növekedéséhez. Az 1983-ban megvalósított stabilizációs program elsődleges célja a folyó fizetési mérleg és a külső adósság korlátok közé szorítása volt, mivel ezek fennmaradása veszélyeztette volna a gazdaság hosszú távú fejlődését.

Ennek elérése érdekében két cél kapott prioritást: a belföldi összkereslet csökkentése és az aggregált kínálat növelése az export ösztönzésén keresztül. Makrogazdaságilag ez a költségvetési és a monetáris politika egyidejű megszorító intézkedéseit jelentette (a költségvetési hiány lefaragására irányuló strukturális változásokat, a kamatlábak növelését), valamint leértékelést a gazdaság nemzetközi versenyképességének javítása érdekében. Ez a gazdaságpolitikai irányvonal találkozott az IMF helyeslésével, amellyel Portugália 1983 júniusában egy újabb stabilizációs megállapodást írt alá.

A portugál gazdaság 1984. évi fejlődését az 1983. évi stabilizációs program határozta meg. 1984-ben jelentősen csökkentek a reálbérek (kb. 9 százalékkal), ami hozzájárult a portugál gazdaság versenyképességének további javulásához.

Mindemellett a stabilizációs megállapodással elkerülhetetlenül együttjárt rövid távon a stabilitás és a növekedés kölcsönösen ellentétes mozgása. Emiatt a portugál gazdaságban nem volt érzékelhető az OECD-országok többségében 1983 és 1984 között általános gazdasági fellendülés, melynek átlagos mértéke 3,7 százalék volt.

Mindezek ellenére megteremtődtek a tartós növekedés szükséges feltételei. 1985-ben lezárult a két évvel korábban kezdődött strukturális alkalmazkodás folyamata. A portugál gazdaság a GDP két éven keresztüli visszaesése után, 1985. évvel kezdődően a gyors gazdasági növekedés időszakába lépett, amely 1991-ig tartott. 1985-ben a folyó fizetési mérleg többlettel zárult, első ízben a hetvenes évek kezdete óta.

A fenti gazdasági keretek nagymértékben különböztek az évtized második felére jellemzőtől. 1985-től egyes területeken számottevő törés következett be az előző idő-

szak irányzataihoz képest, s ennek jól érzékelhető hatásai voltak a termelő szektorra. A következők emelhetők ki ezzel összefüggésben[5]:

– 1986-ban a portugál gazdaság külkereskedelmi cserearány-mutatója 12,1 százalékkal javult (s ez a javulás 1987-ben és 1988-ban is folytatódott, évi 2–3 százalékos ütemben), főleg az olaj árának esése következtében.

– A külföldi adósság csökkenése, valamint a folyó fizetési mérleg deficitjének és a kormányzati költségvetés hiányának csökkenése miatt a gazdaság szereplői a piaci kilátásokat illetően bizakodóbbakká váltak.

– Az árfolyam-politika drámai módon megváltozott. Az előző évtized leértékelő politikájával szemben 1985 és 1990 között 14,2%-os felértékelődés ment végbe. Ez a fejlemény, valamint az escudo csatlakozása az Európai Pénzügyi Rendszer (EMS) árfolyam-mechanizmusához (ERM) hatással volt az exportszektor teljesítményére. Különösen érzékenyen érintette azokat a társaságokat, amelyek komparatív előnyei elsősorban az escudo alulértékeltségén alapultak.

A nyolcvanas évek közepétől a portugál gazdaság fejlődése az alábbiakkal jellemezhető:

(I) gyors gazdasági növekedés: az EK-ba való belépés utáni első öt év során a gazdasági növekedés átlagos évi üteme 4,5 százalék volt, magasan meghaladva a közösség átlagát. Az ipari dinamika hasonló mértékű volt, azonban jelentősebb hullámzásokkal. Ez alatt az öt év alatt 400 ezer új munkahely jött létre (175 ezer a szekunder szektorban, ezen belül 120 ezer a feldolgozóiparban), hozzájárulva a munkanélküliség 8,4 százalékról 4,7 százalékra csökkenéséhez.

E növekedés fő hajtóerejét a hagyományos ágazatok (textilipar, ruházati ipar, cipőgyártás, faipar, dugógyártás) és a fémfeldolgozás, valamint a villamosipari anyagok gyártása alkották.

(II) a portugál gazdaság fokozódó nyitottsága: 1986 után nagy tömegű külföldi tőke érkezett Portugáliába. A KKB növekedésének különleges jelentőségét a tovagyűrűző technológiai és gazdasági multiplikátor hatások adják.

A külkereskedelmi árucsere számottevően megnövekedett, kiviteli és behozatali oldalon egyaránt. 1980-ban a külkereskedelmi forgalom a GDP egyharmadának felelt meg. 1990-ben ugyanez az arány 79 százalék volt.

Azonban az ipari termékek importjának hazai piacot meghódító hatása nagyobb mértékű volt, mint az exportált áruk dinamikája. 1986 és 1990 között a behozatal évi 13 százalékkal bővült, miközben a kivitel növekedése mindössze évi 4 százalékot tett ki. A külföldi fizetési mérleg egyenlegének alakulását tekintve ezt a különbséget a tőkemozgások egyenlegének növekvő többlete ellensúlyozta.

A KKB fokozódó jelenléte (amely a nyolcvanas évek elején 2 százalék alatt volt, 1992-ben viszont a beruházások kb. 12 százalékát adta) a feldolgozóiparon belül főleg a vegyiparban és a fémiparban összpontosult.

(III) magasabb fokú politikai stabilitás: a szóban forgó időszakban Portugáliát ugyanaz a középjobb kormány vezette. A nyolcvanas évek elejétől eltérően a gazdaság szereplői nagyobb állandóság mellett alakíthatták ki várakozásaikat. Ehhez vitathatatlanul hozzájárult Portugália 1986. évi EK-csatlakozása.

[5] Forrás: A Avaliacao do Pedip e a Competitividade da Indústria Portuguesa. Porto, 1993. március 12.

(IV) stabilabb nemzetközi keretfeltételek: a gazdasági konjunktúra leszálló ága csak 1992 második félévében vált érezhetővé Európában. Általában véve ezt az időszakot a növekedés jellemezte. Európa hasznot húzott a nyersanyagok (és különösen a kőolaj) árának hosszú ideje tartó és folytatódó nyomottságából.

(V) a kormányzati költekezés szigorúbb keretek közé kerülése és az adóigazgatás színvonalának javulása: az állami szektor hiánya az első időszakban 11 százalék körül volt átlagosan, a második időszakban 6,8%-ra csökkent. A maastrichti megállapodás keretében vállalt öt konvergenciakritérium fegyelmező hatású volt. A kritériumok közül kettő közvetlenül a költségvetési politikához kapcsolódik. A költségvetés éves hiánya nem haladja meg a GDP 3%-át, továbbá a kormány felhalmozott adóssága maradjon alatta a GDP 60%-ának. Mivel Portugália saját céljának is tekinti a monetáris uniót, e kritériumokhoz való közelítés hosszabb távon javítja a költségvetési fegyelmet.

(VI) Az EK-hoz való csatlakozás közvetlenül javította a portugál gazdaság mikrogazdasági jellemzőit, s a korábbinál állandóbb és ösztönzőbb makrogazdasági környezetet teremtett.

Az előbbire a legjobb példa az infrastruktúra látványos fejlődése, a másodikra a monetáris unió által támasztott külső korlát.

Az 1992–93. években az infláció (átlagos fogyasztói árindexszel mérve) 8,9%-ról 7,8%-ra csökkent, azaz 1972 óta a legalacsonyabb szintre. Így a portugál inflációs ráta és az EK-átlag inflációs indexe közötti különbsége az 1991. évi 4,9%-ról 1992-re 3,7%-ra, 1993-ra 3,4%-ra csökkent.

A 2. táblázat tanúsága szerint Portugália teljesítménye meglehetősen jónak minősíthető a többi dél-európai országhoz képest, kivéve az áremelkedéseket, amely vonatkozásában Spanyolország és Olaszország jobb teljesítményt nyújtott. Az összes államadósság Portugália esetében a GDP 67,8%-át tette ki 1993-ban (vagyis közel esett az államadósság/GDP konvergenciakritérium 60%-os szintjéhez).

2. táblázat

A dél-európai országok egyes makrogazdasági mutatói

(1991–1993)

	1991	1992	1993
Reál GDP-növekedés			
Portugália	2,5	1,5	–0,8
Görögország	3,3	0,9	0,3
Olaszország	1,4	0,9	0,6
Spanyolország	2,4	1,0	–1,4
Infláció			
Portugália	9,6	8,4	6,5
Görögország	17,8	14,4	13,5
Olaszország	6,3	5,3	4,2
Spanyolország	5,5	5,3	4,3
Munkanélküliségi ráta			
Portugália	4,1	4,5	6,2
Görögország	7,6	9,2	10,0
Olaszország	10,9	11,5	11,7
Spanyolország	17,0	19,0	21,5

	1991	1992	1993
Folyó fizetési mérleg egyenlege/GDP			
Portugália	–1,0	–0,1	0,0
Görögország	–5,1	–4,3	–3,8
Olaszország	–2,0	–3,0	–2,0
Spanyolország	–5,0	–7,0	–1,0
Az államháztartás hiteligénye (PSBR) a GDP %-ában			
Portugália	6,4	5,2	7,2
Görögország	14,4	8,8	14,0
Olaszország	10,7	10,8	14,0
Spanyolország	4,4	4,5	7,0

Az infláció továbbra is kritikus gazdaságpolitikai változó, amely rendkívül érzékenyen hat a magántőke-beruházásokra.

Bár az EK-hoz viszonyított inflációs különbség az 1983–1988. években 6%-ra csökkent, 1990 végére a differencia 7,3%-ra szélesedett. Azóta az inflációs különbség ismét szűkül (jelenleg 3,4%), de a tőkebeáramlás és az EK-átutalások egyaránt jelentős forrásai az inflációs nyomásnak. 1989 és 1992 között a nettó magántőke-beáramlás, illetve az EK-átutalások évi átlagban a GDP 7,5, illetve 3,3%-ának feleltek meg. A belső keresletre és az inflációra gyakorolt hatások jól ismertek. Eközben az EK strukturális alapjainak 1994–1999. évi tömege a kétszerese az 1986–1992. évekének. Vagyis a bérköltségeknek és a munkatermelékenységnek – a nagyobb KKB-k valutáris hatásaival, az idegenforgalmi bevételek és az EK-átutalások növekedésével együtt – meg kellene akadályozniuk az escudo jelentékenyebb leértékelődését a közeljövőben (egyéb körülményeket változatlannak feltételezve), ez kulcsfontosságú ugyanis az infláció alacsonyan tartása tekintetében.

A KÖZVETLEN KÜLFÖLDI TŐKEBEFEKTETÉSEK ADATAI: STRATÉGIAI MEGKÖZELÍTÉS

A KKB figyelemre méltó mértékben növekedett Portugália EK-csatlakozása óta. Az 1980–1992 időszakban a KKB évente átlagban 34%-kal növekedett, jelentősen meghaladva az állóeszköz-beruházások dinamikáját.

3. táblázat

A közvetlen külföldi tőkebefektetések alapadatai

Évek	Érték (millió USD)	Éves növekedés (%)	KKB/GDP (%)	KKB/állóeszk. beruházások (%)
1980	128	–	0,52	1,76
1981	144	12,5	0,63	1,96
1982	120	–16,7	0,53	1,68
1983	113	–6,0	0,68	1,98
1984	170	50,4	0,99	3,49
1985	218	28,2	1,20	4,84
1986	166	–23,9	0,56	2,54

Évek	Érték (millió USD)	Éves növekedés (%)	KKB/GDP (%)	KKB/állóeszk. beruházások (%)
1987	320	92,8	1,19	36,0
1988	659	105,0	2,29	5,89
1989	1504	128,2	3,35	12,6
1990	2264	50,5	3,81	14,0
1991	2285	0,9	3,79	13,8
1992	1849	−19,1	2,82	12,0

Forrás: Portugál jegybank, The Yearbook of Financial Statistics (IMF).

Amint azt korábban megjegyeztük, 1992 előtt a KKB GDP-hez viszonyított aránya 2,82%-ot tett ki, mértéke az összes beruházásokhoz képest 12%-os volt, s ezek az adatok minden bizonnyal alábecsülik a gazdaságban a külföldi tőke jelenlétét.

1993-ban a KKB 35%-kal visszaesett, összességében közel 1220 millió dollárt tett ki. 1993-ban a KKB-k földrajzi eredet szerinti arányait tekintve az EK részesedése 1985 óta nem látott alacsony szintre esett vissza. Ez részben az Ausztriából származó szokatlanul magas beruházásoknak köszönhető (az összes 10,9%-a). A külföldi tőkebeáramlás portugáliai újabb történetében első ízben esett meg az is, hogy Spanyolország vezette a legnagyobb beruházó országok rangsorát, 12,56%-os arányával. 1991-hez és 1992-höz képest a német KKB-k aránya megkétszereződött 1993-ra, amikoris elérte a 8,84%-ot.

Ágazati megoszlás tekintetében a legfontosabb körülmény a feldolgozóiparba áramló KKB növekedése volt. 1992-ben a feldolgozó-ipari KKB aránya 19,3% volt, 1993-ban már 34%. Ez kedvező fejleményként értékelhető, minthogy az ipari szektorban eszközölt beruházások tovagyűrűző hatásai, különösen hosszabb távon, valószínűbbek, mint más szektorok esetében.

Ezzel szemben az ingatlanokba és az üzleti szolgáltatásokba irányuló KKB értéke közel 200%-kal esett vissza. Ez a tényező jól szemlélteti a külföldiek portugáliai ingatlanbefektetéseinek erősen spekulatív jellegét. Nem véletlen egybeesés, hogy az Egyesült Királyságból származó KKB értéke 215%-kal esett. Ennek az az oka, hogy az Egyesült Királyság messze a legnagyobb külföldi beruházó az ingatlanágazatban. Az ingatlanok ára 1992 utolsó negyedévétől és 1993 folyamán kezdett el csökkenni, minthogy határozattan visszaesett a kereslet. Természetesen a hazai és a külföldi befektetők is beruházásaik visszafogásával és elhalasztásával reagáltak. Az ingatlanokba történő befektetés különösen kedvező az építőipari ágazat számára, amely viszont a gazdaság egészét megmozgató multiplikátor hatásokat gerjeszt. Az ebbe az ágazatba 1986-ot követően fektetett tetemes KKB (1986 és 1992 között átlagosan 356 millió dollár) nyilvánvalóan rontotta az inflációs indexet, s hasonlóképpen hátrányosan érintette a legtöbb üzleti tevékenység működési költségeit a magasabb bérleti díjakon és ingatlanárakon keresztül.

A KKB üzleti típusonkénti megoszlását mutató adatok megerősítik azt, hogy az új vállalkozásokba történő befektetések rendkívül érzékenyek a gazdasággal kapcsolatos várakozásokra és a stabilitásra. A gazdasági közérzettel összefüggően az új vállalkozásokat létrehozó KKB aránya az 1992. évi 9,1%-ról 1993-ra 4%-ra csökkent. Viszont a tőkerészesedések megvásárlásán (akvizíciókon) keresztül történő KKB lényegesen megnövekedett, 1993-ban 30%-os részesedést ért el.

Szerződéses alapon (az állam közvetlen részvételével zajló tárgyalások eredményeként) mindössze egyetlen szerződést írtak alá 1993-ban. E 36 millió dollár értékű szerződés másik aláírója a „Sommer Allibert Industrie" nevű francia cég volt. E gyártóegység telephelye közel lesz a setubali körzetben található palmelai *Ford/VW* üzemhez, s rendeltetése a szomszéd üzem ellátása lökhárítókkal, s olyan utastéren belüli alkotóelemekkel, mint a tetőburkolás, központi merevítések és rekeszek, szerelvényfal, ajtópanelek. A beruházás a becslések szerint 666 új munkaalkalmat teremt. Ezen felül a beruházásnak része egy 11 millió dolláros emberi erőforrás-fejlesztő program 1993 és 1996 közötti megvalósítása is.

De az újabb tapasztalatok szerint az ilyen típusú szerződések nem mindig valósulnak meg maradéktalanul. Ez történt hét vállalat esetében, amelyekre vonatkozóan a portugál állam beruházási szerződéseket írt alá 1989 és 1992 között.

4. táblázat

Szerződéses alapon jóváhagyott jelentősebb beruházási projektek, 1989–1992.

	Összes beruházás	Ösztönzők	Első évi termelés (1994–1995)		Termelés 2000-ben	
	(millió $)	(millió $)	Szerződés	Becslés	Szerződés	Becslés
AUTO-EUROPA (autógyártás)	2812,0	812,5	2388	1470	3935	3529
FORD Electronica (sztereo autórádió)	139,4	57,5	–	–	–	–
GENERAL MOTORS/ Delco REM1 (elektronikus részegységek)	47,5	18,1	94	(a)	135	(a)
CONTINENTAL MABOR (autógumi)	171,9	26,3	123	58	–	–
COFAP (autórészegységek)	137,5	31,3	16	11	66	51
PEPSICO/LAPROVAR (gyorsétkezdei élelmiszerek)	83,8	–	116	74	266	116
NESTE (vegyszerek és polimerek)	250,0	13,1	572	301	820	491

Megjegyzés: (a) Felülvizsgálat alatt.

Az üzleti tervek lefelé történő kiigazítása nem elhanyagolható mértékű. Bizonyos fokig ez a gazdasági visszaesés természetes következménye. Ezeket az üzleti terveket általában akkor dolgozták még ki, amikor a gazdasági helyzet, különösen Európában, sokkal kedvezőbb volt.

Azóta az összes EK-ország megtapasztalta a visszaesés súlyos következményeit. A személygépkocsi-gyártást – mivel eladásainak jövedelemrugalmassága magas – kiváltképpen és világszerte sújtotta a recesszió. Ezért kézenfekvő az a magyarázat, amely szerint a gyenge gazdasági konjunktúra miatt egyáltalán nem meglepő az üzleti tervek lefelé történő kiigazítása, különösen, mivel a hét kiemelt projektből öt az autóiparba tartozik.

Mindazonáltal legalább három olyan tényező hozható fel, amelyek azt támasztják alá, hogy az üzleti tervek módosítására nem kizárólag a kedvezőtlen gazdasági körülmények miatt került sor:

– az *autógyártás* már jóval a szerződések aláírása előtt is válságjeleket mutatott. Számos szakértő jelezte előre az ágazat gondjait.

– Tekintettel arra, hogy az *autóipar* jelenlegi problémái nagyrészt ciklikus jellegűek, ebből az következne, hogy csak az első évek (1994 és 1995) üzleti célkitűzéseit szükséges felülvizsgálni és nem az egész időszakét. Szemléletes formában ez azt jelenti, hogy inkább az értékesítési görbe elfordulására (egyes szakaszainak nagyobb meredekségére) számítanánk, és nem a görbe egészének lejjebb csúszására. Holott éppen ez utóbbi következett be mind a hét projekt esetében.

– E magyarázat érvényessége kiterjeszthető a két autóiparon kívüli projektre is: a Pepsico-ra és a Neste-re. Úgy gondoljuk, hogy kézenfekvő az a magyarázat, mely szerint a nemzetközi cégek a portugál hatóságokkal megtárgyalt üzleti terveiket, legalább részlegesen, szándékosan „felpumpálták", hogy ennek révén a portugál államtól a lehető legnagyobb mennyiségű támogatáshoz jussanak.

A kormányzati támogatások mennyisége magas volt, mégha a mértékek erősen szóródtak is. A kormánytámogatás legmagasabb arányát, a beruházás összes értékéhez képest, a Ford Elektronic projekt kapta (41%-ot), míg a legalacsonyabb a Neste 5%-a volt. A hét nagy beruházás átlagos támogatottsága 27% volt.

