

TARTALOM

Oblath Gábor: Magyarország külkereskedelmi cserearányainak alakulása	4
Szalavetz Andrea: Hanyatló iparágak?	17
Szabó Katalin: A személyes tömegtermelés	35
Veress József: A globalizáció hatása a vállalati magatartásra	50
Jan Adam: A jövedelemegyenlőtlenségek és szegénység az Amerikai Egyesült Államokban	57
EURÓPAI UNIÓ	
Fertő Imre: Az Európai Unió bővülésének hatása a magyar mezőgazdaságra	67
MEHIB Rt.: Exportnövekedés: Magyarország az élbolyban! (Dr. Botos Balázs)	77
Brief Summary of the Articles	79
JOGI MELLÉKLET	
Dr. Vígh József Ferenc: Az USA-vállalatok csődjének (újjászervezésének) hatása licenciaszerződéseikre – közöttük a külföldi licenciatvevőkkel kötöttekre	103

Szeptemberi számunk

első cikke elemzést ad a hazai külkereskedelmi cserearányok romlásáról, ami csak improzansabbá teszi a magyar gazdaság utóbbi 2-3 évben mutatkozó teljesítményét, hiszen ennek ellenére következett be a makrogazdasági egyensúly javulásával párosuló gyors fellendülés. Örülni persze nincs ok: a legújabb adatok szerint 2000 első félévében a GDP mintegy másfél százalékát vitte el a cserearány-veszteség, amely döntően az energiahordozók világpiaci áralakulásának, kisebb részben a gépkereskedelemben mutatkozó áraknak a következménye. – A gazdaságszerkezet átforgatóásával kapcsolatos néhány következő cikkünk. Ritka az olyan kutató, aki az egyes iparágak, gazdasági tevékenységek sajátosságaiból indul ki elemzésében (vagyis a „mezzoszféra” szintjén kutakodik). Szerzőnk azt vizsgálja, indokolt-e, hogy a vas- és acélipart hanyatló iparág-nak tekintik. Mit jelent ez közelebbről? Létezik-e egyáltalán hanyatló iparág? A kérdések kapcsán a hazai kohászati helyzetéről, perspektíváiról és az egykor volt stratégiai iparággal szemben követendő új gazdaságpolitikai magatartásról is képet kap az olvasó. – A termelési folyamat sajátosságát egy más metszetben tanulmányozta következő szerzőnk. Azt mutatja be írásában, mi jellemzi azt a változást, amelyben a „mass production” (tömegtermelés) „mass customization”-ná alakul át, amit a szerző „tömeges testreszabás”-sá magyarájt, és lényegében a fogyasztó egyedi igényeihez igazítható tömegtermelést jelent. Az egyedi igényekhez igazítás tömegessé válása persze sajátos termelési technológiát feltételez és alapvetően összefügg az információs forradalommal, a fogyasztó és a termelő közti kommunikáció vadonatúj lehetőségeivel. – A globalizációval kapcsolatos hazai gazdaságstratégiai feladatok megfogalmazásához adja kérdésfeltevések formájában véleményét következő szerzőnk rövid írásában. – Semmi kétség nem lehet afelől, hogy az USA gazdasági rendszere a fejlődés lehetőségeit, a hatékonyságot tekintve első a világon, és mint ilyen lényegében sokak számára is példakép szerepét tölti be. Közismert az is, hogy ez a rendszer – ha úgy tetszik, a mai legfejlettebb kapitalizmus – szélsőséges jövedelemegyenlőtlenségeket szül. Cikkünk szerzője, a kanadai Calgary Egyetem tanára az USA-beli jövedelemalakulás legújabb adatait, a magas szegénységi ráta körülményeit elemzi. – Európai Unió rovatunk a csatlakozás egyik számunkra igen fontos, az EU egészét tekintve pedig a bővítés egyik legérzékenyebb területével, a mezőgazdaság problémájával foglalkozik. Az Agenda 2000 végleges változatából kiderül, hogy az EU nem szándékozik kiterjeszteni a kompenzációs kifizetéseket a jövőben új tagországokra. Döntés született a Közös Agrárpolitika (CAP) reformjának folytatásáról is. Mindezek következményeit tekinti át cikkünk szerzője.

A szerkesztő

Magyarország külkereskedelmi cserearányainak alakulása

Általános megfontolások, statisztikai elemzés és tisztázandó kérdések

OBLATH GÁBOR

*Magyarország külkereskedelmi cserearányai – több éven át tartó javulás után – 1999-ben és 2000 elején számottevően romlottak. A tavalyi cserearányromláshoz nem csupán az energiahordozók áremelkedése járult hozzá, hanem az is, hogy gépkereskedelmünkben is romlottak a cserearányok. A cserearányok változása befolyásolhatja a külső egyensúlyt, és hatással van az ország reáljövedelmének alakulására. Ezért a külkereskedelmi árak változásából származó árnyereség, illetve -vesztés kétféle mutatóját indokolt számszerűsíteni: az egyik a kereskedelmi mérleg, a másik a hazai reáljövedelem változására gyakorolt hatást jelzi. A kereskedelmi mérleg tavalyi romlása csaknem teljes egészében a cserearányok romlásának a következménye. Az árvesztés tavaly nagyjából egy, az idei első negyedévben mintegy 1,3 százalékponttal csökkentette a hazai reáljövedelem növekedését a GDP volumenének növekedéséhez viszonyítva. A gépkereskedelmen belüli cserearányainknak mind az 1998-ig tapasztalt javulása, mind pedig az elmúlt évi romlása további elemzést érdemel.**

Magyarország külkereskedelmi áruforgalmában a cserearányok 1999-ben 1,6 százalékkal, 2000. első negyedében pedig 2,3 százalékkal romlottak. A cserearányok romlása abból eredt, hogy forintban, illetve euróban kifejezett kiviteli áraink kevésbé emelkedtek (dollárban mérve pedig jobban csökkentek), mint behozatali áraink. Ez az írás a közelmúltban tapasztalt cserearányromlás¹ árucsoportok, illetve régiók szerinti összetételéről és makrogazdasági jelentőségéről – a külkereskedelmi mérlegre, valamint az ország reáljövedelmére gyakorolt hatásáról – igyekszik képet adni. Emellett olyan kérdéseket is megfogalmaz, amelyek a témakör további, alaposabb elemzését indokolják.

Először arról lesz szó, hogy mit mutat a cserearány-mutató, és milyen szempontokból lehet érdekes a cserearányok változása, továbbá hogyan alakultak Magyarország

* Az írás korábbi változatához fűzött észrevételekért, illetve módszertani kérdések tisztázásához nyújtott segítségért köszönettel tartozom *Hüttl Antóniának, Kollányi Margitnak és Palócz Évának*, valamint a Pénzügyminisztérium munkatársainak: *Budavári Péternek, Czombos Rozáliának és Muszély Györgynek*.

¹ A cikk írásakor csak az első negyedévi adatok álltak rendelkezésre. Időközben megjelentek az év első felére vonatkozó számok is, amelyek szerint a cserearányromlás január-júniusban 2,5 százalék volt az előző év azonos időszakához viszonyítva. A cserearányok romlása tehát, ha lassuló ütemben, de a második negyedévben is folytatódott. Becslésünk szerint 2000 első felében a GDP mintegy másfél százalékát vitte el a cserearány-vesztés.

külkereskedelmi cserearányai 1992 és 1998 között. Ezután a közelmúltban tapasztalt cserearányromlás szerkezetéről, valamint arról következik áttekintés, hogy a cserearányok változása hogyan befolyásolta a kereskedelmi mérleget és a hazai gazdaság reáljövedelmét. Végül a további vizsgálat irányairól szólnunk.

A cserearányok változása: néhány általános megfontolás

A cserearány-mutató jelentése

A cserearány-mutató (az angol elnevezés – Terms of Trade – rövidítésével: *ToT*) az exportárindexnek (*P_x*) és az importárindexnek (*P_m*) a hányadosa. [$ToT = 100 \cdot (P_x/P_m)$]. Az index 100-nál nagyobb értéke értelemszerűen javulást, a kisebb pedig romlást jelent.] A cserearány-mutató romlásának mértéke azt fejezi ki, hogy egységnyi import megvásárlásához mennyivel kell többet (javulása esetén: kevesebbet) exportálnunk, mint az előző évben.

A cserearányok „szintje” – vagyis a *statikus* cserearányok – csak elvontan, azok változása azonban többféle módon is értelmezhető.²

Legáltalánosabban: a külkereskedelmi cserearány-változás arról ad képet, hogy – az előző évvel összehasonlítva – az általunk felhasznált külföldi javakhoz (az import-hoz) képest *általosan* mennyivel érnek többet, illetve kevesebbet a külföld által felhasznált (általunk exportált) hazai javak. Ebben az értelemben a cserearányok romlása a belföldön előállított (és külföldön eladott) javak viszonylagos „leértékelődéseként”, javulásuk pedig azok „felértékelődéseként” is felfogható.

A gyakorlatiasabb (kvantitatív) értelmezés szerint a cserearányok változása azt jelzi, hogy egységnyi kivitelünk vásárlóereje hogyan változott egységnyi behozatalunk vásárlóerejéhez képest. A cserearányromlás eszerint exportunk viszonylagos vásárlóerejének csökkenésére, a javulása pedig annak emelkedésére utal.

A tranzakciók *terjedelmét* tekintve: a cserearány-mutató egyrészt értelmezhető a szorosan vett külkereskedelmi *áru* forgalomra, másrészt a nemzeti számlák szerinti külgazdasági tranzakciókra: az *áru- és szolgáltatás* forgalomra. Makrogazdasági szempontból az utóbbi a fontosabb, csak hogy mind a statisztikai mérés megbízhatóságát, mind pedig az adatok viszonylagos frissességét és részletezettségét tekintve az áru forgalomra vonatkozó mutatók a használhatóbbak. A statisztikai elemzésben mindkét mutatóra támaszkodunk.³

Miért lehet érdekes a cserearány-mutató változása?

² A kéttermékes külkereskedelmi modellben (például *Ricardo* klasszikus demonstrációjában) a cserearányok azt jelentik, hogy Anglia az általa exportált egy hordó borért hány vég posztót tud Portugáliából importálni. *Ricardót* azonban nem maguk a cserearányok, hanem a termelékenységgel korrigált cserearányok foglalkoztatták (vagyis az, hogy Anglia egyórányi munkája hány órányi portugáliai munkára tud úgy elcserélni, hogy közben mindkét ország nyerjen). *J. S. Mill* mutatta ki, hogy a komparatív költségek a lehetséges cserearányoknak azt a *sávját* határozzák meg, amelyen a tényleges cserearányoknak belül kell lenniük ahhoz, hogy mindkét ország jól járjon. A kéttermékes modell korszerű kifejtéséről lásd *Krugman – Obsfeld* [1994].

³ A cserearányindex pontosságát korlátozza, hogy az áruexportra és -importra nem ár, hanem – az érték és a fizikai mennyiség hányadosaként számított – úgynevezett egységérték-indexek állnak rendelkezésre (lásd: Külkereskedelmi statisztikai évkönyv, 1998: Módszertani megjegyzések. KSH, Budapest, 1999, 365. o.). A nemzeti számlák szerinti külkereskedelemre (áru- és szolgáltatásforgalomra) vonatkozó kiviteli és behozatali árindexek általában nem különböznek lényegesen az áru forgalomra vonatkozóktól, de figyelembe kell venni, hogy a szolgáltatások „árindexe” – a nemzetközi gyakorlattal megegyezően – nem mérésen, hanem feltételezéseken alapul (például: a szolgáltatás-külkereskedelem deflátoraként az árfolyamindexet használják).

A cserearányok kisebb változásaival általában nem érdemes foglalkozni: rendes körülmények között az egyik évben kicsit javulnak, a másokban pedig némileg romlanak a cserearányok, s az ellentétes változások idővel kioltják egymás hatását. *Charles Kindelberger*, a kitűnő elméleti közgazdász és gazdaságtörténész, egy, a hetvenes évek második felében – az első olajárrobbanás után és a második előtt – megjelent tanulmányában egyenesen azt állította, hogy a cserearányokkal való törődés az alkalmazkodás-képtelen gazdaságok sajátossága. „Az erejük teljében lévő gazdaságoknak fogalmuk sincs arról, hogyan alakulnak a cserearányaik. A cserearányokkal való folyamatos elfoglaltság a gazdasági hipochondriának egyfajta megnyilatkozása: olyan, mint a gyakori lázmérés. Az egészséges gazdaság számára az arány-változások az alkalmazkodáshoz szükséges jelzéseket jelentik; annak a gazdaságnak azonban, amely nehezen alkalmazkodik, a jólét csökkenését és/vagy a fizetési mérleg romlását jelentik.” (*Kindelberger*, 1978)

Ehhez azonban hozzá kell tenni: nem sokkal e tanulmány megjelenése után az olaj világpiaci ára az égbe szökött, s az olajimportőr országokban a terápiához arra is szükség volt, hogy lemérjék az olajárrobbanás okozta lázat. Az analógiát félretéve, a cserearányok változását illetően három szempontra hívjuk fel a figyelmet:

a) a cserearány-változás lehet exogén (világgazdasági eredetű) vagy endogén természetű (a hazai gazdaság teljesítményéhez kapcsolódó);

b) egy nyitott gazdaságban a cserearányok változása lényegesen eltérítheti egymástól az ország bruttó hazai *termékének* (a GDP-nek) és az ország bruttó hazai *reáljövedelmének* [a GDI-nak (real gross domestic income)] a szintjét, illetve növekedési ütemét;

c) végül pedig egy jelentős cserearányromlás hatására az ország külkereskedelmi, illetve fizetésimérleg-hiánya akkor is nőhet, ha az export mennyisége (volumene) gyorsabban nő az importénál.

a) Ha a cserearányromlás alapvetően exogén (vagyis a világpiaci arányok megváltozásának és az ország adott export- és importszerkezetének a következménye), akkor a változást tudomásul véve, bízni kell abban, hogy a világpiaci arányok idővel visszarendeződnek.⁴ Ha viszont több termékcsoponton *belül* tapasztalnánk tartós, illetve jelentős cserearányromlást, akkor másfajta bajokra kell gyanakodni (például baj lehet a gazdaság versenyképességével, a külkereskedelem termékszerkezetével, jelentős lehet a burkolt jövedelemkivonás stb.). Bár a kérdés további elemzést érdemel, úgy tűnik, hogy a tavalyi cserearányromlás nagyobb részben, az ideji viszont csaknem teljes egészében exogén eredetű, vagyis a világpiaci arányok változásának (elsősorban a kőolaj áremelkedésének) a következménye.

b) A változatlan áron mért GDP változása (a GDP volumenének növekedése, amely tavaly 4,5 százalék, az ideji első negyedben 6,6 százalék volt) alapvetően a hazai *termelésnek* (az összes hazai hozzáadott értéknek) a mutatója. *Változatlan cserearányok* esetén a hazai termelés reálnövekedése megegyezik az összes hazai *reáljövedelem* emelkedésével. Ha azonban a cserearányok romlanak, akkor az összes hazai *reáljövedelem* növekedése elmarad a termelésétől. Ennek az az oka, hogy nemzetgazdasági szinten az exportból származó hazai *reáljövedelem* változása nem csupán az export volumenének alakulásától, hanem attól is függ, hogy volumenegységnyi exportért a korábbinál na-

⁴ Figyelembe kell azonban venni, hogy a belföldi felhasználás növekedésének a gyorsulása ilyenkor megnöveli a cserearányromlás miatt elszenvedett eredeti árvesztés összegét s a külkereskedelmi deficitet is. Az első olajár-robbanás utáni hazai „gyorsítás” szorgalmazói ettől az összefüggéstől tekintettek el; a következmény a külső egyensúly felborulása volt.

gyobb vagy kisebb volumenű importot lehet-e megvásárolni.⁵ A lényeg az, hogy a GDP volumenindexe *nem tartalmazza* a cserearány-változás hatását. Ezért jelentős cserearányromlás esetén a cserearányokkal korrigált GDP, így például az SNA-ban definiált bruttó hazai reáljövedelem (a GDI) volumenindexét is célszerű rendszeresen kiszámítani és figyelemmel kísérni.⁶

c) Az utóbbi azért fontos, mert nagyobb cserearányromlás esetén a belföldi felhasználásnak (a fogyasztás és felhalmozás összegének) a GDP-ével azonos növekedése (vagy – más oldalról – a kivitel és a behozatal volumenének egyforma növekedése) nem elegendő ahhoz, hogy a külső egyensúlyhiány relatív (a GDP-hez, illetve a külkereskedelmi forgalomhoz viszonyított) mértéke változatlan maradjon. Ha cél a külső egyensúly romlásának elkerülése, akkor a belföldi felhasználás „indokolt” növekedése szempontjából a referencia nem a GDP-nek, hanem a cserearány-változással korrigált GDP-nek, a GDI-nak a növekedése. A későbbiekben ismertetjük a GDI változására irányuló számításaink eredményeit.

A legutóbbi mondottakat fordítva is megfogalmazhatjuk: amennyiben a belföldi felhasználás a GDP-hez viszonyítva ugyanúgy nő, mint ha a cserearányok nem romlottak volna, akkor a külső egyensúlyhiány nagyobb lesz a korábban elgondoltnál. Ha a külső egyensúlyra vonatkozó korábbi elképzelések megalapozottak voltak, akkor a pótlólagos külső egyensúlyhiány a (nem várt) cserearányromlás miatti kezdeti árveszteségnek, valamint a belföldi felhasználás és a GDI növekedése közötti (pozitív) különbségnek a növekvő függvénye. Ehhez azonban mindjárt azt is hozzá kell tenni: nincs olyan közgazdasági összefüggés, amelynek értelmében a belföldi felhasználást *rövid távon* a GDI mindenkori változásához kellene igazítani.

Külkereskedelmi cserearányaink alakulása 1992–1999 között

Mielőtt a tavalyi és az ideai külkereskedelmi ár-, illetve cserearány-változások részleteiből elemzésre térnénk, érdemes áttekinteni az 1992 és 1999 közötti külkereskedelmi ár-, illetve cserearány-alakulás jellemzőit.⁷ (Lásd az 1. táblázatot és az 1., illetve 2. ábrát.)

Az összes külkereskedelmen belül kiemeltük a gépkereskedelem (SITC 7) ár- és cserearányindexét, mivel az utóbbi javulását/romlását a feldolgozóipar „minőségi versenyképessége” változásának egyfajta indikátoraként is szokás értelmezni. Az árindexek a *forintban kifejezett* árak alakulását mutatják – ezeket természetesen erősen befolyásolják a forint árfolyamának változásai. A cserearányok változása azonban független attól, hogy belföldi vagy külföldi valutában mérjük-e az árak változását: mind a számlálót, mind a nevezőt az árfolyamindexszel korrigáljuk.

⁵ Ebben az esetben tehát nem a megszokott módon – valamely nominális jövedelemindex és egy árindex hányadosaként – értelmezett reáljövedelem-indexről van szó, hanem arról, hogy az export, illetve import volumenindexét egy, a cserearányok változását kifejező relatív árindexszel kell korrigálni. Amint látni fogjuk, erre többféle technikai megoldás is lehetséges.

⁶ Lásd: SNA 1993, 404 o. A GDP és a GDI alakulásának összehasonlítása a visszatekintő elemzésekben különösen érdekes lehet. Ma már csak történeti érdekessége van a KGST megszűnését követő helyzetnek, amikor a dollárelszámolásra, illetve világgiazi árakra való áttérést követően a térség energiaimportőr országainak exportja és termelése együtt csökkent kereskedelmi mérlegeik és cserearányaik romlásával. Ha a Szovjetunió akkor növelni tudta volna a térségből származó bevitelét (vagyis realizálta volna cserearányainak javulását), akkor az energiaimportőr országokban a GDI visszaesése ellenére sem csökkent volna a GDP a ténylegesen tapasztalt mértékben. Lásd például Gács [1995] és Oblath-Tarr [1992].

⁷ Emlékeztetünk rá: itt nem a szokásos (reprezentatív megfigyelésen alapuló) árindexekről, hanem úgynevezett egységértékindexekről van szó.

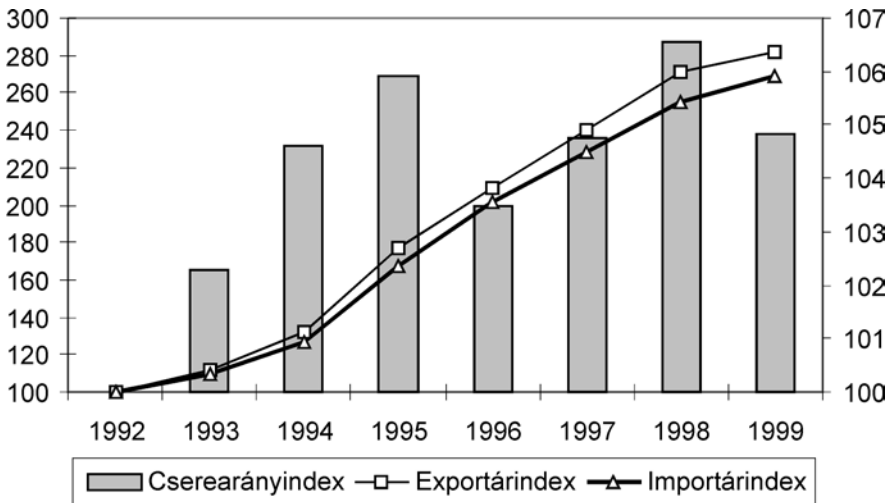
A forintban kifejezett export-, importárak és a cserearányok alakulása
(Előző év =100)

	Exportárindex		Importárindex		Cserearány-index	
	Összesen	Gépek	Összesen	Gépek	Összesen	Gépek
1993	111,9	110,3	109,4	111,9	102,3	98,6
1994	118,1	120	115,5	117,5	102,3	102,1
1995	133,9	134,8	132,2	129,6	101,3	104,0
1996	118,0	121,3	120,8	123,3	97,7	98,4
1997	114,8	116,2	113,4	112,5	101,2	103,3
1998	113,3	115,4	111,4	113,6	101,7	101,6
1999	103,8	103,2	105,5	104,4	98,4	98,9

Forrás: KSH.

1. ábra

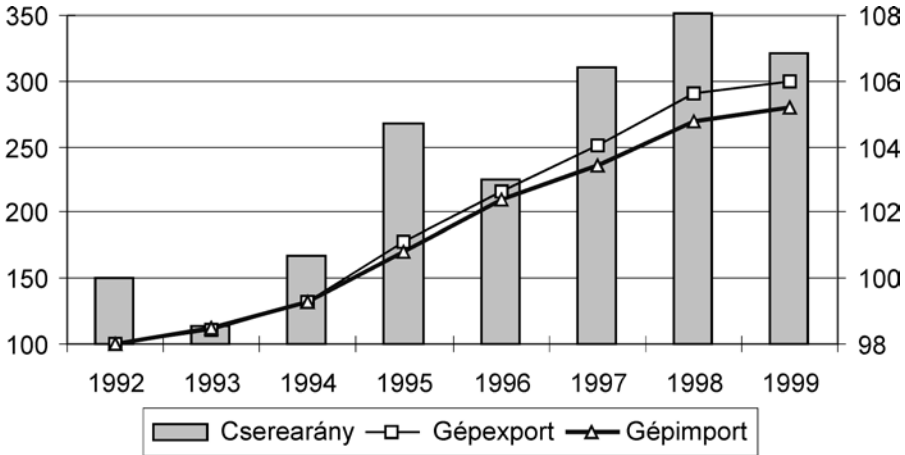
Az export- és importárindex (bal skála) és a cserearányindex (jobb skála)
(1992=100)



Forrás: KSH.

Az 1. táblázatból, illetve az 1. ábrán látható, hogy 1992 és 1998 között külkereskedelmi cserearányaink egyetlen év (1996) kivételével folyamatosan javultak: a kumulatív javulás ebben az időszakban 6,5 százalékot tett ki. A gépkereskedelemben cserearányaink két évben, 1993-ban és 1996-ban romlottak, de 1992-vel összehasonlítva 1998-ra összesen 8 százalékkal javultak (lásd a 2. ábrát).

A gépkereskedelem export- és importárindexe (bal skála) és cserearányindexe (jobb skála) (1992=100)



Forrás: KSH.

Jóllehet 1999-ben cserearányaink mind a teljes forgalomban, mind a gépkereskedelemben romlottak, az áttekintett adatokból kiderül: ez a fejlemény nem valamely hosszabb távú folyamatnak a része, hanem ellenkezőleg, a cserearányok többé-kevésbé egyenletes javulását szakította meg.

A cserearányok alakulása 1999-ben

Az 1. táblázat utolsó sorában látható: 1999-ben külkereskedelmi cserearányaink 1,6 százalékkal romlottak. A következőkben áttekintjük kiviteli és behozatali áraink, valamint cserearányaink elmúlt évi alakulását termékcsoportok és régiók szerint.

A vonatkozó adatokat a 2. táblázat tartalmazza, amelyben az öt fő termékcsoport, illetve fontosabb régiók szerinti bontásban szerepelnek a külkereskedelmi ár- és cserearányindexek. Tekintettel az Európai Unió jelentőségére, a fejlett régióon belül külön feltüntettük EU-viszonylatú kereskedelmünk megfelelő mutatóit.

A 2. táblázat értelmezéséhez tudni kell, hogy az egyes termékcsoportokra, illetve viszonylatokra vonatkozó cserearányindexek (a szürke területen szereplő számok) súlyozatlanok; a dőlt, illetve vastag betűkkel jelöltek viszont súlyozottak. Az árindexeket áttekintve mindenekelőtt az tűnik szembe, hogy nemcsak az átlagos exportárindex (103,8), hanem a fő viszonylatok, illetve termékcsoportok átlagos árindexe is többnyire jelentősen elmarad az ipari értékesítés tavalyi belföldi árindexétől (107,1). Ez a forint reálértékelődésére utal (annak egyfajta indikátora), ami azért érdekes, mert a termékcsoportokon belüli cserearányok romlásának egy lehetséges magyarázata a belföldi valuta reálértékelődése lenne – ez a magyarázat azonban nyomban ki is esik.⁸

⁸ A reálárfolyam-változásának számos további indikátora is létezik, s ezek között van olyan, amely 1999-re reálértékelődést jelez. E mutatók problémáival itt nem foglalkozhatunk.

**A magyar külkereskedelem forintban mért árainak és cserearányainak alakulása
1999-ben, termékcsoportonként és viszonylatonként
(Indexek, 1998=100)**

	Élelmiszerek	Nyers- anyagok	Energia- hordozók	Feldolgozott termékek	Gépek	Összes termék
Exportárindex						
Fejlett országok	103,1	103,1	100,3	105,8	103,6	103,9
–EU	102,2	103,1	100,2	106,1	103,6	104,2
Fejlődő országok	97,5	97,6	104,5	107,9	99,6	99,4
Közép- és Kelet-Európa	99,3	95,4	116,7	105,2	107,2	103,7
Összes viszonylat	101,2	99,5	105	105,7	103,2	103,8
Importárindex						
Fejlett országok	101,2	104,3	97,7	107	104,4	105,3
–EU	101,6	104,8	97,6	106,7	105,2	105,7
Fejlődő országok	95,7	101,1	102	103,9	104	102,7
Közép- és Kelet-Európa	101	100,9	116,7	103,6	105	108,1
Összes viszonylat	99,1	102,2	114,3	106,3	104,4	105,5
Cserearányindex						
Fejlett országok	101,9	98,8	102,7	98,9	99,2	98,7
–EU	100,6	98,4	102,7	99,4	98,5	98,6
Fejlődő országok	101,9	96,5	102,5	103,8	95,8	96,8
Közép- és Kelet-Európa	98,3	94,5	100,0	101,5	102,1	95,9
Összes viszonylat	102,1	97,4	91,9	99,4	98,9	98,4

Forrás: KSH és saját számítás.

Ami a cserearányok alakulását illeti, azok – az élelmiszerek kivételével – minden termékcsoportban és kivétel nélkül minden viszonylatban romlottak 1999-ben. Természetesen a legnagyobb arányú (8,1 százalékos) romlást az energiahordozóknál tapasztalhattuk – itt egyértelműen exogén hatásról, a kőolaj világgpiaci áremelkedéséről van szó. Csupán statisztikai érdekesség, hogy kelet-európai viszonylatban (innen importáljuk az energiahordozók döntő részét) éppen ebben az árucsoportban nem változtak cserearányaink. Csakhogy ebben a viszonylatban csaknem 13-szor akkora összegű energiahordozót importáltunk, mint amennyit exportáltunk, így a termékcsoporton belüli változatlan cserearány a külkereskedelem egészére nézve jelentős romlást von magával. Ez jól látszik abból, hogy viszonylatok szerint bontva a cserearányromlás legnagyobb része a közép- és kelet-európai országokkal folytatott kereskedelemben következett be.

Az eddig áttekintett mutatók tehát jól értelmezhetőek, ellenben nincs kézenfekvő magyarázat arra, hogy 1999-ben miért romlottak a *gépkereskedelem* cserearányai csaknem minden viszonylatban. A 3. táblázatból látható: e termékcsoportnak az energiahordozókénál összehasonlíthatatlanul nagyobb súlya van összes kivitelünkben és behozatalunkban, ezért a cserearányok itt tapasztalt, akár csekély változásai is rendkívül erősen befolyásolhatják a teljes külkereskedelem cserearány-mutatóját. Másfelől: a gépkereskedelemben a legnagyobb arányú (csaknem 4 százalékos) cserearány-veszteséget a fejlődő országok viszonylatában kellett elkönyvelni, csakhogy a fejlett (azon belül: EU-) országok részaránya e termékcsoportban olyannyira meghatározó, hogy az utóbbi viszonylatban tapasztalt kisebb cserearányromlás sokkal nagyobb abszolút árveszteséget vont magával.

**Egyes árucsoportok, illetve viszonylatok részesedése
az összes exportban és importban 1999-ben
(Százalékban)**

	Élelmiszer	Nyers- anyagok	Energia- hordozók	Feldolgozott termékek	Gépek	Összes termék
Export						
Fejlett országok	4,3	1,8	1,1	23,9	52,8	83,8
Fejlődő és egyéb országok	0,5	0,1	0,0	0,9	2,3	3,8
Közép- és Kelet-Európa	3,2	0,6	0,5	5,9	2,2	12,4
Összes viszonylat	8,0	2,5	1,6	30,7	57,2	100,0
Import						
Fejlett országok	1,4	1,0	0,7	30,2	41,3	74,6
Fejlődő és egyéb országok	1,1	0,3	0,0	2,9	6,7	11,1
Közép- és Kelet-Európa	0,5	1,0	5,4	5,3	2,1	14,3
Összes viszonylat	3,0	2,2	6,1	38,5	50,2	100,0

Forrás: KSH alapján saját számítás.

Éppen a fejlett (azon belül az EU-) országoknak a gépkereskedelmünkben képviselt meghatározó súlya, továbbá a statisztikai adatok hozzáférhetősége miatt célszerű e termékcsoport cserearányait alakító tényezők későbbi vizsgálatát az EU-viszonylatra szűkíteni. (A fejlett országokba irányuló gépxport 91 százaléka, a térségből származó gépimport 85 százaléka jutott az EU-tagországokra 1999-ben.) Többféle hipotézisnek is lehet helye azzal kapcsolatban, hogy korábban – megszakításokkal – miért javultak, 1999-ben viszont miért romlottak gépkereskedelmi cserearányaink. Itt három – egymást nem kizáró, hanem valószínűleg egymást kiegészítő – feltevést fogalmazunk meg arról, hogy gépkülkereskedelmünk cserearányainak változásait milyen tényezők alakíthatták. E változásokat egyebek mellett okozhatták

- a külső konjunktúra ingadozásával összefüggő hatások;
- az export- és importszerkezet változásai (amelyek az egységértékindexeket nyilván befolyásolták);
- a Magyarországon működő nemzetközi vállalatok árképzési gyakorlata (úgynevezett transzferárak alkalmazása).

E magyarázatok érvényességét a tükör-statisztikák (az EUROSTAT külkereskedelmi adatai) alapján lehetne további elemzés alá vonni.

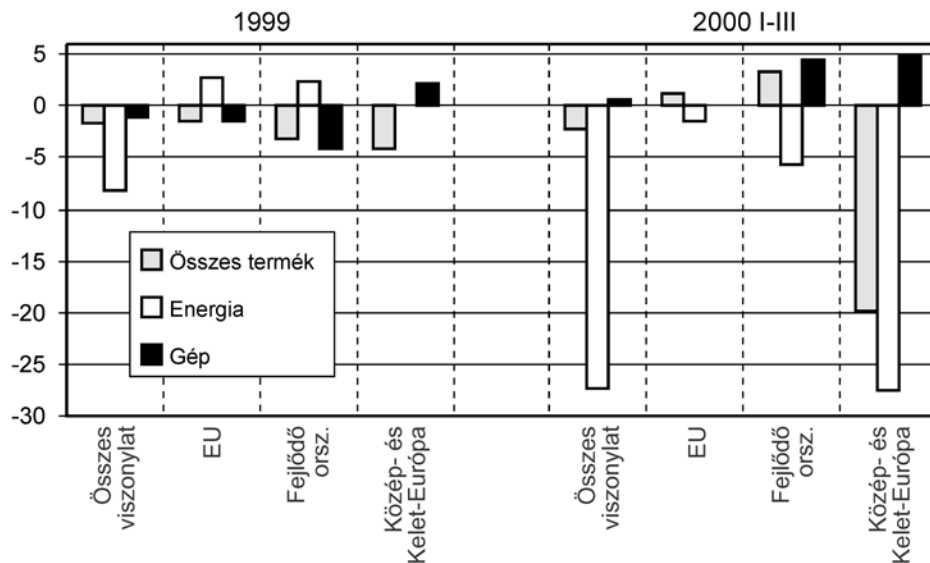
A következőkben azt nézzük meg, hogy az idei év első negyedében folytatódta-e a cserearány-változás tavalyi irányzatai.

A cserearányok alakulása 2000 I. negyedében

A 3. ábra grafikusán szemlélteti az 1999. évi és az idei első negyedévi cserearány-változás komponenseit.

Idén az első negyedévben a tavalyi év egészében tapasztaltnál sokkal radikálisabb változások történtek: az energiahordozók (forintban mért) importárának csaknem 90 százalékos emelkedése folytán külkereskedelmi cserearányaink 2,3 százalékkal romlottak. A 3. ábrán azonban látszik, hogy ezúttal valóban exogén változások állanak a cserearányromlás mögött: elsősorban az energiahordozók termékcsoportjában tapasztalt, mintegy 27,5 százalékos cserearány-veszteség okolható a romlásért, amely a kelet-európai viszonylatra, energiaiimportunk fő forrására koncentrálódik.

A cserearányok alakulása 1999-ben és 2000 I. negyedévében



Forrás: KSH.

A gépkereskedelemben a tavalyi cserearányromlást az idén eddig némi javulás váltotta fel: az EU-viszonylatban egyelőre megállt a cserearányok romlása (az első negyedévet változatlan cserearányok jellemezték – ezért nem szerepel oszlop az EU-viszonylatú gépkereskedelemmel a 3. ábrán), a fejlődő országok tekintetében pedig a termékkörben határozott javulást tapasztalhattunk. Természetesen korai lenne arról beszélni, hogy a tavalyi folyamatok megfordultak, de a friss számok arra figyelmeztetnek, hogy az 1999. évi kedvezőtlen adatok önmagukban nem jeleznek irányzatváltást.

Mindamellett az árukereskedelem cserearányainak 2,3 százalékos romlása jelentős árvesztéssel járt; a továbbiakban ennek makrogazdasági szempontból tekintett jelentőségét igyekszünk számszerűsíteni.

Makrogazdasági hatások: az árvesztés kétféle mutatója

A cserearányromlás miatti külkereskedelmi árvesztés kétféle szinten – kétféle elemzési szempontból – határozható meg. Egyrészt feltehetjük a következő kérdést:

– mekkora hatást gyakorolt a cserearányok változása a külkereskedelmi mérlegre (annak változására)?

Erre a kérdésre úgy válaszolhatunk, hogy megnézzük: hogyan alakult volna a külkereskedelmi egyenleg, ha az export- és importárak az előző év szintjén maradtak volna, és megállapítjuk: mekkora a feltételezett és a tényleges külkereskedelmi egyenleg különbsége.⁹ Ez a módszer arra jó, hogy a bekövetkezett egyenleváltozást két részre: ár- (cse-

⁹ A folyó áras exportot X -szel, az importot M -mel, az exportárindexet P_x -szel, az importárindexet P_m -mel jelölve, az így értelmezett árnyereség (+), illetve veszteség (-): $\dot{A} = X - M - [(X/P_x) - (M/P_m)]$. Meg kell jegyezni: ebben a formulában a volumen- és cserearány-változások mellett árszínhatások is szerepelnek. Erre a konkrét eredmények értelmezésekor visszatérünk.

rearány-), illetve volumenhatásokra bontsuk. Az így mért árvesztésben azonban kevédeknek a folyó, illetve változatlan árak (az ideai folyó áras egyenlegből vonjuk ki a tavalyi áron mért ideai egyenleget), ezért nem alkalmas arra, hogy választ adjon a *másik* lényeges kérdésre, amely a következő:

– *milyen mértékben térítette el a cserearány-változás egymástól egyfelől a hazai gazdaság reáljövedelmének, másfelől a hazai termelés volumenének változását? A korábban definiált fogalmak szerint: hogyan változott a reál-GDI (a bruttó hazai reáljövedelem) a reál-GDP-vel (a bruttó hazai termék volumenével) összehasonlítva?*

A makrogazdasági volumenváltozások szempontjából releváns – a GDI meghatározásához szükséges – árvesztéséget úgy számíthatjuk ki, hogy a tárgyidőszak külkereskedelmi egyenlegét először változatlan áron fejezzük ki, s ebből vonjuk ki az előző év árain kifejezett export és import különbségét.

A GDI volumenváltozásának meghatározásakor a következőkre kell tekintettel lenni:

- a) a GDI szempontjából mérvadó külkereskedelmi forgalom a nemzeti számlák szerinti külkereskedelem, vagyis az *áru- és szolgáltatásforgalom*,
- b) ezért a releváns export- illetve importárindexek a nemzeti számlák szerint értelmezett export, illetve import *deflátorai*, amelyek különbözhetnek (és kissé különböznek is) az áru-külkereskedelem árindexeitől;¹⁰
- c) a GDI volumenindexe formálisan

$$GDI = [(GDP_1/P_{GDP}) + T]/GDP_0, \quad (1)$$

ahol: *GDI* a GDI volumenindexét, *GDP*₁, illetve *GDP*₀ a tárgy-, illetve bázisidőszaki bruttó hazai termék folyó áron mért összegét, *P*_{GDP} a GDP deflátorát jelöli. *T* a makrogazdasági szinten mért árnyereség, illetve árvesztés (ez utóbbi esetben előjele negatív), amelynek képlete:

$$T = \frac{X - M}{P} - \left[\frac{X}{P_x} - \frac{M}{P_m} \right] \quad (2)$$

X és *M* a tárgyidőszaki export és import folyó áron mért értékét, *P*_x az export, *P*_m az import árindexét jelöli. *P* a tárgyidőszaki külkereskedelmi egyenleg deflátor, amelyre vonatkozóan az irodalom többféle javaslatot tartalmaz (importárindex, exportárindex, illetve a kettő átlaga). Magunk az SNA ajánlása szerint, az export- és importárindex „Geary-módszerként” hivatkozott egyszerű számtani átlagát használjuk, de jelezzük majd az alternatív árindexek alapján számított cserearány-vesztés összegét is.

A cserearányromlás hatása a külkereskedelmi mérlegre: 1999 és 2000 első negyede

Az 5. táblázat az 1999. évi cserearányromlás külkereskedelmi mérlegre gyakorolt hatását számszerűsíti milliárd forintban, illetve millió dollárban.

Az utolsó két oszlopban szerepel az exportban, illetve importban keletkezett árnyereség/árvesztés, továbbá ezek egyenlege; a legelső sor két oszlopa pedig az 1999. évi külkereskedelmi egyenleg változását mutatja az előző évhez viszonyítva. A két szürkén jelölt területen szereplő számok összehasonlításából világosan kitűnik: a külkereskedelmi mérleg tavalyi romlása – forintban és dollárban egyaránt – csaknem pontosan megegyezett a külkereskedelmi árvesztés mértékével. Ebből mégsem vonható le az a következtetés, hogy változatlan cserearányok esetén a tavalyi külkereskedelmi deficit –

¹⁰ 1999-ben a nemzeti számlák szerint értelmezett cserearányindex –1,2 százalék, 2000 első negyedében –2,1 százalék volt.

mind dollárban, mind pedig forintban – azonos lett volna az 1998. évvel.¹¹ Az árveszteségnek ugyanis van egy „árszintváltozást” tartalmazó komponense is. (Ha a külkereskedelmi mérleg deficitese, akkor emelkedő külkereskedelmi árak esetén akkor is nő, illetve csökkenő külkereskedelmi árak esetén akkor is mérséklődik a hiány, ha a cserearányok változatlanok.) Ezért dollárban mérve nagyobb, forintban kifejezve viszont kisebb magának a cserearányromlásnak betudható veszteség, mint a táblázatban szereplő teljes árveszteség. A (pozitív) eltérés dollárban mintegy 6 százalék, forintban azonban a (negatív) eltérés közel 25 százalék.

5. táblázat

**Az 1999. évi árveszteség hatása a forintban, illetve dollárban mért
külkereskedelmi mérlegre**
(Milliárd forint, illetve millió dollár)

	Forgalom, illetve egyenleg, 1999		Árindex, 1999		1999. évi forgalom 98-as árakon		Árveszteség (-), illetve árnyereség(+)	
	Ft	\$	Ft	\$	Ft	\$	Ft	\$
Export	5 938,5	25 012,5	103,8	93,8	5721,1	26669,3	217,4	-1 656,8
Import	6 645,6	28 008,2	105,5	95,4	6299,1	29370,1	-346,5	1 361,9
Egyenleg	-707,0	-2 995,7	-	-	-578,0	-2 700,8	-129,0	-294,9
Egyenleg 1998	-577	-2701,1						
Változás 99-98	-130,0	-294,6						

Forrás: KSH alapján saját számítás.

Nézzük most meg, hogyan alakult a külkereskedelmi árveszteség és miként változott a külkereskedelmi mérleg az idei év első negyedében. Az alábbi számítás az első negyedév korrigált külkereskedelmi adatain alapul. (Lásd a 6. táblázatot.)