A kormány a támogatások odaítélésénél azt mérlegeli, hogy a projekt milyen mértékben előnyös a portugál gazdaság számára. A beruházók természetesen igyekeznek elképzeléseiket a legvonzóbb beállításban bemutatni, s ezt annál inkább megtehetik, mivel a célkitűzésektől való elmaradás sem von maga után semmiféle komoly büntetést. A kormánytámogatások a beruházó szempontjából az üzembe helyezés költségeket csökkentő tényezőknek tekinthetők.

A nyolcvanas évek közepétől a KKB alakulására az alacsony nyereségadó (39,6%), valamint a költségvetési és pénzügyi támogatások együttesen jelentős részben magyarázatot adnak.

Azonban 1993 októberében a portugál kormány bejelentette a közvetlen és a közvetett nyereségadók megemelését (a közvetett adóemelés eszköze a jelentős költségvetési kedvezmények megvonása volt). Egyidejűleg azonban azt is bejelentette, hogy 1994-ben a beruházók mentesülnek a jövedelmek keletkezési helyén fizetendő forrásadó alól. Valójában a kormány intézkedésének célja az volt, hogy a külföldi beruházók befizetései az államadósság egynegyedét fedezzék a jelenlegi 6 százalékkal szemben.

AZ AUTÓIPAR

Történelmi háttér és a mai helyzet: áttekintés

Egy tanulmányban, amelynek tárgya a KKB autóipari hatása, az elsők közt illik felhívni arra a figyelmet, hogy a Portugáliában szerződéses alapon – azaz a portugál kormánnyal[6] folytatott tárgyalásokat követő beruházások eredményeként – megvalósított beruházások több mint fele az autóiparban történt.

[6] Az ágazatban megvalósult egyéb közvetlen beruházások e terminológia szerint nem tartoznak tehát a szerződésesek közé. Természetesen ezek többségénél a beruházási értékek lényegesen csekélyebbek.

A portugál autóipar meglehetősen fiatal, minthogy fejlődésének első megalapozó lépésére a hatvanas évek kezdetén került sor a törvényhozás támogatásával, amely új bázisra kívánta helyezni ezt az ágazatot. Alapvetően néhány importhelyettesítő intézkedésből állt ez a támogatás, valamint abból a követelményből, hogy az összeszerelés során legalább 15%-os arányban kellett hazai részegységeket felhasználni. Az eredmények azonban csalódást keltettek: a létrejött néhány kis cég termelése túlságosan diverzifikált volt a piac csekély méretéhez képest, s ezért eleve kudarcra voltak ítélve.

Később, 1972-ben újabb intézkedések születtek az autóipar érdekében. Bár a hazai eredetű inputokra vonatkozó kvótarendszer érvényben maradt, egyéb elemek alapos felülvizsgálaton mentek keresztül. Nevezetesen:

– az egyes típusokból behozható teljesen kész járművek mennyiségi növekményét az előző évben Portugáliában összeszerelt járművek számának 2%-ában korlátozták. Ezzel egyidejűleg a törvénykezés előírta a hazai részegységeknek azt a minimális arányát is, amelyet az importált részekből összeszerelt gépkocsiknak tartalmazniuk kell, s ez esetben vámkedvezmények illették meg az importőrt. Ezek a kedvezmények arányosak voltak a hazai tartalom növekedésével, és ha a hazai eredetű részegységek aránya két egymást követő évben meghaladta a 60%-ot, akkor igénybe lehetett venni a vámmentes behozatali eljárást.

– Másfelől a portugál kormány megállapodást írt alá az EK-val, mely szerint az EK-országból származó járművek behozatalát érintő mennyiségi korlátozásokat 1979-ben meg kellett szüntetni.

Azonban a hatvanas évektől a hetvenes évek végéig meghozott összes intézkedés ellenére – amelyek közül néhányat idéztünk a fentiekben –, a valóban nemzeti alapú autógyártás beindítása végül is nem járt sikerrel. Valójában az eredmények ellentmondásosak voltak: kb. 20 szerelősor jött létre (amelyeken közel 40 modellt gyártottak) egy olyan zárt piac igényeire, amely ahhoz sem volt elég nagy, hogy egyetlen összeszerelő sor létezését igazolja.

Ezért 1979 augusztusában kihirdették a 351/79. számú törvényrendeletet, amely ténylegesen az autóipari ágazat kerettörvénye, és amely az ágazat fejlődésének olyan új alapjait fektette le, melynek elemei a protekcionista intézkedések kiküszöbölése és a piaci nyitottság fenntartása. Fő célja volt előnyben részesíteni azokat a gyártókat, amelyek hozzájárulhatnak a részegységek vagy a teljesen összeszerelt járművek kiviteléhez, és azokat, akik beruházókat képesek az országba hozni. Ilyen módon azok a gyártmányok részesedtek a kontingenseket kiegészítő további kvótákban, amelyeket egyébként is a törvény határozott meg az EK-ból és az EFTA-országokból származó termékek esetében. Ami a Portugáliában hazai piacra összeszerelt járműveket illeti, a törvény a nemzeti input minimumszintjét határozta meg, amelyet az évek során tovább kellett csökkenteni (az 1980. évi 5%-ról 2%-ra 1985-ig). Viszont a nemzeti részesedés kötelező szintje kiváltható volt ugyanolyan nagyságú nemzeti hozzáadott értéket tartalmazó exporttal.

1980 februárjában a portugál kormány megállapodást írt alá a RENAULT-val. A francia gyártó jelentős beruházása lendületet adott a részegységgyártó szektornak, lehetővé téve megfelelően méretezett és versenyképes társaságok alapítását.

A Portugáliában működő termelők nagy többsége végül is élt a törvény biztosította lehetőségekkel: behozatal a meghatározott kontingensek keretein belül; késztermékgyártás, más tevékenységekre is alkalmassá téve a szerelősorokat, amelynek ered-

ményeként nem kellett munkaerőt elbocsátani. Másfelől, Portugália EK-taggá válásával megszűntek a RENAULT-éhoz hasonló megállapodások lehetőségei. Valójában nem maradt lehetőség egy bizonyos piaci részesedés garantálására.

Napjainkban az autóipari beruházások a nemzeti kereslet növelését célozzák. Azok a tevékenységi területek kerülnek kiválasztásra, amelyeken a portugál befektetők részvétele létező korlátokba ütközik: technológia, nagyméretű projektek finanszírozási képessége. További lényeges tanulsága a RENAULT-projektnek, amely körül a hazai vállalatok egész csoportja alakult ki: az autóalkatrész-gyártás az a terület, ahol a szükséges műszaki haladás és lépéstartás csak a külföldi beruházásokon keresztül lehetséges. Az alkatrész- és részegységgyártás stratégiailag is nagyon jelentős terület, mivel egy erős és diverzifikált részegységgyártó ipar nélkül elképzelhetetlen, hogy az autógyárak szerelőszalagokba ruházzanak be nagyobb összegeket.

Az autóipar lehetővé teszi számunkra a külföldi befektetők eljárásainak tipizálását:
– *kevert eljárás,* korábbi tapasztalatokra alapozott projektek felhasználásával. Portugáliában ilyen a GENERAL MOTORS esete. A Portugáliában korábban megtelepedett GM-üzemek kedvező eredményei alapján a cég beruházásainak növelését határozta el, kiterjeszkedve más ágazatokra is, de mindig a korábban megszerzett bizalom alapján. Az eljárás abban a tekintetben is kevert, hogy a portugál kormány a kezdeti szakaszban passzívan vett részt, s csak később, a végső megállapodás tárgyalásakor aktivizálódott;
– *aktív eljárás* figyelhető meg a japánok portugáliai beruházásai során. Ez esetben a portugál részvétel meglehetősen aktív már a kezdetektől fogva; a japánok növekvő érdeklődést tanúsítanak Európa irányában, függetlenül az ország egyedi jellegzetességeitől, feltéve, hogy a szóban forgó ország az EK-hoz tartozik; ezért a portugál kormány valamennyi esetben a kezdetektől fogva igyekezett felkelteni a potenciális befektető érdeklődését.

Az EK-tagság első hat évének (1986–1991) értékelése szerint a szállítási eszköz szektor egésze rendkívüli dinamikus (lásd az 5. táblázatot), mind árbevételét tekintve (forgalmának növekedési üteme a második legmagasabb az időszakban), mind a bruttó hozzáadott érték dinamikáját nézve (e tekintetben ugyancsak második), továbbá kivitelét illetően is (26,5%-kal a második legmagasabb növekedési ütem)[7].

5. táblázat

A portugál vállalatok fejlődése az EK-tagság első hat évében

(1986–1991)

Árbevétel Bruttó hozzáadott érték	ERŐS NÖVEKEDÉS	MÉRSÉKELT NÖVEKEDÉS	STAGNÁLÁS
ERŐS NÖVEKEDÉS	I. Grafikus művészetek Szállítási eszközök Nem villamos gépek Bútorok Lábbelik	II. Fa és dugó Üveg és nemfém ásványi termékek Kerámia Fémtermékek	

[7] A legmagasabb exportbővülési dinamikát a bútoripar érte el: 36,3%-ot.

Árbevétel Bruttó hozzáadott érték	ERŐS NÖVEKEDÉS	MÉRSÉKELT NÖVEKEDÉS	STAGNÁLÁS
MÉRSÉKELT NÖVEKEDÉS		III. Elektromos gépgyártás és anyagok Ruházati ipar Élelmiszeripar és szeszesital-gyártás Kaucsuk- és műanyaggyártás	
STAGNÁLÁS		IV. Nehézfém iparok	IV. Vegyipari termékek Textíliák Papír és cellulóz

Ugyanakkor a 6. táblázat alapján a szállítási eszközök gyártása egyike azoknak az ágazatoknak, amelyek főleg felelősek az ipari aktivitás mérséklődéséért 1988–1989-et követően, együtt a faiparral és dugógyártással, a papír- és cellulózgyártással, valamint a nehézfémiparral.

6. táblázat

Az egyes ágazatok részesedése a feldolgozóiparon belül

(átlagos értékek, 1986–1991)

SZEKTOR	Árbevétel (átl. növ.)		Beruházás/Bruttó hozzáadott érték		Önfinanszírozás /Termelés	
	1986/88	1989/91	1986/88	1989/91	1986/88	1989/91
Élelmiszerek és szeszes italok	16	10	8	4	15	12
Textíliák	18	13	5	6	5	11
Ruházat	10	8	1	15	18	18
Bőripar	14	11	9	17	17	17
Lábbelik	5	6	14	18	14	15
Fa- és dugógyártás	6	14	7	8	13	16
Bútoripar	3	2	10	11	10	14
Papír és cellulóz	11	18	2	1	3	4
Grafikus művészet és kiadók	4	1	12	7	2	3
Vegyi termékek	17	16	15	14	9	7
Kaucsuk és műanyag	8	12	4	5	7	6
Kerámia	9	7	3	3	1	1
Üveg- és nemfém ásványi termékek	13	9	6	2	4	2
Nehézfémipar	12	17	16	9	6	9
Fémgyártmányok	7	4	11	10	11	10
Nem-elektromos gépek	2	5	13	13	11	12
Elektromos gépek és anyagok	15	3	18	16	8	5
Szállítási eszközök	1	15	17	12	16	7

AUTÓIPAR: FŐBB GAZDASÁGI MUTATÓK

Az autóipari adatokat a közlekedési eszközök gyártása ágazatban aggregált formában közli a nemzeti statisztika (Országos Statisztikai Intézet). Csak néhány, ezektől eltérő mutató férhető hozzá az Ipari és Energetikai Minisztériumnak köszönhetően. Például ilyenek:

7. táblázat
Nettó termelékenység* a bérek nagysága és átlaga szerinti megoszlásban,
1989

(ezer $)**

	1–4	5–9	10–19	20–49	50–99	100–199	200–499	500–999	> 1000
Nettó termelékenység	7,81	7,16	9,51	10,29	9,92	11,14	13,02	29,51	9,58
Átlagos bérek	3,78	3,77	4,07	4,25	4,77	5,36	6,64	8,27	7,06

Forrás: GEPIE, 1993. július, a szerző saját számításai.
Megjegyzések:
* Nettó termelékenység = Bruttó hozzáadott érték/Foglalkoztatottak száma
** Átlagos árfolyam: 1 US$ = 157,46 PTE

8. táblázat
Autóipar
Bruttó hozzáadott érték – bérek/Bruttó termelési érték
(1989. év)

1–4	5–9	10–19	20–49	50–99	100–199	200–499	500–999	> 1000
21,6	19,4	14,6	24,8	15,4	20,1	21,5	14,6	3,6

Forrás: GEPIE, 1993.

9. táblázat
Autóipar
Bruttó állóeszköz-beruházások megoszlása
(1989. év)

1–4	5–9	10–19	20–49	50–99	100–199	200–499	500–999	> 1000
0,0	0,1	1,2	2,7	2,3	9,5	8,8	34,4	41,1

Forrás: GEPIE, 1993

Kitűnik, hogy a bruttó állóeszköz-beruházások 75,6%-a az 500 főnél többet foglalkoztató nagyobb üzemekben koncentrálódik, amelyekben a KKB dominál. Hasonló következtetést lehet levonni a 9. táblázatból a berendezések eloszlását illetően.

10. táblázat
A berendezések megoszlása
(1989. év)

1–4	5–9	10–19	20–49	50–99	100–199	200–499	500–999	> 1000
0,0	0,1	0,9	2,6	1,8	9,9	4,8	43,1	36,8

Forrás: GEPIE, 1993

Mind a bruttó termelési érték megoszlását illetően, mind a bruttó hozzáadott érték eloszlását nézve, megállapítható, hogy a nagyobb üzemekben (500 fő felettiek) összpontosul a legnagyobb részesedés. A termelés bruttó értékét tekintve ez az arány eléri a 82,5%-ot, míg a bruttó hozzáadott érték esetében a 68,6%-ot. A közvetett felhasználás is ezekben az üzemekben koncentrálódik: az összes érték 87,7%-a. Kétségtelen, a KKB meghatározó szerepet játszik mind mikro-, mind makroszinten.

ESETTANULMÁNY: FORD–VOLKSWAGEN (AUTO EUROPA)

A FORD–VW projektről már esett szó ebben a tanulmányban. Bemutattuk az I. évre vonatkozó beruházási, pénzügyi támogatási, termelési adatait (a szerződéses és a módosított számokat egyaránt), valamint a 2000. év termelési terveit (a szerződéses és a módosított számokat is). A továbbiakban a projekt (a legkorszerűbb, műszakilag legmagasabb színvonalú európai autógyártó üzem) kritikus elemzésére törekszünk.

A RENAULT-projekthez hasonlóan a FORD–VW-től származó várakozások és előrejelzések túlzottan derűlátónak tűnnek.

A RENAULT-projekt esetében az újabb fejlemények nyilvánvalóvá tették, hogy a beruházások és a kapacitáskihasználás mennyire függ a piaci folyamatoktól és a gazdasági döntéshozó központok stratégiai választásaitól.

A FORD/VW-projekt esetében az adatelemzés más tartalmakat mutat, ugyanis a portugál gazdaság helyzete különbözik a nyolcvanas évek elejét jellemző állapotoktól. Tehát a hatásértékelésnek nagyon óvatosnak kell lennie. A kilencvenes években a portugál gazdaságban már létezik az autógyártás számára részegységeket előállító ipar, megtalálható a képzett munkaerő is (bár még nem elegendő mennyiségben) és rendelkezésre áll már némi, a nagy KKB-kal kapcsolatos felhalmozott vezetői tapasztalat is.

A tárgyalási szakaszban a nagy KKB-k hasznát általában munkahely-teremtő képességükben és gazdasági tovagyűrűző hatásaikban látják. Valójában a kivitelre és a nemzeti hozzáadott értékre gyakorolt hatásuk a legfontosabb. A FORD/VW esetében ez utóbbinak el kellett volna érnie az 50%-ot. Pillanatnyilag ez a cél messze van a teljesüléstől.

Az infrastruktúrát és az épületeket leszámítva, ahol magas a portugál részvétel, a fennmaradó beruházási területeken a portugál társaságoknak marginális szerep jut. Az épületgépészet, csakúgy, mint a termelő és nemtermelő berendezések szállítása nagyobbrészt külföldi társaságoknak jut.

Még azokon a területeken is, ahol a hazai termelés magas színvonalú (ilyenek például a fémszerkezetek és a műanyagipari öntőformák gyártása), a portugál gyárosok szerint megelőzik őket a belga, német és spanyol gyártók.

Ennél is rosszabb a helyzet a portugál gépkocsirészegység-gyártók hozzájárulása tekintetében. Például a kb. 2500–3000 alacsony bonyolultságú alkatrészféleségből mindössze 10%-ot állítanak elő portugál vállalatok.

A foglalkoztatás vonatkozásában háromféle foglalkoztatási viszonyt lehet megkülönböztetni:

– a közvetlen foglalkoztatást (Auto Europa-nál létrejött munkaalkalmak), jelenleg 4420;

– közvetett foglalkoztatást, amelyet a palmelai ipari parkban megtelepedett külföldi cégek teremtettek, ezt a számot 1319 főre becsülik;

– a kapcsolódó tevékenységek (például logisztika, szállítási tevékenység, karbantartás, szállodai szolgáltatások stb.) révén további közvetett foglalkoztatási alkalmak is keletkeznek. Jelenleg 2000 főre becsülik nagyságát;

– a már Portugáliában kiépített, és most a FORD/VW-nek is szállító autóipari láncon keresztül indukált foglalkoztatásnövekedés. Ténylegesen meglehetősen nehéz felmérni ezt a nagyságot, mivel a legfrissebb megkérdezések szerint a lánc tagjai nem vesznek fel újabb munkaerőt. Egyes szerzők azonban 500 fő körüli hatást valószínűsítettek.

Amint látható, a közvetett foglalkoztatásra vonatkozó fenti becslés messze lemarad a korábban megadott számoktól (6–7 ezer munkaalkalom).

Egy zárómegjegyzés megerősítheti, hogy – jóllehet kulcsfontosságú a gazdasági növekedés szempontjából – az Auto Europa stratégiailag továbbra is kockázatos KKB Portugália számára, minthogy a FORD/VW egység a portugál kivitel közel egyharmadáért felel, így túlzott a függés egyetlen többcélú jármű (a VH–62) exportjától. Ezzel párhuzamosan a kelet-európai országok Portugália és Spanyolország komoly versenytársaivá válnak. A spanyol tapasztalatok már egyértelműek, míg a portugáliai RENAULT vegyes vállalat[8] körüli újabb fejlemények is ugyanebbe az irányba mutatnak.

IRODALOMJEGYZÉK

MINISTÉRIO da INDÚSTRIA e ENERGIA (1993): „A avaliacao do PEDIP e Competitividade Da Indústria Portuguesa". Szeminárium, Porto.

SOARES, M. Isabel (1992): „Trade and Structural Effects of European Integration: the Portuguese experience in EFTA, the Free Trade Agreement with EEC and EC membership". ACE Projekt Z/9109/0000/035.

SOARES, M. Isabel és FIGUEIREDO, E. (1994): „Foreign Direct Investment in Portugal: effects of modernisation, economic growth and development (1980– 1992)". ACE Projekt 92–0419–R–Külföldi tőkebeáramlás Közép- és Kelet-Európába.

Fordította: Csernenszky László

[8] A létszám kötelező csökkentése (1995 áprilisa).

Somai Miklós

•

Két autóipari óriás Magyarországon: az Opel és az Audi[1]

A kilencvenes évek első felében több nagy jelentőségű beruházás történt a magyar autó-, illetve autóalkatrész-iparban. Ezek közül méreténél fogva kiemelkedik az Opel-projekt, amelynek keretében 1997-ig kb. 700, és az Audi-projekt, amely folyamán 2000-ig kb. 780 millió márkás invesztíciót terveznek. Az, hogy a két autóipari óriás magyarországi ténykedéséről viszonylag részletesen számot adhatunk, nem utolsó sorban a más befektetőkre nem feltétlenül jellemző, világszínvonalú PR-munkájuknak köszönhető.

OPEL

Az amerikai General Motors németországi leányvállalatánál, az Opelnél a '80-as évek második felében egyre sürgetőbb szükségszerűséggé vált egy új motorgyár megépítése. Minthogy a német márka rendkívül erős valuta, a német bérszínvonal pedig a világon az egyik legmagasabb volt, az Opelnél úgy döntöttek, hogy a fő csapásirányt az olcsóbb bérű kelet-európai régió felé kell kijelölni. Egy 1988-ban készített megvalósíthatósági tanulmány szerint a motorgyár telephelyéül Magyarország tűnt a legalkalmasabbnak. Ebben az időszakban jóformán nem volt versenytársa a térségben.

Az akkori viszonyoknak megfelelően a GM a magyar kormánnyal lépett kapcsolatba. Ez utóbbi szívügyének tekintette az autógyártás magyarországi föltámasztását. Ezért az 1990. januári megállapodásban a GM és a kormány között a beruházás feltételeit úgy rögzítették, hogy a GM a motorgyártás mellett Opel Astrák összeszerelésére is kötelezte magát.

A magyar államtól a GM megkapta mindazokat a kedvezményeket, mint a Suzuki. A működés első 5 évében teljes, második 5 évében pedig részleges társaságiadó-kedvezmény illeti meg. Továbbá a Magyarországon összeszerelt autók a vám és a

[1] A cikk a 928/94-es számú, „A magyarországi autó- és autóalkatrész-gyártás fejlődése, illeszkedése a nemzetközi folyamatokba, valamint hatása a magyar gazdaságra" című OKTK-projekt keretében lefolytatott kutatás eredményein alapul.

vámhoz kapcsolódó illetékek tekintetében mentességet élveznek. Ez utóbbira a kis sorozattal óhatatlanul fellépő pluszköltségek miatt volt szükség.[2]

A vámmentesség 1992–1994 között kb. 19 százalékos árelőnyt jelentett az Opelnek a versenytársakhoz képest. Az előny 1995-ben – Magyarországnak az Európai Unióval meglévő Társulási Szerződésében vállalt vám- és illetékleépítési kötelezettségei, valamint a márciusi intézkedések után – 13 százalékosra csökkent, 1996-ban pedig – ugyanezen ok miatt – 8 százalékosra olvadt. A vámelőny mérséklődésének üteme 1997-től lassul (7 százalék), de 2001. január 1-jétől az EU-val kialakuló vámmentes kereskedelem miatt az Opel árelőnye teljesen megszűnik.

A kormány a GM-nek potenciális magyar partnerként a Rábát ajánlotta, amely nem volt ismeretlen az amerikai cég előtt, hiszen jó referenciával rendelkezett az Egyesült Államokba rendszeresen és nagy tételben eladott teherautó-hátsóhídjai révén. A GM és a Rába 1990 júliusában szerződést írt alá vegyes vállalat létesítéséről 153 millió DEM alaptőkével, melyben a GM/Opel 65 százalékos, a Rába pedig 35 százalékos részesedéssel rendelkezett.

A Rába apportként szentgotthárdi üresen álló üzemcsarnokát, illetve a körülötte fekvő területet vitte a vállalkozásba. A helyszín a GM számára több szempontból is előnyös volt: egyrészt az ország legnyugatibb csücskéig a szállítási költségek nyilvánvalóan alacsonyabbak, mintha az ország belsejében telepedett volna meg; másrészt a GM grazi központja is elérhető távolságra volt. Így egyes vezetők megtarthatták ausztriai otthonaikat, s naponta kocsival mehettek munkahelyükre.

Problémát jelentett azonban – a kiszemelt telephelyen és környékén – az infrastruktúra szinte teljes hiánya. Szentgotthárd elektromos hálózatát, gázszolgáltató rendszerét és úthálózatát olyan szintre kellett fejleszteni, amely biztonságossá tette az autógyár működését.[3] Gondoskodni kellett a városba települő munkások és műszaki szakemberek elhelyezéséről, így a GM kénytelen volt nagyszabású lakásépítési programba kezdeni. Ugyanakkor tény, hogy a GM az eddig eszközölt, illetve beindított beruházásokhoz 250 millió forint vissza nem térítendő támogatást kapott a Befektetésösztönzési és a Környezetvédelmi Alaptól.

Hivatalosan 1991 januárjában jegyezték be a General Motors Hungary Járműgyártó Kft.-t és Autóforgalmazó Kft.-t. Ekkor indult meg a dealer-hálózat kiépítése (az első tíz szerződés megkötésével), illetve a szentgotthárdi építkezés. A GM Hungary Járműgyártó Kft. Szentgotthárdon egy 15 hektáros vámszabadterületen, kemény valuta (DEM) finanszírozással kezdte meg működését.

A vegyes vállalati szerződés megkötésének idején a Rába egymilliárd forintos állami segítségre kapott ígéretet. Az idők azonban gyorsan változtak, s az Antall-kormány jobbnak tartotta, ha az állami garancia egy központi pénzből finanszírozott pénzintézeten keresztül valósul meg. Ezért 1991 novemberében az Állami Fejlesztési Intézet – amely mögött a PM, az NGKM és az OMFB állt – 15 százalékot

[2] Szentgotthárdon még présüzem sincs. Az autóalkatrészek és -részegységek elemeikre szedve, kis csomagokban érkeznek vonaton a németországi Bochumból.

[3] Körmend és Szentgotthárd között meg kellett építeni a gázvezetéket, mert a festőüzem kemencéi gázzal működnek. Nagyfeszültségű távvezetéket kellett kiépíteni, mert a városban rendelkezésre álló villamos energia csupán egy műszak működését tette volna lehetővé.

átvett a Rábának a GM Hungary-ben lévő 35 százalékos portfoliójából. Az átvétel a GM számára kedvező feltételekkel zajlott: az állami szabályozás szerint az ÁFI-nak három év után elidegenítési kötelezettsége volt a GM elővásárlási jogának fenntartása mellett, s a visszavásárlásnál a piacinál kedvezőbb kamatokkal számoltak.[4]

Az eredeti projekt 250 millió DEM értékű beruházást irányzott elő Szentgotthárdon. A tervekben évente 15 ezer Opel Astra összeszerelése és 200 ezer darab 1,6 literes, 8-szelepes motor gyártása szerepelt. További célként tűzték ki a budapesti székhelyű kereskedelmi cég megalapítását. Ám kevesebb mint egy évvel az első kapavágás után döntés született további 140 millió márkának a szentgotthárdi motorgyárba történő beruházásáról.[5]

A GM hosszú távú stratégiai gondolkodását mutatja, hogy az újabb invesztíció hármas célt szolgált. Egyrészt az eredetileg tervezett 1,6 literes motorokon felül, alkalmassá akarták tenni a gyárat 1,4 literes motorok összeszerelésére is. Másodsorban a piaci jelzések egyértelműen a hengerenkénti 4-szelepes technika térhódítására utaltak, fel kellett tehát készülni a 16 szelepes motorok gyártására. Ezért eleve úgy építették be a területet, hogy maradjon hely további gépek fogadására, azaz az ún. rugalmas infrastruktúra és alaprajz elvét követték, hiszen az alkalmazott technológia is rugalmas sejtekre épült. Végül gondoltak a növekvő igények kielégítésére, s a már meglévő üzemrészhez hozzáépítettek egy festőműhelyt és egy kiegészítő csarnokot, mely utóbbi arra szolgált, hogy a 230 ezres motorgyártó kapacitást szükség esetén meg lehessen duplázni.

Az autógyárban 1992 márciusában gördült le az első Opel Astra a futószalagról[6], míg a motorgyárban 1992 júliusában kezdődött meg az 1,6 literes, 8-szelepes motorok termelése. A hivatalos gyáravatásra 1992 októberében került sor. A korszerű 16 szelepes motorok gyártása 1993 januárjában indult. Az európai környezetvédelmi szabványoknak messzemenően megfelelő, alacsony fogyasztású ECOTEC-motorcsalád első képviselőjét, az 1,6 literes erőforrást a Corsa GSi-be építették be először. Az 1994-es év májusától szeptemberéig tartó időszakban a motorgyárban bevezették a második, majd a harmadik műszakot, a termelési palettán pedig megjelent az 1,4 literes ECOTEC-motor, amely a Tigrában mutatkozott be.

Az Astra-összeszerelő üzem úgynevezett CKD (Completely Knocked Down – teljesen elemeire bontott) megoldást alkalmaz, ami azt jelenti, hogy az autóhoz szükséges valamennyi lényeges elem (anyagok és alkatrészek) az egyes műveletekhez kellő csoportosításban dobozolva, vonaton érkezik Szentgotthárdra. Az eredeti elképzelés az volt, hogy Szentgotthárdon évi kb. 15 000 Opel Astrát és 200 000 darab benzinmotort fognak gyártani, amikor az üzem elérte a teljes kapacitását. A tervezett létszám 800 fő volt. A termelés felfutásának tervezett és tényleges ütemét a következő oldalon lévő táblázat részletezi:

[4] Ennek megfelelően 1994 novemberében a GM/Opel kivásárolta az ÁFI 15 százalékos részesedését, majd 1995 januárjában a Rába 20 százalékos portfoliójának átvételével a GM/Opel az akkor már Opel Hungary nevet viselő cégben 100 százalékos tulajdonjogot szerzett.

[5] Az újabb invesztícióhoz az EBRD kölcsöne nyújtott fedezetet.

[6] Eleinte csak ötajtós és kombi változatot gyártottak, 1995 szeptemberétől már négyajtóst is.

Év	1992	1993	1994	1995
Termelés (Astra)				
terv	9 300 db	16 800 db	16 200 db	14 200 db
tény	9 401 db	13 344 db	12 282 db	12 488 db
Termelés (motor)				
terv	20 500 db	116 000 db	178 000 db	210 000 db
tény	20 511 db	75 741 db	160 033 db	260 000 db
Létszám	453 fő	482 fő	570 fő	680 fő[a]

[a] = ebből 30 Budapesten dolgozik a kereskedelmi vállalatnál.
Forrás: IKM, Opel

A személygépkocsi-termelés volumenének tervezésekor a GM szakemberei nyilvánvalóan a magyar vásárlóerő gyorsabb ütemű növekedésére számítottak, bár az Opelnek az utóbbi négy évre jellemző 18–21 százalékos részesedése a magyarországi új autó eladásokból így is egyedülálló az európai piacon.

A motorgyárban a termelés lassúbb fölfutásában egyértelműen a Nyugat-Európát sújtó 1993-as recesszió hatása tükröződik. Az Európai Unió és az EFTA 17 országában 15 százalékkal estek vissza a megrendelések az adott évben, s azóta is inkább csak stagnáló, semmint növekedő a piac. Az Opel/Vauxhall azonban ezen a kevéssé dinamikus európai piacon is egyre nagyobb piacrészesedésre tett szert az elmúlt néhány évben, s a kereslet a Szentgotthárdon gyártott korszerű motorok iránt fokozódik a leggyorsabban. Ily módon az 1995-ös termelés már meghaladta az eredetileg tervezett szintet.

Az alábbi táblázat az értékesítés adatait gyűjtötte egybe:

Értékesítés	1992	1993	1994	1995
Astra (db)				
Magyarország	6 665	10 124	10 028	8 427
Export	2 736	3 220	2 254	4 061
Értékesítés Motor (db)				
Magyarország	2 000	3 000	3 000	1 222
Export	18 500	72 600	157 000	258 778

Forrás: Opel Hungary

A táblázatból levonható következtetések közül kettőt érdemes kiemelni. Az egyik az, hogy, mint látható, a motorok zöme exportra kerül. Az itthon maradó 1–2–3 ezer darabot beépítik a szentgotthárdi Astrákba. Ez pedig azt jelenti, hogy évtől függően csak

kb. minden negyedik-hetedik magyar Astra kap magyar motort, vagyis a hazai kereslet az olcsóbb és olcsóbban fenntartható (1,4 literes 8-szelepes benzines és 1,7 literes dízel) motorral szerelt autókat részesíti előnyben, s kevéssé fogékony a technológiailag fejlettebb ECOTEC-motorok iránt.

A másik érdekesség az, hogy 1995-ben – nyilvánvalóan a márciusi keresletkorlátozó intézkedések hatására – visszaesett a magyarországi Astra-értékesítés, s ezzel párhuzamosan (mintegy 80 százalékkal) megnőtt az export.[7] Az Opelnél úgy látják, a magyarországi értékesítésben nem várható középtávon látványos javulás, és a közbeszerzési törvénytől sem várnak csodákat. A vásárlóerő csak lassan fog növekedni, s mire számottevő javulást mutatna, az Opel árelőnye teljesen elolvad. Ezért a cég inkább az „előremenekülés" taktikájához folyamodik. Felfuttatja az exportot – bár az eredeti tervekben csak a „fölösleg" kivitelével számoltak –, mert csak így növelhető a műszakszám, csak így lehet megszabadulni a „dobozos" technológiától, azaz csak így válhat rentábilissá az Astra-összeszerelés.

Az új irányvonalnak megfelelően az Opel a jövőben a korábbinál nagyobb mértékben igyekszik magyar beszállítókat foglalkoztatni, a technológia átadásával közvetlenebb kapcsolatokra törekszik velük. A kiválasztás szempontjai a következők:

– versenyképes ár,

– ISO 9001/9002 (alkalmazott gyártási technológia alkalmassága, megfelelő fejlesztő kapacitás, minőségellenőrző szervezet, szerszámgyártói kapacitás),

– a szolgáltatás várható színvonala (just-in-time szállítás, E-mail-es kapcsolattartás, nyelvismeret, rugalmasság, reagálási sebesség, problémamegoldó képesség, autóipari tapasztalat, referenciák).

Magyar beszállítókat – a Suzukihoz hasonlóan – a GM/Opel is elég nehezen talált, elsősorban a magasan megszabott minőségi követelmények miatt. A cég 1991-ben tartott egy beszállítói konferenciát, amely az érdeklődők többségére igen „elrettentő" hatással volt. A GM általában azokkal a cégekkel tudott kapcsolatot kialakítani, amelyek már korábban is gyártottak termékeket nyugati piacokra. A követelményeknek megfelelt magyar vállalatok azonban – a Suzukinak szállítóktól eltérően – többnyire nem csak a szentgotthárdi gyárnak szállítanak, hanem bekapcsolódhattak az európai GM-hálózatba. Együttes forgalmuk ezekből a szállításokból 1995-ben mintegy 270 millió DEM-re rúgott.

A beszállítókkal szemben támasztott követelményekre jellemző, hogy például a festéket szállító AKZO felel a festék-előállítás, a hulladék-elszállítás és az újrafeldolgozás teljes folyamatáért. A sikeres cégek egyébként általában nyugati technológiát ötvöznek magyar munkaerővel.

A magyar beszállítás vállalatok szerinti alakulását mutatja a következő táblázat (zárójelben a kapcsolat kezdőéve):

[7] Fő piacok Németország és Olaszország, de Kína is jelentősebb tételeket vásárol.

Beszállítók	Opel Hungary	Adam Opel AG (ADAG)
Akkumulátorgyár	10 000 akkumulátor ('94)	
Happich–PEMÜ	12 000 pár napellenző ('91)	400 000 pár ('91)
Elzett, Sopron	12 000 ABS-tartó ('96)	1,2 millió ('90)
Bakony Művek	12 000 garn. ajtózsanér ('97)	150 000 garn. ('97)
ADA, Apc		600 000 alu öntv. ('96)
UTAH		300 000 garn. kábelkorbács ('94)
DELPHI, Sz.hely	260 000 motorkábel ('92)	700 000 garn. kábelkorbács ('90)
Leoni Hung. Eger		200 000 elosztókábel ('94)
VAW, Győr	250 000 hengerfejöntvény ('97)	600 000 ('96)
Escade, Halásztelek		50 000 légcsatorna ('94)
Kaloplastik	20 000 tng.ütköző ('94)	500 000 ('94)
	300 000 motortömlő ('96)	200 000 ('96)
Sapu, Mosonszolnok	24 000 külső tükör ('97)	300 000 ('97)
ITT, Veszprém	12 000 ablaktörlő-kapcs. ('95)	150 000 ('94)
Akzo	festék ('92)	
MOL	1,2 millió liter motorolaj ('93)	

Forrás: Opel Hungary

A táblázatból külön is érdemes kiemelni a bonni székhelyű VAW Egyesült Alumínium Műveket, amely 80 millió márkás beruházással alumíniumöntödét létesített Győrött, s innen fogja ellátni alumíniumöntvényekkel előbb (1996-ban) az Opel Astra Bécs melletti gyárát, majd 1997-től Szentgotthárdot. A cég Németországban korábban már dolgozott együtt az Opellel termékfejlesztéseken, s magyarországi beruházása kiváló példája annak, amikor egy külföldön sikerrel befektető nagyvállalat vonzza maga után az otthoni beszállítóit.

1994-ben a magyar beszállítók az Opel Hungary-től 20 millió, az Adam Opel AG-tól pedig 115 millió DEM megrendelést kaptak tisztán (azaz importtartalom nélkül). Az ADAG 1995–1996–1997-re vonatkozó megrendelései nettó 156–170–185 millió DEM-es megrendelést biztosítanak a számukra. Minthogy az autógyárak ma már egyre szorosabb és tartósabb kapcsolatokra törekszenek a beszállítóikkal, sőt, bevonják őket a tervezésbe, az Opel Hungary és az ADAG magyar partnerei számíthatnak rá, hogy amennyiben a megkívánt minőségben tudnak szállítani, úgy egy hosszú távú, jó referenciát biztosító kapcsolat elé néznek. 1995 nyarán az Astrában a közvetlen magyar beszállítási arány 9, a motorokban pedig 3,5 százalék volt. Ez az arány azért ilyen alacsony, mert az Opelt – ellentétben a Suzukival – sem a magyar kormánnyal kötött megállapodás nem kényszeríti a helyi hozzáadott érték növelésére, sem pedig Magyarországnak az Európai Unióval kötött Társulási Szerződése, mely utóbbi 60 százalékos (50% magyar + 10% európai) „európai" tartalmat ír elő az EU-ba történő export feltételeül.[8]

[8] Logikus, hiszen a szentgotthárdi termékek (motor, Astra) jóval több mint 60 százalékos arányban tartalmaznak európai hozzáadott értéket.

A Magyarországon az utóbbi években megvalósult egyik legnagyobb külföldi beruházás keretében 1995 elejéig több mint 400 millió márkát költöttek el. Ennek 20 százaléka az autó-, 80 százaléka pedig a motorgyárban ölt testet. Míg az összeszerelőüzemtől – a kis szérianagyság miatt – egyelőre nem lehet nyereséget várni,[9] addig a motorgyártás területén a GM gyorsabban érte el a rentabilitást, mint ahogyan azt 1988-ban tervezte. 1994-ben az Opel Hungary – a motorgyártó részlegnek köszönhetően – már profitot termelt, 1995-ben pedig az „operating profit" (üzemi nyereség) szempontjából a Magyarországon bejegyzett cégek között az első helyen végzett. A vállalkozás méreteire jellemző, hogy 1995-ben az Opel Hungary volt a legnagyobb magyar exportőr, s az üzleti forgalom tekintetében (6. hely) csak néhány nagy szolgáltató vállalat előzte meg.