6. táblázat

**A 2000. I. negyedévi árveszteség hatása a forintban, illetve dollárban mért
külkereskedelmi mérlegre**
(Milliárd forint, illetve millió dollár)

	Forgalom, illetve egyenleg 2000. I. né.		Árindex, 2000. I. né.		2000. I. né.-i forgalom 99 I. né.-i árakon		Árveszteség (-), illetve árnyereség (+)	
	Ft	\$	Ft	\$	Ft	\$	Ft	\$
Export	1668,6	6446,5	108,4	93,4	1539,4	6898,6	129,3	-452,1
Import	1897,0	7334,8	110,9	95,6	1710,3	7674,5	-186,7	339,8
Egyenleg	-228,4	-888,3			-171,0	-776,0	-57,4	-112,3
Egyenleg 1999 I. né.	-136,5	-622,9						
Változás: 2000. I. né. -99. Iné.	-91,9	-265,4						

Forrás: KSH alapján.

A tavalyinál jelentősebb cserearányromlás és relatíve nagyobb árveszteség ellenére, az idei első negyedévben a deficit növekedéséért csak részben okolható a cserearányok

¹¹ Erre Budavári Péter hívta fel a figyelmemet.

változása. A forintban mért deficit növekményének mintegy kétharmada, a dollárban kifejezett egyenlegromlásnak azonban csupán 43 százaléka magyarázható a külkereskedelmi árveszteséggel. A kétféle valutában mért arány közötti különbség mögött a dollár jelentős felértékelődése (az euró – s így a hozzá kapcsolt forint – leértékelődése) áll. Fontosabb azonban, hogy bármelyik valutában számítjuk is az árveszteséget, az első negyedév külkereskedelmi egyenlegének romlásáért nem csupán a cserearány-veszteség a felelős, hanem az is, hogy az import volumene gyorsabban nőtt az exportnál.

Ismét hangsúlyozzuk, hogy egy negyedév alapján nem vonhatók le messzemenő következtetések, de emlékeztetünk rá: ha egy nagyobb cserearány-veszteségre a kivitelét számottevően meghaladó importvolumen-növekedés rakódik rá, akkor a külkereskedelmi deficit a korábban vártnál sokkal gyorsabban növekedhet.

A cserearányromlás hatása: GDP és GDI

Amint jeleztük, a cserearányromlás a bruttó hazai reáljövedelem (a GDI) változását is befolyásolja; befejezésül erről a hatásról szólunk – nagyon röviden, a számítások részleteinek ismertetése nélkül.

Miközben tavaly a GDP 4,5 százalékkal növekedett, a cserearány-változással korrigált GDP (a GDI) volumene csupán 3,8 százalékkal bővült. E különbség abból ered, hogy 1999-ben Magyarországon mind a kivitel, mind pedig a behozatal a GDP 55 százaléka körül volt, ezért a cserearányok egy százalékpontnyi romlása fél százalékpontnál valamivel nagyobb mértékben téríti el egymástól a GDP és a GDI közötti növekedési ütemet.

2000 első negyedében a GDP volumene 6,6 százalékkal bővült – de hogyan alakult a cserearányval korrigált GDP? A 7. táblázat erről ad képet.

7. táblázat

2000. I. negyedéve: GDP és GDI (Milliárd forint, növekedési index, illetve százalék)

	2000. I. n.é.
GDP 2000/I 99. évi áron (milliárd forint) (Volumenindex: 106,6)	2760
Növekmény 99. évi áron (milliárd forint)	171
Cserearány-veszteség (T milliárd forint)	-34
Cserearányval korrigált GDP (GDI, milliárd forint)	2726
Cserearányval korrigált (GDI) növekedés (volumenindex)	105,3
Cserearány-veszteség a növekmény százalékában	-20%

Forrás: saját számítás KSH alapján.

Látható: a nemzeti számlák szerinti külkereskedelemre értelmezett cserearányok 2,1 százalékos romlása 1,3 százalékponttal csökkenti a GDI növekedési ütemét a GDP-hez viszonyítva. Az árveszteség a GDP növekményének mintegy egyötödét vitte el 2000 első negyedében.

Utaltunk rá, hogy az árveszteség/árnyereség kiszámítására alternatív javaslatok is léteznek. Ez utóbbiak az árveszteség/árnyereség fenti (2) formulájában szereplő *P* értelmezéséhez (a folyó áron mért külkereskedelmi egyenleg deflátorához) kapcsolódnak. Az export- és importárindex átlaga mellett deflátoriként ajánlják az export-, illetve importár-

indexet is,¹² ezért az idei első negyedévi GDI volumenindexét az alternatív árindexekkel is kiszámítottuk.

Nincs számottevő különbség a különböző módokon számított GDI-indexek között. A 7. táblázatban (az export- és importárindex átlaga alapján) számított index 105,3; az exportárindex alapján számított mutató 105,35, az pedig, amely az import árindex alapján adódik 105,25.

Összefoglalás és a további vizsgálat irányai

1999-ben és 2000 elején – egy hosszabb javulási időszakot megszakítva – külkereskedelmi cserearányaink romlottak. E romlás főként külső hatásoknak – az energiahordozók világszertei áremelkedésének – a következménye. Az 1999. évi cserearányromláshoz azonban a gépkereskedelem relatív árváltozásai is hozzájárultak, s ennek összetevőivel akkor is érdemes alaposabban foglalkozni, ha az idei első negyedévre vonatkozó adatok arra utalnak, hogy a tavalyi kedvezőtlen irányzatok egyelőre nem folytatódtak.

Meg kellene vizsgálni, mely tényezők járultak hozzá a gépkereskedelem cserearányainak – rövid megszakításoktól kísért – javulásához 1998-ig. Ez utóbbi az összetétel változását, így a minőségi versenyképesség javulását is tükrözhetette, de szerepe lehetett benne a külső konjunktúrának és a nemzetközi vállalatok transzferárainak is. Ezeket a tényezőket egyenként kell megvizsgálni, így képet kaphatunk arról is, hogy mi változott meg 1999-ben.

A cserearányromlás befolyásolja a kereskedelmi mérleget és a bruttó hazai reáljövedelem (GDI) növekedési ütemét. Számításaink szerint az 1999. évi kereskedelmi mérleg romlásának jelentős, az idei első negyedévinek azonban csak kisebb része vezethető vissza a cserearány-veszteségre.

A cserearány-változással korrigált GDP (a GDI) az elmúlt évben és az idei első negyedben lassabban nőtt, mint maga a GDP. A GDI alakulására azért is kell figyelni, mert tartósan romló cserearányok esetén a GDI, nem pedig a GDP növekedése jelzi, hogy a belföldi felhasználásnak még mekkora növekedése van összhangban a külső egyensúllyal.

Hivatkozások

- Gács János [1995]: The Effects of the Demise of the CEMA and the USSR on Output in Hungary. In: *Holzman, R – J. Gács – R. Wincler: Output Decline in Eastern Europe*. Kluwer Academic Publishers.
- Kindleberger, Ch. [1978]: The Aging Economy. *Weltwirtschaftliches Archiv*, No. 3.
- Krugman, P. – M. Obsfeld [1994]: *International Economics*. Harper-Collins, New York.
- KSH [1999]: *Külkereskedelmi statisztikai évkönyv, 1998*. Budapest.
- Oblath, G. – D. Tarr [1992]: The terms-of-trade effects of the elimination of state-trading in Soviet-Hungarian trade. *Journal of Comparative Economics*, március.
- SNA [1993]: *System of National Accounts*. CEE, IMF, OECD, World Bank, UN.

¹² Lásd: SNA [1993], 405. o.

Hanyatló iparágak?

A hazai vas- és acélipar példája

SZALAVETZ ANDREA

A cikk egy hanyatlónak kikiáltott iparág, a magyarországi vas- és acélipar átalakulásának, hanyatlásának és modernizációs perspektíváinak tükrében – a hanyatlás, a hanyatló iparág fogalmát veszi nagytító alá. Az elemzés főbb tanulságai a következők. Nem állíthatjuk egyértelműen, hogy a vas- és acélipar hanyatló iparág, hiszen a hanyatlás definíciószerű ismérvei közül több nem illik az iparágra. A magyarországi vas- és acélipar kilencvenes évek eleji gyorsan romló mutatói nem az iparág „általános hanyatlását”, életciklusának újabb stádiumát, hanem elsősorban az átalakulási válság, illetve hibás gazdaságpolitikai döntések hatásait tükrözték. Bár az acéliparban átlagosan jóval kevesebb termékinnováció születik, mint néhány feltörekvőnek számító iparágban, az innovativitás egy másik ismérve alapján az acélipart is innováció-intenzívnek tekinthetjük: az acélipari cégek a más szektorokban létrehozott újítások számára komoly felvevőpiacot jelentenek. Az iparág képviselői nem elsősorban (termék- és technológiai) innovációt generáló, hanem az innovációt felhasználó cégek. Az acélipar így a kapcsolódó iparágak számára a keresletvezérelt technológiai fejlődés motorja. Míg a vas- és acéliparban, különösen annak alapanyaggyártó szegmensében a termékfejlesztés más (különösen a feltörekvő) iparágakhoz képest kevésbé gyakori, az iparág gyártási technológiája más iparágaknál jóval bonyolultabb, komplexebb, tudás- és fejlesztésigényesebb. Ebben az iparágban – még életciklusának jelenlegi fázisában sem jellemző az a gyártástechnológiai kiforrottság, „letisztult, sztenderdizált tökéletesség”, amely állapot elérését követően a gyártási eljárás hosszú ideig változatlan marad, vagy csak minimális mértékben fejlődik tovább. A kilencvenes évtizedben a vas- és acélipar magyarországi gazdaságpolitikai pozíciója radikálisan megváltozott: az iparág kikerült a stratégiai iparágak sorából. Az iparágat és annak képviselőit a gazdaságpolitikai döntéshozók egyértelműen a versenyszféra részének tekintik. A gazdaságpolitika irányítóinak az immár a versenyszféra részeként működő ágazat gazdasági jelentőségét most már a versenyszféra szemszögéből kellene újragondolniuk. A megközelítésmód tehát ne pusztán a stratégiai jelleg tagadása és ebből következően az állami szerepvállalás kizárása kellene, hogy le-

Szalavetz Andrea, az MTA Világgazdasági Kutató Intézetének munkatársa.

*gyen. A vas- és acélipar fejlesztési lehetőségeit gazdaságfejlesztési szempontból kellene tanulmányozni, csakúgy, mint bármelyik feltörekvő iparágét!**

Az életciklus-irodalom alaptézise szerint az egyes iparágak csakúgy, mint a cégek (Adizes, 1989, Quinn–Cameron, 1983) és a termékek (Posner, 1961, Vernon, 1966, 1979) jól körülhatárolható, előre jelezhető fejlődési fázisokon mennek keresztül. A hanyatlást – csakúgy, mint más területeken a növekedést – technológiai áttörések vagy ársokkok (a termelési inputok árainak drasztikus megemelkedése) okozhatják. Változhat a piac (a verseny) szerkezete, az erősödő verseny hatására folyamatosan csökkenhet a késztermékek ára. Iparágszintű hanyatlást hozhat a szabályozók hirtelen változása, hiszen ez drasztikusan módosíthatja az egyes cégek működési és versenyfeltételeit.

Változhatnak a fogyasztói preferenciák. Az iparági életciklus hanyatló fázisba fordulását felgyorsítja, ha az adott iparág termékeivel versengő, azokat helyettesítő termékek jelennek meg a piacon, amelyek fokozatosan megszerzik a hagyományos iparág termékeinek piaci részesedését. A statisztikai adatok hanyatlást, a hagyományos iparágak gazdasági jelentőségének csökkenését mutatják, valahányszor új iparágak jelennek meg, amelyek gyorsan növekedve, a világ GDP-termelésének egyre nagyobb részét teszik ki.

Egyes iparágak hanyatlása gyakran egész régiók teljesítményére rányomja a bélyegét. A régiószintű válságot okozó iparági hanyatlás az iparágak térbeli koncentrációjának, termelési klaszterek kialakulásának a következménye. Az egyes iparágak térbeli koncentrációjára, ennek előnyeire és az ezzel járó veszélyekre számos szerző felhívta a figyelmet (Audretsch, 1998; Porter, 1998; Pouder–St. John, 1996; Venables, 1996). Átalakuló országokban az iparágszintű hanyatlás a szocialista iparosítási stratégia következtében vált *regionális beágyazottságú szektorális problémává*.

Az iparági életciklusokat semmiképpen sem tekinthetjük globális ciklusnak: az egyes országokban hanyatlónak minősített iparágak más országokban még lehetnek érettek, sőt akár a felívelő fázisban. Előfordul, hogy a technológia folyamatos vagy ugrásszerű fejlődése következtében, a korábbi évtizedekhez viszonyítva, drasztikusan nő egy-egy iparág tökeigényessége: elveszíti a korábbi munkaigényes jellegét, töke-, technológia- és tudásigényessé válik. Ehhez a változáshoz nem minden régióban tudnak alkalmazkodni: kisebb gazdasági potenciállal rendelkező országok kevésbé tudják egy-egy ágazat képviselőinek alkalmazkodásait, megújulási erőfeszítéseit támogatni. Másutt épp központi, ágazati programok hatására új, néhány évvel korábban nem is létező globális versenyzők jelennek meg a világpiacon és hódítják el az adott ágazat hagyományos piaci szereplőinek piacait. Gondoljunk a gyorsan iparosodó délkelet-ázsiai országok gazdaságtörténetére! A délkelet-ázsiai gyorsan iparosodó országok olyan iparágakat fejlesztettek fel, és értek el ezáltal komoly GDP- és exportnövekedést, amelyek a fejlett ipari országokban már jócskán „túljutottak delelőjükön”, érettek, illetve hanyatló fázisba kerültek (például textil- és ruházati ipar, később nehéz-vegyipar, acélipar). Az iparági életciklusok fáziskülönbségeire utal, ha eltér az adott iparágban eszközölt beruházások szerkezete az egyes országokban: a növekedési fázisban kapacitásbővítő beruházások jellemzőek, az érett és a hanyatló fázisban pedig a technológiát modernizáló, a minőséget javító és új piacok meghódítását célzó beruházások.

Egy-egy iparág hanyatlásának jellegzetes tünete, hogy a cégek számára beszűkül a kihasználható lehetőségek köre. A hanyatló iparágakba tartozó cégek számára leginkább a defenzív stratégia jelent ideig-óráig kapaszkodót: költségeik/árak csökkentésével

* A kutatást az OMFB – OM Kutatás-Fejlesztési Helyettes Államtitkárság támogatta. A kutatás ágazati szintű adatok összegyűjtésére és elemzésére, valamint a választott iparág 16 képviselőjénél végzett mélyinterjú eredményeire épült.

próbálják megőrizni pozícióikat. Ezeknek az erőfeszítéseknek (a szűk keresztmetszetek felszámolása, a költségek csökkentése, a termelékenység javítása) „mellékhatásaként” az iparág képviselői egyre jobban beszorulnak a „keresletnél gyorsabban növekvő termelés” csapdájába.¹

Hanyatló iparágakban tevékenykedő cégek természetesen számos offenzív módszerrel is megőrizhetik, sőt akár javíthatják jövedelmezőségüket. Célravezető stratégia a minimum követő jellegű technológiai fejlesztés. A követő fejlesztés az iparágban született innovációk meghonosítását jelenti. A másutt született innovációk meghonosítása önálló eljárásfejlesztést tételez fel, hiszen meglévő rendszerekbe kell integrálni az új technológiai megoldásokat.

A követő fejlesztéssel, pontosabban a tőkeigényesség fent említett gyors növekedésével (a tevékenység munkaintenzívből tőkeintenzívbe fordulásával) hozható összefüggésbe a hanyatló iparágakat fenyegető másik csapdahelyzet. A „tőkeintenzitás csapdájának” azt a – hanyatló iparágakban gyakori – jelenséget nevezzük, hogy amennyiben a magas tőkeintenzitás alacsony jövedelmezőséggel párosul, a beruházások megtérülése nem biztosított. A beruházásokhoz szükséges tőke nem, vagy csak nagyon nehezen halmozható fel az alaptevékenység során, annak eredményeként.

Offenzív megújulási stratégiát jelent, ha a cégek, az adott iparágon belül, magasabb növekedési potenciállal jellemezhető szegmensekbe próbálnak belépni. Ez gyakran elvi lehetőség csupán, hiszen a hanyatló iparágakban tevékenykedő, csökkenő jövedelmezőséggel, veszteségekkel küszködő cégek közül kevesen engedhetik meg maguknak a beruházás- és tanulás- (képeségfelhalmozás-) igényes, lassan megtérülő szegmenváltást. A szegmenváltás sikere természetesen nem csupán a technológiai képességek elsajátításán és a szükséges berendezések beszerzésén múlik, hanem a piac meghódításának sikerétől is függ. A piac megdolgozása ugyanakkor esetenként még a berendezések modernizálásánál is nagyobb költségekkel jár.

A cégek megújulhatnak olyan módon is, hogy a verseny feltételeit befolyásoló innovációkat vezetnek be: nem feltétlenül termék-, hanem olyan eljárás-, illetve vállalatstruktúrákat, amelyek képesek megváltoztatni a működési feltételeiket. Új piacokat hódíthatnak meg, így a termelési volumen növelésével, a skálahatékonyságból fakadó előnyök kihasználásával kompenzálhatják a csökkenő profitrés mozgástermszűkítő hatását.

Mivel az iparági életciklusok jellegzetes, még az érett, hanyatlásnak induló fázisban is többször felbukkanó szakasza a megújulás, a fenti stratégiák az iparág hanyatló jellegét nem változtatják meg. Egy hanyatló iparág elvileg akkor sem kerül át az emelkedők sorába, ha olyan eljárásinnovációk terjednek el képviselői körében, amelyek képesek radikálisan megváltoztatni a termelés költségszerkezetét, a termelékenységet, az alkalmazott technológiát (például a mini acélművek elterjedése).

A makrogazdaság szerkezetét befolyásolni igyekvő iparpolitikának csakúgy, mint a regionális politikának egyik alapvető kérdése, problémája a hanyatlónak ítélt iparágak jövője. Kérdés, hogy *miként javítható nagyobb eredménnyel egy-egy ország (makro- és regionális) gazdasági szerkezetének versenyképessége: a hanyatló iparágak relatív súlyának „csökkentésével”* (ha a gazdaságpolitika a feltörekvő iparágak növekedésének támogatására, a hanyatlók kiváltására helyezi a hangsúlyt) *vagy a hanyatlónak ítélt iparágak megújulásának elősegítésével?*

A probléma eldöntéséhez egy gazdaságfilozófiai kérdést kell tisztáznunk, nevezetesen, hogy egy-egy iparág szintjén mit értünk hanyatlás alatt? „Hová tartanak” az életciklusuk hanyatló fázisába jutott iparágak (mi történik az iparági életciklus „végén”)?

¹ A csapdahelyzetet, illetve a konszolidáció-koncentráció vagy specializálódás mellett és ellen szóló érveket és lehetőségeit részletesen elemzi: *Ahlberg–Pitkanen–Schorsch* [1999].

Ez a tanulmány egy hanyatlónak kikiáltott iparág, a magyarországi vas- és acélipar átalakulásának, hanyatlásának és modernizációs perspektíváinak tükrében – a hanyatlás, a hanyatló iparág fogalmát veszi nagytitkos alá. A kutatás ágazati szintű adatok összegyűjtésére és elemzésére, valamint a választott iparág 16 képviselőjénél végzett mélyinterjú eredményeire épült.²

Kiindulópontunk az az állítás, hogy egy-egy iparágat két okból sem lehet egységesen „hanyatlónak” bélyegezni: egyrészt, mivel egyetlen iparág sem homogén, az iparágak egyes szegmensei dinamikus növekedést mutatnak, míg más szegmensei visszaesnek. Másrészt, az egyes „hanyatló iparágak” képviselői között mindig találhatunk kitűnő teljesítménymutatókkal rendelkező, jól prosperáló, innovatív cégeket. Igaz, néhány kiemelkedő eredményt felmutató cég önmagában nem tudja magát az ágazatot törölni a hanyatlónak ítélt ágazatok listájáról. Esetük csupán azt bizonyítja, hogy a szerkezetváltás nem merülhet ki pusztán abban, hogy a hanyatló ágazatokban tevékenykedő cégek leéptik tevékenységüket és valami radikálisan újba kezdenek, lehetőleg egy emelkedő vagy legalábbis jó konjunktúrát élvező ágazatban. Magán a hanyatló ágazaton belül is meg lehet újulni, kreatív megoldások segítségével a hanyatlási (válság-) tünetektől meg lehet szabadulni.

A megújulás tipikus példája az Egyesült Államok, ahol a kilencvenes években több mint 50 milliárd dollárt fektettek be az iparág megújításába, a legmodernebb technológiát jelképező berendezések megvásárlásába. A régi, elavult, munkaigényes termelést lehetővé tevő kapacitások drasztikus leépítésével az amerikai acélipari vállalatok ma a világ leghatékonyabb termelőivé váltak. A technológiai fejlődés eredményeit a következő változásokkal lehetne leginkább érzékelteni.

1958-ban a foglalkoztatottak száma 650 ezer fő volt, a megtermelt volumen pedig 141 millió tonna. 1995-ben már csak 123 ezer fő dolgozott az iparágban, a termelési volumen pedig 105 millió tonna acél volt (nem szabad figyelmen kívül hagyni az acéltermékek óriási minőségi különbségét sem!). (*Bethlehem's...*, 2000)

A mai amerikai acélművekben a munkakörülmények már távolról sem hasonlítanak az iparág egyes magyarországi képviselőinél a kilencvenes években még jellemző „tipikus acélipari életképhez”, mely szerint félmeztelen, kivörösödött arcú hengereszek kéziszerszámokkal alakítják az izzó acélszalagokat. A mai amerikai acélipari szakmunkás légkondicionált teremben ül egy számítógép képernyője előtt és figyeli az automatizált folyamat vezérlőberendezését.

A munkakörülmények megváltozása csak egyik jele annak, hogy maga az iparág is átalakult. A mai modern vas- és acélipar már nem nevezhető munkaigényes, a végterméket hosszadalmas eljárással, merev technológiával, erősen környezetszennyező módon előállító gyártási tevékenységnek. A gyártásban elterjedtek a kisebb időszükségletű, az eddiginél rugalmasabb és jóval kevésbé munkaigényes, a környezetet kímélő eljárások.

A technológiai fejlődés következtében az iparág földrajzi elhelyezkedésében is jelentős változások mutathatók ki. A korábbi telephely-megfontolások kényszerítő ereje gyorsan csökkent: az iparág képviselőinek telephelyei ma már nem feltétlenül a nyersanyaglelőhelyek mentén koncentrálódnak (különösen a hetvenes években elkezdődött és következetesen végigvitt leépítések következtében, hiszen 1977 óta közel 50 régi technológiával üzemelő, a nyersanyagforrások közelébe telepített acélművet bezártak). A telephelyválasztás mai legfontosabb motivációja a piac (az acélipari cégek az acéltermékek felhasználói közelében helyezkednek el), illetve a (relatíván olcsó, nagy számban rendelkezésre álló) munkaerő (*Rosebock*, 1999).

² Az interjúkat és esettanulmányokat *Artnér Annamária* és *Szalavetz Andrea* készítette.

1. Az iparági életciklusok esetében a hanyatló fázist a legkritikább esetben követi „vég” a szónak abban az értelmében, hogy maga az iparág, az adott gazdasági tevékenység megszűnik. A hanyatló iparágak gazdasági jelentősége, részaránya a GDP előállításából, a korábbi önmagukhoz képest csökken. Mindazonáltal magára a tevékenységre, az iparág termékeire továbbra is szükség van. Az iparág nemzetgazdasági jelentősége (részesevé a GDP-ből, az exportból, a foglalkoztatásból) a legtöbb esetben minden csökkenés ellenére továbbra is számottevő.

2. A hanyatló iparágak hanyatlását felerősíti, ha a gazdaságpolitika korábban stratégiai iparágként kezelte, és növekedésüket a rendelkezésre álló ipar- és kereskedelempolitikai eszközökkel támogatta. A korábban „stratégiai”-nak tekintett iparágak a hanyatlás fázisában ugyanakkor gyakran továbbra is stratégiaiak maradnak, csak éppen a „stratégiai” kifejezés értelme változik, és ezzel együtt az iparág támogatását célzó gazdaságpolitikai eszköztár összetétele is.

3. A magyarországi vas- és acélipar kilencvenes évek eleji gyorsan romló mutatói nem az iparág „általános hanyatlását”, életciklusának újabb stádiumát, hanem elsősorban az átalakulási válság, illetve hibás gazdaságpolitikai döntések hatásait tükrözték.

4. Az ún. hanyatló iparágak a más szektorokban létrehozott újítások számára komoly felvevőpiacot jelentenek: képviselőik nem elsősorban (termék- és technológiai) innovációt *generáló*, hanem az innovációt *felhasználó* cégek.

5. A hanyatlónak ítélt ágazatokban jellemző módon az átlagos helyi hozzáadott érték magasabb, mint a feltörekvő, gyors termelés- és exportnövekedést mutató kiemelkedő beruházási mutatókkal rendelkező ágazatokban. Míg ez utóbbiak képviselőinek döntő többsége csak termelőként vesz részt a nemzetközi munkamegosztásban, addig egyes válságágazatokban tevékenykedő cégek a termelésen kívül még számos más vállalati funkciót is ellátnak.³

A vas- és acélipar Magyarországon

Bár a vas- és acélipar Magyarországon még a csúcsidezőszakában (a megtermelt mennyiség szempontjából 1979 volt a csúcspont 3,9 millió tonna acéllal) is a viszonylag kisebb iparágak közé tartozott, a gazdaságpolitika – a deklarációk szintjén – egészen a legutóbbi évtizedig stratégiai iparágnak tekintette. Stratégiainak elvileg akkor tekint a gazdaságpolitika egy iparágot, ha

1. az iparág olyan terméket állít elő vagy olyan technológiát alkalmaz, amelynek meglétét a gazdaság stratégiai fejlődése szempontjából hosszú távon létkérdésnek tekintik;

2. az iparág regionális vagy összgazdasági érdekeket szolgál azáltal, hogy termelése (outputja) más, hozzá kapcsolódó iparágak számára képez kulcsfontosságú inputokat;

3. Az iparág olyan mértékben biztosítja egy adott régió vagy akár az egész gazdaság jólétét, felelős a helyi foglalkoztatásért, hogy leépítése komoly regionális problémát okoz.

³ Szemben például a híradástechnikai, járműipari, elektronikai vagy éppen telekommunikációs berendezéseket, alkatrészeket gyártó hazai cégekkel, a vas- és acéliparba tartozó cégek jellemző módon önállóan szerzik be a termelésükhöz szükséges inputokat, illetve termékeik értékesítését is önállóan szervezik. Nem minden „hanyatló iparágra” jellemző ugyanakkor, hogy képviselőinek többsége több vállalati funkciót is ellátó cég: a ruházati iparba tartozó cégek többsége például szintén csak termelőként vesz részt a nemzetközi munkamegosztásban. (A vállalati funkciók és a gazdaság modernizációjának összefüggéseiről lásd: *Szalavetz, 1999b.*)

Az iparágnak mind a magyarországi, mind a világtörténete a fenti három pont közötti hangsúlyváltások története. Az ötvenes és hatvanas években a „stratégiai” címke indoklásul az első két pont szolgált. Az iparág hetvenes évek közepén kezdődő válságát Magyarország egy évtizedes csúszással, a nyolcvanas évek második felétől kezdte érezni, de a mutatók romlása a kilencvenes évek elején gyorsult fel igazán.

Míg a nyolcvanas évek fokozatosan romló mutatói arra vezethetők vissza, hogy az extenzív gazdaságfejlesztést kísérő növekvő, illetve magas szinten stagnáló acélfelhasználás korszaka az extenzív fejlesztéssel együtt véget ért, az extenzív fejlesztés kifulladt – a kilencvenes évtized fordulójának drámaian romló mutatói azzal magyarázhatók, hogy a gazdaság liberalizálásával egyszerre láthatóvá váltak a felesleges, túlméretezett és elavult kapacitásoknak mindazon következményei, amelyekkel a fejlett ipari országok idestova tizenöt éve küszködtek. Ehhez járult, ezt súlyosbította a transzformációs visszaesés hatása a hazai acélfelhasználásra, továbbá a szabályozók változása okozta ársokkok, az acéltermékek világpiacon konjunktúrájának erre az időszakra eső mélypontja (Carson, 1992) és mindezt betetőzte a rendszerváltást követő gazdaságpolitikai prioritás-átrendeződés.

A gazdaságpolitikai prioritás-átrendeződés jegyében a piaci erők csak egy-két évig kaptak „szabad kezet”, de ebben a legnehezebb időszakban a vas- és acélipar képviselői mindenfajta piacvédelem és koherens ipar- és regionális politikai koncepció nélkül voltak kénytelenek szembenézni pénzügyi, technológiai és piaci problémáikkal. 1989–1992 között a termelés 3,3 millió tonnáról 1,5 millió tonnára esett vissza. „Ez volt a 20. századi magyar acélipar legsúlyosabb válsága.” (Tardy, 2000)

Miután az elstetett privatizációs kísérletek nem vezettek eredményre,⁴ vagyis a válságot nem lehetett egyszerűen az érintett cégek külföldi kézbe adásával megoldani, lassanként állami beavatkozásra is sor került. Az iparág „stratégiai” címkéjének jelentése ekkortól vezethető vissza a fenti felsorolás harmadik pontjára. A beavatkozás azonban kevésbé hasonlított az Európai Bizottság gazdaság szerkezetet modernizáló, irányított leépítési stratégiájára (Conrad, 1994; Moore, 1994). A támogatások domináns része nem az életben maradt cégek modernizációját, versenyképességük javítását szolgálta. Koherens stratégiai lépések helyett felemás és könnyen kijátszható kereskedelempolitikai és a gazdaságpolitika sodródását tükröző, működésfenntartó támogatási intézkedésekre került sor. Az állam több ízben gyorssegélyt nyújtott a likviditási feszültségekkel küszködő vállalatoknak, hogy a vállalatok ki tudják fizetni az esedékes munkabért, közüzemi díjakat, tudjanak anyagot vásárolni. A juttatások egy része az elbocsátásokkal, előnyügdíjazással kapcsolatos kötelezettségek kifizetését tette lehetővé, más része a megkezdett karbantartási, javítási munkálatok folytatását, illetve veszteségmentes, forgóeszköz-feltöltést. Az állam több esetben garanciát vállalt az acélipari vállalatok hitel-felvételeire, esetenként kamatmentes hitelt nyújtott, illetve vissza nem térítendő juttatásokkal finanszírozta a technológiai fejlesztések költségeinek egy részét. Ez utóbbi támo-

⁴ Az Ózdi Kohászati Üzemekből a kilencvenes évek elején létrejött 3 cég háromféle tulajdonosi szerkezetben (külföldi tulajdon, magyar magántulajdon, dolgozói tulajdon) próbálta átvészelni a válságot. A legkirkívőbb és leggyorsabban bekövetkező kudarcc az Ózdi Acélművek Rt története volt. A cég részvény többségét 1990 júniusában a német Korf AG és a Metallgesellschaft AG vásárolta meg. A külföldi tulajdonos ellenére a cég nem tudott talpra állni, az Állami Vagyonkezelő Rt. kénytelen volt a német befektetőtől a céget visszavásárolni. Visszaállamosítással végződött a DIMAG Rt. első privatizációs kalandja is. Az 1990-ben egy osztrák–oroszkonzorcium (Nuovometall–Szojuzruda) tulajdonába került cég másfél év után csődbe jutott, a rákövetkező évben felszámolási eljárás indult ellene. Az Állami Vagyonkezelő Rt. a vagyontárgyakat felszámolásból kivásárolta. (A két cég, illetve a két állami vállalatból létrejött számos cég története még hosszán és fordulatosan alakul a későbbiekben – ez a lábjegyzet azonban csak az elstetett privatizáció sikertelenségét kívánta szemléltetni.)

gatas mértéke viszonylag csekély volt, műszaki fejlesztésre az összes támogatásnak kb. 12-13 százalékát fordították 1992 és 1996 között. (Forrás: MVAE.)

Ez az időszak a sodródás korszaka, amelyben a gazdaságpolitikai döntéshozók már kizárólag a harmadik értelemben tekintik stratégiai iparágnak a vas- és acélipart. A termelési és főként a felhasználási mutatók ugyanakkor időközben, a transzformációs visszaesést követő gazdasági fordulatnak megfelelően, szintén növekedésnek indultak. Ami az állami gazdaságpolitika ambivalens hozzáállását illeti, a fő szemléleti probléma nem az volt, hogy a gazdaságpolitika ingadozott a beavatkozás, támogatás, illetve a piaci erők „szabadon engedése” között. Még csak nem is az volt a legfőbb gond, hogy emiatt a segítség mindig utolsó utáni pillanatban érkezett és a veszteséggptlás, forgóeszköz-feltöltés a vállalatok számára nem jelentett igazi megkönnyebbülést, megszabadulást a terheiktől. Az alacsony forgóeszköz-ellátottság miatt azonnal újratermelődték a napi, az operatív működés normális menetét akadályozó problémák, így távlatos stratégia megalkotására és kivitelezésére továbbra sem került sor. A napi likviditásmenedzselés problémáival bajlódó cégek a termelés modernizációjával, új piacok megszerzésével, az elvesztett piacok visszahódításával továbbra sem tudtak érdemben foglalkozni.

A gazdaságpolitika legfőbb hibájául mégis leginkább az alábbi két dolog róható fel: egyrészt a segítségnyújtás nem illeszkedett egy koherens, az acélipart egészében kezelő, annak jövőképét, gazdaságon belüli helyét, illetve az elérendő célokat meghatározó stratégiába, másrészt a gazdaságpolitika kizárólag a harmadik értelemben tekintette az acélipart stratégiai iparágnak (azt is félszívvvel). A gazdaságpolitika döntéshozói kizárólag a „too big to fail” közgazdasági közhelyének nyomasztó igazságát érezték, és figyelmen kívül hagyták az acéliparnak a feldolgozóipari vertikumban elfoglalt kulcspozícióját, azt a tényt, hogy az acélipar más iparágakhoz (például a húzóágazatnak tekintett gépipar számos szakágazatához, az építőiparhoz stb.) kapcsolódik: „Termelése (outputja) más, hozzá kapcsolódó iparágak számára képez kulcsfontosságú inputokat” (a stratégiai iparág definíciójának második pontja).

A következő fejezetekben a „hanyagolt iparágak” egyes definíciószerű jellemvonásait tekintjük át és vetjük össze az acélipar konkrét jellemzőivel.

A hanyatlás dimenziói

Kereslet

Hanyagolt iparágként tartják nyilván azokat az ágazatokat, ahol a kibocsátás középtávon – 8–10 éve – folyamatosan csökken. A fejlett ipari országokban ezzel szemben a termelés és az acéltermékek iránti kereslet gyorsan nőtt az utóbbi évtizedben (International Iron..., 1998). Ha viszonyítási pontként az 1992-es mélypontot tekintjük (1,1 millió tonna nyersacél), a felhasználás Magyarországon is folyamatos növekedést mutat.⁵

Az utóbbi években megfigyelhető, szinte minden acéltermékre vonatkozó általánosan növekvő felhasználás a kilencvenes évek második felében kezdődött gyors gazdasági növekedésre vezethető vissza. Ugyanakkor a rendkívül rossz pénzügyi helyzetben lévő, a minimálisnál is kevesebb forgóeszköz-ellátottságú, a szükséges modernizációs fejlesztéseket idejében el nem végző cégek közül kevesen tudták a kereslet növekedését kihasználni.

⁵ Mivel 1990 és 1992 között drámaian csökkent a magyarországi látszólagos acélfelhasználás (1990: 2,823 millió tonna, 1991: 1,855 millió tonna, 1992: 1,1 millió tonna – Forrás: Vaskohászati Ipargazdasági Adattár, MVAE, 2000), az 1998-as 1,97 millió tonnás adat a teljes idősort inkább egy U-görbéhez teszi hasonlatossá.

A *Diósgyőri Melegalakító Gyár* jelenlegi piaci helyzete, kilencvenes évek közepi csődtörténete korántsem egyedi. A gyár csődeltjárása során végig „sorban álltak” a vevők, és azóta is a kereslet jóval nagyobb, mint amekkorát a rossz likviditási helyzetben lévő gyár ki tudna elégiteni, amelynek a termelését tudná finanszírozni.

A *Dunaferr* előrejelzései szerint a térség cégeinek modernizációjával, kapacitáskihasználtsági mutatóik fokozatos növekedésével, a kínálat és így a verseny várhatóan gyorsan növekszik majd. A nyugat-európai öntödéek egy részének áttelepítése és néhány zöldmezős beruházás szintén hozzájárul majd a közép-európai térség acélipari kibocsátásának növekedéséhez.

Ezt a tendenciát példázza a *Magyarmet Finomöntöde* kapacitásának bővülése. Német tulajdonosa bezárta a bonyolult és nagy súlyú öntvényekre szakosodott másik öntödéjét is, és a tevékenységet a magyarországi leányvállalatához telepítette. Hasonló beruházás zajlik Oroszlányban, ahol a kanadai *Wescast* és a *Linamar* öntöttvas kipufogócsonkok gyártására létesített telephelyet (az egyik kanadai gyár rendelésállománya kerül át a magyarországi céghez). Az angol *Firth Rixson Plc.* a *ZF* Hungária beszállítójaként az egri ipari parkban hozott létre süllyesztékes kovácsolóüzemet.

Az acélipari termelés és felhasználás várható alakulásáról eltér az elemzők véleménye. A Magyar Vas- és Acélipari Egyesülés előrejelzése szerint az acéltermékek iránti kereslet dinamikusán növekszik tovább, hiszen Magyarországon továbbra is a feldolgozóipar a gazdasági növekedés motorja (ellentétben a fejlett ipari országokkal, ahol a tercier szektor), továbbá mert nagyszabású intenzív acélfelhasználással járó infrastrukturális fejlesztések előtt állnak. Jelen tanulmány szerzője úgy látja, hogy a közép-európai térségben a termelés, de főként a kereslet hosszabb távon várhatóan nem növekszik majd a kilencvenes évek második feléhez hasonlóan dinamikus mértékben. Az utóbbi évek igen kedvező mutatói csupán az erőteljes visszaesést követő korrekciót tükrözik (az alacsony viszonyítási ponthoz képest tűnnek dinamikusnak). Mindazonáltal a „hanyagló iparágra” jellemző termelés- és keresletcsökkenést az acéliparra sem globális, sem regionális méretekben nem vonatkoztathatjuk.

Árak

A hanyagló iparágak termékeinek árai igen erős nyomás nehezedik: a termelők nem vagy csak részben tudják költségeik emelkedését az árban érvényesíteni. Ami a magyarországi belföldi értékesítési árakat illeti, a Magyar Vas- és Acélipari Egyesülés Vaskohászati Ipargazdasági Adattárának adatai szerint az árak, különösen a továbbfeldolgozott termékek árai igen gyorsan nőttek.⁶ A vállalati tapasztalatok alapján kirajzolódó kép jóval bonyolultabb a „hanyagló iparág” címke sugallta egyszerű képlet-nél: („nyomott és állandóan csökkenő árak, a költségek állandó lejjebb szorításával elérhető versenyképesség”).

A vállalatok folyamatosan figyelik az acélipari termékek tőzsdei, világpiaci árának alakulását. Megállapításuk szerint sosem az árak aktuális szintje befolyásolja árstratégiájukat, hanem az árak trendje: emelkedő fázisban vannak-e az árak vagy éppen egy de-

⁶ Néhány példa: 1998/1992: nyersvas: 259 százalék, nyersacél: 270 százalék, acélféltérkép: 327, acélcső: 208 százalék, hidegen hengerelt acéllemez: 335 százalék, hidegen húzott acélhuzal: 239 százalék, hidegen vont acélcső: 280 százalék. (A MVAE Adattár alapján saját számítások.)

pressziós szakaszban tárgyalnak vevőikkel? A világszerte trendek egyre gyorsabban változnak, egy-egy ciklus periódusideje jócskán lerövidült: a korábbi 5-6 éves ciklus 2-3 évre rövidült, az utóbbi tíz évben négyszer kellett az árak gyors csökkenéséből fakadó válsággal szembenézniük.

Az egyes cégek árbevételére az acél világszerte átváltozásán, illetve az értékesített mennyiség növekedésén (új vevők megszerzésén) kívül a termékstruktúra összetételének módosulása gyakorolja a legnagyobb hatást. A hozzáadott érték növekedése (vagyis ha csökken a kereskedelmi acélok súlya az értékesítésben, és előtérbe kerülnek a magasabb hozzáadott értéket képviselő termékek) már önmagában is jelentős mértékben megváltoztathatja az árbevétel volumenét. Ráadásul, míg a kereskedelmi acélok ára gyorsan igazodik a világszerte árszint ingadozásaihoz,⁷ a magas minőségű, a kereskedelmi acélokat jóval meghaladó árú termékek esetében a világszerte árszintet követő, lefelé irányuló korrekció már korántsem egyértelmű és automatikus.

A piaci árakat erőteljesen befolyásolják a szállítási, szerződéses feltételek is. A mintában szerepel olyan, igen rossz forgóeszköz-ellátottságú cég, amelynek vevői kénytelenek a nyersanyagot és a feldolgozáshoz használt szerszámokat egyaránt megfinanszírozni. A feldolgozott termék ára ez esetben természetesen alacsonyabb, mint „normál finanszírozási viszonyok” közepette.

A piacon elérhető árszintet a versenytársak dömpingjellegű exportja is alakítja. A felkeresett vállalatok képviselői közül többen számoltak be arról a tarthatatlan helyzetről, miszerint a kelet-európai és esetenként a kínai, maláj stb. exportőrök a világszerte alapanyagárnál is olcsóbban kínálják késztermékeiket a hazai piacon.

Összefoglalva megállapítható, hogy a piacon elérhető árszintet nem a „hanyatló iparág jellegéből fakadó általánosan csökkenő árak” szabják meg. A képlet jóval bonyolultabb.

Szakember-utánpótlás, szakmakultúra

Hanyatló iparágakra jellemző, hogy mind közép-, mind felsőszinten a szakember-utánpótlás akadozik, a piaci igényekre rugalmasan reagálni igyekvő iskolák új képzési irányokat vesznek fel, fokozatosan leépítik a hagyományos szakemberképzést. Az utánpótlás akadozása, a szakmakultúra hanyatlása valóban jellemző Magyarországon.

A szakipari képzés a legtöbb helyen megszűnt, a megmaradt szakiskolákba nincs elegendő jelentkező. A fejlett ipari országokban ugyanakkor kevésbé küzdenek hasonló problémákkal. A vas- és acélipari szakmunkások jól fizetett képgalléros foglalkoztatottak minősülnek.

A szakmakultúra alakulását (fejlődését vagy hanyatlását) nem csupán a képgalléros foglalkoztatottak képzési lehetőségei, képzési színvonala befolyásolja, hanem az egyetemeken és az iparágra specializálódott kutatóintézetekben folyó munka színvonala, illetve a vállalatok topmenedzsmentje által képviselt szakmai szint is. A vas- és acéliparban ez utóbbi – a szakmában laikus interjúkészítő szubjektív megítélése szerint – más iparágakkal összehasonlítva kiemelkedőnek tűnik: a mintába került cégek vezetői rendszeresen tanulmányozzák a nemzetközi szakmai folyóiratokat, konferenciákon, szakkiállításokon vesznek részt (ez utóbbiakon nem csupán kereskedelmi céllal, hanem a műszaki újdonságok, a konkurens fő fejlesztési irányainak feltérképezése céljából is). A cégvezetők rendszeresen látogatják a szakma hazai és nemzetközi képviselőit, tanulmányozzák egymás technológiai megoldásait, műszaki együttműködést kezdeményeznek

⁷ Az árak főként a ciklus lefelé menő időszakában igazodnak „rugalmasan”, a felívelő világszerte árszintet már jóval nehezebb a helyi értékesítési ártárgyalások során érvényesíteni.

hazai és külföldi cégekkel, vagyis a rejtett tudás átvételének informális csatornáit magától értetődő természetességgel veszik igénybe.

A vas- és acéliparban az ipari-egyetemi kapcsolatok, kutatási megbízások jóval elterjedtebbek, mint amit egy korábbi, hasonló módszerekkel készült gépipari vizsgálat során tapasztaltunk (Szalavetz, 1999a). A mintába került cégeknek legalább a fele időről időre kutatási megbízást ad ki, leggyakrabban a Miskolci Műszaki Egyetem valamelyik tanszékének (eseti gyártási technológia kidolgozása, a technológia átvilágítása, optimális paraméterek meghatározása, anyagok tulajdonságainak meghatározása, bevizsgálások). Az önálló minőségellenőrző technológiával nem rendelkező cégek minőségellenőrző és anyagvizsgáló cégeknek adnak rendszeres megbízásokat (vegyészeti, mechanikai, mágneses rezonancia- és metallográfiai vizsgálatok, hibáknál okfeltáró elemzések).

Összefoglalva megállapíthatjuk, hogy a vizsgált iparág szakmakultúrájának alakulása kétarcú jelenség: A fizikai dolgozók, az utánpótlás képzése valóban gyors hanyatlást mutat, ami az iparág további fejlődését, egyes szegmenseinek „kitörését” (lásd a gazdaságpolitikai ajánlásokat) megakadályozhatja. Az iparág képviselőinek menedzsmentje ugyanakkor talán más ágazatok képviselőinél is nagyobb rálátással, részletesebb információkkal rendelkezik arról, hogy „merre halad a világ”, milyen technológiai fejlesztéseket kezdeményeznek a világ vezető cégei, továbbá arról is, hogy melyek a magyarországi cégek lehetőségei.

Az innovációk ütemének mérséklődése?

A közkeletű felfogás a hanyatlást, a bevezetőben említett termékéletciklus elmélet iparágszintű kiterjesztésének fogja fel. A vas- és acélipart hanyatlónak minősíti, mivel úgy ítéli meg, hogy a termékek túljutottak életkoruk delelőjén, nagyobb szabású termékinnovációkra kevésbé számíthatunk (vagyis az emelkedő iparágakra jellemző gyors ütemű változások, a termékek állandó megújulása nem jellemző).

A nemzetközi üzleti és technológiai szakirodalomból ezzel szemben az derül ki, hogy *a világ acélipara igenis gyors ütemben fejlődik, a vezető acélgyártó és feldolgozó cégek komoly innovációkat hajtanak végre.*⁸ Az iparágat forradalmasító eljárásinnováció, a mini acélmű elterjedése mellett gyakran jelennek meg új „késztermék”-típusok is: az alapanyagok versenye (acél, műanyag, ipari kerámiák) új, ultrakönnnyű acélfajták kifejlesztésére ösztönzi a gyártókat. Gyorsan fejlődnek a különböző ötvözetek, a speciális környezeti hatásokkal szemben ellenálló acélok.

Az innovációk ütemének mérséklődése tehát nem állítható egyértelműen. A vas- és acéliparban született termékinnovációk mennyisége valóban elmarad a termékinnovációk néhány egyéb iparágban mérhető számától. Kérdés, hogy az iparágak közötti ilyen típusú mennyiségi összehasonlítás alapján levonhatunk-e bárminemű következtetést, megkísérelhetünk-e ez alapján valamiféle előrejelzést az adott iparágban tevékenykedő cégek sorsára, teljesítményére nézve? A statisztikai adatok elemzését célszerűbb lenne egy-egy adott iparágon belül elvégezni: az iparági élelciklusra vonatkozóan a termékinnovációk számának alakulását mutató idősorok felállításával vonhatunk le következtetést. Hipotézisünk szerint a termékinnovációs tevékenység (az acéliparban mért korábbi innovációs intenzitáshoz képest) az utóbbi évtizedben éppen hogy igencsak megélnékült a világ vas- és acéliparban! Hanyatlásról tehát csak feldolgozóipari keresztmetszetben beszélhetünk olyan értelemben, hogy más, az acéliparnál intenzívebb termékinnovációs tevékenységet folytató iparágak súlya a világ feldolgozóiparában az acélipar rovására nőtt.

⁸ Lásd például: Freedman [1997], Teresko et. al [1996], Birat [1996], Ilcsik–Madarász [1997], Lee–Murthy [1996].

A vas- és acéliparra nemcsak azért alkalmazható erős korlátokkal „hanyatló iparág” elnevezés, mert a „hanyatlás” fontos ismérve, miszerint a delelőjén túljutott iparágban az innovációk üteme mérséklődik, kevésbé jellemző, de a címkézéshez azért is óvatosan kellene hozzáfognunk, mert a vas- és acélipari cégek komoly felvevőpiacot jelentenek a más szektorokban létrehozott újítások számára. Az iparág képviselői nem elsősorban (termék- és technológiai) innovációt *generáló*, hanem az innovációt *felhasználó* cégek. A vas- és acéliparban a gyártás és a megmunkálás fejlődése nem csupán az iparági innovációk sikerétől függ. Az iparág kapcsolódó iparágak (gépipari,⁹ elektronikai és műszeripari,¹⁰ vegyipari,¹¹ és számítástechnikai¹²) innovációit használja fel, honosítja meg. *Az acélipar, a kapcsolódó iparágak számára a keresletvezérelt technológiai fejlődés motorja.*

Míg a vas- és acéliparban, különösen annak alapanyaggyártó szegmensében a termékfejlesztés más (különösen a feltörekvő) iparágakhoz képest kevésbé gyakori, kisebb szerepet játszik, az iparág gyártási technológiája más iparágaknál jóval bonyolultabb, komplexebb, tudás- és fejlesztésigényesebb. Az iparág kiemelkedő (!) technológia-, tudás- és fejlesztésigényessége a gyártási folyamat komplexitására vezethető vissza, illetve arra, hogy ebben az iparágban, még életciklusának jelenlegi fázisában sem jellemző az a gyártástechnológiai kiforrottság, „letisztult tökéletesség”, amely állapot elérését követően a gyártási eljárás hosszú ideig változatlan marad, vagy csak minimális mértékben fejlődik tovább. A gyártási folyamat során számtalan megoldandó probléma, gyártásfejlesztési lehetőség merül fel. A rendszeres időszakonként szükséges berendezés/részegységcserek mind alkalmat adnak arra, hogy az eljárás változtatásán, javításán elgondolkodjanak. Az iparági innovációk tehát főként eljárás- és nem termékinnovációk.

A felkeresett cégek eljárásfejlesztési sikerei esetenként nem magának a technológiai folyamatnak a hatékonyságát javították, hanem valamilyen másképp megoldhatatlan probléma kényszermegoldásának bizonyultak: például a cég nem tudta a fejlett technológia megvásárlásához szükséges tőkét felhalmozni, így rákényszerült arra, hogy kreatív megoldásokkal pótolja a hiányosságokat.

Az UBP Csepel Vasöntöde például nem rendelkezik akkora tőkével, hogy képes legyen modernizálni homokhűtési rendszerét. Mivel a rendszer kapacitása nem elegendő, a homok egy részét a rendszerből átszállítják a homokszárításra használt berendezésük-

⁹ A kovacsüzemekben a könnyen vezérelhető manipulátorok vagy akár a továbbfeldolgozás során használt lézerhegesztő vagy – más termékek esetében – a forgácsoló gépek és a mikromegmunkálást lehetővé tevő egyéb gépek is hatalmas technikai fejlődésen mentek keresztül. Az acélművekben az üzemem belüli anyagmozgatási technológia fejlettsége erőteljesen befolyásolja a termelékenységet. A berendezések teljesítményének, kapacitásának javítása, a moztatás miatti anyagvesztés csökkenése számos gépipari innováció eredményeként jöhet létre.

¹⁰ Az acélgyártásban és -feldolgozásban kulcsszerepet kap az olvasztási és a hűtési technológia. A hőmérséklet beállítása és irányított változtatása vezérléstechnikai és különleges körülmények között működő mérőműszer-fejlesztéseket igényel.

¹¹ Az acéliparban a gyártási eljárások során számos vegyipari terméket is felhasználnak. A dróthúzó művekben például a kenőanyagok minősége erősen befolyásolja az áramfelvételt, a berendezések teljesítményfelvételt, a húzóók és az alakítószerszámok kopását. A bevonóeljárások során a felvitt bevonatok vastagságának pontos szabályozása, a bevonóanyagok jelentette környezetterhelés mérséklése, az anyagok hasznos tulajdonságainak (korrózió-, fény- és kopásállóság) további fokozása komoly vegyipari kutatásokat igényel (galvánózás, plazma és vákuumbevonó eljárások, pácolósorok, lágyító sorok).

¹² Az utóbbi egy-két évtized új acélipari fejleménye a számítástechnika gyors behatolása az iparágba (Fukasaku, 1998). A modern vas- és acélipari cégek működéséhez egyre fejlettebb számítástechnikai rendszerekre van szükség. A számítástechnikai fejlesztések nem csupán a más iparágakban elterjedt termelésirányítási rendszerek meghonosítását jelentik. Napjainkban már nem a termelési folyamat nyomon követése, hanem a termelés optimális ütemezése és a folyamatirányítás jelenti a fő kihívást nyugati cégek programozói számára (Lee–Murthy, 1996). Informatikai fejlesztésekre van szükség a vezérlésekhez is (például számítógépes dermedésirányítás, az energiabevitel optimalizálása stb.).

höz. A rendszerből kivett homokot ebben a szárító berendezésben hűtik le (a berendezésnek kizárólag a hűtőfunkcióját használva). Ezzel a megoldással egyrészt a használt öntődei homokot regenerálják, másrészt kapacitásbővítő beruházás nélkül feloldották a hűtési rendszer szűk keresztmetszetét. A „találmány” szépséghibája, hogy ez a kényszermegoldás szülte technológia így jóval költségesebb, mint egy modern hűtési rendszer működtetése (a homokot egyrészt oda-vissza kell szállítani, másrészt másra alkalmazható berendezések „megerőszkolásával” oldották meg a problémát).

Ha belegondolunk abba, hogy a kreatív magyar mérnökök találmányainak mekkora részét teszik ki az ilyen típusú „zseniális kényszermegoldást” jelentő találmányok, ráébredhetünk arra, hogy mekkora elmaradt haszontól esik el a hazai feldolgozóipar pusztán amiatt, mert a cégek nem képesek finanszírozni a technológia fejlődését követő beruházásokat. Kreativitásukat tehát nem előremutató, új üzleti lehetőségeket, nagyobb jövedelmezőséget jelentő megoldások kimunkálására fordítják, hanem a technológiai fejlődés világtrendjét nem követő, ellenben a pillanatnyi szükséghelyzetet sikerrel áthidaló „megoldásokra”. Az elmaradt haszonra talán a „technológiai fejlődés világtrendjét nem követő” jelző világít rá leginkább. Hiába működik jól az adott ötlet segítségével megvalósuló technológiai folyamat, ez nem jelenti, nem jelentheti a továbblépés útját, hiszen a világ egészen más irányba fejlődik: ha meglenne a cég modernizálásához szükséges tőke, az adott rendszert le kellene bontani és „zöldmezős telepítéssel” (már ami az adott technológiai részrendszert illeti) a világtrendnek megfelelő technológiai sort kellene újratelepíteni. Ezek a találmányok tehát csak a magunk provinciális, korlátozott lehetőségei között működőképesek, ha egy tőkeerős, fejleszteni hajlandó tulajdonos belép a képbe, a találmány értéke elvész. A történet rávilágít az átalakuló gazdaságok innovációs rendszerei gyors leépülésének okára is.

Hozzáadott érték, jövedelmezőség

A közkeletű felfogás szerint hanyatló iparágakban épp az árakra nehezedő állandó nyomás következtében nehéz megfelelő profitszintet elérni: a tevékenység jövedelmezősége egyre csökken. Ami az acélipart illeti, egy-két súlyosan veszteséges cégtől eltekintve, a valóságban ennek épp az ellenkezőjét mutatják a tapasztalatok: a cégek jövedelmezően gazdálkodnak. A mintába került cégek több mint háromnegyede az utóbbi két-három évben üzemi szinten is nyereségesen működött.¹³ (Egyes cégeknél az üzemi eredményhez a felesleges ingatlanok értékesítéséből származó rendkívüli eredmény is hozzáadódott, és így valóban jelentős adózás előtti eredményt értek el, másoknál azonban a beruházások, illetve a termelésfinanszírozás pénzügyi terhei következtében az adózás előtti eredmény viszonylag csekély mértékben lett pozitív vagy éppen negatívvá vált. Az eredményességre ható egyéb tényezőket (a szocialista örökségből származó értékesíthető ingatlanokat, az egészségtelen forrásszerkezetből fakadó többletterhek stb.) nem tartalmazó üzemi szintű eredmény pozitív értéke azonban azt mutatja, hogy a válságot túlélte hazai vas- és acélipari cégek képesek jövedelmezően gazdálkodni.

Acélipar Magyarországon a kilencvenes évek elején – hanyatlás vagy válság?

A fentiek alapján megállapíthatjuk, hogy a magyar acélipar kilencvenes évek eleji válságjelenségei nem az iparági hanyatlás újabb, a „végső felszámolódás felé közelítő”

¹³ A mintaválasztás természetesen befolyásolja az eredményt, hiszen például a DAM nem került bele a felkeresett cégek listájába.

stádiumát tükrözik – erről szó sincs. A transzformációs visszaesés hatásait érezte meg az acélipar, elsősorban a belföldi acélfelhasználó cégek válságát (az építőipar válságát, az építési beruházások visszaesését, a szerszámgépipar és az acéltermékeket felhasználó egyéb gépipari szakágazatok és természetesen a fémtömegcikk-ipar képviselőinek termeléseszkökenését). A piaci válságot a kedvezőtlen világkonjunktúra, illetve elhibázott gazdaságpolitikai intézkedések súlyosbították (a piacvédelmet nélkülöző gyors kereskedelmi liberalizáció, a hulladék vas exportjának felszabadítása, az elhibázott, elsiertt privatizációs kísérletek az iparág egyes képviselőinél, az ad hoc jellegű, főként működésfenntartásra fordított támogatások, az ágazati jövőkép hiánya a gazdaságpolitikai döntéshozók körében). A koncepciótlan szerkezetátalakítás egyik legsúlyosabb következménye a hazai alapanyaggyártás szétzilálódása volt, ami rendkívül megnehezítette a feldolgozó cégek gazdálkodási körülményeit. Az *Ózdi Kohászati Üzemek* elavult gyártósorainak leállításra, a *DAM* alapanyag-kibocsátásának akadozása nehéz helyzetbe hozta a térségben működő feldolgozó cégeket.

Az elhibázott gazdaságpolitika, az ágazat szisztematikus átalakításának elmaradása ahhoz vezetett, hogy a piaci válság elmúltával, a kereslet újbóli emelkedésével nem szűntek meg a transzformációs válság által felszínre hozott egyéb acélipari problémák. A beruházások évtizedes elmaradása, a hazai acélipari vállalatokat „meg nem érintő” technológiai fejlődés ebben a kimagaslóan eszköz- és beruházásigényes iparágban nem volt olyan egyszerűen megoldható probléma, mint egy-egy gépsor zöldmezős odateleptésével modernizálható, kevésbé tökeigényes iparágakban.

Azok a vállalatok, amelyek túléltek ugyan a válságot, de pénzügyi helyzetük továbbra sem elégti ki a normális működés követelményeit, vagyis továbbra is problémát jelent a termelés finanszírozása és/vagy a modernizációs beruházásokhoz szükséges tőke felhalmozása, nem vagy csak nagyon kis mértékben tudják kihasználni a transzformációs válság okozta rendkívüli helyzet elmúlását.

A gépek, berendezések fejlesztése

Az acéliparban mindenfajta, az alaptchnológiát érintő beruházás százmilliókat emészt fel. Százmilliókba nem az új berendezések, csupán a komplex értékönvelő felújítások (a berendezések rendszerszintű megújítása, élettartam-növelése) kerülnek, egy-egy új berendezés értéke több milliárd forint. Az acéliparban a berendezések átlagéletkora jóval magasabb, mint más iparágak esetében. Egyes acélipari cégeknél az alaptchnológia sokszor 20, de akár 40-50 évnél is öregebb.¹⁴ Önmagában ettől a cégek még ki tudnak bocsátani piacképes termékeket, amennyiben a berendezések egyes kulcsfontosságú részegységei modernebbek.

A *SILCO* Kft. például a hengerállványok vezérlését cserélte ki modernebbre. Új hengerson üzembe állítása 2-3 milliárd forintba kerülne, új hengerállvány vásárlása szintén százmilliót meghaladó tétel. A kulcsfontosságú részegységek kicserélésével felújított hengerson a kft. elvileg továbbra is piacképes termékeket tud gyártani, ám ez a fajta részleges modernizáció nem képes feloldani a technológia elmaradottságából fakadó komoly mennyiségi és minőségi korlátokat. Az acélipari minőségi szabványok (nyúlászilárdság, szakítószilárdság, felület tisztasága, mélyhúzóhatóság stb.) közül a *SILCO* termékei az ST2. szabványnak felelnek meg. Az ST3 követelményeit már nehezen tudják teljesíteni, ST4-re ezekkel a berendezésekkel már nem képesek, holott a világ már az

¹⁴ A *DIGÉP*-nél például 32 évvel ezelőtt vásároltak új gépet utoljára, és ez természetesen az utóvállalatok termelékenysége is rányomja bélyegét.

ST5 szabvány követelményeinél tart. Egy konkrét példa: A hengerelt felület a megmunkálás során felmelegszik, hűteni kell. A hűtőközeg emulziós olaj, ami természetesen a továbbfeldolgozásra kibocsátott termék felületén rajta marad. A továbbfeldolgozás első állomása így a környezetkárosító melléktermékekkel járó zsírtalanítás. Az EU környezetvédelmi előírásait szem előtt tartó vevők kikötése ma már az abszolút tiszta felület, a továbbfeldolgozást végző cégek ma már nem végeznek környezetszennyező zsírtalanítási műveleteket. Ez a követelmény a jelenlegi, sokszorosan felújított hengersorral megoldhatatlan. A napjainkban gyártott hengersorok ugyanakkor megfelelő hőfokon teljesen leégetik az olajat a hengerelt felületről.

A berendezések különböző generációival elérhető minőségi szabványokat bemutató fenti példa csak az érem egyik oldala. Az elavult technológia ugyanis a leggyakrabban nem piacképtelen minőséget eredményez, sőt. A mintába került cégek többsége korszerű, a piac által igényelt minőségű terméket állít elő, hiszen egyébként nem tudnának talpon maradni. Az elavult berendezések hátránya nem termékszínt jelentkezik, hanem a termelékenységet, a működés gazdaságosságát befolyásolja kedvezőtlenül.

A Drótáru- és Drótkötél Rt. dróthúzó berendezései az 1966-os fejlesztés eredményeként az akkor legkorszerűbbnek tekintett technológiájú berendezésekkel működnek. Az akkor megvásárolt technológia 3-3,5 méter/sec húzási sebességet tett lehetővé. A gépfejlesztések nem követték a technológiai fejlődést, pedig ma a dél-koreai, indiai gyártók is 10-20 méter/sec sebességgel húzzák a huzalokat. Egy adott megrendeléshez ezért 4-5-ször annyi gépet kell működtetni, ami a többlet-szegédanyag- és energiafelhasználástól kezdve, az ehhez szükséges többletmunkaerőn át a hosszabb vállalási időig csökkent a versenyképességet, rontja a működés gazdaságosságát és termelékenységét.¹⁵

Paradox módon, az elavult berendezések bizonyos szempontból versenyelőnyt is jelentenek: Míg a legkorszerűbb, termelékeny berendezéssel rendelkező nyugati gyártók bizonyos volumen alatt nem vállalják el a megrendelést, hiszen a gép beállítása, leállítása, átszerelése jóval hosszabb időt vesz igénybe, mint a megrendelés teljesítése, a kis húzási sebességű, elmaradott berendezésekkel rendelkező gyártók rugalmasabbak: elvállalhatják a kis volumenű megrendelést is.

Amennyiben egy cég képes finanszírozni az alaptechnológia modernizálását, hátravannak a magasabb feldolgozottsági fokú termékek gyártásához szükséges kiegészítő beruházások. Ezek a kiegészítő beruházások – bár egy-egy berendezés ára önmagában még mindig jelentős (20-50 millió forint) és természetesen nem egyetlen berendezésről van szó – már nem emésztenek fel az alaptechnológia modernizálásához hasonló nagyságrendű összegeket. A kiegészítő berendezések árát a jól menedzselt, az értékesítésre, új vevők, új piacok meghódítására gondot fordító cégek ki tudják gazdálkodni.

A SILCO Kft. számításai szerint, a hengersor modernre cserélésével nem csupán a termelési volument tudnák megduplázni (!), de a termékpaletta is jóval szélesebb lehetne. Csakis így tudnának elmozdulni a feldolgozottabb, magasabb hozzáadott értékű termékek irányába, hiszen azok a műszaki, minőségi paraméterek, amelyek a legmagasabb igényeket kielégítő feldolgozott termékeket jellemzik, az elavult berendezésekkel megoldhatatlanok.

¹⁵ Ezt felismerve a cég 2000-ben a nagy volumenű gyártás fejlesztése érdekében, részben a megyei területfejlesztési tanács támogatásával két új, nagyteljesítményű berendezést, egy 15 m/sec húzási sebességű húzógépet és egy betonpázsomasodró berendezést vásárolt.

A modernizációs alapképlet egyszerű: Ha az elmaradott technológiájukat toldozgató-foltozgató cégek, akár kedvezményes, de visszatérítendő állami juttatás, akár egy tőkeerős tulajdonostársra váló befektető tőkeinjekciója segítségével, a „kezdő lökést” megkapnák, így a lehető legmodernebb berendezések megvásárlásával lecserélhetnék alapterméktechnológiájukat, ettől kezdve komoly esélyük nyílna a hozzáadott érték növelésére és termékinnovációkra építő üzleti stratégia megvalósítására. A jelenlegi technológia műszaki paraméterei olyan erős korlátot képviselnek, hogy amennyiben ez a korlát megszűnne, dinamikus, látványos és komoly nyereséget biztosító fejlődésre kerülhetne sor. Ezt az utat, az állami fejlesztéssel megvalósított kitörés útját járták, járják be egyes cseh és lengyel acélipari vállalatok.

A Czech Business and Trade 1997/8. száma (The Czech Steel Industry, 35–37. o.) beszámol a Nová Huta, Vítkovice és Trinecke Želenámy gyárait érintő fejlesztési programokról. A beruházások évi 5 milliárd cseh koronát tettek ki. *Keat* [2000] a lengyel kormányzati segítséggel, illetve részben EU-támogatásból finanszírozott modernizációs programokról ír. Központi, költségvetési pénzből (és EU-keretektől) finanszírozott modernizációs beruházásokból a 24 lengyel acélgyártó közül 22 részesül. A program szerint 1998 és 2005 között összesen 2,5 milliárd dollárnyi beruházást hajtanak végre.

Magyarországon is akadt példa állami segítséggel végrehajtott, a továbblépést megalapozó technológiai modernizációra. A Drótáru és Drótkötél Rt. 1996 és 98 között 450 millió forint központi keretből finanszírozott beruházással korszerűsítette pácólósorát. Az új berendezés ugrásszerű környezetvédelmi, minőségi és termelékenységbeli javulást eredményezett a cégnél, ami nem csupán a privatizáció sikerét alapozta meg, de lehetővé tette, hogy az új nagysebességű dróthúzó és pászmasodró gép kapacitását jól kihasználják (a felületkikészítés elavultsága immár nem jelentett szűk keresztmetszetet).

Az Európai Uniónak a csatlakozni kívánó országok által is elfogadott előírásai elvileg nem teszik lehetővé, hogy központi költségvetési eszközökkel versenyképtelen kapacitásokat tartsanak fenn állami támogatásból, sem, hogy költségvetési keretektől kapacitásbővítő beruházásokra kerüljön sor (ami később az EU termelői számára jelent konkurenciát). Mindenfajta állami támogatás (nem csupán az üzemviteli támogatás tilos, de a modernizációt a versenyképesség-növelést célzó beruházások állami támogatása is, továbbá nem csupán a vissza nem térítendő juttatás, a kedvezményes hitel, de a hitelgarancia-vállalás is!) előzetes bejelentéshez kötött, engedélyköteles.

Mindazonáltal a szigorú EU-előírások nyitva hagynak néhány kiskaput, amelyek közül a legfontosabb, hogy a támogatás engedélyezhető abban az esetben, ha az szerves részét képezi egy olyan szerkezetátalakítási programnak, amelynek célja az életképesség hosszú távú biztosítása (állami támogatások igénybevétele nélkül). Ilyen koherens programot dolgozott ki a cseh és a lengyel gazdaságpolitika és fogadtatott el a gazdaságdiplomácia az Európai Unióval olyan szinten, hogy a programokhoz elnyerték az EU elvi és konkrét anyagi támogatását.

A gépi süllyesztékes kovácsolással és melegsajtólással foglalkozó Diósgyőri Melegalakítógyár Kft. példája, fejlesztési törekvései ugyanakkor árnyalják a fenti állítást, jelesül, hogy „az alapterméktechnológia modernizálása, legkorszerűbbre cserélése elengedhetetlen, a beruházás ugyanakkor várhatóan megtérül a piacképesség és a feldolgozottsági fok gyors emelkedésével”. A cégnél abból indulnak ki, hogy a fejlett technológia óriási beruházásigénye, az iparág tőkeigényessége olyan hatékony belépési korlátnak bizonyul, hogy az elavult technológiával rendelkező, de már meglévő üzemek toldozó-foldozó jellegű fejlesztése is hatalmas értéknövekedést eredményez.

A Diósgyőri Melegalakítógyár műszaki vezetőjének megítélése szerint, ha a szükséges 30-40 millió forintos fejlesztéseket elvégzik (tömítés kicserélése, futófelületek szabályozása, levegő- és présrendszer korszerűsítése stb.), akkor azok a berendezések, amelyek jelenlegi értéke vészesen konvergál a nulla felé (vagyis megvan a veszély, hogy hirtelen működésképtelenné válnak), egyszerre felértékelődnek: értékük kb. 400 millió forint lesz. Ha a mostani, végképp amortizálódott berendezéseket újakra (és így a legkorszerűbbre) cserélnék, a beruházás berendezésenként kb. 2 milliárd forintba kerülne.

A fenti számítás azonban, mint minden féligazság, téves következtetésekre ad alkalmat. A felújított berendezés 400 millióra becsült értéke fiktív összeg, hiszen nullára leírt berendezésekről van szó. Az árképzés során kalkulált amortizációs költségnél valóban a berendezés újrabeszerezési értékét kell figyelembe venni. Adózási szempontból, illetve, ami még fontosabb, a beruházáshoz szükséges amortizációs fedezet képzésének szempontjából a nullára leírt gépek hiába esnek át értéknövelő felújításon, amortizációs alap legfeljebb az értéknövelő felújítás összegéből képezhető. Toldozás-foltozással soha nem teremődik meg a nullára leírt berendezések cseréjének fedezete. Hiába rendelkezik a vizsgálatba bevont cégek mindegyike ISO (9001 vagy 9002) minőségi tanúsítvánnyal, a jelenlegi műszaki színvonal nem képes garantálni, hogy az output minősége nem lesz ingadozó.¹⁶ Mivel jelenleg még a tömegtermékeket, kereskedelmi acélokat gyártó hazai cégek is főként termékeik minőségi paraméterei révén versenyképesek, már középtávon garantálható, hogy nullára leírt berendezésekkel rendelkező cég kiszorul a piacról: a külföldi, sőt az igényes hazai megrendelők zöme, bizonyos műszaki színvonal alatt már szóba sem áll a hazai cégekkel.¹⁷ Az értéknövelő felújításnak hívott toldozás-foltozás nullára leírt berendezések esetében már középtávon sem jelent megoldást.

Gazdaságpolitikai ajánlások

Van-e létjogosultsága és mekkora a mozgástere az egyes iparágak versenyképességét befolyásoló „szektorspecifikus” iparpolitikának abban a korban, amelyre nem csupán a feldolgozóipar globalizálódása jellemző, de amelyben a nemzetek fölötti intézmények mind jobban keretek közé is szorítják a nemzeti gazdaságpolitikát?

A fejlett ipari országok szektorspecifikus iparpolitikai intézkedései ma egyértelműen és kizárólag a feltörekvő új iparágakat (új anyagok, biotechnológia, környezetvédelmi ipar) támogatják. A gazdaságpolitika alapvető törekvése továbbá a tudásalapú gazdaság, az információs társadalom létrejöttének felgyorsítása, az ehhez szükséges infrastruktúra megteremtése. Ennek a komplex célkitűzésnek a szektorspecifikus vetülete szintén emelkedő iparágat részesít támogatásban.

Szektorspecifikus támogatást eredményez az a gazdaságpolitikai célkitűzés, amely egyes, külföldi működőtőke-befektetésekhez köthető tevékenységek gazdaságon belüli integrálódását kívánja elősegíteni. (Ennek a célkitűzésnek a jegyében leginkább egyes regionális növekedési pólusokra koncentrálva a beszállítói iparágak képviselőit támogat-

¹⁶ A Magyarmet Bt. ügyvezetőjének tapasztalatai szerint, a fejlett ipari országokban sokkal nehezebb az ISO-tanúsítványt megszerezni, a tanúsítást sokkal szigorúbban veszik, mint Magyarországon. Magyarországon a tanúsítvány kiállítói maguk végzik a tanúsítvány megszerzéséhez igénybe vett tanácsadói tevékenységet is (ez Németországban szigorúan tilos, hiszen etikátlan). A minőségi tanúsítvány értéke épp ezért jóval alacsonyabb, mint a fejlett ipari országok többségében.

¹⁷ A diósgyőri Melegalakítógyárnak például nem sikerült a BMW-vel beszállítói szerződést kötnie. Bár a referenciaként bemutatott termékek minősége ellen a BMW szakemberei nem emeltek kifogást, a gyárlátogatásra érkező technikusok megdöbbenek az ipari műemléknek titulált látványtól, és közölték, hogy ilyen körülmények között szó sem lehet arról, hogy a cég a BMW beszállítójává váljon.

ják.) Az ilyen típusú támogatás a fejlett ipari országokban is elfogadott, hiszen ipar- és regionális politikai célkitűzés-rendszerük egyik központi eleme a gazdasági szereplők kapcsolatrendszerének fejlesztése (hálózatok, közös fejlesztések). (Lásd erről: *Begg-Gudgin-Morris*, 1995; *Cervantes*, 1996; *Horváth*, 1998.)

Ami a hanyatló iparágakat illeti, ha a szektorspecifikus iparpolitikai intézkedéseket szigorúan abban az értelemben vizsgáljuk, hogy van-e létjogosultsága annak, hogy központi keretektől hanyatlónak tekintett iparágakat támogasson az állam, a válasz egyértelműen nemleges. A problémát azonban nem szabad így megfogalmazni. A fejlett ipari országokban, szerte a világon nagyon komoly összegeket áldoznak a hanyatló iparágak modernizációjára, azzal a címszóval, hogy regionális beágyazottságú szektorális problémáról van szó (*Cervantes*, 1996; *Garmise*, 1997; *Gudgin*, 1995; *Horváth*, 1998; *Rechnitzer*, 1998). Az iparpolitikának nem célja a hanyatló iparágak védelmezése, támogatása, fejlesztése, de alapvető fontosságú célkitűzése a regionális jövedelemegyenlőtlenségek mérséklése, a hanyatló régiók szerkezetátalakításának, modernizációjának elősegítése. Ez utóbbi célkitűzés megvalósítása keretében igenis sor kerülhet ágazati modernizációs programok kimunkálására és végrehajtására, amelyhez az Európai Unió támogatása is megszerezhető.

A kilencvenes évtizedben a vas- és acélipar magyarországi gazdaságpolitikai pozíciója radikálisan megváltozott: az iparág kikerült a stratégiai iparágak sorából. Az iparágat és annak képviselőit a gazdaságpolitikai döntéshozók egyértelműen a versenyszféra részének tekintik. Jelen empirikus kutatás egyik fő tanulsága, következtetése az, hogy az immár a versenyszféra részeként működő ágazat gazdasági jelentőségét a gazdaságpolitika irányítóinak most már ebből a szempontból, a versenyszféra szemszögéből kellene újra gondolniuk. A megközelítésmód tehát nem pusztán a stratégiai jelleg tagadása és ebből következően az állami szerepvállalás kizárása kellene, hogy legyen.

A vas- és acélipar fejlesztési lehetőségeit *gazdaságfejlesztési* szempontból kellene tanulmányozni, *csakúgy, mint bármelyik feltörekvő iparágét!* A gazdasági szerkezet átalakítását, modernizációját célul kitűző gazdaságpolitikai szerepvállalás nem merülhet ki az emelkedő iparágak kizárólagos támogatásában.

Meg kellene állapítani azokat a kitorési pontokat (a vas- és acéliparon belül csakúgy, mint a kapcsolódó iparágaknál, amely utóbbiaknak a hazai vas- és acélipar stratégiai beszállítója), ahol

- kockázati tőkebefektetéssel vagy
- az állam regionális fejlesztési intézményrendszerének eszköztárát igénybe véve, vagy
- külföldi tőkebefektetők Magyarországra vonzásával
- látványos eredményeket érhetünk el.

A vas- és acélipar néhány szegmense (például öntészet, kovácsolás, megmunkálás) várhatóan komoly volumenű külföldi működőtőke-befektetést vonz Magyarországra (ennek első jelei már tapasztalhatóak). A fogadókészség egyik legfontosabb hiányzó eleme a képzés. A technológia modernizálása egyszeri nagyberuházásokkal kockázati tőkebefektetést igényel. Ezek a befektetések az iparág számos képviselőjénél várhatóan jól megtérülnek. A kockázati tőkét állami eszközökkel is lehet „terelni”, kockázatát csökkenteni. Ehhez lenne szükség a regionális politikai eszközrendszer célzott mozgósítására.

Hivatkozások

Adizes, I. [1989]: Corporate life cycles: How and why corporations grow and die and what to do about it? Englewood Cliffs NJ, Prentice Hall.

Ahlberg, J. – Pitkanen, A. – Schorsch, L. L. [1999]: Forgoing a new era for steel. *The McKinsey Quarterly*, ősz.

- Audretecs, D.B. [1998]: Agglomeration and the location of innovative activity. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 14., 2. szám, nyár.
- Begg, I. – Gudgin, G. – Morris, D. [1995]: The assessment: Regional policy in the European Union. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 11., No. 2., nyár.
- Bethlehem's Chief on how steel got back into shape. *Business Week*, 2000. április 3.
- Birat, J. P. [1996]: Evolution of steel to 2020. *Steel Times*, 4. szám. In: Kovács G. (ford.): Az acél fejlődése 2020-ig. *Trendek, Prognózisok, Innovációk*, 1997/4. szám.
- Carson, I. [1992]: Steel's second meltdown. *International Management*, vol. 47., május.
- Cervantes, M. [1996]: Helping industry help itself. *OECD Observer*, No. 200., június–július.
- Conrad, Ch. A. [1994]: Die EU-Stahlpolitik auf dem Prüfstand. *Wirtschaftsdienst*, vol. 74., No. 12., december.
- Freedman, D. H. [1997]: Steel edge: steelmaking is low-tech, so why is Gallatin Steel crammed with rocket scientists and computer power? *Forbes*, vol. 160., október 6.
- Fukasaku, Y. [1998]: Revitalising mature industries. *OECD Observer*, augusztus–szeptember, No. 213.
- Garmise, S. [1997]: Making a Difference? Regional Government, Economic Development and European Regional Policy. *International Planning Studies* február, vol. 2., 1. szám (<http://search.epnet.com>).
- Gudgin, G. [1995]: Regional Problems and policy in the UK. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 11., 2. szám, nyár.
- Horváth Gy. [1998]: Európai regionális politika. Budapest–Pécs, Dialóg–Campus Kiadó.
- Ilszik F. – Madarász B. [1997]: Kis keresztmetszetű profilok gyártásának fejlesztése a Salgótarjáni Acélárugyár Rt-nél. *Ipari Szemle*, 6. szám.
- International Iron and Steel Institute [1998]: Steel Statistical Yearbook, 1998. Brussels.
- Keat, P. [2000]: Penalizing the reformers: Polish steel and European integration. *Communist and Post-Communist Studies*, vol. 33. 201–221. o.
- Lee, H. S. – Murthy, S. S. [1996]: Primary production Scheduling at steelmaking industries. *IBM Journal of Research and Development*, vol. 40., No. 2., március.
- Moore, M. O. [1998]: European Steel Policies in the 1980s: Hindering Technological Innovation and Market Structure Change? *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 134., Heft 1.
- Porter, M. E. [1998]: Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, november–december.
- Posner, M. V. [1961]: International Trade and Technical Change. *Oxford Economic Papers*, vol. 13. 323–341. o.
- Pouder, R. – St. John, C.H. [1996]: Hot spots and blind spots: geographical clusters of firms and innovation. *Academy of Management Review*, vol. 21., 4. szám.
- Quinn, R. E. – Cameron, K. [1983]: „Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness. *Management Science*, vol. 29., No. 1.
- Rechnitzer J. [1998]: Területi stratégiák. Budapest–Pécs, Dialóg–Campus Kiadó.
- Rosebock, H. D. [1999]: Dynamic Changes and Locational Shift in the US Steel Industry. *Economic Development Review*, vol. 16., No. 2.
- Szalavetz A. [1999a]: Technológiatranszfer, innováció és modernizáció. Budapest, OMFb.
- Szalavetz A. [1999b]: Magyar feldolgozóipari vállalatok a globalizáció sodrában. *Külgazdaság*, 12. szám.
- Tardy P. [2000]: Vaskohászatunk helyzete és kilátásai az ezredfordulón. *Gépirat*.
- Teresko, J. – Sheridan, J. – Stevens, T. – Taninecz, G. [1996]: 25 winning technologies. *Industry Week*, december 16.
- Vaskohászati Ipargazdasági Adattár. MVAE, Budapest, 2000.
- Venables, A. J. [1996]: Localization of industry and trade performance. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 12., No. 3.
- Vernon, R. [1966]: International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 80., 190–207. o.
- Vernon, R. [1979]: The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41., No. 1., 255–267. o.

Egy igazi „mass customization” környezetben senki sem tudja valójában, hogy mit akar a következő vevő, ennél fogva azt sem tudják, hogy mit fog produkálni legközelebb a társaság. Senki sem tudja, hogy a piaci lehetőségek mely ablakai tárulnak fel, és ezért senki sem alakíthat ki hosszú távú víziót meghatározott termékekről, hogy kiszolgálja azok piacát. De mindenki tudja, hogy a következő vevő *akarni fog valamit*, és meg fog nyílni egy piaci lehetőség.

Pine–Victor–Boynton [1993]

A személyes tömegtermelés

SZABÓ KATALIN

*A gazdaságban zajló információs forradalom eredményeként több millió vevőt kiszolgáló világcégek – akárcsak a középkori kézművesek – egyedi, testre szabott termékeket produkálnak. Az Egyesült Államokban élők például olyan személyhívót vásárolhatnak, amelyet 29 millió(!) eltérő változatban állíthatnak össze. A tömeges testreszabásnak nevezett rendszer egyesíti magában a kisipar „személyre szóló” voltát a tömegtermelés gyorsaságával és tökéletességével. Radikálisan megváltozik a fogyasztó szerepe is: a termék a vevő és az eladó koprodukciójában készül. A fogyasztónak való megfelelés csúcspontja a real time marketing, amelynek lényege, hogy a termékek fogyasztás közben felfrissítik magukat az igények változásai szerint. Az eladhatatlan termék fogalmát – legalábbis a testreszabás kontextusában – törölhetjük a szótárból. Az eladásokkal kapcsolatos nehézségeket a kapacitáskihasználás dilemmái váltják fel. Ezt a nagyszervezettek az outsourcinggal oldják meg. A vállalati szervezet megrendelésre áll fel – külső kontraktorokból és kölcsönzött munkaerővel. A világháló kiépülése új helyzetet teremt az árak alakulásában is. Néhány klikkeléssel bármely vevő hozzájuthat az érvényes árakhoz, s ez szinte tiszta versenyt teremt a lokálisan elszigetelt piaci szereplők között. Megakadályozza, hogy a termelők védett piaci szegmenseket (thin markets) alakítsanak ki, ahol az árak nem egyenlítődnek ki. Ennek némileg ellentmond az árak testreszabása. A vevőknek manapság már nem feltétlenül kell elfogadniuk az egyenárakat, s a listaárak helyett akár „fordított aukción” (reverse auction) nyomhatják a padlóig az árakat. Az interneten elérhető információk önmagukban véve is kiiktatják a közvetítőket, akiknek aggregáló és logisztikai szerepköre nagyrészt eltűnik. A közvetítők funkciója ma a keresési költségek mérséklése, a felek közötti bizalomépítés, kulcsrakész megoldások szolgáltatása stb. A virtuális piactéren csak a legjobbak maradnak játékban, kiszorítva a későn jövőket.**

* Elhangzott a Magyar Tudományos Akadémia IX. osztályának 2000. május 12-én rendezett ülésén (A manufaktúráktól a mentőfaktúrákig címmel). A tanulmány az OTKA T 032321 sz. kutatási szerződés keretében készült „A tudás alapú gazdaság és a közgazdasági elmélet” című pályázat alapján folyó kutatás eredményeként.

Szabó Katalin, a BKÁE egyetemi tanára, Összehasonlító Gazdaságtan Tanszék.

A 21. század hajnalán a legfejlettebb gazdaságokban *csendes forradalom* zajlik a *javak termelésében és a szolgáltatásokban egyaránt*. Több millió vevőt kiszolgáló világcégek – akárcsak a középkori városok kézművesei – *egyedi* termékeket produkálnak. Monumentális gyártósorok indulnak be egyetlenegy *ember* óhajára, és működnek egyetlenegy vevő elképzeléseinek megfelelően. A fejlettebb országokban élők olyan számítógépet vagy személyhívót vásárolhatnak, amelyet az általuk megadott paraméterek szerint állítanak össze – az előbbi 16 millió, az utóbbit 29 millió (!) eltérő változatban.