A GM/Opelnél meg lehetnek elégedve az eddigi magyarországi befektetéseikkel, hiszen 1995 márciusában újabb nagyszabású tervet jelentettek be: 257 millió márkás beruházással megduplázzák a motorgyár kapacitását, valamint hengerfejüzem építésébe kezdenek Szentgotthárdon, amely az évi 460 ezer 16 szelepes motorhoz szállít majd hengerfejet.[10] A szentgotthárdi motorgyárat eleve úgy építették ki, s abban eleve úgy helyezték el a gépeket, hogy a kereslet megélénkülése esetén minimális (kb. 47 millió DEM-es) beruházással a kapacitást a duplájára (460 ezresre) lehessen növelni. A piaci igények most teszik lehetővé a tervezett bővítést, amellyel további 145 munkahely létesül. Önmagában az új Opel Vectra évi 150–200 ezer 1,6 literes ECOTEC motor előállítását igényli. Emellett egyre több Astrát, Tigrát és Corsát rendelnek a korszerű motorcsalád valamelyik tagjával.

A beruházás nagyobbik részét a hengerfejüzem kiépítése jelenti (mintegy 210 millió DEM). Egy új, 12 300 négyzetméteres csarnok létesül a szentgotthárdi motorgyár mellett, melynek kapacitása évi 460 ezer 16 szelepes hengerfej elkészítését teszi lehetővé. Az üzem a tervek szerint 75 embert foglalkoztat majd. A kis létszám a csúcstechnológiával függ össze. Alig kezdtek azonban neki az építkezésnek, máris további 30 millió DEM invesztálásáról döntöttek a GM-nél: újfent arról az előrelátásról van szó, amely szerint az építkezéskor bekerülő technológiának a jelenlegi igényeknél többet kell tudnia azért, hogy a termelést a keresletnek megfelelően a későbbiekben kis ráfordítással tovább lehessen növelni.

A GM/Opel a jelenleg is folyó beruházással a magyar ipar egyik legnagyobb külföldi befektetője: 1996 végéig közel 700 millió márkát invesztál Magyarországon. Ekkor mintegy 900 főnek ad munkát a saját telephelyein, több ezernek a beszállítók révén. Ezenkívül megemlítendő, hogy az országot teljesen lefedő 65 tagból álló márkakereskedői hálózat – amelynek minden tagja egyben szerviz is – további kétezer embert foglalkoztat, s 4,3 milliárd forint vagyont testesít meg. Végül azért, hogy a GM/Opel hitelezésnél is „személyesen" legyen jelen, 1995 tavaszán 500 millió forintos alaptőkével megkezdi működését az Opel Bank, mely az eddigieknél is kedvezőbb hitelekkel segíti majd a hazai Astrák értékesítését.

Az export felfuttatásával – s ezzel párhuzamosan a magyar beszállítók növekvő bevonásával – újabb munkahelyek jöhetnek létre, egyrészt a beszállítóknál, másrészt a

[9] Ez kb. 30–40 ezres szériánál várható.

[10] Ide kapcsolódik a VAW győri beruházása.

szentgotthárdi üzemben várhatóan beinduló második (esetleg harmadik) műszak révén. A gyár teljes kapacitásának (45 ezer autó előállítása három műszakban) kihasználását, s növekvő hazai beszállítást feltételezve, már az autó-összeszerelés is rentábilissá válhat Szentgotthárdon.

AUDI

Az Audinál már 1984-ben elkezdték az ötszelepes motortechnika előnyeinek vizsgálatát. Kiderült, hogy a hengerenként három beömlő- és két kipufogórendszerrel rendelkező motorok az átfolyó-keresztmetszet jobb kihasználása, valamint az égéstér optimális kialakítása következtében a rendelkezésre álló nyomaték jelentős részét (általában 90 százalékát) igen széles fordulatszám-tartományban tudják biztosítani. A nagy rugalmassággal párosuló lapos nyomatéki görbe ritkább sebességváltással jár, s ezáltal a fogyasztás csökkenését eredményezi.

Az új, ötszelepes technika legelső sikeres gyakorlati tesztjére 1986-ban került sor az Egyesült Államokban, ahol a korszerű motorral szerelt Audi 200 Quattro jól vizsgázott. Mégis további öt évnek kellett eltelnie, míg a cégnél megszületett a döntés a sorozatgyártásról.

A forradalmian új technológia miatt nem lehetett az Audi már meglévő motorgyárait átállítani az ötszelepes motorok termelésére. Vadonatúj gyárra volt szükség. 1991–1992-ben a cég szakemberei 180 európai telephelyet vizsgáltak meg szóba jöhető helyszínként. Az utolsó fordulóban 5 telephely közül választották ki a Rába 100 ezer négyzetméteres győri üzemcsarnokát.[11]

A Rába-parti város mellett szólt annak kedvező földrajzi elhelyezkedése, a már meglévő és az épülőfélben lévő közlekedési infrastruktúra. Autópályán Győr és az Audi ingolstadti székhelye között kisebb a távolság (630 kilométer), mint Ingolstadt és a Volkswagen-csoport wolfsburgi központja között (700 km).[12] A beruházásról hozott döntés idején már tudni lehetett, hogy 1-2 éven belül elkészül a Győrt Béccsel összekötő autópályának mind az ausztriai, mind pedig a magyarországi szakasza. A térségben egyébként a közlekedésnek kivétel nélkül minden ágában folyik a fejlesztés: Gönyűnél épül a nemzetközi folyami kikötő, a péri sport- és katonai repülőteret most teszik alkalmassá polgári járatok fogadására, a nemzetközi vasútvonalat pedig német hitelből fejlesztik, hogy 160 kilométeres sebességgel közlekedő szerelvények is használhassák.

A jó közlekedési helyzeten túlmenően Győrben, mint hagyományos ipari központban, adott volt a nagy létszámú szakképzett munkaerő. A város ezenkívül meg-

[11] A győrin kívül egy osztrák, két csehszlovák (egy cseh és egy szlovák), valamint egy volt NDK-s telephelynek volt még esélye. A hatalmas, 100 ezer négyzetméteres üzemcsarnokot, amely Magyarország legnagyobb összefüggő ipari csarnoka, s amelyet az Audi 30 százalékos készültségi állapotban vett meg a Rábától, még Horváth Ede, az állami óriásvállalat korábbi vezetője építette azzal a szándékkal, hogy abban teherautókhoz gyártanak majd Diesel-motorokat. Voltak tervek kisteherautó-gyártásról, sőt Opel Kadettek összeszereléséről is.

[12] Az Audi a Volkswagen-csoport tagja. A Volkswagen részesedése az Audiban több mint 90 százalékos.

felelő színvonalú oktatási intézményeket tudhat a magáénak (műszaki főiskola, egyetemi szintű közgazdász- és jogászképzés). A magyar munkaerő ára, mely a németországinak alig hetedét teszi ki, önmagában nem gyakorolt különös vonzerőt az Audira, mert a motorgyártásban – lévén rendkívül technológiaigényes folyamat – a bérköltségek a termelési érték alig 1–2 százalékát teszik ki.[13]

A Rába-csarnok mellett – az Audi szerinti kedvező vételáron kívül – még az szólt, hogy korszerű, nagy kapacitású (akár egy közepes várost ellátni képes) ipari infrastruktúrával rendelkezett. Ennek megléte azért fontos, mert kiépítése igen sokba került volna, és sokáig is tartott volna. A gáz-, víz- és áramszolgáltatás folyamatos biztosítását a Rába egyébként szerződésben vállalta.

Végül, a telephelyi előnyök legfelső szintjén, Magyarország mellett az szólt, hogy az Audi a magyar kormánytól megkapta a „szokásos" 5+5 évre szóló nyereségadó-mentességet,[14] valamint garanciát a gyár folyamatos üzemeltetésére. A heti 7 napos, napi 24 órás működés jelentőségét nem lehet eléggé hangsúlyozni, amikor Németországban 35 órás a munkahét, s csak napi egy órával lehet meghosszabbítani a munkaidőt.

Az Audi Hungaria Motor Kft. az Audi 100 százalékos leányvállalataként 1993. február 18-án alakult 2 millió DEM-es törzstőkével. A cégbírósági bejegyzésre július 6-án került sor. Még áprilisban (21-én) a magyar kormány nyilatkozatban vállalt garanciát a beruházás már említett keretfeltételeiről, s egyidejűleg a Rába és az Audi aláírta a 100 ezer négyzetméteres csarnok és a hozzá tartozó üzemi terület adásvételéről szóló szerződést. A 250 ezer négyzetméteres (mintegy 40 futballpályának megfelelő) gyártelep vámszabadterületként (ún. off-shore cégként) működik, ami jelentősen megkönnyíti a főegységek és a készre szerelt motorok be- és kiszállítását.

Az Audi győri beruházása a tervek szerint három lépcsőben valósul meg, melynek során 1999 végéig kb. 780 millió DEM invesztícióra kerül sor. Az első, 300 millió DEM-es lépcső 1993 tavaszán indult. Be kellett fejezni a félkész csarnokot, alkalmassá kellett tenni a gépek fogadására, meg kellett oldani a vasúti és a közúti csatlakozást stb. A feladat megszervezésére és részbeni kivitelezésére a Rába kapott fővállalkozói megbízatást.[15]

A beruházás első lépcsője 1994 augusztusában zárult. Ekkor gördültek le az első szériamotorok a futószalagról. Az üzem kapacitása ekkor napi 750 darab 20 szelepes motor előállítását tette lehetővé. Ezek egy része 125 lóerős szívómotor, másik része 150 lóerős turbómotor volt, melyeket az új Audi 4-es modellbe építette be. A beruházás 300 millió márkájából a telepített gépekre 220, az építkezésre pedig 80 millió jutott. A munkafolyamatnak három fő területe volt: a mechanikus megmunkálás (az autómotor öt fő alkotóeleméből[16] az első ütem befejezésekor kettőt állítottak elő hely-

[13] Magyarországon 2 százalékát, a Távol-Keleten 1 százalékát, Németországban pedig kb. 4 százalékát.

[14] A többi nagy autóipari külföldi befektetőhöz hasonlóan az Audi is teljes mentességet kapott a társasági adó fizetése alól a működés első öt évére, míg a második öt évre a mentesség 60 százalékos. Ám abban az esetben, ha a cég az első öt évben visszaforgatja nyereségét a vállalkozásba, akkor a második öt évre is teljes adómentességet kap.

[15] Ez azt jelenti, hogy a győri nagyvállalat kétszeresen is jól járt: egyrészt eladta egy kihasználatlanul és befejezetlenül álló gyártelepét, másrészt jelentős megrendelést is kapott a vevőtől.

[16] Hengerfej, vezérműtengely, motorblokk, hajtókar, főtengely.

ben, a hengerfejet és a vezérműtengelyt), a motorszerelés és a motorok funkcionális- és minőségellenőrzése (próbapadrendszer). A gyár 200 embernek adott munkát, akik 1994-ben 18 ezer motort készítettek.

1994 nyara és 1995 ősze között a legfontosabb esemény a termelés felfuttatása volt. Kezdetben naponta csupán 200 motor készült, 1995 szeptembere óta azonban két műszakban már napi 750 motort állítanak elő.[17] Az Audi Hungaria 1995 októberében megkapta az ISO 9002 minősítést, novemberben pedig az Audi V6-os motorjaihoz való hengerenkénti 5-szelepes hengerfejjel bővült a gyártási paletta. 1995-ben összesen 100 ezer motor készült el Győrött, melyeket októbertől már az Audi A6-osokba is beépítenek.

A beruházás második kiépítési lépcsőjének munkálatai 1995 őszén kezdődtek, s lefedik a teljes 1996–1997-es időszakot. A tervek szerint, a 280 millió DEM invesztíció során a motorgyár kapacitása eléri a napi 2000 darabot, beindítják a harmadik műszakot, s a gyártás mélységben is bővül: a második ütem végén a motorblokk (forgatytyúsház) is helyben fog készülni. A gyár 1996 végétől már kb. 680 főnek ad majd munkát. 1996-ban előreláthatólag több mint 200 ezer motor kerül le a futószalagról.

A harmadik lépcső várhatóan 1998–1999-ben valósul meg. Ekkor a gyártás már csak mélységben bővül tovább: a hajtókar és a főtengely is felkerül a terméklistára. Ily módon az Audi győri gyárában fog készülni az automotor öt fő elemének mindegyike. A beruházást 200 millió DEM-re, a foglalkoztatott létszámot 860 főre tervezik.

1996 elején 350 fő (ebből 30 mérnök) dolgozik az Audi Hungariánál, az átlagéletkor 28,3 év. A termelésben közvetlenül dolgozók 90 százaléka érettségizett szakmunkás, 50 százalékuk jól beszél németül. A munkaszerződések nem tesznek különbséget munkások és tisztviselők között. A bérek a magyar ipari átlagnál kb. 25–30 százalékkal magasabbak. A javadalmazás területén a cég minden munkatársával szemben vállalja a magyar infláció 100 százalékos követését, valamint ezen felüli fizetésemelést. Ha ez még nem volna elég, 13. havi bér, és az éves üzleti eredmény szerinti premizálás javítja a kollektíva hangulatát.

Az első kétszáz munkatársat (a törzsgárdát), akiket még az Audi ingolstadti gyárában tanítottak be, kétezer jelentkező közül választották ki. Az alkalmazás feltételei között a szakirányú képzettség, a nyelvismeret és a szakmai tapasztalat meglétén túlmenően nagyon fontos szempont volt a jelöltek „teamalkalmassága", vagyis az, hogy mennyire alkalmasak a csapatmunkára. A teamek igen sokrétű munkát végeznek: felelnek a gépek üzembentartásáért (a termelésért), a rendért és a tisztaságért (ők takarítanak), valamint a karbantartásért (nincsenek TMK-sok).

A győri motorgyár a munkaszervezés területén lapos hierarchiájával tűnik ki a leginkább. Az ügyvezető igazgató (Karl Huebser) és a szakmunkások között mindösszesze két beszámoltatási szint létezik (6 „area menedzser" [ők németek] és az „objekt menedzserek"), szemben a hagyományos motorgyárak közül még a legkorszerűbbekben is meglévő 4-5 szinttel. A bonyolult hierarchiáról való lemondás gyors információáramlást és rövid döntéshozatal-gyakorlatot eredményez. A teljesítménycélokat és azok elérésének folyamatát az alkalmazottak és a felettesek közösen állapítják meg,

17 A két műszak a mechanikai megmunkálás területére vonatkozik. A motorszereldében és a próbapadoknál egyelőre 1-1 műszak dolgozik. A motorszereldében várhatóan 1996 közepétől lép be a második műszak.

vagyis a felülről jövő normaleírás már a múlté. Az előírt és a tényleges értékeket a teamek vizuális kommunikáció keretében, diagramok és szemléltető táblák segítségével teszik láthatóvá. Az ügyvezetés és az irányítás a gyártás közvetlen közelében nyert elhelyezést (nincs irodaház), ami jelentősen elősegíti a gyors döntéshozatalt.

A győri motorgyártó üzemben az Audi Magyarországon újszerűnek számító gyártási koncepciót honosított meg. Komoly szerepet kapott az összekapcsolt folyamatorientált szervezés, azaz a megmunkált alkatrészek lehetőleg ott válnak le a szalagról, ahol azokra a motorok összeszerelése szempontjából szükség van. Ennek folytán egy sereg felesleges út szabadul fel. A beszállítóhely és a gyártórészlegek közötti, valamint a készre szerelt egységek elszállítása során igénybe vett utak rövidek és közvetlenek, a pazarlás minden formáját sikerült lecsökkenteni. A gyáron belül az ún. vevő-szállító elv érvényesül: mindenki szállítója valamilyen szolgáltatásnak, ám ugyanakkor vevő is, akit megfelelő szolgáltatással kell ellátni. Mindegyik csapat arra törekszik, hogy csakis hibátlan egységeket hozzon létre, illetve fogadjon el más egységektől. A fenti rendszerben a gyárban eleve lemondtak a javító és utólagos munkálatok elvégzéséért felelős munkahelyek létesítéséről.

Az Audinál a minőségi és a termelékenységi mutatók elérése mellett egyenrangú feladatként kezelik a környezet védelmét. Eredendően a hulladékképződés elkerülésére törekednek: a motorszereldébe kerülő főegységeket például többször használatos csomagolásban szállítják. A keletkező hulladékok útját pedig megfelelő dokumentálás mellett nyomon követik a megbízható tárolástól a megsemmisítésig vagy az újrahasznosításig.

A magyarországi motorgyárba kerülő alkatrészeket Ingolstadtban csoportosítják, illetve állítják össze a technológiai követelményeknek megfelelő egységekbe, majd az áru ún. „éjszakai ugrás" keretében vonaton érkezik Győrbe, ahol másnap reggel már megmunkálás alá kerül. A készre szerelt motorok szintén „éjszakai ugrás" keretében kerülnek vissza Ingolstadtba, ahonnan eleinte csak az Audi AG, majd később a Volkswagen konszern más tagjainak telephelyeire küldik tovább azokat. A fenti folyamatban a vasúti kocsik gyakorlatilag raktárként szolgálnak, így Győrben nem kellett nagy raktárak létesítésére költeni.

A magyar beszállítás egyelőre gyerekcipőben jár. 1996 elején mindössze egy magyarországi beszállítója van a győri gyárnak, a 100 százalékos német tulajdonban lévő Jung Hungaria (Drégelypalánk), mely nem csak az Audinak, de a Fordnak és a Mercedesnek is készít szívócsövet. 1995 júliusában az Audi Hungaria tartott egy beszállítói konferenciát, melynek során a motor 1400 komponenséből 35 (különböző öntött és forgácsolt fém- illetve műanyag-) alkatrészre kerestek hazai beszállítót. A konferenciára 50 céget hívtak meg, melyek mindegyike rendelkezett ISO 9001-es vagy 9002-es minősítéssel.

A jó „ajánlólevélnek" számító, működő minőségbiztosítási rendszerek ellenére a konferencia eredménye igen lehangoló volt: mindössze egyetlen céggel, a Videotonnal tudtak megegyezni, mely 1997-től olajpumpákat fog szállítani egy német vállalattal együttműködve. Jelenleg folynak a tárgyalások egy harmadik potenciális magyar beszállítóval.

Az Audinál úgy látják, hogy a magyar beszállítói háttéripar minőség, ár és szállítói megbízhatóság szempontjából ma még nincs azon a szinten, hogy tömegesen tudna világszínvonalú technológiával gyártott motorokhoz alkatrészeket gyártani. Személygépkocsi-összeszereléshez könnyebb magyar beszállítót találni, de a motorgyártás különleges

anyagminőséget, és nagyobb pontosságú megmunkálást követel. Mindazonáltal az Audinál bíznak benne, hogy idővel nő a motorokban a magyar hozzáadott-érték aránya, s egyre több magyar beszállítótól tudnak motorkomponenseket beszerezni. Az üzemcsarnok 100 ezer négyzetméteréből a 2000-ig szóló tervek szerint mindössze 55 ezret építenek be. 45 ezer négyzetméter tehát üresen marad, s a cégnek opciója van a telephely mögötti területre, ahol akár egy második 100 ezer négyzetméteres csarnok felépítésére is elegendő hely van. Elképzelhető, hogy az üres területen az Audi további fejlesztésekbe kezd, de azt se lehet kizárni, hogy azon az Audi kedvező tapasztalatain felbuzdulva – no meg a költségcsökkentési kényszertől hajtva – a cég nyugati beszállítói telepednek meg.[18] Bár az Audi magyar beszállítói először csupán a győri üzembe szállíthatnak, idővel lehetőségük nyílik arra, hogy az egész cég, sőt az egész Volkswagen-csoport szállítóivá váljanak. Ez a szituáció azonba nem hasonlítható a Suzuki-beszállítók kis széria miatti „érdektelenségéhez", hiszen a győri gyárban már eleve többszázezres nagyságrendről van szó.