Motorola Bravo személyhívó üzeme például Boynton Beachben, Floridában – köszönhetően a hardver és a szoftver *modularitásának* – tetszés szerinti mennyiségben személyhívókat állít elő, ahhoz számított egy órán (!) belül, hogy a vevő megrendelése beérkezik. A Motorolánál a kereskedelmi képviselő (ügynök) és a vevő a személyhívók elemeinek 29 millió (!) lehetséges kombinációjából megtervezik a kereskedelmi képviselő laptopján azt a példányt, amely pontosan megfelel a vevő igényének. Ezután már a majdnem teljesen automatizált *dinamikus hálózat* veszi át a stafétabotot. Az ügynök bedugja a laptopot egy telefonkészülékbe, és egy vagy több tervet átküld a gyárba. Egy percen belül megfelelő vonalkódot kreálnak, amely tartalmazza mindazokat a lépéseket, amelyeket a rugalmas gyártórendszer igényel a személyhívó előállításához. (*Pine-Victor-Boynton*, 1993, 116. o.)

A Dell Computer is kitűnő példával szolgál arra, hogy miként lehet egy bonyolult terméket egyéni megrendelésre legyártani. A fogyasztók telefonon bemonadják vagy e-mailban leírják, hogy milyen számítógépet akarnak. Közölhetik, hogy hogyan nézzen ki a gép, mekkora legyen a monitor, milyen gyors legyen a mikroprocesszor, mekkora kapacitású merevlemezű óhajtanak. Megválaszthatják továbbá, hogy milyen legyen a billentyűzet, az egér, kérnek-e videokártyát, modemet, hangfalat, adattároló rendszert vagy sem, és milyen szoftverekkel kívánják magukat felfegyverezni. A lehetséges kombinációk száma meghökkenítő – csak az asztali számítógép-modelleket alapul véve – közel 16 millió (!). A Dell csak a rendelés beérkezése után kezdi a számítógépet összeszerelni, s azután a készterméket néhány nap múlva közvetlenül a megrendelő lakására vagy irodájába szállítja. A Gateway 2000, a Micron Technology s a Compaq Computer is készít egyedi kérések szerinti számítógépeket (*Cox-Aim*, 1999, 16. o.)

A vevők ma már olyan farmernadrágokat is beszerezhetnek a világmárkát gyártó óriásvállalatnál, amelyet pontosan az ő méretükre szabtak.¹ Multivitamin kapszulát rendelhetnek, amelyet egyetlenegy beküldött hajszáluk alapján (!) állítanak össze, s amely az ő szervezetük megkövetelte vitaminokat, ásványi anyagokat és növényi kivonatokat tartalmazza. Egy német kisvárosban élők CD-t vásárolhatnak a francia zeneműkiadó teljes kínálatából, amely az általuk kiválasztott zeneszámokat – és csakis azokat – tartalmazza. Abban már senki sem talál semmi különösöt, hogy a szóban forgó francia cég honlapját hindu vagy szikh fiatal emberek Indiában állítják össze, az E-commerce – az elektronikus kereskedelem – csatornáiban keletkezett számla kiegyenlítésére pedig a német vevő egy, a Kajmán-szigeteken bejegyzett bankot utasít. Ismert világcégek olyan egyéni (!) kozmetikumokat kevernek ki a szebbik nem egyes képviselői számára, és csakis az ő számukra, amelyek a senki máséval össze nem téveszthető bőrünkhez igazodnak. Könyveket adnak ki, amelyekben az egyes fejezeteket a vevők szakmai érdeklődése szerint állítják össze. (Ez utóbbira már saját magyar egyetemi kiadónk, az Aula is vállalkozik.) A rászorultak kölcsönt vehetnek fel, amelynek feltételeit és lejáratát a pénztárcájukhoz és pénzügyi profiljukhoz illeszkedően alakítják ki. Ha az előbbi meg-

¹ A Personal Pairnek elnevezett rendszer lényege az, hogy a vevőnek nem kell tucatnyi farmert felpróbálnia. Megméri a méreteit, és az adatokat betáplálják egy számítógépbe. Néhány perc múlva 14280 (!) változatból választhatja ki azt az egyet, amely pontosan az ő (esetleg szabálytalan) alakjára illik. (Összehasonlítással: a hagyományos Levi's boltokban található 52 féle (!) méretváltozatot árulnak). A fogyasztó két héten belül megkapja a rá tökéletesen illeszkedő nadrágot, s ez csupán 15 dollárral drágább, mint a polcról levehető változat. (*Hart*, 1996., 18. o.) (Vö. továbbá: *Henricks – Hasty*, 1995.)

engedi, hogy a Ritz szállót válasszák valamely tengerentúli utazásuk bázisául, számíthatnak rá, hogy a tetszőlegesen kiválasztott Ritz hotel minden egyes (!) alkalmazottja – legyen szó a világ bármely országáról is – tisztában lesz azzal, hogy hány cukorral kéri a kávé.²

A fenti jelenségekkel összefüggésben – mintegy a tömegtermelés, a „*mass production*” ellenpontjaként – új fogalom jelent meg a közgazdasági szótárban, a „*mass customization*”, amelyre még nem is alkottak megfelelő magyar kifejezést. Az információs technológiákon nyugvó tömeges testreszabás³ egyesíti magában a tömegtermelést történelmileg megelőző kisipar „*személyre szóló*” voltát, *változatosságát* a tömegtermelés *gyorsaságával* és *tökéletességével*. Mindez az információs technológiákba sűrített emberi tudásnak köszönhető. A tömeges testreszabás természetesen nem minden átmenet nélkül jelent meg a színen. Mi több, ma is *átmeneti megoldások* egész sora létezik a tömegtermelés és a tömeges testreszabás között. A *tökéletes sztenderdizáció* és a *tökéletes testreszabás* – ahogyan *Joseph Lampel* és *Henry Mitzberg* [1996] cikkükben írják – egy *folytonos skála* két végpontja csupán. A futószalagról legördülő tökéletesen sztenderdizált tömegtermék (például *Ford* híres T-modellje) és a tökéletesen egyénre szabott termék – amelynek a termelése, a disztribúciója és a fejlesztése egyaránt az egyénhez igazodik, a megrendelőt e folyamatba bevonva valósul meg – között még számos átmeneti megoldás létezik.⁴

Mentofaktúrák, avagy a termelés „súlytalanná”⁵ válása

Legyen szó akár „perfekt”, tökéletes, akár részleges testreszabásról, az új termelési rendszerek nem abban különböznek a régitől, hogy több farmert vagy több arckrémet termelnek, mint korábban. Nem is az a lényeg – bár ez igaz –, hogy – köszönhetően az információs technológiáknak – gyorsabban, jobb minőségben vagy termelékenyebben állítják elő őket. Arról van szó, hogy merőben *más módon* termelnek, mint a *tömegtermelés* korszakában. Nem az az új, hogy több kávé szolgál fel, vagy több cukorral édesítik a kávé a Ritz hotelben, s még csak arról sem, hogy több szállóvendéget fogadnak, mint a régi időkben. A lényeg az, hogy *másképpen* szolgálják ki a vendégeket, mint eddig. A javak *materiális tartalma*, a szolgáltatásokhoz felhasznált *anyagi összetevők* nem sokat változtak, a bennük koncentrálódó *tudás* sokszorozódott meg.

Azt a termelési és szolgáltatási gépezetet – a *tömeges testreszabást* –, amelynek logikáját az előbb említett példák is érzékeltetik, az *információ* és a *kommunikáció* mű-

² Vö.: *Schonfeld* [1998], 114. o.

³ Az elnevezés a szerző szövevénye.

⁴ *Lampel* és *Mitzberg* [1996] a két szélső ponton kívül még további három változatot említ: Az 1. *abszolút sztenderdizációtól*, azaz a klasszikus tömegtermeléstől már némiképp eltávolodik a 2., az ún. *szegmentált sztenderdizáció*. Az ennek eredményeként született termékek (például a különböző kenyérfajták) alapvetően tömeggyártmányok, de néhány összetevőjükben különböznek egymástól. A szegmentált sztenderdizációnál a kis számú egymástól eltérő termékváltozattal a gyártók néhány alapvető fogyasztói csoportot céloznak meg. A (3) *kosztümizált sztenderdizáció* esetében egy alapterméket néhány kevésbé fontos komponensüket változtatva igazítanak az *egyének* (tehát már nem fogyasztói csoportok) elvárásaihoz (Típusos példái ennek az autómódellek, amelyeknek egyes példányait ugyanazon alapmodellből kiindulva eltérő „extrákkal” szerelik fel az egyéni megrendelő kívánságára. A tökéletes testreszabáshoz legközelebb áll a 4., az ún. *taylorized customization*, amikor a termelés, az összeállítás és az értékesítés teste szabott, a fejlesztésbe azonban már nem szól bele a vevő. (Például teljesen egyéni esküvői kártyák nyomtatása.) Az 5. *tökéletesen egyénre szabott termék*, már csak egyetlen mozzanatában haladja meg a taylorizált terméket. Nevezetesen abban, hogy nemcsak a *termelése* és forgalmazása teste szabott, hanem a *fejlesztése* is az egyénhez igazodva, mi több, a megrendelőt a folyamatba bevonva megy végbe.

⁵ Ezzel összefüggésben beszélnek *weightless economy*ről vagy a termelés virtualizálódásáról.

ködteti. Az információk, amelyek tervezésüket, termelésüket, eladásukat, javításukat mozgatják, ma sokkal inkább meghatározók, mint valaha. A tömeges testreszabás (mass customization) fenti példái mögött a termelés *informatizálása*, a *számítógéppel támogatott* fejlesztési, tervezési, gyártási, minőségbiztosítási, logisztikai és disztribúciós *rendszerek* állnak. Ahogyan a gőzgép a klasszikus kapitalizmus, az autó a konszernek kapitalizmusának szimbóluma, a most beköszöntő „posztmodern” termelési mód szimbóluma a számítógép. *Joseph Pine* [1993] a „Mass Customization” című úttörő könyv szerzője szerint „...ami digitalizálható, az testre is szabható.”⁶ Az informatika azonban a tömeges testreszabás felől nézve is több mint egy iparág. Természeténél fogva átjárja és meghódítja *valamennyi iparágat, valamennyi szakmát és valamennyi funkciót*, illetve tevékenységet. Az információs technológia elvben *bármely iparágban*, ipari klaszterben, illetve szolgáltatásban *lehetővé teszi a fogyasztó, a kliens egyéni igényeihez való alkalmazkodást*. A számítógépipar cégei nem pusztán csak azáltal változtatták meg a piacokat, hogy gyorsan és olcsón továbbítják és dolgozzák fel az információkat.⁷ Az informatika hatása szélesebb: a termelés informatizálása az információ hatékony alkalmazására képes *új ipari struktúrát teremtetni*.⁸

A tömeges testreszabás annyira új jelenség, hogy elterjedtségét ma még megbecsülni is nehéz lenne. Annál is inkább, mert – mint a fentiekből kitűnik – azt sem egyszerű megállapítani, hogy pontosan hol kezdődik ez a gyártási, illetve szolgáltatási mód. Egy biztos: terjedésének dinamizmusa imponáló. Naponta cikkek százai jelennek meg, amelyek újabb termékek, illetve szolgáltatások testreszabásáról tudósítanak. Közvetve azonban következtethetünk arra, hogy milyen súlyú, jelentőségű a legmodernebb gazdaságokban a gyártás digitalizálása. A „mentofaktúrák” a számítógéppel irányított *tudás alapú*⁹ termelési rendszerek térhódításáról, a termelés informatizálásáról, materiális tartalmának relatív súlycsökkenéséről, azaz a termelés dematerializálódásáról, *Alain Greenspan*, a FED elnöke közölt mellbe vágó adatot: Az Egyesült Államok termelésének súlya (tonnában mérve) száz év alatt valamicskét *csökkent*, miközben az értéke *meghússzorozódott*.¹⁰ Ez az adat csattanós válasz lehet mindazoknak, akik azzal a felkiáltással akarják lekicsinyelni a dematerializálódás jelentőségét, hogy az immateriális elemek ma is csupán csak kiszolgálják az anyagi termelést. A termelés célja azonban még mindig *anyagi javak előállítás*a. E felfogás képviselői szerint a 21. században is kenyeret eszünk, és nem érjük be virtuális kenyérrel, autóval utazunk, és nem anyagtalán járműveken száguldozunk. Meglehet így van, de a szóban forgó terméktömeg anyagi *tartalma* nem változott, vagy éppen valamicskét még össze is zsugorodott száz év alatt, és a gazdagodás, a GDP-növekedés, a fejlődés (beleértve a szerkezeti anyagok súlycsökkenését is) javarészt az *immateriális erőforrásoknak*, azaz a szellemnek, az *észnek* tulajdonítható.

Robert Fogel [1999] *saját számításai* szerint az összes *materiális* fogyasztási szükséglet (beleérve a lakást, az ételmezést és a ruházkodást) súlya az Egyesült Államok lakosságának teljes fogyasztásában ma nem több mint 12(!) százalék, miközben a szórakozás- és szabadidőszektor 67 százalékot tesz ki a lakossági fogyasztásban. Ugyanakkor még a kézzelfogható fogyasztási javak értékében is *mind nagyobb részt képvisel a szel-*

⁶ Idézi: *Schonfeld* [1998], 115. o.

⁷ A maga idején a vasút sem csak azáltal hatott, hogy gyorsan és hatékonyan továbbította a már korábban is létező termékeket. A vasút a termelés egész logikáját, szervezetét változtatta meg.

⁸ Vö.: *Baldwin–Clark* [1997], 84. o.

⁹ Sokan kifogásolják ezt az elnevezést, mondván, hogy minden termelés tudás alapú. Ez igaz, csak az nem mindegy, hogy milyen hányadban szerepel a termék értékében a tudás, és hogy milyen módon működik a termelésben: *kisérőjelenségként, a háttérben vagy éppen a tudás a folyamat lelke, mozgatója*.

¹⁰ Lásd: *An acknowledged trend...* [1996], 43. o.

lemi összetevő, és mind kisebb részt a *materiális*. Korszakos irányzat a termékek „szolgáltatásiasodása” és *intelligenssé* válása. A hagyományos termelővállalatok is mind nagyobb részben élnek már szolgáltatásból. A GM forgalmának 46 százalékát a szolgáltatások teszik ki, s alig több mint felét adják az *autók* és más *termékek*. Az American Airlines profitjának nagyobb részét a repülőjegy-eladásokat irányító szoftvernek, az ún. *SABRA helyfoglalási rendszernek* köszönheti, és nem magának a klasszikus értelemben vett repülésnek (Brenner, 1993, 558. o.). Az amerikaiak 85 százaléka dolgozik a szolgáltatásokban. Már semmit sem lehet eladni, amit nem burkolnak szolgáltatásba.

A termékek esetében is nagy jelentőségűvé lesz a személyesség, a termékek eladását körítő személyes szolgáltatások. Olyan *kiegészítő szolgáltatások*, mint a vevőszolgálat, meghatározó jelentőségűvé nőik ki magukat. Mindebből már egyenesen következik az, hogy az emberi *kommunikáció* felértékelődik, és ezzel párhuzamosan egyre fontosabbá válnak azok a technológiák, amelyek az emberek közötti *közlekedést* elősegítik.

A termelést egyre inkább, mint *információfolyamot* kell szemlélnünk, s nem túlzás az a megállapítás, hogy már a közeli jövőben *minden üzlet többé-kevésbé szoftverüzlet*¹¹ lesz, és nagyon sok üzlet már ma is az. A személyek és vállalatok közötti *információ-áramok*, amelyek korábban valóban csak az anyagi folyamatok *másodlagos kísérői* voltak, mára a termelés *legfontosabb áramává* váltak. A tudás termelése és disztribúciója az anyagi folyamatok lelke és mozgatója. Az újítások és találmányok, amelyek korábban javarészt az anyagi folyamatok ésszerűsítésére, gépesítésére, a fizikai munka helyettesítésére, kiváltására irányultak, most a szellemi rutinműveletek, sőt bonyolult szellemi tevékenységek (például az absztrakció¹²) helyettesítésére, kiváltására irányulnak. Olyan korszak bontakozik ki a szemünk láttára, amelyben – ahogyan *Burgoyne* [1995] találóan megfogalmazta – az anyagi termelés, a „*manufaktúrák*” alárendelődnek a „*mentofaktúrák*”-nak, a kezek kiszorulnak a termelésből, és az agy, a lélek, a szellem inputja válik meghatározóvá.

A termelés új logikája

A mentofaktúrákra alapozott testre szabott termelés nemcsak a javak *természetét* és *előállításuk módját* változtatja meg radikálisan, de alapjaiban újrendezi a *termelők* és a *fogyasztók*, a *vevők* és az *eladók* viszonyát is.

Testreszabás versus tömegtermelés

Annak idején az ipari forradalom korában – s még inkább a futószalagok megjelenése után – a termelők nemigen lehettek tekintettel az egyes *fogyasztókra*. Az alkalmazott technológiából következően az ipar uralkodott az emberek ízlésén, és ellentmondást nem tűrő módon diktálta nekik, hogy mit kell megvásárolniuk. Azt, amit a termelők gyártottak. Arról, hogy ebben a korban mennyit ért a vevő kívánsága, közismert *Ford* bonmot-ja: „bármilyen autót hajlandó termelni és szállítani a vevőnek, amennyi-

¹¹ A farmernadrágok esetében éppoly fontos a testre szabó szoftver, mint a szállodalánc vendégtörténeti adatbázisa, amely lehetővé teszi, hogy a vendéget az általa kedvelt újság várja a szobában, vagy a neki kedves reggelit szolgálják fel anélkül, hogy egy szót is kellene szólnia.

¹² Lásd ezzel kapcsolatban: *Szabó* [2000].

ben az fekete.” (Cox – Aim, 1999, 15. o.) A termelés *uniformizálására*,¹³ a minél nagyobb szériák elérésére készítette a vállalatokat a skáláhozadékok, a nagy szériák számtalan előnye, a termelőberendezések merevsége, átállíthatatlansága. A beruházásokat *egyre nagyobb szériákra* kellett tervezni, hiszen így csökkenthetők az *egységköltségeket*. Ugyanakkor a sorozatnagysággal párhuzamosan *elviselhetetlenül megnőtt a beruházások kockázata*. A termelőberendezések képtelenek voltak alkalmazkodni a körülmények változásaihoz. A *termelőkapacitások átállíthatatlanságából* adódó merevséghez még hozzáadódott a *külvilág, a partnerek, a vevők iránti inhereus érzéketlenség*. Ennek oka részben az volt, hogy a fordizmus nyomán kialakult nagy termelési rendszerekben az *információs lánc* oly mértékben *meghosszabbodott*, hogy túl sok időbe telt, amíg az információ a vállalati dinoszauruszok farkától eljutott a fejéig.

A tömegtermelés feszültségei az utóbbi egy-két évtizedben a termelés új *alapokra helyezésével* látszanak feloldódni. Miközben a tömegesség változatlanul fennmaradt, a termelés fejlődése olyan fordulatot vett, hogy az már nem igazán *nevezhető tömegtermelésnek*. Az *egyéni szükségletek* kielégítésére képes tömegtermelés változatossága és személyessége nagyon messze esik a tömegtermelés uniformizáló jellegétől és személytelenségétől. A változatosságot és az egyénhez való igazodást a *modularitás* elvének tökélyre fejlesztése teszi lehetővé. Bár maga az elv meglehetősen régi, általános elterjedését, *uralkodóvá válását* a számítógépesítésnek köszönheti.

A számítógép segítségével „varratmentesen”¹⁴ kialakított modularitás teszi lehetővé, hogy – a viszonylag egyszerű modulokat különbözőképpen összerakva – elképzelhetetlenül nagyszámú, egymástól eltérő terméket termeljenek, annyiféle terméket, ahány vevőnek el kívánják adni az árut. „A mai technológia mellett egyre közelebb kerülünk ahhoz, hogy magunk tervezzük meg a számítógépünket, kocsinkat, ruhánkat, sőt még az ennivalóinkat is. Ez nem más, mint a termékek és szolgáltatások testreszabása sok-sok egyén által, igen, ez nem más, mint a tömeges testreszabás.” (Lavidge, 1999, 73. o.)

Sokan hajlamosak lekicsinyelni ezeket a változásokat, arra hivatkozva, hogy csupán a gazdaság egy meghatározó, de szűk szeletében, az ún. New Economyban kaptak lábra ezek az irányzatok, míg a hagyományos gazdaság még ma is a régi rugóra jár. Ezzel kapcsolatban hadd utaljak arra, hogy a témában jártas szakértők szerint egyre halványabbak a *low tech* és a *high tech* szektorokat elválasztó határvonalak.¹⁵ Ezzel párhuzamosan és nem is teljesen függetlenül más, korábban meglehetősen merev elhatárolások is idejét múltakká váltak. Ahogyan *Milan Zeleny* fogalmaz: „Egy dolog világos: a határok és korlátok – amelyek a termékeket és a szolgáltatásokat, az egyes iparágakat, szektorokat, vállalatokat, funkcionális osztályokat stb. elválasztották – az új gazdaság-

¹³ Az uniformizálás és tömegesedés túlmutatott az üzemek határain: általános gazdaság- és társadalomszervező elvvé vált. A nyugati társadalmak minden vonatkozásban a *tömegesség* alapján álltak, nemcsak *tömegtermelésről*, hanem *tömeges elosztásról, tömegoktatásról, tömegturizmusról* beszélünk. Politikai *tömegmozgalmak* jöttek létre, nem beszélve a *tömegpusztító fegyverekről*. A kékgallérosok társadalmában – ahogyan *Alvin Toffler* írta egy korábbi cikkében – az embermilliók nagyjából *azonos időpontban kelnek fel reggel, utaznak a munkahelyükre, hozzák működésbe gépeiket*, miközben minden mozdulatuk *szinkronban* van egymással. *Egy időben térnek haza, kapcsolják be a televíziót, rendszerint ugyanazt a televíziós műsort nézik*, mint a szomszédjuk, és ugyanakkor hagyják abba a tévét. Mintha életüket egy *láthatatlan karmester* vezényelné. (Toffler, 1984, 51. o.) Mindennek az ellenkezője zajlik most a szemünk láttára. A számítógép térhódítása az uniformizálással szemben a *modularitás, illetve a differenciálás* elvét szegezte.

¹⁴ A számítógéppel integrált gyártási rendszerek csak megkönnyítik, de nem teszik automatikussá az egész szervezet rugalmas alkalmazkodását. A kulcs a folyamatmodulok összehangolásához – *Pine* és szerzőtársai szerint – négy meghatározó elv összekapcsolódása. Ezek: 1. *azonosság*, 2. *költségmentesség*, 3. a *varratnélküliség* és 4. *súrlódásmentesség* (Pine–Victor–Boynton, 1993, 115. o.).

¹⁵ Lásd például *Gunnar Eliasson* hozzászólását a „Knowledge Transfer in the Information Age” című konferencián (Six Countries Programme Workshop, OMFB, Budapest.) Idézi: *Szabó* [1999].

ban el fognak tűnni.” (Zeleny, 2000, 1. o.) Természetesen a mass customization inkább jellemző a számítógépiparban vagy az autóiparban, mint a mezőgazdaságban. Bizonyos termékek szinte kínálják magukat a testreszabással kísérletezők számára, más termékekről pedig el sem tudjuk képzelni, hogy testre lehetne szabni őket. Ki feltételeznék például, hogy a fogkrémnél lényeges lehet a testreszabás, pedig a világmárkák termelői – például a Colgate – most éppen ezen dolgoznak. Nemkülönböztetve az építőanyag-ipar képviselői is számos terméküket már testreszabják (Hart, 1996). Testreszabott ablakot vagy ajtót még csak-csak el tudunk képzelni, de testreszabott cementet vagy mosóport már nehezebben. Pedig e két utóbbi is létezik

A testreszabott fogkrémhez hasonló példák láttán az új termelési módtól idegenkedők akár felesleges luxusnak is vélhetik a testreszabást. A dolog jelentősége azonban sokkal jobban nyilvánlik, ha a *gyógyszerek testreszabásából* indulunk ki. A nagy világvisszhangot kiváltó *Human Genom Project*, amely lassan sikeresen befejeződik, a testreszabás logikája mentén forradalmasítja a gyógyszeripart. A gyógyszereket a legtöbb betegség esetén ma még „vakon” adják, legfeljebb a páciens súlyához és korához igazodnak valamelyest. (Legtöbbször még azzal sem törődnek, hogy nő vagy férfi az illető, pedig az is nagyon lényeges lehet a gyógyszerek adagolásakor.) A genetikai tesztek alapján adagolt és testreszabott gyógyszerelés, nemcsak ennek a borsos áru terméknek a jelenleginél sokkal hatékonyabb felhasználását mozdítaná elő, hanem számos emberéletet¹⁶ is megmenthetne.

A vevő a termelés kezdőpontja

Az eddigiekből világosan kirajzolódik a *vevő és eladó* megváltozott szerepe a tömeges testreszabás rendszerében. Hagyományos tömegtermelés esetén a vevő a *folyamat végén* áll. A termelés lezajlik, a termékek befejeződnek a vevő érdemleges közreműködése nélkül. A tömeges testreszabáskor a vevő *a folyamat kiindulópontja*: a termelés a vevők igényeinek a megfogalmazásával kezdődik. A tömegtermelésben „...a piac és a termelés viszonyában a legnagyobb illesztési hiba akkor következik be, amikor a termelési folyamat előkészítése során a piac igényeinek és követelményeinek felmérése (marketing) és ennek alapján a termelési folyamat célja (termék) és programja megfogalmazódik. Ez az illesztési hiba küszöbölhető ki *a felhasználóorientált* termékek esetében, amikor az előállítani kívánt termék megfogalmazása nem csupán a termelő megítélése, a marketinginformációk helyes vagy téves értelmezése alapján történik, hanem a *Piac/Termelő* közötti megállapodás (szerződés) nyomán, *pontosan és egyértelműen.*” (Tófalvi, 1996, 10. o.)

A vevő és eladó kapcsolata a tömegtermelési modellben alkalmi, a „hoci-nesze” pillanatára korlátozódik. A tömeges testreszabás esetében azonban a kapcsolat az eladás mozzanatával sem fejeződik be, hiszen az eladó a termékeket általában „*utószolgáltatásokkal*” köríti. Az eladó mintegy „*utánanyúl*” a terméknek, igyekszik kielégíteni a használatba vétel után keletkezett igényeket: kicseréli a hibás modulokat, kijavítja a hibákat (bár a hibák nem éppen jellemzők a számítógépes Total Quality Management (TQM),

¹⁶ A gyermekkori leukémiánál alkalmazott Mercaptopurin nevű gyógyszer esetében minden tíz kis páciensből egy számára a sztenderd adag – egy genetikailag kódolt enzimprobléma miatt fennálló egyéni érzékenység következtében – az egyénileg elviselhető adag húszszorosának (!) felel meg. Vagyis a sztenderd gyógyszereléssel gyakorlatilag megmérgezik a gyereket. Becslések szerint közel 2 millió amerikai kerül évente kórházba, és közülük 100 ezer meg is hal amiatt, hogy genetikai sajátosságai következtében valamely gyógyszert rosszul tűri, vagy annak sztenderd adagját nem tolerálja. Ma még csak maroknyi amerikai klinikán alkalmazzák és adagolják a gyógyszereket génteszt alapján, testreszabva, aligha lehet kétséges azonban, hogy ez a kivétel már a legközelebbi jövőben szabállyá válik.

vagy a Six Sigma módszer révén valószínűtlenül tökéletesre formált termékekre), begyűjti a vevők észrevételeit. Ez utóbbinak óriási jelentősége van a *termék tökéletesítésében*.

A fogyasztó igényeinek való – a fogyasztás területére is átnyúló – folyamatos megfelelésnek a csúcspontja a kissé idegenszerűen „valós idejű marketingnek” (real time marketing) nevezett jelenség. A real time marketing „...olyan marketingszemlélet, amelynél a személyre szabott termékek és szolgáltatások folyamatosan *felfrissítik magukat* a fogyasztó igényeinek változásai szerint. Az igazodás anélkül megy végbe, hogy a folyamatba a vállalat bármelyik alkalmazottja belenyúlna, és gyakran magától a fogyasztótól sem érkeznek tudatosan inputok e folyamat táplálásához.” (Oliver–Rust–Varki, 1998, 31. o.) Az „itt és most” stílusú testreszabás igen *fejlett információtechnológiai háttérrel* követel. A termék rugalmas változtatásához ugyanis *folyamatosan kell információkat szerezni* az igények pillanatnyi állásáról. A legtöbb esetben valamilyen mikroprocesszort vagy egy „okos” szoftvert építenek be a real time marketing elven gyártott és forgalmazott termékekbe. Az információtechnológiák fejlődése a nyolcvanas évek végére érkezett el arra a fokra, amelynél a fogyasztói igények – az eladás pillanata után – bekövetkezett változásának követése egyáltalán lehetségessé vált. Maga a fogyasztás többé nem a megvásárlása után már adottságként kezelendő termék felhasználása az „eszi, nem eszi, nem kap mást” alapon, hanem *állandó „rejtett” párbeszéd a termelővel*. Paradox módon azonban ez a párbeszéd nem közvetlenül a termelő és a fogyasztó között zajlik, hanem a *termék és a fogyasztó között*. A lehetőségek szinte mesébe illők: a fogyasztás során a „Mit parancsolsz kis gazdám?” elv működik.

A napi kapcsolat az eladó-felhasználó és a termelő között mintegy „újjaalakítja” a terméket. Az a termék, amely *egyéni fogyasztó egyéni tapasztalatait sűríti magába*, nyilván sokkal „kézre állóbb”, mint a hagyományos tömegtermelés – vevőktől függetlenül elkészített – terméke. Ha a tömegtermelésnél az ellenoldalú felek viszonyát *egyszeri kalandként* aposztrofáljuk, akkor a mass customization valóságos *házasság*. A tömeges testreszabás rendszerében nem túlzás azt állítani, hogy a tömegesen testre szabott termék a *vevő és az eladó „koprodukciónak” készül*. Ezért is lehet a termék annyira *felhasználóbarát*, mint amennyire azt tapasztaljuk. A felhasználóhoz, klienshez való közelség, a felhasználó kényelmének előtérbe helyezése világlik ki az alábbi jellemző példából is.

A 8,6 millió tagot számláló, egészségügyi szolgáltatásokkal foglalkozó óriáscég, a *Kaiser Permanente* a webet használja arra, hogy klienseivel párbeszédet folytasson. A cég honlapján a tagok orvosi enciklopédiákat olvashatnak, bizalmas kérdéseket tehetnek fel ápolóknak és gyógyszerészeknek. A *Kaiser Permanente* kliensei olyan vitafórumokon vehetnek részt, amelyeken a terheségtől kezdve a gerontológiáig számos kérdéssel foglalkoznak. Ezek irányított fórumok, a Kaiser orvosai és pszichológusai minden beérkező levelet, kérdést elolvasnak és megválaszolnak. Gyakran adnak tanácsot, s korrigálják a téves információkat. Nincs reklámozás. A szolgáltatást igénybe vevők egy kilencede azt állítja, hogy olyan adatokat talál a weben, amelyek birtokában már nem kell elmennie az orvoshoz (Stewart, 1999, 159. o.).

A vevőkkel való kapcsolattartás is *személyes* jelleget ölt, a tömegre ható reklámok helyett előtérbe kerül az interaktív kommunikáció a vevő és az eladó között. Az egyént kell megszólítani és az egyén kívánságaira kell válaszolni. Míg a Tv mint az eladó és a vevőt összekötő kommunikációs csatorna *tömegesít és uniformizál*, addig a világháló *perszonalizál és differenciál*. Az előbbiekből azonban már adódik egy harmadik jelenség, *ismételt interakciók* esetén az eladónak *emlékeznie kell* a vevőre. Azaz rögzítenie kell az individuális vásárlóról szerzett tapasztalatot, és a legközelebbi alkalommal már ennek megfelelően kell kezelni őt (Deighton – Sorrell, 1996, 152. o.)

A kereslet és a kínálat összevizsgálása testreszabási környezetben – a szervezeti összehangolás

A tökéletes testreszabásnál a komputer által integrált rendszerek legtöbbször a *megrendelések beérkezésének sorrendjében* gyártják le a termékeket, amelynek következtében minden egyes darab különbözhet az előzőtől. Ez a költségekben gyakorlatilag *semmi többletet* nem jelent, csupán a számítógép által felkínált paramétereket kell máshogy beállítani, mint az előző termékénél. Vagyis arról van szó, hogy a gyártórendszer minden egyes egyén elképzeléséhez képes igazodni, mégpedig – s ez egyáltalán nem elhanyagolható körülmény – a megrendelés beérkezése *után*. Ennek első mellbevágó következménye az, hogy az *eladhatatlan termék* eddig oly releváns fogalmát – legalábbis a tömeges testreszabásra kontextusában – törölhetjük a közgazdasági szótárból. Ha pedig pontosan annyi és olyan darabot gyártanak le, amennyit és amelyet megrendeltek, *új módon kell megközelíteni a piaci egyensúly problémáját* a közgazdaságtanban – az *egyensúly kialakulását és feltételeit leíró modellekkel* együtt. Ezen túlmenően újra kell gondolnunk egy sor *általánosan elfogadott* tételt és megállapítást az *output készletekkel*¹⁷ kapcsolatos megállapításoktól kezdve a környezet terheléséig és egyes erőforrások kimerülésének előrejelzéséig.

A „vásárló helyett megrendelő” formulával összefüggésben a fentiek közül legfontosabb talán az a tény, hogy: „tisza testreszabás” szükségképpen *másként vetődik fel a kereslet és a kínálat egymáshoz igazodása*. Tömeges testreszabást alapul véve abban az értelemben a probléma nem is létezik, hogy a már megtermelt termékek értékesítése egy percig is kétséges volna. A termékek még „lábön kelnek el”, a termelő nincs kiszolgáltatva az arctalan piacnak, de – a másik oldalon – a vevők sincsenek kiszolgáltatva az arctalan termelőgépezetnek.

A termelők számára az *eladásokkal kapcsolatos nehézségeket a kapacitáskihasználás* dilemmái helyettesítik. Ha nem is termelnek olyan terméket, amire nincs vevő, olyan kapacitások ellenben még lehet, amelynek működtetése iránt nem mutatkozik igény. Ez az új módon megfogalmazódó probléma is megoldásra vár. A megoldás – legalábbis a globális vállalatok számára – a gyakorlatban többé-kevésbé már körvonalazódik is. A dilemmát úgy oldják meg, hogy *megkerülik*. A kapacitások mind nagyobb részét helyezik ki alvállalkozókhoz, *outsourcer*ekhez. Merev kapacitások helyett a „posztmodern” nagyvállalatok¹⁸ mások tulajdonában lévő *termelőhálózatokat, kínálati láncokat* működtetnek, s a termelést igyekeznek *Legó-elven* megszervezni. A testreszabott gyártáshoz tehát hozzáigazítják a szervezetet is. A „szervezet” megrendelésre áll fel, az „instant teamek” (*Pine–Victor–Boynton*, 1993) a kereslet *mindenkori* irányzatához igazodnak kiterjedésükben és szerkezetükben egyaránt. Ez pontosan a fordítottja annak a törekvésnek, amikor a nagy „fordista” konszernek mindent a vállalat falain belül igyekeztek megszervezni, s többlépcsős, vertikálisan tagolt óriásszervezeteket hoztak létre, gyakran 10-15 irányítási szinttel. A cégek ma sok esetben még a „magvállalaton” belül szükséges munkaerőt sem kötik le, hanem *kölcsönzik* – a feladatoknak megfelelően. Így a kapacitások és a velük szemben megfogalmazódó, állandóan *változó összetételű piaci igények*

¹⁷ Ugyanez áll természetesen az inputkészletekre is, hisz a tömeges testreszabás nemcsak a termelő és a végső fogyasztó kapcsolatában jelenik meg, hanem mindinkább tért hódít a termelő–termelő (business to business) kapcsolatokban is. (*Schafer*, 1997, 56. o.)

¹⁸ Posztmodernnek nevezzük a mai hálózatos, modulokból összeállt nagyvállalati rendszert, szemben a korábbi monolit nagyvállalatokkal. Részletesen erről lásd a szerző közeljövőben megjelenő *Kocsis Évával* közös könyvét (*Kocsis – Szabó*, 2000).

összehangolása nagyon sok esetben *nem az árákon keresztül*¹⁹ történik, hanem rugalmas szervezeti „modulok” összekapcsolásával és eloldásával.

A moduláris termelés rugalmasságának hátterében *moduláris szervezeteket* érzékelhetünk. A mennyiségi és áralkalmazkodás mellett – amely a különféle piaci formák esetén összehangolja a kínálatot a kereslettel – érdemes tehát *külön kiemelni a szervezeti alkalmazkodást, amely az összeálló és széteső rugalmas hálózatok* amöbyszerű mozgása révén *valószínűleg* meg. A szervezeti alkalmazkodást felfoghatnánk éppenséggel sajátos *mennyiségi alkalmazkodásként* is. A beszállító gyűrű szűkítésével és bővítésével, az insourcing vagy outsourcing váltogatásával, az ún. flex-sourcingsal ugyanis a magcégek a piacra bocsátott mennyiséget szabályozzák. Ha azonban a szervezeti alkalmazkodást azonosítanánk a szimpla mennyiségi alkalmazkodással, elfednénk azt az igen lényeges különbséget, amely az előbbi a közönséges mennyiségi alkalmazkodástól elválasztja. A mennyiségi alkalmazkodás esetében egyetlen szervezet mennyiségekre vonatkozó döntésében nyilvánul meg a piachoz való igazodás, míg a szervezeti alkalmazkodás esetében *a kínálati láncba bevont szervezetek száma és kapacitása* révén határozódik meg a piacra vitt mennyiség. Mindazonáltal nem állíthatjuk azt, hogy az alkalmazkodásnak ez az utóbbi formája – nevezzük bár szervezeti vagy mennyiségi alkalmazkodásnak – teljesen elmosná az árak szerepét a virtualizálódó gazdaságban. Erről nincs szó, arról azonban igen, hogy az árak szerepe és az ármeghatározódás mechanizmusai is jelentősen átalakulnak.

Az árparadoxon

Mivel ebben a vonatkozásban komolyabb elméleti kutatásokról nincs tudomásunk, inkább csak jelezzük, semmint tisztázhatnánk a „digitális árak” új vonásait az eddig ismert ármeghatározódási mechanizmusokhoz képest. Annál is kevésbé vállalkozhatunk a probléma tisztázására, mert – amennyire képesek vagyunk áttekinteni az árak világának új fejleményeit – meglehetősen ellentmondásos trendeket érzékelünk.

Első megközelítésben az árak vonatkozásban is egyfajta „visszatérésnek” lehetünk tanúi a tömegtermelés előtti idők árjelenségeihez. A középkori városban, de még az ipari forradalom hajnalán is a piacok többsége *lokális és jól áttekinthető* volt. Az árak könnyen *kiegyenlíthettek*, hisz a sok versenyző és a földrajzi közelség miatt nem volt lehetőség a piacok szegmentálására. A tömegtermelés megjelenése, a szállítási költségek radikális csökkenése azután feltörte, kinyitotta a világra a lokális piacokat. Mindennappossá vált az, hogy a helyi piacokon távoli kontinensek termékeit árulják. A *piac* a vásárló számára fokozatosan *egyre áttekinthetlenebbé* vált. Az úgynevezett fogyasztói társadalom azután a bőség zavarát hozta magával. A *termékdifferenciálás* és az *óriáskonzernek különféle praktikai* megzavarták a fogyasztót, összemérhetetlenné tették az árakat. Az információs forradalom és főként a világháló kiépülése azonban gyökeresen új helyzetet teremtett a fogyasztó számára. A hálón – legalábbis egy-egy jól definiálható termék esetében – tökéletesen áttekinthető a választék, összemérhető az árak.

Ha például könyvet akarunk vásárolni, és bemegyünk a Yahoo-ba, akkor egyszerre *kilenc* könyvesboltban nézhetjük meg, hogy kapható-e a keresett könyv, és ha igen, mennyiért. „... ha a *vevők csaknem tökéletes információkkal rendelkeznek*, már nem lehetnek áreltérések (!). Azoknak az időknek már vége, amikor egy terméket más áron lehetett eladni Németországban és Amerikában.” (Idézi: *Stewart*, 1999, 158. o. Kiemelés tőlem – Sz. K.)

¹⁹ Természetesen mint majd a következő pontban látni fogjuk, egyfajta áralkalmazkodás is megjelenik a testre szabott termékek esetében is. Ez azonban úgyszintén erősen eltér a piacon kialakuló árak klasszikus szerepétől.

Mindez szorosan összefügg a *tranzakciós költségek* csökkenésével, azzal, hogy az információszerzés a világhálón gyakorlatilag költségmentes. Ez megakadályozza a termelőket abban, hogy *védett piaci szegmenseket* alakítsanak ki (thin markets), amelyeken az árak nem egyenlődnek ki az általánosan érvényes árakkal. Néhány klikkeléssel ugyanis bármely vevő hozzájut az érvényes árakhoz, s ez a tény szinte tiszta versenyt teremt a lokálisan elszigetelt piaci szereplők között is. A hálózatoknak köszönhetően a nagy cégek *fizikailag is jelen vannak* a fejlett országok szinte minden szegletében, ami véget vet a lokális monopóliumok lehetőségének, vagy legalábbis erősen megrendíti azokat.

Az árak szinte tökéletes kiegyenlítődsének legalábbis első pillantásra ellentmond egy nem kevésbé markáns irányzat: az árak *testreszabása*. A vevőknek manapság már nem feltétlenül kell kész tényként elfogadniuk a termelők által kínált „egyenárakat”. Mi több, a listaárak tudomásulvétele helyett akár „fordított aukciót” (reverse auction) is rendezhetnek. Mindennapos dolog, hogy a fejlett országokban élő fogyasztók versenyztetetik a légitársaságokat, hogy melyikük kínál olcsóbb jegyet például a London–New York járatra.

De a társaságok oldaláról kiindulva is testreszabhatják az árakat. „Számos, az Interneten keresztül üzletelő irodaszer-ellátó cég például, amint a potenciális vevő bejelentkezik, egyéni árakat ajánl fel az egyes vevők számára. Az árak a vevő egyéni keresleti görbéjéhez vannak szabva, ahogyan azt az ellátó cég a bejelentkező adataiból megbecsüli. A képesség az árak *finomhangolására* növeli a vevő számára annak a szükségességét, hogy közgazdaságilag értékelni tudja a cég ajánlatát.

Más módon, más okból, mint a fentebbi példában, de szintén kosztümizált árakat szabnak a légitársaságok. Akár az egymás melletti ülésen helyet foglaló utasok is jelentősen eltérő árakon juthatnak a jegyhez ugyanazon a járaton, aszerint, hogy mikor vásárolták a jegyet, és mennyire volt telített a gép a vásárlás pillanatában.

A számítógépes helyfoglalási rendszer sorsdöntő előnyt kínál a légitársaságok között folyó to-rokkmetsző árversenyben. „Az American Airlines helyfoglalási rendszere a csúcspanokon képes volt a 45 millió(!) jegyár kb. 10 százalékában változtatásokat átvezetni. Mindez lehetővé tette, hogy az éppen érvényes helyfoglalási helyzet – azaz a telítődés – függvényében minden egyes ülés árát megváltoztassák egy járaton, a kihasználtság emelése céljából. Így optimalizálni lehetett minden egyes repülésnek az összes költségek fedezéséhez való hozzájárulását.” (Brenner, 1993, 558. o.)

Az árak kiegyenlítődsének és differenciálódásának látszólagos ellentmondása mögött azonban meghúzódik egy *alapvető azonosság is*: a verseny a fogyasztóért. Akkor is, amikor a Yahoo-n található könyvesboltok kényszerűen kiegyenlítik áraikat, és akkor is, amikor a légitársaságok a start előtti pillanatban bagóért kínálják a helyeket a gépen, a fogyasztót, a vevőt akarják megnyerni. Hiba lenne tehát a repülőjegyek individuális árait egy kalap alá venni a helyi monopóliumok árdifferenciálásával. A legkevésbé sem különböző ugyanis, hogy a differenciált árak a lokális monopóliumok magasan tartott árai, vagy – mint a fenti példában – éppen megfordítva: a lehető legalacsonyabbra viszik le az árakat, amennyire azt a költségek még megengedik. Ahogyan a testreszabott tömegtermék, még ha teljesen egyedi²⁰ is, jellegében *nem azonos* a középkori céhmester remekével, a *virtuális piactér* sem egyszerű visszatérés a reális piactérhez. A hálón működő piacok – még ha netán tökéletesen kiegyenlített árakkal dolgoznak is – nagyban különböznek a klasszikus helyi piactórtól.

²⁰ A testreszabást alkalmazó cipőgyártók egyedi termékét csak a szakértők tudják megkülönböztetni a kézzel előállított cipőtől.

Az internetes kereskedelem a fogyasztói piacokon tapasztalható aránynál jóval nagyobb arányú a termelők közötti kapcsolatokban. „Az üzleti élet képviselői olyan környezetben találják magukat, amelyben a valamennyi szereplő között megvalósuló információmegosztás alapvető változásokat hoz az interakciókban, az üzleti praxisban és operációkban, amelyekbe mindenki be van vonva.”²¹ Elég, ha tekintetbe vesszük a „három nagy” (General Motors, Ford, Daimler Chrysler) által most útnak indított elektronikus alkatrész- és részegység-kereskedelmi rendszert, amelyhez már mintegy 40 további vállalat csatlakozott. Sokakat meglephet, hogy a leggyakrabban előforduló részegységek esetében (ami a teljes beszállítási forgalom mintegy 20 százalékát érinti) a beszállítók fordított *aukción* (reverse auction) vesznek részt. A cél, hogy teljes áttekintést szerezve a virtuális piactéren fellelhető ajánlatokról, a „három nagy” és a hozzájuk csatlakozó termelők világversenyben nyomják le az alkatrészek árait. A végeredmény: alacsonyabb költségint az iparban, amelynek hasznát mindenki élvezi, bár nem mindenki egyformán. A rendszer súlyát mutatja a tranzakciók teljes volumene, amely hozzávetőleg 750 milliárd (!) dollár. Az internetet sokan csak mint a tranzakciós költségeket csökkentő és a tranzakciókat meggyorsító tényezőt veszik számba. Az imént említett autóiipari, illetve alkatrész-beszerezési példa arra utal, hogy bár ez is igen jelentős, korántsem ez a lényeg. A lényeg a piacok áttekinthetősége.

Glen Meakem, a FreeMarkets On-Line nevű, pittsburgh-i székhelyű elektronikus kereskedelmi vállalat elnöke egy nyilatkozatában kiemeli, hogy valójában az internetes kereskedelem fő előnye nem a tranzakciós költségek megspórolásában rejlik, hanem a jobb minőségű döntésekben. Vagyis a lényeg nem a tranzakciós költségek leszorítása, hanem az áruk beszerzési árát leszorító gyilkos árverseny. Erre a fajta elektronikus kereskedelemre illik a leginkább *Todd Buchholz* megállapítása: „...Századunk nagy részében jeles közgazdászok sora...hirdette, hogy *Adam Smith* szimpla elmélete a tökéletes versenyről az idő múlásával és a vállalatok növekedésével egyre veszít jelentőségéből. Az a vicc az egészben, hogy... épp a nemzetközi verseny miatt – *Smith* teóriája napról napra aktuálisabb” (*Buchholz*, 1998, 55. o.).

Összemérve a beszállítókkal fenntartott EDI²²-kapcsolatok költségmegtakarítását az E-kereskedelemben elérhetővel, az utóbbi eltölpül az előbbi mellett. *Meakem* átlagosan 16 százalékra teszi az on-line beszerzéssel elérhető költségmegtakarítást. (*Hickins*, 1999, 6. o.)

A virtuális piactér: a közvetítők új szerepköre

Tömegtermelés esetén az „egy cég – sok vevő” típusú kapcsolat uralkodik, a tömeges testreszabás esetén azonban – amint az előzőekből is kiviláglott – *folyamatos párbeszédre*²³ van szükség a fogyasztókkal. *William Stavropoulos*, a Dow vegyipari óriás vezető menedzser szerint az egyik legfontosabb változás, amely alkalmazkodásra kényszeríti a cégeket az,

²¹ Businesses today are finding themselves in an environment in which unprecedented information sharing among all participants is driving fundamental changes in the interactions, business practices, and operations of everyone involved.

²² Electronic Data Interchange a cégek közötti elektronikus adatcsere.

²³ Ennek egyik igen érdekes példája a Ragu Sauces (<http://www.ragu.com>) nevű élelmiszer-ipari cég, amelyik a fogyasztók számára nemcsak a lehető legtöbb információt nyújtja a hálón, de bevonja őket a Ragu Sauces termékekre épülő ételjavaslati és receptjei kialakításába is. Internetes oldalát *naponta* frissíti, arra bátorítva a szörfözőket, hogy nézzék meg, mi újat kínál a cég. A fogyasztókkal való interaktív viszony egésze a „Mama” téma köré van rendezve, akit egy olasz nagymama személyesít meg. A nyilvánvalóan mesterszakkács nagymama személye körül egy „önmagát író” folyamatos szappanopera zajlik – kiegészítve különféle versenyekkel és kupon-jutalmakkal. Mindez nem másra szolgál, mint arra, hogy a cég – a fogyasztók napi rezdüléseire reagálva – képes legyen a termékeit fejleszteni.

hogy „... a fogyasztók ma többet tudnak, mint ezelőtt. Nemritkán informális utakon is tájékoztatják egymást, s gyakori, hogy összefognak a vásárlóerő konszolidálására. A vevők nem pusztán csak azért okosabbak, mert tájékoztatják egymást. Az elektronikus kereskedelem kapathatók árucikkek árlistáját saját maguk is pillanatok alatt össze tudják hasonlítani.” (Idézi: Stewart, 1999, 158. o.) Mindez aláássa a közvetítők piacgazdaságban oly fontos szerepét, de legalábbis szerepük *újraértelmezésére* kényszeríti őket.

Shaffer és Zettelmeyer [1998] cikkükben bemutatták, hogy a közvetítők szerepe még akkor is elhalványul, ha a gyártók nem törekszenek kifejezetten arra, hogy kizárják őket a termék értékesítéséből. Az interneten könnyen, gyorsan elérhető információk sokszor önmagukban véve is kiiktatják a közvetítőket a termelő-fogyasztó viszonyából. Ez azonban nem feltétlenül jelenti azt, hogy a közvetítőket kihalófélben lévő fajként kellene kezelnünk, csupán arról van szó, hogy nekik is *újra kell értelmezniük szerepkörüket*. A hálón közvetlenül is elérhető adatok pusztán közlése helyett valami mást, valami többet kell hozzáadniuk a szolgáltatásukhoz.

„Az internet elterjedésével a közvetítők *aggregáló és logisztikai* szerepköre nagyrészt eltűnik. Mégis a közvetítők új értéket teremthetnek a *keresési költségek mérséklése*, a felek közötti *bizalomépítés*, *kulcsrakész megoldások* szolgáltatása stb. révén. Az értéktőzsde értékítélete árfolyamok formájában (stock exchange capitalization) az olyan internetes cégekről, mint a Yahoo,²⁴ egyértelmű bizonyíték arra, hogy milyen sokat érnek a közvetítő szolgáltatások.” (Roberts, 2000, 6. o.)

A termelő és a fogyasztó piacgazdaságban alapvető tranzakcióinak informatizálása nemcsak a vállalati szervezetet alakítja át gyökeresen, előtérbe helyezve a hálózatossodást, hanem eltolódásokat idéz elő a mikrogazdasági szereplők közötti erőviszonyokban is. Általánosságban azt mondhatjuk, hogy a szereplők pozíciói piacközelségük²⁵ függvényében javulnak. A nagyvállalatok, amelyek a világhálón keresztül közvetlenül kommunikálhatnak *minden egyes* vevővel, maguk köré rendezik és sokszor igen szorosan fogják a beszállítók népes hadát. A hálón való üzletelés lényeges hatalmi eltolódásokat okozhat a kis- és nagyvállalatok viszonyában. A komplex vevői információs rendszer költségei elérhetik a 100 millió dolláros nagyságrendet, effajta beruházásokat csak töke-erős vállalkozások engedhetnek meg maguknak. Ilyen információs rendszer híján ugyanakkor a kisvállalatok éppen azon a területen kerülhetnek hátrányba a nagyokkal szemben, amely eddig az erősségüknek számított: vagyis a *lokális vevői igények kielégítésében* és a piaci változásokhoz való *gyors alkalmazkodásban* (Godwin–Pickett, 1994, 6. o.).

Az alkalmazkodás sebessége és a *bizonytalanság* ellensúlyozására való képesség meghatározó az egyre élesedő versenyben. A bizonytalanságot, az egyes piaci fejlemények előrejelezhetetlenségét, a meglepetések állandósulását jól jellemzi, hogy olyan nagy társaság – mint például az IBM –, amely korábban több tucatnyi elemző közgazdászt foglalkoztatott a piaci helyzet változásainak előrejelzése céljából, *valamennyit* szélnek eresztette.²⁶ „Ahelyett, hogy a gazdaság jövőbeli »természeti állapotát« (illetve a különféle állapotok felbukkanásának valószínűségét) előre jeleznék, a vállalatok a növekvő rugalmasság mellett döntenek: a *minden elképzelhető jövőbeli állapotra* való

²⁴ Vö.: Hagel–Lansing [1994].

²⁵ A vállalaton belül is a „kereskedő” értékelődik fel – amint azt az American Airlines jegyeladási-helyfoglalási rendszerének a vállalati profithoz való hozzájárulása is mutatja.

²⁶ Nagy társaságok tucatjai karcsúsították vagy éppen teljesen megszüntették az előrejelzéssel foglalkozó stábjukat. A karcsúsítás nyilvánvalóan nem pénzkérdés. Az 1990-es évek modern korporációi ugyancsak kurtán bántak el a gazdasági előrejelzéssel és ehelyett arra koncentráltak, hogy csökkentsék a kockázatoknak való kitettségüket (stratégiai rugalmasság, technológia, válasz készség és legfőképpen a tömeges testreszabás révén).

reagálás képességét igyekeznek erősíteni, tekintet nélkül a szóban forgó állapotok valószínűségére. Végül is a tervezés »igazi tervezéssé« vált, nem előrejelzésekre vagy predikciókra alapozódik, hanem arra, hogy a reagálókészség mind szélesebb portfólióját teremtsék meg. A jövőre való felkészülés nem a szakszerű feltételezéseken nyugszik – amelyek nyilvánvalóan falsnak bizonyulhatnak –, hanem annak az állapotnak a kialakításán, hogy minden elképzelhető körülményre felkészüljenek.” (Zeleny, 1997, 2. o.)²⁷

Minden vállalatnak van bejártott mechanizmusa arra, hogyan szerezzen vevőitől információkat és miként tájékoztassa termékeiről fogyasztóit. Hirdetések, piackutatás, fogyasztói megelégedettség felmérése, panaszlevelek, reklamációk stb. Az információs technológia azonban rengeteg új megoldást kínál az eladóknak és a vevőknek *egymás megismerésére*. Robert Wayland, a Concord (Massachusetts) tanácsadója és a „Fogyasztói kapcsolatok” című könyv társszerzője szerint „...a folyamat, amelyben a fogyasztók és a cégek egymással kölcsönösen megismerkednek, lényegében nem változott. Kivéve azt, hogy a fogyasztók sokkal *gyorsabban és olcsóbban* tudják megoldani vásárlási szándékuknál a keresést, ezért ennek *költségei ily módon gyakorlatilag elesnek*. A vállalatoknak ezután sokkal jobban kell figyelniük fogyasztóikra, kapcsolatuk *lényegi* mozzanataira.” (Idézi: Stewart, 1999, 159. o.) Ez azt jelenti, hogy az *eladás* helyett a *tanulást* kell a középpontba állítani. A cég és az egyes fogyasztó *közös* tanulási folyamatában a fogyasztó elmondja igényeit a cégnek, a cég pedig igyekszik termékét ezekhez az igényekhez szabni. Minden interakció és módosítás tökéletesíti a cég képességét arra, hogy még pontosabban tudja termékeit az egyes fogyasztó igényeihez igazítani.

A virtuális piactéren az *elsőbbség* fontosabb, mint a hagyományos, egymástól elkülönült piacokon. Az elkülönült piacok esetében valamely helyi piacon az is lehet első, és élvezheti az ebből fakadó versenyelőnyöket, aki abszolút értelemben valójában csak második, netán sokadik. A virtuális piactéren azonban a világ legkülönbözőbb pontjain lévő versenytársakkal kell megküzdeni. Ha egyszer egy internetes oldal – hasznos információkat kínálva – összegyűjti a vevők egy meghatározott tömegét, hólabdaeffektus indul be. A sikeres oldalon egyre több eladó kínálja szolgáltatásait és termékeit, a több eladó pedig még több vevőt vonz. Ez egy gyorsuló ciklus, amely mindenkit mindenkivel gyorsan összeköt, és a végén csak egy elektronikus közvetítő marad játékban, kiszorítva a későn jöveket. Becslések szerint három éven belül az üzleti világban zajló tranzakciók egynegyedét egyetlen közvetítő fogja ellenőrizni az elektronikus kereskedelemben.

Hivatkozások

- An acknowledged trend... [1996]: An acknowledged trend. Which economies will benefit most from knowledge-based growth? Supplement. *Economist*, 340. köt., 7985. szám, szeptember 28. 43–46. o.
- Baldwin, C. Y. – Clark, K. B. [1997]: Managing in an Age Modularity. *Harvard Business Review*, 75. köt., 5. szám, szeptember–október, 84–94. o.
- Brenner, W. [1993]: Informationsmanagement der vierten Generation. IT-orientierte Unternehmensführung. *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, 6. szám.
- Buchholz, T. G. [1998]: Új ötletek halott közgazdászoktól. Bevezetés a modern közgazdasági gondolkodásba. Európa Könyvkiadó, Budapest.

²⁷ Szó szerint: „Instead of forecasting the future states of nature (and their probabilities of occurrence), companies are opting towards increasing their flexibility and responsiveness in order to cover all possible states of nature, regardless their probabilities. Planning is finally becoming the true planning, based not on forecasts and predictions but on creating an ever-widening portfolio of response capabilities. Planning for the future is no more based on educated guesses – which can obviously fail – but on being prepared for all and any circumstance.”

- Burgoyne, J. [1995]: Feeding Minds to Grow the Business. *People Management*, 1. köt., 19. szám, szeptember 21. 22–25. o.
- Cox, W. M.–Aim, R. [1999]: America's move to mass customization. *Consumers' Research Magazine*, 82. köt., 6. szám, június, 15–20. o.
- Deighton, J – Sorell, M [1996]: The future of interactive marketing. *Harvard Business Review*, november/december, 74. köt., 6. szám, 151–160. o.
- Earl, M. J.[1996]: The Risk of Outsourcing IT. *Sloan Management Review*, Spring.
- Feitzinger, E. – Lee, H. L. [1997]: Mass customization at Hewlett-Packard: The power of postponement. *Harvard Business Review*, 75. köt., 1. szám, január–február, 116–122. o.
- Fogel, R. W. [1999]: Catching up with the Economy. *American Economic Review*, 89. köt., 1. szám, március, 1–22. o.
- Godwin, J. U. – Pickett, G. C. [1994]: EDI-Conversation Mandate: The Big Problem for Small Businesses. *Industrial Management*, március – április.
- Hagel, J. – Lansing, W. I. [1994]: Who Owns the Customer? *Mckinsey Quarterly*, 4. köt., 63–75. o.
- Hart, C. W. [1996]: Made to order. *Marketing Management*, 5. köt., 2. szám, nyár, 10–23. o.
- Henricks, M. – Hasty, S. [1995]: L.S.&Co. tries on custom-fit jeans. *Apparel Industry*, 56. évf., 1. szám, január, 32–33. o.
- Hickins, M.[1999]: It's an E-Buyer's Market. *Management Review*, 88. köt., 6. szám, június, 6. o.
- Kocsis Éva – Szabó Katalin [2000]: A posztmodern vállalat. Oktatási Minisztérium, Budapest, 1–310. o.
- Kotha, S. [1995]: Mass Customization: Implementing the Emerging Paradigm for Comparative Advantage. *Strategic Management Journal*, 16. köt. Különkiadás, nyár, 21–42. o.
- Lampel, J – Mitzberg, H. [1996]: Customizing Customization. *Sloan Management Review*, ősz.
- Lavidge, R. J. [1999]: „Mass Customization” Is Not an Oxy-Moron. *Journal of Advertising Research*, 39. köt., 4. szám, július–augusztus, 70–73. o.
- Oliver, R. W.–Rust, R. T. – Varki, S. [1998]: Real-Time Marketing. *Marketing Management*, 7. köt., 4. szám, ősz–tél, 28–38. o.
- Pine II., B. J. – Victor, B. – Boynton, A. C. F. [1993]: Making mass customization work. *Harvard Business Review*, 71. évf., 5. szám, 18–117. o.
- Pine II., B. J. [1993]: Mass-Customization. The New Frontier in Business Competition. *Harvard Business School Press*, Boston, MA.
- Roberts, J. H. [2000]: Developing New Rules for New Markets. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28. évf., 1. szám, tél, 31–44. o.
- Schafer, S. [1997]: Have it your way. *Inc. Technology*, 19. köt., 17. szám, november 18., 6–63. o.
- Shaffer, G. – Zettelmeyer, F. [1998]: The Internet as a Medium for Marketing Communications: Channel Conflict over the Provision of Information. Working Paper, University of Rochester, Simon Graduate School of Business, New York.
- Schonfeld, E. [1998]: The customized, digitized, have-it-your-way economy. *Fortune*, 138. köt., 6. szám, szeptember 28., 114–121. o.
- Stewart, T. A. [1999]: Customer Learning is a Two-Way Street. *Fortune*, 139. köt., 9. szám, május 10. 158–160. o.
- Szabó Katalin [1999]: A tudás globális piaca és a lokális tanulás. *Közgazdasági Szemle*, XLVI. évf., 1999. március. 278–294. o.
- Szabó Katalin [2000]: A tudatlanságmérséklő algoritmustól a Six Sigma módszerig. In: Racionalitás és méltányosság. Tanulmányok Augusztinovics Máriának. *Közgazdasági Szemle Alapítvány*, Budapest, 412–432 o.
- Taylor III, A. [2000]: Detroit Goes Digital. *Fortune*, 141. köt., 8. szám, április 18. 170–173. o.
- Tófalvi Gyula [1996]: Rugalmas specializáció. OMFB tanulmány, Budapest.
- Toffler, A. [1984]: L'exposition de l'information. Információs robbanás (Nyersfordítás: Kálmán Endréné.) *Futuribles*, Paris, 74. szám.
- Zeleny, M. [1997]: The decline of forecasting. *Human Systems Management*, 16. köt., 1. szám, 1–3. o.
- Zeleny, M. [2000]: New Economy of Networks. *Human Systems Management*, 19. köt., 1. szám, 1–4. o.
- Zuckerman, M. B. [2000]: Tensions on the Net. *U.S. News & World Report*, 04/24/, 128. köt., 16. szám, Proceeding. 76–78. o.

A globalizáció hatása a vállalati magatartásra

(Néhány kérdésfelvetés)

VERESS JÓZSEF

A kilencvenes években a globalizáció növekvő jelentőségének vagyunk tanúi. A szerző értelmezi a jelenséget, megpróbálja a globalizáció hatásait összegezni a különböző méretű hazai vállalatok esetében. A cégek többsége működése során nem függetlenítheti magát a globalizáció hatásaitól.

Aligha választhattam volna általánosabb címet mondanivalóm kifejtéséhez. Remélem, az olvasó mégis úgy érzi majd – ha a sorok végére ér –, hogy a leírtak konkrétsági foka kielégítő. Természetesen számos vitatható álláspontot is az olvasó elé tárok, vállalom a vitát és a felelősséget.

Szándékom viszonylag egyszerűen megfogalmazható. Az ezredforduló végén kirajzolódó folyamatok ismeretében megpróbálom felrajzolni azokat a lehetséges hatásokat, amelyek a vállalatok, vállalkozások cselekvési mezőit, magatartását érintik.

A kifejtés óhatatlanul egyenetlen, olykor elnagyolt lesz, amit csak kis részben indokolhatnak a terjedelmi korlátok. Rendkívüli módon megnőtt a számításba veendő tényezők száma, egyes tényezők súlya. Egyre inkább nő a nem számszerűsíthető tényezők súlya, jelentősége is. Tulajdonképpen egyelőre nem is túl szerencsés az ismeretek – elsősorban persze a saját ismereteimről van szó – mai fokán ilyen horderejű témáról véleményt alkotni. Ugyanakkor sorsszerűen és paradox módon kevés idő áll rendelkezésre, mert a globalizáció rendkívüli felgyorsulása, a magyar EU-csatlakozás konkrét dilemmái, a nemzeti gazdaságpolitikák értelmezési tartományainak és értékkészleteinek szűkülése, illetőleg univerzálódása gyors válaszokat vár (ma) még az országok szintjén talán egy utolsó, saját stratégián alapuló, a vállalkozások mozgásterét jó irányban és érdemben befolyásolni képes döntéssorozat érdekében.

A hazai vállalkozások esetében mérettől függetlenül kiemelkedően fontos kérdés, hogy a piaci adottságok mellett a makrokörnyezet, a pénzügyi és jogi szabályozórendszer, a kormányzati gazdaságpolitika, valamint a gazdasági stratégia milyen *kalkulálható* jelzéseket közvetít feléjük.

A fenti összefüggések boncolgatására vállalkozik a tanulmány.

Veress József, DSC. Tanszékvezető, egyetemi tanár a Budapesti Műszaki- és Gazdaságtudományi Egyetemen.

A kilencvenes évek második felének talán leggyakrabban használt fogalma – különös tekintettel a társadalomtudományokra – a globalizáció. Bár magának a kategóriának egzakt és árnyalt definíciója még várat magára, s ez a cikk sem tesz kísérletet a hiány pótlására, a közgazdasági folyamatok egyértelműen elemezhetők. A pénzügyi gazdaság súlya a reálgazdasághoz képest egyre inkább nő, az elmúlt néhány év egyértelműen bizonyította, hogy az előbbiben lezajló válságok – amelyek persze reális okokra is visszavezethetők – súlyos kríziseket szülnek olyan régiók, országok esetében is, amelyek viszonylag távol fekszenek az „epicentrumtól”.

Az a sejtésem, hogy a globalizáció az elmúlt években – pontosabban a kilencvenes évtized harmadik harmadában – totálissá vált. Tudatában vagyok annak, hogy sokan a globalizációt nemcsak tartalmilag, hanem időbeni lefolyását illetően is organikusnak tekintik, és századokra vezetik vissza a kezdetét. Magam azokkal értek egyet, akik új dimenziót látnak a közelmúlt történéseiben. Lényegében négy tényező együttes és időben azonosan koncentrálódó hatásának mintegy szinergiájaként tekintem a globalizációt totálisnak. Ezek a tényezők a következők:

1. A világ egyközpontú lett. Bár a Kelet-Európában lejátszódott politikai fordulatok óta tíz év telt el, csak mostanában lett szembetűnő és egyértelmű, hogy a korábban szembenálló két világrendszer lényegében folyamatos zsigorodását a szinte korlátlan amerikai vezető szerep kíséri. (A kínai gazdaság természetesen nem elhanyagolható nagyságrend, s ezt éppen az ott levő mintegy 300 milliárd dollárnyi külföldi tőke jelzi, ám Kínának a hadászati-katonai hierarchiában elfoglalt jelenlegi helye az ország „világvezető” szerepét nem teszi reálissá.)

2. Az internet és általában az információs technológia robbanásszerű fejlődése korábban elképzelhetetlen mértékben lerövidítette az információhoz jutás idejét.

3. A pénzügyi gazdaságban az itt nem részletezendő okok miatt viharok, harcok és válságok fordítják ki a reálgazdaságot – regionális, nemzeti és uniós szinteken – működése „normális” medréből.

4. Az ország mint kategória, sőt eddigi történelmünkben meghatározó időn keresztül alapkategória egyre inkább jelentéktelenné válik. A tágan értelmezett újraelosztási típusok közül már alig van olyan, amely esetében az ország tekinthető alapegységnek, fő vonatkoztatási bázisnak.

Természetesen a fenti négy tényező nem tekinthető függetlennek egymástól. A következményeket egyelőre nem lehet (akár közelítőleg) pontosan felmérni. Itt csak egy további sejtésemre szeretném felhívni a figyelmet. A mikroökonomia egyik alap-, illetve előposztulátuma, majdhogynem axiómája, miszerint a fogyasztó a király, egyre kevésbé tartható. A fogyasztót meggyőzni képes erő, a versenytársakat elsöprő erő igazán a király.

Milyen egybehangzóan és meggyőzően állították a monetaristák – elsősorban *Friedman* – és a német szociális piacgazdaság atyjai – elsősorban *Erhard* –, hogy a gazdaságra értelmezett szabadság legfontosabb feltétele a versenybe való belépés szabadsága. Aki valamilyen terméket ugyanolyan minőségben, de olcsóbban kínálja, mint versenytársai, vagy ugyanazért az árért jobb minőséget kínál, az nem szorítható ki a piacról. Hol van már – a kivételektől eltekintve – a versenytársak egyenlősége? Közben egyre szofisztikáltabb szabályokat foganatosítanak a monopolpozíció kialakulása ellen, illetve azok felszámolásáért, annál nyilvánvalóbb a pénzügyi és vállalatbirodalmak, a kereskedőházak koncentrált hatalma. Az utóbbiak működésében lehet eklatánsan látni, hogy mennyire „kétértelművé” váltak a verseny etikájára és szabadságára vonatkozó egyébként helyes nézetek. A kereskedőházak teljesítik a kívánalmakat. A (kis) ver-

senytársak kiszorításáig, pontosabban azok ellehetetlenüléséig ugyanazt olcsóbban adják, és a jobb minőségért nem kérnek többet. A mögöttük lévő, eredetét tekintve nem minden részletében tisztázott eredetű hatalmas tőke ezt lehetővé teszi. A versenytársak kiszorítása után az árpolitika természetesen változik.

A hazai feladatokról

Az 1. és a 2. sz. táblázat a magyar gazdaságpolitikának a szerző szerinti legfontosabb feladatait mutatja be két választási ciklus kezdetén, 1994-ben és 1998-ban. A feladatok közötti különbség egyértelmű. A megoldandó dilemmák egyik része örökölt, ezen belül számos dilemma nem az „áthúzóadás” okán, hanem a probléma megkerülése miatt maradt porondon. A feladatok másik része már a globalizáció totálissá válása miatt, illetve az EU-csatlakozás vélhető időhorizontja miatt került hangsúlyosan elő (stratégia, humán infrastruktúra fejlesztése).

1. táblázat

Megoldandó feladatok, lehetséges módszerek, 1994

Feladatok	Módszerek
(A mágikus „4+2” szög) 1. Stabilizáció és modernizáció 2. Külső és belső egyensúly javítása 3. Infláció keretek között tartása 4. Munkanélküliség mérséklése +1 Szociális feszültségek csökkentése +2 Adóssághmenedzselés	<p>A) NEM KÖZGAZDASÁGI LÉPÉSEK</p> <ul style="list-style-type: none"> - A választás utáni vákuum minimalizálása - Bizalomszerzés külföldön és belföldön - Dereguláció - Demonstratív (takarékosági) intézkedések - A kormányzati intézményrendszer korszerűsítése - Az érdekképviseltek érdemi bekapcsolása - Aktív kül- és külgazdasági politika minden irányban <p>B) A GAZDASÁGPOLITIKA „AGYA”</p> <ul style="list-style-type: none"> - Az állam (kormány) gazdasági szerepének világos és felelős definiálása (tartós és leépülő elemek, struktúra és regionális elképzelések) - Döntés a gazdaságpolitika pénzügypolitikájáról <p>C) KIEMELT LÉPÉSEK A KÖZGAZDASÁGI SZABÁLYOZÁSBAN</p> <ul style="list-style-type: none"> - A megtakarítások befektetéssé konvertálása - Pragmatikus közelítés a privatizációban - Az agrárszféra finanszírozási hátterének kidolgozása - Ütemterv az államháztartási reform valamennyi elemére vonatkozóan

Világos, hogy az 1990-es évek tanúsították: a gazdaságpolitikáról Magyarországon csak vagy főleg közgazdasági és akár társadalompolitikai alapon nem lehet vitát folytatni. A belpolitikai viták lenyomatai, a kormányok klienspolitikája a hatalmi pozíciók egymást követő személyzeti ügyeiben, a bennfentes információk birtoklásáért folytatott harc e tekintetben bizonyító erővel hatnak. Demonstratív példa erre a Bokros Lajos nevéhez kötődő stabilizációs program négyéves (tehát nem jubileuminak számító) évfordulója. A napi és a szakhetilapok – amelyek természetesen függetlenek – aszerint méltatták vagy marasztalták el a programot, hogy milyen értékek hordozását tartják (éppen) fontosnak.

Megoldandó feladatok, lehetséges módszerek, 1998

Feladatok	Módszerek
(A mágikus „4+2” szög)	A) NEM KÖZGAZDASÁGI LÉPÉSEK
5. Növekedés, modernizáció	– A választás utáni vákuum minimalizálása
6. Külső és belső egyensúly keretek között tartása	– További bizalomszerzés külföldön és belföldön
7. Infláció mérséklése	– Dereguláció-jogharmonizáció
8. Munkahelyteremtés	– Demonstratív (takarékosági) lépések
+1 Szociális feszültségek csökkentése	– A kormányzati intézményrendszer korszerűsítése
+2 Belső adóssághmenedzselés	– Az érdekképviseltek érdemi bekapcsolása, korporáció
	– Aktív kül- és külgazdasági politika minden irányban
	– Humán-infrastruktúra fejlesztése
	B) A GAZDASÁGPOLITIKA „AGYA”
	– Az állam (kormány) gazdasági szerepének világos és felelős definiálása (tartós és leépülő elemek, struktúra és regionális elképzelések)
	– Döntés a gazdaságpolitika pénzügypolitikájáról
	– EU-stratégia és taktika
	C) KIEMELT LÉPÉSEK A KÖZGAZDASÁGI SZABÁLYOZÁSBAN
	– A megtakarítások befektetéssé konvertálása a reálgazdaságban
	– Az agrárszféra finanszírozási hátterének kidolgozása
	– Ütemterv az államháztartási reform valamennyi elemére vonatkozóan

Sajnos nem is a szakmai iskolák csapnak össze elsősorban – bár összecsapnának –, hanem a különböző érdekek mögé felsorakozó, de politikai lobbierővel bíró csoportok. Nem kétséges, hogy a globalizáció önmagában a pénzügyi tőke által támogatott, az univerzálódást segítő változatokat hozza jobb erőpozíciós helyzetbe. Az egészségügyi reform részben a közelmúlt nyugdíjreformja, a privatizációs döntések nem kis része ezt eklatánsan bizonyítja.

A mindenkori kormány azonban a döntéseket nem kerülheti el, vagy ha mégis azt teszi, hordoznia kell annak felelősségét.

A stratégiáról, illetve a stratégia szükségességéről

Az 1998-ban hivatalba lépett kormány átalakította a kormányzati struktúráját. A Pénzügyminisztérium, a Gazdasági Minisztérium és a Miniszterelnöki Hivatal egyaránt hozzákezdett a gazdasági stratégia kidolgozásához. A többszöri határidő-módosítás (1998. október, 1999. március) sejteti: a feladat nem egyszerű, és műfaját illetően részben nem is biztos, hogy egyetértés van, részben pedig a tervezetek alapján valószínűsíthető, hogy inkább egy 2002-ig tartó cselekvési programról lehet szó, semmint szorosan vett átfogó stratégiáról. Nem lehetséges a tanulmány írásának idején explicite minősíteni a programtervezeteket – hiszen azok önmagukban, régi szokások kontinuitásaként nem nyilvánosak –, annyi azonban világos, hogy inkább gazdaságmenedzselő, semmint gazdaságátalkító jellegűek. Ez önmagában se nem pozitív, se nem negatív minősítés – bármelyik gazdaságpolitikai iskola vagy irányzat oldaláról közelítsünk is a dilemmákhoz. Az, hogy a mainstream gondolatmenetét követik e tervezetek, azt demonstrálja, hogy a magyar gazdasági és társadalmi vezetés feltétel nélkül eleget akar tenni már jóval

az EU-csatlakozás előtt is a Washingtoni Konszenzusból következő *comme il faut*-nak. (Ilyen értelemben természetesen a monetarista, illetve a liberális közgazdasági gondolkodók nézeteihez áll közel a program.)

Ebből a kiindulópontból lehet felvetni azt a kérdést, hogy miért kell stratégia és az milyen jegyeket viseljen? Erősen leegyszerűsítve a következő pontok tartalmazznak egy lehetséges választőredéket.

a) A kilencvenes évek magyar gazdaságtörténete sűrűn szolgáltat példát az elmulasztott lehetőségekre. A mindenkori kormányzat állandóan a világ vezető országaira és nemzetközi pénzügyi intézményekre figyelve, ezek gondolkodását és véleményét szimulálva defenzív magatartást tanúsított, majd egy idő múlva mind a külföldi, mind az itthoni vezető tisztségviselők úgy nyilatkoztak, hogy igen, az adott lépés indokolt volt, meg kellett (meg lehetett) volna tenni, no de ez (az) a hajó már elment. A stratégiában fel kellene tehát mérni, hogy vannak-e (vannak!) még a kikötőben hajók, vagy akár csónakok, és meg kellene azokat tartani.

b) Többek között Írország, India, Izrael és Portugália példás gazdaságátalakító gazdaságpolitikai bizonyítják, hogy az a) pontban megfogalmazottak, illetve körülírtak piacgazdaságban sem szokatlanok. (A már elment hajókra néhány példa: adósságmenedzselés közvetlenül a politikai fordulat után, piacvédelem-piacnyitás, a privatizációs bevételek felhasználásának portfóliója, a kereskedelmi láncokkal kapcsolatos piac- és versenyszabályozás hiánya stb.)

c) A globalizáció totalitásából következik, hogy regionális, országos és uniós szinteken, illetve azokon belül is rendkívüli hierarchia alakul ki a sikeresség, a fejlettség szintjétől függően. Ha a folyamat nem törik meg – amire ma semmi sem utal –, akkor még egyértelműbbé válik, hogy Magyarország marginális, de maga által még alakítható szerepet tölt majd be tartósan a világban. Ennek lényege, hogy a fősodrást képviselő multik hazai tevékenységén túli mozgásterületet lehet és kell tartalommal megtölteni. (Ez nem zárja ki, hogy Közép-Kelet-Európában néhány „saját” multi legyen.) Valószínűsíthető, hogy elsősorban utánpótlás-nevelők leszünk, lehetünk. Ismét túlzottan leegyszerűsítve: a prosperáló és növekvő vállalkozásaink, ha méretében eltalálnak egy, a fősodor számára is szignifikáns nagyságrendet, akkor azt a céget megveszik, illetve jó áron el lehet adni. Amikor a vállalkozás a serdülőből az ifibe, vagy a juniorba kerül, jöhet a következő „nevelés”. Emellett persze rendkívüli jelentőségűek a kis piaci rések megtalálására és kivonulására irányuló törekvések. A stratégiának egyik központi eleme lehet(ne) e szemléletmódosulás eszközrendszerének kialakítása szingapúri módra, clusterekben gondolkodva.

d) Az EU-bürokraták képzése és felkészítése kulcskérdés. Nem csillogó tehetségekre, stratégiákra, hanem türelmes, több nyelvet kiválóan beszélő, toleráns, empatikus, a kis eredményeket is megbecsülő hivatalnokokra van szükség nagy számban.

e) Az alap kutatásokról még inkább a fejlesztési és az innovációs kutatásokra kell átvinni a hangsúlyt, meghajolva a realitások előtt. (A realitások nem a szellemi, hanem a pénzügyi tőkére vonatkoznak.) A társadalmat fel kell készíteni az információs technológia térhódításainak következményeire.

f) Az agrár- és infrastruktúra-politikában sürgős döntésekre van szükség. A döntések irányát a fenti pontok meghatározzák. A nagy elosztási rendszerek reformjában egészen az EU-csatlakozásig a pazarlások csökkentésére irányuló erőforrásoknak, semmint az egyedüli jó megoldásoknak beállított piacentrikus megoldásoknak kellene dominálniuk. (Különösen vonatkozik ez az egészségügyre.) Ki kell várni és majd ki kell tapintani azt az inflációs pontot, ahol a lakosság legalább harminc-negyven százaléka már nem vesztetnek tartja magát a piacgazdasági átmenet folyamatában.

Igen vázlatosan fejtem ki az előző részekben megfogalmazottak hatásait a Magyarországon (is) működő cégekre vonatkozóan. Valamilyen mértékben valamennyi cég érintett, de a törpe vállalkozások, a kvázi-fantomcégek és az egészen kicsiny piaci rések kihasználói, betöltői esetében a hatások elhanyagolhatók. A most következő csoportosítás közel nem teljes, és az egyes típusoknak is vannak közös jellemzőik, sőt olykor egy cég több típusba is tartozhat.

Multinacionális cégek

Egyértelműen követhető és kimutatható az egyébként logikailag természetes egyenrangúsítás. A szerkezeti uniformizálás domináns. Nagy a belső hierarchia. A személyzeti politika jellemzője, hogy különösen az alsóbb szintekre inkább a nagy terhelést bíró, olykor a legegyszerűbb feladatokat is kritika nélkül elvégzőket, semmint a kreatív, gyorsabban reagáló fiatal szakembereket alkalmazzák. A magyar topmenedzserek bére és autómárkája átlagosan negyven százalék a fejlett országokban működő hasonló multirészlegek vezetőihez képest. (Az eddigiek többé-kevésbé a privatizált kereskedelmi bankokra is vonatkoznak.) A bedolgozói kör csak ritkán kerül ki a hazai cégek közül.

Külföldi többségi tulajdonban lévő vállalatok

Az előző körhöz annyiban hasonlóak, hogy a fő tulajdonos piaci részesedése alapján elfoglalt helye determinálja a cégek jellemzőit. A számvitel és a vállalatfinanszírozás szabályai határozott lépések után azonossá válnak a cégek között. Különösen az értékesítési és a marketing tevékenység egyenáramosított.

Hazai tőzsdei cégek

A folyamatos tőkéhez jutás érdekében comme il faut magatartásra törekednek. Jó-részt márkát jelentő termékcsaládjaik menedzselése egyre nehezebb. A legsikeresebbekért megjelennek a horizonton a még nagyobb, az óriás vevők. (Acquisition, merger, takeover – prosperálás esetén is.) Jelentős részük külön elkeseredett harcot vív – kevés eséllyel – a kereskedő láncokkal.

Egyéb hazai nagyvállalatok

Erősen konjunktúrafüggők, nagy részük vegetál, pénzügyi trükköket, számviteli bravúrokat vet be a túlélés érdekében. A topmenedzsment állandóan befektetőket keres és természetesen saját pozícióit is védi.

Hazai közepes vállalatok

Egyrészt érvényesek a hazai nagyvállalatokkal kapcsolatban leírtak. Másrészt erős a kooperációs és a bedolgozói készség. Tőkeutánpótlásuk nehézkes. Bár több lábon állnak, speciális gépeik és berendezéseik miatt részben erőteljesebben konjunktúrafüggők, részben kevésbé rugalmasak. Határozottan jelenik meg a kétfajta számvitel (formális és informális) a cég szempontjából kényszerű alkalmazása. Rohamosan terjed a számla ellenében történő foglalkoztatás.

Itt is erős a kooperációs és a bedolgozói készség. Itt is kétféle a könyvelés. (Akár kettős, akár egyszeres a könyvvitel.) Óriási a munkacentrikusság, a vezetőket is beleértve. Jelentős a feketemunka igénybevétele.

Zárszó helyett

Ha az olvasó az írás különböző ihletésű részeit saját értékei alapján összerakja, akkor kialakíthat egy átfogó képet az általam leírt dilemmákról. Függetlenül attól, hogy mennyire ért vagy nem ért egyet a szerzővel, valószínűleg felvillan számára néhány olyan kérdés, amely eddig kívül esett saját horizontján. Ha ez így van, akkor a tanulmány elérte a célját.