Az Audi anyagilag ugyan nem támogatja a potenciális magyarországi beszállítóit, tanácsadással, technológiatranszferrel, minőségbiztosítási és logisztikai tudásának átadásával azonban igen. Beszállítóival a cég hosszú távú szerződésekre törekszik – melyekben bizonyos kontingenst, s az árakat 4-5 évre előre leköti –, és bevonja őket a fejlesztésbe is.

Bármily meglepő, az Audinál úgy vélik, hogy a magyarországi beruházás révén a délkelet-európai piac egy stratégiai fontosságú bástyáját hozták létre, ami egyúttal az ingolstadti és a neckarsulmi telephelyek munkahelyeinek részbeni biztosítását is jelenti. Mindenesetre tény, hogy Magyarországon a márka 1994-ben és 1995-ben több személyautót értékesített, mint két nagy német riválisa, a Mercedes és a BMW együttvéve.[19]

Míg az Audi pozíciói igen erősek a német, és általában az európai piacon, piacrészesedése nem éri el a Mercedes és a BMW szintjét az Egyesült Államokban, Ázsiában és Dél-Amerikában. A helyzet megváltoztatására a cég a következő célt tűzte maga elé: a piaci pozíciók erősítéséhez tisztábbá kell tenni a márkáról kialakult képet a vásárlóközönségben; hangsúlyozni kell, hogy miközben a BMW a sportos jellegre törekszik, s a feltörekvő menedzsereknek csinál autókat, a Mercedes pedig inkább a tradíciót állítja előtérbe, és az idősebb korosztályt célozza, addig az Audira a modern technika a jellemző (100 százalékosan cinkelt karosszéria, alumínium autó [A8], Quattro, tdi és hengerenként 5-szelepes motor), s ezáltal – no meg a nemsokára debütáló A3-assal – a fiatalabb korosztály is megnyerhető lesz a márkának.

A tanulmány elkészítéséhez használt források

Interjúk a következő személyekkel: Dános András, PR igazgató (Opel Hungary), Lőre Péter, PR igazgató (Audi Hungaria).

Cikkek és hírek a következő újságok 1991–1996. évi számaiból: Autó Motor und Sport, Automobil Revue, Auto 2, Autó Piac, Autó-Motor, Figyelő, Világgazdaság, Napi, Népszabadság, Le Figaro, Financial Times.

KSH-kiadványok és évkönyvek.

[18] Az Audi közvetlenül nem ösztönzi a német vagy francia alkatrészgyártóit a magyarországi letelepedésre, csak arra, hogy minél olcsóbban szállítsanak neki.

[19] 1994-ben az Audi 574, a Mercedes 209, a BMW pedig 201 új személyautót adott el Magyarországon. 1995-ben ugyanebben a sorrendben: 681, 169 és 147 darabot.

Pauler Gábor

•

Nagy kockázatú tevékenységek motivációs rendszerei

1. BEVEZETŐ

A Titanic katasztrófája... a Bophalban történt tömeges gázmérgezés... a csernobili atomerőmű felrobbanása... Pörböly, Szajol... A sort sajnos, még hosszan lehetne folytatni. Ezeknek a szomorú eseteknek van egy közös tulajdonsága: mindig kimutatható valamilyen véletlen vagy szándékos emberi mulasztás a háttérben. Felvetődik a kérdés, miért pont századunkban válnak egyre sűrűbbé ezek a fajta katasztrófák? Az emberiség eddigi fejlődésének egyik fontos jellemzője, hogy egyre nagyobb energiákat sikerült felszabadítani, és céljainak szolgálatába állítani. Egyre intenzívebb lett az idők folyamán a természeti környezet átalakítására, legyűrésére irányuló törekvés. Ezzel együtt folyamatosan növekedett az emberi tévedések, hibák okozta károk nagysága: a rossz helyre lecsapó kőbalta okozta sérüléstől eljutottunk az apróbb programhibák miatt kirobbanó atomháború réméig. A fejlődés a huszadik századra érte el azt a fokot, hogy egyes tévedéseknek globális, az egész emberi létet érintő hatása lehet. Ezért fontos, hogy foglalkozzunk a nagy kárt okozó hibás döntések kockázatát csökkentő módszerekkel. Jelen tanulmány célja az, hogy áttekintse ezen kockázatot csökkentő, formális és informális motivációs technikákat, elsősorban a középvezető nézőpontjából kiindulva. Ehhez mindenekelőtt szükséges, hogy pontosan lehatároljuk vizsgálódásaink körét. Alapfeltételezésünk, hogy a hibamegelőző-kiküszöbölő vezetői tevékenység bizonyos ágazattól független elemeket tartalmaz. Milyen ágazatokról, tevékenységekről lehet itt szó? A köztudatban a hibákból eredő jelentős károkozás lehetősége mindig valamilyen veszélyes üzemhez kapcsolódik. Veszélyes üzemnek tekintik a vasutat, a bányákat, erőműveket, a repülést stb. Látható, hogy a fenti fogalmat főként az ipar és közlekedés különböző ágazataira vonatkoztatják. A következőkben ennél jóval szélesebb körben értelmezzük a *veszélyes üzem* fogalmát: minden olyan tevékenység, amelynél egyszeri véletlen vagy szándékos tévedés eredményeként *nagymértékű kár* keletkezik emberi életben, monetáris és reáljavakban, vagy nem vagyoni tényezőkben. A nagymértékű kár kifejezés tovább pontosítható. Olyan helyzetet értünk alatta, ahol a lehetséges károkozás nagyságrendekkel meghaladja a hibát elkövetők anyagi felelősségre vonhatóságának mértékét. Mivel a fenti meghatározás szerinti, még mindig rendkívül tág ágazati kör vizsgálata jóval meghaladná jelen tanulmány

kereteit, így kiválasztottunk két, egymástól igen távol eső ágazatot, és azokon belül egy-egy tevékenységet, amelyek veszélyes üzemnek tekinthetők. Ezen tevékenységek vezetői praktikáit hasonlítjuk össze egymással, figyelembe véve az ágazati sajátosságokból eredő eltéréseket. Az egyik ágazat a szó köznapi értelmében is veszélyes üzem: a villamosenergia-ipar és az áramszolgáltatók tevékenysége, közelebbről a magasfeszültségű villamos hálózat üzembiztonságára felügyelő szolgálatok. A másik terület a kereskedelmi bankfiókok folyószámla és hitelezési rendszerei. Ez sokak számára meglepőnek tűnhet, hiszen a bankfiókokat szokás „nyugodt, biztonságos helynek" tekinteni (leszámítva az esetleges bankrablás kockázatát). A két területnek mégis van egy közös tulajdonsága: az itt elkövetett hibák hatása láncreakciószerűen továbbterjed a különféle gazdálkodó szervezetek között, és a tévedés okozta elsődleges kár valósággal *multiplikálódik*. Például, ha egy területen hosszabb időre kimarad az áramszolgáltatás, az nem csak az áramszolgáltatónak jelent kieső bevételt, hanem a termeléskiesés, a megrendelések csúszása, a kötbérek miatt jóval nagyobb összgazdasági kárt okoz. Hasonlóképpen, egy bankfiókban elkövetett súlyos hiba, ha nyilvánosságot kap, megrendítheti a bizalmat az egész pénzintézetben, sőt, ha csődhöz közeli helyzet áll elő, az kihatással van az egész pénzügyi közvetítőrendszer megítélésére és a makrogazdasági várakozásokra.

2. MIBEN KÜLÖNBÖZIK A VESZÉLYES ÜZEM MÁS TEVÉKENYSÉGEKTŐL?

A veszélyes üzemben végzett tevékenység speciális voltát úgy próbáljuk érzékeltetni, hogy bizonyos szempontok szerint szembeállítjuk alacsony kockázatú, rutinszerű tevékenységek jellemzőivel.

2.1. A munkafolyamat során meghozandó döntések jellege

Az alacsony kockázatú tevékenységek legjobb példái a futószalag-rendszerű termelésben dolgozók. Ezekben a termelési rendszerekben óriási anyagi és szellemi apparátus dolgozik azon, hogy a turbulens, változékony környezet destabilizáló hatásai ne érhessék el a termelési folyamatot. Például a Ford-féle futószalag bevezetésének előfeltétele az volt, hogy a cég hátrafelé történő integráció révén olyan biztonságos nyersanyagellátó bázisra tegyen szert, amelyet nem befolyásolnak a piac kínálati és árhullámzásai. Ezt a biztonságot akkor kizárólag úgy lehetett elérni, hogy a hátrafele integráció egyúttal a teljes tulajdonbavételt és központosított irányítást jelentett. Modernebb példát keresve, szembetűnő, hogy a JIT-rendszerrel dolgozó japán autógyártók milyen erőfeszítéseket tesznek nyersanyag- és alkatrész-beszállítóik hosszú távú lekötésére, a szállítási biztonság maximalizálására. Enélkül ugyanis a JIT-rendszer bukásra volna ítélve. Ezek a környezettől elszigetelő, erőforrásokat tartalékoló rendszerek biztosítják, hogy a termelési folyamatban dolgozók mindig jól strukturált problémákkal találják szembe magukat, ahol az összes döntési alternatíva, és ezek kapcsolatrendszere előre ismert. Így a munkafolyamatban szinte kizárólag programozott döntések szerepelnek. Ráadásul a termelőtevékenységhez szükséges döntések kis részletekre tago-

lódnak a folyamatstruktúra mentén, és számos ellenőrzés, visszacsatolás vizsgálja helyességüket. (Példaként említhető a munkafolyamat apró részekre bontása a szalag mentén, illetve egy fejlett TQM-rendszer azonnali minőségellenőrzései.) Ezáltal az egyes hibás döntésekhez kapcsolódó, potenciálisan okozható kár mértéke kicsi, és a kis részdöntéseknek ritkán van irreverzibilis hatása az output egészét tekintve. Mindezen tényezők miatt a munkatevékenység kis kockázattal jár. A veszélyes üzem működésében viszont kétfajta állapotot különböztethetünk meg. A *normál üzemmód* erősen hasonlít a fent említett folyamatos termelési rendszerekhez. Az itt felmerülő döntési problémák szintén jól strukturáltak, programozott döntési algoritmussal megoldhatók, ezért a normál folyamatvezérlést gyakran automatizálják (pl. robotpilóta a repülőgépeken). A baj csak az, hogy a normál üzemállapotot rendszertelen időközökben kritikus helyzetek váltják fel, bizonyos exogén, nem kontrollálható tényezők hatása miatt. Az ekkor jelentkező rosszul strukturált problémákat semmiképpen sem lehet megoldani programozott döntésekkel, szükség van a személyzet maximális helyzetfelismerő és kreatív problémamegoldó kapacitására. Kritikus helyzetben, igen rövid idő alatt olyan területen kell döntéseket hozni, ahol a potenciális károkozás mértéke óriási lehet anyagi javakban és emberéletben mérve:

(1) $$PV_d = C_d \times P_d$$

ahol:

PV_d = a károsszeg jelenértéke
C_d = a károsszeg várható értéke
P_d = a katasztrófa bekövetkezésének valószínűsége egy adott időintervallumban

A károkozás jelenértékét a kár bekövetkezési valószínűségének és a kár várható nagyságának szorzataként értelmezzük. Belátható, hogy ez a jelenérték még igen kicsi bekövetkezési kockázat mellett is meghaladhatja a döntéshozó anyagi felelősségvállalási képességét, főleg, ha a korábban említett multiplikatív effektust is figyelembe vesszük. Ráadásul a legtöbb döntés hatása irreverzibilis, nincs mód a tesztelésre, a javításra. Mindezekből kitűnik, hogy a veszélyes üzem jelentős kockázatot hordoz az ott dolgozók számára.

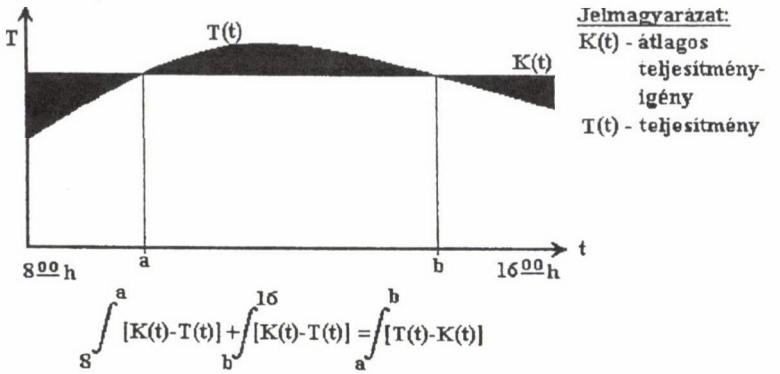
2.2. A kétféle tevékenység teljesítményigénye, az alkalmazottak által nyújtott teljesítmény megfigyelése

A folyamatos, előre ütemezett termelés esetén viszonylag könnyű kiszámítani egy átlagos teljesítményszintet, amely mellett az elvárások teljesíthetők. A termelési folyamat időben elhúzódik, így a kisebb-nagyobb napi, heti teljesítményingadozások kiegyenlíthetők. A munkafolyamat egyszerű részekre bontása lehetővé teszi pontos, naturális mértékekben (darabszám, tömeg) kifejezett teljesítménynormák felállítását, amelyek teljesítése egyszerűen megfigyelhető. Így azután nem véletlen, hogy a tömegtermelés beindulásával szinte egyidőben megjelentek az erre vonatkozó elméletek (pl. Taylor munkássága, az MTM-módszer). A folyamatos termelés teljesítményviszo-

nyait az 1. ábra szemlélteti. Látható, hogy a T(t) tényleges teljesítmény ingadozásait hozzá lehet igazítani egy K(t) megkövetelt átlagos teljesítményhez. A termelést a környezettől elszigetelő biztonsági rendszerek miatt K(t) viszonylag lassan változik, napi bontásban a legtöbb helyen konstansnak tekinthető.

1. ábra

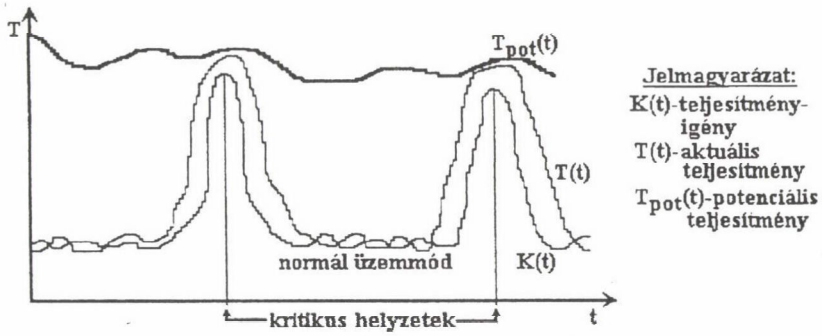
Folyamatos, előre ütemezhető termelés teljesítményviszonyai



Egészen más a helyzet a veszélyes üzemek esetén. Itt rendszertelen időközökben olyan krízishelyzetek alakulnak ki, amelyek teljesítményigénye akár nagyságrendekkel nagyobb lehet a normális működési szakaszok átlagos teljesítményigényénél, ráadásul a személyzetnek igen gyorsan át kell váltania programozott döntésekről önálló kezdeményezésre. Egy krízishelyzet adott t időpontbeli kialakulásának valószínűségét binomiális eloszlással (Denkinger, 1982. 116. o.) közelíthetjük a legjobban (2. ábra). A kritikus helyzet bekövetkezése legtöbbször olyan véletlen exogén tényezőknek köszönhető, amelyeket vagy fizikailag lehetetlen kizárni, vagy kiküszöbölésük aránytalanul magas költségeket jelentene. A veszélyes üzem fő fonáksága, hogy a normál üzemmódban könnyen megfigyelhető T(t) tényleges teljesítmény szinte semmilyen kapcsolatban nem áll a kritikus helyzetre történő reagálás képességével. Egy 747-est elvezetni New Yorkból Frankfurtba, vagy egy atomerőműre felügyelni „gyerekjátéknak" tűnik egy cipőgyári szalag melletti egésznapos robothoz képest, hiszen a pilóták, vagy a diszpécser „szinte nem csinálnak semmit" – mindaddig, amíg a dolgok rendben mennek! A rendkívüli helyzetre történő reagálás képességét inkább egy Tpot(t) potenciális teljesítményszint jellemzi (2. ábra), amely kifejezi, hogy a személyzet egy adott időpillanatban milyen magas szintre tudja feltornászni a teljesítményét. Nem elhanyagolható az sem, milyen gyors ez a felpörgés, mert a rendelkezésre álló időt behatárolja a krízishelyzet jellege. (Például fejlett bankrendszerekben hitelezési döntéseknél a rendelkezésre álló idő néhány nap, számlavezetési, átutalási műveleteknél maximum egy nap, míg az áramszolgáltatónál néhány másodperc is elég egy transzformátor felrobbantásához, vagy egy ember szénné égéséhez). A potenciális teljesítményszintet csak nagyon közvetetten és drágán lehet mérni, hiszen lelki, egészségügyi, időjárási problémák is nagyban befolyásolják. (Gondoljunk arra, hány szakértő munkálkodik egy élsportoló „formaidőzítésén".) A teljesítménypotenciál elégtelen volta többnyire csak ex post, a baj bekövetkezése után derül ki.

2. ábra

A veszélyes üzem teljesítményviszonyai



A t=k időpontban bekövetkező kritikus esemény valószínűsége:

$$P(t=k)=\begin{bmatrix} n \\ k \end{bmatrix} p^k(1-p)^{n-k} \qquad 0<p<1 \qquad t=(0,1,2,...n)$$

2.3. Tanulási folyamatok

Alapvető különbség mutatkozik a kétféle tevékenység között a rendszerspecifikus ismeretek elsajátítását illetően. A folyamatos termelésnél nagyon erős a sorozatkezdési vagy a napi és heti tanulási, begyakorlási görbék termelékenységnövelő hatása. Az itt dolgozók szigorúan azonos körülmények között megismételhető kísérleteket végezhetnek az adott tevékenység begyakorlására, elfogadható minőségű output előállítására (pl. prototípus, nullszéria legyártása, tesztelése). Az időbeli, illetve a raktárkészletekben történő pufferelés lehetőséget ad bizonyos trükkökre, amelyek tompítják a termelési folyamat pontatlanságait. (Például, amíg a motorgyárak nem tudtak kellően pontos hengerfuratokat készíteni, utólag, egyfajta készletből párosították össze a leginkább egymáshoz illő hengereket és dugattyúkat.) Az egyszerű részekre bontott munkafolyamatok könnyen betaníthatóak, még szerényebb képességű emberek számára is. A veszélyes üzem nemcsak nagyobb személyes rátermettséget, és szélesebb körű szaktudást igényel, hanem nincs mód megismételt kísérletek valós környezetben történő elvégzésére az esetlegesen okozott károk óriási költségei miatt. Így a gyakorlat megszerzése az első éles, önállóan megoldott kritikus helyzetig csak valamilyen szimuláció révén lehetséges, ami szükségszerűen tökéletlen közelítése a valóságnak. Ráadásul a megoldott esetekből sem lehet olyan hatékonysággal tanulni, mint a folyamatos termelésnél, mert az exogén környezeti tényezők többnyire minden esetnél mások és mások. (Például egy banki ügyvezető az egyik ügyféllel kapcsolatos tapasztalatait nem tudja fenntartás nélkül alkalmazni egy másik ügyfél esetén.)