Irodalomjegyzék

- Almási M. [1997]: Üveggolyók. Az ezredvég globális játszmái. Helikon Kiadó.
- Antal L. [1998]: A kiigazítás, ahogy én látom. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz.
- Antal L. [1998]: Az átmenet és ami utána következik. *Mozgó Világ*, 6. sz.
- Antal L. [1999]: Veszélyes forduló – vagy csak gyermekbetegség? *Mozgó Világ*, 1. sz.
- Antal L. [1999]: Újra fordulóponton a magyar gazdaság? MKB, Budapest. Kézirat.
- Báger G. – Szabó Felsőci M. [1998]: A Marschall-tervtől az új egyensúlyi helyzetek felé. *Közgazdasági Szemle*, 1. sz.
- Csáki Gy. [1998]: A Horn-kormány gazdaságpolitikája. *Társadalmi Szemle*, 8–9. sz.
- Csikós-Nagy B. [1997]: Magyarország térvesztése a világgazdaságban és a felzárkózás esélyei. *Magyar Tudomány*, 3. sz.
- The Future of the State. [1997] *The Economist*, September 20.
- Dahrendorf, R. [1998]: Egy autoritárius század küszöbén. *Kritika*, január, 13–16. o.
- Kindler J. [1998]: Az érzelmek rehabilitálása. *Kovács*, tavasz, 30–36. o.
- Korten, D. C. [1997]: Tökés társaságok világalma. *Kapu*, Budapest.
- Korten, D. C. [1998]: Élet a tőke uralma után. *Kovács*, ősz.
- Martin Hans, P. - Schumann, H. [1998]: A globalizáció csapdája. Támadás a demokrácia és a jólét ellen. Perfekt.
- Roderik, D. [1997]: Has Globalization Gone Too Far? Institute for International Economics, Washington D.C.
- Sárközy T. [1997]: Az állam és a gazdasági viszonyának átalakulása (avagy a politikai állam végnapjai?). *Mozgó Világ*, 7. sz.
- Simai M. [1998a]: Az Egyesült Államok szerepe a világgazdaságban a XX. század végén. Megújulás vagy hasonló hanyatlás? MTA Világgazdasági Kutatóintézet.
- Simai M. [1998b]: Sebezhető világgazdaság. *Magyar Hírlap*, július 18.
- Soros G. [1997]: The Capitalist Threat, *The Atlantic Monthly*, február.
- Soros G. [1998]: Toward a Global Open Society. *The Atlantic Monthly*, január.
- Surányi Gy. [1997–1998]: The Markets Don't Lie. *Central European Economic Review*, Vol. V., No. 10. December–január.
- Thurow, L. [1996]: The Future of Capitalism, How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World, New York.
- Veress J. [1997]: Gazdaságpolitika. Látszat és Valóság. Stúdium, 141 p.
- Veress J. [1999a]: Globalization Versus National Economic Policies. *Society and Economy*, 1. sz.
- Veress J. (szerk.) [1999b]: Gazdaságpolitika. AULA.
- Veress J. [1999c]: Gazdaságpolitika. Szűkülő mozgástér – növekvő felelősség. Stúdium.

Jövedelemegyenlőtlenségek és szegénység az Amerikai Egyesült Államokban

JAN ADAM

Bevezetés

Jó ideje köztudott, hogy az utóbbi két évtizedben jelentős mértékben nőtt a jövedelmek egyenlőtlensége az USA-ban. A jövedelmek egyre növekvő differenciálódásának számos magyarázata van. A Reagan-kormány alatti drámai jövedelemadó-csökkentések mellett – melyek elsősorban a magas jövedelmű csoportoknak kedveztek –, meg kell említenünk a bérek egyenlőtlenségének növekedését, a befektetett jövedelmek hozamaiból eredő differenciálódást, a családok összetételének változását és a kormányzati politikát. Az Amerikai Egyesült Államokról az a hír járja, hogy – bár az utóbbi években mérséklődött – a fejlett kapitalista országok közül itt a legmagasabb a szegénységi ráta. Az emberek csendes toleranciája a jelentős jövedelmi és vagyoni különbségeket illetően egyrészt a politikai kultúrának, másrészt a szárnyaló gazdaságnak és az alacsony munkanélküliségnek köszönhető. Ahogy a gazdasági növekedés lelassul és a munkanélküliség emelkedni kezd, az emberek viselkedése megváltozhat, társadalmi feszültségek keletkezhetnek.

Tanulmányom célja, hogy elemezzem az egyre növekvő jövedelem, illetve vagyonegyenlőtlenséget és a szegénységet az Amerikai Egyesült Államokban. A gazdasági fellendülés, mely hozzájárult az egyenlőtlenségek növekedéséhez, keveset tett a szegénység mérsékléséért.

Jó ideje köztudott, hogy az utóbbi két évtizedben jelentős mértékben nőtt a jövedelmek egyenlőtlensége az USA-ban. Két tekintélyes amerikai közgazdasági intézet által nemrégiben publikált tanulmány is megerősítette ezt a tényt. 1999-ben a Center for Budget and Policy Priorities publikálta két kutatójuk, *Shapiro és Greenstein* tanulmányát. 2000-ben ugyan az intézet a Gazdaságpolitikai Intézettel közösen publikált egy jóval hosszabb és átfogóbb tanulmányt, melynek szerzői *Bernstein, Nichol, Michel* és *Zahradnik*. Az első tanulmány kutatói a Kongresszusi Költségvetési Hivatal 1977-es évre vonatkozó adatait, illetve 1999-re vonatkozó előrejelzéseit használták. Az egyszerűség kedvéért feltesszük, hogy az előrejelzések megegyeznek a valósággal. Ez a feltételezés azzal indokolható, hogy a vizsgált időszak elég hosszú, és kisebb eltérés az 1999-es évre előrejelzett folyamatoktól nem okoz jelentős módosulást az eredményekben. A második elemzés a Népszámlálási Hivatal adatainak alapszik és 1979-es, 1989-es és 1997-es adatokat vizsgál.¹ Az első munka csak a szövetségi adózás utáni jövedelemre vonatkozó országos adatokat vizsgálja, míg a második mind állami, mind országos szinten elemzi az adózás előtti jövedelmeket. Mivel a Népszámlálási Hivataltól származó adatok – szemben a Kongresszusi Költségvetési Hivatal adataival – nem tartal-

¹ Az elemzés az 1978–80, 1988–90 és 1996–98-as időszakokra vonatkozó adatokat is ismertet.

mazzák a tőkejövedelmeket és a jövedelemadó-kedvezményeket,² feltételezhető, hogy a második tanulmány ezen tényezők hatásával nem számol. Végül a Kongresszusi Költségvetési Hivatal adatai – szemben a Népszámlálási Hivataléival – családmérethez igazítottak.

A két tanulmányban közzétett jövedelemadatok nem teljesen azonosak; az első tanulmányban vizsgált adatok alapján nagyobb egyenlőtlenségekre lehet következtetni, valószínűleg azért, mert ez a munka hosszabb időszakot tekint át. Különbséget eredményezhet az is, hogy az első tanulmány a tőkejövedelmeket is figyelembe veszi. Másrészt az első tanulmány – szemben a másodikkal – szövetségi adózás utáni adatokra épül, és tekintve, hogy a szövetségi adók az USA-ban progresszívek, ennek jövedelemegyenlőtlenséget mérséklő hatása van.³ Ugy tűnik, hogy ez a hatás nem elég erős ahhoz, hogy ellensúlyozza a két fent említett tényezőt (a hosszabb időszak és a tőkejövedelmek hatását) vagy további tényezőkkel is kell számolnunk.

Mindkét tanulmány adatai szerint a jövedelemegyenlőtlenség jelentős növekedése ment végbe az utolsó két évtizedben. Figyelemre méltó, hogy egyedül a háztartások (a családot és a háztartást jelen tanulmányban azonos értelemben használom) felső egyötödének (kvintilise) növekedett az egész ország adózás utáni jövedelméből való részesedése. Az első tanulmány szerint ez az arány az 1977-es 44,2 százalékról 1999-re 50,4 százalékra nőtt, vagyis több mint 14 százalékos részesedésnövekedés történt. Ugyanezen időszak alatt a háztartások legfelső egy százalékának részesedése 7,3 százalékról 12,9 százalékra, vagyis 76,7 százalékkal növekedett. A jövedelemnövekedés eredményeként a népesség felső 1 százalékának 1999-es jövedelme körülbelül megegyezett az alsó 38 százalék által realizált jövedelemmel. Ez abszolút értelemben azt jelenti, hogy a 2,7 millió leggazdagabb ember 1999-ben ugyanannyi jövedelmet szerzett, mint a 100 millió legalacsonyabb jövedelemmel rendelkező ember.

A háztartások másik négyötödének eközben csökkent a teljes népesség jövedelméből vett részesedése. Ez azt jelenti, hogy a családok felső egyötödét érintő nagyfokú jövedelemkoncentráció eredményeképpen még a családok negyedik ötödének is csökkent a jövedelemrészesedése. A legnagyobb veszteséget természetesen a családok legszegényebb egyötöde szenvedte el (26,3 százalék). (Lásd *I. táblázat*)

I. táblázat

**A háztartások jövedelem szerinti csoportjainak
a nemzeti jövedelemből való százalékos részesedése**

	Alsó egyötöd	Második ötöd	Középső ötöd	Negyedik ötöd	Felső egyötöd	Felső egy százalék
1977	5.7	11.5	16.4	22.8	44.2	7.3
1999	4.2	9.7	14.7	21.3	50.4	12.9
Átlagos jövedelem 1999-ben dollárban	8 800	20 000	31 400	45 100	102 300	515 600

Forrás: Shapiro és Greenstein (1999).

A jövedelemegyenlőtlenségek drámai növekedése az 1997 és 1999 közötti 20 százalékos – inflációval igazított – adózás utáni jövedelemnövekedés egyenlőtlen elosztásának eredménye. A háztartások legalsó egyötödének egyáltalán nem növekedett a jövedelme. Sőt, ez a réteg 9 százalékos jövedelemcsökkenést szenvedett el. Ugyanakkor a legfelső egyötöd jövedelme 43 százalékkal nőtt ebben a periódusban. A legfelső 1 százalék ennél még magasabb, 115 százalékos jövedelemnövekedést realizált.

² A jövedelemadó-kedvezmény elsősorban alacsony jövedelmű adófizetőket célzó készpénzes támogatási program.

³ Ha a helyi és az állami adókat is figyelembe venné az elemzés, akkor a jövedelmi aránytalanság növekedne, mivel több állam alkalmaz forgalmi adót, amely regresszív.

A második tanulmány adatokban jóval gazdagabb. A területi korlátok miatt csak azon adatok bemutatására korlátozom magam, amelyek a fent említetteket kiegészítik, teljessé teszik. A számok azt mutatják, hogy az 1990-es években – a 80-as évekhez viszonyítva – lelassult a háztartások legszegényebb egyötödének részesedéscsökkenése a népesség teljes jövedelméből. 1989-re az alsó egyötöd részesedése 15,9 százalékkal csökkent 1979-hez képest, míg 1989-ről 1997-re a részesedés csökkenése csak 10 százalékos volt. A magyarázatot a legszegényebb egyötöd reálbérének növekedésében és a munkanélküliség csökkenésében kereshetjük. Másrészt a háztartások harmadik ötödének (középső kvintilisének) romlott a relatív helyzete az 1990-es években. 1979-ről 1989-re 5,1 százalékkal, míg 1989-ről 1997-re már 5,9 százalékkal csökkent a harmadik ötöd jövedelemrészesedése. (Lásd 2. táblázat)

2. táblázat

A háztartások jövedelem szerinti csoportjainak a nemzeti jövedelemből való százalékos részesedése

	Alsó egyötöd	Második ötöd	Középső ötöd	Negyedik ötöd	Felső egyötöd	Felső öt százalék
1979	5.30	11.57	17.43	24.14	41.45	15.01
1989	4.64	10.68	16.58	23.86	44.22	17.31
1997	4.34	9.91	15.65	22.94	47.00	20.48

Forrás: Shapiro és Greenstein (1999) és Bernstein et al. (2000)

A tanulmány azt is megmutatja, hogy a háztartások leggazdagabb ötödén belüli jövedelemkoncentráció tovább nőtt, fokozódott a jövedelmek differenciálódása. Az 1996–98-as időszakban a háztartások felső 5 százalékának átlagos éves jövedelme 237 568 dollár volt, míg ugyanebben az időszakban a felső egyötöd alsó 5 százalékának átlagos éves jövedelme csak 142 100 dollárt tett ki. Manapság a legmagasabb jövedelmek több mint 100 millió dollárra rúgnak.

Az Egyesült Államokban a leegyenlőtlenebb a jövedelemelosztás a fejlett kapitalista országok táborában. Ezt az is bizonyítja, hogy egy OECD-tanulmány szerint a férfi munkavállalók alsó decilisében csak a 38 százalékát keresik a mediánnak, míg Nyugat-Európában ez az arány 68, Japánban pedig 63 százalék (lásd Freeman, 1998, 29. o.).

Amint az várható, a vagyoneelosztás még egyenlőtlenebb. A háztartások felső egy százaléka az összvagyon 39 százalékát mondhatta magáénak 1995-ben, míg az összjövedelemből vett részesedésük 12,9 százalékos volt 1999-ben (1995-re nem áll rendelkezésünkre adat). Ugyanebben az időszakban a háztartások leggazdagabb 20 százaléka az összvagyon 84 százalékával rendelkezett, míg részesedésük az összjövedelemből 50,4 százalékot tett ki. A háztartások szegényebb 80 százaléka így az összvagyonból csak 16 százalékot birtokolt. (Lásd 3. táblázat)

3. táblázat

A háztartások százalékos vagyoni részesedése 1995-ben

Felső 1 százalék	Felső 20 százalék	Alsó 80 százalék
39	84	16

Forrás: Shapiro és Greenstein (1999)

Ma körülbelül 150 „milliárdos” él az USA-ban, köztük leggazdagabb Bill Gates, kinek vagyona 60-80 milliárd dollárra rúghat – a tőzsde teljesítményének függvényében –, és ez az összeg körülbelül megegyezik a Cseh Köztársaság éves GDP-jével.

A jövedelemegyenlőtlenség növekedésének okai

A jövedelmek egyre növekvő differenciálódásának számos magyarázata van. A Reagan-kormány alatti drámai jövedelemadó-csökkentések mellett – melyek elsősorban a magas jövedelmű csoportoknak kedveztek –, meg kell említenünk a bérek egyenlőtlenségének növekedését, a befektetett jövedelmek hozamaiból eredő differenciálódást, a családok összetételének változását és a kormányzati politikát. Nehéz lenne meghatározni, hogy az egyes tényezők milyen mértékben járultak hozzá a jövedelemelosztás növekvő egyenlőtlenségéhez. Természetesen az egyes tényezők hatásainak elemzése gyakran ideológiai színezetet kap.

1981-ben a legmagasabb marginális jövedelemadó-kulcsot 70-ről 28 százalékra, az adósávok számát 14-ről 2-re csökkentették. Ezzel párhuzamosan Reagan megszüntetett számos olyan adózási kiskaput is, amelyeket általában magasabb jövedelmű egyének használtak azért, hogy megkerülhessék a magas adókulcsokat.⁴ Amikor Clinton hatalomra került, indítványozta, hogy vezessenek be még egy adósávot azok számára, akiknek éves jövedelme meghaladja a 240 000 dollárt. A módosító javaslatot a republikánusok igen erős ellenállása ellenére megszavazták. A párt recessziót jósolt az adóemelés hatására, jóslatuk azonban nem igazolódott be. Annak ellenére, hogy Clinton megnövelte az adókat, 1977-ről 1999-re a magasabb jövedelműek adója jelentősen mérséklődött; a háztartások felső egy százaléka által fizetett adó – háztartásonként – 40 000 dollárral csökkent. Ez az összeg meghaladja a háztartások harmadik ötödének 1999-ben realizált átlagos jövedelmét, és körülbelül megegyezik a háztartások felső kvintilise 1999-es átlagjövedelmének – amely adózás után 102,300 dollárt tett ki – 40 százalékaival.

Az egyre növekvő bérdifferenciálódásnak számos oka van. Az egyik okot a foglalkoztatási szerkezet átalakulásában kereshetjük. Az ipari foglalkoztatás 1975 és 1990 között kis mértékben – 4,3 százalékkal – emelkedett, majd csökkent (1996-ra 3,5 százalékkal). Ugyanakkor a szolgáltatói szférában – ezen belül is elsősorban a kiskereskedelemben, illetve a vendéglátó iparban – a foglalkoztatottság jelentős mértékben nőtt. Az említett időszakban a vendéglátóiparban a munkahelyek száma 122 százalékkal emelkedett. Az iparban a bérek viszonylag magasak, míg a kiskereskedelemben, különösen a vendéglátóiparban jóval alacsonyabbak. 1996-ban az utóbb említett szektorok átlagbére 47 százalékat tette ki az iparban elérhetőnek (Lásd 4. táblázat).

4. táblázat

Az alkalmazottak száma és órabéruk

	1975	1986	1990	1996
<i>Alkalmazottak száma (1000 fő)</i>				
Ipar	18 323	18 951	19 111	18 457
Kiskereskedelem	12 630	17 878	19 683	21 625
Vendéglátóipar	3 380	5 902	6 565	7 499
<i>Órabér (\$)*</i>				
Ipar		7.27	10.83	13.49
Kiskereskedelem		4.88	6.75	8.75
Vendéglátóipar		3.69	4.97	6.35

Megjegyzés: Az első oszlop adatai 1980-ra vonatkoznak.

Forrás: Statistical Abstract of the United States, 1999, 429. és 439. oldal

⁴ Ezek a kiskapuk olyan befektetésekre vonatkozó adómentességet jelentenek, amelyekben elvileg az állam érdekelt, és így értéküket részben vagy egyes esetekben teljes egészében le lehetett vonni az adóból. Természetesen sok esetben az adómentességnek egyáltalán nem volt sok értelme. Reagan megígérte, hogy megszünteti az összes ilyen kedvezményt, de nem állta maradéktalanul a szavát. Az idők folyamán újabb kedvezménytípusok jelentek meg az adótörvényben.

A külkereskedelemnek is van béregyenlőtlenség-növekedést generáló hatása. Gazdag szakirodalom vizsgálja azt a kérdést, hogy a nemzetközi kereskedelem milyen mértékben hat a jövedelemkülönbségek növekedésére. A vélemények igen különbözőek. Egyesek azt vallják, hogy ez a hatás elenyésző, mivel a külkereskedelem pozitívan hat a gazdasági növekedésre és a jövedelmekre. Például *Richardson* (1995) véleménye szerint a kereskedelem hatása mérsékelt, legfeljebb rövid távon jelentékeny. Mások szerint a külkereskedelemnek jelentős szerepe van a bérek differenciálódásában, mivel a növekvő verseny következtében elsősorban a szakképzetlen munkaerő kerül hátrányos helyzetbe (például *Wood*, 1995).

A fejlődő országok elárasztják Amerikát olcsó, elsősorban könnyűipari termékekkel. Ez kétségtelenül előnyös a fogyasztók számára. Ugyanakkor az importált javak hazai termelői versenyezni kényszerülnek. Egyesek úgy próbálnak alkalmazkodni, hogy foglalkoztatottjaikat keményebb munkára ösztönzik és/vagy racionalizálják termelésüket, illetve munkavállalók egy részét elbocsátják. Más, kevésbé hatékony termelők tönkremennek, vagy termelőkapacitásukat fejlődő országokba telepítik át. Mindez szükségszerűen hat a bérekre. Az elbocsátott munkások bizonyos ideig a munkanélküli-segélyből kénytelenek megélni, amely jóval alacsonyabb, mint az alkalmazotti jövedelem. Egy másik szerző szerint (*Richardson*, 1995) az ilyen típusú munkavállalók jóval tovább maradnak a munkanélküliek táborában, mint más elbocsátottak. Azok a munkavállalók, akiknek sikerült megtartani munkahelyüket, nem számíthatnak béremelésre, sőt esetleg reálbérük csökkenésével kell számolniuk.

Nincs egyetértés a közgazdászok között abban a kérdésben sem, hogy a technológiai fejlődés hogyan hat a béregyenlőtlenségekre. Egyes közgazdászok véleménye szerint a technológiai fejlődés nagyon komoly szerepet játszott a jövedelemkülönbségek növelésében. A termelést, de legfőképpen a szolgáltatásokat „átítató” információs és kommunikációs technológia gyors fejlődése következtében megnövekedett a magasan kvalifikált munkaerő iránti kereslet. Az információs és kommunikációs technológia elsődleges motorja a gyorsan fejlődő komputerizáció, amelyet a komputertechnika meredeken csökkenő költségei tesznek lehetővé. A szakképzett munkaerő kínálata lassabb ütemben nőtt, mint az iránta való kereslet, mivel a magas fokú szakképzettség kivételes tehetséget és intenzív képzést kíván – ennek eredményeként ezek a munkavállalók jobban keresnek (*Bresnahan*, 1999).

A hivatali munka több szegmensében gyors komputerizáció ment végbe. A hivatali tevékenységek komputerizációjának első fázisában megnőtt az alacsonyabb szakképzettségű hivatalnokok iránti kereslet, mivel a már meglévő üzleti adatokat – a számítógépes feldolgozás érdekében – be kellett vinni a számítógépbe. Amikor a munkának ez a fázisa véget ért, az alacsonyabb képzettségű hivatalnokok iránti kereslet csökkent, mivel már csak az új adatokat kellett bevinni, illetve a számítógépek működését kellett ellenőrizni. Egyes tevékenységi körökben az automatizáció következtében drasztikusan csökkent a munkaerő-kereslet (például telefonközpontos). A komputerizáció következtében a fizikai dolgozók iránti kereslet is csökkent (*Bresnahan*, 1999).

Bernstein et al. (2000) tanulmánya, csakúgy, mint *Mishel* et al. (1999) egy korábbi munkája szerint a technológia csak kismértékben hatott a jövedelemegyenlőtlenségek növekedésére. Véleményük szerint nincs arra vonatkozó bizonyítékunk, hogy a felsőfokú végzettségű munkavállalók iránti keresletet nem lehetne kielégíteniök, méghozzá úgy vélekednek, hogy ezen munkavállalók bére 1989 óta stagnál.

A jövedelemegyenlőtlenség növekedéséhez a nagyvállalatok, pénzintézetek és high-tech vállalatok felsővezetőinek, a sport-, illetve filmsztárok és a spekulátorok jövedelmeinek drasztikus emelkedése is hozzájárult. Ez tisztán látható a háztartások felső egy százaléka átlagjövedelmének alakulásában. Míg 1997-ben 291 800 dollár ezen réteg átlagos jövedelme, 1999-ben már 76,7 százalékkal több, vagyis 515 600 dollár.

Amerikában a nagyvállalatok felsővezetőinek átlagos éves keresete körülbelül 2 millió dollár (a lehívott értékpapír-opciókból származó jövedelemmel együtt), jóval magasabb, mint Nyugat-Európában. Egyes felsővezetőknek természetesen ennél is magasabb fizetésük van. 1997-ben a Walt Disney felsővezetőinek éves jövedelme, a jutalmakkal együtt 130

millió dollárra rúgott. Az, hogy milyen aránytalanul magas lett napjainkra a felsővezetők jövedelme Amerikában, még nyilvánvalóbbá válik, ha összehasonlítjuk a gyári alkalmazottak átlagos jövedelmével, illetve a két évtizeddel ezelőtti helyzettel. Az Amerikai Szakszervezetek Szövetsége, az AFL-CIO szerint, az amerikai felsővezetők 1980-ban 42-szer, míg 1999-ben már 419-szer annyit kerestek, mint egy átlagos gyári munkás (*The Economist*, 1999. augusztus 7–13). Az elmúlt évtizedben az értékpapír opciók⁵ számának jelentős bővülése és az értékpapírok árfolyamának gyors emelkedése következtében a felsővezetők jövedelme gyorsan nőtt. A jövedelemnövekedésben szerepe volt annak is, hogy több vállalatnál a részvényárfolyam csökkenése esetén természetesen az opciókat – melyeket fix árfolyamok mellett osztottak szét – átárazták, míg növekedése esetén természetesen nem változtattak a kötési árfolyamon. Az 1989–1998 közötti időszakban a 200 legnagyobb amerikai vállalatnál az évente szétosztott részvényopciók értéke a forgalomban levő részvények értékének 1 százalékaról 2 százalékra nőtt. Ha az 1998-as év ilyen jellegű jutalmait összeadjuk a megelőző években szétosztott, még forgalomban lévő részvények, illetve részvényopciók értékével, akkor a kapott összeg a forgalomban lévő részvények 13,2 százalékát, piaci értéken 1,1 billió (=ezer milliárd) dollárt tesz ki. (*The Economist*, 1999. augusztus 7–13, 18. oldal)

Az utóbbi két évtizedben, különösen az utolsó néhány évben drasztikusan nőtt a tőkebefektetésekből származó jövedelem.⁶ A részvények és a befektetési jegyek árfolyamának nem vártan magas növekedéséből elsősorban a gazdagabbak húztak hasznot. Alapvetően ez az a réteg, amely megengedheti magának, hogy nagyobb összeget fektessen be, és jobban ismeri a részvénypiac működési mechanizmusát (ha nem rendelkezik elegendő információval, akkor – szemben a kisbefektetőkkel – megengedheti magának szakértő(k) alkalmazását). A gazdagabb befektetők gyorsan tudnak reagálni a részvénypiaci árfolyammozgásokra, és az ilyen beavatkozások költsége viszonylag alacsony. A többi részvénytulajdonos, különös tekintettel a kisbefektetőkre, akik – a bankbetétek alacsony hozama és a részvénypiac kiemelkedő teljesítményének köszönhetően – egyre nagyobb létszámban vesznek részt a piacon,⁷ nem rendelkeznek ilyen privilégiumokkal. A tőkejövedelmek adójának csökkentése is elsősorban a gazdagabbaknak kedvez.

Három lényeges változás ment végbe az amerikai társadalom demográfiai összetételében: gyorsuló ütemben nőtt a kisebbségekhez tartozók száma, növekedett a csonka családok (gyermeküket egyedül nevelő szülők), illetve azon családok száma, ahol mindkét szülő foglalkoztatott. Úgy tűnik, hogy az első változás – amely alapvetően az emigránsok egyenes ütemű beáramlásának eredménye – csak kismértékben hathatott, mivel az emigránsok száma nem sokat változott az elmúlt években. A csonka családok száma azonban nem csak drámaian megnőtt az utóbbi két évtizedben,⁸ hanem az utóbbi néhány évben az 1996-os jóléti reformnak⁹ köszönhetően (lásd később) ezen családok anyagi helyzete tovább romlott. Ez a faktor – tekintve, hogy nőtt az alacsony jövedelmű, szegény emberek száma – kétségtelenül hozzájárult a

⁵ A vállalati felső- illetve középvezetőknek (egy-egy cégnél még a beosztottaknak is) felajánlják a cég részvényeit. A felső- és középvezetők esetében a felajánlott részvények a fizetés részét képezik, és arra szolgálják, hogy ösztönözzék a munkavállalót arra, hogy a részvénytulajdonosok érdekeinek megfelelően cselekedjenek.

⁶ 1987. december 31. és 1999. november 10. között a New York-i tőzsdén kereskedett 30 legnagyobb vállalat részvényeinek árfolyama 5,5-szeresére nőtt. Ugyanezen időszakban a fogyasztói árak 40 százalékkal nőttek.

⁷ Nadler (1999) szerint 1999-ben az amerikai családok 40,5 százaléka, míg 1984-ben 19 százaléka volt részvénytulajdonos. A részvényárfolyamok gyors emelkedése és a családok fokozott eladósodása teszi lehetővé a konjunktúra elsődleges húzóeréjévé vált fogyasztás erőteljes növekedését.

⁸ Az egyedülálló férfiakból álló családok száma 1980-ról 1998-ra 125 százalékkal, abszolút értelemben 3,9 millióra nőtt. Az egyedülálló nők családjának száma ugyanebben az időszakban csak 45 százalékkal emelkedett; ugyanakkor az ilyen családok száma 1998 abszolút értelemben 12,6 millió volt, vagyis 3,2-szer nagyobb, mint az egyedülálló férfi családok száma.

⁹ Az 1996-os jóléti reform célja a munkaképesek munkába állítása.

jövedelemegyenlőtlenségek növekedéséhez. Másrészt azon háztartások számának növekedése, ahol mindkét házastárs munkát vállal, a jól kereső családok számát növelte.

A hatóságok is hozzájárultak a jövedelemegyenlőtlenségek növekedéséhez, mivel nem akadályozták meg a minimálbér reálértékének folyamatos csökkenését. 1979-ről 1997-re a minimálbér reálértéke 18 százalékkal csökkent (*Bernstein et al., 2000*). A republikánusok által dominált Kongresszus ellenállt a minimálbér szükséges emelésének. A jóléti biztonsági rendszer gyengülésének ugyancsak volt némi szerepe a folyamatokban. Példa erre a munkanélküli-járadékra való jogosultság kritériumainak szigorodása (*Reich, 1988*).

Végül a szakszervezetek hatalmának és befolyásának hanyatlása ugyancsak hozzájárult a jövedelemkülönbségek növekedéséhez. Míg 1983-ban a bérből és fizetésből élők 20,1 százaléka, 1998-ban már csak 13,9 százaléka szakszervezeti tag (*Statistical Abstract of the United States, 1999, 453. o.*).

Szegénység az USA-ban

Az Amerikai Egyesült Államok azzal tűnik ki, hogy – bár az utóbbi években mérséklődött – a fejlett kapitalista országok közül itt a legmagasabb a szegénységi ráta.¹⁰ 1997-ben a népesség 13,3 százaléka, 1998-ban már csak 12,7 százaléka élt a létminimum alatt (*Statistical Abstract of the United States, 1999, és Greenstein et al., 1999*). Az arány csökkenése a munkavállalási lehetőségek javulásának és a reálbérek mérsékelt emelkedésének volt köszönhető. 1999 januárjában a munkanélküliségi ráta az utóbbi 30 évben legalacsonyabb, 4 százalékos volt. Az 1994–97-es időszakban a reálbérek 4,3 százalékkal emelkedtek.

1997-ben ha egy négytagú család éves jövedelme alacsonyabb volt, mint 16 400 dollár, vagyis létminimum alatt élt, szegény volt. Ugyanakkor a háztartások éves átlagos adózás előtti jövedelme 49 692 dollár, míg adózás utáni jövedelme 37 656 dollár volt (*Statistical Abstract of the United States, 1999, 476. o. és 484. o.*). Nyilvánvaló, hogy ha a szegényeket és nem szegényeket elválasztó vonalat, vagyis a létminimum szintjét ugyanúgy határoznák meg az USA-ban, mint Nyugat-Európában, ahol a határt az átlagos jövedelem 50 százaléka képezi, akkor a szegénységi arány magasabb lenne. A létminimum szintjét az USA-ban a hatvanas években határozták meg, amikor a szegénység politikai kérdéssé vált. A létminimumot az úgynevezett Takarékos Élelmiszer Terv költségei alapján határozták meg, amely egy táplálkozási szempontból megfelelőnek tartott szerény élelmiszerkosarat tartalmazott. Az így kiszámított, élelmiszerre „költhető” összeget besorozták hárommal, így határozták meg a létminimum szintjét. A hárommal való besorozás mögött az a megfigyelés állt, hogy az ötvenes évek közepén egy átlagos háztartás jövedelme egyharmadát költötte élelmiszerre. A létminimum szintjét minden évben korrigálták az inflációval. Az alkalmazott számítási mód igencsak idejét múlta, mivel a háztartások kiadási szerkezete átalakult – az élelmiszerre költött összeg százalékos aránya lényegesen csökkent, miközben a lakásra költötté nőtt. Ráadásul általánosan elfogadottá vált az a nézet, hogy a létminimum kiszámításánál a háztartások adózás utáni jövedelmét kéne alapul venni. Végül a létminimumszint jelenlegi számításánál csak a pénzjövedelmeket veszik figyelembe, az élelmiszerjegyek és a Medicaid szolgáltatásainak értékét figyelmen kívül hagyják (*O'Hare et al., 1990*).¹¹

A létminimum alatt élők legnagyobb részét egyedülálló nők családjai teszik ki. De a minimálbér nominális növekedése ellenére, 2,8 millió teljes munkaidejű, egész évben foglalkoztatott munkavállaló is létminimum alatt él. A hajléktalanok jelentős része is szegény; ez részben áll a nyugdíjasokra is.

¹⁰ Szegénységi rátán a létminimum alatt élőknek a teljes népességhez – vagy egy adott (a vizsgálat tárgyát képező) társadalmi-gazdasági csoporthoz – viszonyított arányát értjük. A létminimum szintjének pedig azt az életszínvonalat nevezzük, aminél alacsonyabban a szegénység van.

¹¹ Az Amerikai Kongresszus határozatának eredményeképpen jelenleg folyik a létminimumszint új meghatározásának kidolgozása. Állítólag az új módszer jobban fogja tükrözni a valós kiadásokat; többek között, ahelyett, hogy élelmiszer-költségvetést állapítana meg, az élelmiszerek valós árain alapul majd (*Porter, 1999*)

Érdemes azt is megemlíteni, hogy 1998-ban a szegény családok szegényebbek voltak, mint 1996-ban, a jóléti reform bevezetésének évében. *R. Greenstein et al.* (1999) tanulmánya szerint ez családtagonként 245 dolláros jövedelemcsökkenést jelentett. A csökkenés bizonyos mértékben annak volt köszönhető, hogy a jóléti reform közvetlen következményeként jelentősen mérséklődött azon családok száma, akik élelmiszerjegyet,¹² illetve készpénz-hozzájárulást kaptak.

A szegénység arányának csökkenése az afro-amerikaiaknak és a spanyoloknak (Hispanics) kedvezett. A létminimum alatt élő afro-amerikaiak száma ugyanakkor még mindig igen magas, és jóval meghaladja a fehér szegények számát. 1997-ben a feketék 26,5 százaléka volt szegény, szemben a fehér népességben mért 11 százalékos aránnyal (Lásd. 5. táblázat).

Az utóbbi időben tapasztalt csökkenés ellenére a szegénységben élő gyermekek aránya igen magas. 1997-ben ez az arány 19,2, míg 1998-ban 18,9 százalékos (abszolút értelemben 1997-ben 13,4 millió gyermek), vagyis jóval magasabb, mint 1970-ben, amikor a gyermekek 14,9 százaléka élt létminimum alatt. A szegénységben élők aránya különösen az afro-amerikai és a spanyol gyermekek körében volt magas, e két csoportban a gyermekeknek több mint a harmada szegény (Lásd. 5. táblázat és *Greenstein et al.*, 1999). Érdekes, hogy a vizsgált időszakban a szegénységben élő fehér gyermekek száma mind abszolút, mind relatív értelemben jelentősen nőtt, míg a fekete bőrű gyermekek száma relatíve csökkent.

5. táblázat

Létminimum alatt élő személyek és gyermekek

	1970	1980	1990	1996	1997
Összesen (ezer fő)	25 420	29 272	33 585	36 529	35 574
– a teljes népesség százalékában	12.6	13.00	13.5	13.7	13.3
Feketék (ezer fő)	7 548	8 579	9 837	9 694	9 116
– a fekete népesség százalékában	33.5	32.5	31.9	28.4	26.5
Gyermek (ezer fő)	10 235	11 114	12 715	13 764	13 422
– az összes gyermek százalékában	14.9	17.9	19.9	19.8	19.2
Fehér bőrű gyermekek	6 138	6 817	7 696	8 488	8 441
– az összes fehér gyermek százalékában	10.5	13.4	15.1	15.5	15.4
Fekete bőrű gyermekek	3 922	3 906	4 412	4 411	4 416
– az összes fekete gyermek százalékában	41.5	42.1	44.2	39.5	36.8
Spanyol gyermekek	•	1 718	2 750	4 090	3 865
– az összes spanyol gyermek százalékában	•	33.0	37.7	39.9	36.4

Forrás: Statistical Abstract of the United States, 1999, 483. oldal

A szegény gyermekeknek körülbelül 50 százaléka olyan családból származik, amelyben az anya egyedül neveli gyermekét. 1996-ban az ilyen típusú családokban felnövő gyermekek majdnem 50 százaléka házasságon kívül született. Ezen gyermekek között még magasabb a

¹² Az élelmiszerjegyek olyan, bizonyos értéket képviselő kuponok, amelyekért élelmiszert lehet venni. Olyan létminimum alatt élő emberek kapnak élelmiszerjegyet, akik szociális segélyként részesülnek ellátásban. Két oka van annak, hogy a szociális segélyt élelmiszerjegy formájában is adják. Egyrészt így biztosak lehetnek abban, hogy a juttatásban részesülők a jegyet élelmiszerek – és nem alkohol, illetve drog – vásárlására fordítják, másrészt a mezőgazdaság – ahonnan az élelmiszerjegy ötlete is ered – támogatása végett. A jóléti reform eredményeként az élelmiszerjegy-juttatásban részesülők száma csökkent. Míg 1998-ban 19,6 millióan, 1996-ban még 25,5 millióan kaptak élelmiszerjegyet. (Statistical Abstract of the United States, 1999. 400. o.)

szegények aránya: a házasságban születettek 37 százaléka, míg a házasságon kívül születetteknek 60 százaléka él szegénységben. Az afro-amerikai házasságon kívül született gyermekek körében magasabb a szegények aránya, mint a nem fekete házasságon kívül született gyermekek körében (63 százalékos, szemben 57 százalékkal). A házasságban született gyermeküket egyedül nevelő édesanyák 44 százaléka volt teljes időben foglalkoztatott. A házasságon kívüli gyermekek édesanyjánál ugyanez az arány 26 százalék volt (*Halpern, 1999*).

A szegénység az egyik oka annak, hogy az USA-ban magas – jelenleg 45 millió –, ráadásul lassan növekszik azoknak száma, akik nem rendelkeznek egészségbiztosítással.

Az USA az egyetlen olyan fejlett kapitalista ország, amelyik nem rendelkezik állami tulajdonú, univerzális egészségbiztosítási rendszerrel. Az egészségbiztosítási üzletágat uraló nagy magántulajdonban lévő biztosító társaságok ellenzik az univerzális egészségbiztosítás minden formáját. Ezek a társaságok, a Republikánus Párt segítségével sikeresen meghiúsítottak minden olyan kezdeményezést, amely egy univerzális egészségbiztosítási rendszer fokozatos létrehozását tűzte ki célul.

1998-ban a szegény gyermekek 25,2 százaléka nem volt biztosítva. A gyermekek mellett nem rendelkezik biztosítással sok alacsony jövedelmű fiatal, aki nem engedheti meg magának, hogy magas biztosítási díjakat fizessen, valamint a kisvállalkozások alkalmazottai és sok hajléktalan.

A Medicaidben¹³ részt vevő gyermekek száma meredekebben csökkent, mint ahogy a létminimum alatt élő gyermekek száma mérséklődött. A jóléti reformot megelőzően a létminimum alatt élők – gyermekükkel együtt – automatikusan jogosultak voltak a Medicaid szolgáltatásainak igénybevételére. A reform bevezetése után a jóléti rendszert és a Medicaidet elválasztották egymástól, azért, hogy ne fosszák meg azon gyermekeket a Medicaidben való részvételtől, akiknek a szülei elkezdnek dolgozni. Még abban az esetben is, ha egy család – a családtagok munkába állásának köszönhetően – már nem számít szegénynek, további egy évig jogosult a Medicaid igénybevételére. De nem mindegyik amerikai állam tartja tiszteletben ezt a szövetségi törvényt.

Következtetések

Az emberek nem kedvelik a nagy jövedelemkülönbségeket; úgy érzik, valami nincs rendben, ha néhányan százmilliókat keresnek, miközben emberek millióinak nincs elég ennivalója és gyermekek milliói reggelni nélkül mennek iskolába. Aggodalmaikat azonban hajlamosak csak családi körben hangoztatni. A hatalmas egyenlőtlenségekről szóló tudósítások nem vernek fel nagy port. Az amerikai választási kampányokban egyenlőtlenségről szóló kérdések csak ritkán bukkannak fel. Az emberek megtanulták elfogadni, sőt már-már természetessé vált, hogy a jövedelemelosztásban hatalmas különbségek vannak. Ennek meggyőző bizonyítéka, hogy semmilyen közéleti felháborodást nem váltott ki, amikor nemrégiben a Republikánus Párt az adókulcs 10 százalékos mérséklésének tervét terjesztett elő. A javaslat jóváhagyása a jövedelemegyenlőtlenségek további növekedését eredményezte volna, mivel az adócsökkentés elsősorban a magasabb jövedelműeknek kedvez, már csak azért is, mert az alacsonyabb jövedelműek nem fizetnek adót.

Még a Demokrata Párt politikusaiknak programjában sincs az egyenlőtlenségek mérséklésére vonatkozó javaslat. Inkább az alacsony jövedelmű és szegény emberek sorsán próbálnak javítani.

Sok társadalomtudós kritizálja a fennálló hatalmas egyenlőtlenségeket. Egyesek úgy vélik, hogy a jövedelmek ilyen egyenlőtlen eloszlása akár a demokrácia létét is fenyegetheti. A demokrácia egyik alapelve, hogy mindenki egyforma jogokkal és beleszólással rendelkezik az ország kormányzásával kapcsolatos ügyekbe. Ezzel szemben a társadalom egy kisebbsége hatalmas vagyonának köszönhetően jelentős befolyásra tett szert. Ennek oka többek között

¹³ A Medicaid a létminimum alatt élők egészségügyi ellátását célzó kormányzati program.

az, hogy nem tiltják a választási hadjáratok nagy összegekkel történő támogatását. Az Egyesült Államokban még egy, az adott magas pozícióra legalkalmasabb személyt sem lehet megválasztani anélkül, hogy elegendő pénzzel ne rendelkezne a választási kampány – különös tekintettel a televíziós kampányra – finanszírozásához. A választási kampány viszont elég drága, az elnöki hivatalra pályázó személynek akár 80 millió dollárjába kerülhet.

Az emberek csendes toleranciája a jelentős jövedelmi és vagyoni különbségeket illetően egyrészt a politikai kultúrának, másrészt a szárnyaló gazdaságnak és az alacsony munkanélküliségnek köszönhető. Ahogy a gazdasági növekedés lelassul és a munkanélküliség emelkedni kezd, az emberek viselkedése megváltozhat, társadalmi feszültségek keletkezhetnek, az ország stabilitása veszélybe kerülhet.

Egyes demográfusok és egészséges életmóddal foglalkozó kutatók szerint a jelentős jövedelemkülönbségek növelhetik a halálozási arányt, illetve negatívan hatnak a társadalom egészségi állapotára. Ez különösen igaz az USA-ban, ahol 45 millió ember nem rendelkezik egészségbiztosítással. A biztosítással nem rendelkezők magas száma bizonyára hozzájárult ahhoz, hogy gazdagsága ellenére az USA nem büszkélkedhet azzal, hogy ott a leghosszabb várható élettartam és a legalacsonyabb csecsemőhalandósági arány (Lásd: *Burtless*, 1999)

Irodalom

- Bernstein, J., E. C. Nichol, L. Michel and R. Zahradnik* [2000]: Pulling Apart: A State by State Analysis of Income Trends, Center on Budget Policy Priorities and Economic Policy Institute.
- Bresnahan, T.* [1999]: Computerisation and Wage Dispersion: An Analytical Interpretation, *The Economic Journal*, June
- Burtless, G.* [1999]: Growing American Inequality: Sources and Remedies, Brookings Review, Winter
- Freeman, R. B.* [1998]: The Facts About Rising Economic Disparities, in J. A. Auerbach és R. S. Belous (szerkesztők) *The Inequality Paradox: Growth of Income Disparity*, Washington; National Policy Association.
- Greenstein, R., J. Jaffe and T. Kavatini* [1999]: Low Unemployment, Rising Wages fuel Poverty Decline, The Center on Budget Policy Priorities, Sept. 30.
- Halpern, A.* [1999]: Poverty among Children Born Outside Marriage. Preliminary Findings from National Survey of American Families', Discussion Paper, December, Urban Institute.
- Mishel, L., J. Bernstein and J. Schmitt* [1999]: *The State of Working America 1998–1999*, Cornell University Press, 1999
- Nadler, R.* [1999]: The Rise of Worker Capitalism, Policy Analysis, November 1., no. 359.
- O'Hare, W., T. Mann, K. Porter and R. Greenstein* [1990]: Real Life Poverty in America, a „Center on Budget and Policy Priorities” és a „Families USA Foundation” közös tanulmánya
- Porter, K.* [1999]: Proposed Changes in the Official Measure of Poverty, a „Center on Budget and Policy Priorities” kiadványa
- Reich, R. B.* [1998]: The Inequality Paradox, in J. A. Auerbach és R.S. Belous (szerkesztők): *The Inequality Paradox: Growth of Income Disparity*, Washington; National Policy Association
- Richardson, J.D.* [1995]: Income Inequality and Trade: How to Think, What to Conclude, *Journal of Economic Perspectives*. vol. 9., no. 3.
- Shapiro, I. and R. Greenstein* [1999]: The Widening Income Gulf, Center on Budget and Policy Priorities, September 4.
- Wood, A.* [1995]: How Trade Hurt Unskilled Workers, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9., no. 3



EURÓPAI UNIÓ

A rovat a Külügyminisztérium támogatásával jött létre

Az Európai Unió bővülésének hatása a magyar mezőgazdaságra

FERTŐ IMRE

A mezőgazdaság az Európai Unió keleti bővítésének egyik legérzékenyebb területe. Az Agenda 2000 végleges változata az új tagországok számára megtagadja a kompenzációs kifizetések bevezetését. Ez a megközelítés azon a félelmen alapszik, hogy a kibővülés jelentős mezőgazdasági többlet keletkezéséhez vezet majd a közép-kelet-európai országokban. Ezt a vélekedést számos tanulmány támasztja alá, amely a bővítés költségeit próbálja számszerűsíteni. Az EU-bővülés hatása a magyar mezőgazdaságra azonban nagyban függ attól, hogy a hazai termelők hozzájutnak-e a kompenzációs támogatásokhoz vagy sem. Ebben a tanulmányban áttekintjük az Agenda 2000-ben megfogalmazott érveket. Bemutatjuk, hogy a jelentős mezőgazdasági fölöslegek keletkezése korántsem olyan egyértelmű, ahogy azt gyakran vélik.

Közhelyszerű megállapítás, hogy a mezőgazdaság hagyományosan érzékeny területe volt az Európai Unió korábbi bővülésének. Nincs ez másképpen a keleti bővítés esetében sem. A csatlakozási tárgyalások már elkezdődtek, és a felek pozíciói is egyre világosabban kirajzolódnak. Az Agenda 2000 elfogadása után már senkinek sem lehet kétsége az Európai Unió szándékait illetően. Ebben a tanulmányban megvizsgáljuk, hogy az Európai Unió bővülésének milyen hatása lehet a magyar mezőgazdaságra az Agenda 2000 feltételei mellett. Az első részben röviden áttekintjük az Agenda 2000 legfontosabb elemeit és lehetséges hatásait a közép-európai országok mezőgazdaságára. Ezt követően ismertetjük az EU-bővülés Közös Agrárpolitikára (CAP) gyakorolt hatásaival foglalkozó tanulmányok eredményeit. Majd a magyar mezőgazdaság versenyképességének néhány aspektusával foglalkozunk. Végezetül összefoglaljuk, hogy az Európai Unió bővítése milyen hatással lehet a magyar mezőgazdaságra.

Az Agenda 2000 és következményei

1999 márciusában Berlinben megszületett a politikai megállapodás az Agenda 2000 programról. Ennek keretében tíz új mezőgazdasági szabályozást vezettek be, és döntés

Fertő Imre, az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának főmunkatársa.

született a CAP-reform további folytatásáról is. A mezőgazdaságról és az EU keleti bővüléséről szóló végső megállapodás a 2000–2006 közötti periódusra határozta meg a követendő politika kereteit.

A piaci ártámogatásokat 15 százalékkal csökkentették a gabonafélék és 20 százalékkal a marhahús esetében. A tejtermékek ártámogatását csak 2005-től csökkentik 15 százalékkal. Az ártámogatások csökkentését csak részlegesen enyhítik a kompenzációs támogatások növelésével. A kompenzációs kifizetések azonban továbbra is a termelés mennyiségéhez kötöttek, anélkül hogy idővel csökkentenék azokat. Az agrárközgazdászok által régóta javasolt teljes leválasztás tehát most sem történt meg. A CAP-reform lényeges egyszerűsítéseket vezetett be a borágazatban, ahol a korábbi 23 szabályozást most egy egységes jogszabály váltotta fel. A CAP-reform második pillére az új vidékfejlesztési politika. Minden korábbi vidékfejlesztési politikát egy közös rendszerbe foglaltak. Az 1. célkitűzés (az elmaradt régiók fejlesztése) kivételével minden eszközt a Garancia Alapból (EAGGF) finanszíroznak.

Az Agenda 2000 ugyanakkor nem tartalmaz semmi olyan kiadásnövekedést a mezőgazdaság területén, amely a keleti bővülés eredménye lenne. Ebből közvetve az következik, hogy az EU nem szándékozik kiterjeszteni a kompenzációs kifizetéseket az új tagországokra. Ezt az álláspontot a következőképpen szokták alátámasztani. Az új tagországoknak a belépéskor nem kell árcsökkenést elszenvedni, sőt számukra a mezőgazdasági árak növekedni fognak. Következésképpen nincs miért kompenzálni az új tagállamok termelőit. Ez az érvelés azonban számos ponton erősen sántít (*Knaster*, 1999). Az első legnyilvánvalóbb ellenvetés, hogy egy ilyen diszkriminatív megkülönböztetés nem összeegyeztethető az egységes piac elvével. Másodsor, ez tisztességtelen versenyhez vezetne az egyes tagországok termelői között, mivel a nyugati farmerek ugyanazért a termékért magasabb árat kapnának, mint keleti társaik. Harmadszor, a korábbi bővülések tapasztalatai is megkérdőjelezzik a kompenzációs támogatások „duális kezelésmódját”. A keletnémet farmerek is kapnak kompenzációs támogatást, noha az ő esetükben is ár-emelkedésről beszélhetünk. Végezetül, bármelyik új farmer kap kompenzációs kifizetést, annak ellenére, hogy a reform idején még nem is dolgoztak.

Teljesen világos, hogy az új tagországok termelőitől a kompenzációs támogatások megtagadásának valódi „oka” a CAP költségeinek radikális növekedésétől való félelem. Ez a vélemény a következő argumentáción nyugszik. A mezőgazdasági árak termelői szinten a közép-európai országokban sokkal alacsonyabbak, mint az Európai Unióban. Ezért a CAP bevezetése (az ártámogatásokat és a kompenzációs kifizetéseket is beleértve) az új tagállamokban jelentős termelésnövekedéshez vezetne. A magasabb árak másrészt viszont ezekben az országokban a kereslet csökkenését okoznák. Ezért jelentős mennyiségű mezőgazdasági termékfőlösleg keletkezne az új tagállamokban, amely erőteljesen megemelné a CAP költségeit, beleértve a pótlólagos exporttámogatásokat is.

Ez az első látásra teljesen logikus érvelés azonban néhány fontos alapfeltevésen nyugszik. Először is, a mezőgazdasági kínálat a közép-európai országokban – legalábbis középtávon – erősen árrugalmas. Másodsor, az árkülönbségek az EU és a lehetséges új tagországok között a csatlakozásig jelentősen maradnak. Harmadsor, a kompenzációs kifizetések egyidejű ár-emelkedéshez vezetnek mind termelői, mind fogyasztói szinten. Végezetül, ez az érvelés homogén termelőket feltételez.

Az EU-bővítés költségei

Az elmúlt években sok tanulmány foglalkozott az EU keleti bővülésének lehetséges költségeivel, különös tekintettel a CAP-re. Ez a feladat azonban elég nehéz, egyrészt a CAP komplex jellege, másrészt pontos adatok hiánya a közép-európai országok mező-

gazdasági szerkezetéről, végül pedig az új tagországok mezőgazdaságának változó jellege miatt. *Baldwin* és társai [1997] áttekintették azokat a korábbi tanulmányokat, amelyek az EU-kibővülés CAP-re gyakorolt hatásait modellezték a négy visegrádi ország csatlakozása esetén. Eredményeik szerint a csatlakozás miatt a CAP költségeinek növekedése meglehetősen széles sávban ingadozott, 4 milliárd ECU-tól 37 milliárd ECU-ig. A becslések ilyen nagy arányú eltérése a modellek kiinduló feltevéseinek – nevezetesen a farmok termelékenysége a közép-európai országokban, és a CAP-reform különböző lehetséges kimenetelei – különbözőségében rejlik. *Baldwin* és társai [1997] arra a következtetésre jutottak, hogy a visegrádi négyek csatlakozásának a CAP-re gyakorolt hatásának költségei 10 milliárd ECU körül lehetnek.

Az elmúlt években újabb tanulmányok készültek a kibővülő CAP költségeinek becslésére. *Von Witzke* és társai [1998] egy speciális általános egyensúlyi modellt (GTAP) használtak a várható gazdasági hatások vizsgálatára. Abból indultak ki, hogy 2005-ben hét közép-európai ország lesz az EU tagja (visegrádi négyek, Bulgária, Románia, Szlovénia). Két esetet vettek szemügyre: a CAP teljes és részleges liberalizálását. A jelenlegi EU-államok költségvetési kiadásai mindkét változat esetén csökkennének, a teljes liberalizálás mellett erősebben, mint a részleges liberalizálás mellett. Az új tagországok mintegy 5 milliárd ECU nettó transzferhez jutnának a mai EU-tól mindkét esetben.

Josling és társai [1998] szintén az EU-bővülés költségeit vizsgálták három különböző szituáció mellett. Az első eset, amikor a visegrádi országok már 2000-ben csatlakoznak az EU-hoz. A második változat megegyezik az elsővel, azzal a különbséggel, hogy az új tagállamok nem kapnak kompenzációs támogatást, és nem kell részt venniük a területpihentetési programokban. Végezetül, a CAP további reformjára 2000 előtt sor kerül. Az első esetben a CAP költségvetési kiadásai 7 milliárd ECU-vel emelkednének a csatlakozás pillanatától. Megreformált CAP mellett a költségek 2 milliárd ECU-vel csökkennének a négy új tagország számára. A második változat szerint újabb 2 milliárd ECU megtakarítás keletkezne a CAP várható költségeiben.

Banse és *Münch* [1998] és *Münch* [1999] öt közép-kelet-európai ország (Csehország, Észtország, Magyarország, Lengyelország és Szlovénia) csatlakozásának költségvetési hatásait elemezték az Agenda 2000 különböző verziói alapján. Az első esetben az öt ország 2003-ban csatlakozna az EU-hoz és a CAP-et kompenzációs támogatások nélkül terjesztenék ki rájuk. A második változat szerint már hozzájuthatnának a kompenzációs kifizetésekhez. A harmadik verzió azonos a másodikkal, csak nagyobb technikai haladással számol az új tagországokban. Végezetül a szerzők azt vizsgálták, hogy normál technikai fejlődés mellett a tej- és cukorkvóták eltörlése milyen hatásokkal járna. Eredményeik szerint az első változat csak 3 milliárd ECU pótlólagos kiadást jelentene. A második esetben a költségek megközelítenék a 10 milliárd ECU-t, a harmadik verzió szerint pedig némileg meg is haladnák a 10 milliárd ECU-t. Az utolsó változat mellett a költségvetési kiadások 15 milliárd ECU-vel növekednének.

Az elmúlt években készült tanulmányok eredményei már sokkal jobban közelítenek egymáshoz, mint a korábbiak. A költségbecslések megerősítik az Európai Bizottság álláspontját, miszerint a közép-európai országok csatlakozása jelentős költségekkel jár. A különböző tanulmányok közös üzenete, hogy a CAP-et meg kell reformálni, mielőtt az új tagállamok csatlakoznának.

A magyar mezőgazdaság versenyképességének kérdései

Az Agenda 2000 érvelése a lehetséges új tagállamokat azonos módon kezeli. Az EU-bővítés hatása a mi szempontunkból azonban elsősorban a magyar mezőgazdaság

versenyképességétől függ. Ezért a következőkben röviden áttekintjük a legfontosabb kérdéseket.

A magyar mezőgazdaság jelenlegi helyzete¹

A piacgazdaságra való átmenet és az első évek agrárpolitikai reformjai jelentősen befolyásolták a magyar mezőgazdaság helyzetét. A mezőgazdaság teljesítménye erőteljesen csökkent, amelyet jól érzékeltetnek a különböző mutatók. A mezőgazdaság súlya a GDP-ben nagymértékben visszaesett 1989–1993 között, majd ezután 6 százalék körül stabilizálódott. Az élelmiszerexport aránya az összes exportban 1996-ig 20 százalék fölött volt, ezt követően hirtelen 10 százalék alá csökkent. A mezőgazdaságban foglalkoztatottak aránya az összes foglalkoztatotthoz viszonyítva szintén visszaesett, 1998-ban 8 százalék alatt volt.

A mezőgazdasági termelés az átalakulás első éveiben (1990–1993) mintegy 35 százalékkal esett vissza. A mezőgazdasági termelés csökkenése meghaladta a GDP hasonló irányú változását. A mezőgazdaság teljesítményének emelkedése azonban 1994–1996 között meghaladta a GDP növekedését. Ezt követően viszont a mezőgazdasági termelés növekedése megállt, míg a GDP továbbra is növekedett. A magángazdaságok aránya a mezőgazdaság bruttó termelési értékében az 1990. évi 38 százalékról 1996-ra 57 százalékra emelkedett.

Az átalakulás egyik következményeként a magyar mezőgazdaság szerkezetének korábbi duális jellege lényegesen oldódott. Ma három főbb üzemtípust különböztethetünk meg.² Az első csoportba tartozó üzemeket *ipari farmoknak és termelőszövetkezeteknek* hívhatjuk. Ebbe a kategóriába sorolhatjuk a termelőszövetkezetek és az állami gazdaságok utódszervezeit, a termelőszövetkezetek szétválásából keletkezett gazdaságok, az újonnan létrejött mezőgazdasági társaságok és a mezőgazdasági nagyvállalkozók egy részét. Ezek a vállalkozások továbbra is bér munkán alapulnak, és hierarchikus szervezetűek van. A gazdálkodó szervezetek átlagos földterülete ennek következtében az 1994. évi 1794 hektárról 1996-ra 1332 hektárra csökkent. Hasonlóképpen, dolgozói létszámában mérve is csökkent a mezőgazdasági gazdálkodó szervezetek nagysága. A húsz fő alatti vállalkozások száma jelentősen növekedett az elmúlt években, ugyanakkor az e fölötti gazdaságok száma minden kategóriában folyamatosan csökken.

A második csoportot a *családi gazdaságok* képezik, súlyuk pontos körülhatárolását nehezítik a statisztikai számbavétel hiányosságai. Számos gazdaságot ide lehet sorolni, amelyek a gazdálkodó szervezetek kategóriájában szerepelnek. Ugyanakkor az egyéni gazdálkodók meghatározás alatt szereplő gazdaságokból is nehéz pontosan szétválasztani, melyek a családi gazdaságok és melyek a részfoglalkozású üzemek. Az 1996-os mikrocenzus eredményei szerint 1,8 millió háztartás rendelkezett földterülettel. Az 1,8 millió háztartásnak azonban csak 2,4 százaléka rendelkezett tíz hektárnál nagyobb földterülettel. Ezekről a háztartásokról – talán nem tévedünk nagyot – joggal feltételezhetjük, hogy jövedelmük nagyobb része mezőgazdasági tevékenységből származik, számuk meghaladja a 43 ezret. Ha másik megközelítés szerint, a mezőgazdaságban tevékenykedő gazdálkodó szervezetek oldaláról akarjuk megközelíteni a családi gazdaságok számát, akkor abból indulhatunk ki, hogy a 32 ezer működő gazdasági szervezet közül 1996-ban 22,7 ezer egyéni gazdálkodót, valamint háromezer jogi személyiség nélküli gazdálkodó szervezetet jegyeztek be. Ez utóbbi két kategória valószínűsíthetően döntően családi gazdaságokat fed le. Tudjuk továbbá, hogy a tíz fő alatti gazdálkodó szerve-

¹ Ez az alfejezet nagymértékben támaszkodik egy korábbi tanulmányomra (Fertő, 1999).

² A tipológiáról bővebben lásd Fertő [1997].

zetek száma 1996-ban a mezőgazdaságban és az erdőgazdálkodásban 4344 volt. Amennyiben feltételezzük, hogy átlagban öt fő dolgozott vállalkozásonként, akkor közel 22 ezer személyt alkalmaztak ezek a gazdálkodó szervezetek. Ha összeadjuk az egyéni gazdálkodók, a jogi személyiség nélküli szervezetek, valamint a 10 fő alatti gazdálkodó szervezetek számát, továbbá feltesszük, hogy az utóbbi két kategória 80 százaléka sorolható a családi gazdaságok körébe, akkor ismét 43 ezer fő fölötti értéket kapunk.

A harmadik csoportot a *részmunkaidős gazdaságok* képviselik. Az 1994-es mikrocenzus szerint 732 ezer aktív kereső művel földet mellékfoglalkozásként. Ha az aktív keresőkhöz hozzászámoljuk még a saját földet művelő munkanélkülieket, inaktív keresőket és a 14 éves és idősebb eltartottakat, akkor 1857 ezer ember érdekelt részmunkaidőben a mezőgazdasági termelésben. Ha az 1,8 millió földtulajdonos háztartásból egyrészt levonjuk a minimális földterülettel rendelkezőket, valamint a tíz hektárnál nagyobb földterületet birtokló háztartásokat, akkor durván 1069 ezer háztartást sorolhatunk a részfoglalkozású gazdaságok közé. A részmunkaidős gazdaságoknak többféle típusát különböztethetjük meg. Az egyik csoportba azokat a gazdaságokat sorolhatjuk, amelyek valamilyen meghatározott termék előállítására specializálódnak, továbbá alapvetően piacra termelnek. 1997-ben mintegy 800 ezer fő regisztráltatta magát östermelőként. Feltehetően többségük jelentős mértékben piacra termel. A másik típusba azok az üzemek tartoznak, amelyek célja elsősorban a háztartás kiadásainak csökkentése. E gazdaságtípuson belül megkülönböztethetjük azokat az üzemeket, amelyek alapvetően a család szükségleteinek kielégítésére, azaz önellátásra törekszenek. A gazdaságok másik része az önellátás felett előállított termékeket folyamatosan vagy csak időnként, a felesleg keletkezésétől függően többnyire a helyi piacokon igyekszik értékesíteni.

A mezőgazdaságban végbement strukturális változások és az átalakulás első éveikhez képest lényegesen kedvezőbb gazdasági környezet ellenére a mezőgazdasági termelés alig növekedett az elmúlt négy évben.

Árkonvergencia és a magyar mezőgazdaság versenyképessége

Az Agenda 2000 azt feltételezi, hogy az EU és a közép-európai országok – beleértve Magyarországot – mezőgazdasági árai közötti árkülönbségek fennmaradnak a csatlakozás pillanatáig. Érdeemes azonban megjegyezni, hogy a termelői árak az EU-n belül is jelentősen különböznek. *Orbáné* [1998] vizsgálatai szerint a fogyasztói árak a kilencvenes években Magyarországon jobban emelkedtek, mint az EU-ban. Következésképpen az árkülönbségek hazánk és az EU között jelentős mértékben szűkültek az említett periódusban. Az elmúlt években a mezőgazdasági árak csökkentek az EU-ban, míg Magyarországon emelkedtek a termelői árak. Az árkülönbségek ezért a termelői szinten is egyre kisebbek lettek. Sőt, számos esetben (sertés, baromfi) a hazai árak már meghaladták az EU-árak színvonalát.

Fel kell hívni a figyelmet arra, hogy az árkülönbségek Magyarország és az EU között nagyobbak fogyasztói szinten, mint termelői szinten. Ez a tény arra utal, hogy az ártranszformáció az élelmiszer-termelés különböző lépcsői között tökéletlen. Pontosabban fogalmazva, hazánkban az ártranszformáció tökéletlenebb, mint az EU-ban. Ennek a jelenségnek különös jelentősége van, mivel a tökéletes ártranszformáció feltevése az egyik sarokpontja a különböző hatásvizsgálatoknak, illetve az Agenda 2000 argumentációjának.

A nemzetközi kereskedelem liberalizálásának hatásait vizsgáló újabb irodalmakban egyre inkább hangsúlyozzák a tökéletlen piacstruktúrák jelentőségét a vertikálisan összefüggő többlépcsős rendszerekben. Néhány újabb elméleti eredmény azt sugallja, hogy a vertikális

piaci struktúrák figyelmen kívül hagyása esetén a kereskedelem liberalizálás hasznai könnyen túlbecsülhetők (lásd például: *McCorriston–Sheldon*, 1996).

Gorton és társai [1998] megvizsgálták az élelmiszer-termelés különböző szintjei között az állami transzferek áramlását néhány közép-európai országban. Arra a kérdésre keresték a választ, hogy miként oszlik meg az állami támogatás az élelmiszer-gazdaság egyes fázisai között. Az agrárprotekciónizmus-vizsgálatokban használt termelői támogatás egyenértékét (Producer Subsidy Equivalent) ezért külön-külön kiszámolták minden egyes fázisra. Eredményeik szerint az állami transzferek egyenlőtlenül oszlanak meg az élelmiszer-termelés egyes szereplői között, a támogatások a feldolgozók és a nagykereskedők szintjén koncentrálnak. Másként fogalmazva a termelők csak kis hányadát kapják meg az ágazatnak nyújtott állami támogatásoknak.

A piacgazdaságra való átmenet jelentősen befolyásolta a hazai mezőgazdaság versenyképességét. A probléma fontossága ellenére idáig csak néhány tanulmány alkalmazott kvantitatív eszközöket a versenyképesség vizsgálatára. *Hughes* [1998] keresztmetszeti adatokból (1995. évre) becsülte meg a teljes tényezőtermelékenységi (total factor productivity, TFP^3) indexeket, különböző üzemtípusokra, továbbá a nemzetközi versenyképességet *DRC* (Domestic Resource Cost) mutatókkal elemezte. A *TFP*-indexeken alapuló vizsgálat eredményei szerint a kisebb üzemek – különösen a gabonatermesztésben – hatékonyabbak, mint a nagyobb gazdaságok. A *DRC*-mutatók viszont azt mutatják, hogy a nagyobb üzemek alacsony hatékonyságuk ellenére nemzetközileg a legversenyképesebbek. Az állattenyésztésben a 15 hektárnál nagyobb magángazdaságok versenyképessége a legjobb.

Banse és társai [1998] szintén a magyar mezőgazdaság versenyképességét vették szemügyre a fontosabb termékepiacokon 1990–1997 között a *DRC*-mutató, illetve annak különböző variációinak segítségével. Eredményeik szerint a gabonatermelés versenyképessége nagyobb, mint az állattenyésztésé. Meg kell jegyezni azonban, hogy a különböző mutatók értéke évről évre jelentősen ingadozott. Ennek ellenére azt mondhatjuk, hogy 1993 után a gabonatermelés versenyképessége némileg javult, míg az állattenyésztésé romlott. Általánosságban azt mondhatjuk, hogy *Banse* és társai [1998] hasonló eredményre jutottak, mint *Hughes* [1998]: a gabonatermelés versenyképesebb, mint az állattenyésztés.

A mezőgazdasági kereskedelem szerkezete Magyarország és az EU között

A kilencvenes években az EU-ba irányuló magyar agrárexport évről évre jelentősen hullámzott, és inkább csökkenő tendenciájú volt. Az EU-ból származó magyar agrárimport ezzel szemben erőteljesen emelkedett 1994-ig. Meg kell azonban jegyezni, hogy a növekedés meglehetősen alacsony bázisról indult. Hasonlóan a teljes magyar agrárimporthoz, az EU-import is visszaesett a Bokros-csomag bevezetése után, és csak a korlátozó intézkedések megszűnése után, 1997-től kezdett el ismét növekedni. Magyarország agrárkereskedelmi mérlege az EU-val szemben az egész időszakban, a régióban egyedülálló módon, pozitív volt. Az agrárkereskedelem mérlegének értéke azonban nagymértékben ingadozott, de minden évben meghaladta a 600 millió dollárt. Az export/import arány a fentieknek megfelelően az 1991-es 5,7 szintről 2,4-re csökkent 1998-ban.

A magyar agrárexport három országra koncentrálódik az EU-n belül: Németországra, Olaszországra és Ausztriára. A három ország részesedése az EU-ba irányuló magyar élelmiszerexportból meghaladja a 70 százalékot. A következő két fontos kereskedelmi

³ *Hughes* [1998] a teljes tényezőtermelékenységet Tomquist-Theil-index felhasználásával számolta ki.

partner Franciaország és Hollandia mintegy 12 százalékos aránnyal. Más szavakkal, a magyar agrárexport több mint 80 százaléka öt országban talál gazdára.

Az import földrajzi szerkezete némileg eltér az exporttól. Németország, Olaszország és Ausztria ebben az esetben is fontos szerepet játszik. A három ország aránya azonban csökkenő: 1991-ben még 57 százalék, 1998-ban már csak 43 százalék volt. Hollandia a második legnagyobb importőrré lépett elő, részesedésük 14–20 százalék között mozgott. Fontos kereskedelmi partnerek még Belgium, Dánia, Franciaország, Görögország és Spanyolország, arányuk az importban 25 százalék fölött volt az elmúlt években.

A magyar mezőgazdasági export struktúrája termékcsoportonként szintén erősen koncentrált. Az első három termékcsoport aránya elérte az export 43 százalékát. A HS (Harmonized System) nomenklatúra két számjegyű bontásában kilenc fejezet aránya a huzsonnégyből meghaladta az összes export 80 százalékát. Ezek a termékcsoportok: élőállat, hús, egyéb hústermékek, zöldség, gyümölcs, gabonafélék, olajos magvak, állati takarmány, zöldség- és gyümölcskészítmények. Az export struktúrája szinte változatlan maradt: az első nyolc termékcsoport ugyanaz volt 1991-ben, mint 1998-ban.

Importoldalon a helyzet lényegesen különböző. Egyrészt, nincsenek stabil meghatározó termékcsoportok az importon belül. A legnagyobb árucsoport aránya mindössze 11 százalék volt, kivéve a húst 1994-ben, az egyéb hústermékeket 1992-ben, valamint az állati takarmányokat 1991-ben és 1998-ban. Másodsor, az import kevésbé koncentrált: az első öt termékcsoport aránya 50 százalék alatt volt.

1. táblázat

Az Európai Unióba irányuló magyar agrárkereskedelem korrelációs mátrixa

Export	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1998	0,947	0,954	0,950	0,961	0,981	0,968	0,974
1997	0,981	0,988	0,988	0,987	0,988	0,994	–
1996	0,979	0,986	0,993	0,989	0,991	–	–
1995	0,972	0,984	0,987	0,992	–	–	–
1994	0,981	0,987	0,994	–	–	–	–
1993	0,985	0,992	–	–	–	–	–
1992	0,994	–	–	–	–	–	–
Import	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1998	0,229	0,39	0,734	0,748	0,890	0,857	0,960
1997	0,287	0,539	0,736	0,769	0,890	0,877	–
1996	0,530	0,614	0,757	0,651	0,832	–	–
1995	0,300	0,553	0,777	0,846	–	–	–
1994	0,322	0,607	0,863	–	–	–	–
1993	0,493	0,789	–	–	–	–	–
1992	0,673	–	–	–	–	–	–

Forrás: A szerző számításai HS kód alapján két számjegy mélységig.

Az 1. táblázat a termékcsoportok szerinti kereskedelmi struktúrák közötti korrelációt mutatja a különböző években 1991–1998 között. A legszembetűnőbb eredmény, hogy a vizsgált periódusban az import struktúrája lényegesen nagyobb mértékben változott, mint az exporté (azaz a korrelációs indexek kisebbek az import esetében, mint az exportnál). Másrészt az exportoldalon a korrelációs együtthatók rendkívül magas értéke azt sugallja, hogy szinte nem történt semmi változás az exportszerkezetben. Meg kell

jegyezni azonban, hogy az adatok aggregáltsági foka magas, így könnyen előfordulhat, hogy az egyes termékcsoportokon belül komolyabb változások történhettek.

A korrelációs együtthatók magas értéke tehát arra utal, hogy a vizsgált időszak alatt kevés változás történt az exportstruktúrában. Ez viszont nem zárja ki az egyes termékcsoportok relatív súlyainak lényeges változását. Egy ilyen változás azonban befolyásolhatja az export koncentrációját. Ezért megvizsgáltuk, hogy miként alakult az agrárkereskedelem koncentrációja a kérdéses időszakban.

2. táblázat

**Az Európai Unióba irányuló magyar agrárkereskedelem Herfindahl-indexei*
1991–1998 között**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Export	0,135	0,138	0,137	0,129	0,132	0,140	0,143	0,121
Import	0,072	0,071	0,065	0,074	0,066	0,062	0,068	0,069

* A Herfindahl-indexet a következőképpen definiáltuk: $\sum(s_i)^2$, ahol s az i -edik szakágazat arányát ($i=1...24$) jelenti az Európai Unióba irányuló teljes agráréxport/importban.

Forrás: A szerző számításai HS kód alapján két számjegy mélységig.

A Herfindahl-indexek nem támasztják alá a koncentráció növekedését sem az export-, sem az importoldalón. Másként fogalmazva, a kereskedelem koncentrátsága nem változott jelentősen. Ugyanakkor a 2. táblázatból az is látható, hogy az export lényegesen koncentráltabb, mint az import.

A magyar élelmiszerexport stabil szerkezete meglepőnek tűnik, hiszen a vizsgált időszakban mind a magyar mezőgazdaság, mind pedig környezete jelentős változáson ment keresztül. Úgy is fogalmazhatunk, hogy minden megváltozott, kivéve az export-szerkezetet. A Társulási Szerződés önmagában nem hozott egyértelműen pozitív eredményeket a hazai mezőgazdaság számára. Magyarország nem tudta kihasználni számos ok miatt a kedvezményes kvótákat az első években (*Duponcel, 1998, Frohberg–Hartmann, 1997*). A kvótakihasználás szerencsére idővel lényegesen javult. Meg kell jegyezni, hogy a Társulási Szerződés nem adott jelentős kedvezményeket az úgynevezett érzékeny termékek esetében, amelyek hagyományosan a hazai export fő volumenhordozói. Sőt, az időleges importkorlátozások gyakran csökkentették a kereskedelem volumenét Magyarország és az EU között. Az árfolyam-politika szintén befolyásolta az export alakulását. Köztudott, hogy az átalakulás első éveiben a forint felülértékelttsége hátrányosan érintette az agráréxportot is.

Az előző rövid és vázlatos elemzés alapján levonhatunk néhány konklúziót. Először, az EU-ba irányuló magyar agráréxport országonként és termékcsoportonként csak kevésbé változott. Másodszor, az export országonként és termékcsoportonként erőteljesen koncentrált. Harmadszor, az import kevésbé koncentrált, mint az export. Negyedszer, az export főként az alacsonyabb minőségű, feldolgozatlan termékekre koncentrállódik, amelyek igen érzékenyek a világpiac változásaira. Végezetül, a hazai agrárkereskedelem minimális szinten van sok EU-tagországgal, ezért nem szabad általánosítva beszélni a Magyarország és az EU közötti agrárkereskedelemről.

Következtetések

Az Agenda 2000 program mellett a kompenzációs kifizetéseket nem terjesztik ki az új tagállamokra. A kompenzációs támogatások megtagadásának célja, hogy az EU meg-

akadályozza, hogy fölöslegek keletkezzenek a keleti bővülés után bizonyos mezőgazdasági termékekből. A hivatalos álláspont alátámasztásául szolgáló érvelés azonban olyan feltevéseken alapul, amelyek nem feltétlenül igazak a magyar mezőgazdaságra.

A piacgazdaságra való átmenet következtében a mezőgazdaság súlya lényegesen csökkent a magyar gazdaságban. Az elmúlt években a javuló körülmények ellenére a mezőgazdasági termelés inkább stagnált. Ez azt sugallja, hogy a kínálat árrugalmassága nem olyan magas, mint azt gyakran feltételezik a bővülés költségeit modellező tanulmányokban. Ez különösen igaz lehet, ha figyelembe vesszük, hogy a mai magyar mezőgazdaságban eléggé eltérő célrendszerű, kultúrájú és lehetőségű termelői csoportok tevékenykednek.

A kilencvenes években a hazai és az EU-árak közötti különbségek erőteljesen csökkentek, sőt néhány termék esetében el is tűntek. Az ártranszmisszió az élelmiszertermelés egyes lépcsői között tökéletlen. Következésképpen a termelői árak emelkedése nem vezet automatikusan a fogyasztó árak emelkedéséhez és fordítva. Az árak ilyen magatartását felerősítik a feldolgozó szektorban és a nagykereskedelemben végbement változások. Ez utóbbi azért is különösen fontos, mert a termelőknek nyújtott ártámogatások a feldolgozók vagy a felvásárlók szintjén jelennek meg. Ezért a CAP teljes kiterjesztése a magyar mezőgazdaságra nem szükségszerűen eredményezi a termelői és fogyasztói árak lényeges emelkedését.

A mezőgazdasági kereskedelem alakulása hazánk és az EU között a Társulási Szerződés feltételei mellett arra utalnak, hogy a kereskedelmi korlátok részleges vagy teljes lebontása nem eredményezi automatikusan a kereskedelem volumenének (beleértve a magyar agrárexportot) növekedését. A stabil hazai exportszerkezet azt sejteti, hogy nem várható áttörés az EU-ba irányuló agrárexportunkban. Importoldalón azonban lényeges változások lehetségesek.

A CAP bevezetése eltérően érintheti az egyes termelői csoportokat. A különböző tanulmányok eredményei szerint a gabonaszektor megőrizheti nemzetközi versenyképességét, míg az állattenyésztés esetében már kevésbé lehetünk optimisták.

Végezetül az EU-csatlakozás hatásai a magyar mezőgazdaságra erősen függenek attól, hogy a magyar termelők hozzájutnak-e a kompenzációs támogatásokhoz vagy sem. A csatlakozás hatásait vizsgáló tanulmányok jelentős mezőgazdasági termelésbővülést, illetve termékfölöslegeket jeleznek előre Magyarország számára is. Ezek a hatások azonban korántsem olyan biztosak, mint azt gyakran hirdetik.

Irodalomjegyzék

- Baldwin, R. E. – Francois, J. F. – Portes, R. [1997]: The costs and benefits of eastern enlargement: the impact on the EU and central Europe. *Economic Policy*, 24., 127–176. o.
- Banse, M. – Münch, W. [1998]: Die Einführung der Gemeinsamen Agrarpolitik in den Beitrittsländern Mitteleuropas und die Agenda 2000-landwirtschaftliche und volkswirtschaftliche Effekte. *Agrarwirtschaft*, 47., 180–190. o.
- Banse, M. – Bargel, T. – Gorton, M. – Hartell, J. – Hughes, G. – Köckler, J. – Münch, W. [1998]: The Evolution of Competitiveness in Hungarian Agriculture: From Transition to Accession. Paper presented at the conference Competitiveness of Agricultural Enterprises and Farm Activities in Transition Countries, IAMO, Halle.
- Duponcel, M. [1998]: The Europe Agreement Between Hungary and the EU. *Russian and Eastern European Finance and Trade*, 34., 79–96. o.
- European Commission [1997]: Agenda 2000. COC/97/6, Brussels.
- European Commission [1999]: The CAP reform – A policy for the future. DG VI, Brussels.
- Fertő I. [1997]: Az Európai Unió mezőgazdasági struktúrája. *Külgazdaság*, 41. évf., 9. szám, 47–58. o.
- Fertő, I. [1999]: Restructuring of Hungarian Agri-Food Sector. *Acta Oeconomica*, 50., (1–2), 151–168. o.

- Frohberg, K. – Hartmann, M.* [1997]: Promoting CEA Agricultural Exports through Association Agreements with EU – Why It Is Not Working? IAMO Discussion Paper, No. 1. Halle.
- Gorton, M. – Buckwell, A. – Davidova, S.* [1998]: Transfers and Distortions along CEEC Food Supply Chains. The Joint Research Project: Agricultural Implications of CEEC Accession to the EU. Final Results of Task 7. University of London, Wye College.
- Hughes, G.* [1998]: Productivity and Competitiveness of Farm Structures in Hungary. Working Paper Series of the Joint Research Project: Agricultural Implications of CEEC Accession to the EU. No. 2/10. University of London, Wye College.
- Josling, T. – Kelch, D. – Liapis, P. – Tangermann, S.* [1998]: Agricultura and European Union Enlargement. ERS/USDA Technical Bulletin, No. 1865.
- Knaster, B.* [1999]: The Final Agenda 2000 Agreement on Agriculture: An Assesment. Discussion Paper, 99–01. University of Bonn.
- McCorriston, S. – Sheldon, I. M.* [1996]: The Effects of Vertical Markets on Trade Policy Refrom. Oxford Economic Papers, 48., 664–672. o.
- Münch, W.* [1999]: Effects of CEC– EU Accession on Agricultural Markets in the CEC and on Government Expenditure. The Joint Research Project: Agricultural Implications of CEEC Accession to the EU. Final Results of Task 4. University of Göttingen.
- Orbáné, N. M.* [1998]: A főbb agrártermékek árversenyképessége az EU viszonylatában. *Európai Tükör*, 3., 45–60. o.
- Pouliquen, A.* [1998]: Agricultural enlargement of the EU under Agenda 2000: Surplus of farm labour versus surplus of farm products. *Economics of Transition*, 6., 505–522. o.
- von Witzke, H. – Kirschke, D. – Lotze, H. – Herok, C. A.* [1998]: Going East: EU Enlargement to Central Europe and the Agenda 2000. Paper presented at the 6th Joint Conference on Food, Agriculture and Environment, Minneapolis.

Exportnövekedés: Magyarország az élbolyban!

Dr. Botos Balázs

vezérigazgató

Az elmúlt hetekben sorra jelentek meg a nemzetközi pénzügyi szervezetek beszámolóit a 2000. év első felének világgazdasági tendenciáiról. Abban teljes az egyetértés, hogy a mértékadó régiók mindegyikében pozitív változások figyelhetők meg. A véleménykülönbségek inkább arra vonatkoznak, hogy melyik régió mennyiben generalta vagy esetleg fékezte a másik fejlődését.

A Világbank és az IMF statisztikái arról tanúskodnak, hogy a gazdasági növekedés élénkülését majdnem mindenhol a külkereskedelmi folyamatok dinamizálódása kísérte. Ezen kedvező tendenciák kialakulásában pedig jelentős szerepe volt az ún. feltörekvő (emerging) országok csoportjának.

A gyors ütemű növekedés magyarázatát keresve persze nem hagyhatók figyelmen kívül olyan tényezők, mint az olajár-növekedés. 1999. első félévében 13-14 dollár körül volt átlagosan egy hordó brent nyersolaj ára, míg 2000-ben ugyanez az érték meghaladta a 28 dollárt. (Azóta, mint ismeretes, még tovább nőtt az ár!) Ezért az olajexportáló országok „torzítják” az exportstatisztikákat, hiszen a kivitel nominálisan 60-80 százalékban nőtt ugyan, de a növekedés nagy része a nyersanyagok s azon belül is az olaj áremelkedésére vezethető vissza.

Ha azonban a csoportból az olajexportban érintett országokat (Venezuelát, Oroszországot, Indonéziát és Kolumbiát) figyelmen kívül hagyjuk, az export növekedésének üteme a fennmaradó országok átlagában akkor is eléri a 23 százalékot. Ez a növekedés jóval gyorsabb, mint amit korábbi előrejelzések vártak, meglepően nemcsak az elemzőket, hanem esetenként az érintett országok gazdaságpolitikusait is.

Mint ismeretes, a feltörekvő országok csoportjába a nemzetközi statisztikák Közép-Európából három országot, Csehországot, Magyarországot és Lengyelországot soroltak be. Számunkra igen öröndetes, hogy a három ország közül a 20 százalék körüli exportnövekedéssel Magyarország érte el a legjobb eredményt és ezzel az egész országcsoport élbolyába került. Csehország exportnövekedése 13-14 százalék volt, míg Lengyelország exportja stagnált a bázishoz képest.

A kimagaslóan kedvező magyar exportadatok alapvetően az ipari export bővülésének köszönhetőek, amelyet az igen kedvező világgazdasági konjunktúra tett elsődlegesen lehetővé.

Míg a feltörekvő országok közül a leggyorsabb exportnövekedést felmutatók célpiacai az amerikai, japán és néhány délkelet-ázsiai piac voltak, számunkra meghatározó az európai kereslet növekedése volt. Az export ilyen jellegű koncentrációja kétségkívül pozitív teljesítményeket tükröz, ugyanakkor veszélyeket is hordoz magában. Ezért is fontos, hogy fokozzuk piaci jelenlétünket a ma még talán kockázatosabb, de a jövő szempontjából igen fontos kelet- és dél-európai, ázsiai, illetve latin-amerikai piacokon. A „rég” piacokra való visszatérés, illetőleg az új piacok meghódításának terheit, illetve kockázatát csökkenthetik azok az állami ösztönzők, amelyek például az exporthitel-biztosítás formájában segítik az exportőröket.

A témával foglalkozó elemzésében az IIF (Institute of International Finance) az „export boom” hátterét vizsgálva a már említett tényezők – a fejlett és fejlődő országok általános növekedése, az olaj és más nyersanyagok növekvő ára – mellett még két figyelemre méltó tényezőt emelt ki. Az egyik az elektronikai árucsoport egyes feltörekvő országokban (például Koreában) elért kiugróan magas exportnövekedése, a másik a dollár szerepe. Ez utóbbi hatása eléggé összetett, hiszen míg az euróval szemben a dollár tovább erősödött, a német márka és a jen felértékelődött, befolyásolva az export dollárban mért nominális értékét. A feltörekvő országok exportstruktúráját tekintve azonban az euró-dollár viszonylatnak a hatása az összvo-lumenre jelentősebb az egyéb devizanemeknél.