Összegzésként meg kell jegyeznünk, hogy a kétfajta tevékenységet most ideáltípusként írtuk le, a valóságban mindig keverednek. Alapvető különbség mutatkozik azonban a folyamatos termelés és a veszélyes üzem ösztönzési rendszerében. Az előbbinél egy viszonylag könnyen megfigyelhető T(t) tényleges teljesítmény határozza meg az outputot, így a motivációban is ez fog központi elemként szerepelni, míg az

utóbbinál egy szinte alig ellenőrizhető tényezőre, a Tpot(t) potenciális teljesítményre kellene irányulni a motivációs rendszernek. A következő részben vesszük szemügyre, hogy mit jelent ez a menedzser számára.

3. A MENEDZSMENT ALAPPROBLÉMÁJA

A veszélyes üzemben dolgozó alkalmazott és feletteseinek kapcsolatát legjobban a mikroökonómiában is jól ismert „principal-agent" problémával modellezhetjük (Milgram–Roberts 1992. 215. o.). A principal, vagyis a menedzser valamilyen viselkedésre, tevékenység folytatására akarja rávenni az agent-et, vagyis a készenléti szolgálatot ellátó, közvetlen döntéshozó alkalmazottját. A menedzsernek nincs közvetlen befolyása ezen tevékenységre, viszont jövedelmei annak eredményességétől függnek. A problémát három tényező együttes hatása okozza:

1. A menedzser és az alkalmazott között jelentős információaszimmetria (Barakonyi–Lorange, 1991. 215. o.) áll fenn. Még ha feltételezzük is azt, hogy a termelési folyamatnak igen pontos, rögzített algoritmusa van, a menedzser akkor sem ismerheti pontosan az alkalmazottak döntéseit befolyásoló összes tényezőt. Kritikus helyzetben például egyszerűen nincs arra idő, hogy a vezető részletes tájékoztatást kapjon. Az információaszimmetriára igen jó példa a kereskedelmi bank fiókvezetője és a hitelügyintézők közötti viszony. A fiókvezetőnek nagyobb áttekintése van az adott régióról és könnyebben hozzájut makroszintű információkhoz. Az ügyintéző viszont sokkal jobban ismeri azokat az ügyfeleket, akikkel eddig ő tartotta a kapcsolatot. Nyilvánvaló az, hogy egy kockázatos hitelezési döntés előkészítésénél mind a két információcsoportot figyelembe kell venni, a jó döntés nem hozható meg egyoldalúan.

2. A menedzser és az alkalmazott érdekei között eltérések állnak fenn. Az érdekek eltérése egyrészt az eltérő informáltságnak tulajdonítható. Másrészt, a menedzser a szervezet célhierarchiájának bizonyos részletét közvetíti az alkalmazottak felé, ami többnyire csak részben egyezik meg az alkalmazott saját célkitűzéseivel. Ha az érdekellentét súlyos, akkor a menedzsment és az alkalmazottak legtöbb energiájukat egymás kijátszásába fogják ölni, és a katasztrófa bekövetkezésének esélye ugrásszerűen megnő.

3. Lehetetlen, vagy nagyon költséges az alkalmazott tevékenységét, potenciális teljesítményét megfigyelni. Veszélyes üzemeknél igen gyakori, hogy a munkatevékenységet állandóan működő, automatikus monitoringrendszer kíséri figyelemmel. A legtipikusabb példa erre a repülőgépek fekete doboza, de az áramszolgáltatónál is számítógépes hangrögzítő dokumentálja a diszpécser és az állomáskezelők között folytatott beszélgetéseket. A bankok esetén az integrált információs rendszerben – rosszabb esetben különféle papírokon – nyoma marad egy döntési folyamat lépéseinek. A baj az, hogy ezek az automatikus monitoringrendszerek a tényleges problémahelyzet nagyon kicsi, formalizált szeletét rögzítik csupán, s nem tanúskodnak a potenciális teljesítményt befolyásoló mentális, egészségügyi állapotról. Ezekről csak jóval drágább, időigényes, és ritkábban végezhető vizsgálatok adnak információkat. Kétségtelen, hogy a legnagyobb rés a monitoring által rögzített és a ténylegesen fontos információk között a bankok esetén áll fenn, hiszen a hitelezési folyamat jóval több nem formalizálható, szubjektív, bizonytalan elemet tartalmaz más technológiai folyamatokhoz képest.

A fenti három tényezőt figyelembe véve, nyilvánvaló, hogy nagy jelentőséget kap egy olyan eszközrendszer, amellyel a menedzser rá tudja venni az alkalmazottakat egy elvárt viselkedésre, egy adott teljesítmény nyújtására, még tökéletlen, vagy eleve kizárt monitoring mellett is. Elsőként vizsgáljuk meg egy egyszerű modell segítségével, mikor keletkezhet olyan szándék az alkalmazottban, hogy eltérjen az elvárt viselkedéstől. A modellben feltételezzük azt, hogy az alkalmazott racionális döntéshozó. (A pszichológiai-érzelmi tényezők hatásával később foglalkozunk.)

Az alkalmazott el fog térni az elvárt viselkedéstől, ha igaz, hogy

(2) $$U_{dev} > C_p \times P_{mon} + C_d \times P_d$$

ahol:

U_{dev} = **az eltérő viselkedésből eredő hozamok**
C_p = **a büntetés költségei**
P_{mon} = **a monitoring eredményességének valószínűsége (lebukási kockázat)**
C_d = **a katasztrófából eredő felelősségrevonás költségei**
P_d = **a katasztrófa bekövetkezésének valószínűsége**
t = (1,n) időintervallumban

(A „>" reláció akkor igaz, ha az alkalmazott kockázatkerülő magatartású, vagyis egy adott összegű biztos jövedelmet preferál egy ugyanolyan várható értékű kockázatos jövedelemmel szemben. Kockázatsemleges magatartás esetén a reláció „=", míg kockázattűrésnél „<".)

Látható, hogy a kockázat itt két tényezőből tevődik össze. Egyrészt a kritikus helyzetek felbukkanásának kockázata, másrészt a menedzsment által végzett monitoringból eredő lebukási kockázat. Hasonlóképpen, a költségek is két részből állnak. Egyrészt a katasztrófa bekövetkezése utáni felelősségrevonás, másrészt a menedzsment részéről történő ellenőrzések során kirótt szankciók. A fenti négy elem bármelyikének növekedése csökkenti az alkalmazott hajlandóságát az elvárttól eltérő viselkedésre.

1. A kritikus helyzetek előfordulásának kockázatát, a károk nagyságát a legnehezebb és a legdrágább befolyásolni a menedzsment számára, ezért ezek rövid távon konstansnak tekinthetők.

2. A felelősségrevonással kapcsolatban több érdekes szempont is felmerül. A legtöbb veszélyes üzem esetén az okozható kár mértéke – főként, ha figyelembe vesszük a multiplikációt – nagyságrendekkel meghaladja a közvetlen felelős kártérítési képességét. Vegyük például egy tankerhajó kapitányát, aki egy személyben felelős a hajóért (100 000 000 $), a rakományért (200 000 t nyersolaj az aktuális piaci áron), a személyzetért (30–40 emberélet) és a közvetetten okozott környezeti kárért (a szennyezett terület teljes állat- és növényvilága, kieső turisztikai bevételek). Nyilvánvaló, hogy ha katasztrófa esetén „fej- és jószágvesztésre" ítélnék a felelőst, ez még mindig elenyészően kis kompenzáció lenne az okozott kárhoz képest, viszont a büntetés súlyossága indokolatlanul megnövelné az egyén számára a tevékenység végzésének kockázatát, és éppen a legrátermettebb emberek nem volnának hajlandók tovább vál-

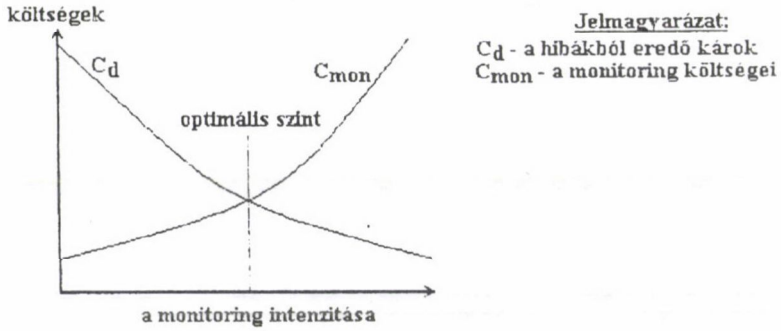
lalni ezt a kockázatot. Így tehát a „szemet szemért" ősi elve jelen esetben egyszerűen nem keresztülvihető, az erre irányuló törekvéseknek nincs kedvező motivációs hatásuk, sőt összgazdasági szinten kárt okozhatnak. A menedzsment egy másik régi fogása a károkból eredő költségek csökkentésére az alkalmazottakkal előre fizettetett biztosíték, kaució, amelyből szükség esetén az alkalmazott által okozott kár fedezhető. Csakhogy, a legtöbb veszélyes üzemnél az okozott kár nagyságrendekkel nagyobb, mint a legnagyobb kaució, amit az alkalmazott még fizetni képes. Általánosságban elmondható, hogy a modern veszélyes üzemek potenciális károkozását csak sok megtakarítást és befektetést átfogó, igen diverzifikált portfoliót kezelő nemzeti vagy nemzetközi biztosítási rendszerek képesek anyagilag ellentételezni.

3. További eszközt jelent az elvárt viselkedés kikényszerítésére a vezetés monitoring tevékenysége során kirótt büntetések növelése (pénzbírság, felfüggesztés, elbocsátás stb.). Ezek összege azonban önmagában semmitmondó, mert hatásukat alapvetően befolyásolja a lebukás kockázata.

4. A lebukás kockázata legegyszerűbben a monitoring intenzifikálásával növelhető. A megfigyelés határköltsége viszont egyre nő, és egy intenzitási szint felett nem biztos, hogy a megelőzött károk várható értéke nagyobb ennél a költségnövekménynél (3. ábra). Sőt, előfordul, hogy az igazán fontos tényezők – például a potenciális teljesítmény – közvetlenül nem is figyelhetők meg.

3. ábra

Meddig érdemes növelni a monitoring intenzitását?



A másik megoldás az információforrások versenyeztetése, vagyis ha a vezetés arra akarja rávenni az alkalmazottakat, hogy egymást ellenőrizzék. A módszer előnye az, hogy jóval kisebb költség révén juttathat olyan információk birtokába, mint az intenzív monitoring, hiszen az információaszimmetria másik oldalán állókat motiváljuk bizonyos ismeretek közvetlen átadására. A baj az, hogy ez az ellenőrzési rendszer csak akkor hatékony, ha az alkalmazottak valamilyen szűkös erőforráson osztoznak, és igen gyér információs kapcsolatban állnak egymással, így érdekeiket nem tudják egyeztetni. Ebben az esetben az alkalmazottak olyan helyzetbe kerülnek, amelyet a játékelmélet *fogoly-dilemmaként* ismer, és a lebukás kockázata viszonylag magas lesz. A valóságban a kockázatos tevékenységet folytatókat gyakran igen erős informális kapcsolatok, *csapatszellem* köti össze, az érdekegyeztetés igen élénk, sőt a csoport hathatósan tudja szankcionálni a normarendszerével ellentétes viselkedést. Ebben az

esetben az információforrások versenyeztetése teljesen hatástalan, a lebukás kockázata gyakorlatilag a nullával egyenlő.

A menedzsment alapproblémája a veszélyes üzemeknél tehát az, hogy az alkalmazottakat rávegye egy viselkedésmódra, ami közvetlenül nem ellenőrizhető. Az eddigiekből kitűnt, hogy az ösztönzés negatív, szankcionálásos formái – főleg anyagi téren – a kockázatos tevékenység sajátosságai miatt elég hatástalanok. Ebből következően hatékony pozitív ösztönzési rendszerre van szükség, ami a következő rész témája.

4. A MOTIVÁCIÓS RENDSZER KÉRDÉSEI

Bármilyen ösztönzési rendszer hatékonysága, helytállósága három fő kérdés megválaszolásától függ:

1. Milyen szervezeti célhierarchiát közvetít a motiváció az alkalmazottak felé, ezek a célok mennyire reálisak és konzisztensek, mennyire illeszkednek az alkalmazottak céljaihoz?

2. Hogyan részesedik az erőforrásokból a motivációs rendszer?

3. Mennyire illeszkednek a menedzsment által választott ösztönzési technikák a formális és informális szervezethez, valamint a termeléstechnikai rendszerhez?

Az első két tényezőről jórészt a felső vezetés dönt, ezért itt nem foglalkozunk vele részletesen. A középvezető számára kézzelfoghatóbb a harmadik elem, vagyis, hogy milyen ösztönzési technikák illeszkednek a legjobban a nagy kockázatú tevékenységek speciális viszonyaihoz. A motiváció különböző módozatai az egyén Maslow-féle szükségleti hierarchiájának eltérő szintjeit veszik célba: az alapvető fiziológiai, egzisztenciális szükségletektől kezdve, a közösségi, társadalmi elismertségen át egészen a legmagasabb szintű, önmegvalósítással kapcsolatos szükségletekig.

4.1. A bérezéshez kapcsolódó motiváció

A bérezéshez kapcsolódó, elsősorban az egzisztenciális szükségleteket célba vevő motivációs technikák vizsgálatához segítségül hívjuk a modern mikroökonómia hatékony ösztönzési szerződésekkel kapcsolatos eredményeit (Milgram–Roberts, 1992. 219. o.). Az anyagi motivációval kapcsolatos vizsgálatok során mindig feltételezzük azt, hogy az alkalmazott racionális döntéshozó, aki saját hasznosságának maximalizálására törekszik. (Azon tényezőket, amelyek ellentmondanak ennek a feltételezésnek, a későbbiekben tárgyaljuk.) Alacsony kockázatú, például tömegtermelési tevékenységek esetén a teljesítménnyel összefüggő bérezés elméleti alapjai egyszerűek:

– A részekre bontott termelési folyamatban könnyű egyértelmű, mindenki számára jól érthető naturális teljesítményindikátorokat találni (például darabszámok), amelyekre az ösztönzést fel lehet építeni.

– A teljesítményindikátorok, valamint az alkalmazottak jövedelme, vagy az ösztönzés költségei determinisztikus, függvényszerű kapcsolatban állnak egymással, ezért kapcsolatuk egyszerű függvénytani módszerekkel elemezhető.

Ezzel szemben a nagy kockázatú tevékenységeknél jelentős szerepet kapnak olyan sztochasztikusan ható, exogén tényezők, amelyek nagymértékben befolyásolják

a tevékenység outputját, főként negatív irányban. Ezen tényezőket az adott technológiai színvonalon lehetetlen vagy aránytalanul drága kiküszöbölni. Nyilvánvaló, hogy ha az output olyan tényező, amelyet véletlenszerű hatások befolyásolnak, akkor a belőle determinisztikus módszerekkel számított teljesítménybér *kockázatos jövedelemként* jelenik meg az alkalmazott számára. Az egyén erőfeszítése és a tevékenység outputja között itt nincs olyan egyértelmű kapcsolat, mint az alacsony kockázatú tevékenységek esetén. Azon jövedelmek, amelyekhez eltérő mértékű kockázat kapcsolódik, közvetlenül nem hasonlíthatók össze, ezért szükség van egy modellre, ami ezt lehetővé teszi:

(3) $$I_0 = I^* - r(I) \times var(I)$$

ahol:

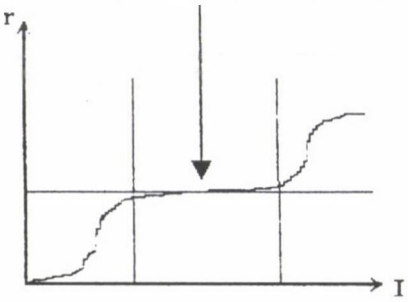
I_0 = I kockázatos jövedelem kockázatmentes egyenértéke

I^* = I kockázatos jövedelem várható értéke

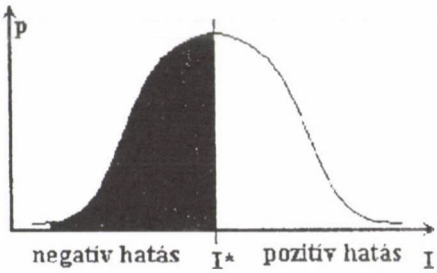
r (I) = Az egyén kockázatkerülési mutatója. Ha r (I) = 0, az egyén kockázatsemleges, r (I) > 0 esetén kockázatkerülő, r (I) < 0 esetén kockázattűrő. A mutató értéke függ a szóban forgó jövedelem nagyságától (a jövedelem növekedésével a kockázatkerülés általában nő), de mikroökonómiai elemzésekben megszokott dolog konstansnak tekinteni, ha az összehasonlított jövedelmek nagyságrendileg nem térnek el egymástól. Ezt a kockázatkerülési függvény erősen „lépcsős" volta teszi lehetővé (4. ábra), ami kifejezi, hogy az egyén kockázathoz történő viszonyulása erős kapcsolatban van a kockázatos összeg nagyságrendjével.

var (I) = I jövedelem kockázatát kifejező szórásnégyzet mutató. A szórásnégyzetnek csak a felét vesszük figyelembe. Bár feltételezzük, hogy I kockázatos jövedelem, mint valószínűségi változó, normális elosztású (5. ábra), de azok az esetek, amikor a véletlen tényezők hatása pozitív a jövedelemre, az egyén számára nem jelentenek kockázatot, ezért a szimmetrikus[1] eloszlásnak csak az egyik felével számolunk.

4. ábra
Konstanssal történő közelítés



5. ábra
A normáis eloszlás sűrűségfüggvénye



[1] Felvetődhet az a kérdés, megfelel-e a szimmetrikus eloszlás használata a valóságnak. Mindennapi tapasztalataink azt mutatják, hogy a ki nem számítható, véletlen tényezők túlnyomórészt káros hatásként jelennek meg a veszélyes üzemekben. Murphytől tudjuk, hogy „ami elromolhat, az el is romlik", viszont ritkán szoktak önmaguktól megjavulni a dolgok. Ezt a szimmetriát érvényre lehetne juttatni másfajta eloszlás és 0,5-nél nagyobb szorzó használatával, későbbi következtetéseinket azonban ez nem befolyásolja.

Az egyén kockázatkerülési mutatójának és a variancia felének szorzatát kockázati prémiumnak nevezzük, ami kifejezi, milyen díjazás esetén hajlandó az egyén azonos várható értékű kockázatmentes és kockázatos alternatívákat egyenrangúnak tekinteni.

A fentiekből kiindulva, az egyén jövedelmét a következőképpen írhatjuk fel tejesítménybért is tartalmazó bérezési rendszerben:

(4) $$I_0 = \alpha + \beta \times (e + x) - C(e) - r \times \beta \times 0{,}5 \times var(x)$$

ahol:

I_0 = **az egyén jövedelmének kockázatmentes egyenértéke**

α = **fix alapbér**

β = **az ösztönzés intenzítása, vagyis a megfigyelhető munkateljesítmény és az érte kapott jövedelem kapcsolatát kifejező szorzószám**

$e + x$ = **a menedzsment által megfigyelhető munkateljesítmény. Ennek két fő része van: e – az egyén tényleges erőfeszítése, illetve x – a véletlen külső tényezők pozitív vagy negatív teljesítményt befolyásoló hatása. Veszélyes üzemeknél az x tényezőnek nagyságrendekkel erősebb a hatása, mint például tömegtermelés esetén, ezért az egyén számára jelentős kockázatot jelent, hogy teljesítményét a menedzsment közvetlenül, személyes erőfeszítésként, nem képes megfigyelni.**

$C(e)$ = **az egyén erőfeszítésével kapcsolatos költségfüggvény**

r = **kockázatkerülési mutató**

$var(x)$ = **a teljesítménybérezésből fakadó kockázat**

A fenti, látszólag elvont mikroökonómiai fejtegetésekből több fontos következtetést is levonhatunk a veszélyes üzemek menedzsmentjei számára.