Visszatérve a magyar gazdaság 2000. I. félévi eredményeire, ismételten elmondható, hogy a növekedés motorja az export volt. Igen pozitív változás azonban a korábbiakhoz képest, hogy az exportnál alacsonyabb mértékben ugyan, de nőtt a belföldi értékesítés üteme is. Így a gazdaság növekedése kiegyensúlyozottabb és hosszabb távon is megnyugtató alapokra helyeződött. A jövőbeli kilátásokat tekintve akár a világkereskedelem egészét, akár a magyar exportot tekintjük, ha mérsékelt-ebb módon is, de továbbra is az optimizmus dominál. A feltörekvő országok exportja – az olajárak további változásától függetlenül – olyan növekedési pályán van, mely a következő 2-3 évben még folytatódhat. Az elsősorban nyugat-európai konjunktúrára épülő magyar kivitel pedig ugyancsak képes lehet további tartalékok mozgósítására, melynek során a MEHIB Rt. a külpia- ci kockázatok átvállalásával segíti az exportőröket.

Brief Summary of the Articles

Hungary's terms of trade: some general observations, statistical analysis and issues for further research

GABOR OBLATH

After several years of improvement, Hungary's terms of trade deteriorated in 1999 and early 2000. Not only the increase in energy prices, but also adverse changes in relative prices in trade in machines (SITC-7) contributed to the fall in the terms of trade. Changes in the terms of trade may influence the external balance and the growth of GDI (i.e., terms-of-trade adjusted GDP). According to calculations presented in the paper, the terms-of-trade loss was mainly responsible for the increase in the trade deficit in 1999. The growth of real gross domestic income (GDI) – GDP-growth corrected for the terms-of-trade loss – was 3,5% in 1999 and 5,3 in 2000 QI., 1% and 1,3% lower, respectively, than the increase in GDP.

Declining industries?

The example of the Hungarian iron and steel industry

ANDREA SZALAVETZ

In the light of the transformation, decline and modernisation perspectives of a so-called declining industry (based on the case of the Hungarian iron and steel industry) the paper analyses the concept of declining industries. Analysis is based on industry-level data and deep interviews, conducted at 16 representatives of the Hungarian iron and steel industry. The main findings of the research are as follows.

1. We cannot unambiguously claim, that the iron and steel industry is a declining industry as many of the characteristics listed in the definition of a declining industry cannot be applied to it.

2. In the early 1990s, it was not the „general decline” of the industry the quickly deteriorating indicators of the Hungarian iron and steel industry reflected, not even a new phase in the life cycle of the industry. The indicators rather reflected the effects of the transformation recession and those of mistaken economic policy decisions.

3. Although the number of product innovations born in the iron and steel industry is lower than the one calculated in other industries, emphasis should rather be laid on another aspect of innovativeness: firms in the steel industry *generate* few innovations themselves, but they *utilise* a lot of innovations born in other industries. Given that the representatives of the steel industry are important sources of market demand for innovations born in related industries they are motors of demand-led technological development.

4. Product development is less frequent in the iron and steel industry (especially in its raw material segment) than in other (especially in emerging) industries. Production technology is however much more complex, and it is more knowledge and development intensive than the technology of other industries. Production technology in the iron and steel industry has not – even by the present phase of the industry's life cycle – reached the final (perfect) phase of standardisation yet.

The position of the Hungarian iron and steel industry has radically changed in the 1990s: it was not considered a strategic industry any more. The industry and its representatives cannot take benefit from any kind of strategic considerations, they belong to the market sphere. Economic policy decision-makers should therefore reconsider the importance of the industry from this point of view. The approach of economic policy decision-makers should not be restricted on the negation of the industry's strategic characteristics and on the objection to any kind of state intervention. Just like in the case of emerging industries, the development possibilities of the iron and steel industry should be analyzed from the point of view of economic development.

Personalized Mass Production

KATALIN SZABÓ

As a result of the peaceful revolution international concerns – similarly to the medieval craftsmen – serve several million customers with „personalized”, „customized” products. The citizens of more developed countries can buy mobile phone in 29 million (!) different versions. The system called „mass customization” combines the personal character of the small businesses with the rapidity and perfection of the mass production. Modularity, logic of which is dictated by the information technology, has a leading part in forming these

production systems. The role of the consumer has radically changed due to the mass customization: the product is made in the co-operation of the consumer and the seller. The culminating point of the correspondence with the consumers' needs is the „real time marketing”. Its essence is that products refresh themselves during consumption in accordance with the changing requirements. Its amazing consequence is that the concept of unmarketable product can be erased from the vocabulary. The problems of capacity utilization replace the difficulties related to sale. The big organizations solve this problem by outsourcing. The company organizes itself in changeable molecular units composed from external contractors and borrowed labour-force. The „instant teams” are adjusted to the actual demand. The development of the web radically transforms the price structure as well. Any consumer can get the current prices by some clicks, and this fact leads to an almost perfect competition among locally isolated actors – under permanent price pressures. It prevents producers from creating „thin markets” where the prices are not equalized. Another trend: „price customization” in a way contradicts to this. Purchasers are not forced to accept the „uniformized prices”; they can depress prices on „reverse auctions” instead of the list prices. The information available on the Internet may eliminate the mediators in a traditional sense; their aggregating and logistical functions for the most part disappear. Currently, the function of the mediators is a reduction of the search costs, building trust between the parties and presentation of ready-made solution and so on. On the virtual market it is necessary to fight with competitors being on different points of the world. This is an accelerating cycle linking everybody with everybody, and finally only the best ones remain in game, squeezing out the latecomers.

The Influence of the Globalisation to the Behaviour of the Firms

JÓZSEF VERESS

In the nineties we are witnesses of the increasing importance of globalisation. The author defines the content of this phenomena and tries to summarise its significant influence towards different types of firms in Hungary. The majority of the enterprises should calculate the strengthening effects of globalisation.

Income inequalities and poverty in the USA

JAN ADAM

It has been known for some time that income inequalities in the USA have considerably expanded in the last two decades. There are several reasons for the widening of the income gap. Besides the dramatic income tax cuts during the Reagan administration, which benefited primarily high income groups, it is necessary to mention the growing wage inequality, growing inequalities from income investment gains, changes in the composition of families and government policy. It is difficult to find out the share of individual factors of income inequalities. Needless to say, the analyses of individual factors are often colored by ideology. The USA has the distinction of being a country with highest poverty rate among the developed capitalist countries, though it declined in the last years. People's silent tolerance of large income and wealth inequalities is, on the one hand, due to the political culture and on the other hand, to the booming economy and low rates of unemployment. Should the economy start to stagnate and unemployment increase, people's attitude may change and as a result social tensions may arise and the stability of the country may be threatened.

The Effect of the EU's Enlargement on the Hungarian Agriculture

IMRE FERTŐ

Agriculture is of one the most sensitive areas for eastern enlargement of EU. The Agenda 2000 Agreement denied to introduction of compensatory payments for new member countries. This approach is based on the fear of emerging agricultural surpluses from the Central Eastern European countries, which is supported by various studies about the costs of extending the CAP. However, the effects of eastern enlargement of the EU on Hungarian agriculture depend strongly on whether Hungarian farmers will receive compensatory payments or not. Therefore this paper reviews the most important assumptions of the Agenda 2000 argument. We conclude that the assumptions that EU enlargement will significantly increase the EU's agricultural surplus is far from certain.

Jogi melléklet

Az USA-vállalatok csődjének (újjászervezésének) hatása licencszerződéseikre – közöttük a külföldi licenciavevőkkel kötöttekre

DR. VÍGH JÓZSEF FERENC

A fizetési képtelenségre az USA-ban *szövetségi* törvények irányadók. Ezek először az 1898 *Bankruptcy Act*-ban (a továbbiakban a hivatkozás: Csődtörvény) öltöttek testet. Ezt a törvényt az 1938 *Chandler Act* jelentősen módosította, a *Bankruptcy Reform Act of 1978* pedig teljesen revidálta. Ez utóbbi vezette be a magyar csődeljárással sok hasonlóságot mutató újjászervezési eljárást (reorganization). A csődeljárásról, a felszámolási eljárásról és a végelszámolásról szóló 1991. évi II. törvényünk preambuluma a törvény célját a következőképpen jelöli meg: „Az Országgyűlés a fizetési képtelen gazdálkodó szervezeteknek csődeljárás útján történő újjászervezése ... érdekében a következő törvényt alkotja: ...”

1898 előtt különböző tagállamok fizetési képtelenségi törvényei foglalkoztak a „Csődbukottak” problémáival és időnként szövetségi törvények próbálkoztak ugyanezzel. [1]

A licencszerződésekre kiható rendelkezéseket a már említett *Bankruptcy Reform Act of 1978* (a továbbiakban: Reform Act) és speciális előírásokat az 1988 *Intellectual Property Licenses in Bankruptcy Act* tartalmaz.

„Alapvető feltétel a modern jogrendszerekben, hogy az azonos társadalmi viszonyokra vonatkozó jogi előírások ne szétszórtnak, különböző helyeken (különböző jogszabályokban) legyenek megtalálhatóak, hanem koncentrálnak, a címzettek (jogalanyok) számára könnyen elérhető helyen, hiszen a jogkövető magatartás legfőbb követelménye a jogi előírások megismerésének lehetősége.” [2]

Nos, az USA-ban a Kongresszus által elfogadott és – amikor szükséges – az Elnök által aláírt törvényeket évenként a Statute at Large-ban közzéteszik és végül a hatályos törvények gyűjteményében, a United States Code-ban kompi-

lálják, amelynek rövidítése: U. S. C. (A kompiláció a hatályos joganyag megálapítását és rendezett formában való közzétételét jelenti.) [3]

A keresés megkönnyítése végett a United States Code 50 számozott Címre („title”) tagolódik. A Bankruptcy Code (a továbbiakban: BC) a 11. Cím, ebben található a Csődtörvény mindenkor hatályos szövege. A BC-be vannak inkorporálva a Reform Act és az 1988 Intellectual Property Licenses in Bankruptcy Act licencszerződéseket érintő hatályos rendelkezései is, éspedig az újjászervezési eljárást szabályozó 11. fejezetben található 365. §-ban. Az erre a jogszabályhelyre való hivatkozás szokásosan ilyen rendkívül egyszerű módon, ezzel a „kóddal” történik: 11. U.S.C. 365.

Abban az esetben, ha még mutatkozik halvány remény, hogy a fizetésre esedékes tartozások összege arányos csökkentésének és fizetési haladék adásának kombinációja révén az adós még képessé tehető, hogy eleget tegyen kötelezettségei zömének, a 11. fejezet szerinti újjászervezési eljárásra van lehetőség [4] (A jelen dolgozat témáján kívül eső felszámolási eljárásról a 7. fejezet rendelkezik.)

Amint a később ismertetésre kerülő bírói precedensek tanúsítják, az „írott jog” mellett, mint jogforrás, létezik *szabályozó precedens* (például az üzleti titkot szellemi tulajdon tárgyává minősítő pr.), amelynek ismerve, hogy jogintézményt alakít ki és *értelmező precedens* (például az ún. végrehajtandó szerződés fogalmát meghatározó pr.), amelynek kritériuma, hogy törvényi rendelkezés pontosabb értelmét adja meg. [5]

A szellemi „tulajdon” licenciája

A fentebb hivatkozott egyik törvénynek már maga a címe (1988 Intellectual Property Licenses in Bankruptcy Act) utal arra, hogy az, amiről a jogszabály szól, az a hatás, amelyet a csőd a szellemi tulajdon licenciájára gyakorol.

Előbb tisztázni kell, hogy az USA-nak a szellemi alkotások ún. tulajdoni elméletét tükröző joga mely szellemi alkotásokat minősíti szellemi tulajdon tárgyaként. Ennek ismeretében lehet ugyanis megállapítani, hogy a Csődtörvény hatálya a licencszerződések mely változataira terjed ki.

Az Egyesült Államok jogrendszerében a következő szellemi alkotások minősülnek az alkotó tulajdonának: a szabadalmazott találmány, a „szabadalom” (design patent) által védett ipari minta, a védjegy, a szerzői alkotás (copyright) oltalma alá eső eredeti szerzői jog, ideértendő – egyebek mellett – a számítógépes program is, és az üzleti titok. (Ebben a dolgozatban a Csődtörvénynek csak a szabadalmi és a szoftverlicencia-szerződésekre gyakorolt hatását elemezzük.)

A felsoroltak közül elsősorban az üzleti titok szellemi tulajdon tárgyává minősítése szokatlan a számunkra és igényel magyarázatot.

Az USA Igazságügyi Minisztériuma és Szövetségi Kereskedelmi Bizottsága által 1995-ben közösen kiadott *Antitrust Guidelines for the Licensing of*

Intellectual Property (A szellemi tulajdon licenciájának trösztellenes irányelvei, a továbbiakban: Irányelv) 1. pontja kimerítő felsorolást ad a szellemi tulajdon fajtáiról és összefoglalja ezek legfőbb jellemzőit. (Az e dolgozatban a szellemi tulajdon változatairól fentebb közölt lista az Irányelvben foglaltakra épül.)

Az Irányelv – arra utalva, hogy az üzleti titok oltalma *tagállami* jogban gyökerezik és a *Kewanee Oil Co. v. Bicron Corp.*, 416 U.S. 470 (1974) bírói precedensre hivatkozva – kifejti, hogy az üzleti titok védelme olyan információra nyer alkalmazást, amelynek gazdasági értékét az adja meg, hogy nem általánosan ismert. Az üzleti titok védelmének feltételét azok az erőfeszítések képezik, amelyeket titkosságának megőrzése végett kifejtettek. Az oltalom nem fix időtartamú – nem úgy, mint például a szabadalmi védelemé. Az üzleti titok oltalma nem akadályozza meg ugyanannak az információnak mások által függetlenül történő kifejlesztését.

Az USA Legfelső Bírósága csak 1986-ban ismerte el, éspedig a *Ruckelshaus v. Monsanto Company* (467, U.S. 986) ügyben hozott határozatában, hogy az üzleti titok tulajdonjog tárgya: „Monsanto felismerhető tulajdonjoggal rendelkező az EPA-nak továbbított adatokban... Azok a tulajdonjogok, amelyeket Monsanto szellemi tulajdonként bír: kizárhat másokat ezeknek az adatoknak a felhasználásából, különösen az a jog, hogy meggátolhatja adatainak jogosulatlan használatát és megtilthatja, hogy azokat nyilvánosságra hozzák.”

A bíróság ehhez hozzáfűzte még a következőket: „Az üzleti titkoknak tulajdonként való ez az általános felfogása egybecseng egy olyan „tulajdon” fogalommal, amely túlterjed az ingó és ingatlan dolgokon és magában foglalja az egyének fáradozásának és invenciójának gyümölcseit is.” [6]

Említésre méltó, hogy az Irányelv az 1. pontjához fűzött jegyzetben rámutat arra, hogy technológiaátadással s innovációval kapcsolatos problémákkal foglalkozik, amelyek tipikusan a szabadalmak, a szerzői jogok, az üzleti titkok és a know-how szerződések vonatkozásában merülnek fel. Ebből a felsorolásból annyi legalábbis nyilvánvaló, hogy nem tesz egyenlőségjelet az Irányelv 1. pontjában körülírt kritériumoknak megfelelő, szellemi tulajdonnak minősülő üzleti titok és a know-how közé.

A licencszerződés mint „végrehajtandó szerződés”

A BC már szóba került 365. §-a az ún. végrehajtandó szerződés (*executory contract*) sorsáról rendelkezik és nem közvetlenül a szellemi tulajdon licencszerződéseiről, amelyekre a BC előírásai akkor hatnak ki, ha egyúttal végrehajtandó szerződésnek minősülnek.

Az e szakaszban foglaltak szerint a bíróság által kiválasztott *trustee* (vagyonkezelő), akit a vagyon felett rendelkezési és kezelési jogok illetnek meg, a

bíróság jóváhagyásától függően jogosult elvállalni (assume) vagy elutasítani (reject) az adós végrehajtandó szerződéseit.

Megjegyzendő, hogy a (pártatlan) trustee helyett a BC 1101. § [1] bekezdése értelmében a bíróság magát a (birtokban maradó) adóst (debtor in possession) is megbízhatja a vagyonkezelői teendőkkel. Ez egyéni cégeknél az adós, társaságoknál a menedzsment egy vagy több tagja lehet.

Az adósnak az eljárás megindítása után ilyenkor megmarad a birtoklási és ügyvezetési joga. Miközben a vagyon a bíróság védelme és felügyelete alatt áll, a vagyon felett *ugyanazok* a rendelkezési és kezelési jogok illetik meg – ideértve a végrehajtandó szerződések elvállalása vagy elutasítása közötti választás jogát és a megtámadás jogát is – mint a trustee-t.

Az eljárás megindítása előtti vagy utáni gondatlan ügyvezetése esetén azonban a bíróságnak a birtokban maradó adóst mint vagyonkezelőt fel kell cserélnie trustee-val, ha ezt bármelyik érdekelt kéri.

A debtor in possession megbízása és a trustee kiválasztása egyébként a *gyakorlatban* a szabály és a ritka kivétel viszonyában vannak. A megindított újjászervezési eljárások 95-97 százalékában nem trustee, hanem debtor in possession igénybevétele kerül sor. [7] Az ebben a cikkben ismertetett bírósági határozatok és a forrásként felhasznált irodalom is hol az adóst, hol a trustee-t említi vagyonkezelői funkciójában.

A BC nem definiálja az „executory contract” fogalmát, de az – bizonyos speciális jelentést hordozva – használatos, ismert szakkifejezés az angol üzleti nyelvben. *J. H. Adam* Budapesten 1993-ban kiadott Angol–magyar business szótárában az executed contract értelmezése: teljesített szerződés, amelynek teljes egészében eleget tettek; az *executory contract* pedig: jövőben teljesítendő szerződés, jövőbeni szerződés, amelynek még eleget kell tenni.

Az értelmező precedensjog adta meg a végrehajtandó szerződés pontosabb, a *Csődtörvény alkalmazása szempontjából irányadó* értelmét.

E szerint: a végrehajtandó szerződés olyan szerződés, amely az újjászervezési eljárás megindítása iránti kérelem benyújtásának időpontjában: „oly mértékig nincs teljesítve, hogy a teljesítés befejezésének bármelyik fél részéről való elmaradása a másik felet a teljesítés alól mentesítő lényeges szerződésszegésnek minősül.” (Lásd például a Daugherty Constr. ügyet, 188 B.R. 607, 612 /Bankr.D. Neb. 1995/).

Ennek a meghatározásnak a tükrében csaknem valamennyi szabadalmi licencszerződés „végrehajtandó szerződés”.

Tegyük fel, hogy „A” vállalat kizárólagos szabadalmi licencszerződést köt „B” vállalattal. A szerződés feltételei szerint „B” negyedévenkénti ütemezésben royaltyt fizet „A”-nak.

„A”-nak cserébe le kell mondania arról, hogy szabadalmaira harmadik személynek licenciát ad, és „A” beleegyezik abba is, hogy maga sem lesz versenytársa „B”-nek a szabadalom tárgyát képező technológia területén.

Ha „B” nem tesz eleget royalty fizetési kötelezettségének, lényeges szerződésszegést követ el, ezáltal lemondva arról a kizárólagos jogáról, hogy előállítsa, használja vagy forgalomba hozza a licenciaterméket. Ha viszont „A” licen-ciát ad harmadik személynek a szabadalomra, vagy maga hasznosítja a techno-lógiát, lényeges szerződésszegésbe esik, feladva ezáltal a royalty fizetések kö-vetelésére vonatkozó jogát. [8]

A csődzáradék (bankruptcy clause) érvénytelensége

A Reform Act rendelkezése értelmében minden szabadalmi licencia, amelyben a csődbe jutott szerződő félnek jogai vannak, a vagyon részévé válik. E törvény hatálybalépése előtt a licenciaszerződések megszűnését szabályozó kikötésében szokásosan előfordult egy olyan rendelkezés, amely akkor jogszerű volt, amely szerint a licencia automatikusan megszűnik trustee kijelölése, a hitelezők javára történő átruházás, a nyújtott licencia véghezvitelének letiltása vagy a csőd bíróság által történő megállapítása estén.

Az említett, nem a BC-ben szabályozott, hanem a common law-ban gyöke-rező és az USA jogában már régen elismert „hitelezők javára történő átruházás” eljárás esetén az adós teljes lefoglalható vagyonát valamennyi hitelezője javára egy általa kinevezett vagyongazdálkodóra ruházza át azzal az elsődleges céllal, hogy vagyonát szabályszerűen és haladéktalanul *számolja fel*. [9]

Annak ellenére, hogy a Reform Act a csődklauzulát érvénytelennek nyilvánítot-ta, egy, a törvény hatálybalépése után 12 évvel megjelent tanulmány arról számolt be, hogy azt a szerződéskötési gyakorlatban még mindig alkalmazzák. [10]

Mivel ez után a meglepő fejlemény után nem kizárt, hogy vállalataink ma-napság is kapnak az USA-ból olyan szerződési ajánlatot, amely a szerződés automatikus megszűnését előírányzó csődklauzulát vagy a másik fél csődbe jutását rendkívüli felmondási okként megjelölő – ugyancsak érvénytelen – zá-radékot tartalmaz, nem árt kitérni arra, hogy pontosan melyek azok a kikötések, amelyeket a jogszabály érvénytelennek nyilvánít.

A BC 365. § /e/ /1/ pontja értelmében végrehajtandó szerződésben lévő ily kikötés ellenére az adós végrehajtandó szerződése az eljárás megkezdése után semmilyen időpontban nem szüntethető meg vagy módosítható, és az e szerző-désen alapuló semmilyen jog nem szüntethető meg vagy módosítható pusztán a szerződésben található azon rendelkezés miatt, amely a megszüntetés vagy mó-dosítás feltételeként az adósnak az eljárás befejezése előtt bármikor fennálló fizetéseképtelenségét vagy pénzügyi helyzetét, a BC-n alapuló eljárás megkezdé-sét vagy a BC-n alapuló eljárásban trustee kijelölését vagy trustee által eszkö-zölt birtokbavételt vagy az eljárás megkezdése előtt custodian (vagyonfelügye-lő) kijelölését tünteti fel.

A Reform Act javaslatához fűzött bizottsági megjegyzések (Notes of Committee on the Judiciary, Senate Report No. 95–989) rámutattak a következőkre: a 365. § /e/ bekezdése érvénytelenítette az ipso facto vagy csődklauzulákat. Ezek a záradékok, amelyek a hatályos jog alapján érvényre juttathatók, automatikusan megszüntetik a szerződést vagy lehetővé teszik a másik szerződő félnek, hogy csőd esetén felmondja azt. Ez gyakran gátolja a pénzügyi talpra állításra irányuló erőfeszítéseket. Ha a trustee – a javasolt törvényszakasz egyéb rendelkezéseiben megszabott korlátozásokkal – elvállalhatja vagy átruházhatja a szerződést, a szerződés felhasználható az adós rehabilitációja vagy felszámolása segítésének céljára. [11]

Ami a trustee jogkörének korlátozását illeti, a BC 365. § /b/ bekezdése arra kötelezi a trustee-t, hogy a szerződés bármely feltétele teljesítésének elmaradása (default) esetén a szerződés elvállalása előtt orvosolja a mulasztást, és a jövőbeni teljesítéssel kapcsolatban megfelelő biztosítékot szolgáltatasson. Ez a rendelkezés nem vonatkozik az ipso facto vagy csődzáradéokra.

A 365. § /c/ bekezdése megtiltja a trustee-nek, hogy elvállaljon vagy átruházzon szerződést abban az esetben, ha az alkalmazandó (nem csőd-) jog mentesíti a másik felet, hogy az adóstól különböző személytől fogadjon el vagy ily személynek nyújtson teljesítést. Kivételt képez, ha a másik fél beleegyezik a szerződésnek a trustee által való elvállalásába vagy átruházásába.

Nem a Csődtörvény kifejezett rendelkezésén, hanem értelmező precedensen alapuló korlátozás, hogy az egyszerű szabadalmi licenciák, ha a szerződés másként nem rendelkezik, az újjászervezési eljárás folyamán nem ruházhatók át. (Everex Sys., Inc. v. Cadtrak Corp. ügy, 89 F 3d 673 /9th Cir. 1996/). [12]

Mi történik akkor, amikor az USA-beli licenciadó megy csődbe? A licencievevő speciális védelme

Az újjászervezési eljárás szokásos menetének, „forgatókönyvének” ebben a pontban elkezdett és az utolsó pontban befejezett ismertetése Karen L. DeMeo: License Agreement in Bankruptcy c., az irodalomjegyzékben [8] alatt hivatkozott művén alapul.

A BC az adós vagyona értékének maximalizálása érdekében teszi lehetővé, hogy az adós a terhes szerződéseket elutasítsa és az értékeseket elvállalja. (Amint már szó volt róla, az újjászervezési eljárások 95-97 százalékában vagyongazdálkodási jogkörben maga az adós jár el, és Karen L. DeMeo tanulmánya e funkció ellátójaként az adóst nevezi meg.)

Az USA fizetéseképtelenségi jogát, amelynek hangsúlya az adós vállalat túlélésén, a munkahelyek és az értékes állóeszközök megmentésén van, adóspártinak tartják. (Szembeállítva a német csődszabályozással, amely mindig hitelezőpárti volt. Egészen a közelmúltig a szabályozás explicite alá volt rendelve a

verseny követelményeinek, az intézmény fő célja a verseny természetes kiválasztása során gyengének bizonyult versenytársak eltávolítása volt. Bár 1978-ban létrehozta egy csődtörvény felülvizsgálatát előkészítő bizottságot, a jogi szabályozás nagyjából változatlan maradt.) [13]

Amint erről már szó volt, az adós elvállalási vagy elutasítási döntése alá van vetve a bíróság jóváhagyásának.

A bírói gyakorlatban két mérce („standard”) fejlődött ki annak meghatározására, hogy megengedhető-e a végrehajtandó szerződés adós által történő *elutasítása*.

Az egyik, az uralkodó standard megköveteli annak az adós által történő bizonyítását, hogy a szerződésből származó előnyök elutasítását józan üzleti megfontolások indokolják és leginkább ez áll a vagyon érdekében is. Ennek a standardnak az alapján az adósnak széles körű szabad mérlegelésre van lehetősége. Ha nincs bizonyíték csalárdságra vagy rosszhiszeműségre, a bíróság elfogadja az adós döntését (Logical Software, Inc. ügy, 66 B. R. 683, 686 /Bankr. D. Mass. 1986/).

Az adósnak minden bizonnyal az a tudomásul vehető érve, hogy ha elutasítja a licenciatvevővel kötött licencszerződését, ő maga tudja hasznosítani szabadalmait az újjászervezési eljárás alatt, ami sokkal nagyobb értéket jelent a vagyon számára, mint a szerződés alapján a licenciatvevőtől befolyó royaltyk.

A licenciatvevő bíróság előtti védekezésének első vonala, hogy a bíróság ne csak az üzleti megítélés standardját vegye figyelembe. Kifejlődött egy második standard is, amely lehetővé teszi, hogy a bíróság megtagadja a szerződés elutasítását azokban a nem szokványos helyzetekben, amikor a vagyon számára jelentkező haszon csekély lenne, a licenciatvevő oldalán jelentkező hátrány viszont jelentős. (Lásd például a Riodizio, Inc. ügyet, 204 B.R. 417, 424-25 /Bankr. S.D.N.Y. 1997/).

Lehetséges az is, hogy a licencszerződés elutasításának folyamatként a licenciatvevő kiszorulna az üzleti életből. Ez a licenciatvevőt fenyegető aránytalan kár megalapozza a szerződés elutasítása jóváhagyásának megtagadását. (The Monarch Tool and Mfg. ügyben, 144 B.R. 137. /Bankr. S.D. Ohio 1990/). Megjegyzendő, hogy nem mindegyik bíróság fogadja el ezt a mérlegelő standardot, különösen nem azokban az esetekben, amelyekben az adós részéről nem mutatkozik visszaélésszerű elutasító magatartás.

Nem lehet vitás, hogy a licenciatvevő számára a teljes sikert az jelentené, ha a bíróság nem hagyná jóvá a szerződés elutasítását, minek folytán kötelezettségeivel együtt csorbítatlanul fennmaradnának a szerződésen alapuló jogai, de számára akkor sincs minden veszve, ha a bíróság nem tagadja meg az elutasítást.

Az Intellectual Property Licenses in Bankruptcy Actnek a BC 365. § (n) bekezdésébe inkorporált rendelkezése ugyanis speciális védelmet nyújt a licenciatvevőnek. E jogszabályhely előírása értelmében a licenciatvevőt a szer-

zódés szerint megillető jogok megfogynak ugyan, de a számára esetleg létfontosságú technológia használatához való jog megmarad.

Amint ez a következő pontban ismertetésre kerülő jogesetből kiviláglik, ez a védelem az igényérvényesítés jogszabályi rendjét betartó *külföldi* licenciatvevőt is megilleti.

A BC 365. § (n) bekezdése jogot ad a licenciatvevőnek, hogy – az adós-licenciaadó elutasítása ellenére – fenntartsa a jogait úgy, ahogy azok közvetlenül az újjászervezési eljárás iránti kérelem benyújtása előtt léteztek.

Ha a licenciatvevő a jogait fenntartja, folytatnia kell az adós számára a royaltyfizetéseket és le kell mondania annak a kárnak a beszámításáról, amelyet az elutasítás miatt szenvedett. A licenciatvevő a szerződésre való hivatkozással nem követelheti az adóstól, hogy az bármilyen pozitív kötelezettségét teljesítse, így például nem kényszerítheti ki az adóstól, hogy a technológia előmozdítása érdekében kutatási és fejlesztési tevékenységet folytasson vagy megvédje a licenciatvevőt a bitorlási keresetekkel szemben, még ha előír is a szerződés a licenciatadó részéről ilyenfajta tevékenységet.

Ami a licenciatvevő royalty fizetési kötelezettségét illeti, értelmező bírói precedensszabály szerint a BC 365. § (n) bekezdése alapján a „royalty payments” terminus technicus a felek által használt terminológia ellenére magában foglal minden a licenciatvevő által a licenciatadónak a szellemi tulajdon használatáért teljesítendő fizetést. (Prize Frize Inc. ügy, 32 F. 3d 426 /9th Cir. 1994/). [14]

Ebben az ügyben a licenciaszerződés különbséget tett két, különböző címen fizetendő összeg: licenciadíjak („license fees”) és royaltyfizetések („royalty payments”) között, és a licenciatvevő az újjászervezési eljárás során azzal érvelt, hogy mivel a BC csak a royaltyfizetéseket írja elő kötelezően, a licenciadíjakat nem kell megfizetnie.

A BC 365. § (n) bekezdését értelmező, többrendbeli tanulsággal szolgáló precedens

Az egyik USA csődbíróság az egyesült államokbeli El International (a továbbiakban El) újjászervezése ügyében (No 90-00646-11 /Bankr. D. Idaho 1991. jan. 7./) a BC 365. § (n) bekezdését értelmezte. (Ez az USA viszonylatból licenciat vásároló vállalatunk figyelmébe ajánlható precedenseset a benne nyomon követhető csavaros jogászai gondolatmenet miatt is érdekes.) Egyébként ebben az eljárásban trustee igénybevitelére került sor.

Ha a licenciatvevő azt választja, hogy fenntartja a jogait, a *trustee-hez intézett írásbeli kérelmére* a trustee-nak biztosítania kell a számára a licenciat tárgyát képező szellemi tulajdonon őt megillető jogokat és nem akadályozhatja a licenciatvevőt jogai gyakorlásában.

A licenciavevő – választása szerint – meg is szüntetheti a szerződést. Ezt azonban csak akkor teheti, ha a trustee által eszközölt elutasítás olyan szerződésszegést valósított meg, amely lehetővé teszi a licenciavevőnek, hogy vagy a szerződés kifejezett rendelkezése vagy jogszabály alapján a szerződést megszüntnek tekintse.

A szóban lévő esetben El abban állapodott meg Ontario Hydro (a továbbiakban: Ontario) kanadai céggel, hogy szoftvert szállít a részére. Miután El újjászervezési eljárás iránti kérelmet nyújtott be, a trustee elutasította ezt a szerződést. Ontario 3 631 533 § megfizetése iránti, a szerződés rendelkezésein alapuló *kártérítési igényt* nyújtott be El ellen. A kártérítési rendelkezések alapján El köteles volt a befejezés megnövekedett költségeit, a hibák kijavításának költségeit és El bármely szerződésszegésével okozott egyéb költségeket megtéríteni.

El kötelezettségét csupán Ontario már felmerült költségeinek megfelelő 176 752 \$ erejéig ismerte el.

Ontario álláspontja az volt, hogy nem a BC 365. § (n) bekezdése irányadó a végeredményre, mert a szerződés egy olyan rendelkezést tartalmaz, amely szerint a vitákat a kanadai Ontario tartomány joga szerint kell eldönteni.

A bíróság véleménye eltért, úgy foglalt állást, hogy csődben az igények bejelentése és elismerése USA szövetségi ügy. A BC 365. §-a alkalmazandó az Ontariónak járó összeg meghatározásánál, mivel El a BC 11. fejezete alapján újjászervezett adós. Miközben a csődbíróság megfelelően figyelembe vehet USA tagállami vagy külföldi jog alapján szerzett jogokat, a bíróság álláspontja szerint az említett kanadai nem-csődjoghoz való folyamodás fölösleges („unnecessary”), mivel Ontario igényének mértékét meg lehet határozni az USA szövetségi joga alapján.

A szerződési kikötések jogot adtak Ontariónak, hogy megszüntnek tekintse a szerződést, ha El a szerződést elutasítja. Ennek folytán Ontario rendelkezett azzal az opcióval, hogy megszüntesse vagy fenntartsa a szoftver vonatkozásában őt megillető jogokat. Ontario bár formálisan nem választotta a szerződés megszüntetését, elmulasztotta megtenni a kötelező lépéseket annak érdekében, hogy a licenciadónak történő bejelentés útján fenntartsa jogait. Ezért a bíróság úgy döntött, hogy Ontario jogait úgy kell meghatározni, mintha a trustee elutasítása után a szerződés megszüntetését választotta volna.

A határozat – a dolgozat e pontjában forrásmunkaként felhasznált – ismertetésének szerzője a bíróság jogszabály-értelmezésével kapcsolatban rámutat arra, hogy a bíróság ezt a határozatot hozta annak ellenére, hogy a 365. § (n) bekezdése, amely leírja a jogok fenntartását célzó bejelentési eljárás rendjét, úgy tűnik, hogy *nem kötelezi* a licenciavevőt, hogy bejelentést tegyen a trustee-nak. Inkább azt tartalmazza, hogy a trustee-nak tiszteletben kell tartania a licenciavevő jogait a jogok fenntartásának bejelentésétől kezdődően. [15]

A bíróság mindenestre úgy ítélte meg, hogy Ontario igényét úgy kell értékelni, mint bármely más igényt, amely a 365. § *általános* rendelkezése alapján

elutasított végrehajtandó szerződésből ered, és nem mint a szellemi tulajdon 365. § (n) bekezdése szerint védett licenciavevőinek igényét.

A szerződés elutasítása miatt Ontariót megillető kártérítés meghatározása kapcsán a bíróság leszögezte, hogy egy végrehajtandó szerződés 365. § alapján való elutasítása a teljes szerződést elutasítja, valamennyi kártérítésre vonatkozó rendelkezésével együtt. Továbbá, ha a bíróság érvényre juttatná a kártérítési rendelkezéseket, tulajdonképpen érvényesítené az elutasított szerződést, hatálytalanná téve a csődjogszabályokat.

A bíróság ezért kijelentette, hogy Ontario csupán arra a kártérítésre jogosult, amelyet El szerződésszegése miatt eljárási kérelem *előtti* igényében fenntartott volna, és nem a szerződésben felsoroltak szerinti kártérítésre.

A bíróság döntése értelmében Ontariónak tényleges, „zsebből kifizetett” költségei (out-of-pocket-costs) térítendőek meg 176 752 \$ összegben, amely azt megelőzően keletkezett kiadása, hogy El újjászervezés iránti kérelmét benyújtotta.

Ennek az ügynek legfőbb tanulsága, hogy azoknak a licenciavevőknek, akik fenn akarják tartani elutasított végrehajtandó szerződésükön alapuló jogait, jogfenntartási szándékukról a trustee-t vagy a (birtokban maradó) adós-licenciaadót erről írásban értesíteniük kell és folytatniuk kell a royaltyfizetéseket, hogy megakadályozzák a BC. 365. § (n) bekezdésén alapuló speciális védelmük elvesztését. [15]

Mi történik akkor, amikor a szabadalmi licenciavevő megy csődbe?

Amint korábban már szóba került, a BC lehetővé teszi az adósoknak, hogy elvállalják végrehajtandó szerződésüket, ha a szerződés elvállalása segíti a vagyon értékének maximalizálását.

Az eddig elmondottak alapján nyilvánvaló, hogy ha van is a szerződésben egy olyan rendelkezés, amely szerint a licenciaadó felmondhatja a szerződést, ha az (egyesült államokbeli) licenciavevő újjászervezési eljárás iránti kérelmet nyújtott be, és ezt egyébként szívesen is tenné, attól félve, hogy a licenciavevő anélkül hasznosítja majd a szabadalma/ka/t, hogy megfizetné a royaltykat, és arra számítva, hogy a technológiára harmadik személynek ad majd licenciat, akitől értékes royaltykat kaphat, nem jogosult felmondani a szerződést, mert a BC 365. § (e) bekezdése megvonja a lehetőséget a licenciaadótól, hogy az újjászervezési eljárás kérelmének benyújtása után ezt a jogfosztó záradékot érvényre juttassa. A BC éppenséggel engedélyt ad arra, hogy egy végrehajtandó szerződést, például egy szabadalmi licenciat, az adós-licenciavevő kifejezett nyilatkozattal elvállaljon.

Miként az elutasítás, az elvállalás is bírósági jóváhagyáshoz van kötve. Továbbá, annak eldöntéséhez, hogy az elvállalást jóváhagyja-e, a bíróság ugyan-

azokat a standardokat alkalmazza, mint az elutasítás jóváhagyásának eldöntéséhez.

Ha az adós-licenciavevő a végrehajtási szerződés teljesítése során mulasztásos szerződésszegést (delay) követett el, a szerződést nem veheti át, ha a szerződés elvállalásának időpontjában a mulasztást – a fizetéseképtelenséggel kapcsolatos mulasztását kivéve – nem orvosolja vagy nem ad megfelelő biztosítékot ennek haladéktalan orvoslására. (BC 365. § (b) /1/ és /2/ pontok.) A nem pénzbeli kötelezettségek megszegését nem kell a licenciaszerződések átvétele előtt orvosolni. (G. P. Express Airlines, Inc. ügy, 200 B. R. 222, 223 /Bankr. D. Neb. 1996/). A licenciavevőnek mindazonáltal megfelelő biztosítékot kell adnia a licenciaadó számára, hogy a jövőben szerződésszerűen fog teljesíteni.

Az Egyesült Államokba szabadalmi licenciát „exportáló” vállalatainknak nem árt tisztában lenniük azzal, hogy az adós-licenciavevő az általa elvállalt *nem kizárólagos* szabadalmi licenciákat, ha a szerződés másként nem rendelkezik, nem jogosult átruházni.

A BC 365. § (f) bekezdése feljogosítja az adóst (illetve, ha a bíróság trustee-t von be az eljárásba, a trustee-t), hogy az általa elvállalt végrehajtandó szerződéseket átruházza.

Értelmező precedens (Everex Sys., Inc. v. Cadtrax Corp. ügy /89 F 3d 673 /9th Cir. 1996/), amelynek részletes ismertetése, a precedensben kifejezésre jutó jogi szabály indoklásával együtt, ebben a folyóiratban már megjelent [16], ennek a rendelkezésnek az értelmét pontosabbá tette, azt úgy precizírozva, hogy a végrehajtandó szerződések közül a nem kizárólagos szabadalmi licenciaszerződések az adós-licenciavevő nem ruházhatja át.

Végigtekintve az eddig elmondottakon, érdemes megfigyelni, hogy míg az adós-szabadalmi licenciadóval szerződéses viszonyban lévő nem adós licenciavevő speciális védelmet élvez, nevezetesen, ha az adós szerződést elutasító döntését a bíróság jóváhagyja, még ha bizonyos korlátok között is, de fenntarthatja a jogait úgy, ahogyan azok közvetlenül az újjászervezési eljárás iránti kérelem benyújtása előtt fennálltak, addig az adós szabadalmi licenciavevőt különleges oltalom nem illeti meg. Ha a bíróság nem hagyja jóvá a szerződés elvállalására vonatkozó pozitív döntését, a szabadalom hasznosításával teljesen fel kell hagynia.

Irodalomjegyzék

- [1] Neil Story, Lynn M. Ward [1989]: American Business Law and the Regulatory Environment, Cincinnati, Ohio, 853. o.
- [2] Szabadfalvi József [1995]: A jogszabály. In: *Szabadfalvi – Szabó B. – Szabó M. – H. Szilágyi – Takács – Zódi: Bevezetés a jog- és államtudományokba*, Miskolc, 66. o.
- [3] Szabadfalvi József: i. m. uo.
- [4] Neil Story, Lynn M. Ward: i. m. 851. o.
- [5] Vö.: Dr. Pokol Béla [2000]: A bírói precedensjog, *Magyar Jog*, 4. Szám, 201. o.
- [6] Idézi: C. Bruce Hamburg: [1994]: U.S. Trade Secret Law, Patents and Licensing, február.

- [7] *Henning Rauls* [1993]: Das Reorganisationsverfahren der USA gemaess Chapter 11 BC im Deutschen Internationalen Privatrecht, Göttingen, 24–25. o.
- [8] *Karen L. DeMeo* [1999]: License Agreement in Bankruptcy, *les Nouvelles*, március, 21. o.
- [9] *Henning Rauls*: i. m. 16. o.
- [10] *Ronald B. Coolley* [1990]: Importance of Termination Clauses, *les Nouvelles*, december, 171. o.
- [11] 1991 Law School Edition: Bankruptcy Code, Rules and Official Forms, St. Paul, Minn., 1991, 111–112. o.
- [12] *Brian G. Brunsvold – John C. Paul* [1997]: Recent Developments in the Law Relating to Licensing, *les Nouvelles*, les News melléklet, szeptember, 13. o.
- [13] *Szanyi Miklós*: Csőd, felszámolás, végelszámolás, mint a privatizáció módja, Budapest, é. n., 17–18. o.
- [14] *Brian G. Brunsvold – John C. Paul* [1995]: Recent Developments in the Law Relating to Licensing, *les Nouvelles*, június, 114. o.
- [15] *Brian G. Brunsvold* [1991]: Recent Developments in the Law Relating to Licensing, *les Nouvelles*, szeptember, 143. o.
- [16] *Vigh József Ferenc* [2000]: Az USA-vállalatokkal kötött szabadalmi licenciaszerződések megszűnése. Jogok és kötelezettségek a licencia tartamának lejárta után. *Külgazdaság*, 1. szám, Jogi melléklet, 8–9. o.