4.1.1. A munkabér nagyságával kapcsolatos szempontok

Az első fontos következtetés az, hogy a bérnek nemcsak az egyén egzisztenciális és a munkával kapcsolatos erőfeszítésből származó költségeit, rekreációját **[C (e)]** kell fedezni, hanem a **kockázati prémiumot [r x β x 0,5 x var (x)]** is[2]! A kockázati prémium összegét nehéz számszerűsíteni, hiszen szubjektív, nehezen megfigyelhető tényezők is szerepet játszhatnak benne. Biztosan állíthatjuk azonban azt, hogy figyelmen kívül hagyása növeli a stresszt és a frusztrációt az alkalmazottak körében, ami

[2] Erre rendkívül jó példa, hogy sokakban megrökönyödést váltott ki, amikor 1993-ban a MALÉV havi nettó 80–120 ezer forintot kereső pilótái alulfizetettségük miatt a sztrájk gondolatával foglalkoztak. Pedig ez a jövedelem az akkori árszint mellett elfogadható egzisztenciát nyújtott, főleg a magyar átlagkeresetekhez képest. Azonban, ha tekintetbe vesszük, hogy egy utasszállító kapitánya naponta felelősséget vállal 120–150 utas életéért és 20–30 MS értékű gépekért, mindezt a terrorizmus, időjárási nehézségek, műszaki hibák jelentette nem elhanyagolható kockázat mellett, nyilvánvaló, hogy a fenti összeg nem fedezi a kockázati prémiumot. A hiányzó részt a hazai fizetések és a nyugatabbra „fészkelő" hajózók jövedelmeinek, juttatásainak összevetésével számíthatjuk ki. (Kísértetiesen hasonló tendenciákat figyelhetünk meg a bonyolult műtéteket végző sebészek esetében is, azzal az apró különbséggel, hogy landolás előtt a pilóta nem gyűjt be tömött borítékokat az utasoktól.)

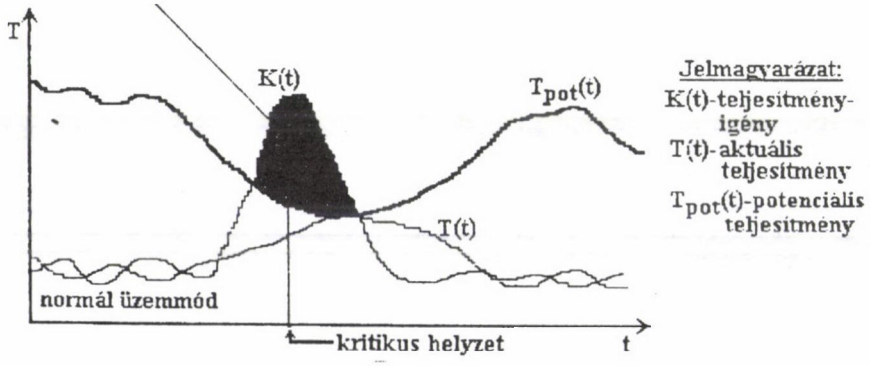
károsan hat az adott szolgáltatás minőségére és biztonságára. Különösen a mai magyar viszonyok között érdekes kérdés, mi történik akkor, ha a nagy kockázatú tevékenységet végzők bére még az elfogadható szintű egzisztencia költségeit sem fedezi. Ekkor az alkalmazottak előtt elvileg két lehetőség áll:

1. Felfokozott fluktuáció, az „agy" elmenekülése. A súlyos alulfizetettség következtében a szellemi tőke súlyponti része más országokba vagy más ágazatokba áramlik.

2. Ha az adott tevékenységhez erős az érzelmi kötődés (hivatástudat), vagy nincs jobb elhelyezkedési lehetőség, akkor az alkalmazottak mellékállás, kiegészítő tevékenység vállalásával próbálják betömni az egzisztenciális rést. Fogas kérdés, hogyan viszonyuljon ezekhez a törekvésekhez a veszélyes üzem menedzsmentje. Egyrészt, a mellékállás intézménye még a lehető legkisebb rossz, hiszen így megtartható az értékes, drágán kiképzett, tevékenységspecifikus ismeretekkel rendelkező munkaerő jó része. Azonban a másod-, sőt harmadállásban küszködő alkalmazott óhatatlanul *időzített bombává* válik a veszélyes üzem biztonsága szempontjából: a normális üzemmód által megkövetelt K(t) (6. ábra) teljesítményszintet az alkalmazott még gyötrő önkizsákmányolás mellett is képes teljesíteni (sőt, gyakran a főállásban tudja csak kipihenni magát), így egy ideig nem tűnnek fel a Tpot(t) potenciális teljesítményben a nagy leterhelés miatt tátongó szakadékok. Egy váratlan kritikus helyzetben viszont T(t) teljesítmény mélyen a K(t) követelményszint alatt fog maradni, és kialakul a katasztrófahelyzet. A fentiekből következik, hogy a másodállás eltűrése a középvezető feladatait is megszaporítja: nyomon kell követnie beosztottai potenciális teljesítményét.

6. ábra

Katasztrófahelyzet kialakulása



A másodállással, külső érdekeltségekkel kapcsolatos törekvések a gyakorlatban sok területen jogszabályok által szabályozottak. A bankok esetében ezenkívül még az ÁBF is figyelemmel kíséri az esetleges bennfentes tevékenységet. A banki működés alapkövetelménye[3], hogy az alkalmazottak olyan bért kapjanak, amely fedezi az eg-

[3] Széles körben elterjedt tévhit, hogy a bankok a hitelezési tevékenység révén tartják fenn magukat, holott, régi bankos szabály szerint a bérköltségeket és a rezsit elő kell tudni teremteni a kevéssé kockázatos számlavezetési, átutalási tevékenység jutalékaiból, így a hitelezés jegybanki trükköktől, konjunktúraciklusoktól függő ingadozásai nem veszélyeztethetik a banküzemet.

zisztenciális költségeket és a kockázati prémiumot, minimálisra csökkentve annak veszélyét, hogy az alkalmazottak saját érdekeiket helyezik előtérbe a szervezet érdekeivel szemben. A versenyképes fizetésre azért is szükség van, mert a felsőfokú közgazdasági, jogi végzettséggel rendelkező alkalmazottak a munkavállalók talán legmobilabb rétegéhez tartoznak. A külső érdekeltségekben történő részvételt a jogszabályok alatti, vállalati szinten a felső vezetés és az alkalmazottak, vagy képviselőik közti formalizált, vagy informális alku szabályozza. Ennek kitűnő példái az áramszolgáltatók, ahol a múltból örökölt, merev, konszernszintű központi bérszabályozás nem teszi lehetővé a munkakörök súlyozását, így a milliókról vagy emberéletekről másodpercek alatt döntő központi diszpécsere átlagfizetése megegyezik a vállalati átlagfizetéssel, amelyben az adminisztrátorok, portások, takarítók fizetése is szerepel... Így szükségszerűen létrejött egy „szürke" kompromisszum a másodállásokról. Ennek ellenére az utóbbi időben erősödik az agyelszívás a fiatal, diplomás alkalmazottak körében. Az érintettek a villamosenergia-ipar közelgő privatizációjától várják a megoldást, miszerint egy kompetens szakmai befektető számára elkerülhetetlen az egész vállalatra kiterjedő, azonnali munkakör-értékelés, és a bérek differenciálása. Tény, hogy a nyugati áramszolgáltatóknál szinte elképzelhetetlen a kulcsfontosságú posztokon dolgozók külső érdekeltségekben való részvétele. Ezt nem is annyira formális tilalmakkal érik el, mint inkább azzal az informális elvárással, hogy a műszak lejárta után is ott kell maradni egy-másfél órát a kommunikáció elmélyítése címén.

4.1.2. Bérezési technikák

A motivációs rendszer egyik alapvető paramétere az, hogyan osztja el a vezetés a rendelkezésre álló bérkeretet az alkalmazottak között. A veszélyes üzem sajátosságai ezen a téren is kiütköznek. Alacsony kockázatú, rutinszerű tömegtermelést folytató üzemekben az ösztönzés alapja a teljesítménybér, illetve, ha a termelés egy adott ütem szerint történik (pl. szerelőszalag), akkor az ezzel ekvivalens időbér. Az alkalmazottak hozzáállását nagymértékben szabályozni lehet az időegységre, darabszámra stb. fizetett összeg, vagyis az *ösztönzés intenzitásának* változtatásával. Veszélyes üzemek esetén viszont az intenzitás túlzott növelése nemcsak a bérköltségeket növeli, hanem rossz esetben *ellentétes hatást*, demotivációt vált ki: a *(4)* összefüggést szemügyre véve, kitűnik, hogy β intenzitásnövelése adott teljesítmény mellett nemcsak a bért növeli meg, hanem a *kockázati prémiumot* is. Nagy kockázatú tevékenységek esetén előfordul, hogy a kockázati prémium jobban csökkenti az I_0 kockázatmentes egyenértéket, mint amennyivel a kifizetett bér növeli, vagyis az egyén rosszabb helyzetbe kerül az intenzitás növelése következtében. Ráadásul a kockázati prémium nehezen számszerűsíthető a benne szereplő szubjektív tényezők miatt, így a menedzsment nem is nagyon képes nyomon követni, hogy az intenzitás növelésekor ki, mikor esik át a ló másik oldalára. Felvetődik a kérdés, hogyan egyeztethető össze a nyújtott teljesítménynek megfelelő díjazás – a menedzsment részéről fellépő – jogos igénye a veszélyes üzem kockázati viszonyaival. Az egyik lehetséges megoldás a komparatív bérezés (Milgram–Roberts, 1992. 240. o.), ahol A alkalmazott bérének egy részét B alkalmazott teljesítményétől is függővé tesszük:

(5) $T_A = e_A + x_A + x_C$

(6) $T_B = e_B + x_B + x_C$

(7) $var\ (x_C >> var\ (x_A + x_B)$

ahol:

T_A, T_B = A és B megfigyelhető teljesítménye

e_A, e_B = A és B tényleges erőfeszítése

x_A, x_B = személytől függő véletlen hatások

x_C = személytől független véletlen hatások. Az exogén tényezők jelentette kockázat nagyságrendekkel nagyobb, mint a személytől függő, ezt fejezi ki a (7) összefüggés.

A alkalmazott jövedelmének kockázatmentes egyenértéke komparatív bérezésnél:

(8) $I_{0A} = \alpha + \beta\ (T_A - T_B) - C\ (e_A) - r \times \beta \times 0{,}5 \times \{var\ (x_A) + var\ (x_B)\}$

Látható, hogy itt a kockázati prémiumban csak a szubjektív tényezők viszonylag szerény kockázata szerepel, mert az ösztönzés alapja a teljesítmények különbsége. Így kizárható x_C, az exogén tényezők jelentős kockázata. β növelésekor itt nem fenyeget a teljesítménybérezésnél tapasztalt „bumeráng-effektus". A gyakorlatban sajnos ez nem működik ilyen szépen. Ha az alkalmazottak előre egyeztetik egymással teljesítményüket, a komparatív bérezés hatástalanná válik. Ezen jelenség szervezeti feltételeire, okaira még visszatérünk.

4.1.3. Kockázatmegosztás

A veszélyes üzem sajátosságainak taglalásakor már szó volt arról, hogy az alkalmazottak képtelenek magukban elvállalni a veszélyes üzem kockázatát, hiszen az okozható kár mértéke nagyságrendekkel meghaladja anyagi felelősségvállalási képességüket. A kockázati prémiummal kapcsolatos vizsgálatainknál láttuk, milyen visszásságokat szülhet az, ha az alkalmazottaknak túlságosan nagy kockázatot kell vállalniuk. A másik véglet, nevezetesen az alkalmazottak felelősség alóli teljes mentesítése szintén diszfunkcionális. A nagy kockázatú tevékenységet végzőkben tudatosítani kell az általuk okozható károk nagyságát. Felvetődik a kérdés, mi egy adott veszélyes üzem kockázatának optimális megosztása a szervezet és az egyének között. Elvi síkon viszonylag könnyű erre válaszolni (Milgram–Roberts, 1992. 225. o.). A feleknek *l/r kockázattűrési mutatóik* nagyságával egyenesen arányosan kell megosztaniuk a károkért történő felelősségvállalást:

(9) $r_i / r_o = I_o / I_i$

(10) $I = I_i + I_o$

ahol:

r_i = az egyén kockázatkerülési mutatója

r_o = a szervezet kockázatkerülési mutatója

I = A kockázatos jövedelem (a károkért történő felelősségvállalást negatív jövedelemként értelmezzük), amelyből az egyén I_i, a szervezet I_o részt kap, a két fél közti előzetes alku alapján.

A gyakorlatban nem ilyen egyszerű a megosztás. Egyrészt, az egyén kockázatkerülési mutatója nehezen számszerűsíthető, de biztos, hogy jóval nagyobb, mint a nagy nemzeti és nemzetközi biztosítási rendszerekkel kapcsolatban álló szervezeté. Másrészt, az alkufolyamatban nemcsak gazdasági megfontolások játszanak szerepet, hanem a vezetés és az alkalmazottak képviselőinek alkupozíciója is. A menedzsmentnek ezenkívül is vannak eszközei a kockázatmegosztás eltolására (például büntetések összegének változtatása), ám az optimálistól jelentősen eltérő megosztás hosszú távon visszaüt az alkalmazottak motiválatlanságában és a biztonság romlásában.

4.2. A bérezésen kívüli motiváció

A fentiekben láthattuk, hogy a bérezési rendszerbe épített motiváció veszélyes üzemek esetén egy csomó buktatót és bizonytalanságot hordoz magában, amelyek a tevékenység kockázatos voltából, a kockázati prémium jelenlétéből fakadnak. Eddig mindig feltételeztük azt, hogy az alkalmazottak racionális döntéshozók, így felhasználhattunk mikroökonómiából átvett összefüggéseket a problémahelyzetek modellezésére. A valóságban viszont mindig számolnunk kell a korlátozott racionalitás (Simon, 1982. 25. o.) hatásaival, amelyek még bizonytalanabbá teszik az előző részekben megfogalmazott modelleket. Ennek következtében növekedni fog azon motivációs eszközök szerepe, amelyek az egyén Maslow-féle szükségleti hierarchiájának magasabb szintjeit célozzák meg, tudati, pszichológiai tényezőkre is építve, vagy pedig egy konkrét feladat, cél eléréséhez kötik a díjazást:

– Egy meghatározott feladat elvégzése fejében adott egyéni és csoport bonusok lehetővé teszik az emberi erőforrások kulcsfontosságú területekre koncentrálását.

– A nyereségrészesedés a „jó gazda gondosságát" erősíti.

– A juttatásoknak (autó, ruha, étkezés, iroda, üdülés, biztosítás, kedvezményes hitel) – az egzisztenciális vonatkozások mellett – fontos szerepe van az adott munkakör státusának, presztízsének kifejezésre juttatásában, ami szintén ösztönző hatású. (Nem véletlen, hogy a veszélyes üzemekben elterjedt az egyenruha használata, vagy a külvilágtól, a szervezet más részeitől elhatároló viselkedési konvenciók vagy szaknyelv.)

– A szükségleti hierarchia legmagasabb szintje az önmegvalósítás, a saját ötletek valóra váltása, amelyre a különféle projektek, csapatmunkák adnak lehetőséget, feltéve, ha az itt nyújtott extra teljesítményt a vezetés megfelelő mértékben és gyorsasággal tudja ellentételezni.

Ezek a motivációs eszközök *szervezetfüggőek*, hatékonyságuk erősen függ a befogadó szervezet struktúrájától, értékrendjétől, az emberi tőke minőségétől. A következőkben ezért azt vizsgáljuk meg, melyek a szervezeti környezet kritikus pontjai a motivációs rendszer szempontjából veszélyes üzemek esetén.

5. A MOTIVÁCIÓS RENDSZER SZERVEZETI KÖRNYEZETE

Egy motivációs rendszer környezete a következő alapvető elemekből áll:

– A rendelkezésre álló emberi tőke.

– A termeléstechnikai rendszer, értékesítési infrastruktúra.

– A szervezet célhierarchiája, stratégiák, politikák, erőforrás-elosztás.

– A szervezet formális és informális felépítési, valamint folyamatstruktúrája.

A következőkben a szervezeti struktúrával foglalkozunk részletesen, a másik három elemet adottságnak tekintjük. A termeléstechnikai rendszerrel kapcsolatban viszont meg kell jegyeznünk, hogy jelenleg Magyarországon ez a legjobb bűnbak egy esetleges katasztrófa bekövetkezése után, hiszen a berendezések, gépek kora és állapota alapvetően befolyásolja a veszélyes üzem biztonságát. A „nincs pénz a fejlesztésre, holott a berendezések elavultak", vagy „már az állagmegóvást sem tudjuk biztosítani" kezdetű panaszok a legtöbb esetben jogosak. Azokról az esetekről viszont jóval ritkábban esik szó, amikor a felső vezetés irreleváns, vagy különféle részérdekek által manipulált információk alapján rossz fejlesztési, beruházási döntést hozott, vagy az új fejlesztés működtetését az infrastruktúra, vagy a megfelelő emberi tőke hiánya gátolja. A szervezeti tényezők fontosságát kiemeli az, hogy a struktúra zavarainak központi jelentősége van veszélyes üzemek esetén. Ha egy alacsony kockázatú termelési rendszert működtető struktúra diszfunkcionális, akkor az ügyfelek panaszkodnak, a cég kiszorul a versenyből, „legfeljebb" csődbe megy. Veszélyes üzemek esetén a működési és szervezeti struktúra diszfunkcionalitása emberéletek százait követelheti, vagy súlyos, multiplikálódó károkat okozhat a gazdaságban. A szervezetet a továbbiakban a formális és informális szervezeti struktúra, valamint a működési struktúra szempontjából vizsgáljuk.

5.1. A formális szervezeti struktúra

Jan Carlzon fejtette ki talán a legvilágosabb formában (Carlzon, 1988. 40. o.), hogy a rugalmas és hatékony döntéshozatal alapfeltétele egy szervezetben az *információellátás*, a felelősség, a *hatáskörök* kiegyensúlyozott és harmonikus struktúrája. Bármelyik elemet kihagyjuk, hibát okoz a döntéshozatalban:

– Ha a döntéshozók nem rendelkeznek elegendő információval a problémáról, vagy azok csak nagy késéssel, megszűrve jutnak el hozzájuk, akkor hasból vagy sztereotípiák alapján fognak dönteni.

– Ha a döntéshozó nem felel az általa hozott döntésért, vagy a felelősség nagyon sok szereplő között oszlik meg, akkor elvész a motiváció a döntés alapos kimunkálásához, és nem fektetnek kellő energiát a döntéshozatalba.

– Ha a felelős személyek, akik tudják, mi az adott helyzetben a legjobb döntés, nem rendelkeznek döntési hatáskörrel, tehetetlennek érzik magukat. Ez növeli a stresszt és a frusztrációt a szervezetben, eluralkodik az érdektelenség és a befeléfordulás. A döntési hatáskörök pontos megosztása nélkül nagy kockázatú tevékenység végzése elképzelhetetlen.

A formális szervezet eltérő helyzetű és érdekű szintekre tagolódik, amelyek hajlamosak fontosabbnak tartani az egymás elleni játékot, mint a fogyasztók kiszolgálását és a biztonságot:

1. A sajátos mai viszonyok között, amikor sok céget éppen át-, oda- és visszaprivatizálnak, a tulajdonlásban is külön kockázat rejtőzik. Például, ha nincs igazi tulajdonos, aki a vállalat hosszú távú érdekeit figyelembe véve korlátozza a felsővezetők túl-

zott önérdek-érvényesítő törekvéseit, vagy ha éppen a tulajdonosok játszanak a vállalat szétdarabolásával[4].

2. A felsővezetésnek mostanában rengeteg makroszintű kihívásra kell válaszolnia: a keleti piacok elvesztése, a privatizáció, politikai és kormányzati befolyásolási szándékok elhárítása, lobbyzás bizonyos törvényi szabályozások ellen és mellett stb. Így kevés energiája marad a vállalat belső viszonyainak pontos felmérésére, az információaszimmetria nő. Ez azért baj, mert a felső vezetés hagyja jóvá a célhierarchiát, a stratégiát, a Szervezeti és Működési Szabályzatot, amelyek alapján az erőforrásokat elosztják, vagy az alkalmazottak teljesítményét formális értékelésnek lehet alávenni. Súlyosbítja a helyzetet, ha a felső vezetésben állandósul az interfunkcionális torzsalkodás, amelynek gyökere legtöbbször a műszaki és a kereskedelmi részlegek eltérő szemlélete és érdekei. Ennél is veszélyesebb, ha aszimmetria áll fenn a hierarchikus szintek között a felelősségmegosztásban[5].

3. A strukturális konfliktusok főleg a kockázatos tevékenységet végzőket közvetlenül irányító középvezetés szintjén robbannak ki, mert a középvezető több ellentétes érdekű, és aszimmetrikus információkat birtokló csoport keresztüzében áll folyamatosan. Ha például az SZMSZ – pont a felsőszintű döntéshozó aszimmetrikus információi miatt – nem illeszkedik a veszélyes üzem speciális igényeihez, akkor a középvezető dolga, hogy valahogy betömje a réseket. Ha a vállalat anyagi okok miatt a másodállás engedélyezésére kényszerül, akkor a középvezető monitoring feladatai megsokasodnak: napról napra nyomon kell követnie beosztottai potenciális teljesítményét, ami nem könnyű feladat, mert a kockázatos tevékenységet végzők erős csoportkohéziója gyakran blokkolja az információs csatornákat. Mindezen tényezők miatt a középvezetés a kockázatos tevékenységet végző szervezetek neuralgikus pontja, s korántsem csak Magyarországon. Például magának Carlzonnak is sok fejtörést okozott, mit is kezdjen a középvezetéssel a SAS átalakítása során. Ezzel a problémával kapcsolatban vetett fel Nonaka (Mintzberg, 1992. 123. o.) a middle-up-down (M-U/D) menedzsment elvét. Véleménye szerint a középvezetés az összekötő láncszem a keretfeltételeket meghatározó felső vezetés és a konkrét problémákat megoldó csoportok közt. A középvezető

– megkapja a célokat és az erőforrás-felhasználás korlátait a felső vezetéstől,

– összekovácsolja a „csapatot", közvetíti számukra az elvárásokat, ellátja őket erőforrásokkal, de nem avatkozik bele a megoldás konkrét folyamatába,

[4] Meggondolandó, hogy 1987-ben, amikor a kétszintű bankrendszer megszületett, a létrejövő nagybankok közt ágazati alapon osztották fel az MNB ügyfeleit. Ki a mezőgazdasági üzemeket kapta, ki a bányákat, iparvállalatokat... A kissé elkapkodott felosztás következtében a nagybankok induló befektetési portfoliója nagyon kedvezőtlen szerkezetű volt: az ágazati homogenitás jóval kockázatosabb, mint egy heterogén portfolió, ahol az ágazati konjunktúraciklusok kiegyenlíthetik egymást.

[5] Az áramszolgáltatók esetén erre tipikus példa a villamos hálózati berendezések beszerzése. A gyártók tendereztetése tröszti, illetve most már konszernszinten folyik. A pályázó cégek természetes törekvése, hogy a döntéshozókat a saját gyártmányaik megvásárlására bírják rá. A felsőszintű beruházási döntés és a berendezések későbbi „utóélete" között igen laza a felelősségi kapcsolat, mert többnyire az igazgatóságok és kirendeltségek tartják a hátukat. Így a múltban előfordult, hogy olyan megszakítókat is rendszeresítettek, amelyeket apróbb konstrukciós hibák miatt csak „távirányítással", egy kötél segítségével lehetett működtetni, feltéve, hogy a kezelő szakaszolás után is életben akart maradni. A jelenség a bankok esetében is kézzelfogható: gyakorló banki szakemberek (Szabó, 1993. 25. o.) „két és fél szintű bankrendszerről" beszélnek, utalva a központok és a fiókok nem mindig felhőtlen viszonyára.

– teljesítménye horizontális összehasonlítás révén, más középvezetőkhöz képest mérhető,

– az elért eredményekről tájékoztatja a felső vezetést.

A baj az, hogy a középvezetők ezeknek az elvárásoknak csak megfelelő szakmai tudás és vezetői képességek birtokában tudnak eleget tenni, és ezek a feltételek sok helyen még korántsem adottak, hiszen a múltban évtizedekig egyszerű „tervlebontóknak" tekintették a középvezetőket.

4. A legfontosabb csoportot, akikkel középszinten meg kell birkózni, az ügyfelek jelentik. A panaszok, reklamációk, fenyegetések és feljelentések végcélja gyakran a középvezető. Bírósági, büntetőjogi ügyek általában szintén a középvezető felelősségéig jutnak el.

5. A kockázatos tevékenységet végző beosztottak szintén csoportként jelennek meg a középvezető számára. Az ilyen csoportokban a kohézió általában nagyon erős, ezért súlyos hiba, ha ezek érdekviszonyait valaki például Taylor nyomán, szeparált, racionális egyedek érdekeiként értelmezi. Az erős csapatszellem révén a kockázatos tevékenységet végzők egy elkülönült, saját szervezeti mikrokultúrával rendelkező szigetet alkotnak bármilyen nagyszervezetben. Erről lesz szó a következő pontban.

5.2. Az informális szervezeti struktúra

Az erős kohézió kétélű fegyver a középvezető kezében. Ha sikerül a csoportérdekeket összehangolni, a szervezet érdekeivel, akkor a csoport normarendszere igen erős informális ösztönzést adhat a tagoknak bizonyos viselkedésmódok betartására, így sokkal kevesebb monitoring is elég. Sőt maga a csoportbatartozás, az elismertség tudata is motiváló hatást fejthet ki. Ha azonban a csoportérdekeket figyelmen kívül hagyják, vagy rossz irányban eltorzulnak, akkor szinte lehetetlenné teszik a középvezető helyzetét: az alkalmazottak képesek kijátszani bármilyen monitoringrendszert, normamegállapítási eljárást, komparatív bérezést informális egyeztetések alapján. Tehetik ezt annál is inkább, mivel sokkal jobb tárgyalási pozícióban vannak a vezetővel szemben, mint például a szalag mellett dolgozó munkások. Speciális szakképzettségük, gyakorlatuk nehezen pótolható, és a termelési folyamatnak nemcsak egy-egy kis részletére vannak hatással, hanem igen gyakran nagy értékű rendszereket tartanak önállóan az ellenőrzésük alatt. Az összecsapásnak egy biztos eredménye lesz csak: a veszélyes üzem biztonságának romlása, a katasztrófa kockázatának növekedése.

5.3. Működési struktúra

A szervezet folyamatstruktúráját mindenhol valamilyen dokumentum tartalmazza, amelyet bizonyos időközönként felülvizsgálnak. Ez a tény már maga meghatározza a szabályzat viszonylag statikus voltát, ami egy csomó probléma forrása:

– Egy működési szabályzat – bármilyen gondosan is állítják össze – nem szabályozhat minden lehetőséget, ami a valóságban előfordul, így kritikus helyzetben

óhatatlanul szükség van „kreatív szabályértelmezésre" a személyzet részéről. A technológiai folyamatok sok területen olyan bonyolultak, hogy a részletes szabályozás kidolgozása több időt venne igénybe, mint amilyen gyorsan a technológia változik, vagy a szabályzat változásainak nyomon követése a személyzet részéről aránytalanul nagy erőfeszítést követelne. Így a működési struktúra leírása jellegéből fakadóan rugalmatlan a turbulensen változó környezethez képest. (Azon bankok esetében, ahol még nem épült ki integrált információs rendszer, a bankfiókokban az ügyletek algoritmusait különféle, sűrűn telegépelt papírokon tartják nyilván, amelyek általában nem tartalmaznak kivételes helyzetre szóló utasításokat, így telefonálni kell a központba, hétfőn délelőtt csak próbálkozás szintjén, az ügyfél közben bosszankodhat.)

– Állandó feszültségforrás, hogy a középvezetőnek általában nincs önálló hatásköre a működési szabályzat adott részének kijavítására, ha az valami miatt diszfunkcionálissá válik. Még súlyosabb a helyzet, ha a tevékenységet valamilyen külső hatóság előírásai szabályozzák (jogszabályok, szabványok, felügyeleti szervek). Ez esetben még a legsürgősebb, legracionálisabb módosító javaslat is hosszan játssza a labda szerepét a különféle bürokratikus szervezetek közötti „futballmecscsen". (Az áramszolgáltató esetében a leggyorsabb szabványügyi átfutási idő fél év.) Mindezen tényezők együttes hatásaiból alakulhatnak ki olyan helyzetek, hogy az alkalmazottak sztrájk gyanánt kilátásba helyezhetik a szolgálati szabályzat pontos betartását.

– A szabályzat merevsége az egyik fő oka a hatáskörök és a felelősség megosztásában sok helyen fellelhető aszimmetriának, ami végzetes lehet veszélyes üzemek esetén. Az alkalmazott számára is külön kockázatot jelent, ha a személyi hibákat nem lehet elkülöníteni a külső okból bekövetkezőktől, és fennáll a veszély, hogy mindent „ráverhetnek" egy kiválasztott bűnbakra.

A fenti problémákat integrált vállalati információs és automatikus monitoringrendszerek bevezetésével lehet feloldani. Ezen rendszerek általában azt is biztosítják, hogy a megtörtént katasztrófahelyzetek adatait szimulációs esetjátékként később az alkalmazottak oktatásához fel lehessen használni, így erősödik a gyakorlatorientált, hibákból történő tanulás a statikus jellegű szabályismeret mellett. A baj csak az, hogy ezek a rendszerek tetemes beruházási költséget jelentenek, másrészt szinte mindenki idegenkedik attól, hogy hibáit pontosan nyilvántartsák és elemzés alá vegyék.

6. ÖSSZEGZÉS

A nagy kockázatú tevékenységek motivációja, biztonsági szempontjai körüli vizsgálódásaink során először tisztáztuk a veszélyes üzem fogalmát, működésének sajátosságait. Kiemeltük azt, hogy itt az ösztönzés középpontjában egy nehezen számszerűsíthető tényezőnek, a potenciális teljesítménynek kell állni. Így a menedzsment alapvető problémája, hogy az üzem biztonsága olyan tényezők függvénye, amelyeket nem figyelhet meg, és nem tarthat közvetlen ellenőrzés alatt. Ezután – némi mikroökonómiai segédlettel – megvizsgáltuk, hogy a bérhez kapcsolódó és a béren kívüli motivációs eszközök milyen hatékony

megoldást kínálnak. Végül a motivációs rendszert befogadó szervezetet vettük szemügyre.

Ám a kérdés, hogy veszélyes-e egy veszélyes üzem, nemcsak a menedzsment problémája, hanem – éppen az okozható károk nagysága miatt – mindannyiunkat érint, függetlenül attól, hogy közlekedésről, pénzügyi szolgáltatásokról, vagy ipari tevékenységekről van szó.

FELHASZNÁLT IRODALOM

MILGRAM–ROBERTS: Economics, Organization & Management. Prentice-Hall, 1992. 200–245. o.

MINTZBERG, H.–QUINN, J.: The strategy process. Prentice-Hall, 1992. 118–124. o.

CARLZON, J.: Lapítsd le a piramist! KJK, 1988. 32–44. o.

DENKINGER G.: Valószínűségszámítás. Tankönyvkiadó, 1982. 116–117. o.

SIMON, H. A.: Korlátozott racionalitás. KJK, 1982. 21–40. o.

SZABÓ L.: Banküzemtan. IEB, 1993. 25–27. o.

Ágazati kapcsolatok mérlege 1991: Input–output tables of Hungary 1991. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 1995. 218 old.

ALMÁSI Miklós: Napóra A Times Sqauare-en: A pénz forradalma az ezredvégen. T-Twins, Budapest, 1995. 213 old.

ANDORKA Rudolf–HRADIL, Stefan–PESCHAR, Jules (szerk.): Társadalmi rétegződés. Aula, Budapest, 1995. 649 old.

ANWAR Mustafa: A vállalkozások gazdaságtana. Külkereskedelmi Főiskola, Budapest, 1995. 380 old.

ÁRVA László: Külföldi beruházások Közép-Kelet-Európában. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1995. 192 old.

BALÁZS Péter–MARESCEAU, Marc (szerk.): Az európai megállapodás végrehajtásának jogi és elméleti kérdései. OMIKK, Budapest, 1995. 248 old.

BALÁZS Péter: Az Európai Unió külkapcsolatai és Magyarország. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1996. 482 old.

BALOGH Sára et al.: Vállalati gazdaságtan. JPTE, Pécs, 1994. 494 old.

BÁNDI Gyula: Környezetvédelmi kézikönyv. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1995. 287 old.

BÉLYÁCZ Iván: Tőkeberuházási és finanszírozási döntések. JPTE, Pécs, 1995. 262 old.

BERÁCS József–BAUER András: Bevezetés a marketingbe. KOTK, Budapest, 1995. 199 old.

COLLINS, Markham: Cashflow- és likviditásmenedzsment. Ernst & Young, Budapest, 1995. 133 old.

DÉGI Iván–BAKTAI Zsolt: Adó- és hitel ötletek. Private Pirate Kft, Budapest, 1995. 16 old.

DIEDERIKS, H. A. et al.: Nyugat-európai gazdaság- és társadalomtörténet: A rurális társadalomtól a gondoskodó államig. Osiris, Budapest, 1995. 346 old.

ERDEI Árpád (szerk.): Tények és kilátások: Tanulmányok Király Tibor tiszteletére. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1995. 254 old.

ERDEI Walter: Műszaki innovációk sorsa Magyarországon: Malomipar, vaskohászat, textilipar. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1995. 269 old.

FÁYNÉ Péter Emese: Külgazdaságpolitika. Szókratész, Budapest, 1995. 81 old.

FAZEKAS JUDIT: Fogyasztói jogok – fogyasztóvédelem. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1995. 266 old.

FRIEDMAN, Milton: Kapitalizmus és szabadság. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1996. 219 old.

A gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszere és a tevékenységek tartalmi meghatározása. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 1995. 91 old.

GELLÉRT Andor–SZÉKELY György: Kockázatfelmérés, szindikált hitelek, váltóelszámítolás. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1995. 266 old.

GYULAFFY Béláné–DÉCSY Jenő: Vámismeretek. Saldo, Budapest, 1995. 99 old.

HARGITA Árpádné–IZIKNÉ Hedri Gabriella–PALÁNKAI Tibor: Európa zsebkönyv: Az Európai Unió és Magyarország. Euration–Hanns Seidel, Budapest, 1995. 274 old.

HAYEK, Friedrich A. von: Piac és szabadság. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1995. 513 old.

HESSEL, Marek: Jó igazgatókat keresünk: Az igazgatótanács a piac- és átmeneti gazdaságokban. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1995. 201 old.

HEWSTONE, Miles et al.: Szociálpszichológia: Európai szemszögből. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1995. 593 old.

HUSZÁR Ernő: Nemzetközi kereskedelempolitika. Aula, Budapest, 1994. 392 old.

Az ipar és az építőipar 1994. évi tevékenysége. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 1995. 31 old.

ISACHSEN, Arne Jon–HAMILTON, Cari B.–GYLFASON, Thorvaldur: Ismerjük meg a piacgazdaságot. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1995. 232 old.

JACOBS, David-HOMBURGER, Alfred: Hogyan tegyük versenyképessé vállalatunkat? Közgazdasági és Jogi Kiadó, 1995. 184 old.

KÁROLYI Andrea: Taschenwörterbuch für Manager: Menedzserek zsebszótára. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1995. 186 old.

KECSKÉS László: EK-jog és jogharminizáció. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1995. 332 old.

KOCSIS József: Menedzsment műszakiaknak. Műszaki Kiadó, Budapest 1994. 184 old.

KOPÁTSY Sándor: Van kiút! Belvárosi Kiadó, Budapest, 1995. 241 old.

KOVÁCS Zoltán: Logisztika. Logisztikai Fejlesztő Központ, Budapest, 1995. 266 old.

KREGEL, Jan– MATZNER, Egon–GRABHER, Gernot: Piaci döbbenet: Közép- és Kelet-Európa társadalmi-gazdasági újjáépítésének feladatai. Trffin-Szirák, Budapest, 1995. 142 old.

Külkereskedelmi statisztikai évkönyv 1994. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 1995. 269 old.

LENGYEL László: A kisnyúl pártján. Kobra, Budapest, 1995. 333 old.

LENKEI Gábor: Kis pénzzel a tőzsdén. T-Twins, Budapest, 1995. 134 old.

Magyar statisztikai évkönyv: Statistical yearbook of Hungary 1994. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 1995. 481 old.

Magyar statisztikai zsebkönyv '94. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 1995. 257 old.

Magyarország a rendszerváltás óta. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 1995. 146 old.

Magyarország 1994: Beszámoló a társadalom és a gazdaság főbb folyamatairól. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 1995. 71 old.

MARTIN Hajdú György–MAY Réka: Tőzsdei szakvizsga felkészítő. Kelet-európai Brókerképző Alapítvány, Budapest, 1995. 474 old.

MUZSLAY István: Gazdaság és erkölcs. Máron Áron Kiadó, Budapest, 1995. 201 old.

OECD gazdasági tanulmányok: Magyarország 1995. OMIKK, Budapest, 1995. 178 old.

OLÁHNÉ Nagy Erzsébet (szerk.): Intézmények és szervezetek: Verbanden, Organisationen der ungarischen Wirtschaft: Associations, Authorities, Organizations of the Hungarian Economy 1995–96. Hoppenstedt Bonnier, Budapest, 1995. 506 old.

OLÁHNÉ Nagy Erzsébet: Magyarország nagy- és középvállalatai 1996. Hoppenstedt Bonnier, Budapest, 1996. 953 old.

SZAKÁCS Imre: Számvitel A-tól Z-ig. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1995. 535 old.

SZENTES Tamás: A világgazdaságtan elméleti és módszertani alapjai. Aula, Budapest, 1995. 891 old.

TÓTH András (szerk.): Rt almanach: Részvénytársaságok 1995. Folium, Budapest, 1995. 204 old.

TÖRŐCSIK Mária: Nemzetközi marketing. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1995. 261 old.

TÖRÖK Ádám: Piacműködés és iparvédelem. JPTE, Pécs, 1996. 183 old.

TÖRZSÖK Éva: Nemzetközi marketing. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1995. 605 old.

WEBER, Max: A Tőzsde. IKVA, Budapest, 1995. 105 old.

WILLIAMS, Sara-HEVESI Zsuzsanna: Kisvállalkozói kézikönyv. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1995. 355 old.

ZARÁNDY Zoltán (szerk.): Nemzetközi ösztöndíj almanach 1995–96. Magyar Ekvivalencia és Információs Központ, Budapest, 1995. 277 old.

+ 1995. szeptember–1996. május között megjelent könyvek.

Ára: 250 Ft